



VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ
BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY



**FAKULTA PODNIKATELSKÁ
ÚSTAV EKONOMIKY**

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT
INSTITUTE OF ECONOMICS

HODNOTENIE FINANČNÉHO ZDRAVIA VYBRANÉHO PODNIKU A NÁVRHY NA JEHO ZLEPŠENIE

EVALUATION OF THE FINANCIAL HEALTH OF THE SELECTED COMPANY AND
SUGGESTIONS FOR IMPROVEMENT

DIPLOMOVÁ PRÁCE

MASTER'S THESIS

AUTOR PRÁCE

AUTHOR

Bc. JANA ŽIDLÍKOVÁ

VEDOUCÍ PRÁCE

SUPERVISOR

Ing. LENKA ZEMÁNKOVÁ

BRNO 2012

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

Židlíková Jana, Bc.

Podnikové finance a obchod (6208T090)

Ředitel ústavu Vám v souladu se zákonem č.111/1998 o vysokých školách, Studijním a zkušebním řádem VUT v Brně a Směrnicí děkana pro realizaci bakalářských a magisterských studijních programů zadává diplomovou práci s názvem:

Hodnocení finančního zdraví vybraného podniku a návrhy na jeho zlepšení

v anglickém jazyce:

Evaluation of the Financial Health of the Selected Company and Suggestions for Improvement

Pokyny pro vypracování:

Úvod

Vymezení problému a cíle práce

Teoretická východiska práce

Analýza problému a současné situace

Vlastní návrhy řešení a jejich zhodnocení

Závěr

Seznam použité literatury

Přílohy

Seznam odborné literatury:

BAŘINOVÁ, D. VOZŇÁKOVÁ, I. Vyhodnocení a využití účetních výkazu pro manažery, společníky a akcionáře. 1. vyd. Praha : Grada Publishing, 2005. 100s. ISBN 80-247-1115-X.

ČERNÁ, A. a kol. Finanční analýza. 1. vyd. Praha : Bankovní institut, 1997. 293 s. ISBN 8072650173.

KISLINGEROVÁ, E. HNILICA, J. Finanční analýza – krok za krokem. 1. vyd. Praha : K.H.Beck, 2005. 137 s. ISBN 80-247-1046-3.

LANDA, M. Jak číst finanční výkazy. 1. vyd. Brno : Computer press, 2008. 176 s. ISBN 978-80-251-1994-5.

RŮČKOVÁ, P. Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi. 1. vyd. Praha : Grada, 2007. 120 s. ISBN 978-80-247-1386-1.

SEDLÁČEK, J. Účetní data v rukou manažera. 2. vyd. Brno : Computer Press, 2001. 212 s. ISBN 80-7226-562-8.

Vedoucí diplomové práce: Ing. Lenka Zemánková

Termín odevzdání diplomové práce je stanoven časovým plánem akademického roku 2011/2012.

L.S.

doc. Ing. Tomáš Meluzín, Ph.D.
Ředitel ústavu

doc. RNDr. Anna Putnová, Ph.D., MBA
Děkan fakulty

V Brně, dne 23.05.2012

Abstrakt

Diplomová práca je zameraná na zhodnotenie finančného zdravia vo vybranom podniku. Práca pozostáva z teoretického vymedzenia problému, popisu spoločnosti a jej podnikateľskej činnosti. Ďalej sú uvedené jednotlivé analýzy finančného zdravia a na záver formulované návrhy na zlepšenie súčasnej situácie v spoločnosti.

Abstract

Master's thesis is focused on evaluation of financial health in selected company. The thesis consists of theoretical definition of the problem, description the company and its business. The following are the individual analysis of financial health and in conclusion there are suggestions for improvement the current situation in the company.

Kľúčové slová

Finančné zdravie, finančná analýza, rentabilita, likvidita, zisk

Key words

Financial health, financial analysis, profitability, liquidity, profit

Bibliografická citácia

ŽIDLÍKOVÁ, J. Hodnocení finančního zdraví vybraného podniku a návrhy na jeho zlepšení. Brno: Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, 2012. 124 s.
Vedoucí diplomové práce Ing. Lenka Zemánková.

Čestné prehlásenie

Prehlasujem, že predložená diplomová práca je pôvodná a spracovala som ju samostatne. Prehlasujem, že citácie použitých prameňov sú úplné, že som vo svojej práci neporušila autorské práva (v zmysle Zákona č. 121/2000 Sb., o práve autorskom a o právach súvisiacich s právom autorským).

V Brne dňa 23.5.2012

.....

Pod'akovanie

Touto cestou by som chcela vyjadriť pod'akovanie za spoluprácu, cenné rady a odborné vedenie pri písaní diplomovej práce Ing. Lenke Zemánkovej. Zároveň by som sa chcela poďakovať pani Ing. Márii Ovšonkovej, hlavnej účtovníčke analyzovaného podnikateľského subjektu za poskytnutie interných materiálov a cenné rady. V neposlednej rade moje pod'akovanie patrí rodine a priateľom, ktorí ma podporovali počas štúdia.

Obsah

Úvod.....	11
1 Vymedzenie problému a cieľov práce	12
2 Teoretické východiská práce	14
2.1 Analýzy prostredia	14
2.1.1 Analýza okolitého prostredia	14
2.1.2 Analýza vnútorného prostredia organizácie	15
2.1.3 SWOT	18
2.2 Finančná politika.....	18
2.3 Finančná analýza.....	19
2.3.1 Definícia finančnej analýzy	19
2.3.2 Účel finančnej analýzy.....	20
2.3.3 Zdroje informácií pre finančnú analýzu.....	21
2.3.4 Používatelia informácií	25
2.3.5 Obsah finančnej analýzy	25
2.3.6 Riziká finančnej analýzy.....	27
2.4 Analýza sústav ukazovateľov.....	27
2.4.1 Kralickov rýchly test.....	28
2.4.2 Altmanovo Z-skóre pre s.r.o.	29
2.4.3 Indexy IN	30
2.5 Horizontálna analýza.....	30
2.6 Vertikálna analýza.....	31
2.7 Rozdielové ukazovatele	32
2.7.1 Čistý pracovný kapitál	32
2.7.2 Čistý peňažný majetok.....	33
2.7.3 Čisté pohotové prostriedky	33
2.8 Analýza pomerových ukazovateľov.....	33
2.8.1 Ukazovatele rentability	33
2.8.2 Ukazovatele aktivity	35
2.8.3 Ukazovatele zadlženosti	37
2.8.4 Ukazovatele likvidity	38
2.8.5 Prevádzkové ukazovatele.....	40

2.9	Porovnávanie.....	41
3	Analýza problému a súčasnej situácie	42
3.1	Všeobecné informácie o spoločnosti.....	42
3.1.1	Predstavenie spoločnosti.....	42
3.1.2	Vznik a vývoj spoločnosti.....	42
3.1.3	Predmet činnosti	43
3.2	Základné imanie	44
3.3	Produkty	44
3.4	Analýza okolia podniku	45
3.4.1	SLEPTE analýza	45
3.4.2	Porterova analýza 5 konkurenčných síl	48
3.5	Interná analýza podľa 7S.....	52
3.5.1	Organizačná štruktúra	52
3.5.2	Stratégia	52
3.5.3	Systemy.....	53
3.5.4	Schopnosti.....	53
3.5.5	Spoločné hodnoty	54
3.5.6	Spolupracovníci	54
3.5.7	Štýl.....	55
3.6	SWOT	55
3.7	Analýza sústav ukazovateľov.....	56
3.7.1	Kralickov Q-test.....	56
3.7.2	Altmanovo Z-skóre	57
3.7.3	IN05	58
3.8	Horizontálna a vertikálna analýza súvahy.....	59
3.8.1	Horizontálna analýza strany aktív.....	59
3.8.2	Vertikálna analýza aktív	64
3.8.3	Horizontálna analýza pasív	70
3.8.4	Vertikálna analýza pasív	75
3.9	Horizontálna a vertikálna analýza výkazu ziskov a strát	79
3.9.1	Horizontálna analýza výkazu ziskov a strát.....	79
3.9.2	Vertikálna analýza výkazu ziskov a strát.....	83

3.10	Analýza Cash Flow.....	86
3.10.1	Horizontálna a vertikálna analýza Cash Flow	86
3.11	Analýza rozdielových ukazovateľov	88
3.12	Analýza pomerových ukazovateľov	90
3.12.1	Ukazovatele rentability	90
3.12.2	Ukazovatele aktivity	93
3.12.3	Ukazovatele zadlženosti	95
3.12.4	Ukazovatele likvidity	97
3.12.5	Prevádzkové ukazovatele.....	100
4	Zhrnutie výsledkov finančnej analýzy	103
5	Vlastné návrhy riešenia a ich zhodnotenie	106
5.1	Opatrenia na zlepšenie likvidity a hodnoty čistých peňažných prostriedkov	106
5.2	Riadenie pohľadávok	108
5.3	Zvyšovanie tržieb	111
5.4	Znižovanie nákladov	112
5.5	Sledovanie vybraných finančných ukazovateľov	112
	Záver	114
	Zoznam použitej literatúry	116
	Zoznam grafov	121
	Zoznam obrázkov	123
	Zoznam tabuliek	124
	Prílohy.....	i
	I. Výkaz súvaha za obdobie 2007 - 2010	i
	II. Výkaz ziskov a strát za obdobie 2007 - 2010	iii

Úvod

Na prelome rokov 2008 a 2009 zasiahla ekonomicky vyspelé krajiny systémová kríza finančného sektora, ktorá mala za následok najvýraznejší pokles globálnej ekonomickej aktivity v povojnovom období. Následná stabilizácia podmienok na globálnom finančnom trhu a v reálnych ekonomikách OECD sa v roku 2010 prejavili aj v stabilizácii a miernom raste ekonomickej aktivity v Slovenskej republike. [42] Tento vývoj sa rovnako prejavil aj v spoločnosti, ktorá je predmetom skúmania finančného zdravia v tejto diplomovej práci. Jedná sa o spoločnosť CWS – boco Slovensko s.r.o.

V dnešnej zložitej ekonomickej situácii je pre podniky náročné udržať si konkurenčnú výhodu voči iným podnikom pôsobiacim v rovnakom odvetví. Pre zabezpečenie si dlhodobej konkurencieschopnosti musia majitelia a manažéri spoločností okrem orientácie vo svojom prostredí dokonale poznať v akej ekonomickej a finančnej situácii sa nachádza ich podnik.

Pre orientáciu vo finančnej situácii a zhodnotenie finančného zdravia podniku slúžia výstupy finančnej analýzy, ktoré dávajú výkazom účtovnej závierky väčšiu vypovedaciu schopnosť. Na základe finančnej analýzy je možné formulovať závery a vhodné opatrenia na zlepšenie súčasnej situácie v podniku, čo bude využité aj v tejto diplomovej práci.

Výsledky finančnej analýzy využijú predovšetkým manažéri podniku a jeho vedenie pri svojom rozhodovaní o ďalšom vývoji podniku. Okrem predstaviteľov podniku majú informácie z finančnej analýzy prínosný význam aj pre veriteľov, dodávateľov, či odberateľov.

1 Vymedzenie problému a cieľov práce

Cieľom diplomovej práce je zhodnotiť finančné zdravie vo vybranom podnikateľskom subjekte. Ďalším hlavným cieľom je na základe analýzy finančného zdravia navrhnúť niekoľko konkrétnych opatrení ako nedostatky odstrániť. Podnikateľským subjektom, ktorý je predmetom skúmania v tejto práci, je obchodná spoločnosť pôsobiaca na území Slovenskej republiky, ktorá má materskú spoločnosť v Nemecku. Jedná sa o spoločnosť s ručením obmedzeným zameranú na prenájom, predaj a servis hygienických zariadení a pracovného oblečenia priemyselným podnikom a iným spoločnostiam. Táto spoločnosť bola vybraná preto, lebo vedenie prejavilo záujem o vypracovanie analýzy finančného zdravia a o nezaujatý pohľad na spoločnosť z vonkajšieho prostredia.

Aby boli splnené uvedené dva hlavné ciele práce, bolo využitých niekoľko analytických nástrojov a metód. Najprv bol stanovený čiastkový cieľ, a to zoznámenie sa s teoretickými východiskami a problematikou finančnej analýzy. Tieto poznatky sú zhrnuté v teoretickej časti práce. Následne v ďalšom kroku bolo nutné spoznať podnik a okolie, v ktorom pôsobí. Na to slúžili nasledujúce analýzy:

- analýza vonkajšieho prostredia (SLEPTE),
- analýza odvetvového okolia (Porterova analýza piatich konkurenčných síl),
- analýza vnútorného prostredia podniku (7S).

Na základe vypracovaných analýz bude vypracované zhodnotenie silných a slabých stránok, príležitostí a hrozieb. Ďalším krokom, ktorého výsledok poskytne čiastkové informácie o finančnom zdraví, je finančná analýza podniku:

- z fundamentálnej analýzy výkazov, ktoré sú súčasťou účtovnej závierky za roky 2007 až 2010,
- z analýzy rôznych finančných ukazovateľov.

Údaje z roku 2007 sú v účtovnej závierke uvedené len v už neexistujúcej mene – Slovenská koruna. Pre použitie týchto údajov v práci, boli prepočítané kurzom 30,126 Sk za 1 Euro na súčasnú slovenskú menu.

Na základe údajov z finančnej analýzy podniku budú prostredníctvom syntézy a dedukcie vyvodené závery a následne navrhnuté opatrenia, ktorých úlohou bude zlepšiť finančné zdravie a ekonomickú situáciu firmy.

2 Teoretické východiská práce

Pre vypracovanie finančnej analýzy a zhodnotenie finančného zdravia podniku je dôležité poznať teoretické východiská práce, aby výsledky práce mali vysokú vypovedaciu schopnosť a bolo možné navrhnúť potrebné opatrenia.

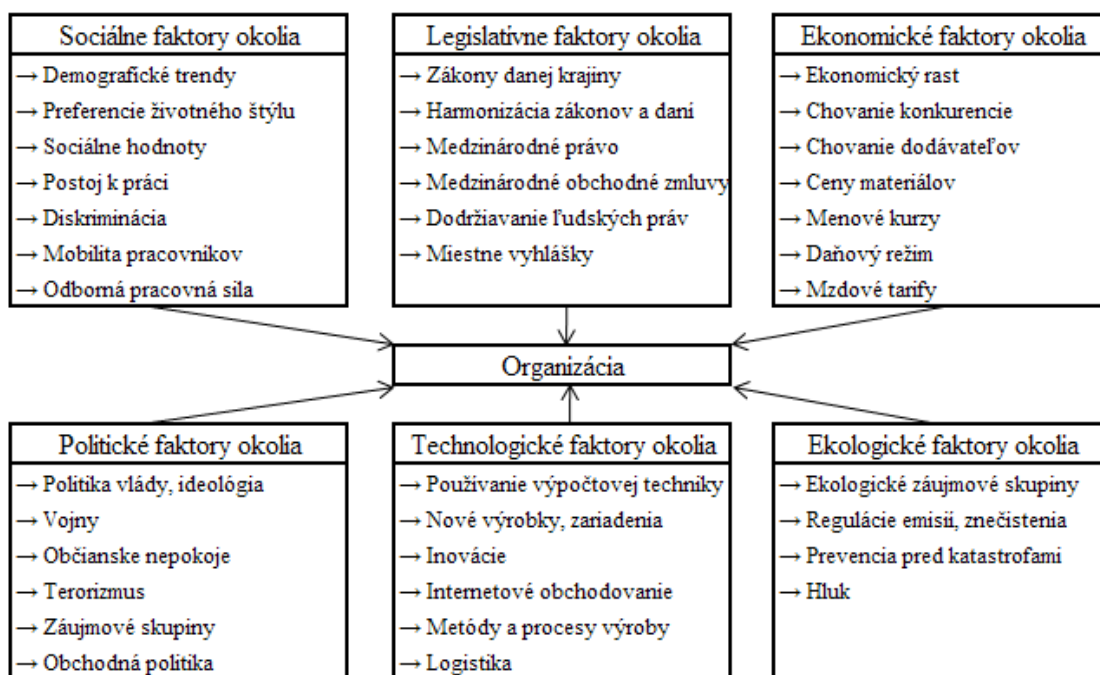
2.1 Analýzy prostredia

Každá organizácia, ktorá chce nielen prežiť, ale aj byť úspešnou, musí sledovať svoje okolie, predpovedať správanie okolitého sveta a zisťovať, aký dopad bude mať správanie sa vonkajšieho okolia na vnútorné fungovanie organizácie. Okrem sledovania okolitého prostredia je nevyhnutné mať prehľad o situácii a vývoji vo vnútri organizácie. Výstupy týchto zistení sa musia bezpodmienečne premietnuť do plánovania a riadenia organizácie.

2.1.1 Analýza okolitého prostredia

Okolím (okolitým prostredím) sú podľa autorov DĚDINU a ODCHÁZELA (2007) chápané výstupy, trendy a udalosti, ktoré sa odohrávajú za hranicami organizácie, a zároveň priamo alebo nepriamo ovplyvňujú správanie organizácie. Je potrebné zabezpečiť systematické pozorovanie tak, aby bola organizácia schopná reagovať na zmeny v okolí. Toto predstavuje súbor techník slúžiacich k identifikácii a predvídaníu možných dopadov externých trendov a vývoja okolitého sveta na interné fungovanie organizácie. [10]

K analýze vonkajšieho okolia podniku slúži niekoľko metódik. Jednou z najpoužívanejších je analýza SLEPTE. Jej najväčšou výhodou je zjednodušenie zložitosti okolia pomocou jednoduchej štruktúry, ktorá jednotlivé faktory zoskupuje do šiestich oblastí a skúma ich vplyv na činnosť organizácie. Táto analýza sa využíva aj pre predikciu budúceho vývoja a plánovanie možných scenárov. Rozhodnúť, ktoré faktory sú pre organizáciu relevantné, je veľmi náročné. Je potrebné mať k dispozícii veľké množstvo informácií z rôznych oblastí, čo môže byť časovo aj finančne náročné. Výstupy analýzy SLEPTE slúžia ako vstupy na formulovanie príležitostí a hrozieb SWOT analýzy. [10]



Obr. 1: Analýza SLEPTE (Zdroj: [10])

2.1.2 Analýza vnútorného prostredia organizácie

7S

Stratégia firmy obvykle vychádza z vízie firmy (z predstáv majiteľov firmy) a z konkrétneho poslania firmy (výroba, poskytovanie služieb). Stratégia má obvykle formu dostatočne voľných pokynov, ktoré by mali byť vo firme dodržiavané, a popisov aktivít, ktoré firma musí uskutočniť pre dosiahnutie určitých cieľov.

Organizačná štruktúra firmy. Jej základným poslaním je optimálne rozdelenie úloh, kompetencií a právomocí medzi pracovníkmi organizácie. Tieto štruktúry sa postupne vyvinuli v niekoľko základných typov, pre ktoré je charakteristický vývoj smerom od jednoduchších k zložitejším. Patrí medzi ne líniová štruktúra, funkcionálna štruktúra, líniovo – štábná štruktúra, divizionálna štruktúra, maticové štruktúry.

Informačné systémy sú všetky informačné procedúry (formálne a neformálne), ktoré v organizácii prebiehajú. V organizáciách sa dnes používa kombinácia „ručných“ a automatizovaných spôsobov spracovania informácií, pričom miera automatizovaného spracovania sa smerom k vyšším úrovňam riadenia znižuje. Najnižší stupeň využitia informačných systémov sa zameriava na tzv. dobre definované problémy, kde dochádza

k masovému spracovaniu dobre štruktúrovaných a ostrých dát – jedná sa o ekonomické systémy, zásobovanie, riadenie výroby apod. Vyšší stupeň používania informačných systémov predstavuje rastúce spracovanie neostrých informácií, prípadne individuálnych informácií (systémy pre riadenie vzťahov so zákazníkmi – CRM). Informačné systémy pre vrcholové manažérske rozhodovanie sa doposiaľ zameriavali predovšetkým na extrahovanie kľúčových údajov z bežných informačných systémov podnikov.

Štýl riadenia. Za klasickú typológiu štýlov vedenia je považované známe členenie na štýl autokratický, demokratický a laissez – faire (prípadne autokratický, demokratický a liberálny). Existuje množstvo ďalších možných štýlov vedenia, napríklad podľa dvoch základných dimenzií spôsobu jednaní vedúceho pracovníka: orientácia na úlohy a orientácia na vzťahy.

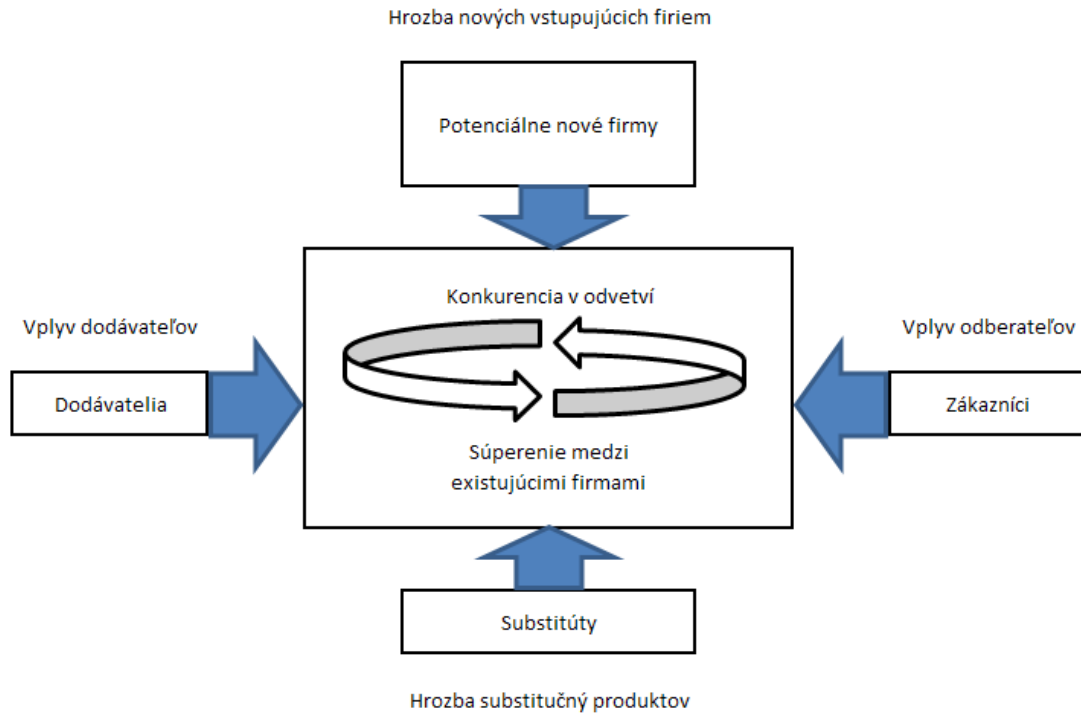
Spolupracovníci sú hlavným zdrojom zvyšovania výkonnosti firmy (a jej produktivity). Spolupracovníci a ich zlyhanie sú však tiež hlavným prevádzkovým rizikom firiem. Veľká pozornosť musí byť preto venovaná motivácií spolupracovníkov, a to ako manažérov, tak aj výkonných pracovníkov. Súbežne s motiváciou ku kvalitnej a tvorivej práci sa odporúča vytvárať u spolupracovníkov pocit spolupatričnosti a hrdosť na príslušnosť ku kolektívu firmy, dobré vzťahy a lojalitu zamestnancov k vedeniu, podporu stimulujúceho posolania a vnútornej firemnej kultúry.

Zdieľané hodnoty (kultúra) firmy. Pod pojmom „kultúra firmy“ obvykle rozumieme sústavu zdieľaných hodnôt a názorov, ktoré vytvárajú pozitívne pôsobiacie neformálne chovanie vo firme. Kultúra charakterizuje vnútornú atmosféru firmy, je to určitý (nehmotný) produkt, ktorý je výsledkom myslenia ľudí vo firme a činností vo firme vykonávaných. [43]

Schopnosti. Vo firme by mal byť vytváraný tlak na rozvoj nielen technickej a výrobnjej kvalifikácie personálu, ale aj na manažérov by mal byť vyvíjaný tlak, ktorý povedie k zvýšeniu ekonomickej, právnej a informatickej gramotnosti personálu celej firmy.[35]

Porterova analýza 5 konkurenčných síl

Porterova analýza piatich konkurenčných síl sleduje intenzitu konkurencie, od ktorej závisí príťažlivosť odvetvia.



Obr. 2: Porterova analýza konkurenčných síl (Zdroj: [22])

Hrozba intenzívnej odvetvovej konkurencie: ak klesá tempo rastu predaja, tak nie sú úplne využité výrobné kapacity (fixné náklady sú vysoké) a pokiaľ sú výstupné bariéry z odvetvia príliš veľké, vedie to napr. k cenovým vojnám.

Hrozna nových vstupujúcich firiem: vysoké vstupné a výstupné bariéry môžu priniesť vysoký zisk alebo pri neúspechu ďalšie zvýšené náklady pri výstupe. Nízke bariéry znamenajú nízku rentabilitu.

Hrozba substitučných (nahraditeľných) produktov: substitučné výrobky nahrádzajú produkty firmy, obmedzujú ceny, a tým aj zisky firmy.

Hrozba rastúceho vplyvu dodávateľov: vyjednávacía sila je vysoká v prípade, že sú koncentrovaní, organizovaní, neexistujú substitúty, dodávky sú veľmi dôležité alebo ak je zmena dodávateľov náročná, či nemožná.

Hrozba rastúceho vplyvu odberateľov (zákazníkov): vyjednávacía sila je vysoká v prípade, že sú zákazníci koncentrovaní, organizovaní, existujú substitučné výrobky, pokiaľ pre nich cena odoberaných produktov znamená malé percento ich celkových odberov a pre podnik významnú položku celkových tržieb. [23]

2.1.3 SWOT

Najjednoduchšou analýzou vedúcou k identifikácii silných (Strength) a slabých (Weakness) stránok firmy a k vymedzeniu príležitostí (Opportunities) a ohrození, či hrozieb (Threath) prichádzajúcich z vonkajšieho prostredia je tzv. SWOT analýza. Býva výstupom sekundárnej analýzy a vstupom pre primárny výskum.

Silné a slabé stránky sa vzťahujú k vnútornej situácii firmy. Vyhodnocujú sa predovšetkým zdroje firmy a ich využitie, plnenie cieľov firmy. Príležitosti a ohrozenia vyplývajú z vonkajšieho prostredia (makroprostredia, konkrétny trh), ktoré obklopuje danú firmu a pôsobia na ňu prostredníctvom najrôznejších faktorov.

Praktické prevedenie SWOT analýzy má mnoho podôb, pretože jej pravidlá určuje zadávateľ, resp. vedúci hodnotiaceho tímu, najčastejšie je zadaním pre skupinu odborníkov. [23]

2.2 Finančná politika

Finančná politika podniku určuje aplikácie princípov finančného riadenia v konkrétnom podniku a pre dané časové obdobie. Finančná politika vychádza zo strategických a taktických cieľov podniku. Svojimi nástrojmi a postupmi prispieva k ich realizácii. Formuluje zásady pre spôsob financovania prevádzkovej a investičnej činnosti podniku. Finančná politika podniku sa delí na štyri súčasti:

- dlhová politika sa zaoberá problematikou zadlženosti a zdrojmi získavania dodatočného kapitálu,
- likvidná politika sa snaží udržať úvery splatné v priebehu roka na úrovni, ktorá je v bezpečnom pomere k likvidnému majetku a k peňažným tokom,
- investičná politika sa vzťahuje na obmedzenia rastu úmernému tempu prírastku vlastného imania z nerozdeleného zisku (udržateľná miera rastu),

- dividendová politika stanovuje dlhodobú smernicu pre rozdeľovanie zisku po zdanení na dividendy u akciových spoločností alebo podiely na zisku u spoločností s ručením obmedzeným a nerozdelený zisk. [12]

Finančné zdravie predstavuje relatívne významný pojem, ktorý poukazuje na schopnosť riadiť náklady a výnosy spôsobom, ktorý vedie k stabilnej a prijateľne zvládnuteľnej finančnej situácii, ktorá zahŕňa zvládnutie dlhovej situácie. [3]

2.3 Finančná analýza

Obsahom tejto kapitoly je definovanie finančnej analýzy a teoreticky vymedzený postup pri jej vypracovaní.

2.3.1 Definícia finančnej analýzy

Predmetom finančnej analýzy je finančná situácia podniku. BARAN, D. (2002) opisuje finančnú situáciu ako skutočnosť s veľmi zásadným vplyvom na tvorbu podnikového image s významnými vonkajšími a vnútornými súvislosťami. Vonkajšie súvislosti možno synteticky vyjadriť tak, že podnik sa prostredníctvom finančnej situácie zobrazuje a javí svojmu okoliu, ktoré ho pomocou nej vníma. Podstatou vnútorných súvislostí je, že finančná situácia je výsledkom, ktorý podnik dosiahol v jednotlivých oblastiach svojej činnosti. Do finančnej situácie sa preto premieta kvalita jeho výroby, úroveň komerčnej činnosti a poznanie trhu, inovačná aktivita. Ďalej konštatuje, že úlohou finančnej analýzy je potom určiť, ktoré činitele a s akou intenzitou sa na formovaní finančnej situácie podieľali. Takáto finančná analýza zameraná na poznanie činiteľov pôsobiacich na finančnú situáciu podniku umožňuje odhaliť jeho silné a slabé miesta. Stáva sa tak veľmi užitočným a účinným diagnostickým prostriedkom umožňujúcim posudzovať zdravie podniku. Finančná analýza je tak východiskovou fázou rozhodovacieho procesu. [2]

Podľa SUCHÁNKA, P. (2001) je v súčasnosti finančná analýza chápaná ako rozbor finančnej situácie firmy, prípadne celého odvetvia alebo celého štátu. Pri tomto rozbere sú využívané účtovné a štatistické informácie zo vzdialenejšej alebo bezprostrednej minulosti, pričom sa pracuje tiež so súčasnými tendenciami a predikciami. Finančná analýza teda interpretuje finančné informácie pri posudzovaní výkonnosti, perspektívy

a najmä efektívnosti či tvorby hodnoty podniku, okrem iného aj v porovnaní s inými podnikmi a s odvetvovým priemerom. [44]

MAJKOVÁ, M. (2008) uvádza pojem finančno-ekonomická analýza, ktorá predstavuje materiál, ktorý rekapituluje a hodnotí výsledky podniku za určité – analyzované obdobie. Identifikuje a kvantifikuje činitele, ktoré determinovali ich doterajší vývoj, dosiahnuté výsledky prolonguje do budúcnosti a všetko to komprimuje do návrhu opatrení, ktorých realizácia má zabezpečiť udržanie, resp. zlepšenie podnikových cieľov.

Ekonomická analýza nám poskytuje celkový obraz riadeného objektu, odráža najpodstatnejšie príčinné a následné väzby a je základom na vypracovanie a prijatie riadiacich rozhodnutí s cieľom regulovať riadiace (hospodárske procesy). Finančná analýza poskytuje pohľad na ekonomickú situáciu podniku a postavenie jej kapitálových aktív na finančných trhoch, t.j. predstavuje súbor metód, ktoré hodnotia ekonomickú situáciu podniku pomocou súborov ukazovateľov. [27]

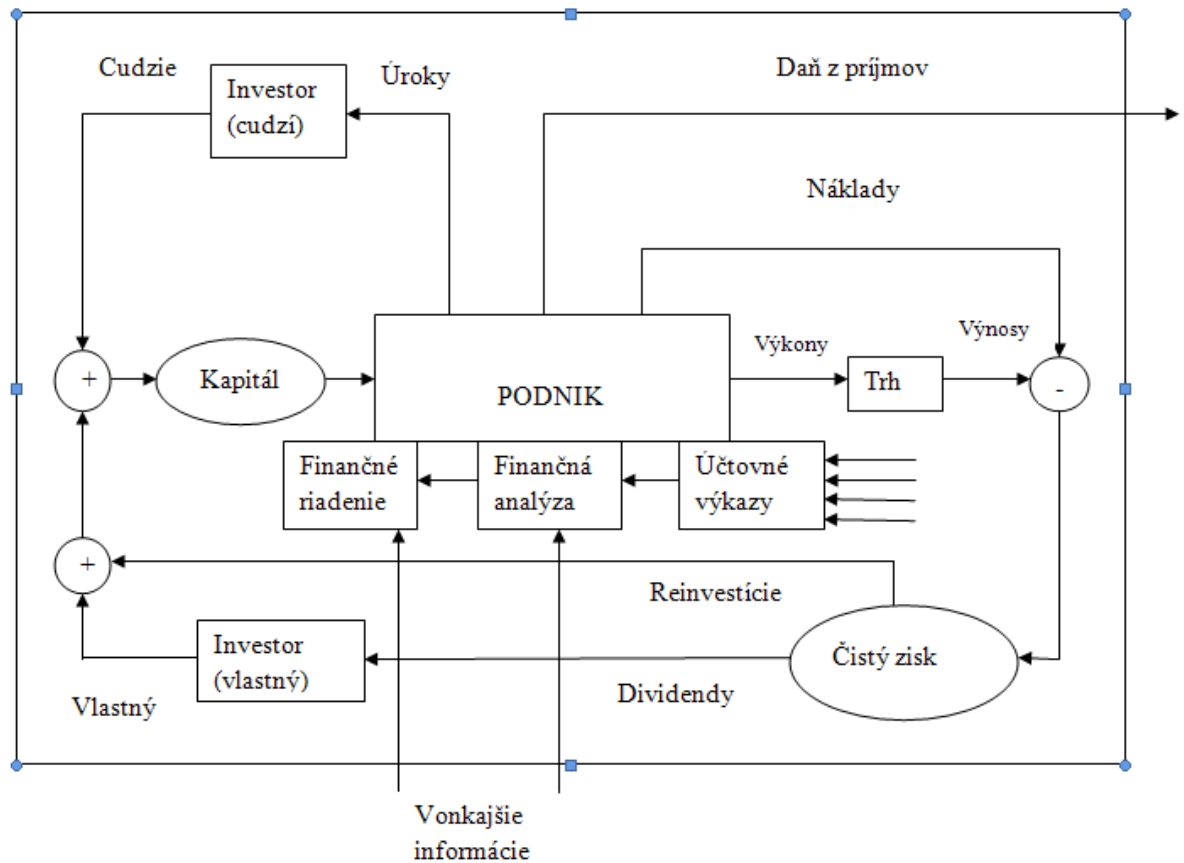
Podľa RŮČKOVEJ, P. (2010) je najvýstižnejšou definíciou finančnej analýzy tá, ktorá hovorí, že finančná analýza predstavuje systematický rozbor získaných dát, ktoré sú obsiahnuté predovšetkým v účtovných výkazoch. [37]

2.3.2 Účel finančnej analýzy

Finančná analýza slúži ku komplexnému zhodnoteniu finančnej situácie podniku.

Pomáha odhaliť, či:

- je podnik dostatočne ziskový,
- má podnik vhodnú kapitálovú štruktúru,
- využíva efektívne svoje aktíva,
- je schopný včas splácať svoje záväzky,
- a celú radu ďalších významných skutočností.



Obr. 3: Schéma finančných tokov v podniku (Zdroj: [40])

Priebežná znalosť finančnej situácie firmy umožňuje manažérom správne sa rozhodovať pri získavaní finančných zdrojov, pri stanovení optimálnej finančnej štruktúry, pri alokácii voľných peňažných prostriedkov, pri poskytovaní obchodných úverov, pri rozdeľovaní zisku apod. Znalosť finančného postavenia je nevyhnutná ako vo vzťahu k minulosti, tak – a to najmä – pre odhad a prognózovanie budúceho vývoja. [1]

2.3.3 Zdroje informácií pre finančnú analýzu

Východiskovým a základným zdrojom informácií pre finančnú analýzu sú predovšetkým nasledujúce výkazy:

Výkazy finančného účtovníctva

Výkazy finančného účtovníctva, ktoré možno inak označiť aj ako výkazy externé, pretože poskytujú informácie najmä externým užívateľom. Podávajú prehľad o stave a štruktúre majetku a zdrojov ich krytia (súvaha), o tvorbe a využití výsledku

hospodárenia (výkaz zisku a strát) a konečne o pohybe peňažných tokov (výkaz Cash Flow). [45]

Súvaha a jej slabé stránky

- Súvaha nereflektuje presne súčasnú hodnotu podniku. Účtovné štandardy často používajú pre ohodnotenie aktív a pasív historickú hodnotu – niekdajšiu obstarávaciu cenu, ktorá napriek tomu, že je pravidelne upravovaná o odpisy – nereflektuje úplne presne súčasnú hodnotu aktív a pasív. Odpisy a metódy odpisovania sú len nepresnou a umelou aproximáciou skutočného procesu starnutia aktíva. [5]
- K určeniu realistickej hodnoty niektorých súvahových položiek musí byť použitý odhad. Príkladom sú pohľadávky očistené z hľadiska návratnosti, zásoby, ktorých hodnota by mala byť založená na ich predajnosti a stále aktíva, ktorých reálna hodnota by sa mala zakladať na dobe použiteľnosti, životnosti. [5]
- Všeobecne používanou pri hodnotení dlhodobých – stálych – aktív je postupné znižovanie ich hodnoty – ich odpisovanie. „Zhodnocovanie“ aktív sa na druhú stranu takmer nikdy neberie v úvahu. Tento prvok býva dôležitý najmä v prípadoch firiem, ktoré majú veľa majetku v zhodnocujúcich sa aktívach, ako je pôda, lesy a pod. Skutočná životnosť aktíva je však len zriedkakedy viazaná na jeho odpísanosť. (K ešte väčšiemu zjednodušeniu a odtrhnutiu od reálnej doby použiteľnosti aktíva a jeho odpísateľnosti môže dochádzať pri používaní metódy zrýchleného odpisovania.) [5]
- Technika oceňovania investičného majetku: pri odpisovaní metódou rovnomernou, či zrýchlenou sa bude cena investičného majetku líšiť a ovplyvní hodnotu stálych aktív. [4]
- V účtovných výkazoch nie sú vôbec zahrnuté mnohé položky, ktoré majú určitú „vnútornú“ finančnú hodnotu. Dôvodom sú objektívne problémy s ich ocenením. Najzjavnejšie z nich sú ľudské zdroje firmy, skúsenosti a kvalifikácia zamestnancov alebo podpora spoločnosti významnými hospodárskymi subjektmi. [5]
- Technika oceňovania zásob: metóda oceňovania v skutočných, priemerných cenách ovplyvní vykazovanú hodnotu obežných aktív. [4]

- Oceňovanie pohľadávok: pohľadávky upravené o opravné položky z hľadiska ich návratnosti, o opravné položky sporné, nedobytné alebo pochybné pohľadávky. [4]
- Niektoré položky, ktoré majú vnútornú finančnú hodnotu, nie sú vo výkazoch zohľadnené vôbec – napr. hodnota kvalifikácie a skúseností zamestnancov. [4]
- Porovnateľnosť údajov: podľa §8, odst.2 ZOÚ možno prevádzať zmeny spôsobu oceňovania, postupov odpisovania, postupov účtovania, usporiadania položiek účtovnej závierky a obsahové vymedzenie týchto položiek v účtovníctve a účtovnej závierke len z dôvodu verného zobrazenia predmetu účtovníctva. [4]

Výkaz zisku a strát a jeho slabé stránky

- Zatiaľ čo hodnota cenných papierov firmy (akcií, obligácií) je založená na budúcich očakávaných hotovostných tokoch z nich a na príjmoch, ktoré plynú z ich držania alebo predaja, výkaz zisku a strát sa zameriava na vyčíslenie účtovného zisku – nie je rovný čistej hotovosti vytvorenej firmou za dané účtovné obdobie a nevyčísluje skutočný hotovostný príjem.
- Výkaz zisku a strát predstavuje pokus zmerať čistý zisk ako výsledok hospodárenia spoločnosti v priebehu účtovného obdobia. Tento výkaz je zostavený na akruálnej – kumulatívnej báze (akruálny = narastajúci od určitého dátumu, napr. úroky, mzdy, atď.), a nie na báze hotovostnej. Ide o zachytenie súvislosti medzi výnosmi podniku dosiahnutými v určitom období a nákladmi spojenými s ich vytváraním. Tieto náklady však nie sú takmer nikdy vynaložené v rovnakom období. Nákladové a výnosové položky sa neopierajú o skutočné hotovostné toky – príjmy a výdavky, a preto ani výsledný čistý zisk nereflektuje skutočnú dodatočnú hotovosť získanú hospodárením firmy v danom období.
- Výnosy a náklady sa objavujú v účtovných výkazoch aj napriek tomu, že v danom období nemuselo dôjsť k žiadnemu pohybu hotovosti. Výnosy z predaja – tržby za predaj tovaru – napr. zahŕňajú tržby okamžite uhradené v hotovosti aj predaj odberateľom na úver.
- Do tržieb – výnosy bežného obdobia nie je zahrnuté inkaso platieb z predaja, ktorý bol realizovaný na úver v predchádzajúcom období.

- Náklady daného obdobia predstavujú všetky výdaje uskutočnené počas celej doby procesu vytvárania výnosov daného obdobia. Mzdy, platy, réžie a ďalšie náklady (položky na tzv. akruálnej báze) nemusia byť vždy skutočne zaplatené v rovnakom období, kedy sa objavia vo výkaze zisku a strát.
- Niektoré náklady zahrnuté na účte zisku a strát vôbec nie sú hotovostným výdajom. Napríklad odpisy nepredstavujú odliv hotovosti z firmy, napriek tomu sa pri výpočte zisku odpočítavajú. Podobným príkladom je amortizácia goodwillu, patentových práv alebo diskont pri predaji obligácií.¹ [5]

Výkazy vnútropodnikového účtovníctva

Výkazy vnútropodnikového účtovníctva, ktoré nepodliehajú žiadnej jednotnej metodologickej úprave a každý podnik si ich vytvára podľa svojich potrieb. Patria sem najmä výkazy zobrazujúce podnikové náklady v najrôznejšom členení, napríklad druhové a kalkulačné. Ďalej potom výkazy o spotrebe nákladov na jednotlivé výkony alebo v jednotlivých strediskách apod. Tieto výkazy ale majú interný charakter, preto nie sú verejne dostupnými informáciami. [11]

Okrem týchto základných zdrojov sa využíva aj celá rada ďalších relevantných informácií. Celkovo možno zhrnúť údaje pre finančnú analýzu do nasledujúcich oblastí:

- Finančné informácie zahŕňujú účtovné výkazy a výročné správy, vnútropodnikové informácie, prognózy finančných analytikov a vedenia firmy, burzové informácie, správy o vývoji menových relácií a úrokových mier.
- Kvantifikovateľné nefinančné informácie obsahujú firemné štatistiky produkcie, odbytu, zamestnanosti, prospekty, normy spotreby, interné smernice.
- Nekvantifikovateľné informácie predstavujú správy vedúcich pracovníkov jednotlivých útvarov firmy, komentáre manažérov, odbornej tlače, nezávislé hodnotenia, prognózy. [11]

¹ Diskont – zľava z nominálnej, menovitej hodnoty dlhopisu – je považovaný za náklad pri emisii obligácií. (5)

2.3.4 Používatelia informácií

Informácie, ktoré sa týkajú finančného stavu podniku, sú predmetom záujmu nielen manažérov, ale aj mnohých ďalších subjektov prichádzajúcich do kontaktu s daným podnikom. Používatelia finančných analýz sú jednak externí a jednak interní.

K externým používateľom patria:

- investori,
- banky a veritelia,
- štát a jeho orgány,
- obchodní partneri (zákazníci a dodávatelia),
- manažéri, konkurencia a pod.

K interným používateľom výsledkov finančnej analýzy patria:

- manažéri,
- odborári,
- zamestnanci. [19]

2.3.5 Obsah finančnej analýzy

Fundamentálna analýza – je založená na rozsiahlych znalostiach vzájomných súvislostí medzi ekonomickými a mimoekonomickými javmi, na skúsenostiach odborníkov (nielen prevádzkovateľov, ale aj priamych účastníkov ekonomických procesov), na ich subjektívnych odhadoch a na cite pre situácie a ich trendoch. Spracováva veľké množstvo kvalitatívnych údajov, a pokiaľ využíva kvantitatívnu informáciu, odvodzuje spravidla svoje závery bez použitia algoritmizovaných postupov. [40]

Technická analýza – používa matematické, statické a ďalšie algoritmizované metódy ku kvantitatívnemu spracovaniu ekonomických dát s následným (kvalitatívnym) ekonomickým posúdením výsledkov. Postup finančnej technickej analýzy je rozložený do nasledujúcich etáp:

- a) Výpočet ukazovateľov skúmanej firmy. Táto etapa obvykle zahŕňa výber porovnateľných podnikov, prípravu dát a ukazovateľov, ich výpočet a overenie predpokladov o ukazovateľoch.

- b) Porovnanie hodnôt s odvetvovými priemerami. Výber metódy pre hodnotenie ukazovateľov a výpočet relatívnej pozície firmy.
- c) Analýza časových trendov.
- d) Analýza vzťahov medzi ukazovateľmi pomocou pyramídovej sústavy.
- e) Návrh na opatrenia vo finančnom plánovaní a riadení. [39]

Podľa účelu, ku ktorému analýza slúži a podľa dát, ktoré používa, sa rozlišuje:

1. Analýza sústav ukazovateľov:
 - pyramídové rozklady,
 - komparatívne analytické metódy,
 - matematicko – štatistické metódy,
 - kombinácie metód,
 - predikčné modely. [40]
2. Analýza absolútnych dát (stavových aj tokových):
 - analýza trendov (horizontálna analýza),
 - percentuálny rozbor (vertikálna analýza).
3. Analýza rozdielových ukazovateľov (fondov finančných prostriedkov).
4. Analýza pomerových ukazovateľov
 - rentability,
 - aktivity,
 - zadlženosti a finančnej štruktúry,
 - likvidity,
 - kapitálového trhu,
 - prevádzkovej činnosti,
 - cash flow.

Ako vyplýva z uvedených metód a postupov analýzy podniku, ich použitie a výsledné hodnotenie podniku sa nezaobíde bez porovnania s čiastkovými závermi získanými inými postupmi, bez syntézy výsledkov rôznych prístupov a konečne bez kvalifikovaného ekonomického posúdenia. [39]

2.3.6 Riziká finančnej analýzy

Výsledky finančnej analýzy sú maximálne závislé na pravdivosti vstupných účtovných údajov. To je hlavný dôvod, prečo sa kladie dôraz na verné zobrazenie, pravdivosť, porovnateľnosť informácií, ktoré sa nachádzajú v účtovných výkazoch.

Ďalším rizikom finančnej analýzy je riziko izolovanej interpretácie určitého ukazovateľa alebo niektorej hodnoty. Čo sa finančnej analýzy týka, ide o činnosť, ktorá má komplexnú povahu a v rámci nej dochádza k zachyteniu všetkých stránok finančnej situácie v podniku, a k zachovaniu väzieb medzi všetkými stránkami.

Tretím rizikom je obmedzená vypovedacia schopnosť finančných výkazov, vyplývajúca z vyššie uvedených problémov, ktoré sa týkajú účtovných výkazov ako zdrojov finančnej analýzy. [25]

2.4 Analýza sústav ukazovateľov

Pri vytváraní sústav ukazovateľov sa rozlišujú:

- a) Sústavy hierarchicky usporiadaných ukazovateľov, ktorých typickým príkladom sú pyramidálne sústavy, ktoré slúžia k identifikácii logických a ekonomických väzieb medzi ukazovateľmi ich rozkladom.
- b) Účelové výbery ukazovateľov, zostavované na báze komparatívne – analytických alebo matematicko – štatistických metód. Cieľom je zostaviť také výbery ukazovateľov, ktoré by dokázali kvalitne diagnostikovať finančnú situáciu podniku (finančné zdravie), resp. predikovať jeho krízový vývoj (finančná tieseň). Podľa účelu ich použitia sa členia na:
 - Bonitné (diagnostické) modely – snažia sa pomocou jedného syntetického ukazovateľa, ktorý nahrádza jednotlivé analytické ukazovatele s rôznymi vypovedacími schopnosťami, vyjadriť finančnú situáciu, resp. pozíciu podniku.
 - Bankrotové (predikčné) modely – ktoré predstavujú akési systémy včasného varovania, lebo podľa správania sa vybraných ukazovateľov indikujú prípadné ohrozenie finančného zdravia podniku. [40]

2.4.1 Kralickov rýchly test

Kralickov rýchly test bol navrhnutý v roku 1990. Jeho pomerne dobrá vypovedacia schopnosť vychádza z kombinácie štyroch ukazovateľov z každej zo základných oblastí finančnej analýzy (t.j. stability, likvidity, rentability a výsledku hospodárenia). Rýchly test pracuje s nasledujúcimi ukazovateľmi: [39]

$$\text{Kvóta vlastného kapitálu (koeficient samofinancovania)} = \frac{\text{vlastný kapitál}}{\text{celkové aktíva}}$$

$$\text{Doba splácania dlhu z CF} = \frac{\text{cudzí kapitál} - \text{krátkodobý finančný majetok}}{\text{bilančné cash flow}^2}$$

$$\text{Cash flow v \% tržieb} = \frac{\text{cash flow}}{\text{tržby}} \times 100$$

$$\text{Rentabilita celkového kapitálu (ROA)} = \frac{\text{VH po zdanení} + \text{úroky (1 - daňová sadzba)}}{\text{celkové aktíva}}$$

Tab. 1: Q-Test (Zdroj: [18])

Hodnota a hodnotenie ukazovateľa (známka)					
ukazovateľ	veľmi dobrý	dobry	stredný	zlý	ohrozený insolveniou
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
VK/A kvóta vlastného kapitálu	> 30%	> 20%	> 10%	< 10%	negatívny
(CF/T)*100 CF v % vlastného výkonu	> 10%	> 8%	> 5%	< 5%	negatívny
ROA (s úrokmi) rentabilita vlastného kapitálu	> 15%	> 12%	> 8%	< 8%	negatívny
Doba splácania dlhu v rokoch	< 3 roky	< 5 rokov	< 12 rokov	> 12 rokov	> 30 rokov

2

bilančné CF =
výsledok hospodárenia – daň z príjmov + odpisy – saldo prechodných účtov aktív +
saldo prechodných účtov pasív

Celkové hodnotenie touto metódou je rovné aritmetickému priemeru z hodnôt všetkých štyroch čiastkových kritérií. [18]

2.4.2 Altmanovo Z-skóre pre s.r.o.

Altmanova formula bankrotu (Z-skóre) vychádza z diskriminačnej analýzy uskutočnenej koncom 60. rokov a v 80. rokoch u niekoľko desiatok zbankrotovaných a nezbankrotovaných firiem. Profesor Altman stanovil diskriminačnú funkciu pre firmy s verejne obchodovateľnými akciami na burze a zvlášť pre predvídanie finančného vývoja ostatných firiem. [39]

Pre podniky, ktoré nemajú akcie verejne obchodovateľné na burze má Z-skóre nasledovnú podobu:

$$Z_i = 0,717*A + 0,847*B + 3,107*C + 0,420*D + 0,998*E$$

Kde: $A = \frac{\text{obežné aktíva} - \text{krátkodobé zdroje}}{\text{celkové aktíva}}$

$$B = \frac{\text{nerozdelený zisk}}{\text{celkové aktíva}}$$

$$C = \frac{\text{zisk pred zdanením a úrokmi}}{\text{celkové aktíva}}$$

$$D = \frac{\text{vlastný kapitál v účtovnej hodnote}}{\text{celkové dlhy}}$$

$$E = \frac{\text{tržby}}{\text{celkové aktíva}}$$

Situácia firmy v závislosti na hodnote Z-funkcie je definovaná takto:

$Z > 2,9$ uspokojivá finančná situácia,

$1,2 < Z \leq 2$ šedá zóna (nejednoznačný výsledok),

$Z \leq 1,2$ "priami kandidáti bankrotu." [18]

Spoľahlivosť predikcie kolíše v závislosti na charakteristikách vzorky podnikov, detailoch metodiky a časovom horizonte predikcie. Ako základný horizont uvažuje táto metodika dva roky, pre ktoré vychádza spoľahlivosť predikcie od 94% do 96%. [1]

2.4.3 Indexy IN

Autormi tejto množiny diskriminačných funkcií sú Ivan a Inka Neumaieroví. Vytvorili s ohľadom na špecifiká ČR obdobu Z-funkcie (pod názvom index dôveryhodnosti IN) v niekoľkých variantoch odlišených rokom publikácie, či vzniku danej varianty. [18]

Index IN05 má podobu:

$$IN05 = 0,13 \times \frac{\textit{aktíva}}{\textit{cudzie zdroje}} + 0,04 \times \frac{\textit{EBIT}}{\textit{nákladové úroky}} + 3,97 \times \frac{\textit{EBIT}}{\textit{aktíva}} + 0,21 \times \frac{\textit{výnosy}}{\textit{aktíva}} + 0,09 \times \frac{\textit{obežné aktíva}}{\textit{krátk.záväzky} + \textit{krátk.bank.výpomoci}}$$

Podľa hodnoty indexu je potom nasledovná situácia firmy:

$IN > 1,6$ možno predpovedať uspokojivú finančnú situáciu,

$0,9 < IN \leq 1,6$ podnik s nevyhranenými výsledkami,

$IN \leq 0,9$ podnik je ohrozený vážnymi finančnými problémami. [33]

2.5 Horizontálna analýza

Horizontálna analýza sa používa pre kvalifikovanie medziročnej zmeny. Môže sa využiť viacero možností, napríklad indexy a diferencie. Indexy ponúkajú možnosť zistiť, o koľko percent sa zmenili jednotlivé položky bilancie oproti minulému roku. Diferencie zase hovoria o zmene položky v absolútnej výške. [47]

Matematicky možno indexy naformulovať takto:

$$I_{t-1}^i = \frac{B_i(t)}{B_i(t-1)}$$

$$I_{t-1}^i = \frac{B_i(t) - B_i(t-1)}{B_i(t-1)} = \frac{B_i(t)}{B_i(t-1)} - 1$$

$B_i(t)$ hodnota bilančnej položky i v čase t ,

$B_i(t-1)$ hodnota bilančnej položky v čase $t-1$. [16]

Prvý index po prevedení na percentá priradí veličine $B_i(t-1)$ hodnotu 100, druhý index po prevedení na percentá priamo oznámi percentuálnu zmenu.

Diferenciu je vhodné použiť tam, kde by dochádzalo k deleniu 0 alebo tam, kde položka z minulého obdobia je veľmi malá.

Matematický zápis diferencie je nasledovný:

$$D_{\frac{t}{t-1}} = B_i(t) - B_i(t-1)$$

Kde:

$D_{\frac{t}{t-1}}$ je zmena oproti minulému roku,

t je čas,

$B_i(t)$ hodnota bilančnej položky i v čase t,

$B_i(t-1)$ hodnota bilančnej položky v čase t-1. [16]

2.6 Vertikálna analýza

Vertikálna analýza spočíva v tom, že sa na jednotlivé položky finančných výkazov pozerá vo vzťahu k nejakej veličine. Ak hľadaný vzťah označíme P_i , potom formalizovaný výpočet je nasledujúci: [47]

$$P_i = \frac{B_i}{\sum B_i}$$

Kde:

B_i veľkosť položky bilancie,

$\sum B_i$ suma hodnôt položiek v rámci určitého celku. [16]

V prípade súvahy je voľba položiek v celku jednoznačná – celková (bilančná) suma. Jednotlivé bilančné položky súvahy potom pri tomto pomere odrážajú, z koľkých percent sa podieľajú na (celkovej) bilančnej sume. Bilančnú sumu môžeme chápať aj ako sumu podpoložiek súvahy. [47]

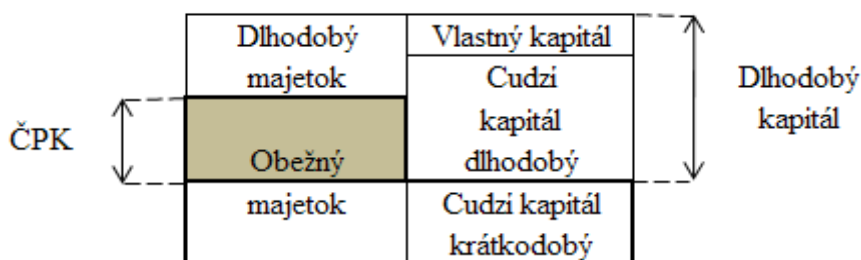
V prípade výkazu zisku a strát je voľba bilančnej sumy nejednoznačná. Záleží od toho, či je potrebné podiely sledovať na celkových výnosoch alebo celkových tržbách. Rozhodnutie záleží od účelu finančnej analýzy. [20]

2.7 Rozdielové ukazovatele

Rozdielové ukazovatele podľa KNÁPKOVEJ a PAVELKOVEJ (2010) slúžia k analýze finančnej situácie podniku s orientáciou na jeho likviditu. [21]

2.7.1 Čistý pracovný kapitál

K najvýznamnejším rozdielovým ukazovateľom patrí čistý pracovný kapitál (ČPK) alebo prevádzkový kapitál, ktorý je definovaný ako rozdiel medzi obežným majetkom a krátkodobými cudzími zdrojmi a má významný vplyv na platobnú schopnosť podniku. Ak má byť podnik likvidný, musí mať potrebnú výšku relatívne voľného kapitálu, tzn. prebytok krátkodobých likvidných aktív nad krátkodobými zdrojmi. Konštrukcia je založená na rozlíšení obežného a dlhodobého majetku a na rozlíšení dlhodobého a krátkodobého viazaného kapitálu. Čistý pracovný kapitál predstavuje tú časť obežného majetku, ktorá je financovaná dlhodobým kapitálom. [21]



Obr. 4: Čistý pracovný kapitál (Zdroj: [21])

REŽŇÁKOVÁ (2010) uvádza nasledovný matematický výpočet čistého pracovného kapitálu:

$$\text{Čistý pracovný kapitál} = \text{obežné aktíva} - \text{krátkodobé cudzie zdroje}$$

Ak je čistý pracovný kapitál záporný, t.j. $\text{ČPK} < 0$, vzniká tzv. nekrytý dlh. Znamená to, že podnik nie je schopný splácať okamžite splatné záväzky a manažment podniku musí realizovať nápravné opatrenia, ktorých cieľom je zmena štruktúry financovania z hľadiska splatnosti, prípadne odpredaj nepotrebného majetku, zníženie dlhodobého viazaného obežného majetku apod. [36]

2.7.2 Čistý peňažný majetok

Čistý peňažný majetok (ČPM) predstavuje kompromis medzi čistým pracovným kapitálom a čistými peňažnými prostriedkami, pretože okrem pohotových prostriedkov zahrňuje do obežných aktív aj krátkodobé pohľadávky znížené o nevymáhateľné pohľadávky. [16]

$$\text{ČPM} = \text{obežné aktíva} - \text{zásoby} - \text{nelikvidné pohľadávky} - \text{krátkodobé pasíva}$$

2.7.3 Čisté pohotové prostriedky

Čisté pohotové prostriedky (ČPP) určujú okamžitú likviditu práve splatných krátkodobých záväzkov. Jedná sa o rozdiel medzi pohotovými peňažnými prostriedkami a okamžite splatnými záväzkami. Ak zahrnieme do peňažných prostriedkov len hotovosť a zostatok na bežnom účte, ide o najvyšší stupeň likvidity. Medzi pohotové peňažné prostriedky sa zahŕňajú aj krátkodobé cenné papiere a krátkodobé termínované vklady, pretože sú v podmienkach fungujúceho kapitálového trhu rýchlo premeniteľné na peniaze. [16]

$$\text{ČPP} = \text{pohotové peňažné prostriedky} - \text{okamžite splatné záväzky.}$$

HRDÝ a HOROVÁ (2009) vidia výhodu tohto ukazovateľa v tom, že nie je ovplyvnený spôsobom oceňovania. [16]

2.8 Analýza pomerových ukazovateľov

Finančné pomerové ukazovatele charakterizujú vzájomný vzťah pomocou podielu medzi dvoma alebo viacerými absolútnymi ukazovateľmi. Tieto absolútne ukazovatele čerpajú zo súvahy a výkazu ziskov a strát. [40]

2.8.1 Ukazovatele rentability

Ukazovatele rentability vyjadrujú výsledok podnikového úsilia. Spoločné pre ukazovatele rentability je, že v čitateli sa nachádzajú rôzne kategórie zisku (zisk pred zdanením, zisk po zdanení, zisk pred zdanením a úrokmi alebo zisk pred zdanením, úrokmi a odpismi) a v menovateli podnikové zdroje, ktoré vyjadrujú objem vloženého kapitálu alebo objem podnikovej činnosti. [12]

Rentabilita celkových aktív (ROA) – ukazovateľ pomeriava zisk s celkovými aktívami podniku. [40] Čím je hodnota tohto ukazovateľa vyššia, tým je situácia sledovaného podniku priaznivejšia. [11]

$$\text{Rentabilita aktív (ROA)} = \frac{\text{čistý zisk}}{\text{aktíva}}$$

Rentabilita tržieb (ROS) informuje o tom, ako je podnik ziskový vo vzťahu k tržbám. Vyjadruje jednu čiastkovú stránku efektívnosti podniku, a to hospodárnosť. [8]

$$\text{Rentabilita tržieb (ROS)} = \frac{\text{čistý zisk}}{\text{tržby}}$$

Podľa RŮČKOVEJ (2010) sa do položky menovateľa zahrnujú tržby, ktoré tvoria prevádzkový výsledok hospodárenia. Existuje však možnosť použiť všetky tržby. A to vtedy, ak sa namiesto prevádzkového výsledku hospodárenia použije čistý zisk. Takýto ukazovateľ vyjadruje schopnosť podniku dosahovať zisk pri danej úrovni tržieb, teda koľko efektu dokáže podnik vyprodukovať na 1 Kč/Euro tržieb. V praxi sa nazýva ziskové rozpätie, a preto je nutné, aby do kategórie zisku bol dosadzovaný čistý zisk. [37]

Rentabilita dlhodobých zdrojov (ROCE) pomeriava zisk a dlhodobý kapitál (vlastný aj cudzí), t.j. kapitál, ktorý podnik získava za úplatu (vzťahujú sa k nemu alternatívne náklady na kapitál a náklady na cudzí kapitál). Dokáže bližšie než ROA, či ROC vystihnúť prínos investora z realizovanej investície. Investor musí zväžiť pomer výnosnosti investície a rizika, ktoré sa s ním viaže. Týmto ukazovateľom DLUHOŠOVÁ (2010) hodnotí význam dlhodobého investovania na základe zvýšenia potenciálu vlastníka využitím dlhodobého cudzieho kapitálu. Tento ukazovateľ sa používa k medzipodnikovému porovnávaniu. Podľa autorky by mala mať rentabilita dlhodobých zdrojov rastúci trend. [11]

$$\text{ROCE} = \frac{\text{čistý zisk po zdanení} + \text{úroky} (1 - \text{daňová sadzba})}{\text{vlastný kapitál} + \text{dlhodobé záväzky}}$$

Rentabilita vlastného kapitálu (ROE) je synonymom miery ziskovosti vlastného kapitálu. Je ukazovateľom, ktorým vlastníci zisťujú, aký zisk im prináša ich vlastná investícia v danom konkrétnom podniku. Rentabilita vlastného kapitálu by mala

dosahovať minimálne výšku úrokových sadzieb bánk za vklady, pretože len v tom prípade je výhodnejšie podnikat', ako uložiť kapitál do banky. [12]

$$\text{Rentabilita vlastného kapitálu (ROE)} = \frac{\text{čistý zisk}}{\text{vlastný kapitál}}$$

Rentabilita nákladov je pomerne často využívaný ukazovateľ a udáva, koľko Kč/€ čistého zisku získa podnik vložením 1 Kč/€ celkových nákladov. DLUHOŠOVÁ (2010) tvrdí, že čím vyšší je ukazovateľ rentability nákladov, tým vyššie je percento zisku. Úroveň ukazovateľa je vhodné posudzovať v jednotlivých rokoch a sledovať jeho vývoj. [11]

$$\text{Rentabilita nákladov} = \frac{EAT}{\text{celkové náklady}}$$

2.8.2 Ukazovatele aktivity

Ukazovatele aktivity patria medzi ukazovatele, ktoré merajú, ako efektívne firma hospodári so svojimi aktívami. Obvykle sa uvádzajú ako ukazovatele, ktoré vyjadrujú viazanosť kapitálu v určitých položkách aktív alebo pasív, obratovosť aktív alebo dobu obratu aktív, ktorá sa vyjadruje počtom dní. [40]

Pri zostavovaní ukazovateľov sa porovnáva vždy toková veličina (položka z výkazu ziskov a strát) s okamihovou veličinou (majetková položka). [12]

Obrat celkových aktív meria intenzitu využitia celkového majetku. Tento ukazovateľ je využívaný najmä v medzipodnikovom porovnávaní. Čím je jeho hodnota vyššia, tým efektívnejšie podnik využíva majetok. [11]

$$\text{Obrátka celkových aktív} = \frac{\text{tržby}}{\text{celkové aktíva}}$$

Doba obratu aktív – udáva počet obrátok za daný časový interval (rok).

$$\text{Doba obratu aktív} = \frac{\emptyset \text{ stav aktív} \times 365}{\text{tržby}} [\text{dni}]$$

Rýchlosť obratu zásob – vzorec podľa KALUODU (2009) udáva koľkokrát sa zásoby premenia na ostatné formy obežného majetku až po finálnu produkciu a jej predaj, z ktorého vyplynú tržby. [18]

$$\text{Rýchlosť obratu zásob} = \frac{\text{tržby}}{\text{zásoby}}$$

Doba obratu zásob – udáva priemerný počet dní, počas ktorých sú zásoby viazané v podnikaní do doby ich spotreby alebo predaja. [39]

Za optimálny sa považuje klesajúci trend. [11]

$$\text{doba obratu zásob} = \frac{\text{Ø stav zásob} \times 365}{\text{tržby}}$$

Doba inkasa pohľadávok – výsledkom je počet dní, v priebehu ktorých je hodnota tržieb zadržaná v pohľadávkach, t.j. ako rýchlo získa podnik späť peniaze od dodávateľov od realizácie obchodu. Pri zúžení pohľadávok v čitateli len na pohľadávky z obchodného styku sa možno dozvedieť o platobnej disciplíne odberateľov. Tú nie je na škodu konfrontovať s vlastnou platobnou disciplínou, o ktorej vypovedá nasledujúci ukazovateľ. [12]

$$\text{Doba inkasa pohľadávok} = \frac{\text{Ø stav pohľadávok} \times 365}{\text{tržby}}$$

Doba splácania záväzkov – v súvislosti s dobou inkasa tržieb (splatnosti vystavených faktúr) je zaujímavé zistiť, aká je platobná morálka firmy voči jej dodávateľom. Odpoveď poskytuje SEDLÁČEK (2001) ukazovateľom doby splácania záväzkov. Tento ukazovateľ udáva dobu, počas ktorej firma odkladá platbu faktúr svojim dodávateľom. Vypočítava sa ako pomer priemerného stavu záväzkov z obchodného styku k priemerným denným tržbám na obchodný úver. [40]

Mal by dosiahnuť aspoň hodnotu doby obratu pohľadávok. [21]

$$\text{Doba splácania záväzkov} = \frac{\text{záväzky voči dodávateľom}}{\text{denné tržby}}$$

V našich podmienkach je veľmi zložité porovnávať údaje o aktivite medzi podnikmi, pretože podniky používajú rozdielne spôsoby vykazovania jednotlivých položiek. [8]

2.8.3 Ukazovatele zadlženosti

Tieto ukazovatele slúžia na monitorovanie štruktúry finančných zdrojov podniku. Finančná stabilita podniku je ovplyvňovaná podielom vlastných a cudzích zdrojov. Vysoký podiel vlastných zdrojov robí podnik nezávislým. Pri ich nízkom podiele je podnik labilný, čo môže prerásť do vážnych dôsledkov.

Udávajú vzťah medzi cudzími a vlastnými zdrojmi financovania firmy. Skúmajú, ako firma využíva k svojmu financovaniu dlhy. [39]

Stupeň samofinancovania – vyjadruje ako sú aktíva spoločnosti financované z prostriedkov veriteľov.

$$\text{Stupeň samofinancovania} = \frac{\text{vlastný kapitál}}{\text{celkové aktíva}} [16]16]$$

Celková zadlženosť – platí, že čím je celková zadlženosť vyššia, tým je riziko veriteľov vyššie. Odporúča sa udržiavať tento ukazovateľ na hodnote 0,5; resp. 50%.

$$\text{Celková zadlženosť} = \frac{\text{cudzí kapitál}}{\text{celkové aktíva}} [16]$$

Oba ukazovatele vypovedajú o štruktúre finančných zdrojov. Ich súčet (podľa spôsobu vyjadrenia) je 1, resp. 100. [16]

Ukazovateľ finančnej páky vypovedá o tom, akú časť aktív tvorí vlastný kapitál alebo koľkokrát je celkový kapitál väčší ak vlastný kapitál. Ak je výsledok 2, podiel vlastného a cudzieho kapitálu je rovnaký. Vo všeobecnosti sa za hornú prijateľnú hranicu považuje hodnota 3. Znamená to, že cudzie zdroje tvoria dve tretiny a vlastné tretinu zdrojov.[37]

$$\text{Finančná páka} = \frac{\text{aktíva}}{\text{vlastný kapitál}}$$

Platobná schopnosť - ukazovateľ vyjadruje vzťah týchto položiek a vypovedá o platobnej neschopnosti podniku. Ak je hodnota ukazovateľa väčšia ako 1, podnik nie je schopný platiť svoje záväzky, pretože ich má viac ako pohľadávok. Ak je hodnota ukazovateľa menšia ako 1, podnik tiež nie je schopný platiť svoje záväzky, lebo mu

nezaplatili odberatelia. V prvom prípade ide o primárnu platobnú neschopnosť, v druhom o sekundárnu. [37]

$$\text{Platobná schopnosť} = \frac{\text{záväzky}}{\text{požiadavky}}$$

Equity ratio – ukazuje, v akom pomere sú cudzie zdroje a vlastný kapitál. [20]

$$\text{ukazovateľ vlastníckeho rizika} = \frac{\text{vlastný kapitál}}{\text{aktíva}}$$

Debt equity ratio – ukazovateľ, ktorý udáva pomer medzi vlastným a cudzím kapitálom. Hodnota ukazovateľa rastie s rastom podielu záväzkov vo finančnej štruktúre. Jeho hodnota by mala byť väčšia ako 0. [20]

$$\text{ukazovateľ celkového rizika} = \frac{\text{cudzí kapitál}}{\text{vlastný kapitál}}$$

Úrokové krytie I – podáva informácie o tom, koľkokrát zisk pred odpočtom úrokov a daní pokrýva úrokové náklady spoločnosti. Prakticky časť zisku vyprodukovaná cudzím kapitálom by mala stačiť na pokrytie nákladov na vypožičaný kapitál. Ak sa ukazovateľ rovná 1, znamená to, že na zaplatenie úrokov je potrebný celý zisk a akcionárom nič nezostane. [39]

$$\text{úrokové krytie I} = \frac{\text{EBIT}}{\text{úroky}}$$

2.8.4 Ukazovatele likvidity

Likvidita vyjadruje schopnosť podniku hrať svoje splatné záväzky, t.j. platobnú schopnosť. Podstatou likvidity je vzájomný vzťah medzi zložkami obežného (krátkodobého) majetku a krátkodobými záväzkami. Vo finančnom poňatí ide teda o riešenie otázky, či má podnik k určitému okamihu dostatok peňažných prostriedkov k úhrade svojich záväzkov. [24]

KALOUDA, F. (2009) uvádza, že v zásade je základný definičný vzťah všetkých likvidít rovnaký. Porovnáva sa objem toho, čo má podnik platiť (menovateľ ukazovateľa) s tým, čím to môže zaplatiť (čitateľ výrazu). V duchu tejto logiky by mala byť hodnota všetkých likvidít rovná jednej.

Jednotlivé likvidity sa však líšia uvažovanými hodnotami čitateľa a menovateľa. Tieto veličiny sú charakterizované (potenciálne) rôznou dobou splatnosti a rôznou mierou likvidnosti. [18]

Bežná likvidita – štandardná hodnota ukazovateľa definuje, koľkokrát majú byť obežné aktíva väčšie než krátkodobé záväzky, aby krátkodobé pasíva nemuseli byť hradené napr. z prevádzkovo stálych aktív.

$$\text{Bežná likvidita} = \frac{\text{obežné (krátkodobé) aktíva}}{\text{krátkodobé pasíva}}$$

Podľa KALOUDU, F. (2009) by sa hodnota bežnej likvidity mala pohybovať v rozmedzí 2 až 2,5. [18]

Pohotovú likviditu (rýchly test, acid test) – vyjadruje schopnosť podniku vyrovnávať záväzky bez predaja zásob, ktoré sú považované za najmenej likvidný zdroj. Je zrejmé, že v našich súčasných podmienkach by sporným aktívom boli skôr pohľadávky.

$$\text{Pohotovú likvidita} = \frac{\text{obežné aktíva} - \text{zásoby}}{\text{krátkodobé pasíva}}$$

V tomto prípade KALOUDA, F. (2009) považuje ideálnu hodnotu pohotovej likvidity rovnú 1. [18]

Peňažná likvidita - tento ukazovateľ určuje najvyššiu uvažovanú likviditu. Štandardná hodnota vychádza z racionálneho chápania splatnosti celkových krátkodobých aktív (vrátane ich rozloženia v období celého roku). [18]

$$\text{Peňažná likvidita} = \frac{\text{finančný majetok}}{\text{celkové krátkodobé pasíva}}$$

Hodnota peňažnej likvidity by sa mala pohybovať nad hodnotou 0,2. [39]

V súvislosti s likviditou sa objavuje aj pojem solventnosť, čo je obvykle chápané ako dlhodobá schopnosť uhrádzať svoje záväzky, teda dlhodobá likvidita. [18]

Intervalová miera – je jednou z možností porovnávania obežných aktív s bežnými výdajmi. Výsledkom je počet dní, počas ktorých má sledovaný podnik dostatok likvidných aktív k financovaniu prevádzky bez toho, aby obdržal ďalšiu hotovosť. [6]

$$\text{Intervalová miera} = \frac{\text{hotovosť} + \text{krátkodobé cenné papiere} + \text{pohľadávky}}{\text{priemerné denné náklady na prevádzku}}$$

2.8.5 Prevádzkové ukazovatele

Produktivita práce je podiel výsledku pracovného (výrobného) procesu určitého obdobia vo fyzických jednotkách (výrobkov) na jednu pracovnú jednotku. Rast produktivity práce znamená, že s vynaložením menšieho množstva pracovných jednotiek (živej práce) sa vyrobí väčšie množstvo výrobkov. [47]

$$\text{Osobné náklady k pridanej hodnote} = \frac{\text{osobné náklady}}{\text{pridaná hodnota}}$$

$$\text{Produktivita práce z pridanej hodnoty} = \frac{\text{pridaná hodnota}}{\text{počet pracovníkov}}$$

$$\text{Produktivita práce z tržieb} = \frac{\text{tržby}}{\text{počet pracovníkov}}$$

$$\text{Priemerná ročná mzda} = \frac{CI}{\text{počet pracovníkov}} \quad [20]$$

Nákladovosť výnosov (nákladová náročnosť výnosov) sa používa na hodnotenie úrovne hospodárenia spoločnosti. Jedná sa o vhodný ukazovateľ, ktorý možno použiť popri hodnotení prostredníctvom hospodárskeho výsledku. Tento ukazovateľ udáva, koľko centov nákladov pripadá na 1 Euro výnosov, čím nižšia hodnota tým lepšie. Vypočíta sa ako [30]:

$$\text{nákladovosť výnosov} = \frac{\text{náklady}}{\text{výnosy}} \times 100$$

2.9 Porovnávanie

Výpočet samotných ukazovateľov je vždy vhodné doplniť porovnávaním. Dôvodom je snaha o získanie väčšieho povedomia o skutočnom hospodárení a finančnom zdraví podniku. Vypočítané hodnoty môžeme porovnávať so:

- 1) štandardmi,
- 2) v čase,
- 3) v priestore:
 - a) s odvetvovými hodnotami,
 - b) s konkurenciou, s najlepším podnikom v odvetví.

Porovnávanie so štandardmi je možné použiť len u niektorých vybraných ukazovateľov, ide napríklad o doporučené hodnoty u ukazovateľov likvidity. Určitým spôsobom je porovnávanie so štandardmi aj aplikáciou súhrnných modelov, kedy konečný výsledok je porovnávaný s doporučenými číslami.

Porovnávanie v čase sa aplikuje najmä pri vertikálnej analýze, ale aj pri akomkoľvek inom hodnotení, kedy pracujeme s radou hodnôt za niekoľko období. Často je trend dôležitejší než jednotlivé hodnoty, pretože naznačuje, kam sa môže firma uberať ďalej.

Pri porovnávaní s konkurentom alebo odvetvovými hodnotami je nutné vnímať nielen hodnoty ako také, ale aj ich vzájomné väzby. Pri skúmaní ukazovateľov musíme rozlišovať ich optimálne hodnoty a hodnoty kritické. U niektorých ukazovateľov preferujeme maximalizáciu, u iných minimalizáciu a niektoré ukazovatele majú optimálnu hodnotu primeranú – príliš nízke ani príliš vysoké hodnoty nie sú dobré.

Pre porovnávanie v priestore sú vhodnejšie ukazovatele pomerové, hodnotové alebo súhrnné než ukazovatele absolútne. Pri medzipodnikovom porovnaní alebo hodnotení vo vzťahu k odvetviu je nutné dbať na to, aby niektorá skupina ukazovateľov nebola preferovaná. [41]

3 Analýza problému a súčasnej situácie

V tejto kapitole bude popísaná a analyzovaná vybraná spoločnosť. Spoločnosť poskytla údaje len za roky 2007 – 2010, a to z dôvodu, že v roku 2007 došlo ku zmenám vo vlastníckych vzťahoch, ako bude uvedené ďalej. Preto by rok 2006 nezobrazoval rovnaké skutočnosti ako nasledujúce skúmané obdobie. Účtovná jednotka účtuje podľa zákonov a pravidiel platných v Slovenskej republike.

3.1 Všeobecné informácie o spoločnosti

V tejto kapitole budú uvedené základné informácie o spoločnosti a jej podnikateľskej činnosti.

3.1.1 Predstavenie spoločnosti

Objektom zhodnotenia finančného zdravia spoločnosti je spoločnosť CWS – boco Slovensko, s.r.o., so sídlom Bojnická 10, 831 04 Bratislava. Spoločnosť je súčasťou medzinárodného koncernu s materskou spoločnosťou CWS – boco International GmbH so sídlom v Nemeckej spolkovej republike. Obrat spoločnosti predstavuje čiastku približne 6 miliónov Eur. Štatutárny orgán spoločnosti tvorili k 31.12.2010 traja konatelia a prokurista. Počet zamestnancov sa v spoločnosti výrazne nemení a v roku 2010 mala spoločnosť 108 zamestnancov.

3.1.2 Vznik a vývoj spoločnosti

Spoločnosť bola založená Spoločenskou zmluvou zo dňa 9.4.1992 a zapísaná do príslušného Obchodného registra dňa 9.4.1992, Oddiel Sro, Vložka číslo 25158/B.

Postupne v roku 1999 a 2007 došlo k zmene vlastníckych vzťahov a obchodné podiely prešli do vlastníctva dnešných spoločníkov. Zmenil sa i názov spoločnosti. Spoločnosť CWS Slovensko sa k 1.7.2007 zlúčila so spoločnosťou boco Slovakia s.r.o. Obchodná spoločnosť CWS Slovensko s.r.o., ako nástupnícka spoločnosť, preberá imanie, všetky práva, povinnosti a záväzky zanikajúcej spoločnosti boco Slovakia s.r.o., a zároveň sa zmenilo obchodné meno spoločnosti z pôvodného CWS Slovensko s.r.o. na HTS Textil Servis Slovensko s.r.o. V roku 2008 sa zmenil názov spoločnosti z HTS Textil Servis Slovensko s.r.o. na CWS – boco Textil Servis Slovensko s.r.o. a následne od 16.8.2008 používa spoločnosť názov CWS – boco Slovensko, s.r.o.

3.1.3 Predmet činnosti

Hlavným predmetom podnikateľskej činnosti spoločnosti CWS – boco Slovensko, s.r.o. je predaj a prenájom hygienických a čistiacich zariadení s príslušnými servisnými službami prevažne iným podnikateľským subjektom. Okrem tejto činnosti sa venujú aj nasledujúcim:

- obchodná činnosť /okrem potravín/ - sprostredkovateľská,
- kúpa tovaru za účelom jeho predaja iným prevádzkovateľom živnosti (veľkoobchod),
- kúpa tovaru za účelom jeho predaja konečnému spotrebiteľovi (maloobchod),
- prenájom tovaru osobnej spotreby a hygienického tovaru,
- sprostredkovanie obchodu a výroby,
- poradenstvo v oblasti - podnikanie so zameraním na hygienu,
- zásielkový predaj,
- prieskum trhu v oblasti hygieny,
- ekonomické a organizačné poradenstvo v oblasti hygieny,
- vedenie účtovníctva,
- distribúcia a predaj hygienických a čistiacich zariadení,
- maloobchod a veľkoobchod s priemyselným a spotrebným tovarom,
- prenájom hygienických a čistiacich zariadení,
- prevádzkovanie práčovni spojené s prenájomom pracovných odevov, bielizne a potrieb pre umyvárky,
- výroba a opravy pracovných odevov a bielizne,
- výroba a predaj pracovného oblečenia,
- výroba a predaj dámskej a pánskej konfekcie,
- výroba a predaj bielizne,
- nákup a predaj technologických zariadení pre textilný a odevný priemysel,
- poradenská a marketingová činnosť. [34]

3.2 Základné imanie

Podiel spoločníkov na základnom imaní spoločnosti je uvedený v nasledujúcej tabuľke. Podiel na základnom imaní má z 99,9% -nej časti materská spoločnosť CWS – boco International GmbH.

Tab. 2: Prehľad podielov na základnom imaní (Zdroj: interné materiály, vlastné spracovanie)

Spoločník	Výška podielu na základnom imaní		Výška hlasovacích práv
	v EUR	v %	
CWS – boco Service Center Slovakia	996	0,1	0,1
CWS – boco International GmbH	994 822	99,9	99,9
Spolu	995 818	100	100

3.3 Produkty

Portfólio svojich produktov spoločnosť CWS – boco Slovensko s.r.o. rozdeľuje do 4 základných skupín:

- *hygiena kúpeľne* - CWS séria obsahuje riešenia na umývanie rúk a sušenie rúk, toaletné potreby, dávkovač vôní, boxy na dámsku hygienu a doplnky do kúpeľní. Všetky CWS produkty so svojim precíznym dizajnom ponúkajú pre každú toaletu dokonalé riešenia, vhodné pre každý štýl a ambície. CWS Hygiena na toaletách znamená proces od individuálnej poradenskej činnosti, cez inštaláciu až po plný servis, ktorý CWS poskytuje. Všetky CWS šetriace systémy sú montované, pravidelne vymieňané a dopĺňané - takto sa nestane, aby boli zásobníky niekedy prázdne a toaletám je poskytovaná nepretržitá starostlivosť.
- *rohože* - CWS pripravuje rohožku pre každú potrebu. Všade tam, kde padá prach a špina, sú použiteľné CWS rohože zachytávajúce nečistotu. Prostredníctvom robustných štetín alebo hliníkovej rohože sa zachytí drsná špina a vlhkosť priamo pred vstupom. Tým sa znižuje potreba dodatočného čistenia dlážky. Pri pravidelných turnusoch zamieňa CWS servis rohože na miesto a prináša použitú rohož do CWS veľkoumyvárne. Aj pre silne znečistené miesta

na pracoviskách má CWS riešenie: olej – absorbujúce rohože udržujú zem a zariadenia čisté a chránia ich pred nebezpečnými látkami a kvapalinami.

- *pracovné odevy* - pri pracovných odevoch hrá neodmysliteľnú úlohu predovšetkým bezpečnosť zamestnancov. Preto sa spoločnosť CWS – boco Slovensko s.r.o. spojila so známymi odborníkmi, ako sú GORE, DuPont/Nomex, IBENA a ARAMEX - GARNE. V spolupráci s nimi vyvinula rozsiahlu kolekciu pracovných odevov z kvalitnej technickej tkaniny.
- *priemyselné utierky* - priemyselné utierky boco sú mimoriadne odolné, môžu byť mnohokrát použité a sú obzvlášť vhodné pre efektívne čistenie priemyselných strojov a zariadení. Prenájomový systém boco pre priemyselné utierky obsahuje kompletný servis a minimalizuje vynaložené množstvo práce. Používateľom nevznikajú materiálne náklady a môžu sa tak sústrediť na podstatnejšie veci bez zbytočného organizačného úsilia. Opotrebované utierky sú bezprostredne vymieňané za čisté. Na odvoz, dovoz a uskladnenie utierok sa používajú kontajnery, ktoré sú v súlade so všetkými normami o odpadoch. [7]

3.4 Analýza okolia podniku

Analýza okolia zahŕňa analýzu SLEPTE a Porterovu analýzu piatich konkurenčných síl.

3.4.1 SLEPTE analýza

Analýza SLEPTE je zameraná na analýzu vonkajšieho okolia podniku, a to najmä na sociálne, legislatívne, ekonomické, technologické, politické a ekologické faktory.

Sociálne faktory

Umiestnenie centrály a skladov spoločnosti na území Slovenskej republiky je strategicky na západnom Slovensku. Táto poloha je výhodná z hľadiska obsluhy zákazníkov práve na západnom Slovensku, kde je sústredené veľké množstvo rôznych spoločností, ktoré sú zákazníkmi spoločnosti CWS – boco Slovensko s.r.o. Avšak spoločnosť má zákazníkov aj na východnom Slovensku a je schopná ich obslúžiť rovnako rýchlo a kvalitne aj v tomto regióne.

Negatívne sa v spoločnosti prejavila hospodárska kríza, ktorá donútila ostatné spoločnosti, ktoré sú zákazníkmi spoločnosti CWS – boco Slovensko s.r.o., šetriť a znižovať náklady na prevádzku. Práve povaha služieb a produktov, ktoré ponúka spoločnosť CWS – boco Slovensko s.r.o. umožnila týmto spoločnostiam šetriť na hygienických potrebách pre zamestnancov, prípadne úplne ukončiť spoluprácu, čo sa v spoločnosti negatívne odrazilo.

Legislatívne faktory

Pre podnik CWS – boco Slovensko s.r.o., ktorá sa zoberá predajom, prenájmom a službami v oblasti hygienických zariadení a pracovných odevov, je dôležité sledovať zmeny v legislatíve, najmä v Obchodnom zákonníku, daňové a účtovné zákony, zákonník práce. V roku 2011 vzrástla daň z pridanej hodnoty z pôvodných 19% na súčasných 20%, čo malo za následok zvýšenie cien predávaných produktov. Spoločnosť sa musela týmto podmienkam prispôbiť. Niektorí zákazníci, najmä tí ktorí nie sú platcami DPH, boli proti zvyšovaniu cien kvôli zmene sadzby DPH. Z tohto dôvodu pre niektorých zákazníkov zostali ceny nezmenené, v ostatných prípadoch došlo ku zmenám v cenníkoch.

Z konkrétnej špecifikácie predávaných produktov a služieb vyplýva ďalej povinnosť sledovať legislatívu na európskej aj národnej úrovni v oblasti hygienických predpisov. Tejto oblasti sa venuje najmä materská spoločnosť, ktorá upravuje svoje produkty podľa požiadaviek príslušných zákonov.

Ekonomické faktory

Ekonomická situácia na Slovensku je zložitá. V januári 2012 zamestnanosť medziročne klesla vo väčšine sledovaných odvetví. Zo spomalenia rastu ekonomiky vyplýva, že firmy vyrábajú menej a snažia sa šetriť a znižovať náklady, taktiež aj znižujú počet zamestnancov. Keďže spoločnosť CWS – boco Slovensko s.r.o. ponúka svoje služby a tovar najmä ďalším spoločnostiam, ktoré pracujú v priemysle, verejnom sektore, zdravotníctve, službách a biznise, obchode a ďalších odvetviach, je rozhodujúcim faktorom rast zamestnanosti. Keď podniky budú viac vyrábať, budú zamestnávať viac pracovníkov a z toho dôvodu budú potrebovať viac rohoží, pracovného oblečenia

a hygienických prostriedkov, a tak viac využívať produkty a služby spoločnosti CWS – boco Slovensko s.r.o.

Odvodové zaťaženie slovenských podnikov je vysoké, čo často vedie k nelegálnemu zamestnávaniu. Podnik preto musí dobre zvažovať koľko zamestnancov bude zamestnávať a akú mzdu budú konkrétni zamestnanci dostávať.

Politické faktory

Politická situácia na Slovensku je nestabilná. Na základe výsledkov predčasných parlamentných volieb sa bude odvíjať aj vývoj podnikateľského prostredia. Podnik sa orientuje najmä na prenájom a predaj tovaru iným podnikom, a preto bude dôležitá podpora rozvoja podnikateľského prostredia zo strany novozvolenej vlády. Od novej vlády je možné očakávať podporu podnikateľského prostredia s dôrazom na sociálne istoty pre občanov. Očakáva sa vyššie zdanenie nielen fyzických, ale aj právnických osôb s nadpriemernými príjmami. Vláda chce dokončiť daňovú reformu, odmieta však zvyšovanie dane z pridanej hodnoty. Ďalej sa očakávajú zmeny v daňovo – odvodovom systéme, ktoré budú mať dopad aj na spoločnosť CWS – boco Slovensko s.r.o.

Technologické faktory

Keďže sledovaný podnik je spoločnosť, ktorá prenájíma a predáva nakúpený tovar, tak sledovanie technologických noviniek v oblasti výroby nie je pre slovenskú CWS – boco Slovensko s.r.o. primárne dôležité. Sledovanie a zavádzanie inovácií vo výrobe je v réžii materskej spoločnosti. Avšak dôležité je sledovanie noviniek v oblasti hygieny a požiadaviek zákazníkov na hygienu, pretože napríklad v minulosti sa papierové uteráky nevyužívali v takej miere ako je tomu dnes. Tejto oblasti sa venuje najmä materská spoločnosť, ktorá upravuje svoje produkty podľa požiadaviek príslušných zákonov. Okrem toho je nutné sledovanie technologických vymožeností v oblasti obchodu a predaja. Spoločnosť na svoju prezentáciu využíva webové stránky a internet, preto musí sledovať nové trendy aj v tejto oblasti. Webové stránky spoločnosti však ponúkajú veľmi málo informácií o spoločnosti, jej smerovaní a vízií.

Ekologické faktory

Vplyv spoločnosti na životné prostredie je minimálny z dôvodu používania recyklovateľných materiálov s certifikátom ohľaduplnosti k životnému prostrediu. Celý koncern je súčasťou E.T.S.A., čo je Európska asociácia textilných služieb. Z členstva v tejto asociácii vyplývajú spoločnosti povinnosti v súvislosti so znížením spotreby vody a energie, používaním ekologických zložiek pracích prostriedkov a baliacich materiálov a taktiež ekologicky menej náročných spôsobov prepravy a recyklovania. Spoločnosť je držiteľom nasledovných certifikátov:

- RABC Hygiene standard in Europe,
- Quality management to DIN EN ISO 9001:2000 Standard,
- Öko-Text certification,
- Environmental management according to DIN EN ISO 14001,
- RAL 992 Certificate. (Zdroj: interné materiály)

3.4.2 Porterova analýza 5 konkurenčných síl

V tejto analýze bude popísaná konkurencia, dodávatelia, odberatelia, substitúty a situácia na trhu pri vstupe nových konkurentov.

Konkurenti spoločnosti CWS –boco Slovensko s.r.o.

Ak chce byť spoločnosť v dnešnej ekonomickej situácii úspešná musí dokonale poznať prostredie, v ktorom sa pohybuje, t.j. svoju konkurenciu. Spoločnosť CWS – boco Slovensko s.r.o. si je vedomá svojich najväčších konkurentov na slovenskom trhu. Konkurentov spoločnosti možno rozdeliť do dvoch skupín: konkurenti v oblasti pracovných odevov a rohoží a konkurenti v oblasti hygienických zariadení. Medzi najväčších konkurentov spoločnosti patria spoločnosti, ktoré majú rovnako ako CWS - boco Slovensko s.r.o. materskú spoločnosť v inej európskej krajine:

Lindström s.r.o.: Lindström s.r.o. je súčasťou Lindström Group, poprednej európskej spoločnosti pre oblasť textílií. Textilné služby začala spoločnosť ponúkať na území Slovenskej republiky v roku 1998. Prvé servisné centrum je situované v Trnave, ale zákazníci sú obsluhovaní na celom území Slovenska. Už viac ako 13 rokov je partnerom pre pracovné odevy a pre čistiace rohože. Svoje služby ponúkajú pre veľké spoločnosti, ale aj pre malé firmy. [26] V porovnaní so spoločnosťou CWS – boco

Slovensko sa jedná o menšiu spoločnosť, ktorá má 75 zamestnancov a ročný obrat sa po kríze pohybuje okolo hranice 4,5 milióna Eur. [9]

Salesianer Miettex s.r.o.: Hlavným predmetom činnosti spoločnosti je ponuka kompletného sortimentu textílií na prenájom. Sortiment výrobkov a služieb sa skladá z prenájmu textilných výrobkov pre pohostinstvá a hotelierstva a pracovných odevov pre priemysel a obchod, textilnej ponuky pre sektor zdravotníctva. Patria sem tiež čistiace textílie, kúpeľňová hygiena, rovnako ako aj rohože na prenájom a reklamné rohože. [38]

V porovnaní so spoločnosťou CWS – boco Slovensko s.r.o. je táto spoločnosť menšia, dosahuje ročný obrat len o málo vyšší ako 4 milióny Eur s počtom zamestnancov do 50. [9]

Ille – papier – service SK: Firma ILLE-Papier-Service SK s.r.o. bola založená v roku 1998 ako dcérska spoločnosť medzinárodného koncernu ILLE so sídlom v Altenstade pri Frankfurt nad Mohanom v Nemecku. V súčasnosti je jednou z vedúcich firiem v oblasti poskytovania hygienických služieb na Slovensku a je najexpandujúcejšou firmou vo svojej oblasti s mesačným prírastkom viac ako 50 zákazníkov. V súčasnosti má na Slovensku viac ako 4000 odberateľov, ktorým poskytuje pravidelný servis. Základom činnosti je poskytovanie servisnej služby, zariadenia toalety, umyvárne alebo kuchyne špičkovými zásobníkmi na toaletný papier, papierové uteráky, tekuté mydlo, zásobníkmi hygienických vrecúšok, elektronickými osviežovačmi vzduchu, atď. [17]

Z porovnania CWS – boco Slovakia s.r.o. a ILLE – Papier – Service SK vyplýva, že spoločnosť ILLE – Papier – Service SK je menšia spoločnosť, jej obrat sa pohybuje na úrovni 3 milióny Eur. S počtom zamestnancov okolo 25 však dokáže budovať silnejšie povedomie o svojej značke na úkor práve CWS – boco Slovensko s.r.o. [14]

Spoločnosť CWS – boco Slovensko s.r.o. svoju konkurenciu podrobne sleduje. Rivalita v odbore je stredná, jedná sa najmä o cenovú konkurenciu a konkurenciu kvalitou. Konkurencia má lepšie ceny niektorých produktov (napr. pranie rohoží), ale niekde nižšia cena (najmä tekuté mydlá) znamená aj nižšiu kvalitu. Spoločnosťou dodávané produkty sú kvalitné a úsporné. Prístroje majú dlhú životnosť, sú vyrobené z kvalitných

materiálov, majú príjemný dizajn a viaceré farebné prevedenia. Servis vie spoločnosť zabezpečiť v rámci celého Slovenska.

Dodávatelia

Spoločnosť CWS – boco Slovensko s.r.o. je závislá na kvalite a spoľahlivosti svojich dodávateľov, preto spolupracuje len so špičkami vo svojich odboroch. Najvýznamnejších dodávateľov spoločnosti CWS – boco Slovensko s.r.o. možno rozdeliť na tri skupiny.

Hlavným dodávateľom, ktorý dodáva pracovné oblečenie a nepapierový tovar je CWS - boco AG suply. Rozviazanie spolupráce zo strany tohto dodávateľa by predstavovala likvidačnú situáciu pre spoločnosť CWS – boco Slovensko s.r.o. Pretože sa jedná o dodávateľa, ktorý je súčasťou koncernu, rozviazanie spolupráce s CWS – boco Slovensko s.r.o. nie je reálne. V prípade, že by táto situácia napriek všetkému nastala, spoločnosť by mohla tovar nakupovať od konkurenčných spoločností, ale samozrejme za vyššie ceny, čo by však materská spoločnosť nedovolila.

Dodávateľom železiarskeho tovaru je spoločnosť SAMAX s.r.o., s ktorou má spoločnosť CWS – boco Slovensko s.r.o. dlhoročnú spoluprácu. Na základe toho majú spolu vyjednané obojstranne výhodné zmluvné vzťahy. Ak by spoločnosť SAMAX s.r.o. zrušila spoluprácu, znamenalo by to určité problémy, kým by spoločnosť CWS – boco Slovensko s.r.o. našla vhodnú a spoľahlivú náhradu. Na trhu je síce množstvo spoločností, ktoré sa zaoberajú predajom tohto druhu tovaru. Riziko by však spočívalo v situácii, že CWS – boco Slovensko s.r.o. by nedokázala načas splniť svoje dodávky alebo vyjednať výhodné ceny s novým dodávateľom, spoločnosť by musela posúdiť kvalitu a spoľahlivosť nového dodávateľa.

Dodávateľom papierových tovarov je slovenská spoločnosť s fínskym investorom Metsä Tissue. Jedná sa o dodávateľa s dlhoročnými skúsenosťami v odbore výroby papierových produktov, čím je zabezpečená vysoká kvalita produktov. Spoločnosť CWS – boco Slovensko s.r.o. je preto, v tomto prípade, s dodávateľom spokojná. V prípade nedohodnutia podmienok spolupráce by nastali problémy s včasným servisom u zákazníkov, čo by predstavovalo zhoršenie mena spoločnosti v očiach zákazníkov, prípadne prechod ku konkurencii.

Vyjednávací sila spoločnosti voči dodávateľom je stredná. Dodávatelia tlačia na splatnosť svojich pohľadávok voči spoločnosti CWS – boco Slovensko s.r.o. Avšak na druhej strane spoločnosť trvá na dodržiavaní dodacích lehôt a kvality. Ceny sú výsledkom vzájomnej dohody.

Odberatelia

Odberatelia vyžadujú, aby podnik dodával kvalitné produkty a služby. Na trhu sú podniky, ktoré ponúkajú obdobné produkty a služby. Avšak len veľmi málo z nich s takou mierou komplexnosti a kvality ako CWS – boco Slovensko s.r.o. Ak by sa súčasní zákazníci rozhodli prejsť ku konkurencii, s najväčšou pravdepodobnosťou by museli zľaviť zo svojich požiadaviek nielen na cenu, ale hlavne na kvalitu dodávaných tovarov a služieb. Odberatelia majú značnú vyjednávaciu silu voči spoločnosti. Sú schopní vyjednať si dlhšiu dobu splatnosti faktúr, prípadne trvať na nižších cenách. To sa napríklad prejavilo najmä po zmene DPH v roku 2011, kedy zákazníci, ktorí nie sú platcami DPH požadovali ponechanie cien na úrovni z roku 2010. V konečnom dôsledku sa im to podarilo a ceny pre nich zmenené neboli.

Substitúty

V kategórii substitútov neexistujú konkrétne produkty alebo služby, ktoré by plnohodnotne nahrádzali produkty a služby ponúkané spoločnosťou CWS – boco Slovensko s.r.o.

Vstup nových konkurentov na trh

Vstup nových konkurentov na slovenský trh je samozrejme voľný. Vstúpiť môžu nielen novovznikajúce slovenské firmy, avšak aj zahraničné, ktoré sa rozhodnú rozšíriť svoje pôsobenie aj na slovenský trh. Spoločnosti, ktoré by na trh chceli vstúpiť by to nemali veľmi ťažké. V podstate je potrebné zabezpečiť skladovacie priestory, prezentáciu firmy, obchodných zástupcov, ktorí zabezpečia kontakty so zákazníkmi a dopravné služby. Spoločnosť CWS – boco Slovensko s.r.o. ponúka vysokokvalitné produkty a vyznačuje sa kvalitným a širokým servisom, a ponukou služieb po celom území Slovenskej republiky, ktoré sú zdrojom jej konkurenčných výhod. Nové subjekty vstupujúce na trh môžu jej postavenie ohroziť jedine, ak budú ponúkať rovnako kvalitné produkty, avšak dlhodobo s nižšou cenou. Je však možné, že pre dlhoročných

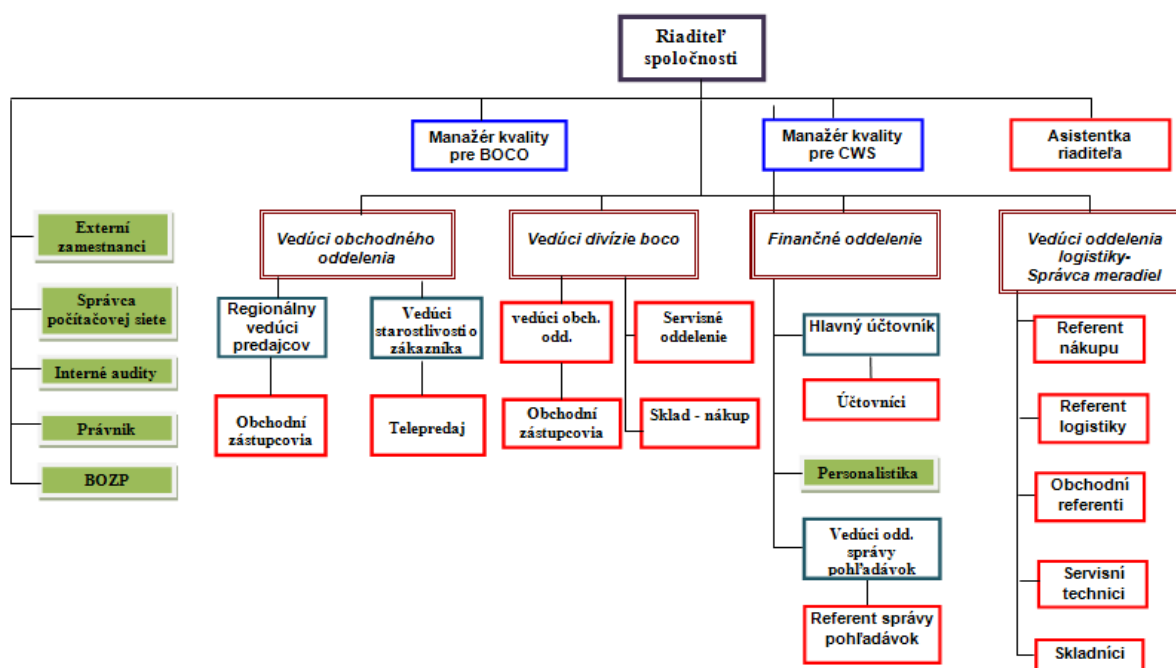
a spokojných klientov ani takáto ponuka nebude zaujímavá a zostanú verní vysokému štandardu ponúkanému spoločnosťou CWS – boco Slovensko s.r.o.

3.5 Interná analýza podľa 7S

V tejto časti bude popísaná organizačná štruktúra spoločnosti, stratégia, systémy, schopnosti pracovníkov, spoločné hodnoty a spolupracovníci.

3.5.1 Organizačná štruktúra

Organizačnú štruktúru spoločnosti CWS – boco Slovensko s.r.o. možno označiť za líniovo - štábnu organizačnú štruktúru.



Obr. 5: Organizačná štruktúra spoločnosti CWS – boco Slovensko s.r.o. (Zdroj: interné materiály)

3.5.2 Stratégia

Na základe zložitej ekonomickej situácie je pre spoločnosť najdôležitejším strategickým cieľom zostať konkurencieschopnou. Úsilie spoločnosti bude venované najmä zvýšeniu spokojnosti klientov pri poskytovaní už overených druhov služieb. Spoločnosť má záujem aj na ponúkaní nových druhov služieb, o ktoré chce rozšíriť svoje portfólio.

Čo sa plánovania týka, spoločnosť má vypracovaný strategický plán na obdobie 5 rokov, v ktorom sa plánujú výnosy ako celok, náklady v hlavných oblastiach – mzdy, odpisy a ostatné náklady a počet pracovníkov. Ďalej sa robí plán na nasledujúci rok, vždy v auguste. Podrobne sa spracuje podľa jednotlivých druhov nákladov a výnosy podľa jednotlivých artiklov, a tiež sa tento plán rozčleňuje podľa jednotlivých mesiacov. V priebehu roka sa robia korekcie plánu aktuálneho roka, a to po ukončení mesiaca február, jún a október.

3.5.3 Systémy

Spoločnosť využíva softvér SAP, ktorý predstavuje ucelený informačný systém prispôbený požiadavkám spoločnosti. Ponúka spracovanie fakturácie, skladov a účtovníctva. Spoločnosť je s uvedeným systémom relatívne spokojná. Za obdobie od kedy ho používa (od roku 2006), si ho prispôsobila vlastným potrebám. V roku 2010 sa dopracoval modul Majetok, čím sa skompletizovala potreba spoločnosti. Materská spoločnosť však chce v rámci zjednotenia systému a lepšieho sledovania pohybu prenajatého majetku u zákazníkov zaviesť program ABS, ktorý je však potrebné ešte dopracovať a v súčasnosti neobsahuje ani modul fakturácia a účtovníctvo, ktoré by sa museli aj tak robiť v programe SAP, čo by viedlo k zvýšeniu zložitosti činností v spoločnosti.

3.5.4 Schopnosti

Medzi schopnosti, v ktorých spoločnosť vyniká patrí najmä to, že pracovníci spoločnosti sú schopní navrhnúť riešenie pre akúkoľvek kúpeľňu, či už do domácnosti alebo v podnikoch s veľkým počtom zamestnancov. Spoločnosť vyniká v tom, že je schopná poskytovať svoj servis nielen v mieste, kde sídli, ale na území celej republiky, v požadovanej kvalite a promptne, na základe dohodnutých podmienok. Avšak spoločnosť zaostáva vo svojej propagácii a získavaní nových zákazníkov. Nových zákazníkov spoločnosť získava najmä prostredníctvom obchodných zástupcov, na ktorých sú kladené vysoké nároky. Každý nový prijatý pracovník prechádza prijímacím pracovným pohovorom, ktorý overuje nielen jeho vzdelanie a pracovné skúsenosti nadobudnuté z predchádzajúcej praxe, ale aj jeho osobnostné kvality a schopnosti vnieť do pracovného kolektívu nové myšlienky a postoje. Keďže

v spoločnosti má podiel aj nemecký partner, neoddeliteľnou súčasťou kvality pracovnej sily je ovládanie nemeckého jazyka minimálne na komunikatívnej úrovni.

3.5.5 Spoločné hodnoty

V tejto oblasti spoločnosť nevykazuje žiadne aktivity. Nesponzoruje žiadne športové ani kultúrne podujatia, ani iné spoločensky prospešné organizácie. Spoločnosť CWS – boco Slovensko s.r.o. prispieva zamestnancom, ktorí majú uzatvorenú zmluvu o doplnkovom dôchodkovom poistení, podľa doby zamestnania, určitou sumou v rozmedzí 1 – 3 % .

3.5.6 Spolupracovníci

Zamestnanci predstavujú pre spoločnosť CWS – boco Slovensko s.r.o. najcennejšie aktívum, a práve preto sa spoločnosť snaží o zabezpečenie dobrých pracovných podmienok pre všetkých zamestnancov, ktoré by umožňovali nielen ich profesijný rozvoj, ale aj rozvoj ich osobných vlastností.

Ako bolo uvedené vyššie, v spoločnosti pôsobí 108 zamestnancov. Vo vrcholovom vedení sa nachádzajú 4 pracovníci. Spoločnosť neplánuje prijímať nových zamestnancov, avšak chce venovať mimoriadnu pozornosť udržaniu mzdovej úrovne zamestnancov, zabezpečovať ich odborný rast, vytvárať priaznivú firemnú kultúru a internú komunikáciu v rámci spoločnosti.

Fluktuácia je zväčša len prirodzeným spôsobom – odchod mladších pracovníčok na materskú dovolenku a ich návrat späť. Obmena pracovníkov na pozíciách obchodný zástupca nastáva z dôvodu, že táto pozícia vyžaduje určité osobnostné predpoklady, ktoré nie každý má a na začiatku zvládne, a radšej odíde, čo sa v spoločnosti stáva.

Sociálna starostlivosť sa financuje z prostriedkov spoločnosti a zo sociálneho fondu. Najväčší podiel finančných prostriedkov podľa jednotlivých druhov použitia bol vynaložený na financovanie stravovania. Spoločnosť bude pokračovať v zabezpečovaní rôznych foriem sociálnej starostlivosti s cieľom zabezpečiť regeneráciu zamestnancov.

3.5.7 Štýl

Štýl riadenia v podniku je demokratický. Na rozhodovaní sa podieľajú všetci zamestnanci v rozsahu ich kompetencií. Strategické rozhodovanie je v moci konateľa.

3.6 SWOT

V rámci SWOT analýzy sú uvedené silné a slabé stránky, ktoré vychádzajú z analýzy 7S a príležitosti a hrozby, ktorým musí spoločnosť čeliť, vychádzajú z Porterovej analýzy piatich konkurenčných síl a z analýzy SLEPTE.

Tab. 3: SWOT analýza (Zdroj: vlastné spracovanie)

Silné stránky	Slabé stránky
<ul style="list-style-type: none">– Schopnosť zostaviť riešenie pre každú kúpeľňu.– Ponuka širokého portfólia služieb pre priemyselné odvetvie.– Strategické plánovanie s pravidelnými úpravami ročných plánov.– Kvalitní zamestnanci s primeranou voľnosťou v rozhodovaní.– Zázemie poskytované silnou materskou spoločnosťou.	<ul style="list-style-type: none">– Obmedzujúce podmienky zo strany materskej spoločnosti.– Požiadavky materskej spoločnosti na zmenu podnikového informačného systému.– Nezvyšovanie popularity v dôsledku zanedbania podpory spoločensky prospešných akcií.– Slabá reklama a marketing.
Príležitosti	Hrozby
<ul style="list-style-type: none">– Ponuka nových technologicky vyspelých produktov.– Zvýšiť podiel na trhu propagáciou ekologicky prospešných výrobkov.– Uzatváranie dlhodobých kontraktov so zákazníkmi pre zabezpečenie dlhodobého odbytu.	<ul style="list-style-type: none">– Silná závislosť na jednom dodávateľovi, t.j. na materskej spoločnosti.– Pokračujúca hospodárska recesia, v dôsledku ktorej by dochádzalo k strate ďalších zákazníkov.– Nízka vyjednávacía sila s hlavnými dodávateľmi.– Prevalcovanie konkurenciou.– Zmeny v legislatíve, najmä opätovné zvyšovanie DPH,..– Vstup nových konkurenčných podnikov.

3.7 Analýza sústav ukazovateľov

V analýze sústav ukazovateľov boli analyzované Kralickov Q-test, Altmanovo Z-skóre a IN05 od manželov Neumaierových.

3.7.1 Kralickov Q-test

V nasledujúcej tabuľke sú uvedené výpočty jednotlivých ukazovateľov, ktoré sú súčasťou Kralickovho Q-testu. Hodnota každého ukazovateľa je oznámkovaná a výsledná známka pre podnik je daná aritmetickým priemerom známok jednotlivých ukazovateľov.

Tab. 4: Kralickov Q-test (Zdroj: vlastné spracovanie)

KRALICKOV Q-TEST			2007	2008	2009	2010
kvóta VK	vlastný kapitál	Eur	2 120 660	2 860 198	1 300 127	1 571 961
	celkové aktíva	Eur	3 872 569	3 661 325	3 249 606	3 028 851
			54,76%	78,12%	40,01%	51,90%
	známka		1	1	1	1
doba splácania dlhu v rokoch	(cudzí kapitál – KFM)	Eur	1 680 210	615 415	1 923 911	1 438 382
	bilančné cash flow	Eur	1 435 853	1 840 428	1 243 017	1 078 419
		rok	1,17	0,33	1,54	1,33
	známka		1	1	1	1
CF v % vlastného výkonu	cash flow	Eur	-5 411	114 766	-160 092	-7 247
	tržby	Eur	7 851 405	8 499 874	7 539 387	7 516 437
			-0,07%	1,35%	-2,12%	-0,10%
	známka		5	4	5	5
rentabilita vlastného kapitálu	(VH po zd. + úroky*(1-daň))	Eur	688 870	769 791	263 689	217 337
	celkové aktíva	Eur	3 872 569	3 661 325	3 249 606	3 028 851
			17,79%	21,02%	8,11%	7,18%
	známka		1	1	3	4
celková známka			2	2	3	3

Z výsledkov Kralickovho Q-testu vyplýva, že situácia v podniku je dobrá až stredne dobrá, a teda nie je priamo ohrozený insolvenčiou. Najhoršie známky podnik získal za cash flow v % vlastného výkonu. Tieto zlé známky sú spôsobené najmä tým, že spoločnosť vykazuje záporné hodnoty cash flow v dôsledku investovania do rekonštrukcie prenajatých budov, v ktorých sídli. Ďalšou alarmujúcou položkou je klesajúca rentabilita vlastného kapitálu. Pokles rentability vlastného kapitálu

je spôsobený výrazne klesajúcim výsledkom hospodárenia po zdanení. Tento pokles bol spôsobený najmä v dôsledku hospodárskej krízy. Príčiny budú popísané pri analýze pomerových ukazovateľov rentability.

3.7.2 Altmanovo Z-skóre

V nasledujúcej tabuľke sú uvedené výpočty jednotlivých ukazovateľov, ktoré sú súčasťou Altmanovho Z-skóre. Pri každom ukazovateli je uvedená jeho váha, ktorou sa podieľa na výslednej hodnote skóre.

Tab. 5: Altmanovo Z-skóre (Zdroj: vlastné spracovanie)

ALTMANOVO Z-SKÓRE			2007	2008	2009	2010
A	(obežné aktíva – krátkod. zdroje)	Eur	693 189	1 659 827	125 567	521 132
	celkové aktíva	Eur	3 872 569	3 661 325	3 249 606	3 028 851
	A		0,18	0,45	0,04	0,17
	0,717*A		0,13	0,33	0,03	0,12
B	nerozdelený zisk	Eur	1 154 019	1 774 216	9 569	287 448
	celkové aktíva	Eur	3 872 569	3 661 325	3 249 606	3 028 851
	B		0,30	0,49	0,003	0,10
	0,847*B		0,25	0,41	0,002	0,08
C	EBIT	Eur	834 512	967 787	341 764	299 967
	celkové aktíva	Eur	3 872 569	3 661 325	3 249 606	3 028 851
	C		0,22	0,26	0,1	0,10
	3,107*C		0,67	0,82	0,33	0,31
D	vlastný kapitál	Eur	2 120 660	2 860 198	1 300 127	1 571 961
	celkové dlhy	Eur	1 751 643	801 077	1 949 479	1 456 713
	D		1,21	3,57	0,67	1,08
	0,42*D		0,51	1,50	0,28	0,45
E	tržby	Eur	7 851 405	8 499 874	7 539 387	7 516 437
	celkové aktíva	Eur	3 872 569	3 661 325	3 249 606	3 028 851
	E		2,03	2,32	2,32	2,48
	0,998*E		2,02	2,32	2,32	2,48
Altmanovo Z-skóre			3,58	5,37	2,95	3,44

V každom sledovanom roku dosahujú hodnoty Altmanovho Z-skóre výšku viac ako 2,9, čo znamená, že finančná situácia podniku je uspokojivá. Z ukazovateľov Altmanovho Z-skóre vykazujú najnižšie hodnoty ukazovateľ B, ktorý pomeriava nerozdelený zisk a celkové aktíva. Tento ukazovateľ vykázal najväčší pokles práve v období hospodárskej krízy a po nej.

3.7.3 IN05

V nasledujúcej tabuľke sú uvedené výpočty jednotlivých ukazovateľov, ktoré sú súčasťou indexu IN05. Pri každom ukazovateli je uvedená jeho váha, ktorou sa podieľa na výslednej hodnote indexu.

Tab. 6: Index IN05 (Zdroj: vlastné spracovanie)

IN05			2007	2008	2009	2010
A	aktíva	Eur	3 872 569	3 661 325	3 249 606	3 028 851
	cudzíe zdroje	Eur	1 751 643	801 077	1 949 479	1 456 713
	A		2,21	4,57	1,67	2,08
	0,13*A		0,29	0,59	0,22	0,27
B	EBIT	Eur	834 512	967 787	341 764	299 967
	nákladové úroky	Eur	44 480	37 331	33 616	41 299
	B		18,76	25,92	10,17	7,26
	0,04*B		0,75	1,04	0,41	0,29
C	EBIT	Eur	834 512	967 787	341 764	299 967
	aktíva	Eur	3 872 569	3 661 325	3 249 606	3 028 851
	C		0,22	0,26	0,11	0,10
	3,97*C		0,86	1,05	0,42	0,39
D	výnosy	Eur	7 851 405	8 499 874	7 539 387	7 516 437
	aktíva	Eur	3 872 569	3 661 325	3 249 606	3 028 851
	D		2,03	2,32	2,32	2,48
	0,21*D		0,43	0,49	0,49	0,52
E	obežné aktíva	Eur	2 199 695	2 226 323	1 914 112	1 751 690
	krátkodobé záväzky	Eur	1 506 506	566 496	1 788 545	1 230 558
	E		1,46	3,93	1,07	1,42
	0,09*E		0,13	0,35	0,10	0,13
IN05			2,45	3,52	1,62	1,60

Podľa manželov Neumaierových platí, že ak je hodnota indexu IN05 vyššia ako 1,6 (24), tak možno povedať, že finančná situácia podniku je uspokojivá. Z vypočítaných hodnôt možno povedať, že situácia podniku pred krízou bola nadštandardná, ale po príchode krízy sa hodnoty indexu IN05 znížili o takmer polovicu, čo indikuje problémy vo finančnej situácii podniku.

V tomto prípade podobne ako aj pri Altmanovom Z-skóre najnižšie hodnoty vykazujú ukazovateľ podielu zisku pred zdanením a celkových aktív. Je to spôsobené znížením tržieb poklesom, a teda aj zisku, na základe hospodárskej krízy.

3.8 Horizontálna a vertikálna analýza súvahy

V tejto kapitole sú rozpracované analýzy aktív aj pasív. V horizontálnej analýze sú sledované zmeny v absolútnom aj relatívnom vyjadrení. Vo vertikálnej analýze súvahy je pozornosť kladená na zmeny v štruktúre jednotlivých súčtových položiek.

3.8.1 Horizontálna analýza strany aktív

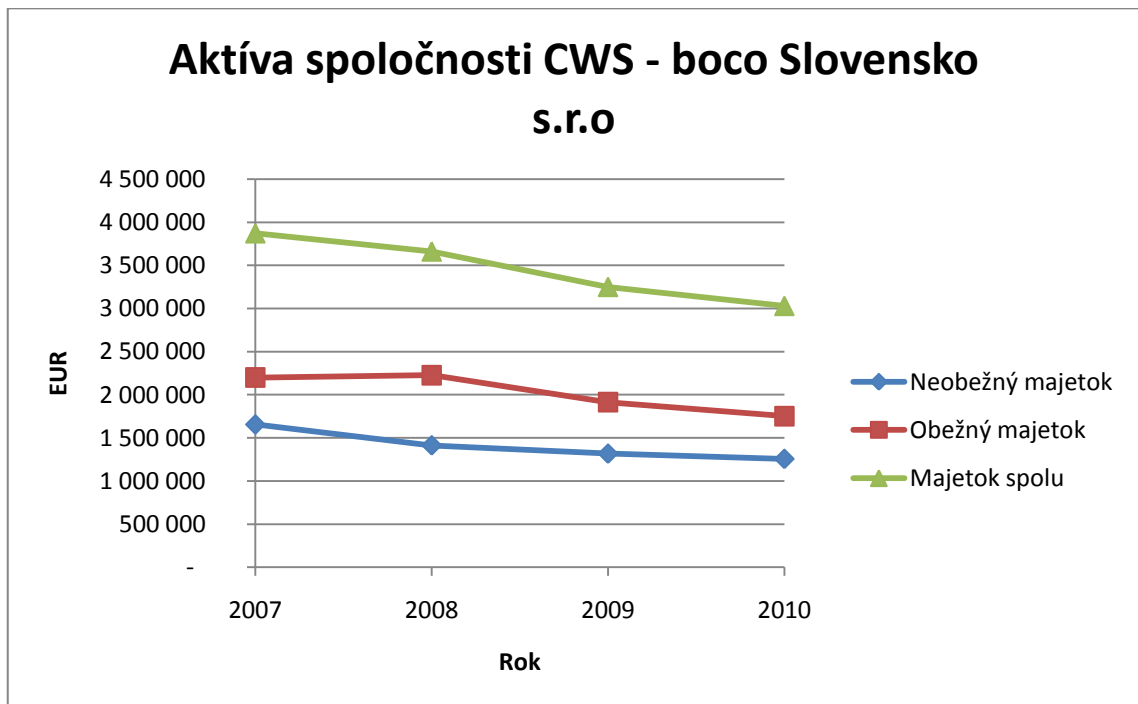
Spoločnosť CWS – boco Slovensko s.r.o. disponuje majetkom, ktorý mal k 31.12.2010 v celkovej výške hodnotu viac ako 3 milióny Eur.

Tab. 7: Horizontálna analýza aktív 2007 – 2010 (Zdroj: interné materiály, vlastné spracovanie)

	2008- 2007	2009- 2008	2010- 2009	2008- 2007	2009- 2008	2010- 2009
Položka	[v Eur]			[v %]		
Spolu majetok	- 211 244	- 411 719	- 220 755	-5,45	-11,25	-6,79
Neobežný majetok	- 241 829	- 95 940	- 60 405	-14,61	-6,79	-4,59
DNM súčet	- 6 883	- 19 476	- 19 923	-10,81	-34,28	-53,36
Softvér	15 936	- 19 657	- 19 923	38,81	-34,49	-53,36
Goodwill	217	181	-	-54,56	-	-
Obstarávaný DNM	- 23 037	-	-	-100,00	-	-
DHM súčet	- 234 946	- 76 464	- 40 482	-14,76	-5,64	-3,16
Stavby	- 24 333	- 19 862	- 104 498	-9,33	-8,40	-48,26
SHV	- 108 042	- 63 355	- 26 563	-24,65	-19,19	-9,95
Ostatný DHM	- 103 563	7 746	90 579	-11,60	0,98	11,37
Obstarávaný DHM	993	- 993	-	-	-100,00	-
Obežný majetok	26 628	- 312 211	- 162 422	1,21	-14,02	-8,49
Zásoby	220 791	- 281 140	- 143 610	26,01	-26,28	-18,21
Materiál	2 410	11 430	4 788	15,41	63,35	16,24
Tovar	218 381	- 292 570	- 148 398	26,21	-27,82	-19,55
Dlhodobé pohľadávky súčet	24 917	22 367	10 177	119,91	48,95	14,95
Odložená daňová pohľadávka	24 917	22 367	10 177	119,91	48,95	14,95
Krátkodobé pohľadávky súčet	- 333 308	106 656	- 21 752	-26,48	11,53	-2,11
Pohľadávky z obchodného styku	- 377 351	45 747	43 361	-30,41	5,30	4,77
Ostatné pohľadávky v rámci konsolidovaného celku	40 996	- 40 996	-	-	-100,00	-
Daňové pohľadávky a dotácie	-	98 684	- 66 607	-	-	-67,50
Iné pohľadávky	3 047	3 221	1 494	17,29	15,58	6,25
Finančné účty súčet	114 229	- 160 094	- 7 237	159,91	-86,23	-28,30
Peniaze	- 12 105	- 705	944	-61,18	-9,18	13,54
Účty v bankách	126 001	- 159 389	- 8 181	242,40	-89,55	-44,00
Časové rozlíšenie súčet	3 957	- 3 568	2 072	22,41	-16,51	11,48
Náklady budúcich období krátkodobé	2 827	- 2 438	2 072	16,01	-11,90	11,48
Prijmy budúcich období krátkod.	1 130	- 1 130	-	-	-100,00	-

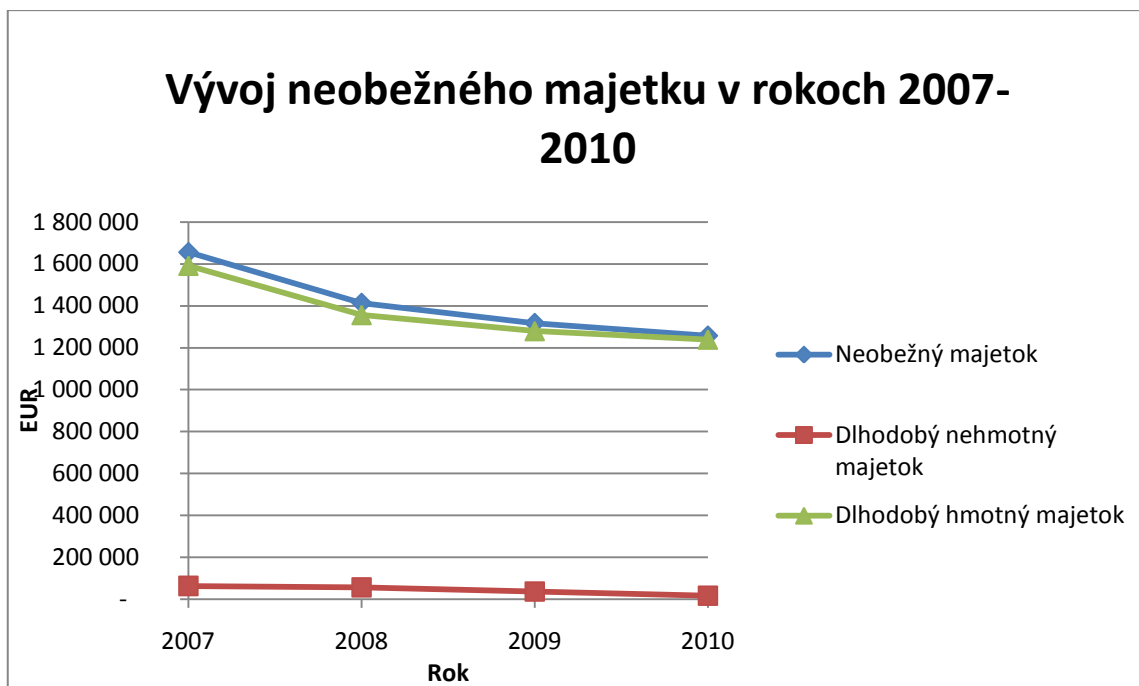
Z vyššie uvedenej tabuľky vyplýva nasledovné:

Za sledované obdobie hodnota majetku klesá, v roku 2008 oproti roku 2007 o takmer 5,5%, v roku 2009 oproti roku 2008 o približne 11% a v roku 2010 oproti roku 2009 o 6,8%.



Graf 1: Vývoj aktív v spoločnosti CWS – boco Slovensko s.r.o. v rokoch 2007 – 2010 (Zdroj: vlastné spracovanie)

Na neobežnom majetku sa podieľa svojou hodnotou iba dlhodobý nehmotný majetok a dlhodobý hmotný majetok. Dlhodobý finančný majetok podnik neviduje ani v jednom zo sledovaných účtovných období. To znamená, že spoločnosť nemá podiely v dcérskej účtovnej jednotke a ani nemá podiely v spoločnosti s podstatným vplyvom.



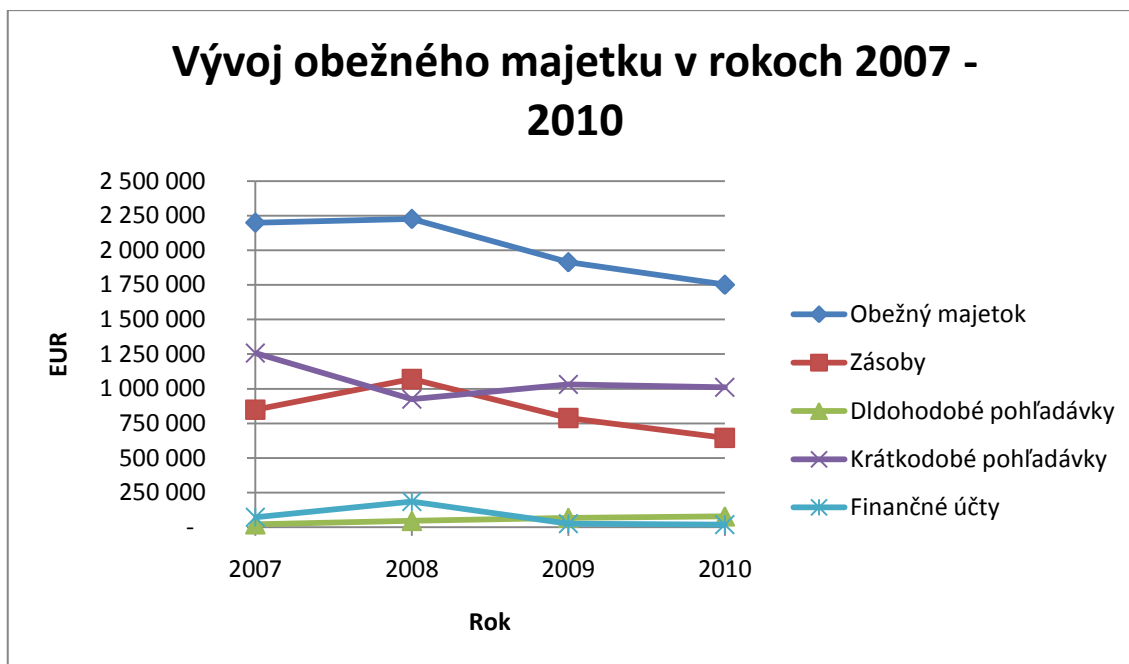
Graf 2: Vývoj neobežného majetku v rokoch 2007 – 2010 (Zdroj: vlastné spracovanie)

Keďže spoločnosť neeviduje aktivované náklady na vývoj, to znamená, že neuskutočňuje žiadnu výskumnú alebo vývojovú činnosť.

Spoločnosť eviduje položku softvéru. Jedná sa o celopodnikový informačný systém SAP, ktorý má spoločnosť plne prispôbený svojim potrebám a je s ním spokojná.

V rokoch 2007 a 2008 prešla spoločnosť organizačnými zmenami. Z tohto dôvodu spoločnosť eviduje v položke goodwill zápornú hodnotu. Goodwill je úplne odpísaný v roku 2009. Vznikol zlúčením so spoločnosťou boco v roku 2007. Jednalo sa o záporný rozdiel medzi obstarávacou cenou a podielom spoločnosti na reálnej hodnote obstarávaného identifikovateľného majetku a záväzkov v deň obstarania pri prevode obchodného podielu spoločnosti Nael Sirna, s.r.o. v roku 2003 vo výške 1 087 Eur.

Pri rozbere dlhodobého hmotného majetku je zrejmé, že spoločnosť nevlastní žiadne pozemky, avšak eviduje stavby v celkovej hodnote 331 tisíc Eur. Spoločnosť reálne nevlastní žiadne stavby. Svoju podnikateľskú činnosť vykonáva v prenajatých budovách, ktoré však musela upraviť. Preto ako položku stavby eviduje technické zhodnotenie prenajatého majetku.



Graf 3: Vývoj obežného majetku v rokoch 2007 – 2010 (Zdroj: vlastné spracovanie)

V roku 2008 narástli zásoby asi o 25%. Tento nárast bol spôsobeným predzásobením sa tovarom pred prijatím novej meny Euro v ďalšom roku, pretože dodávateľské spoločnosti na začiatok roka 2009 avizovali inventúry a precenenia. V ďalších rokoch je už pozorovateľný pokles v zásobách, v roku 2009 približne na úroveň z obdobia pred prijatím Eura.

Spoločnosť zaznamenáva aj položku materiál, ktorá má klesajúcu tendenciu. Najväčší pokles v tejto položke nastal v roku 2009 o viac ako 60%. V položke materiál sleduje spoločnosť palety. Pokles bol teda spôsobený zníženým záujmom o produkty ponúkané spoločnosťou, preto spoločnosť nepotrebovala palety v takom množstve ako pred krízou.

Keďže sa jedná o spoločnosť, ktorá sa zaoberá obchodnou činnosťou a službami spojenými so servisom prenajatých zariadení, najvýznamnejšou položkou v zásobách je tovar, ktorého hodnota vzrástla práve v roku 2008. Nárast je rovnako, ako v položke materiál, spôsobený predzásobením sa tovarom pred prijatím Eura v dôsledku oznámeného zdražovania zo strany dodávateľov. Avšak v ďalších rokoch je pozorovateľný pokles. V roku 2009 sa jedná o pokles 28% a v roku 2010 ide o pokles takmer 20%.

Ako vyplýva z nulových položiek dlhodobého finančného majetku, tak spoločnosť neeviduje dlhodobé ani krátkodobé pohľadávky voči dcérskej účtovnej jednotke, a ani v rámci konsolidovaného celku. Spoločnosť nemá ani dlhodobé pohľadávky z obchodného styku, ale eviduje odloženú daňovú pohľadávku. Spoločnosť ju účtuje preto, lebo predpokladá, že v budúcich rokoch bude mať dostatočné hospodárske výsledky a teda daňové povinnosti, z ktorých si ich bude môcť odpočítať (odložená pohľadávka je vypočítaná z nedaňových rezerv a nedaňových opravných položiek k pohľadávkam a zásobám).

Z povahy podnikateľskej činnosti spoločnosti je zrejmé, že položka krátkodobých pohľadávok z obchodného styku bude najvýznamnejšou. Z vývoja počas sledovaného obdobia vyplýva, že v roku 2008 nastal oproti roku 2007 pokles o viac ako 30%. Tento pokles bol spôsobený úhradou pohľadávok od odberateľov pred prijatím Eura. V ďalších rokoch je viditeľný slabý nárast pohybujúci sa okolo 5%.

Okrem odloženej daňovej pohľadávky spoločnosť vedie v evidencii aj daňové pohľadávky a dotácie, avšak iba v rokoch 2009 a 2010 a majú klesajúci charakter. Daňové pohľadávky vznikajú preto, lebo klesá daňový hospodársky výsledok, a teda na preddavkoch dane z príjmov právnických osôb vzniká preplatok, čo je daňová pohľadávka.

Do roku 2008 má spoločnosť v evidencii ešte ostatnú pohľadávku v rámci konsolidovaného celku, ktorá vyplynula z organizačných zmien. V rámci vyrovnávaní medzi dcérskymi spoločnosťami cez materskú spoločnosť došlo k preplatu finančných prostriedkov, ktoré boli následne v roku 2009 vysporiadané.

Spoločnosť drží väčšinu svojich peňažných prostriedkov na účtoch v bankách. V období krízy nastal v roku 2009 obrovský pokles na účtoch v bankách o takmer 90% oproti roku 2008. V roku 2010 nasleduje ďalší pokles o 44%. Tento pokles bol spôsobený podmienkou zo strany materskej spoločnosti, ktorá dovoľuje držať na účte v bankách sumu približne 20 000 Eur.

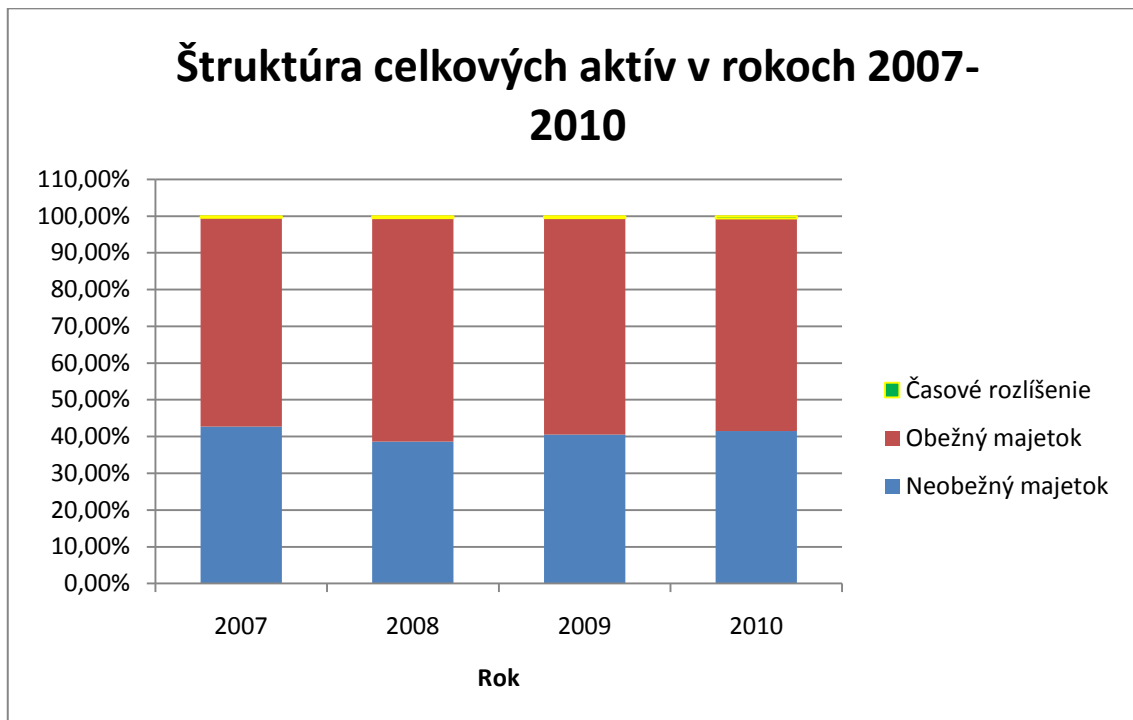
3.8.2 Vertikálna analýza aktív

Pri vertikálnej analýze aktív bola ako základňa pre výpočet pomerných dielov jednotlivých položiek zvolená položka majetok spolu. Pri detailnejších analýzach bola za základňu zvolená vždy príslušná súčtová položka.

Tab. 8: Vertikálna analýza aktív v rokoch 2007 - 2010 (Zdroj: interné materiály, vlastné spracovanie)

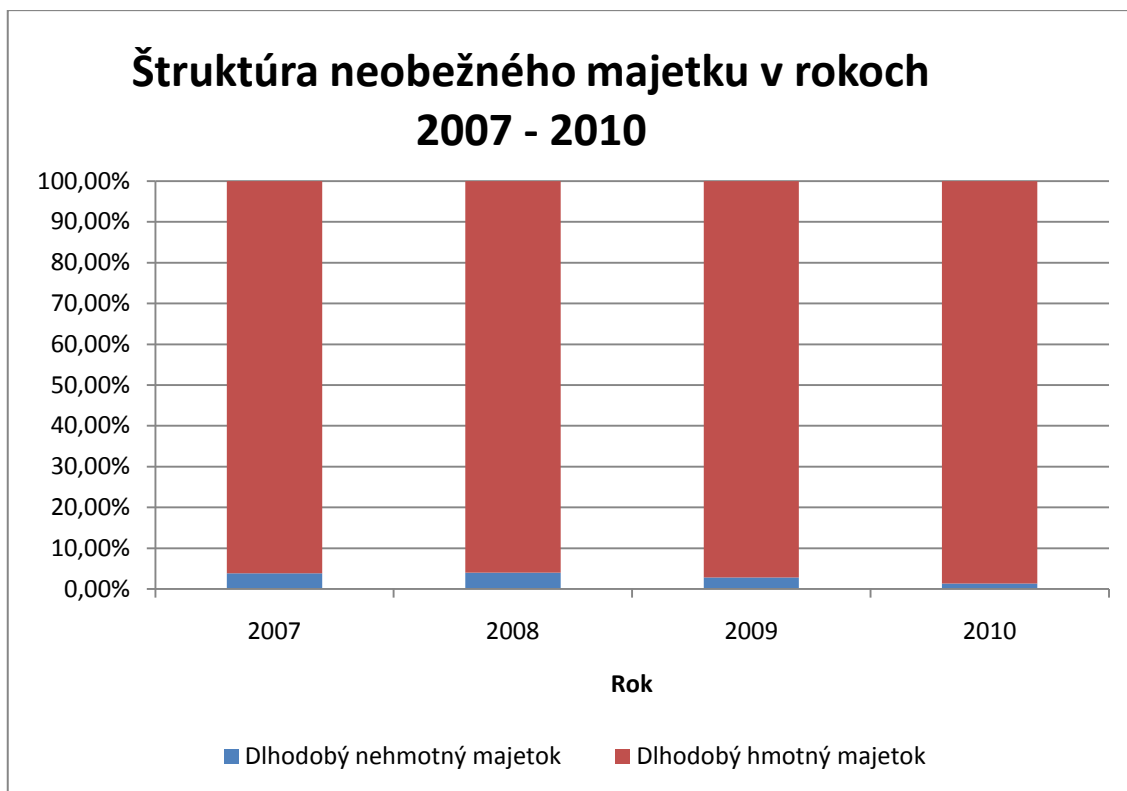
[v %]	2007	2008	2009	2010
Spolu majetok	100,00	100,00	100,00	100,00
Neobežný majetok	42,74	38,60	40,54	41,50
Dlhodobý nehmotný majetok	1,64	1,55	1,15	0,58
Softvér	1,06	1,56	1,15	0,58
Goodwill	-0,01	0,00	0,00	0,00
Obstarávaný dlhodobý nehmotný majetok	0,59	0,00	0,00	0,00
Dlhodobý hmotný majetok súčet	41,10	37,05	39,39	40,93
Stavby	6,73	6,46	6,66	3,70
SHV	11,32	9,02	8,21	7,93
Ostatný dlhodobý hmotný majetok	23,05	21,55	24,52	29,30
Obstarávaný dlhodobý hmotný majetok	0,00	0,03	0,00	0,00
Obežný majetok	56,80	60,81	58,90	57,83
Zásoby	21,92	29,22	24,27	21,29
Materiál	0,40	0,49	0,91	1,13
Tovar	21,52	28,72	23,36	20,16
Dlhodobé pohľadávky súčet	0,54	1,25	2,09	2,58
Odložená daňová pohľadávka	0,54	1,25	2,09	2,58
Krátkodobé pohľadávky súčet	32,50	25,27	31,76	33,35
Pohľadávky z obchodného styku	32,04	23,59	27,98	31,45
Ostatné pohľadávky v rámci konsolidovaného celku	0,00	1,12	0,00	0,00
Daňové pohľadávky a dotácie	0,00	0,00	3,04	1,06
Iné pohľadávky	0,46	0,56	0,74	0,84
Finančné účty súčet	1,84	5,07	0,79	0,61
Peniaze	0,51	0,21	0,21	0,26
Účty v bankách	1,34	4,86	0,57	0,34
Časové rozlíšenie súčet	0,46	0,59	0,56	0,66
Náklady budúcich období krátkodobé	0,46	0,56	0,56	0,66
Príjmy budúcich období krátkodobé	0,00	0,03	0,00	0,00

Na celkových aktívach sa najväčším podielom zúčastňuje obežný majetok, ktorý počas sledovaného obdobia dosahuje podiel približne 60% celkového majetku spoločnosti. V tomto období nedochádza ani k výraznejším zmenám v pomere medzi obežným majetkom a neobežným majetkom. Položka časového rozlíšenia sa na celkových aktívach podieľa len zanedbateľným percentom. Pomer medzi obežným a neobežným majetkom, ako je možné vidieť v grafe, je takmer vyrovnaný, avšak je možné pozorovať prevahu obežných aktív (približne o 10%).



Graf 4: Štruktúra celkových aktív v rokoch 2007 – 2010 (Zdroj: vlastné spracovanie)

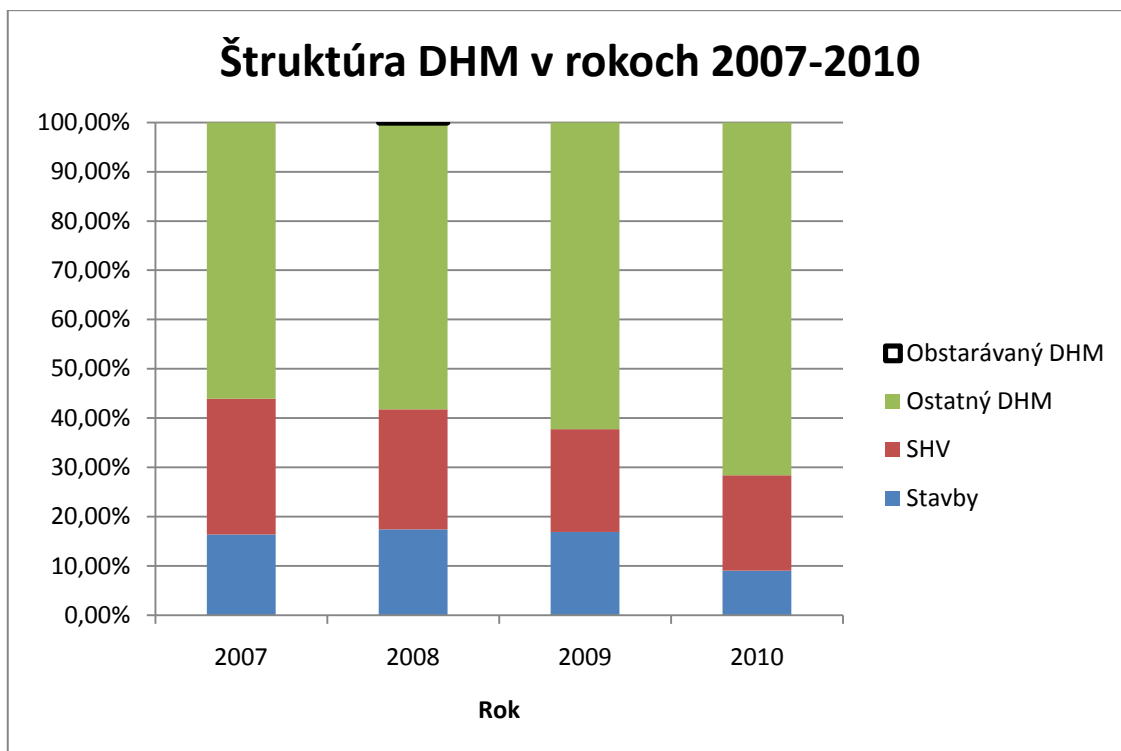
Dlhodobý nehmotný majetok tvorí v posledných dvoch rokoch iba položka softvér. Ako možno vidieť na nižšie uvedenom grafe podiel dlhodobého nehmotného majetku na celkových aktívach neustále klesá, v roku 2010 predstavuje necelých 0,6%. Podiel dlhodobého nehmotného majetku na neobežných aktívach má klesajúcu tendenciu v dôsledku odpisovania. Nepatrný nárast (o 0,17%) zaznamenal v roku 2008. Nasledujúci pokles je spôsobený odpísaním goodwillu.



Graf 5: Štruktúra neobežného majetku v rokoch 2007 – 2010 (Zdroj: vlastné spracovanie)

Dlhodobý hmotný majetok je tvorený položkami stavby, samostatne hnutelné veci a súbory hnutelných vecí a ostatný dlhodobý hmotný majetok.

Najväčší podiel na dlhodobom hmotnom majetku má ostatný dlhodobý hmotný majetok, ktorého podiel v sledovanom období rastie z hodnoty 56,08% v roku 2007 na hodnotu približne 71,5% v roku 2010. Čo sa stavieb týka, tak v roku 2008 zaznamenal podiel stavieb mierne zvýšenie o 1,04% na 17,42% v dôsledku technického zhodnotenia prenajatého majetku, ktorý si spoločnosť prispôsobuje svojim potrebám. Avšak v nasledujúcom období klesá na súčasnú úroveň 9,04% z hodnoty dlhodobého hmotného majetku. Z uvedeného vyplýva, že podnik má už priestory a prostriedky pre plynulú prevádzku svojej činnosti zabezpečené.



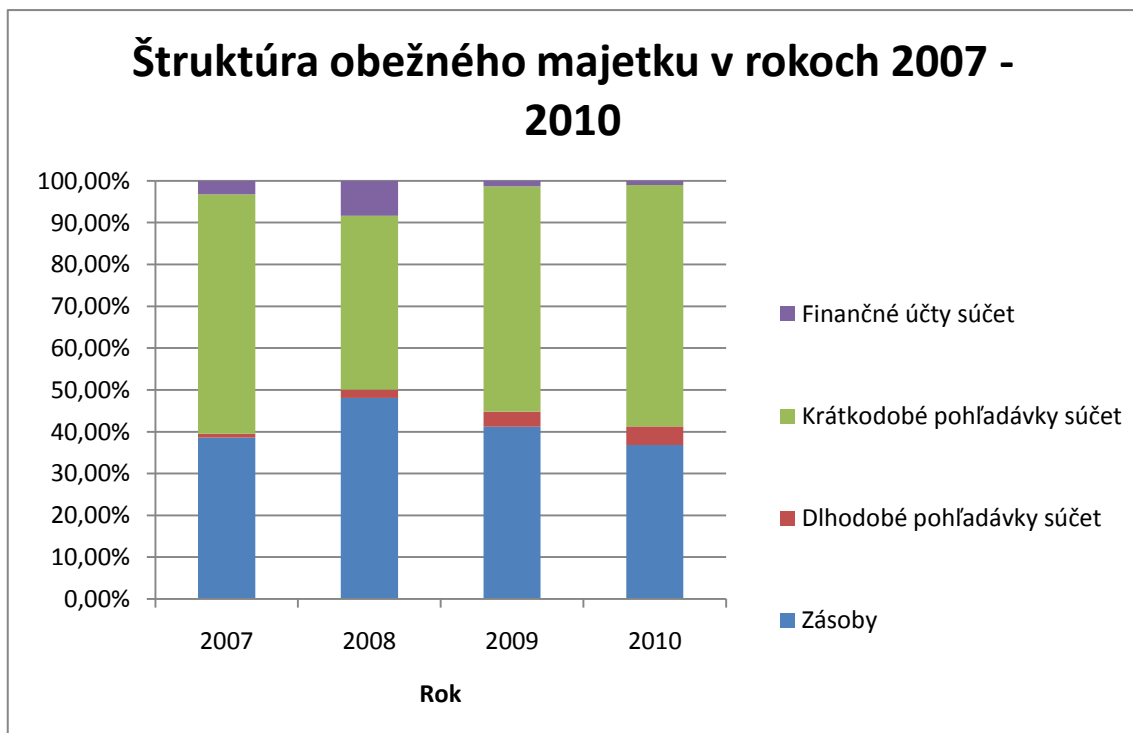
Graf 6: Štruktúra dlhodobého hmotného majetku v rokoch 2007 – 2010 (Zdroj: vlastné spracovanie)

Položky, ktoré tvoria obežný majetok, sú zásoby, dlhodobé a krátkodobé pohľadávky, a tiež finančné účty. Z týchto štyroch položiek má najväčší podiel na celkovej hodnote obežného majetku položka krátkodobých pohľadávok, ktorá v roku 2010 dosahuje výšku takmer 60% a má rastovú tendenciu v sledovaných rokoch. Rovnaký trend vykazujú aj dlhodobé pohľadávky, ktoré sú prezentované odloženou daňovou pohľadávkou. Jej podiel na obežnom majetku je menej ako 5%-ný. Pre spoločnosť, ktorá sa nielen zaoberá predajom a prenájmom tovaru, ale aj príslušnými servisnými službami, je typický vysoký podiel pohľadávok z obchodného styku, tak ako je tomu aj v tomto prípade. Hodnota pohľadávok z obchodného styku je rastúca. V každom roku je nárast v absolútnom vyjadrení približne 45 tisíc Eur okrem roku 2008. Podľa predstaviteľov spoločnosti má spoločnosť menšiu vyjednávaciu silu vo vymáhaní pohľadávok. V roku 2008 evidovala spoločnosť ešte ostatné pohľadávky v rámci konsolidovaného celku v hodnote 40 996 Eur.

Druhou najvýznamnejšou položkou tvoriacou obežný majetok sú zásoby. Podiel zásob na obežnom majetku má kolísavý charakter. V roku 2008 vzrástol podiel zásob

na obežných aktívach o takmer 10% oproti roku 2007 v dôsledku predzásobenia sa pred prijatím novej meny. V nasledujúcom roku ide naopak o pokles takmer 7%. Zásoby tvoria položky materiál a tovar, kde je podstatnou položkou položka tovaru, ktorá má viac ako 95%-ný podiel na zásobách. Táto skutočnosť potvrdzuje tvrdenie, že jednou z hlavných podnikateľských činností spoločnosti je prenájom a predaj tovaru ďalším osobám.

Finančné účty tvoria najmenšiu položku obežného majetku. Podnik eviduje peniaze a účty v bankách. Položka peniaze má kolísavý charakter. V roku 2008 došlo k nárastu v dôsledku zaplatenia pohľadávok, z rovnakého dôvodu ako spoločnosť platila svoje záväzky, pred prijatím Eura. V roku 2010 oproti roku 2009 vzrástla o 944 Eur, čo v relatívnom vyjadrení predstavuje nárast o 13,5%. Čo sa účtov v bankách týka, v roku 2009 došlo k rapídne poklesu peňazí na účtoch v banke o takmer 90%. Tento rapídny pokles bol spôsobený stanovenými podmienkami zo strany materskej spoločnosti, ktoré hovoria, že spoločnosť si môže na účte v banke na konci roka ponechať maximálne 20 000 Eur.



Graf 7: Štruktúra obežného majetku v rokoch 2007 – 2010 (Zdroj: vlastné spracovanie)

Podnik eviduje aj účty časového rozlíšenia na strane aktív, a to náklady budúcich období krátkodobé a za rok 2008 ešte aj príjmy budúcich období, ktoré sa v ďalších rokoch už neobjavujú. Ako náklady budúcich období eviduje spoločnosť predplatné denných periodík, ktorými sú Hospodárske noviny, denník Sme a Pravda. Okrem týchto položiek tu účtuje aj dopredu platené poistné.

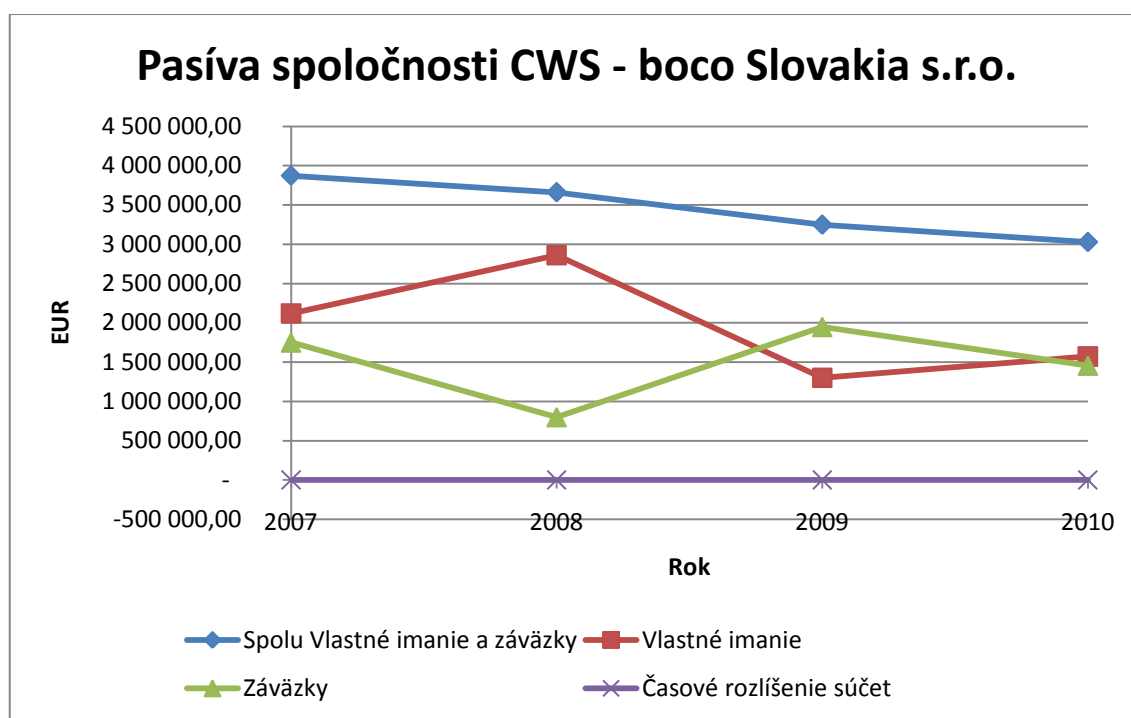
3.8.3 Horizontálna analýza pasív

K 31.12.2010 tvoria zdroje financovania spoločnosti CWS – boco Slovensko s.r.o. 3 028 851 Eur. Ich hodnota v každom roku klesá.

Tab. 9: Horizontálna analýza pasív v rokoch 2007 – 2010 (Zdroj: interné materiály, vlastné spracovanie)

	2008- 2007	2009-2008	2010- 2009	2008- 2007	2009- 2008	2010- 2009
Položka	[v Eur]			[v %]		
Spolu vlastné imanie a záväzky	- 211 244	- 411 719	- 220 755	-5,45	-11,25	-6,79
Vlastné imanie	739 538	-1 560 071	271 834	34,87	-54,54	20,91
Základné imanie súčet	-	-	-	0,00	0,00	0,00
Základné imanie	-	-	-	0,00	0,00	0,00
Kapitálové fondy	-	-	-	0,00	0,00	0,00
Ostatné kapitálové fondy	-	-	-	0,00	0,00	0,00
Oceňovacie rozdiely z precenenia pri zlúčení, splynutí a rozdelení	-	-	-	0,00	0,00	0,00
Fondy zo zisku súčet	32 645	23 254	-	74,73	30,47	0,00
ZRF	32 645	23 254	-	74,73	30,47	0,00
VH minulých rokov	620 181	-1 080 232	324 409	146,58	-103,5	-877,71
Nerozdel. zisk minulých rokov	620 196	-1 764 647	277 879	53,74	-99,46	2903,95
Neuhrad. strata minulých rokov	- 15	684 415	46 530	0,00	-93,63	-100,00
VH za ÚO po zdanení	86 711	- 503 093	- 52 575	13,28	-68,03	-22,23
Záväzky	- 950 566	1 148 402	- 492 766	-54,27	143,36	-25,28
Rezervy súčet	- 21 616	784	45 645	-18,26	0,81	46,78
Rezervy zákonné krátkodobé	78 291	- 19 380	9 064		-24,75	15,39
Ostatní dlhodobé rezervy	3 094	4 304	- 6 929	20,09	23,27	-30,39
Ostatné krátkodobé rezervy	- 103 001	15 860	43 510	-100,00		274,34
Dlhodobé záväzky súčet	11 060	- 74 431	19 576	8,73	-54,02	30,90
Záväzky zo sociálneho fondu	- 5 396	- 608	383	-52,61	-12,51	9,01
Ostatné dlhodobé záväzky	- 7 766	- 74 815	20 320	-6,67	-68,82	59,95
Odložený daňový záväzok	24 222	992	- 1 127		4,10	-4,47
Krátkodobé záväzky súčet	- 940 010	1 222 049	- 557 987	-62,40	215,72	-31,20
Záväzky z obchodného styku	- 139 303	121 954	- 54 556	-38,63	55,10	-15,89
Nevyfakturované dodávky	56 917	- 43 649	- 27 907	201,73	-51,27	-67,27
Záväzky voči dcérskej ÚJ a materskej ÚJ	- 782 945	-	-	- 100,00		
Ostatné záväzky v rámci konsolidovaného celku	-	1 179 090	- 85 024			- 41,14
Záväzky voči zamestnancom	- 628	- 5 272	3 675	-0,75	- 6,38	4,75
Záväzky zo sociálneho poistenia	- 16 257	- 1 581	2 665	-24,41	- 3,14	5,47
Daňové záväzky a dotácie	8 452	- 48 976	14 556	8,50	- 45,39	24,70
Ostatné záväzky	- 66 246	20 483	- 11 396	-77,53	106,71	-28,72
Časové rozlíšenie súčet	- 216	- 50	177	-81,17	-100,00	
Výnosy bud. období krátkodobé	- 216	- 50	177	-81,17	-100,00	

Z vyššie uvedenej tabuľky sme zistili nasledujúce informácie:



Graf 8: Vývoj celkových pasív v rokoch 2007 – 2010 (Zdroj: vlastné spracovanie)

Účtovná hodnota podniku predstavovaná vlastným imaním má kolísavý priebeh v sledovaných rokoch. V prvých dvoch rokoch bol vývoj priaznivý, ale v roku 2009 došlo k výraznému poklesu, ktorý bol spôsobený najmä poklesom v položke výsledku hospodárenia.

Spoločnosť má základné imanie v hodnote takmer 100 tisíc Eur. Pričom väčšinovým vkladateľom základného imania je nemecká materská spoločnosť. Počas sledovaného obdobia nedošlo k žiadnej zmene vo výške základného imania.

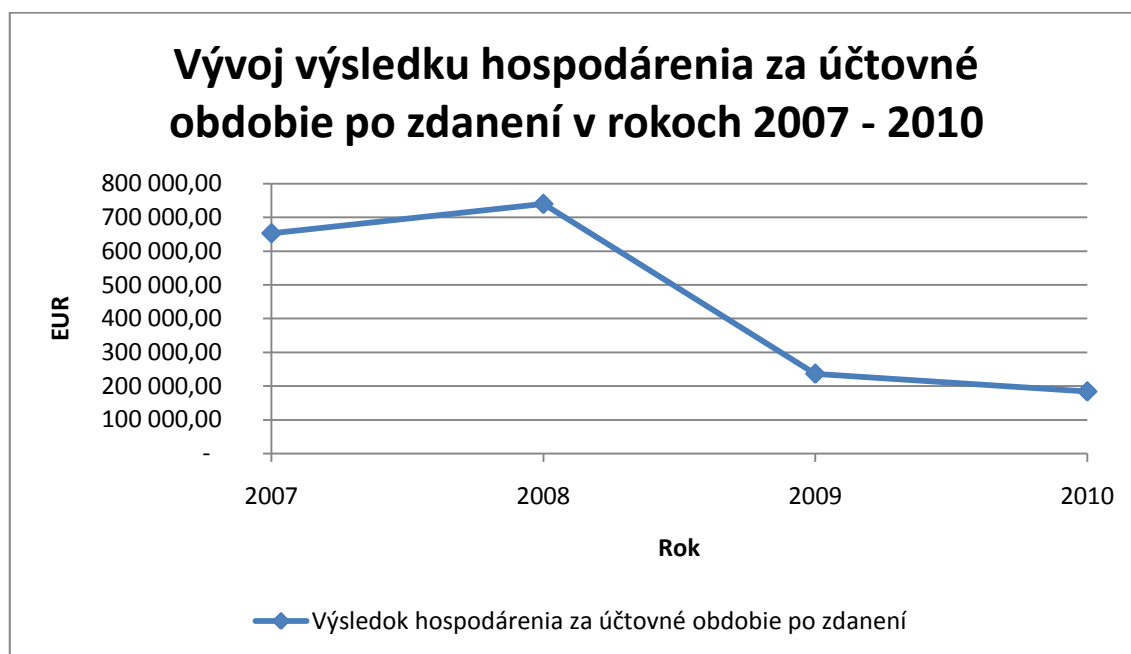
Spoločnosť má vytvorené kapitálové fondy. Kapitálové fondy vznikli ešte v spoločnosti boco Slovakia. Ostatné kapitálové fondy vznikli zúčtovaním kurzových rozdielov pri vklade spoločníkov spoločnosti Cleanteam Slovakia s.r.o. v roku 2004 – táto spoločnosť sa zlúčila so spoločnosťou boco Slovakia. Spoločnosť neeviduje emisné ážio, pretože sa jedná o spoločnosť s ručením obmedzeným.

Zákonný rezervný fond je jediný fond tvorený zo zisku. Jeho výška rástla od roku 2007 do roka 2009, v roku 2010 je jeho výška nezmenená oproti roku 2009, čo je spôsobené

tým, že fond je vytvorený v zákonom požadovanej výške a spoločnosť sa rozhodla ho ďalej nedopĺňať.

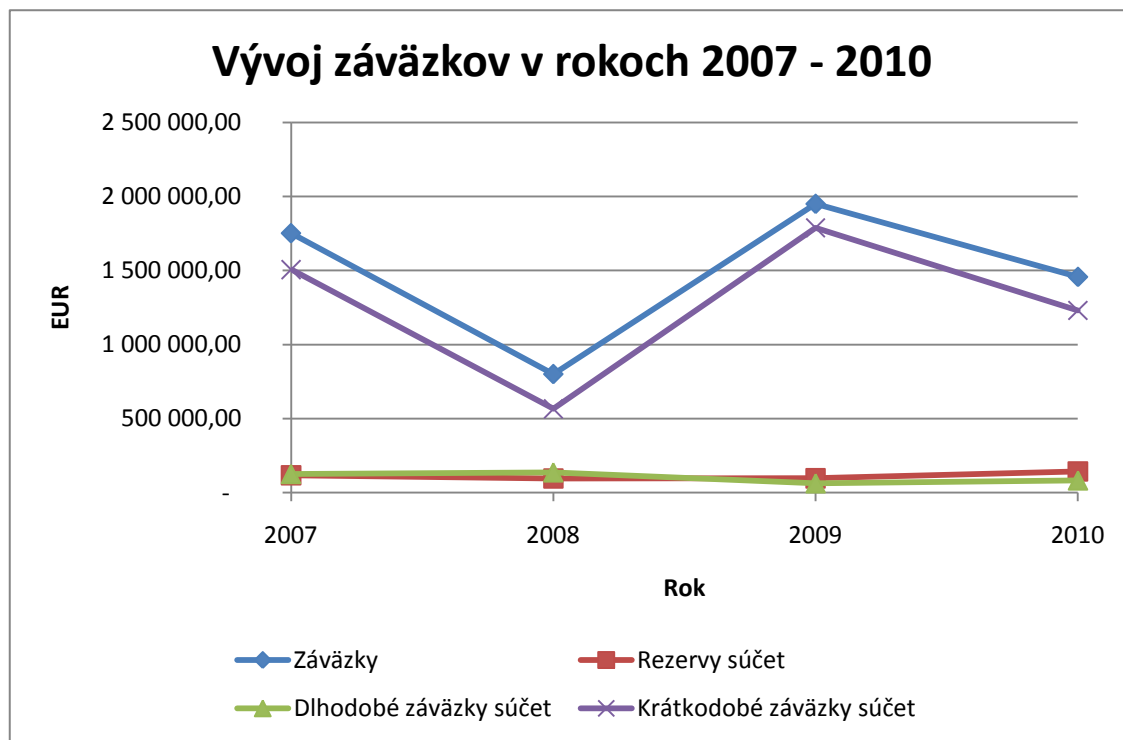
Výsledok hospodárenia minulých rokov má kolísavý charakter. Kým v prvých dvoch rokoch sledovaného obdobia stále rástol, tak v roku 2009 nastal rapidný pokles z kladnej hodnoty viac ako jeden milión Eur na zápornú hodnotu mínus 36 961 Eur. Výsledok hospodárenia minulých rokov je súhrn výsledkov z predchádzajúcich rokov. Keď spoločnosť na tomto účte nakumuluje určitú hodnotu, tak sa vo forme dividend vypláti materskej spoločnosti. Toto sa udialo v roku 2009 – spoločnosť vyplatila 1.750.000 Eur, takže suma na účte sa znížila

Vývoj výsledku hospodárenia po zdanení má od roku 2008 klesajúci charakter. Jedná sa o pokles takmer 600 000 Eur, čo v relatívnom vyjadrení predstavuje pokles o tri štvrtiny. Tento pokles je spôsobený hospodárskou krízou, kedy sa niekoľko významných klientov rozhodlo ukončiť spoluprácu s CWS – boco Slovensko s.r.o. z dôvodu šetrenia alebo ukončenia ich vlastnej činnosti. Spoločnosť v každom roku prevedie svoj výsledok hospodárenia po zdanení na účet nerozdelený zisk z minulých období. Robí tak na základe pravidiel stanovených materskou spoločnosťou.



Graf 9: Vývoj výsledku hospodárenia za účtovné obdobie po zdanení v rokoch 2007 – 2010 (Zdroj: vlastné spracovanie)

Vývoj v záväzkoch má opačný vývoj ako ostatné položky. V kritickom roku 2009 vzrástli, kým v ostatných rokoch bol zaznamenaný pokles. Nárast bol však rapídny o viac ako 140%. Tento nárast bol spôsobený tým, že spoločnosť uhradila väčšinu svojich záväzkov v roku 2008 v pôvodnej mene, a preto je nárast na konci roka 2009 taký rapídny.



Graf 10: Vývoj záväzkov v rokoch 2007 – 2010 (Zdroj: vlastné spracovanie)

Spoločnosť vo svojej činnosti vytvára rezervy. Rezervy sú vytvárané na nevyčerpané dovolenky, audit. Predpokladaný rok použitia je rok 2010, dlhodobé rezervy v roku 2010 a neskôr podľa odchodu zamestnancov do dôchodku. Spoločnosť eviduje aj rezervu pod názvom bonus. Táto rezerva je vytváraná na odmeny vedúcim zamestnancom. Od roku 2009 je nutné vykazovať rezervy nielen podľa časového hľadiska, t.j. rozčlenenie na krátkodobé a dlhodobé rezervy, ale aj z daňového hľadiska na zákonné a ostatné rezervy.

Dlhodobé záväzky s dobou úhrady od 1 do 5 rokov eviduje spoločnosť ako záväzky zo sociálneho fondu a odložený daňový záväzok vytváraný od roku 2008. Medzi ostatné dlhodobé záväzky firma účtuje lízing. V operatívnom lízingu má spoločnosť prevažne osobné automobily, ktoré využívajú najmä obchodní zástupcovia pri kontaktovaní

nových aj stávajúcich klientov a vedenie spoločnosti na rokovania, ktoré sa konajú vo Viedni.

Závazky z obchodného styku v spoločnosti majú klesajúci charakter okrem už spomínaného roku 2009, kedy sa prejavil nárast v dôsledku toho, že spoločnosť v prechádzajúcom roku 2008 splatila záväzky na konci roka vo väčšej miere ako tomu bolo v ostatných rokoch.

V posledných dvoch rokoch spoločnosti vznikli ostatné záväzky v rámci konsolidovaného celku. Tieto záväzky majú klesajúcu tendenciu.

Spoločnosť CWS – boco Slovensko s.r.o. nakupuje tovar od spriaznených spoločností, ktorým ona priamo zaň neplatí. Tak o nulovej hodnote bankových úverov vypovedá skutočnosť, že spoločnosť nepotrebuje na financovanie svojej činnosti bankové úvery, pretože nákup tovaru je financovaný prostredníctvom otvoreného akreditívu. Akreditív nemá stanovené výšku - mesačne príp. štvrťročne sa vyrovnávajú faktúry od spriaznených osôb cez tento akreditív. Keď má spoločnosť voľné finančné prostriedky, tak ich posiela do spoločnosti Haniel Finance, kde je daný akreditív otvorený.

V spoločnosti vznikajú výnosy budúcich období v prípade, že vyfakturujú dopredu nájomné za prístroje.

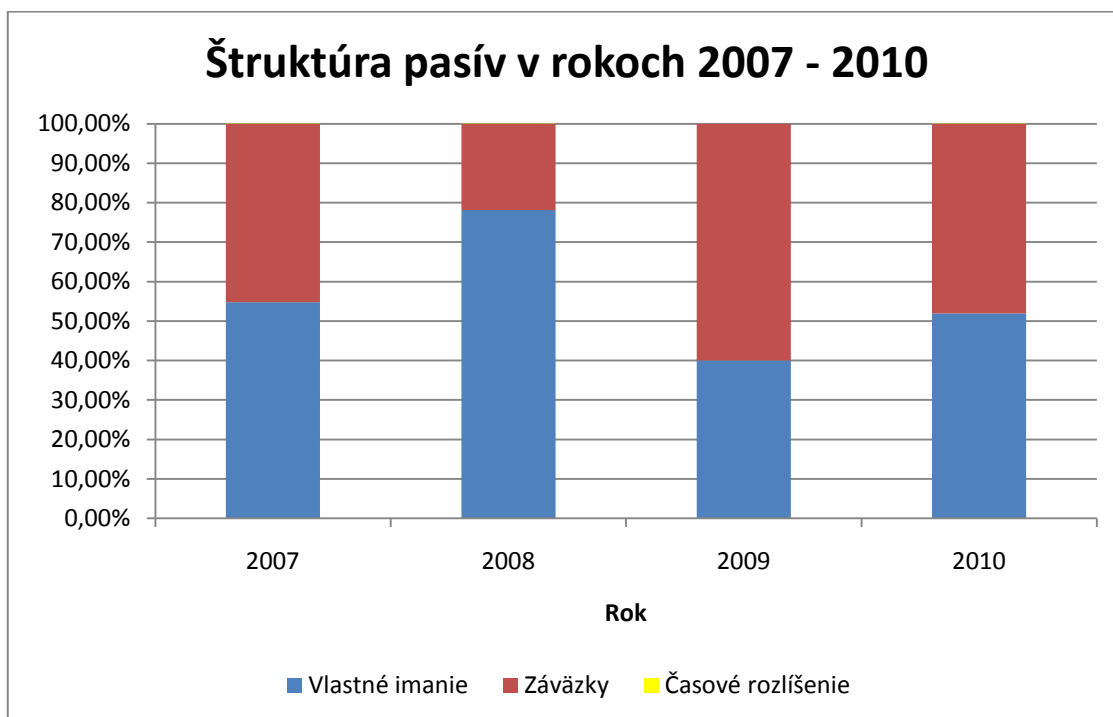
3.8.4 Vertikálna analýza pasív

Pri vertikálnej analýze pasív bola ako základňa pre výpočet pomerných dielov jednotlivých položiek vybraná položka Spolu vlastné imanie a záväzky. Pri detailnejších analýzach bola za základňu zvolená vždy príslušná súčtová položka.

Tab. 10: Vertikálna analýza pasív v rokoch 2007 - 2010 (Zdroj: interné materiály, vlastné spracovanie)

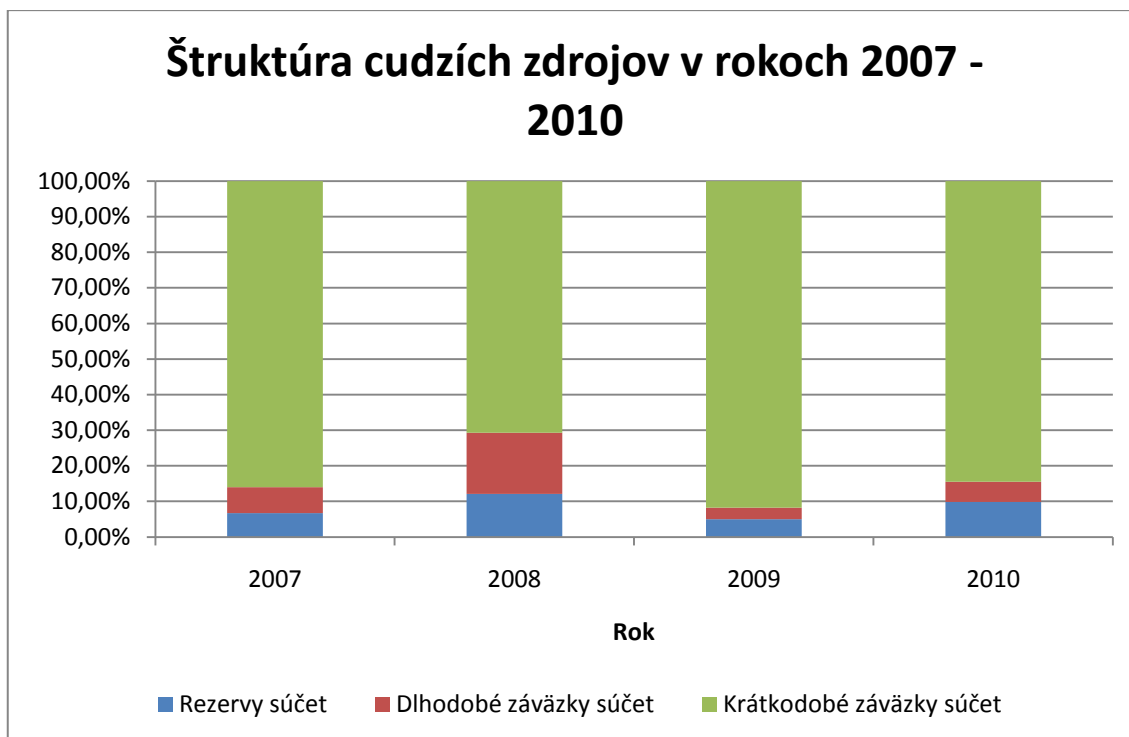
[v %]	2007	2008	2009	2010
Spolu vlastné imanie a záväzky	100,00	100,00	100,00	100,00
Vlastné imanie	54,76	78,12	40,01	51,90
Základné imanie súčet	25,71	27,20	30,64	32,88
Základné imanie	25,71	27,20	30,64	32,88
Kapitálové fondy	0,14	0,14	0,16	0,17
Ostatné kapitálové fondy	0,09	0,10	0,11	0,12
Oceňovacie rozdiely z precenenia pri zlúčení, splynutí a rozdelení	0,04	0,04	0,05	0,05
Fondy zo zisku súčet	1,13	2,08	3,06	3,29
ZRF	1,13	2,08	3,06	3,29
Výsledok hospodárenia minulých rokov	10,93	28,49	-1,14	9,49
Nerozdelený zisk minulých rokov	29,80	48,46	0,29	9,49
Neuhradená strata minulých rokov	-18,87	-19,96	-1,43	0,00
Výsledok hospodárenia za účtovné obdobie po zdanení	16,86	20,20	7,28	6,07
Záväzky	45,23	21,88	59,99	48,09
Rezervy súčet	3,06	2,64	3,00	4,73
Rezervy zákonné krátkodobé	0,00	2,14	1,81	2,24
Ostatní dlhodobé rezervy	0,40	0,51	0,70	0,52
Ostatné krátkodobé rezervy	2,66	0,00	0,49	1,96
Dlhodobé záväzky súčet	3,27	3,76	1,95	2,74
Záväzky zo sociálneho fondu	0,26	0,13	0,13	0,15
Ostatné dlhodobé záväzky	3,01	2,97	1,04	1,79
Odložený daňový záväzok	0,00	0,66	0,78	0,80
Krátkodobé záväzky súčet	38,90	15,47	55,04	40,63
Záväzky z obchodného styku	9,31	6,04	10,56	9,53
Nevyfakturované dodávky	0,73	2,33	1,28	0,45
Záväzky voči dcérskej účtovnej jednotke a materskej účtovnej jednotke	20,22	0,00	0,00	0,00
Ostatné záväzky v rámci konsolidovaného celku	0,00	0,00	36,28	22,92
Záväzky voči zamestnancom	2,15	2,26	2,38	2,68
Záväzky zo sociálneho poistenia	1,72	1,37	1,50	1,70
Daňové záväzky a dotácie	2,57	2,95	1,81	2,43
Ostatné záväzky	2,21	0,52	1,22	0,93
Časové rozlíšenie súčet	0,01	0,00	0,00	0,01
Výnosy budúcich období krátkodobé	0,01	0,00	0,00	0,01

Na celkových pasívach sa najväčším podielom zúčastňuje vlastné imanie. Podiel vlastného imania má kolísavý trend. V roku 2007 tvorí približne polovicu pasív. V roku 2008 narastá až na 70% hodnoty pasív na úkor podielu záväzkov, ktoré spoločnosť chcela zaplatiť ešte v pôvodnej slovenskej mene. V roku 2009 nastal pokles o 30% a v ďalšom roku je nárast na približne polovicu hodnoty celkových pasív. Účty časového rozlíšenia, ako je vidieť v grafe, v tomto pomere zohrávajú nevýznamnú úlohu, pretože ich podiel na celkových pasívach je 0,01%. Z nižšie uvedeného grafu vyplýva, že spoločnosť financuje svoje aktíva prevažne vlastnými zdrojmi.



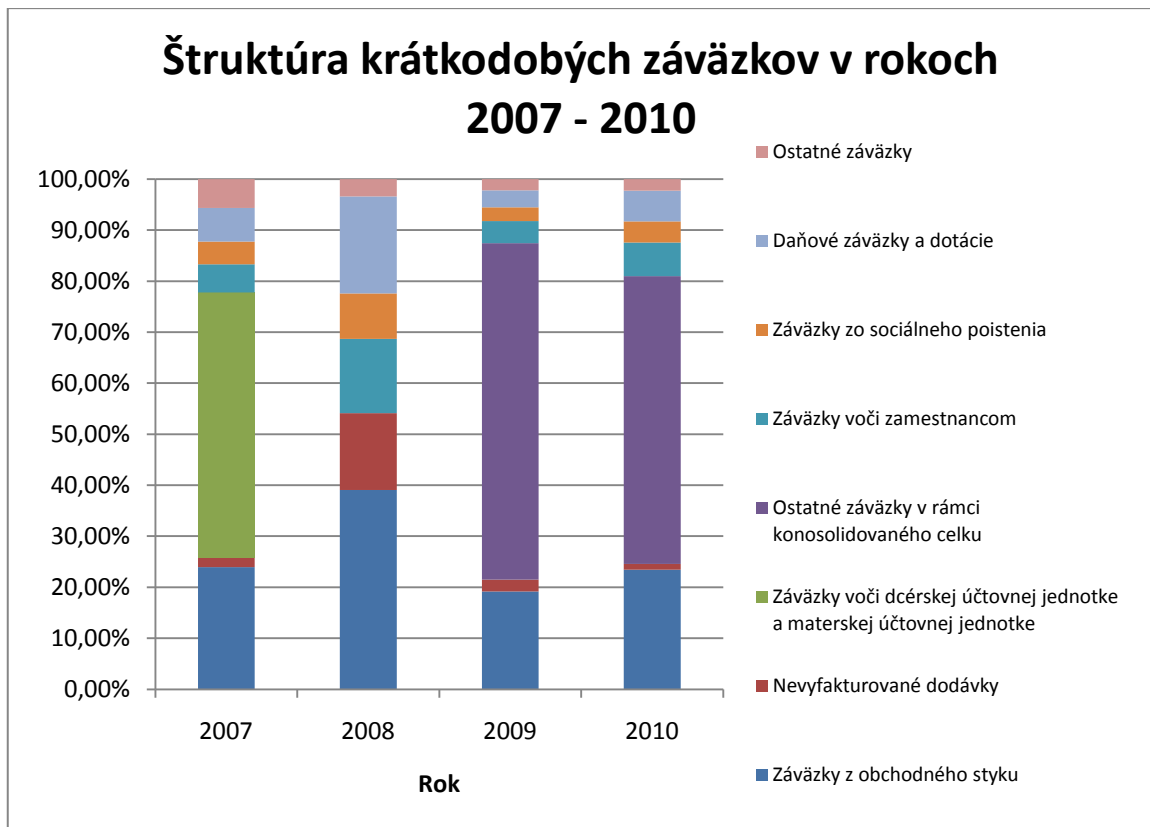
Graf 11: Štruktúra pasív v rokoch 2007 – 2010 (Zdroj: vlastné spracovanie)

Z grafu uvedeného nižšie je evidentné, že v štruktúre cudzích zdrojov počas celého sledovaného obdobia prevažuje podiel krátkodobých záväzkov. Z toho vyplýva, že čo sa týka financovania cudzími zdrojmi, spoločnosť využíva na financovanie svojho majetku prevažne krátkodobé záväzky. Tieto majú na cudzích zdrojoch financovania v priemere 83%-ný podiel. Najvýraznejšia zmena v štruktúre záväzkov v roku 2008 je spôsobená výrazným poklesom krátkodobých záväzkov, ako bolo uvedené v horizontálnej analýze strany pasív. Táto zmena je spôsobená snahou spoločnosti splatiť najviac záväzkov ešte v pôvodnej mene – Slovenská koruna.



Graf 12: Štruktúra cudzích zdrojov v rokoch 2007 – 2010 (Zdroj: vlastné spracovanie)

Pri detailnejšom pohľade na štruktúru krátkodobých záväzkov je viditeľné, že ich štruktúra nemá pravidelné rozloženie. V roku 2007 majú najväčší podiel na krátkodobých záväzkoch záväzky voči materskej účtovnej jednotke, ktoré vznikajú spoločnosti v rámci obchodovania so spriaznenými spoločnosťami. V roku 2008 majú takmer 40%-ný podiel záväzky z obchodného styku, napriek tomu, že v absolútnom vyjadrení nastal pokles oproti roku 2007 o 139 303 Eur. V roku 2009, tak ako aj v roku 2010 majú najväčší podiel na krátkodobých záväzkoch ostatné záväzky v rámci konsolidovaného celku. V týchto dvoch rokoch najmenšiu položku tvoria nevyfakturované dodávky, nasledované ostatnými záväzkami.



Graf 13: Štruktúra krátkodobých záväzkov v rokoch 2007 – 2010 (Zdroj: vlastné spracovanie)

3.9 Horizontálna a vertikálna analýza výkazu ziskov a strát

V tejto kapitole sú rozpracované analýzy výkazu ziskov a strát. V horizontálnej analýze sú sledované zmeny v absolútnom aj relatívnom vyjadrení. Vo vertikálnej analýze výkazu ziskov a strát je pozornosť kladená na zmeny v štruktúre súčtovej položky, a to tržieb.

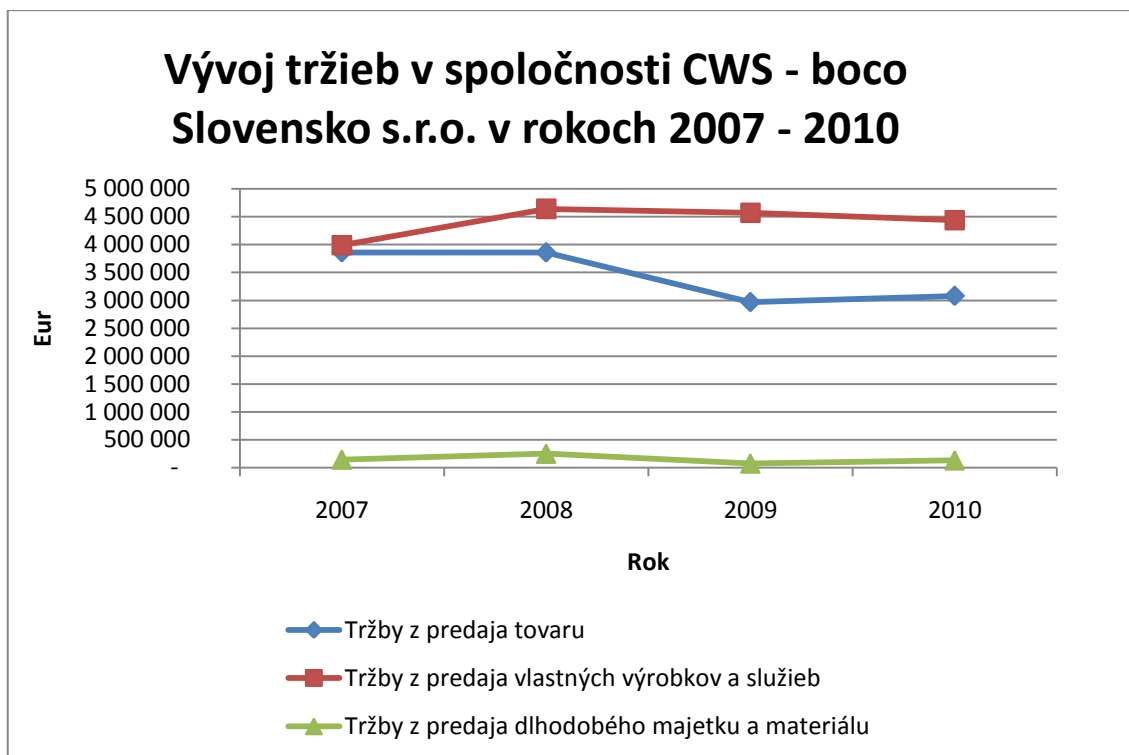
3.9.1 Horizontálna analýza výkazu ziskov a strát

Vo výkaze ziskov a strát sa spoločnosť CWS – boco Slovensko s.r.o. eviduje nasledovný vývoj v daných položkách:

Hlavný zdroj výnosov v spoločnosti predstavujú tržby za predaj vlastných výrobkov a služieb, nasledujú tržby z predaja tovaru. Spoločnosť eviduje aj tržby z predaja dlhodobého majetku a materiálu. Tržby od roku 2008 klesajú v dôsledku hospodárskej krízy, kedy spoločnosti, ktoré sú zákazníkmi CWS – boco Slovensko s.r.o., znižovali náklady, prípadne zatvárali svoje prevádzky.

Tab. 11: Horizontálna analýza výkazu ziskov a strát v rokoch 2007 - 2010 (Zdroj: interné materiály, vlastné spracovanie)

	2008- 2007	2009- 2008	2010- 2009	2008- 2007	2009- 2008	2010- 2009
Položka	[v Eur]			[v %]		
Tržby z predaja tovaru	- 2 212	- 890 886	112 191	-0,06	-23,09	3,78
Náklady na obstar. predaného tovaru	- 63 681	- 271 355	93 313	-2,29	-9,98	3,81
Obchodná marža	61 469	- 619 531	18 878	5,69	-54,31	3,62
Výroba	650 681	- 69 601	- 135 141	16,30	-1,50	-2,96
Tržby z predaja vl. výrob. a služieb	650 681	- 69 601	- 135 141	16,30	-1,50	-2,96
Výrobná spotreba	255 355	- 46 336	3 968	14,56	-2,31	0,20
Spotreba materiálu, energie a ostatných neskladovateľných dodávok	55 710	- 119 312	2 294	13,82	-26,00	0,68
Služby	199 645	72 976	1 674	14,78	4,71	0,10
Pridaná hodnota	456 796	- 642 796	- 120 231	13,78	-17,04	-3,84
Osobné náklady súčet	11 266	- 17 397	26 523	0,64	-0,97	1,50
Mzdové náklady	- 27 174	- 20 664	23 810	-2,03	-1,58	1,84
Náklady na sociálne poistenie	37 813	- 2 406	9 780	9,84	-0,57	2,33
Sociálne náklady		5 673	- 7 067	1,25	11,17	-12,52
Dane a poplatky	- 3 022	- 995	3 723	-10,06	-3,68	14,31
Odpisy a OP k DNM a DHM	317 864	- 94 318	- 112 023	40,60	-8,57	-11,13
Tržby z predaja DM a materiálu	107 031	- 176 293	56 635	74,21	-70,16	75,55
ZC predaného DM a pred. materiálu	32 656	- 62 904	92 973	101,53	-97,04	4849,92
Tvorba a zúčtov. OP k pohľadávkam	50 921	- 35 256	- 5 594		-69,24	-35,71
Ost. výnosy z hospodárskej činnosti	33 575	- 25 050	29 283	101,55	-37,59	70,42
Ost. náklady na hospodársku činnosť	48 669	- 30 739	998	79,17	-27,91	1,26
VH z hospodárskej činnosti	139 049	- 602 530	- 40 913	17,11	-63,31	-11,72
Výnosové úroky	- 1 307	- 1 589	- 202	-41,00	-84,52	-69,42
Nákladové úroky	- 7 149	- 3 715	7 683	-16,07	-9,95	22,86
Kurzové zisky	14 819	- 33 639	121	78,74	-100,00	12100,00
Kurzové straty	- 1 107	- 9 436	168	-10,42	-99,17	212,66
Ostatné náklady na finančnú činnosť	- 983	- 2 299	635	-9,00	-23,13	8,31
VH z finančnej činnosti	22 751	- 19 778	- 8 567	-51,69	93,01	20,87
VH z bežnej činnosti pred zdan.	161 801	- 622 308	- 49 480	21,05	-66,88	-16,06
Daň z príjmov z bežnej činnosti	57 762	- 119 215	3 095	43,38	-62,45	4,32
splatná	28 605	- 98 524	- 6 975	17,55	-51,43	-7,49
odložená	29 157	- 20 691	10 070	-97,71	3025,00	-47,11
VH z bežnej činnosti po zdanení	104 038	- 503 093	- 52 575	16,37	-68,03	-22,23
Mimoriadne výnosy	- 21			- 100,00		
VH z mim. činnosti pred zdanením	- 21 377			-100,00		
Daň z príjmov z mim. činnosti	- 4 050			-100,00		
splatná	- 4 050			-100,00		
VH z mim. činnosti po zdanení	- 17 327			-100,00		
VH za účtovné obdobie pred zdan.	140 424	- 622 308	- 49 480	17,77	-66,88	-16,06
VH za účtovné obdobie po zdanení	86 711	- 503 093	- 52 575	13,28	-68,03	-22,23



Graf 14: Vývoj tržieb v spoločnosti CWS – boco Slovensko s.r.o. v rokoch 2007 – 2010 (Zdroj: interné materiály)

Náklady na obstaranie tovaru do roku 2009 mierne klesali, ale v roku 2010 zaznamenali nárast o takmer 4%. Tento nárast súvisí s nárastom tržieb z predaja tovaru, ktoré narástli približne o rovnaké percento.

Obchodná marža je v každom zo sledovaných období kladná. V roku 2009 je však viditeľný výrazný pokles marže o viac ako polovicu oproti predchádzajúcemu roku, napriek tomu, že tržby z predaja tovaru klesli len o 23%. Tento pokles je spôsobený najmä tlakom zo strany odberateľov na ceny a skutočnosťou, že konkurencia ponúka podobné tovary a služby za nižšie ceny. V nasledujúcom roku došlo k miernemu nárastu, v oboch položkách približne o 4%.

Výrobná spotreba v roku 2008 vzrástla o takmer 15%, ale v nasledujúcom sledovanom roku poklesla. Pokles predstavoval však len 2,3%. Vývoj v roku 2009 možno označiť za pozitívny, pretože výkonová spotreba klesala rýchlejšie ako klesali tržby z predaja vlastných výrobkov a služieb. Avšak vývoj v roku 2010 je nepriaznivý, pretože nastal

opäť nárast výrobnéj spotreby o 0,2%, ale tržby z predaja vlastných výrobkov a služieb klesli o takmer 3%. Pozitívom v roku 2010 je nárast tržieb z predaja tovaru o 3,78%.

Spoločnosť neviduje žiadne náklady súvisiace so zmenou vnútroorganizačných zásob a aktiváciou. Táto skutočnosť je opäť potvrdením, že sa jedná o spoločnosť, ktorá vo vlastnej réžii nevyrába žiaden následne predávaný tovar, ale ponúka služby spojené s praním rohoží a pracovného oblečenia.

Chýbajúca položka odmeny členom orgánov spoločnosti a družstva znamená, že spoločnosť nevypláca svojim konateľom odmeny, a to na základe pravidiel stanovených materskou spoločnosťou.

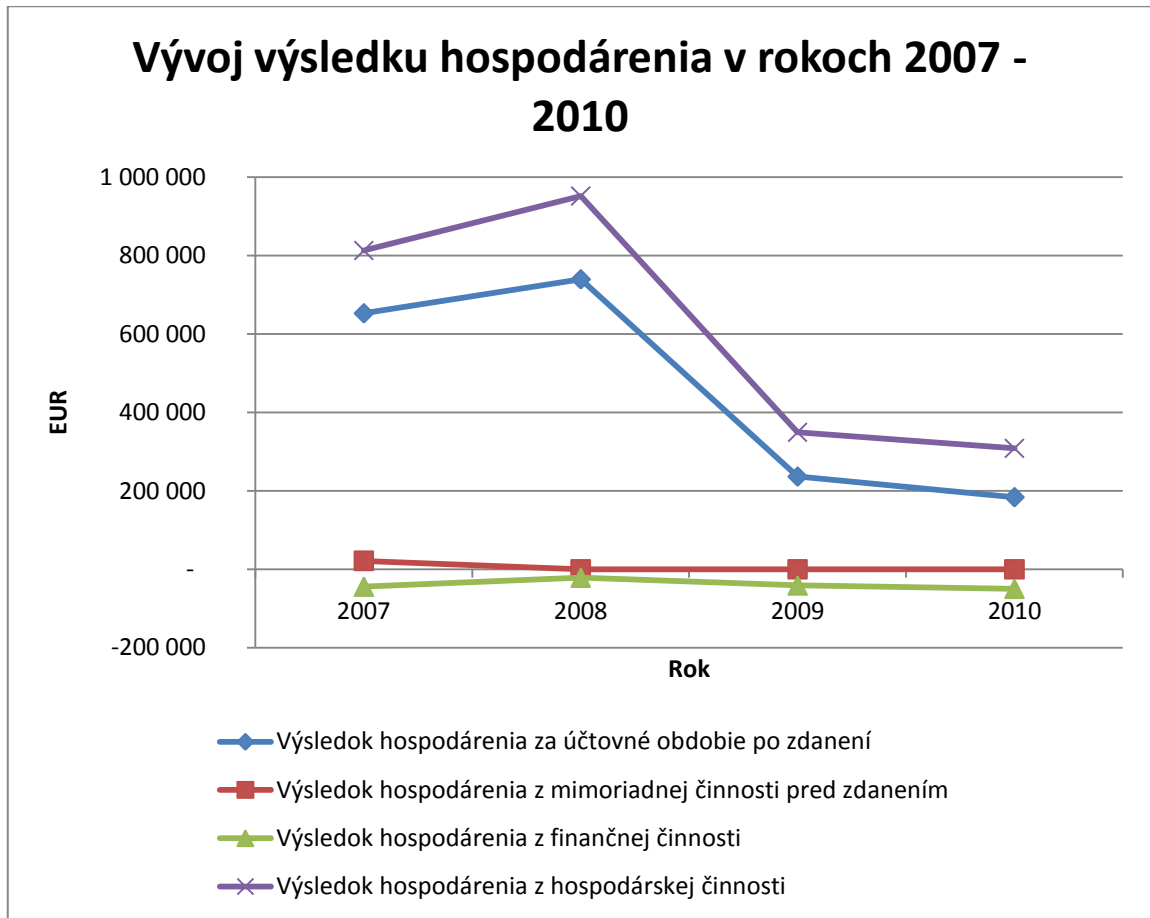
Keďže spoločnosť neviduje žiaden dlhodobý finančný majetok a ani neobchoduje s krátkodobým finančným majetkom, nevznikajú jej preto z tohto titulu ani náklady, ani výnosy.

Na základe nákupu tovaru v zahraničí od spriaznených spoločností vznikajú spoločnosti CWS – boco Slovensko s.r.o. kurzové zisky a straty. Po prijatí Eura v roku 2009 však nastal významný pokles. V kurzových ziskoch o takmer 100% a v kurzových stratách o viac ako 99%. V nasledujúcom roku došlo opäť k nárastu z dôvodu oslabenia eura. Z tohto vyplýva, že pre spoločnosť bol prechod na novú menu priaznivý.

Výsledok hospodárenia z finančnej činnosti je v posledných troch rokoch záporný, napriek tomu, že spoločnosť neviduje žiadny bankový úver. Je to spôsobené najmä vysokými nákladovými úrokmi, ktoré vznikajú tým, že spoločnosť má otvorený akreditív bez stanovenej hranice v spoločnosti Haniel Finance. Úrok je pre rok 2010 stanovený na základe mesačnej hodnoty EURIBOR plus marža 3% z vyčerpanej sumy. Úrok je účtovaný mesačne. Týmto spôsobom prebieha zúčtovanie so spriaznenými osobami.

Vo všetkých sledovaných obdobiach spoločnosť dosahuje kladné výsledky hospodárenia, tzn. že tvorí zisk. V roku 2009, ako je možné vidieť na nasledujúcom grafe, zaznamenala výška tvoreného zisku obrovský pokles o 68%. Tento pokles spôsobený znížením tržieb takmer o jednu štvrtinu, a tým pádom aj pokles výsledku hospodárenia možno pripísať na vrub hospodárskej kríze, kedy podniky, ktorým

spoločnosť CWS – boco Slovensko s.r.o. dodáva svoje tovary a služby, obmedzovali všetky výdavky.



Graf 15: Vývoj výsledku hospodárenia v rokoch 2007 – 2010 (Zdroj: vlastné spracovanie)

3.9.2 Vertikálna analýza výkazu ziskov a strát

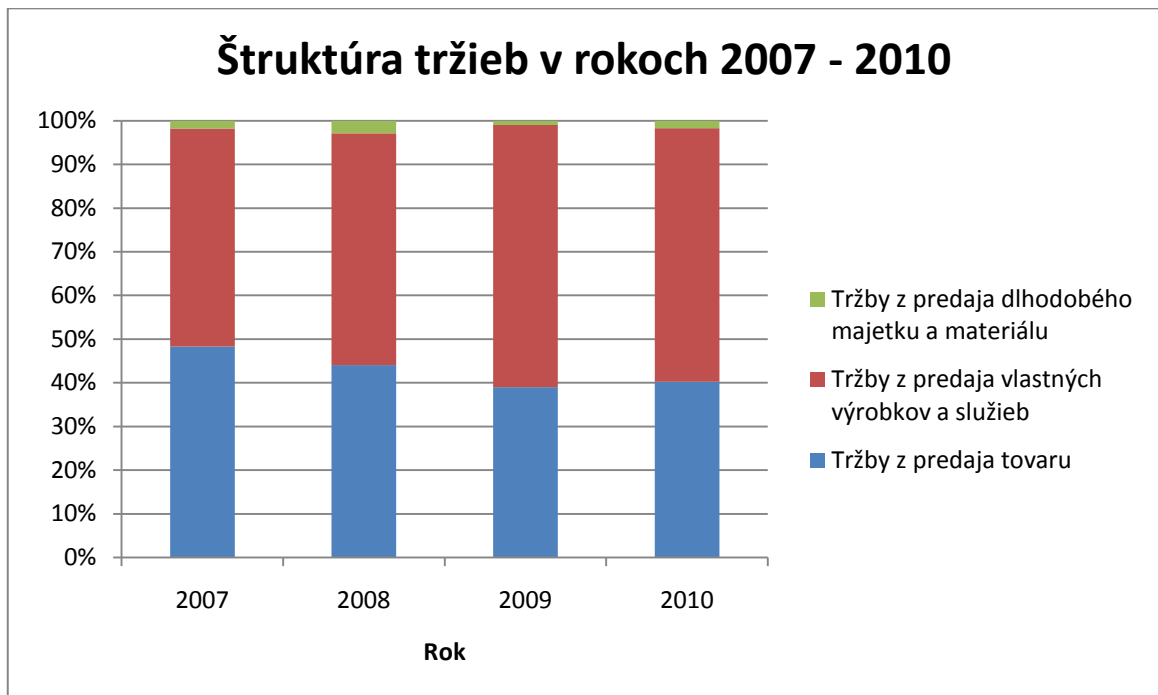
Pri vertikálnej analýze výkazu ziskov a strát bola za základňu pri výpočtoch použitá položka tržby celkom, ktorá je súčtom položiek tržby z predaja tovaru, tržby z predaja vlastných výrobkov a služieb a tržby z predaja dlhodobého majetku a materiálu.

Tab. 12: Vertikálna analýza výkazu ziskov a strát v rokoch 2007 – 2010 (Zdroj: interné materiály, vlastné spracovanie)

	[v %]	2007	2008	2009	2010
	Tržby CELKOM	100	100	100	100
1	Tržby z predaja tovaru	48,28	44,09	38,97	40,27
2	Náklady vynaložené na obstaranie predaného tovaru	34,79	31,05	32,13	33,21
3	Obchodná marža	13,50	13,04	6,85	7,06
4	Výroba	49,91	53,04	60,04	58,01
5	Tržby z predaja vlastných výrobkov a služieb	49,91	53,04	60,04	58,01
8	Výrobná spotreba	21,94	22,96	25,78	25,72
9	Spotreba materiálu, energie a ostatných	5,04	5,24	4,46	4,47
10	Služby	16,90	17,72	21,32	21,25
11	Pridaná hodnota	41,47	43,11	41,10	39,35
12	Osobné náklady súčet	22,18	20,40	23,21	23,46
13	Mzdové náklady	16,75	14,99	16,96	17,20
15	Náklady na sociálne poistenie	4,81	4,83	5,51	5,62
16	Sociálne náklady	0,63	0,58	0,74	0,65
17	Dane a poplatky	0,38	0,31	0,34	0,39
18	Odpisy a opravné položky k DNM a DHM	9,79	12,58	13,22	11,70
19	Tržby z predaja dlhodobého majetku a	1,80	2,87	0,98	1,72
20	Zostatková cena predaného dlhodobého	0,40	0,74	0,03	1,24
21	Tvorba a zúčtovanie opravných položiek k pohľadávkam	0,00	0,58	0,21	0,13
22	Ostatné výnosy z hospodárskej činnosti	0,41	0,76	0,55	0,93
23	Ostatné náklady na hospodársku činnosť	0,77	1,26	1,04	1,05
26	VH z hospodárskej činnosti	10,16	10,88	4,59	4,03
38	Výnosové úroky	0,04	0,02	0,00	0,00
39	Nákladové úroky	0,56	0,43	0,44	0,54
40	Kurzové zisky	0,24	0,38	0,00	0,00
41	Kurzové straty	0,13	0,11	0,00	0,00
42	Ostatné výnosy z finančnej činnosti	0,00	0,00	0,00	0,00
43	Ostatné náklady na finančnú činnosť	0,14	0,11	0,10	0,11
46	Výsledok hospodárenia z finančnej činnosti	-0,55	-0,24	-0,54	-0,65
47	VH z bežnej činnosti pred zdanením	9,61	10,63	4,05	3,38
48	Daň z príjmov z bežnej činnosti	1,67	2,18	0,94	0,98
49	splatná	2,04	2,19	1,22	1,13
50	odložená	-0,37	-0,01	-0,28	-0,15
51	VH z bežnej činnosti po zdanení	7,95	8,45	3,11	2,40
52	Mimoriadne výnosy	0,27	0,00	0,00	0,00
54	VH z mimoriadnej činnosti pred zdanením	0,27	0,00	0,00	0,00
55	Daň z príjmov z mimoriadnej činnosti	0,05	0,00	0,00	0,00
56	splatná	0,05	0,00	0,00	0,00
58	VH z mimoriadnej činnosti po zdanení	0,22	0,00	0,00	0,00
59	VH za účtovné obdobie pred zdanením	9,88	10,63	4,05	3,38
61	VH za účtovné obdobie po zdanení	8,16	8,45	3,11	2,40

Z vertikálnej analýzy výkazu ziskov a strát vyplývajú nasledovné skutočnosti:

Najväčší podiel na celkových tržbách majú tržby z predaja vlastných výrobkov a služieb. Jedná sa o nadpolovičný podiel, ktorý má rastúci trend. Druhou najväčšou položkou podieľajúcou sa na celkových tržbách sú tržby z predaja tovaru, ktoré majú približne 40%-ný podiel. Podiel tržieb z predaja tovaru má od roku 2008 klesajúci charakter. Tržby z predaja dlhodobého majetku a materiálu majú približne 2%-ný podiel na celkových tržbách, a preto je táto položka zanedbateľná.



Graf 16: Štruktúra tržieb v rokoch 2007 – 2010 (Zdroj: vlastné spracovanie)

Pridaná hodnota má na celkových tržbách podiel ustálený približne na úrovni 40%, avšak je pozorovateľný pomalý pokles pod úroveň 40%, pretože mierne rastú tržby a spolu s nimi aj náklady na obstaranie tovaru a iné náklady.

Podiel výrobnnej spotreby na celkových tržbách je priemerne 24%. Táto hodnota je relatívne priaznivá, ale nepriaznivý je jej vývoj v sledovanom období, kedy dochádza k rastu podielu výrobnnej spotreby na celkových tržbách v dôsledku zvýšeného rastu nákladov.

Výsledok hospodárenia z hospodárskej činnosti má výrazne klesajúci podiel na celkových tržbách. V roku 2007 a 2008 sa podiel tohto výsledku hospodárenia

pohyboval na úrovni viac ako 10%, kým v roku 2009 a 2010 jeho podiel na celkových tržbách klesol na úroveň približne 4%.

Výsledok hospodárenia za účtovné obdobie dosahuje nižšie podiely ako výsledok hospodárenia z hospodárskej činnosti. Je to spôsobené najmä zápornými hodnotami výsledku hospodárenia z finančnej činnosti.

3.10 Analýza Cash Flow

Analýza Cash Flow v rokoch 2007 až 2010 vychádza z prehľadu peňažných tokov za dané obdobie. Spoločnosť CWS – boco Slovensko s.r.o. zostavuje prehľad peňažných tokov nepriamou metódou.

3.10.1 Horizontálna a vertikálna analýza Cash Flow

V prehľade peňažných tokov eviduje spoločnosť CWS – boco Slovensko s.r.o. nasledovný vývoj v položkách:

Tab. 13: Horizontálna analýza prehľadu peňažných tokov v rokoch 2007 - 2010 (Zdroj: interné materiály, vlastné spracovanie)

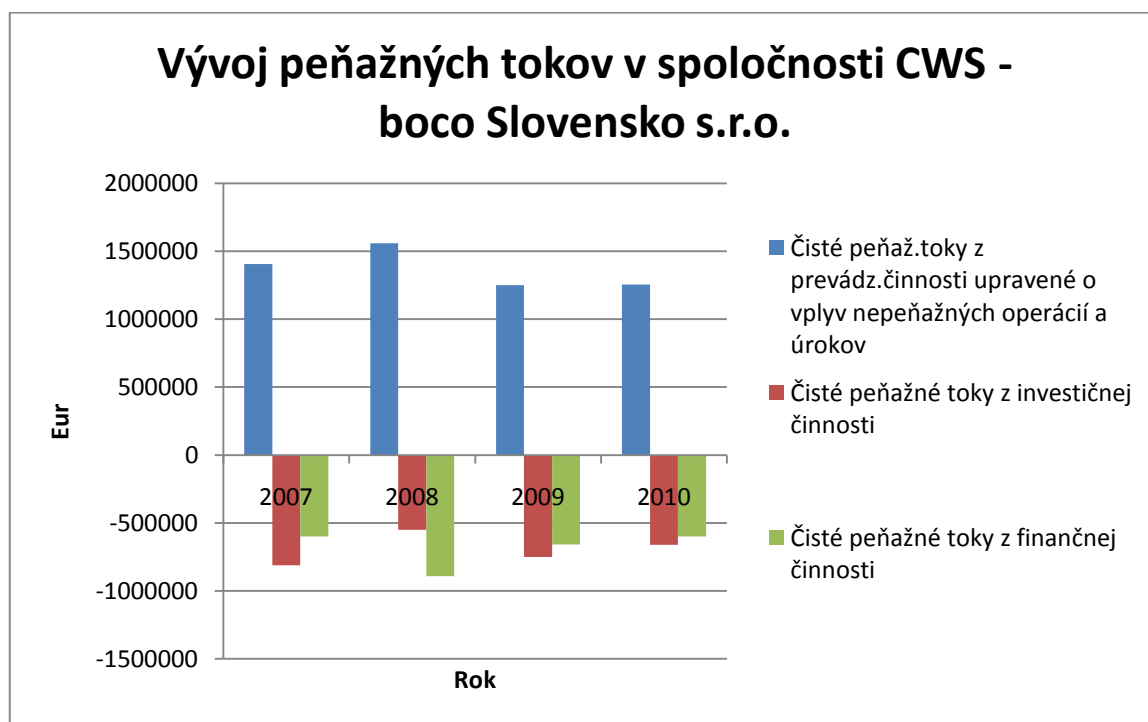
	2008- 2007	2009- 2008	2010- 2009	2008- 2007	2009- 2008	2010- 2009
Položka	[v Eur]			[v %]		
Čisté peňaž.toky z prevádzk.činnosti upravené o vplyv nepeň.operácií a úrokov	152 611	-308 844	4 397	10,85	-19,82	0,35
Čisté peňažné toky z investičnej činnosti	259 890	-199 753	89 960	32,06	-36,26	11,98
Čisté peňažné toky z finančnej činnosti	-292 324	233 739	58 488	-48,67	26,18	8,87
Čisté zvýšenie alebo zníženie peňažných prostriedkov	120 177	-274 858	152 845	2221,1	-239,49	95,47

Z analýzy cash flow vyplývajú nasledovné závery:

Peňažné toky z prevádzkovej činnosti dosahujú vo všetkých sledovaných rokoch kladné hodnoty. V roku 2009 však nastal výrazný pokles, a to približne o pätinu, oproti predchádzajúcemu roku. Tento pokles bol spôsobený obmedzením prevádzkovej činnosti v dôsledku hospodárskej krízy. V nasledujúcom roku nastal veľmi mierny nárast o 0,35%.

Peňažné toky z investičnej činnosti sú vo všetkých rokoch záporné. Tento fakt svedčí o tom, že spoločnosť investuje svoje peňažné prostriedky do obstarávania dlhodobého nehmotného majetku a dlhodobého hmotného majetku. Spoločnosť investuje najmä do úpravy prenajatých priestorov podľa svojich predstáv. Príjmy z predaja dlhodobého majetku však neprevyšujú výdavky na obstaranie nového majetku. V roku 2009 spoločnosť investovala do obnovy svojho majetku o viac ako 36% menej prostriedkov ako tomu bolo v predchádzajúcom roku. V ďalšom roku nastal nárast investovaných peňažných prostriedkov o takmer 12% do obnovy majetku.

Peňažné toky z finančnej činnosti nadobúdajú vo všetkých rokoch záporné hodnoty. V roku 2008 nastal výrazný pokles o takmer polovicu. Najväčší podiel na celkovom peňažnom toku majú samozrejme peňažné toky z prevádzkovej činnosti, ktoré majú v každom roku vysokú kladnú hodnotu. Hodnota peňažných tokov z investičnej a finančnej činnosti má v každom roku zápornú hodnotu a celkový peňažný tok znižujú približne rovnakým podielom.



Graf 17: Vývoj peňažných tokov v spoločnosti CWS - boco Slovensko s.r.o. (Zdroj: interné materiály)

3.11 Analýza rozdielových ukazovateľov

Do analýzy rozdielových ukazovateľov boli zaradené ukazovatele čistého pracovného kapitálu a čistých peňažných prostriedkov.

Tab. 14: Výpočet čistého pracovného kapitálu (Zdroj: vlastné spracovanie)

		2007	2008	2009	2010
Obežné aktíva	Eur	2 199 695	2 226 323	1 914 112	1 751 690
- krátkodobé cudzie zdroje	Eur	1 506 506	566 496	1 788 545	1 230 558
Čistý pracovný kapitál	Eur	693 189	1 659 827	125 567	521 132

Ukazovateľ čistého pracovného kapitálu hovorí o platobnej schopnosti podniku. Jeho záporná hodnota by indikovala tvorbu tzv. nekrytého dlhu. V sledovanom období podnik vytvára len kladnú hodnotu čistého pracovného kapitálu, čo znamená, že spoločnosť kryje časť obežného majetku dlhodobými zdrojmi.

Tab. 15: Výpočet čistého peňažného majetku (Zdroj: vlastné spracovanie)

		2007	2008	2009	2010
Obežné aktíva	Eur	2 199 695	2 226 323	1 914 112	1 751 690
- zásoby	Eur	848 901	1 069 692	788 552	644 942
- krátkodobé pasíva	Eur	1 506 506	566 496	1 788 545	1 230 558
Čistý peňažný majetok	Eur	-155 712	590 135	-662 985	-123 810

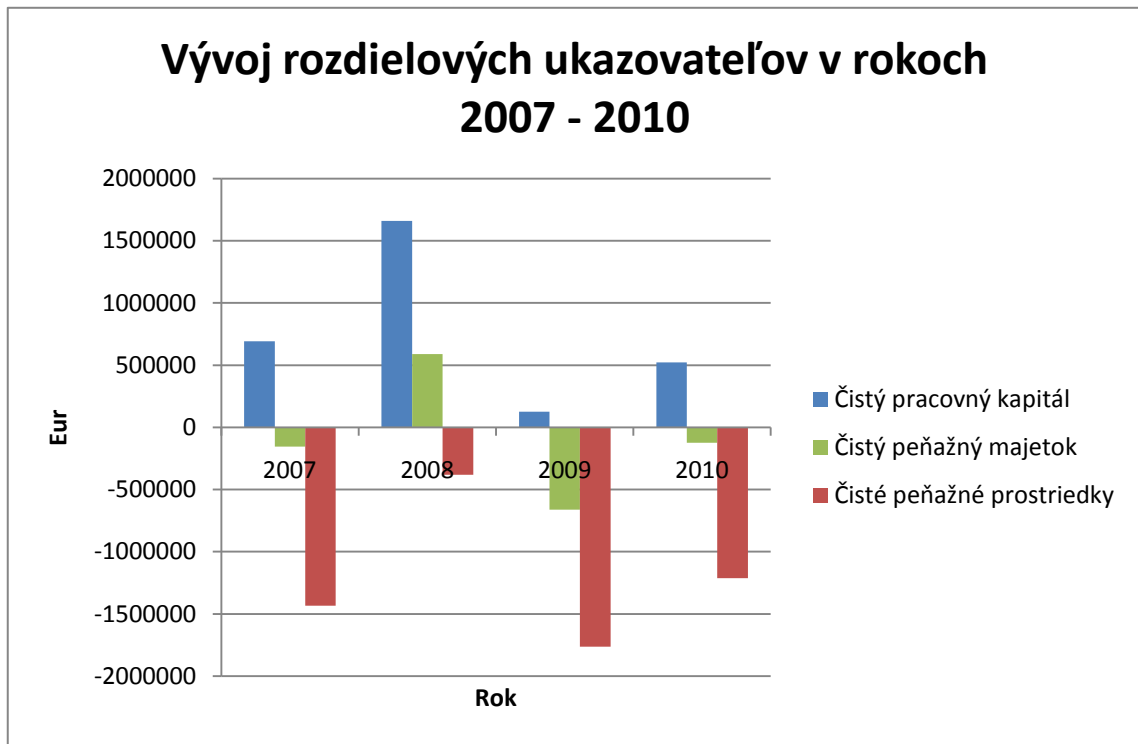
Ukazovateľ čistého peňažného majetku nadobúda okrem roku 2008 vždy zápornú hodnotu. Tento kladný stav v roku 2008 bol spôsobený tým, že spoločnosť chcela pred prijatím novej meny uhradiť, čo možno najviac svojich záväzkov. A zároveň z rovnakého dôvodu uhradili svoje pohľadávky odberatelia, a preto v spoločnosti klesol objem pohľadávok a vzrástla suma peňazí na účtoch v bankách.

Tab. 16: Výpočet čistých peňažných prostriedkov (Zdroj: vlastné spracovanie)

		2007	2008	2009	2010
Pohotovú peňaž. prostriedky	Eur	71 433	185 662	25 568	18 331
- okamžite splatné záväzky	Eur	1 506 506	566 496	1 788 545	1 230 558
Čisté peňažné prostriedky	Eur	-1 435 073	-380 834	-1 762 977	-1 212 227

Čisté peňažné prostriedky nadobúdajú v každom roku zápornú hodnotu, ktorá indikuje problémy s likviditou, ale množstvo peňazí spoločnosť nemôže tak úplne ovplyvniť. Je to z dôvodu, že materská spoločnosť stanovuje sumu peňazí, ktorú si môže

spoločnosť ponechať na konci roka na svojom účte v banke. Spoločnosť nemusí byť schopná splácať okamžite splatné záväzky, pretože nemá dostatočné množstvo pohotových peňažných prostriedkov na ich splatenie.



Graf 18: Vývoj rozdielových ukazovateľov v rokoch 2007 – 2010 (Zdroj: vlastné spracovanie)

Z rozdielu čistého pracovného kapitálu a čistého peňažného majetku vyplýva, že len v roku 2008 je viac peňazí viazaných v zásobách. Pretože pohľadávky boli odberateľmi vo väčšej miere uhradené pred prijatím Eura. Vo všetkých ostatných rokoch je viac peňažných prostriedkov viazaných v pohľadávkach. Z toho vyplýva, že spoločnosť by sa mala zaoberať riadením pohľadávok.

3.12 Analýza pomerových ukazovateľov

V tejto časti budú analyzované ukazovatele rentability, aktivity, zadlženosti, likvidity a prevádzkové ukazovatele.

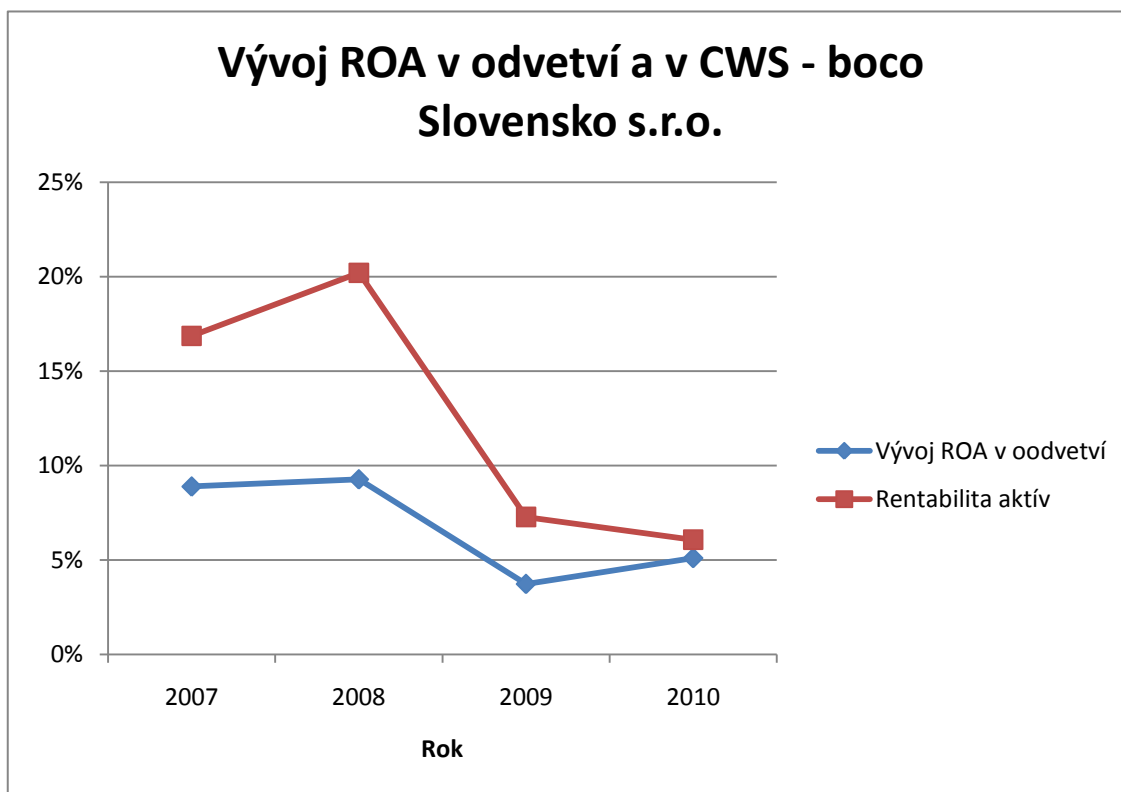
3.12.1 Ukazovatele rentability

V rámci analýzy rentability podniku boli použité nasledovné ukazovatele:

Tab. 17: Výpočty ukazovateľov rentability (Zdroj: vlastné spracovanie)

		2007	2008	2009	2010
čistý zisk	Eur	652 842	739 553	236 460	183 885
	/aktíva	3 872 569	3 661 325	3 249 606	3 028 851
Rentabilita aktív		16,86%	20,20%	7,28%	6,07%
čistý zisk	Eur	652 842	739 553	236 460	183 885
	/tržby	7 995 632	8 751 133	7 614 353	7 648 038
Rentabilita tržieb		8,17%	8,45%	3,11%	2,40%
EBIT	Eur	834 512	967 787	341 764	299 967
	/vlastný kapitál+dlhodobé dlhy	2 247 395	2 997 992	1 363 490	1 654 900
Rentabilita dlhodobých zdrojov		37,13%	32,28%	25,07%	18,13%
čistý zisk	Eur	652 842	739 553	236 460	183 885
	/vlastný kapitál	2 120 660	2 860 198	1 300 127	1 571 961
Rentabilita vlastného kapitálu		30,79%	25,86%	18,19%	11,70%
EAT	Eur	652842	739553	236460	183 885
	/celkové náklady	7282046	7 922 833	7 348 083	7 460 450
Rentabilita nákladov		8,97%	9,33%	3,13%	2,47%

Rentabilita aktív má od roku 2008, kedy dosahovala hodnotu viac ako 20% klesajúcu tendenciu. Markantný je pokles v roku 2009 o takmer 13%. Tento pokles bol spôsobený výrazným poklesom čistého zisku. Hodnoty rentability aktív v spoločnosti sú vyššie ako v odvetví. Avšak vývoj trendu je totožný, ale s väčšími výkyvmi v spoločnosti. Tu sa prejavuje výrazné šetrenie odberateľov na hygienických potrebách a službách ponúkaných spoločnosťou CWS – boco Slovensko s.r.o.



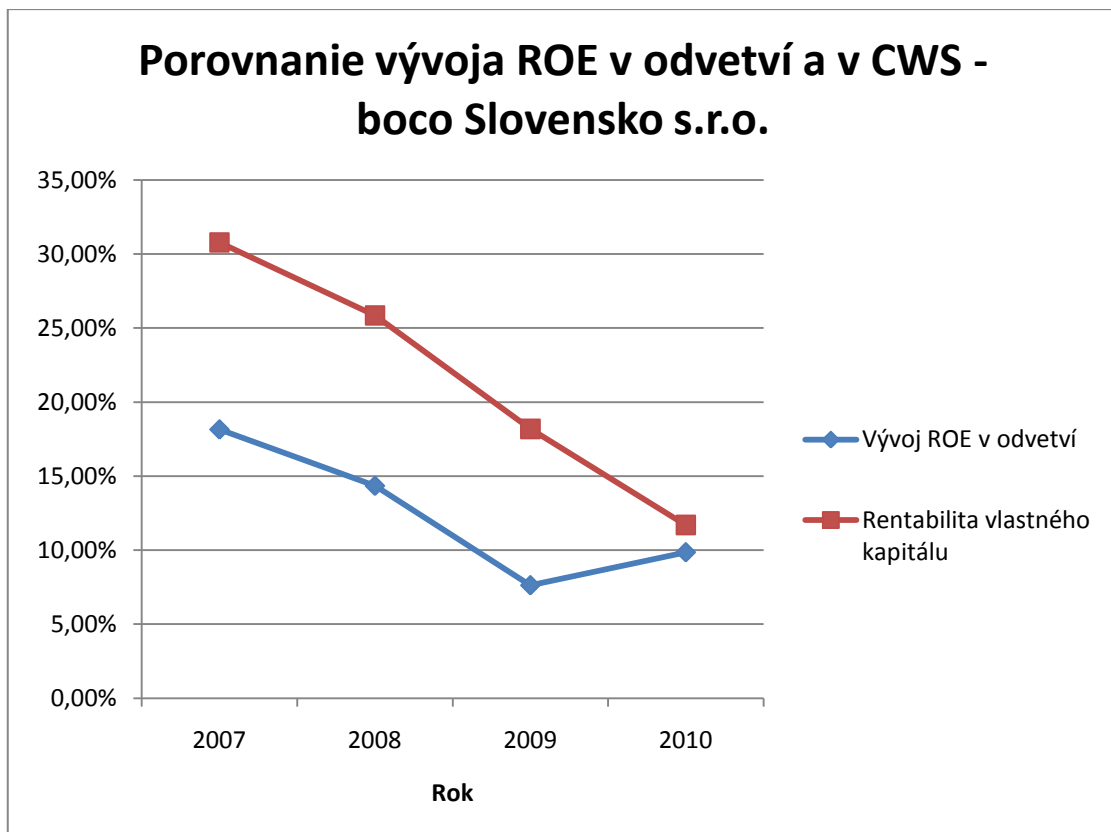
Graf 19: Vývoj ROA v odvetví a v spoločnosti v rokoch 2007 - 2010 (Zdroj: MPO ČR, interné materiály)

Rentabilita tržieb má taktiež klesajúcu tendenciu. V oblasti rentability tržieb by mal správny vývoj mať rastúcu tendenciu. Napriek tomu, že v dvoch posledných sledovaných rokoch tržby rastú, zisk neustále klesá. Z interných informácií vyplýva, že rentabilita tržieb v spoločnosti je nižšia ako rentabilita tržieb najsilnejšieho konkurenta. Spoločnosť by si mala sledovať vývoj hodnoty nákladov, v prípade, že nedokáže významne ovplyvniť rast tržieb.

Rentabilita dlhodobých zdrojov má počas celého sledovaného obdobia klesajúcu tendenciu. Vyplýva to najmä z klesajúceho zisku v dôsledku hospodárskej krízy a straty zákazníkov. Rovnaký priebeh má rentabilita dlhodobých zdrojov aj u hlavných konkurentov spoločnosti CWS – boco Slovensko s.r.o., avšak hodnoty rentability dosahujú podstatne nižšie.

Rentabilita vlastného kapitálu má taktiež klesajúcu tendenciu. V každom sledovanom roku klesá o stále viac percent. Z pôvodných 30,8% klesá až na súčasných 11,7%. Je dobré, že rentabilita vlastného kapitálu je kladná. Avšak ak bude stále pokračovať

klesajúci trend a rentabilita vlastného kapitálu klesne pod úrokové miery, ktoré ponúkajú napríklad bankové subjekty, bude výhodnejšie investovať v banke ako do tejto spoločnosti. Z porovnania s vývojom v odvetví, ako je uvedené v nasledujúcom grafe, je zrejmé, že rentabilita vlastného kapitálu spoločnosti CWS – boco Slovensko s.r.o. kopírovala vývoj v odvetví až do roku 2009. Následne sa vývoj v spoločnosti zhoršuje napriek tomu, že vývoj v odvetví nabral opačný trend.



Graf 20: Porovnanie vývoja ROE v odvetví a v spoločnosti (Zdroj: MPO ČR, interné materiály)

Rentabilita nákladov má po miernom náraste v roku 2008 klesajúci charakter. Tento vývoj je nežiaduci a indikuje, že spoločnosti vznikajú vysoké náklady, ktoré neprinášajú vyšší zisk, a teda sú vynakladané zbytočne. Ide o to, že spoločnosti sa znížili tržby, ale nedokáže na to adekvátne reagovať znížením nákladov.

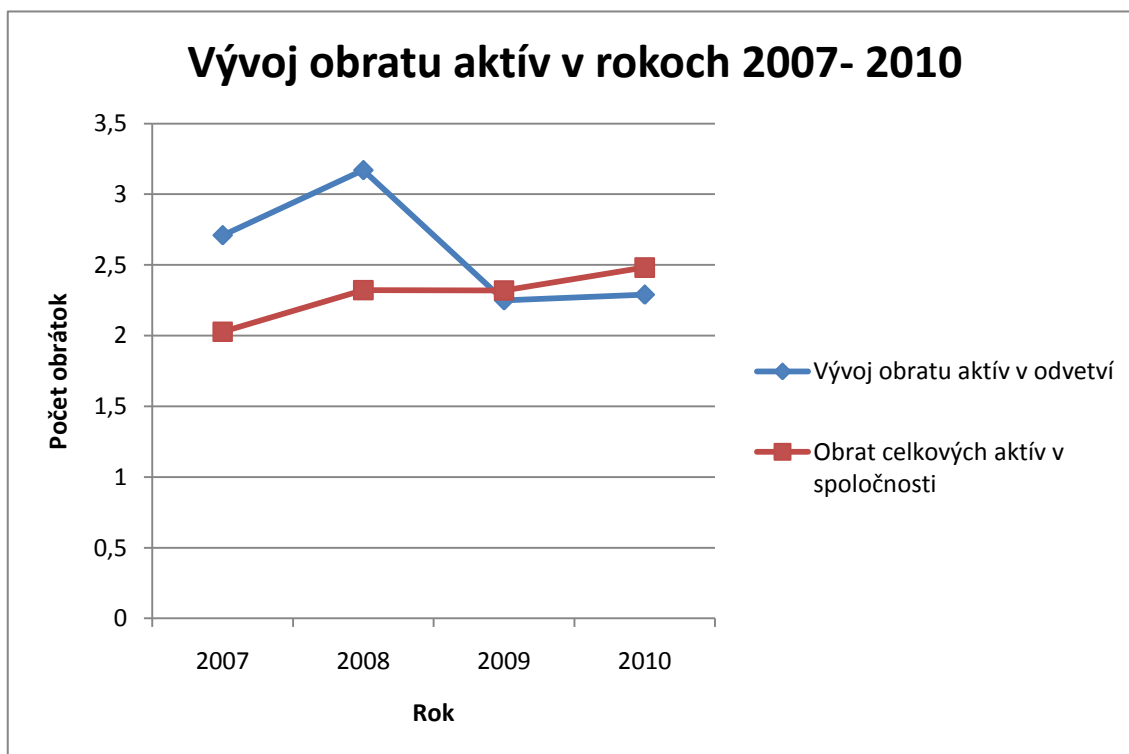
3.12.2 Ukazovatele aktivity

V rámci analýzy aktivity podniku boli použité nasledovné ukazovatele:

Tab. 18: Výpočty ukazovateľov aktivity (Zdroj: vlastné spracovanie)

		2007	2008	2009	2010
tržby	Eur	7851405	8499874	7539387	7516437
/celkové aktíva	Eur	3872569	3661325	3249606	3028851
Obrat celkových aktív	obrátky	2,03	2,32	2,32	2,48
aktíva	Eur	3872569	3661325	3249606	3028851
/tržby	Eur	7851405	8499874	7539387	7516437
Doba obratu aktív	dni	180,03	157,22	157,32	147,08
tržby	Eur	7851405	8499874	7539387	7516437
/zásoby	Eur	848901	1069692	788552	644942
Obrat zásob	obrátky	9,25	7,95	9,56	11,65
zásoby	Eur	848901	1069692	788552	644942
/tržby	Eur	7851405	8499874	7539387	7516437
Doba obratu zásob	dni	39,36	45,81	38,07	31,23
pohľadávky	Eur	1279360	970969	1099992	1088417
/tržby	Eur	7851405	8499874	7539387	7516437
Doba inkasa pohľadávok	dni	59,48	41,70	53,25	52,85
záväzky	Eur	1751643	801077	1949479	1456713
/náklady	Eur	7282046	7922833	7348083	7460450
Doba splácania záväzkov	dni	87,80	36,91	96,84	71,27

Z analýzy ukazovateľov aktív vyplýva, že aktíva sa v podniku obrátia približne dvakrát do roka. V sledovaných obdobiach obrat celkových aktív rastie až na hodnotu takmer 2,5 v roku 2010. Tento vývoj je pozitívny na základe teoretických údajov. Doba obratu aktív klesá zo 180 dní v roku 2007 na 147 dní v roku 2010. Z porovnania v odvetví je zrejmé, že spoločnosť hospodári zo svojimi aktívami lepšie, pretože v odvetví obrat aktív klesá od roku 2008.



Graf 21: Vývoj obratu aktív v odvetví a v spoločnosti v rokoch 2007 - 2010 (Zdroj: MPO ČR, interné materiály)

Čo sa obratu zásob týka, tak sa počet obrátok zásob za rok zvyšuje. V roku 2010 sa obrátili zásoby jedenásťkrát, čo v dňoch predstavuje obrat zásob každých približne 31 dní. Ak bude spoločnosť v tomto trende pokračovať, možno to označiť za dobrý vývoj.

Podľa doby inkasa pohľadávok je vidieť, že pohľadávky sú inkasované približne po 50 dňoch. Spoločnosť by sa preto mala zamerať na vymáhanie pohľadávok v čase ich splatnosti. Splatnosť pohľadávok v spoločnosti sa pohybuje v rozmedzí 10 – 60 dní.

Podľa hodnôt doby splácania záväzkov možno o spoločnosti povedať, že využíva nákup na obchodný úver. Svoje záväzky platí až po viac ako 2 mesiacoch od času ich vzniku. Z porovnania času kedy spoločnosti prídu peniaze od odberateľov a času, kedy spoločnosť platí svoje záväzky vyplýva, že platí až určitú dobu po inkasovaní peňazí.

3.12.3 Ukazovatele zadlženosti

V rámci analýzy zadlženosti podniku boli použité nasledovné ukazovatele:

Tab. 19: Výpočty ukazovateľov zadlženosti (Zdroj: vlastné spracovanie)

		2007	2008	2009	2010
vlastný kapitál	Eur	2 120 660	2 860 198	1 300 127	1 571 961
/celkový kapitál	Eur	3 872 569	3 661 325	3 249 606	3 028 851
Stupeň samofinancovania		54,76%	78,12%	40,01%	51,90%
cudzie zdroje	Eur	1 751 643	801 077	1 949 479	1 456 713
/celkový kapitál	Eur	3 872 569	3 661 325	3 249 606	3 028 851
Stupeň zadlženia		45,23%	21,88%	59,99%	48,10%
aktíva	Eur	3 872 569	3 661 325	3 249 606	3 028 851
/vlastný kapitál	Eur	2 120 660	2 860 198	1 300 127	1 571 961
Finančná páka		1,83	1,28	2,50	1,93
záväzky	Eur	1 751 643	801 077	1 949 479	1 456 713
/pohľadávky	Eur	1 279 360	970 969	1 099 992	1 088 417
Platobná schopnosť		1,37	0,83	1,77	1,34
cudzie zdroje	Eur	1 751 643	801 077	1 949 479	1 456 713
/vlastný kapitál	Eur	2 120 660	2 860 198	1 300 127	1 571 961
Debt equity ratio		0,83	0,28	1,50	0,93
EBIT	Eur	834 512	967 787	341 764	299 967
/nákladové úroky	Eur	44 480	37 331	33 616	41 299
Úrokové krytie		18,76	25,92	10,17	7,26

Z ukazovateľov stupňa samofinancovania a stupňa zadlženosti vyplýva, že spoločnosť vo všetkých rokoch okrem roku 2009 využíva vo väčšej miere financovanie z vlastných zdrojov. Podľa interných informácií je však do budúcnosti isté, že podiel vlastných zdrojov sa zníži a stúpne podiel cudzích zdrojov financovania. Z porovnania stupňa samofinancovania v odvetví a v spoločnosti CWS – boco Slovensko s.r.o. vyplýva, že spoločnosť využíva financovanie vlastnými zdrojmi vo výrazne väčšej miere ako podniky, ktoré tiež pôsobia v tomto odvetví.

Ukazovateľ finančnej páky vypovedá o podiele vlastného kapitálu na aktívach. Spoločnosť v tomto prípade vykazuje kolísavú hodnotu. Avšak jej hodnoty spĺňajú požiadavku, aby boli minimálne väčšie ako 1.



Graf 22: Vývoj stupňa samofinancovania a stupňa zadĺženia v odvetví a v spoločnosti v rokoch 2007 - 2010 (Zdroj: MPO ČR, interné materiály)

Platobná schopnosť spoločnosti presahuje v troch sledovaných rokoch hodnotu 1. Táto hodnota je vysoká. Podnik nie je schopný splatiť svoje záväzky, pretože ich má viac ako pohľadávok. V roku 2008 je hodnota platobnej schopnosti síce menšia ako 1, avšak tento stav je spôsobený úhradou záväzkov vo väčšej miere pred prijatím Eura.

Ukazovateľ debt equity ratio má kolísavý charakter, striedavo klesá a narastá. V roku 2008 však dosahuje najnižšiu hodnotu, čo je spôsobené najmä úhradou väčšiny záväzkov ešte v starej slovenskej mene pred prijatím novej meny. V ďalšom roku v dôsledku výrazného nárastu záväzkov, vzrástla aj hodnota tohto ukazovateľa takmer sedemkrát. V poslednom roku došlo k poklesu o takmer o polovicu.

Úrokové krytie do roku 2008 rástlo. Od roku 2008 klesá až na úroveň, kedy zisk pred zdanením prevyšuje nákladové úroky len viac ako sedemkrát. Je to spôsobené výrazným poklesom zisku a v roku 2010 aj nárastom nákladových úrokov.

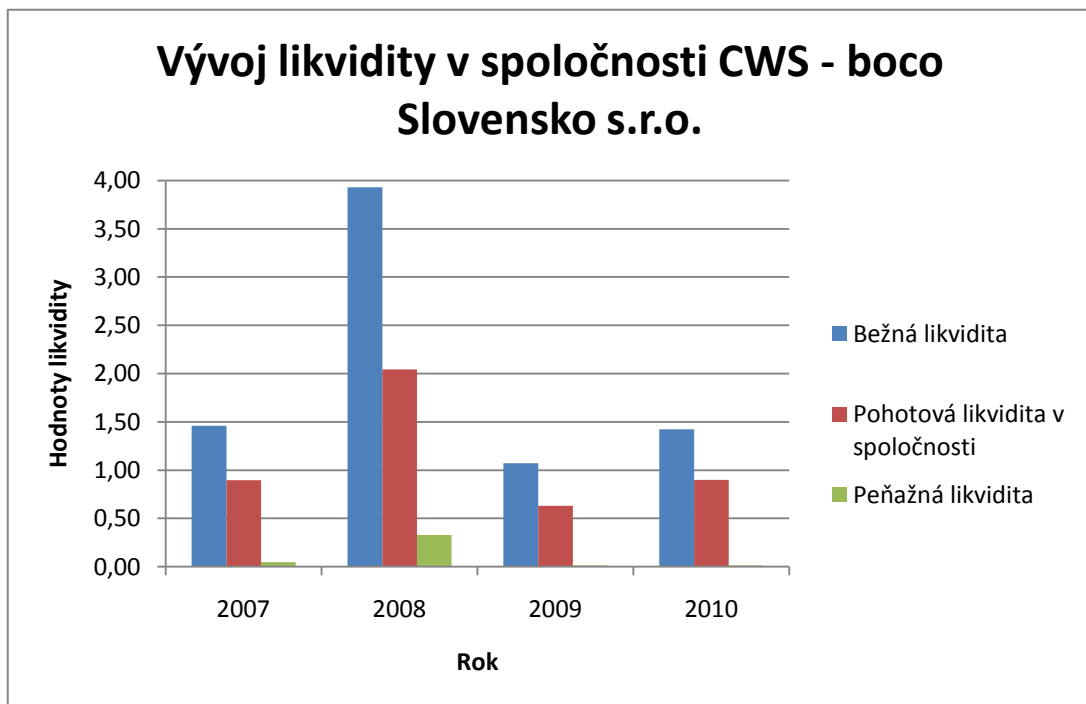
3.12.4 Ukazovatele likvidity

V rámci analýzy likvidity podniku boli použité nasledovné ukazovatele:

Tab. 20: Výpočty ukazovateľov likvidity (Zdroj: vlastné spracovanie)

		2007	2008	2009	2010
obežné aktíva	Eur	2 199 695	2 226 323	1 914 112	1 751 690
/krátkodobé pasíva	Eur	1 506 506	566 496	1 788 545	1 230 558
Bežná likvidita		1,46	3,93	1,07	1,42
(obežné aktíva – zásoby)	Eur	1 350 793	1 156 631	1 125 560	1 106 748
/krátkodobé pasíva	Eur	1 506 506	566 496	1 788 545	1 230 558
Pohotová likvidita		0,90	2,04	0,63	0,90
krátkodobý finančný majetok	Eur	71 433	185 662	25 568	18 331
/krátkodobé pasíva	Eur	1 506 506	566 496	1 788 545	1 230 558
Peňažná likvidita		0,05	0,33	0,01	0,01

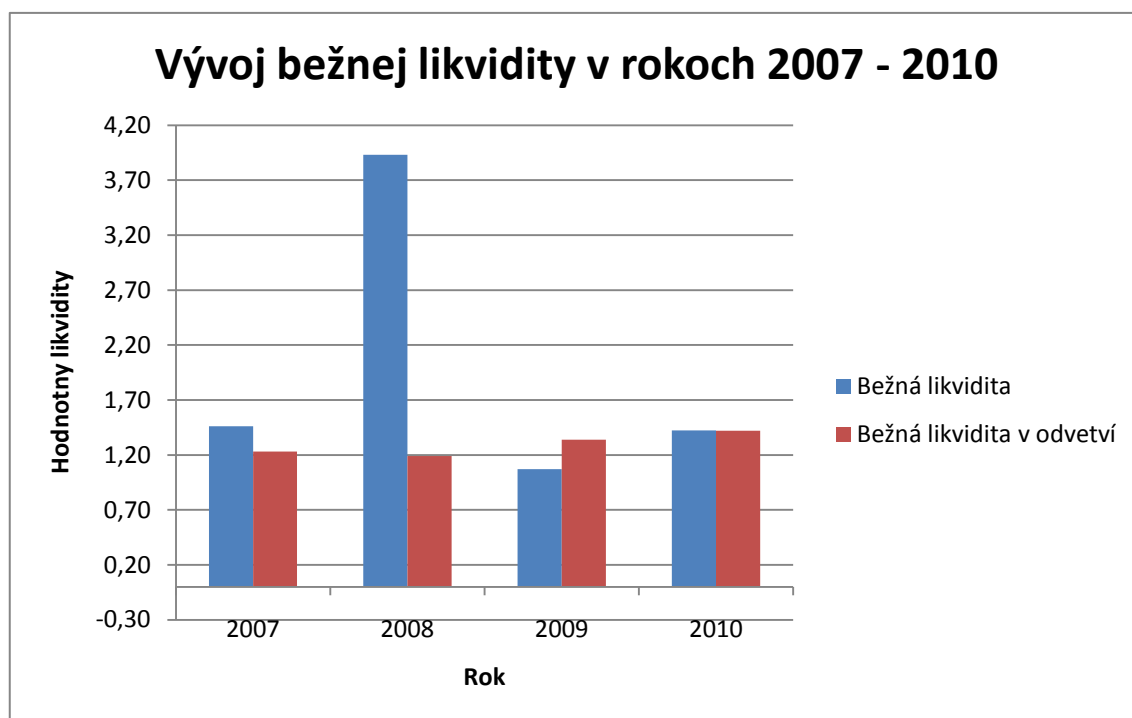
Hodnoty uvedené v tabuľke sú pre lepšiu prehľadnosť zobrazené aj v grafickom vyjadrení.



Graf 23: Vývoj likvidity v spoločnosti CWS - boco Slovensko s.r.o. v rokoch 2007 - 2010 (Zdroj: interné materiály spoločnosti)

Na základe teoretických východísk sa hodnoty bežnej likvidity majú pohybovať v rozmedzí 2 – 2,5. [18] Tieto hodnoty nedosahuje spoločnosť ani v jednom roku.

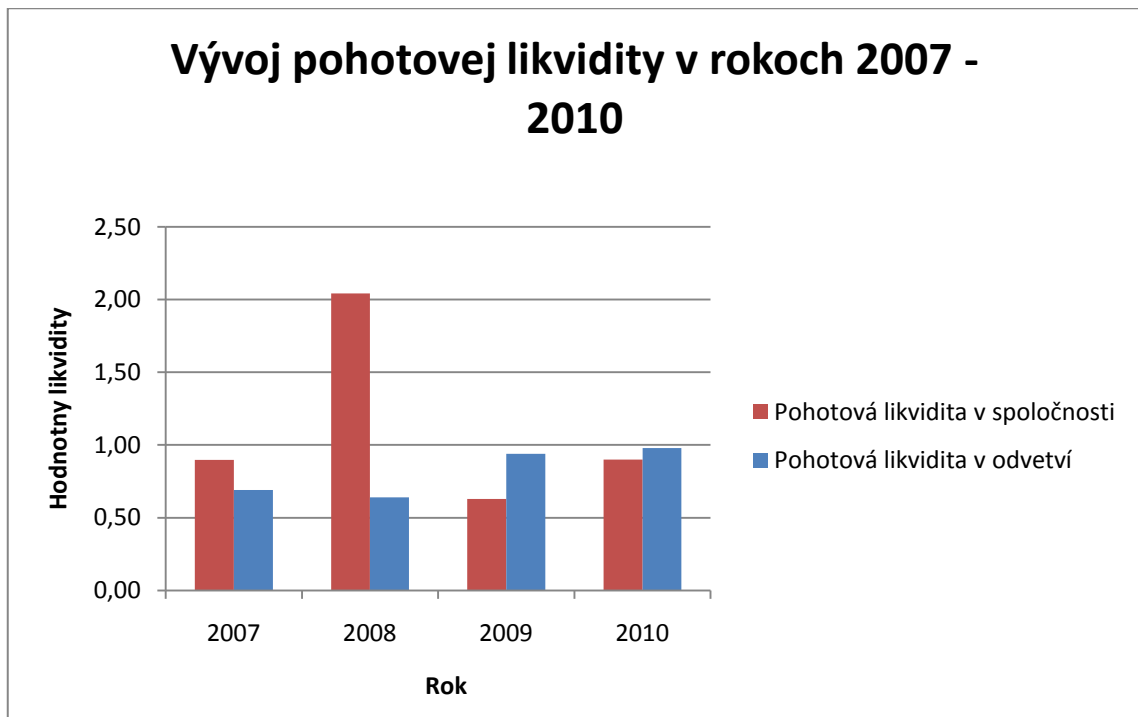
V roku 2008 dokonca prevyšuje hodnotu o takmer 100%, pretože došlo k splateniu záväzkov voči dodávateľom a prijatiu platieb od odberateľov pred prechodom na Euro. V posledných dvoch sledovaných rokoch hodnota bežnej likvidity nedosahuje požadované minimum. V tomto prípade sa dá povedať, že spoločnosť má viazané peňažné prostriedky v málo likvidných aktívach a nemusí byť schopná splatiť svoje krátkodobé záväzky načas, ale bude musieť použiť stále aktíva. Pri porovnaní s odvetvím je viditeľný podobný priebeh, kedy hodnoty bežnej likvidity nedosahujú odporúčané hodnoty.



Graf 24: Vývoj bežnej likvidity v odvetví a v spoločnosti v rokoch 2007 - 2010 (Zdroj: MPO ČR, interné materiály)

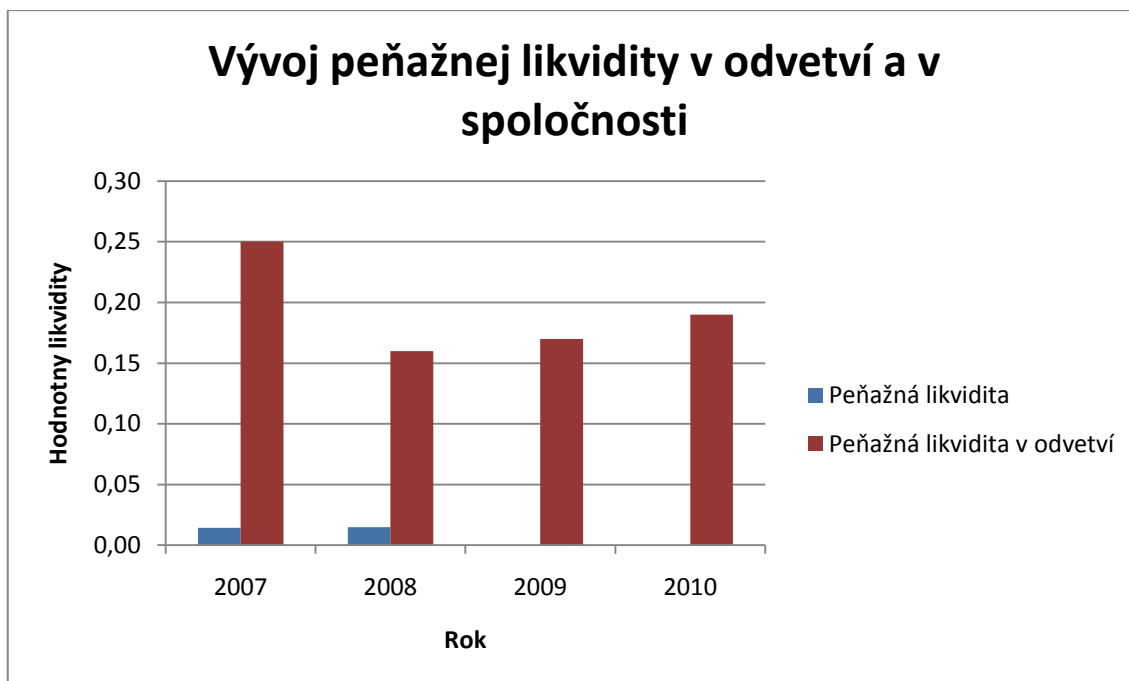
Hodnota pohotovej likvidity by mala byť rovná jednej. [18] Spoločnosť nedosahuje hodnotu rovnú 1 ani v jednom roku, avšak v rokoch 2007 a 2010 sa k tejto hodnote blíži. V roku 2008 je hodnota najlikvidnejšieho majetku dvakrát väčšia ako hodnota krátkodobých okamžite splatných záväzkov. Tento stav je spôsobený nízkou hodnotou záväzkov v danom roku. Spoločnosť nielen v roku 2008, ale aj v ostaných sledovaných rokoch vykazuje, že približne tretinu peňažných prostriedkov má viazaných v zásobách a zvyšné skoro celé dve tretiny sú viazané v pohľadávkach (graf č.23). Hodnota

pohotovej likvidity v odvetví sa v posledných dvoch sledovaných rokoch približuje k odporúčanej hodnote.



Graf 25: Vývoj pohotovej likvidity v odvetví a spoločnosti v rokoch 2007 – 2010 (Zdroj: MPO ČR, interné materiály)

Peňažná likvidita by sa mala pohybovať medzi hodnotami 0,2 až 0,4. [18] Do tohto rozpätia sa spoločnosť dostala len v roku 2008, a to teda v roku kedy boli nízke záväzky. V ostatných obdobiach sa hodnota pohybovala pod požadovanou minimálnou hranicou. Z toho vyplýva, že spoločnosť má problémy pri splácaní okamžite splatných záväzkov z práve voľných peňažných prostriedkov dostupných na bankovom účte, čo je ovplyvnené rozhodnutiami materskej spoločnosti. Vývoj v odvetví vykazuje tiež veľmi nízke hodnoty a rovnaký trend.



Graf 26: Vývoj peňažnej likvidity v odvetví a v spoločnosti v rokoch 2007 - 2010 (Zdroj: MPO ČR, interné materiály)

3.12.5 Prevádzkové ukazovatele

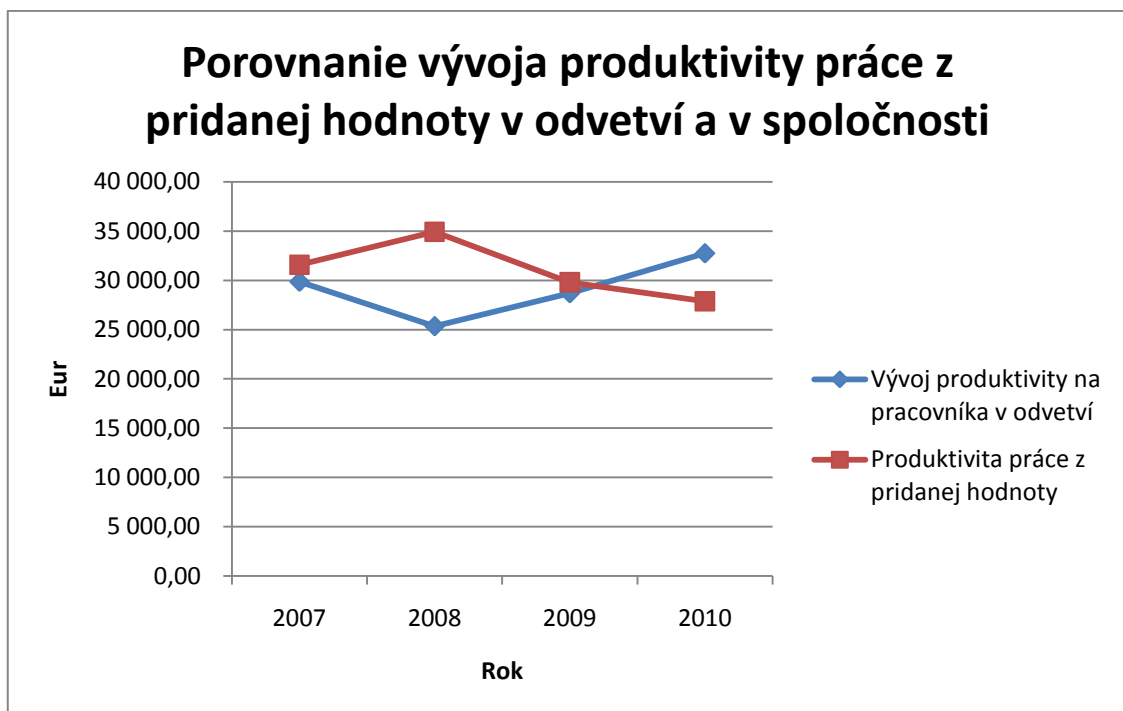
V rámci analýzy prevádzkových ukazovateľov podniku boli ukazovatele rozdelené na ukazovatele produktivity práce a ostatné prevádzkové ukazovatele.

Tab. 21: Výpočty ukazovateľov produktivity práce (Zdroj: vlastné spracovanie)

		2007	2008	2009	2010
osobné náklady	Eur	1773750	1785016	1767619	1794142
/pridaná hodnota	Eur	3315824	3772620	3129824	3009593
Osobné náklady k pridanej hodnote		0,53	0,47	0,56	0,60
pridaná hodnota	Eur	3315824	3772620	3129824	3009593
/počet pracovníkov	osoby	105	108	105	108
Produktivita práce z pridanej hodnoty	Eur	31579,28	34931,67	29807,85	27866,60
tržby	Eur	7851405	8499874	7539387	7516437
/počet pracovníkov	osoby	105	108	105	108
Produktivita práce z tržieb	Eur	74775,28	78702,54	71803,69	69596,64
mzdové náklady	Eur	1339142	1311968	1291304	1315114
/počet pracovníkov	osoby	105	108	105	108
Ročná priemerná mzda	Eur	12753,74	12147,85	12298,13	12176,98
ročná priemerná mzda	Eur	12753,74	12147,85	12298,13	12176,98
/počet mesiacov v roku	mesiace	12	12	12	12
Mesačná priemerná mzda	Eur	1062,81	1012,32	1024,84	1014,75

Osobné náklady vo vzťahu k pridanej hodnote majú v sledovanom období rastúci trend. Podiel osobných nákladov rástol z necelých 50% v roku 2008 až na 60% hodnoty pridanej hodnoty v roku 2010. Tento trend možno označiť za nežiaduci, ktorý je spôsobený vysokým odvodovým zaťažením na Slovensku a rastom počtu zamestnancov v roku 2010 oproti roku 2009 zo 105 na 108 zamestnancov. Tento krok sa v čase klesajúcich tržieb zdá byť nelogickým, ale spoločnosť chcela prostredníctvom novoprijatých obchodných zástupcov získavať nových zákazníkov.

Produktivita práce zamestnancov z pridanej hodnoty klesá v sledovanom období, čo znamená negatívny trend pre spoločnosť. Z porovnania vývoja v spoločnosti a v období vyplýva, že vývoj v spoločnosti je opačný ako vývoj v odvetví. V tomto prípade v čase krízy spoločnosť nezareagovala správne.



Graf 27: Porovnanie vývoja produktivity práce z pridanej hodnoty na pracovníka v rokoch 2007 - 2010 (Zdroj: MPO ČR, interné materiály)

Priemerná ročná mzda do roku 2009 rastie, v roku 2010 poklesla ako dôsledok zvýšenia počtu zamestnancov o 3 pracovníkov oproti roku 2009. Priemerná mesačná mzda je vyššia ako priemerná mzda v hospodárstve. Je však nutné konštatovať, že nie všetci zamestnanci dostávajú rovnako vysokú mzdu.

Tab. 22: Ostatné prevádzkové ukazovatele (Zdroj: vlastné spracovanie)

		2007	2008	2009	2010
náklady	Eur	7 282 046	7 871 912	7 332 418	7 450 379
/výnosy	Eur	8 050 701	8 853 289	7 656 231	7 719 118
Nákladovosť výnosov		0,90	0,89	0,96	0,97

Nákladovosť výnosov je ukazovateľ, ktorý v spoločnosti od roku 2008 vykazuje rast, čo je negatívne. Znamená to, že na jedno Euro výnosov pripadá až 97 centov nákladov v roku 2010. Táto hodnota je alarmujúca a spoločnosť by sa mala zamerať na riadenie nákladov. V nasledujúcej tabuľke je vidieť, ktoré z nákladov majú byť predmetom záujmu v spoločnosti. Sú to náklady na obstaranie tovaru a výrobná spotreba, pretože sa podieľajú na nákladovosti výnosov viac ako polovičným podielom.

Tab. 23: Analýza nákladovosti výnosov (Zdroj: vlastné spracovanie)

		2007	2008	2009	2010
osobné náklady	Eur	1773750	1785016	1767619	1794142
/výnosy	Eur	8 050 701	8 853 289	7 656 231	7 719 118
Osobné náklady k výnosom		0,22	0,20	0,23	0,23
N na obst.tovaru+výrobná spotreba	Eur	4 535 581	4 727 254	4 409 563	4 506 844
/výnosy	Eur	8 050 701	8 853 289	7 656 231	7 719 118
Prevádzkové náklady k výnosom		0,56	0,53	0,58	0,58

4 Zhrnutie výsledkov finančnej analýzy

Zo všetkých analýz sústav ukazovateľov, ktoré boli v práci použité vzišiel rovnaký výsledok, ktorý hovorí, že spoločnosť je finančne zdravá a bezprostredne jej nehrozí bankrot. Avšak v každej analýze vyvstal aj problém, ktorý poukazoval na problém s rentabilitou, čo sa neskôr pri podrobnej analýze ukazovateľov rentability aj ukázalo.

Z horizontálnej a vertikálnej analýzy aktív a pasív vyplynulo, že v roku 2008 v dôsledku chystaného prechodu na novú menu Euro sa spoločnosť rozhodla splatiť veľkú časť svojich záväzkov voči dodávateľom a rovnako aj odberatelia spoločnosti splatili svoje pohľadávky. Toto sa pozitívne odrazilo na všetkých sledovaných ukazovateľoch. Avšak následne v roku 2009, keď sa situácia vrátila do pôvodného stavu a navyše sa naplno prejavili dôsledky hospodárskej krízy, spoločnosť vykazuje horšie výsledky.

Ďalej je zaujímavé, a v porovnaní s väčšinou podnikov aj neobvyklé, zistenie, ale v spoločnosti CWS – boco Slovensko s.r.o. v takmer celom sledovanom období platné, že svoju činnosť financuje prevažne vlastnými zdrojmi financovania. Z cudzích zdrojov financovania využíva najmä financovanie prostredníctvom obchodného úveru od dodávateľov. Spoločnosť nečerpá žiaden bankový úver, ale záväzky voči spriazneným spoločnostiam uhrádza prostredníctvom otvoreného akreditívu.

Nerozdelený zisk z minulých rokov je položka, kde spoločnosť určité obdobie prevádzala výsledok hospodárenia v takmer celej svojej výške až do doby (rok 2009), v ktorom materská spoločnosť rozhodla o jeho vyplatení vo forme dividend.

Z analýz výkazu ziskov a strát je zrejmé, že spoločnosť dokáže aj v čase krízy vytvárať zisk. Čomu je však nutné venovať pozornosť, je fakt, že tržby spoločnosti rastú pomalšie ako náklady na obstaranie tovaru a náklady, ktoré vznikajú pri výkone servisných činností. Tento fakt potvrdil aj ukazovateľ nákladovosti výnosov, ktorý má rastúci charakter.

Najväčší podiel na celkových tržbách majú tržby z predaja vlastných výrobkov a služieb a až následne tržby z predaja tovaru. Z toho vyplýva, že spoločnosť má vyššie tržby zo servisných činností – čistenie a pranie rohoží a pracovného oblečenia, servis hygienických zariadení.

V spoločnosti sa pozitívne prejavila skutočnosť, že v Slovenskej republike bola prijatá nová mena. Spoločnosť obchoduje s partnermi v zahraničí, a preto prijatie novej meny Eura sa prejavilo znížením kurzových strát.

Z analýzy Cash Flow vyplynulo, že spoločnosť investovala značnú časť prostriedkov do úprav prenajatých priestorov, v ktorých vykonáva svoju činnosť.

Z analýzy rozdielových ukazovateľov sa dá vyčítať, že čistý pracovný kapitál je vo všetkých rokoch kladný. To znamená, že spoločnosť nevytvára nekrytý dlh. Avšak z rozdielu ukazovateľa čistý pracovný kapitál a čistý peňažný majetok vyplýva, že spoločnosť viaže približne tretinu prostriedkov v zásobách. Z rozdielu ukazovateľov čistý peňažný majetok a čisté peňažné prostriedky zasa vyplynulo, že až takmer dve tretiny prostriedkov sú viazané v pohľadávkach.

Analýza ukazovateľov rentability potvrdila výsledky zo sústav ukazovateľov o klesajúcej rentabilite. Je to spôsobené najmä rapídne klesajúcim ziskom ako dôsledkom hospodárskej krízy, kedy sa mnoho zákazníkov rozhodlo šetriť práve na hygienických potrebách alebo boli nútení svoju podnikateľskú činnosť úplne ukončiť.

Čo sa týka ukazovateľov aktivity, spoločnosť vykazuje hodnoty podobné hodnotám v odvetví. Nepriaznivo sa dá hodnotiť doba splatnosti pohľadávok od odberateľov, ktorá prevyšuje okrem roku 2008 hranicu 50 dní. Väčšina faktúr má však dobu splatnosti kratšiu. V roku 2008 je tento stav odlišný z dôvodu splatenia pohľadávok pred prijatím Eura. Pretože odberatelia pomerne neskoro splácajú pohľadávky a spoločnosť nemá na účtoch v banke k dispozícii dostatočné množstvo peňažných prostriedkov je nútená odkladať splácanie záväzkov, ktoré v poslednom sledovanom roku 2010 presahuje hranicu 70 dní. Rovnako aj záväzky majú dobu splatnosti kratšiu, približne o polovicu, prípadne ešte kratšie. Týmto odsúvaním splatnosti dodávateľských faktúr spoločnosť poškodzuje svoje dobré meno.

Spoločnosť výrazne ovplyvňujú rozhodnutia zo strany materskej spoločnosti. Najmä rozhodnutie o výške zostatku na bankovom účte, ktoré spôsobuje zlé výsledky najmä u ukazovateľov likvidity. Spoločnosť nemá k dispozícii krátkodobý finančný majetok v potrebnej výške, aby bola schopná splatiť okamžite splatné záväzky.

Produktivita práce v spoločnosti vykazuje opačný trend ako v odvetví, čo poukazuje na nesprávne rozhodnutia spoločnosti o počte zamestnancov počas krízy.

5 Vlastné návrhy riešenia a ich zhodnotenie

Z výsledkov analýz sústav ukazovateľov je zrejmé, že podnik sa nachádza v relatívne vyhovujúcej finančnej situácii. Avšak niektoré ukazovatele indikujú určité problémy, ktoré sú potom podrobnejšie vykázané aj v nasledujúcich analýzach účtovných výkazov a analýze pomerových ukazovateľov. Jedná sa najmä o tieto problémy:

- klesajúca likvidita a záporný stav čistých peňažných prostriedkov,
- vysoká hodnota pohľadávok a pomerne vysoká hodnota zásob,
- klesajúce tržby v dôsledku šetrenia zo strany zákazníkov a ich zániku ako dôsledku hospodárskej krízy a na základe toho klesajúca rentabilita v dôsledku klesajúceho zisku.

5.1 Opatrenia na zlepšenie likvidity a hodnoty čistých peňažných prostriedkov

Z výsledkov analýzy ukazovateľov likvidity vyplýva, že spoločnosť má problémy so schopnosťou splácať svoje záväzky načas. Likviditu spoločnosti ovplyvňujú v prvom rade rozhodnutia materskej spoločnosti, ktoré prikazujú previezť nadbytočné peňažné prostriedky na jej účet. Limit, ktorý si môže spoločnosť CWS – boco Slovensko s.r.o. ponechať na konci účtovného obdobia je približne 20 000 Eur. Toto rozhodnutie materskej spoločnosti spôsobuje, že spoločnosť CWS – boco Slovensko s.r.o. nie je v určitých momentoch schopná splácať svoje záväzky načas. O tejto skutočnosti svedčí aj záporný stav čistých peňažných prostriedkov, ktoré majú slúžiť na úhradu okamžite splatných záväzkov. Z údajov o dobe splatnosti záväzkov a inkasa pohľadávok vyplýva, že spoločnosť spláca svoje záväzky až po tom, ako inkasuje peniaze od svojich odberateľov, čo je správne. Nesprávne je však to, že aby spoločnosť splatila svoje záväzky musí čakať až takmer dva mesiace, kým dostane peniaze od odberateľov. Týmto spôsobom sa dostáva do platobnej neschopnosti. Klesajúca likvidita spolu s výrazne klesajúcou rentabilitou sú príznakom možnej krízy. Z uvedeného vyplýva, že spoločnosť sa musí zamerať na riadenie likvidity.

Aby spoločnosť zlepšila svoju likviditu môže využiť nasledujúce riešenia:

- faktoring,
- úver,
- požiadať materskú spoločnosť o zmenu pravidiel.

Faktoring

Faktoring je spôsob financovania, kedy spoločnosť odpredá na základe faktoringovej zmluvy svoje pohľadávky faktorovi. Ten vyplatí spoločnosti časť sumy pohľadávok a zvyšok ostáva faktorovi ako poplatok za faktoring a prémie za riziko.

Využiť faktoring v spoločnosti má význam z nasledujúcich dôvodov:

- pohľadávky majú splatnosť od 10 do 60 dní,
- o pohľadávky sa stará faktor, čím sa zníži riziko, že spoločnosť neinkasuje úhradu,
- znížia sa náklady na vymáhanie pohľadávok po splatnosti,
- zlepši sa platobná schopnosť spoločnosti, pretože bude mať k dispozícii peňažné prostriedky takmer okamžite.

Náklady faktoringu predstavujú v priemere 0,61 – 0,96% zo sumy faktúry v závislosti na výške sumy faktúry a doby jej splatnosti. [46] Ak by spoločnosť chcela dosiahnuť peňažnú likviditu aspoň v minimálnej požadovanej hodnote (0,2), musela by mesačne faktorovi odpredať viac ako jednu tretinu pohľadávok z obchodných vzťahov. Celkové mesačné náklady by sa pohybovali okolo sumy 2 100 Eur. V súvislosti s opatrením zo strany materskej spoločnosti, že si spoločnosť môže ponechať len 20 000 Eur na bankovom účte, je zavedenie faktoringu príliš drahá alternatíva.

Úver

V tomto prípade by pre spoločnosť bol vhodný kontokorentný úver, ktorý by jej dovolil prečerpať peňažné prostriedky na bankovom účte v prípade, že by spoločnosť evidovala dočasný nedostatok vlastných peňažných prostriedkov.

Výhody kontokorentného úveru sú práve:

- možnosť financovania okamžitých potrieb prevádzkových činností,
- spoločnosť nemusí uvádzať účel, na ktorý bude úver čerpaný,
- výška čerpania úveru závisí na potrebách spoločnosti, s bankou si spoločnosť dohodne iba strop úveru.

Náklady na tento spôsob financovania prevádzkovej činnosti sa pohybujú vo výslednej sadzbe od 8,8% p.a. [48] Výška úrokovej sadzby závisí od výšky limitu čerpania úveru, doby splatnosti a ďalších podmienok, ktoré si je spoločnosť schopná vyjednať s bankou. Aby spoločnosť dosiahla hodnotu okamžitej peňažnej likvidity na minimálnej odporúčanej úrovni (0,2), potrebovala by čerpať úver do výšky približne 250 tisíc Eur za mesiac. Pri kontokorentnom úvere by potom mesačné náklady uvedeného úverového limitu predstavovali sumu 1833 Eur.

Zmena podmienok zo strany materskej spoločnosti

Ďalšou možnosťou, ktorú by spoločnosť mohla využiť, je požiadanie materskej spoločnosti o zmenu pravidiel. Ak by materská spoločnosť stanovila odčerpanie peňažných prostriedkov z bankových účtov iným spôsobom, napríklad percentuálnym podielom z celkových tržieb, platobná schopnosť spoločnosti by sa výrazne zlepšila. Samozrejme, v tomto prípade by pre spoločnosť CWS – boco Slovensko s.r.o. nevznikali žiadne náklady.

5.2 Riadenie pohľadávok

Spoločnosť eviduje mesačne v priemere 5800 faktúr v celkovej sume okolo 788 tis. Eur. Z tejto celkovej sumy je približne 4330 faktúr v sume do 100 Eur, ďalej 1350 faktúr v sume od 100 Eur do 1000 Eur a 120 faktúr je v sume nad 1000 Eur.

Splatnosť pohľadávok za tovar a služby, ktoré spoločnosť CWS – boco Slovensko s.r.o. ponúka je stanovená na základe dohody medzi obchodným zástupcom a konkrétnym zákazníkom. Spoločnosť eviduje pohľadávky so splatnosťou od 10 dní do 60 dní.

Spoločnosť má vytvorený postup pri vymáhaní pohľadávok od dlžníkov. Pri vymáhaní pohľadávok sa postupuje nasledovne:

- prvá upomienka sa posiela zákazníkovi po mesiaci od doby splatnosti,

- v prípade, že neuhradí dve faktúry, právnik posiela výzvu zákazníkovi aj s poplatkom za vymáhanie,
- v prípade, že ani po tomto avíze nezaplatí, postupuje spoločnosť prostredníctvom súdneho vymáhania.

Týmto spôsobom vymáha spoločnosť všetky pohľadávky, bez ohľadu na ich veľkosť, resp. významnosť zákazníka. V tomto smere je zbytočné vymáhať súdnou cestou malé pohľadávky, kde trovy súdneho konania prevyšujú samotnú hodnotu pohľadávky, ak zákazník neuhradil pohľadávku, pretože zbankrotoval alebo sa dostal do konkurzu a nemá príslušný majetok, ktorý by mohol byť predmetom exekúcie. Spoločnosť CWS – boco Slovensko s.r.o. by sa preto mala zamerať na rozčlenenie pohľadávok podľa ich veľkosti, dôležitosti a rizikovosti odberateľa. A súčasne sa tak zamerať na znižovanie nákladov súvisiacich s vymáhaním pohľadávok. Jedným z nástrojov pre riadenie pohľadávok je aj faktoring, ktorý bol popísaný v predchádzajúcej časti textu.

V prípade zákazníkov, ktorý využívajú jej služby len sporadicky a v malej miere, mala by spoločnosť zvoliť alternatívny prístup, napr. osobnej návštevy príslušným obchodným zástupcom, ktorý uzatváral zmluvu s daným zákazníkom a dohodnúť sa napríklad na splátkovom kalendári. Až v prípade, že by zákazník neakceptoval ani tieto podmienky, mala by spoločnosť pristúpiť na vymáhanie prostredníctvom právnika.

Spoločnosť kontaktuje zákazníka až mesiac po uplynutí doby splatnosti. Toto obdobie by mala skrátiť a kontaktovať zákazníka 7 dní po dobe splatnosti, a to buď telefonicky alebo písomne. Tento postup si vyžaduje prísnu evidenciu pohľadávok podľa doby splatnosti.

Pri zákazníkoch, ktorý pravidelne odoberajú tovar, resp. využívajú služby spoločnosti pravidelne, by sa pri neuhradení faktúry mala spoločnosť práve po uplynutí 7 dňovej lehoty po splatnosti oboznámiť s tým, či sa jedná o jednorazovú chybu alebo dočasný problém a faktúra bude okamžite uhradená. Ak by sa jednalo o závažný problém, napríklad, že zákazník sa nachádza v zložitej finančnej situácii alebo pred bankrotom, v tomto prípade by mala spoločnosť požiadať právnika o pomoc, prípadne sa obrátiť na agentúru, ktorá zabezpečí vymáhanie dlhu. Spoločnosť sa, ale obracia, v takýchto

prípadoch na súdne vymáhanie, ktoré je však zdĺhavé a neefektívne. Spoločnosti vznikajú náklady na súdne konanie a výsledok nemusí priniesť očakávané uspokojenie nárokov spoločnosti.

V každom prípade by spoločnosť mala podobným situáciám predchádzať ešte pred uzatvorením kontraktu so zákazníkom. Predchádzať neuhradeným pohľadávkam môže spoločnosť napríklad týmito krokmi:

- motivovať k platbe poskytnutím skonta:
 - pri faktúrach so splatnosťou až 60 dní poskytovať skonto pri splatení do 30 dní 4% zo sumy odobratého tovaru a 2% pri splatení do 45 dní od vystavenia faktúry,
 - ak by mala faktúra splatnosť do 30 dní, tak výška skonta môže byť nasledovná – pri splatení do 10 dní ponúknuť skonto 2% a pri splatení do 20 dní skonto vo výške 1% zo sumy odobratého tovaru,
- požiadavka zálohovej platby, prípadne platby v hotovosti vopred pri nových neznámych zákazníkoch,
- pri veľkých jednorazových zákazkách požadovať celú platbu dopredu, prípadne využiť poistenie pohľadávky,
 - pri poistení pohľadávok sa poistné stanovuje štandardne v promile z poisteného obratu. Je hradené v niekoľkých splátkach s následným dopočítaním podľa skutočne poisteného obratu na konci poistného obdobia. Druhou možnosťou je platba poistného na základe skutočného mesačného stavu otvorených pohľadávok. Za posúdenie každého poistného limitu a za priebežné sledovanie bonity odberateľa sa platí raz ročne poplatok (náklady na analýzu a sledovanie bonity). [13] Suma poistného sa môže teda ročne vyšplhať na stovky až niekoľko tisíc Eur.
- informovať zákazníkov o prípadných pokutách a úrokoch z omeškania vopred a tieto informácie uvádzať aj na odberateľských faktúrach,
 - napríklad za každý deň omeškania sa s platbou účtovať penále vo výške 1,5% zo sumy uvedenej na odberateľskej faktúre. V prípade, že by odberateľ nezaplatil dlhšie ako jeden rok a rovnako dlho by sa

ťahalo aj prípadné súdne konanie, pripočítať ešte pokutu vo výške 30% za každý začatý rok omeškania platby.

5.3 Zvyšovanie tržieb

Zákazníci spoločnosti CWS – boco Slovensko s.r.o. predstavujú v podstate jediný zdroj výnosov spoločnosti. Z tohto dôvodu je pre spoločnosť nevyhnutné mať dobré vzťahy s odberateľmi založené na dlhodobej spolupráci a kompromisoch. Okrem toho je nevyhnutné aj získavanie nových zákazníkov. Stály zákazníci predstavujú pre spoločnosť nižšie náklady ako získavanie nových zákazníkov a ich premena na stálych. V čase hospodárskej krízy došlo v spoločnosti k strate viacerých aj veľkých odberateľov, čo viedlo k zníženiu tržieb z predaja tovaru a taktiež tržieb z predaja vlastných výrobkov a služieb. Tým pádom klesal aj zisk, čo sa negatívne odrazilo na rentabilite spoločnosti.

V súčasnej dobe je „boj“ o zákazníka predmetom každodennej aktivity zamestnancov spoločnosti. Spoločnosť získava zákazníkov dvomi spôsobmi, a to aktívne prostredníctvom svojich obchodných zástupcov, ktorí aktívne oslovujú potenciálnych zákazníkov s ponukou produktov a služieb a pasívne, prostredníctvom svojej webovej stránky, kde zákazníci nájdu informácie o produktoch a kontakty na zástupcov spoločnosti v prípade ich záujmu.

Pri silnom tlaku nielen zákazníkov, ale aj konkurencie, na ceny, sa spoločnosť nemôže spoľahnúť na to, že zákazníci si sami nájdu na internete ich ponuku, prípadne, že čakajú na oslovenie práve ich obchodným zástupcom. Spoločnosť musí aktívne prispievať k zviditeľňovaniu svojej značky a zvyšovaniu jej popularity medzi potenciálnymi zákazníkmi. V tejto súvislosti sa ponúka ako príležitosť na zviditeľnenie sa možnosť prezentácie sa na medzinárodných veľtrhoch, ktoré sa konajú na území Slovenskej republiky a prispôbovať svoju propagáciu práve organizovanému veľtrhu.

Účasť na veľtrhu na jednej strane prináša so sebou náklady, ktoré sa môžu vyšplhať až do výšky niekoľko tisíc Eur. Na druhej strane je však možnosť osloviť veľké množstvo možných zákazníkov, informovať o novinkách vo vlastnom portfóliu produktov a služieb. Okrem toho je možné získať informácie o konkurencii, o ich inováciách, pripravovaných novinkách, prípadne akciách. Teda prínos by mal byť

niekoľkonásobne vyšší ako investované náklady do prenajatia a zariadenia plochy a personálneho zabezpečenia.

Ďalším krokom, ktorý by spoločnosť mala využiť na budovanie povedomia o značke ako o ekologickej alternatíve s dlhšou životnosťou produktov oproti konkurencii, je podpora akcií s ekologickým zameraním napríklad na školách, ktoré mnohokrát patria medzi ich dlhoročných zákazníkov.

5.4 Znižovanie nákladov

Spoločnosť vykazuje vysoké náklady, ktoré v roku 2009 oproti roku 2008 klesali pomalšie ako tržby. V roku 2010 oproti roku 2009 rástli náklady na obstaranie tovaru a výrobná spotreba, ktorá predstavuje náklady na servis (pranie, čistenie,...) rýchlejšie ako rástli tržby za predaný tovar a tržby za vlastné výrobky a služby. Tento trend je negatívny a spoločnosť by sa preto mala zamerať na znižovanie nákladov. Z analýzy nákladovosti výnosov je zrejmé, že sú to práve náklady na obstaranie tovaru a výrobná spotreba, ktoré majú na celkových nákladoch najväčší podiel. V tomto smere by spoločnosť mohla využiť nasledovné kroky:

- zaviesť podrobné sledovanie nákladov, aby spoločnosť mala prehľad o tom, kde presne a v ktorých momentoch náklady rastú a kde by bola možná úspora,
- dohodnúť s dodávateľmi nižšie ceny, avšak, ako bolo vyššie uvedené, vyjednávacía sila zo strany spoločnosti nie je veľká,
- znižovanie prepravných nákladov, pretože spoločnosť si dopravu zabezpečuje sama, bolo by vhodné porovnať vlastné náklady spoločnosti a náklady, ak by dopravu zabezpečovala iná spoločnosť,
- znížiť mzdové náklady, ktoré síce nemajú vysoký podiel na celkových nákladoch, ale je potrebné zvážiť, ako obchodní zástupcovia prispievajú k rastu tržieb, prípadne prehodnotiť ich odmenový systém.

5.5 Sledovanie vybraných finančných ukazovateľov

Posledným odporúčaním pre spoločnosť je sledovanie problémových ukazovateľov, tak aby bola schopná včas a v správnej miere zareagovať na prípadný vzniknutý problém. Ukazovatele sú uvedené v nasledujúcej tabuľke.

Tab. 24: Odporúčané ukazovatele na sledovanie (Zdroj: vlastné spracovanie)

Ukazovateľ	Periodicita sledovania	Spôsob porovnania
Čisté peňažné prostriedky	Mesačne	Mali by vykazovať kladné hodnoty
Rentabilita tržieb	Štvrťročne	Odvetvové priemery, konkurencia
Rentabilita vlastného kapitálu	Štvrťročne	Odvetvové priemery, konkurencia, úrokové sadzby bánk
Rentabilita aktív	Štvrťročne	Odvetvové priemery, konkurencia
Doba obratu pohľadávok	Štvrťročne	Odvetvové priemery, doba splatnosti
Doba obratu záväzkov	Štvrťročne	Odvetvové priemery, doba splatnosti
Celková zadlženosť	Ročne	Odvetvové priemery, konkurencia
Likvidita bežná	Štvrťročne	Odporúčané hodnoty
Likvidita pohotová	Štvrťročne	Odporúčané hodnoty
Likvidita okamžitá	Mesačne	Odporúčané hodnoty
Nákladovosť výnosov	Štvrťročne	Odvetvové priemery, konkurencia, s dôrazom na klesajúcu tendenciu
Produktivita práce	Štvrťročne	Odvetvové priemery, konkurencia, s dôrazom na rastúcu tendenciu

Záver

Cieľom práce bolo zhodnotiť finančné zdravie vybranej spoločnosti a navrhnúť riešenia a opatrenia na jeho zlepšenie. K dosiahnutiu cieľa bola použitá finančná analýza, ktorej metódy boli najprv vymedzené a popísané teoreticky. Finančná analýza pozostávala z nasledujúcich čiastkových analýz:

- analýzy externého a interného prostredia:
 - SLEPTE,
 - Porterova analýza piatich konkurenčných síl,
 - analýza 7S,
- analýza sústav ukazovateľov,
 - horizontálna analýza súvahy, výkazu ziskov a strát a výkazu cash flow,
 - vertikálna analýza súvahy, výkazu ziskov a strát a výkazu cash flow,
 - analýza rozdielových ukazovateľov,
 - analýza pomerových ukazovateľov – rentability, aktivity, zadlženosti, likvidity a prevádzkových ukazovateľov.

Pre spoločnosť CWS – boco Slovensko s.r.o. je v sledovanom období typická nízka zadlženosť, klesajúca rentabilita a likvidita, ktoré ovplyvňujú platobnú schopnosť podniku. Z analýz sústav ukazovateľov vyplynulo, že napriek uvedeným skutočnostiam spoločnosti bezprostredne bankrot nehrozí. Oproti odvetviu sa vyrovnala s krízou lepšie.

Na zlepšenie okamžitej likvidity boli ponúknuté tri riešenia, a to faktoring, úver a možnosť vytvorenia dohody s materskou spoločnosťou, ktorá pre podnik nebude znamenať žiadne náklady. Faktoring je pre podnik s nízkym stavom peňažných prostriedkov na účte podstatne drahší ako kontokorentný úver. Najlacnejším variantom je dohoda s materskou spoločnosťou, pretože nenecháva spoločnosti dostatočné množstvo prostriedkov.

Návrhy na zlepšenie súčasnej situácie v podniku boli zamerané na riadenie pohľadávok, pretože spoločnosť čaká na úhradu svojich pohľadávok veľmi dlho. Z konkrétnych návrhov je to ponúknutie skonta, požadovanie zálohy vopred alebo poistenie pohľadávok, ktoré je ale finančne náročné.

Návrhy na získavanie nových zákazníkov a budovanie povedomia o značke boli zahrnuté, pretože v dôsledku hospodárskej krízy došlo k strate niekoľkých významných zákazníkov. Sem boli zaradené aktivity na podporu značky prostredníctvom sponzoringu a podobných činností. Čo sa získavania zákazníkov týka, tak návrh bol zameraný na účasť na veľtrhoch, kde môže spoločnosť získať kontakty na budúcich zákazníkov alebo informácie o konkurencii a inováciách.

Ďalšie návrhy sa týkali znižovania nákladov. V tejto oblasti bolo navrhnuté zameranie sa na podrobné sledovanie miesta vzniku nákladov a cielené zameranie sa na ich znižovanie. Ďalej znížiť náklady na dopravu, napríklad využívaním iných dopravných spoločností a prehodnotenie počtu zamestnancov a ich produktivity. S tým súvisia aj zmeny v odmeňovaní obchodných zástupcov.

Posledný návrh uvádza vybrané rozdielové a pomerové ukazovatele finančnej analýzy, ktoré by spoločnosť mala sledovať, aby zabezpečila rýchle reagovanie na prípadné výkyvy vo vývoji vlastnej finančnej situácie.

Zoznam použitej literatúry

- [1] ALTMAN, E. I. *Diskriminant analysis and the prediction of Corporate Bankruptcy*. The Journal of Finance, Vol. 23, No. 4 [Sep.1968], str. 606.
- [2] BARAN, D. *Analýza hospodárenia podniku : finančná analýza a controlling pri analýze hospodárenia podniku*. 2. oprav. vyd. Bratislava : Vydavateľstvo STU, 2002. 185 s. ISBN 80-227-1679-0.
- [3] BARNARD, A. PETERS, D.; MULLER, H. *Financial health and sense of coherence*. South African Journal of Human Resource Management [online]. 2010, vol. 8 issue 1, [cit. 2011-12-14]. Dostupný z WWW: <<http://web.ebscohost.com/ehost/detail?vid=4&hid=107&sid=699bc4e2-3bff-4697-964a-182932dff4c@sessionmgr115&bdata=Jmxhbm9Y3Mmc2l0ZT1laG9zdC1saXZl#db=bth&AN=57522145>>. ISSN 16837584.
- [4] BAŘINOVÁ, D. VOZŇÁKOVÁ, I. *Vyhodnocení a využití účetních výkazů pro manažery, společníky a akcionáře*. 1.vyd. Praha: Grada Publishing, 2005. 100s. ISBN 80-247-1115-X.
- [5] BLAHA, Z. JINDŘICHOVSKÁ, I. *Jak posoudit finanční zdraví podniku*. 2. Vyd. Praha: Management Press, 1996. 159 s. ISBN 80-85603-80-2.
- [6] BREALEY, R.A., MEYERS, S.C. *Teorie a praxe firemních financí*. Brno: Computer Press, 2000. 1070 s. ISBN 80 – 7226 – 189 – 4.
- [7] CWS - BOCO SLOVENSKO S.R.O. *Produkty: Priemyselné utierky*. [online]. 2008 [cit. 2012-1-13]. Dostupné z: http://www.cws-boco.sk/hts/html/sk_SK/458653/index.html.
- [8] ČERNÁ, A a kol. *Finanční analýza*. 1. vyd. Praha : Bankovní institut, 1997. 293 s. ISBN 8072650173.
- [9] DATABÁZA AMADEUS. [online]. [cit. 2012-02-16]
- [10] DĚDINA, J. ODCHÁZEL, J. *Management a moderní organizování firmy*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2007. 328s. ISBN 978-80-247-1.
- [11] DLUHOŠOVÁ, D. a kol. *Finanční řízení a rozhodování podniku*. 3. upravené vydanie. Praha: Ekopress, 2010. 225 s. ISBN 978-80-86929-68-2.
- [12] ĎURIŠOVÁ, M. JACKOVÁ, A. *Podnikové financie*. 1. vyd. Žilina: EDIS, 2007. 178 s. ISBN 978-80-8070-661-6.

- [13] EULER HERMES. *Popis poistenia*. [online]. 2011 [cit. 2012-05-17]. Dostupné z: <http://www.sk.eulerhermes.com/sk/popis-poistenia/popis-poistenia.html>.
- [14] EURÓPSKA DATABANKA. *ILLE - Papier - Service SK, spol. s r.o.* [online]. 2012 [cit. 2012-05-09]. Dostupné z: <http://www.edb.sk/company.php?Dw=S01207&P=0&page=0&Lang=sk&sText=ille&sCou=S&M=31>.
- [15] GRÜNWARD, R. HOLEČKOVÁ, . *Finanční analýza a plánování podniku*. 1. vyd. Praha: Ekopress, 2007. 318 s. ISBN 80-869-2926-2.
- [16] HRDÝ, M. HOROVÁ, M. *Finance podniku*. 1. vyd. Praha: Wolters Kluwer, 2009. 180 s. ISBN 978-80-7357-492-5.
- [17] ILLE.SK. *ILLE - servis pre čistotu a hygienu*. [online]. 2010 [cit. 2012-04-25]. Dostupné z: <http://www.ille.sk/home.php?id=1>.
- [18] KALOUDA, F. *Finanční řízení podniku*. 1. vyd. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2009. 273 s. ISBN 978 –80- 7380-174-8.
- [19] KISLINGEROVÁ, E. a kol. *Manažérske finance*. 3. Vydanie. Praha: C.H.Beck, 2010. 864 s. ISBN – 978-80-7400-194-9,
- [20] KISLINGEROVÁ, E. HNILICA, J. *Finanční analýza - krok za krokem*. 2.vyd. Praha: K.H.Beck, 2008. 135 s. ISBN 978-80-7179-713-5.
- [21] KNÁPKOVÁ, A., PAVELKOVÁ, D. *Finanční analýza – komplexní průvodce s příklady*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing a.s., 2010. 208 s. ISBN 978-80-247-3349-4.
- [22] KOTLER, P. *Marketing management: analýza, plánovanie, využitie, kontrola*. Praha: Grada Publishing, 1998.
- [23] KOZEL, R. MLYNÁŘOVÁ, L. SVOBODOVÁ, H. *Moderní metody a techniky marketingového výzkumu*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2011. 304 s. ISBN 978-80-247-3527-6.
- [24] LANDA, M. *Finančné plánovanie a likvidita*, 1. vyd. Brno: Computer Press, 2007. 180 s. ISBN 978-80-251-1492-6.
- [25] LANDA, M. *Jak číst finanční výkazy*. 1. vyd. Brno : Computer press, 2008. 176 s. ISBN 978-80-251-1994-5.
- [26] LINDSTRÖM S.R.O. *Lindström na Slovensku*. [online]. 2010 [cit. 2012-04-25]. Dostupné z: <http://www.lindstrom.sk/sk-SK/ofirme>.

- [27] MAJKOVÁ, M. *Možnosti financovania malých a stredných podnikov v SR*. 1. Vyd. : Librix.eu, 2008. 204 s. ISBN 978-80-7399-590-4.
- [28] MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU. *Finanční analýza podnikové sféry za rok 2008*. [online]. 2009 [cit. 2012-05-07]. Dostupné z: <http://download.mpo.cz/get/40066/44572/540817/priloha001.pdf>.
- [29] MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU. *Finanční analýza podnikové sféry za rok 2010*. [online]. 2011 [cit. 2012-05-07]. Dostupné z: <http://download.mpo.cz/get/40066/44572/540817/priloha001.pdf>.
- [30] *Náklady podniku*. In: Euroekonom [online]. 2011 [cit. 2012-05-16]. Dostupné z: <http://www.euroekonom.sk/download2/statnice-ekonomika-podniku/Ekonomika-podniku-Statne-zaverecne-skusky-vypracovane-otazky-otazka-048.pdf>.
- [31] NÁRODNÁ BANKA SLOVENSKA. *Prehľad kurzov podľa kurzových lístkov ECB za december 2009*. [online]. 2010 [cit. 2012-05-07]. Dostupné z: <http://www.nbs.sk/KurzovyListokKumulHandler.axd?datatype=1&filetype=1&month=12&year=2009&lang=4439636A-1278-4771-A6FC-9A9700FBF343>.
- [32] NÁRODNÁ BANKA SLOVENSKA. *Prehľad kurzov podľa kurzových lístkov ECB za december 2010*. [online]. 2011 [cit. 2012-05-07]. Dostupné z: <http://www.nbs.sk/KurzovyListokKumulHandler.axd?datatype=1&filetype=1&month=12&year=2010&lang=4439636A-1278-4771-A6FC-9A9700FBF343>.
- [33] NUEMAIER, I. NEUMAIEROVÁ, I. *Index IN05* [online]. 1. vyd. Brno: Masarykova univerzita v Brně, 2005 [cit. 2012-03-27], s. 143 - 148. ISBN 80-210-3753-9. Dostupné z: <http://is.muni.cz/do/1456/sborniky/2005/evropske-financni-systemy-2005.pdf>.
- [34] OBCHODNÝ REGISTER. *Výpis z obchodného registra Okresného súdu Bratislava I*. [online]. 2012 [cit. 2012-01-13]. Dostupné z: <http://orsr.sk/vypis.asp?ID=33428&SID=2&P=1>.
- [35] RAIS, K. DOSKOČIL, R. *Riskmanagement*. 1. vyd. Brno: Akademické nakladatelství CERM, 2007. 152 s. ISBN 978-80-214-3510-0.
- [36] REŽŇÁKOVÁ, M. a kol., *Řízení platební schopnosti podniku*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2010. 192 s. ISBN 978-80-247-3441-5.

- [37] RŮČKOVÁ, P. *Finanční analýza*. 3. rozšířené vydanie. Praha: Grada Publishing, 2010. 144s. ISBN 978-80-247-3308-1.
- [38] SALESIANER MIETTEX. *Textil Rental Service for the Best - since 1916*. [online]. 2012 [cit. 2012-04-25]. Dostupné z: <http://www.salesianer.at/en/company>.
- [39] SEDLÁČEK, J. *Finanční analýza podniku*, 2. vyd. Brno: Computer Press, 2011. 152 s. ISBN 978-80-251-3386-6 .
- [40] SEDLÁČEK, J. *Účetní data v rukou manažera*, 2. vyd. Brno: Computer Press, 2001, 212 s. ISBN 80-7226-562-8.
- [41] SCHOLLEOVÁ, H. *Ekonomické a finanční řízení pro neekonomy*. 1.vyd. Praha: Grada Publishing, 2008. 256 s. ISBN 978-80-247-2424-9.
- [42] SIVÁK, R. *Pohľad na vývoj ekonomiky SR v roku 2010*. In: POHĽADY NA EKONOMIKU SLOVENSKA 2011. [online]. Bratislava: Slovenská štatistická a demografická spoločnosť, 2011[cit. 2012-05-01]. s. 35 – 41. ISBN 978-80-88946-56-4. Dostupné z: <http://www.ssds.sk/publikacie/pes/pes2011.pdf>
- [43] SMEJKAL, V. RAIS, K. *Řízení rizik ve firmách a jiných organizacích*. 3.vyd. Praha: Grada Publishing, 2010. 360 s. ISBN 978-80-247-3051-6.
- [44] SUCHÁNEK, Petr. *Ekonomická efektivnost obchodní firmy*. Brno : MU ESF Brno, 2001. 134 s. 1. disertační práce.
- [45] TAKÁCS, Z. GAŠPARÍKOVÁ, J. *Analýza účtovných výkazov*. Poradca [online]. 2003, č. 4-5, [cit. 2011-11-08]. Dostupný z WWW: <<http://www.poradca.sk/SubPages/OtvorDokument/Clanok.aspx?idclanok=18654>>.
- [46] TATRABANKA. *Factoring a financovanie pohľadávok*. [online]. 2012 [cit. 2012-05-17]. Dostupné z: http://www.tatrabanka.sk/cms/page/sk/mali_podnikatelia/factoring.html#zalozky-Vypocitajte-si-naklady-tab.
- [47] VOCHOZKA, M. *Metody komplexního hodnocení podniku*. 1. Vyd. Praha: Grada Publishing, 2011. 248 s. ISBN 978-80-247-3647-1.
- [48] VÚB BANKA. *Oznámenie o úrokových sadzbách*. [online]. 2012 [cit. 2012-05-17]. Dostupné z: <http://www.vub.sk/informacny-servis/urokove-sadzby/oznamenie-urokovych-sadzbach-pre-profi-uvery/>.

Interné materiály

CWS – BOCO SLOVENSKO S.R.O. *Správa o overení súladu Výročnej správy s riadnou účtovnou závierkou k 31. decembru 2009*. Bratislava: CWS – boco Slovensko s.r.o., 2010.

CWS – BOCO SLOVENSKO S.R.O. *Správa o uskutočnení auditu riadnej účtovnej závierky k 31. decembru 2010*. Bratislava: CWS – boco Slovensko s.r.o., 2011.

CWS – BOCO SLOVENSKO S.R.O. *Výročná správa spoločnosti CWS – boco Slovensko, s.r.o. zostavená ku dňu 31.12 2008*. Bratislava: CWS – boco Slovensko s.r.o., 2009.

Zoznam grafov

Graf 1: Vývoj aktív v spoločnosti CWS – boco Slovensko s.r.o. v rokoch 2007 – 2010 (Zdroj: vlastné spracovanie)	60
Graf 2: Vývoj neobežného majetku v rokoch 2007 – 2010 (Zdroj: vlastné spracovanie)	61
Graf 3: Vývoj obežného majetku v rokoch 2007 – 2010 (Zdroj: vlastné spracovanie)..	62
Graf 4: Štruktúra celkových aktív v rokoch 2007 – 2010 (Zdroj: vlastné spracovanie)	65
Graf 5: Štruktúra neobežného majetku v rokoch 2007 – 2010 (Zdroj: vlastné spracovanie)	66
Graf 6: Štruktúra dlhodobého hmotného majetku v rokoch 2007 – 2010 (Zdroj: vlastné spracovanie)	67
Graf 7: Štruktúra obežného majetku v rokoch 2007 – 2010 (Zdroj: vlastné spracovanie)	68
Graf 8: Vývoj celkových pasív v rokoch 2007 – 2010 (Zdroj: vlastné spracovanie).....	71
Graf 9: Vývoj výsledku hospodárenia za účtovné obdobie po zdanení v rokoch 2007 – 2010 (Zdroj: vlastné spracovanie)	72
Graf 10: Vývoj záväzkov v rokoch 2007 – 2010 (Zdroj: vlastné spracovanie).....	73
Graf 11: Štruktúra pasív v rokoch 2007 – 2010 (Zdroj: vlastné spracovanie)	76
Graf 12: Štruktúra cudzích zdrojov v rokoch 2007 – 2010 (Zdroj: vlastné spracovanie)	77
Graf 13: Štruktúra krátkodobých záväzkov v rokoch 2007 – 2010 (Zdroj: vlastné spracovanie)	78
Graf 14: Vývoj tržieb v spoločnosti CWS – boco Slovensko s.r.o. v rokoch 2007 – 2010 (Zdroj: interné materiály).....	81
Graf 15: Vývoj výsledku hospodárenia v rokoch 2007 – 2010 (Zdroj: vlastné spracovanie)	83
Graf 16: Štruktúra tržieb v rokoch 2007 – 2010 (Zdroj: vlastné spracovanie).....	85
Graf 17: Vývoj peňažných tokov v spoločnosti CWS - boco Slovensko s.r.o. (Zdroj: interné materiály)	87
Graf 18: Vývoj rozdielových ukazovateľov v rokoch 2007 – 2010 (Zdroj: vlastné spracovanie)	89

Graf 19: Vývoj ROA v odvetví a v spoločnosti v rokoch 2007 - 2010 (Zdroj: MPO ČR, interné materiály).....	91
Graf 20: Porovnanie vývoja ROE v odvetví a v spoločnosti (Zdroj: MPO ČR, interné materiály).....	92
Graf 21: Vývoj obratu aktív v odvetví a v spoločnosti v rokoch 2007 - 2010 (Zdroj: MPO ČR, interné materiály).....	94
Graf 22: Vývoj stupňa samofinancovania a stupňa zadlženia v odvetví a v spoločnosti v rokoch 2007 - 2010 (Zdroj: MPO ČR, interné materiály)	96
Graf 23: Vývoj likvidity v spoločnosti CWS - boco Slovensko s.r.o. v rokoch 2007 - 2010 (Zdroj: interné materiály spoločnosti)	97
Graf 24: Vývoj bežnej likvidity v odvetví a v spoločnosti v rokoch 2007 - 2010 (Zdroj: MPO ČR, interné materiály).....	98
Graf 25: Vývoj pohotovej likvidity v odvetví a spoločnosti v rokoch 2007 – 2010 (Zdroj: MPO ČR, interné materiály).....	99
Graf 26: Vývoj peňažnej likvidity v odvetví a v spoločnosti v rokoch 2007 - 2010 (Zdroj: MPO ČR, interné materiály).....	100
Graf 27: Porovnanie vývoja produktivity práce z pridanej hodnoty na pracovníka v rokoch 2007 - 2010 (Zdroj: MPO ČR, interné materiály)	101

Zoznam obrázkov

Obr. 1: Analýza SLEPTE (Zdroj: [9])	15
Obr. 2: Porterova analýza konkurenčných síl (Zdroj: [22]).....	17
Obr. 3: Schéma finančných tokov v podniku (Zdroj: [40])	21
Obr. 4: Čistý pracovný kapitál (Zdroj: [21]).....	32
Obr. 5: Organizačná štruktúra spoločnosti CWS – boco Slovensko s.r.o. (Zdroj: interné materiály).....	52

Zoznam tabuliek

Tab. 1: Q-Test (Zdroj: [18]).....	28
Tab. 2: Prehľad podielov na základnom imaní (Zdroj: interné materiály, vlastné spracovanie).....	44
Tab. 3: SWOT analýza (Zdroj: vlastné spracovanie)	55
Tab. 4: Kralickov Q-test (Zdroj: vlastné spracovanie)	56
Tab. 5: Altamanovo Z-skóre (Zdroj: vlastné spracovanie).....	57
Tab. 6: Index IN05 (Zdroj: vlastné spracovanie).....	58
Tab. 7: Horizontálna analýza aktív 2007 – 2010 (Zdroj: interné materiály, vlastné spracovanie).....	59
Tab. 8: Vertikálna analýza aktív v rokoch 2007 - 2010 (Zdroj: interné materiály, vlastné spracovanie).....	64
Tab. 9: Horizontálna analýza pasív v rokoch 2007 – 2010 (Zdroj: interné materiály, vlastné spracovanie).....	70
Tab. 10: Vertikálna analýza pasív v rokoch 2007 - 2010 (Zdroj: interné materiály, vlastné spracovanie).....	75
Tab. 11: Horizontálna analýza výkazu ziskov a strát v rokoch 2007 - 2010 (Zdroj: interné materiály, vlastné spracovanie)	80
Tab. 12: Vertikálna analýza výkazu ziskov a strát v rokoch 2007 – 2010 (Zdroj: interné materiály, vlastné spracovanie).....	84
Tab. 13: Horizontálna analýza prehľadu peňažných tokov v rokoch 2007 - 2010 (Zdroj: interné materiály, vlastné spracovanie)	86
Tab. 14: Výpočet čistého pracovného kapitálu (Zdroj: vlastné spracovanie).....	88
Tab. 15: Výpočet čistého peňažného majetku (Zdroj: vlastné spracovanie)	88
Tab. 16: Výpočet čistých peňažných prostriedkov (Zdroj: vlastné spracovanie).....	88
Tab. 17: Výpočty ukazovateľov rentability (Zdroj: vlastné spracovanie)	90
Tab. 18: Výpočty ukazovateľov aktivity (Zdroj: vlastné spracovanie)	93
Tab. 19: Výpočty ukazovateľov zadlženosti (Zdroj: vlastné spracovanie)	95
Tab. 20: Výpočty ukazovateľov likvidity (Zdroj: vlastné spracovanie).....	97
Tab. 21: Výpočty ukazovateľov produktivity práce (Zdroj: vlastné spracovanie).....	100
Tab. 22: Ostatné prevádzkové ukazovatele (Zdroj: vlastné spracovanie)	102
Tab. 23: Analýza nákladovosti výnosov (Zdroj: vlastné spracovanie).....	102
Tab. 24: Odporúčané ukazovatele na sledovanie (Zdroj: vlastné spracovanie)	113

Prílohy

I. Výkaz súvaha za obdobie 2007 - 2010

Strana aktív v Eur	2007	2008	2009	2010
Spolu majetok	3 872 569	3 661 325	3 249 606	3 028 851
Neobežný majetok	1 655 215	1 413 386	1 317 446	1 257 041
Dlhodobý nehmotný majetok	63 699	56 816	37 340	17 417
Softvér	41 061	56 997	37 340	17 417
Goodwill	- 398	- 181	-	-
Obstarávaný DNM	23 037	-	-	-
Dlhodobý hmotný majetok súčet	1 591 516	1 356 570	1 280 106	1 239 624
Stavby	260 705	236 372	216 510	112 012
SHV	438 259	330 217	266 862	240 299
Ostatný DHM	892 551	788 988	796 734	887 313
Obstarávaný DHM	-	993	-	-
Obežný majetok	2 199 695	2 226 323	1 914 112	1 751 690
Zásoby	848 901	1 069 692	788 552	644 942
Materiál	15 634	18 044	29 474	34 262
Tovar	833 267	1 051 648	759 078	610 680
Dlhodobé pohľadávky súčet	20 779	45 696	68 063	78 240
Odložená daňová pohľadávka	20 779	45 696	68 063	78 240
Krátkodobé pohľadávky súčet	1 258 581	925 273	1 031 929	1 010 177
Pohľadávky z obchodného styku	1 240 955	863 604	909 351	952 712
Ostatné pohľadávky v rámci konsolidovaného celku	-	40 996	-	-
Daňové pohľadávky a dotácie	-	-	98 684	32 077
Iné pohľadávky	17 626	20 673	23 894	25 388
Finančné účty súčet	71 433	185 662	25 568	18 331
Peniaze	19 784	7 679	6 974	7 918
Účty v bankách	51 982	177 983	18 594	10 413
Časové rozlíšenie súčet	17 659	21 616	18 048	20 120
Náklady budúcich období krátkodobé	17 659	20 486	18 048	20 120
Príjmy budúcich období krátkodobé	-	1 130	-	-

Strana pasív v Eur	2007	2008	2009	2010
Spolu Vlastné imanie a záväzky	3 872 569	3 661 325	3 249 606	3 028 851
Vlastné imanie	2 120 660	2 860 198	1 300 127	1 571 961
Základné imanie súčet	995 818	995 818	995 818	995 818
Základné imanie	995 818	995 818	995 818	995 818
Kapitálové fondy	5 228	5 228	5 228	5 228
Ostatné kapitálové fondy	3 672	3 672	3 672	3 672
Oceňovacie rozdiely z precenenia pri zlučení, splnutí a rozdelení	1 556	1 556	1 556	1 556
Fondy zo zisku súčet	43 683	76 328	99 582	99 582
ZRF	43 683	76 328	99 582	99 582
Výsledok hospodárenia minulých rokov	423 090	1 043 271	-36 961	287 448
Nerozdelený zisk minulých rokov	1 154 020	1 774 216	9 569	287 448
Neuhradená strata minulých rokov	-730 930	-730 945	-46 530	-
Výsledok hospodárenia za účtovné obdobie po zdanení	652 842	739 553	236 460	183 885
Záväzky	1 751 643	801 077	1 949 479	1 456 713
Rezervy súčet	118 403	96 787	97 571	143 216
Rezervy zákonné krátkodobé		78 291	58 911	67 975
Ostatní dlhodobé rezervy	15 402	18 496	22 800	15 871
Ostatné krátkodobé rezervy	103 001	-	15 860	59 370
Dlhodobé záväzky súčet	126 734	137 794	63 363	82 939
Záväzky zo sociálneho fondu	10 257	4 861	4 253	4 636
Ostatné dlhodobé záväzky	116 477	108 711	33 896	54 216
Odložený daňový záväzok		24 222	25 214	24 087
Krátkodobé záväzky súčet	1 506 506	566 496	1 788 545	1 230 558
Záväzky z obchodného styku	360 619	221 316	343 270	288 714
Nevyfakturované dodávky	28 215	85 132	41 483	13 576
Záväzky voči dcérskej účtovnej jednotke a materskej účtovnej jednotke	782 945	-	-	-
Ostatné záväzky v rámci konsolidovaného celku	-	-	1 179 090	694 066
Záväzky voči zamestnancom	83 250	82 622	77 350	81 025
Záväzky zo sociálneho poistenia	66 587	50 330	48 749	51 414
Daňové záväzky a dotácie	99 449	107 901	58 925	73 481
Ostatné záväzky	85 441	19 195	39 678	28 282
Časové rozlíšenie súčet	266	50	-	177
Výnosy budúcich období krátkodobé	266	50	-	177

II. Výkaz ziskov a strát za obdobie 2007 - 2010

Položky v Eur	2007	2008	2009	2010
Tržby z predaja tovaru	3 860 685	3 858 473	2 967 587	3 079 778
N vynaložené na obstaranie predaného tovaru	2 781 318	2 717 637	2 446 282	2 539 595
Obchodná marža	1 079 367	1 140 836	521 305	540 183
Výroba	3 990 720	4 641 401	4 571 800	4 436 659
Tržby z predaja vlastných výrobkov a služieb	3 990 720	4 641 401	4 571 800	4 436 659
Výrobná spotreba	1 754 262	2 009 617	1 963 281	1 967 249
Spotreba materiálu, energie a ostatných neskladovateľných dodávok	403 137	458 847	339 535	341 829
Služby	1 351 125	1 550 770	1 623 746	1 625 420
Pridaná hodnota	3 315 824	3 772 620	3 129 824	3 009 593
Osobné náklady súčet	1 773 750	1 785 016	1 767 619	1 794 142
Mzdové náklady	1 339 142	1 311 968	1 291 304	1 315 114
Náklady na sociálne poistenie	384 452	422 265	419 859	429 639
Sociálne náklady	50 156	50 783	56 456	49 389
Dane a poplatky	30 040	27 018	26 023	29 746
Odpisy a opravné položky k DNM a DHM	783 011	1 100 875	1 006 557	894 534
Tržby z predaja dlhodobého majetku a materiálu	144 228	251 259	74 966	131 601
Zostatková cena predaného dlhodobého majetku a predaného materiálu	32 165	64 821	1 917	94 890
Tvorba a zúčtovanie opravných položiek k pohľadávkam	0	50 921	15 665	10 071
Ostatné výnosy z hospodárskej činnosti	33 061	66 636	41 586	70 869
Ostatné náklady na hospodársku činnosť	61 475	110 144	79 405	80 403
VH z hospodárskej činnosti	812 671	951 720	349 190	308 277
Výnosové úroky	3 187	1 880	291	89
Nákladové úroky	44 480	37 331	33 616	41 299
Kurzové zisky	18 821	33 640	1	122
Kurzové straty	10 622	9 515	79	247
Ostatné náklady na finančnú činnosť	10 921	9 938	7 639	8 274
Výsledok hospodárenia z finančnej činnosti	-44 015	-21 264	-41 042	-49 609
VH z bežnej činnosti pred zdanením	768 655	930 456	308 148	258 668
Daň z príjmov z bežnej činnosti	133 141	190 903	71 688	74 783
splatná	162 982	191 587	93 063	86 088
odložená	-29 841	-684	-21 375	-11 305
VH z bežnej činnosti po zdanení	635 515	739 553	236 460	183 885
Mimoriadne výnosy	21 377	-	-	-
VH z mimoriadnej činnosti pred zdanením	21 377	-	-	-
Daň z príjmov z mimoriadnej činnosti	4 050	-	-	-
splatná	4 050	-	-	-
VH z mimoriadnej činnosti po zdanení	17 327	-	-	-
VH za účtovné obdobie pred zdanením	790 032	930 456	308 148	258 668
VH za účtovné obdobie po zdanení	652 842	739 553	236 460	183 885

