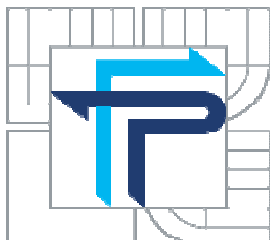




VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ

BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY



FAKULTA PODNIKATELSKÁ
ÚSTAV EKONOMIKY

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT
INSTITUTE OF ECONOMICS

HODNOCENÍ FINANČNÍ SITUACE PODNIKU A NÁVRHY NA JEJÍ ZLEPŠENÍ

EVALUATION OF THE FINANCIAL SITUATION IN THE FIRM AND PROPOSALS TO ITS
IMPROVEMENT

DIPLOMOVÁ PRÁCE

MASTER'S THESIS

AUTOR PRÁCE
AUTHOR

Bc. MIROSLAV BALKOVIČ

VEDOUCÍ PRÁCE
SUPERVISOR

doc. Ing. MAREK ZINECKER, Ph.D.

BRNO 2010

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

Balkovič Miroslav, Bc.

Podnikové finance a obchod (6208T090)

Ředitel ústavu Vám v souladu se zákonem 8.111/1998 o vysokých školách, Studijním a zkušebním řádem VUT v Brně a Směrnicí děkana pro realizaci bakalářských a magisterských studijních programů zadává diplomovou práci a návrhem:

Hodnocení finanční situace podniku a návrhy na její zlepšení

v anglickém jazyce:

**Evaluation of the Financial Situation in the Firm and
Proposals to its Improvement**

Pokyny pro vypracování:

Úvod

Cíle diplomové práce a postup řešení

Teoretická východiska práce

Profil podnikatelského subjektu

Analýza současného stavu

Synléza výsledků analýz a návrhy na řešení v problémových oblastech

Závěr

Seznam použité literatury

Seznam příloh

Podle § 69 zákona č. 121/2000 Sb. (autorský zákon) v platném znění, je tato práce "školním dílem". Využití této práce se řídí právním režimem autorského zákona. Citace povoluje Fakulta podnikatelská Vysokého učení technického v Brně. Podmínkou externího využití této práce je uzavření "Licenční smlouvy" dle autorského zákona.

Seznam odborné literatury:

BREALEY, R. A., MYERS, S. C. Teorie a praxe firemních financí. 4. vydání Praha: EAST Publishing, s.r.o. 1999. 971 s. ISBN 80-85605-24-4.

KERKOVSKÝ, M., VYKYPĚL, O. Strategické řízení. Teorie pro praxi. 1. vydání Praha: C. H. Beck 2002. 172 s. ISBN 80-7179-578-X.

KISLINGEROVÁ, E. Manažerské finance. 1. vydání. Praha: C.H.Beck, 2004. 714 s. ISBN 80-7179-802-9.

VALACH, J. a kol. Finanční řízení a rozhodování podniku. 1. vyd. Praha: Ekopress, 1997. 247 s. ISBN 80-901991-6-X.

Vedoucí diplomové práce: doc. Ing. Marek Zinecker, Ph.D.

Termín odevzdání diplomové práce je stanoven časovým plánem akademického roku 2009/2010.

L.S.

Ing. Tomáš Meluzin, Ph.D.
Ředitel ústavu

doc. RNDr. Anna Pušnová, Ph.D., MBA

V Brně, dne 25.05.2010

ABSTRAKT

Diplomová práca hodnotí finančnú a ekonomickú situáciu podniku Balky, s. r.o. na základe vybraných metód finančnej analýzy. Pre finančnú analýzu sú použité podnikové dáta z obdobia 2007 – 2009. Obsahuje návrhy riešenia k zlepšeniu súčasnej finančnej situácie.

ABSTRACT

The thesis assesses the financial and economic situation of the company Balky, s. r.o. based on selected methods of financial analysis. For financial analysis, business data is used from the period 2007 - 2009. It includes proposals of solutions to improve the current financial situation.

KLÚČOVÉ SLOVÁ

Finančné riadenie podniku, finančná analýza, rozvaha, výkaz zisku a strát, aktíva, pasíva, rozdielové ukazovatele, pomerové ukazovatele, sústavy ukazovateľov.

KEYWORDS

Corporate Finance, financial analysis, balance, income statement, assets, debts, differential ratio, ratio indexes, ratio systems.

BIBLIOGRAFICKÁ CITÁCIA

BALKOVIČ, M. *Hodnotenie finančnej situácie podniku a návrhy na jej zlepšenie*.
Brno: Vysoké učení technické v Brne, Fakulta podnikatelská, 2010. 96 s. Vedúci
diplomovej práce doc. Ing. Marek Zinecker, Ph. D.

ČESTNÉ PREHLÁSENIE

Prehlasujem, že predložená diplomová práca na tému *Hodnotenie finančnej situácie podniku a návrhy na jej zlepšenie* je pôvodná a spracoval som ju samostatne. Prehlasujem, že som v práci neporušil autorské práva (v zmysle Zákona č. 121/2000 Sb., o práve autorskom a o právach súvisiacich s právom autorským).

V Brne, dňa 20. mája 2010

.....
Bc. Miroslav Balkovič

POĎAKOVANIE

Týmto by som rád poďakoval vedúcemu svojej diplomovej práce doc. Ing. Markovi Zineckrovi, Ph. D. za jeho odborné vedenie a cenné rady pri spracovaní tejto diplomovej práce.

Obsah

Úvod.....	10
1 Vymedzenie problému a ciele práce	12
2 Teoretické východiská práce	13
2.1 Pojem finančná analýza	13
2.2 Zmysel finančnej analýzy	14
2.3 Úloha a účel finančnej analýzy	14
2.4 Uskutočňovanie finančnej analýzy	15
2.5 Užívatelia finančnej analýzy	15
2.5.1 Banky a iní veritelia	17
2.5.2 Investori	17
2.5.3 Štát a jeho orgány	17
2.5.4 Obchodní partneri	17
2.5.5 Manažéri	18
2.6 Analýza ukazovateľov	18
2.6.1 Analýza stavových ukazovateľov (položky rozvahy)	18
2.6.2 Analýza absolútnych ukazovateľov	19
2.6.3 Analýza rozdielových ukazovateľov	19
2.6.4 Analýza pomerových ukazovateľov	20
2.7 Analýza cash flow	31
2.7.1 Analýza prevádzkových peňažných tokov	31
2.7.2 Analýza investičných peňažných tokov	32
2.7.3 Analýza finančných peňažných tokov	32
2.8 Analýza sústavy ukazovateľov	32
2.8.1 Altmanov index finančného zdravia (Z – score)	33
3 Profil podnikateľského subjektu	34
3.1 Charakteristika spoločnosti	34
3.2 Podnik Balky, s.r.o.	36
3.3 Činnosti Balky, s.r.o.	36
3.3.1 Technická správa budov	37
3.3.2 Vedenie účtovníctva	37
3.3.3 Vypracovávanie bezp. projektov a reg. poriadkov	37
3.3.4 Cestovná kancelária	38
3.4 Strategická analýza podľa Portera	38
3.4.1 Vyjednávacía sila dodávateľov	38
3.4.2 Vyjednávacía sila odberateľov	39
3.4.3 Súťaživosť v danom obore	40
3.4.4 Nebezpečenstvo existencie substitútov	41
3.4.5 Možný vstup nových firiem do oboru	41
3.5 Postavenie Balky, s.r.o.	42
4 Finančná analýza spoločnosti Balky, s.r.o.	42
4.1 Analýza absolútnych ukazovateľov	42
4.1.1 Horizontálna analýza	42
4.1.2 Vertikálna analýza	52
4.2 Analýza rozdielových ukazovateľov	57

4.2.1	Čistý pracovný kapitál	57
4.3	Analýza pomerových ukazovateľov	59
4.3.1	Ukazovatele rentability	59
4.3.2	Ukazovatele aktivity	62
4.3.3	Ukazovatele zadlženosti	65
4.3.4	Ukazovatele likvidity	69
4.4	Analýza sústavy ukazovateľov	71
4.4.1	Altmanov index finančného zdravia	71
4.5	Zhrnutie finančnej analýzy	74
5	Vlastné návrhy riešenia	77
5.1	Vypracovávanie reg. poriadkov a bezp. projektov	77
5.2	Cestovná kancelária	80
5.2.1	Ponúkание zájazdov v pobočkách iných cestovných kancelárii	80
5.2.2	Otvorenie si vlastnej prevádzkarne	81
5.2.3	Finančné deriváty	84
	Záver	88
	Zoznam použitej literatúry	91
	Zoznam použitých skratiek	93
	Zoznam tabuliek, grafov a príloh	94
	Zoznam tabuliek	94
	Zoznam grafov	95
	Zoznam príloh	95
	Prílohy	96

Úvod

V dnešnom svete, ktorému vládne tržné hospodárstvo, je dôležité byť najlepší. Znamená to byť stále o krok vpred pred konkurenciou. Každý subjekt bojuje o svoje miesto na trhu, o svoje príjmy, o svojich klientov. Je preto nesmierne dôležité ísť s dobou, sledovať nové trendy a neustále sa zlepšovať v každom smere. Spomínané platí za normálnych podmienok, no vzhľadom na prehlbujúcu sa celosvetovú finančnú krízu to všetko platí dvojnásobne.

Na to, aby bol podnik úspešný musí mať kvalitné finančné riadenie. Finančné riadenie by malo zabezpečovať efektívne financovanie činností podniku, ktoré smerujú k dosiahnutiu cieľov, ktoré si podnik sám stanovil. Dôležitou súčasťou finančného riadenia je finančná analýza, ktorej výsledky môžu veľmi pomôcť pri finančnom riadení podniku. Až podrobná analýza dosiahnutých finančných výsledkov môže odhaliť reálne finančné postavenie podniku, stupeň jeho „finančného zdravia“ a môže poskytovať serióznú informáciu pre konkrétne rozhodovanie ako v oblasti finančného riadenia podniku, tak v oblastiach vecného rozhodovania. To znamená, že v práve prebiehajúcej kríze si management podniku o to viac musí vyložiť potrebné informácie získané z finančnej analýzy. Aby podnik mohol uskutočniť finančnú analýzu potrebuje účtovné výkazy minulých období. Spadá tam rozvaha, výkaz zisku a straty, tiež výkaz peňažného toku (cashflow).

Informácie z finančnej analýzy slúžia jednak k zhodnoteniu doterajšieho fungovania firmy a samozrejme na plánovanie. Management sa snaží poučiť z chýb, ktorých dosiahol a pre ďalšie obdobie chce dosahovať len a len lepšie výsledky. Práve plánovanie, musí vychádzať z dávno zisteného, z trpkých omylov, ktoré management časom nasmerujú na ten správny smer. Avšak omyly nesmú byť priveľké, pretože by mohlo dôjsť k ohrozeniu likvidity, poprípade rentability.

Práve pre momentálnu finančnú krízu je typické, že firmy strácajú svoju likviditu a rentabilitu. Likvidita je schopnosť splácať svoje záväzky. Rentabilita hovorí o návratnosti investície potrebnej k ďalšiemu fungovaniu a napredovaniu podniku. Aby

nedochádzalo k ohrozovaniu spomínaných dvoch prvkov, musí podnik zabezpečiť kvalitné finančné riadenie a to nemôže existovať bez finančnej analýzy, takže celá činnosť sa točí okolo “začarovaného kruhu“.

Tému hodnotenia finančnej situácie podniku a návrhy na jej zlepšenie som si vybral, pretože si myslím, ako som už uviedol, že je nenahraditeľná. Nehovoriac o dnešku, no tiež o budúcnosti, ktorá tak ľahko ešte prívetivá nebude. Preto v tejto diplomovej práci budem hodnotiť firmu Balky, s.r.o., v ktorej som mimochodom spracovával bakalársku prácu ohľadne nového predmetu podnikania, ktorým bola cestovná kancelária a samozrejme poznám prostredie tejto firmy. Informácie budem čerpať z účtovných výkazov za roky 2007, 2008 a 2009.

Verím, že táto práca bude prínosná pre firmu Balky, s.r.o. a z časti vďaka nej uháji pozíciu na trhu v týchto ťažkých časoch.

1 Vymedzenie problému a ciele práce

Cieľom tejto diplomovej práce je zhodnotenie finančnej situácie podniku a návrhy na jej zlepšenie. Hodnotenie firmy Balky, s.r.o. bude prebiehať pomocou vybraných metód finančnej analýzy. Finančná situácia bude hodnotená za tri po sebe nasledujúce roky. Ide o obdobie od roku 2007 do roku 2009.

Aby bolo možné, zistiť finančné zdravie podniku Balky, s.r.o. je nutné rozobrať a zhodnotiť jednotlivé oblasti finančného hospodárenia. Na začiatok je veľmi dôležité sa zoznámiť so základnou charakteristikou firmy a jej bezprostredným okolím. Tieto informácie pomôžu pri spracovaní analýz obecného a oborového okolia. Následne k definovaniu silných a slabých stránok v podobe SWOT analýzy. Ešte predtým je nesmierne dôležité všetko vysvetliť a oboznámiť sa s teoretickými poznatkami v teoretickej časti práce. Na základe teórie sa bude robiť rozbor rozvahy, výsledovky a cash flow. V súvislosti s tým sa uskutočnia viaceré druhy analýz, ktoré sa definujú v teoretickej časti. Z toho výsledky budú podkladom pre formuláciu záveru o finančnom zdraví podniku a pre navrhnuté opatrenia, ktoré by mohla načrtnúť cestu k zlepšeniu finančnej situácie spoločnosti.

Firmu Balky, s.r.o. som si vybral, pretože je to náš rodinný podnik u ktorého som od jeho vzniku. Tak ako väčšina firiem táto spoločnosť momentálne zažíva ťažké časy a toto je spôsob ako sa pokúsiť tejto firme pomôcť. Samozrejme dôvodom tiež je, relatívne ľahká dostupnosť k interným materiálom a veľká ochota k spolupráci.

2 Teoretické východiská práce

2.1 Pojem finančná analýza

Finančná analýza patrí k základným činnostiam každej firmy, ktorej záleží na jej ekonomickom zdraví. Tvorí každodennú súčasť práce ich užívateľa, pretože závery a poznatky finančnej analýzy pomáhajú nielen pre strategické a taktické rozhodovanie o investíciách a financovaní, ale je tiež využívaná na informovanie vlastníkov, veriteľov a ďalších užívateľov a záujemcov. V poslednej dobe existuje tlak na priehľadnosť a porovnateľnosť výsledkov týchto analýz zo strany investorov a veriteľov podniku. V podstate sa dá finančná analýza chápať ako súbor činností, ktorých cieľom je určiť a vyhodnotiť finančné zdravie podniku. Finančná analýza spracováva ekonomický úsek v podniku. Ide o menší podnik, je nutná spolupráca viacerých oddelení, napr. finančného účtovníctva, nákladového účtovníctva, interného auditu, controllingu a financií. Pred tým, ako sú uskutočnené akékoľvek investičné a finančné rozhodnutie podniku, musí byť jasné finančné zdravie podniku. (7,1)

2.2 Zmysel finančnej analýzy

Zmyslom finančnej analýzy je neustále vyhodnocovať ekonomickú situáciu podniku a jej vývoj. Príčiny jej stavu a vývoja, posudzovať pohľady na finančnú situáciu podniku v budúcnosti, tiež pripraviť podklady na opatrenie k zlepšeniu economickej situácie podniku, k zabezpečeniu ďalšej prosperity podniku, k príprave skvalitneniu rozhodovacích procesov. Finančná analýza je súčasťou finančného riadenia. Je predovšetkým analýzou finančného systému firmy. Je významnou zložkou komplexnej analýzy výkonnosti podniku. Umožňuje včas rozpoznať blížiaci sa výrobnú, odbytovú alebo finančnú krízu, stanoviť úroveň finančného zdravia podniku, skvalitniť rozhodovacie procesy riadenia. Umožňuje nie len analyzovať doterajší finančný vývoj podniku, ale rovnako analyzovať rôzne varianty finančného plánu a jednotlivé podnikateľské zámery. Je východiskom rozhodovacieho procesu, ktorý reaguje na silné a slabé stránky finančnej situácie, hľadá čo najúčinnéjšie riešenie v oblasti finančných zdrojov a užitie, umožňuje zodpovedne formulovať finančné ciele a prostriedky pre budúce obdobie vo finančnom pláne.

Základným finančným cieľom podniku je dlhodobá maximalizácia tržnej hodnoty podniku počas dlhšieho obdobia, zveľadenie bohatstva podnikateľa. Rozhodujúcimi parciálnymi cieľmi podniku v oblasti finančného hospodárenia sú trvalá platobná schopnosť a perspektíva dlhodobej likvidity, tzn. predovšetkým dostatok peňazí s čo najlepšou finančnou štruktúrou k činnosti podniku a trvale dostatočne vysoký výsledok hospodárenia a rentabilita vlastného kapitálu. (9,17)

2.3 Úloha a účel finančnej analýzy pri finančnom riadení podniku

Základným finančným cieľom podniku je dlhodobá maximalizácia tržnej hodnoty podniku počas dlhšieho obdobia a tým zväčšenie bohatstva podnikateľa. Finančné ciele podnikania sú základom formovania ďalších podnikových cieľov, ktorých stanovenie závisí na obore podnikania, na situácii na trhu, na umiestení podniku, na potrebnom kapitále, na zvolenej právnej forme podnikania a na ďalších faktoroch i na zmenách týchto faktorov, ktoré je treba rešpektovať. Z toho vyplýva, že hlavnou úlohou finančnej analýzy je kompletne posúdiť úroveň súčasnej finančnej situácie podniku a jej príčiny, posúdiť pohľady na finančnú situáciu podniku v budúcnosti, pripraviť podklady k zlepšeniu economickej situácie firmy, k zabezpečeniu prosperity podniku, k príprave zlepšenia rozhodovacích procesov. Finančná analýza je tak dôležitou súčasťou finančného riadenia podniku. (17,5)

2.4 Uskutočňovanie finančnej analýzy

Spoľahlivo urobiť a zhodnotiť finančnú situáciu podniku je dosť náročné. Vyžaduje to schopnosť na základe rady výpočtov a matematických analýz dobre chápať reálne ekonomické procesy v nutných súvislostiach. Vysvetliť ich a kvantifikovať tak závery spojené s jednotlivými možnými variantmi rozhodnutia. Sťažňom je v tomto ohľade dobrý a schopný účtovník, ktorého práca je v tomto smere zásadná. V súčasnej dobe veľa podnikov využíva externých špecialistov, ktorí majú s finančnou analýzou skúsenosti. Pracujú s kvalitným softwarom a sú nestranní. Aj cez ich skúsenosti sú však pre ne znalosti zamestnancov analyzovanej spoločnosti nenahraditeľné. I tak sa dá predpokladať, že v budúcnosti sa bude dopyt po vysoko špecializovaných firmách a finančných analytikoch, ktorí robia túto analýzu, naďalej zvyšovať. (17)

2.5 Užívatelia finančnej analýzy

Všetky údaje týkajúce sa finančného stavu podniku sú predmetom záujmu manažéra na strane jednej, a na strane druhej i mnoho ďalších subjektov prichádzajúcich do kontaktu s daným podnikom. Užívatelia finančných analýz sa dajú rozdeliť na dve základné skupiny, na externých a interných.

Medzi externých užívateľov môžeme zaradiť:

- banky a iných veriteľov,
- investorov,
- štát a jeho orgány,
- obchodných partnerov (zákazníci a dodávatelia),
- manažéri konkurenčných podnikov, konkurencie apod.

Za interných užívateľov sa dá považovať:

- manažéri vlastného podniku,
- odborári,
- zamestnanci.

2.5.1 Banky a iní veritelia

Veritelia využívajú finančnú analýzu hlavne preto, aby zistili ekonomický stav podniku, ktorému poskytli alebo len poskytnú úver. Pre banky, ktoré už poskytli úver, je podľa zmlúv potrebné poskytovať pravidelné informácie o ekonomickom zdraví podniku.

2.5.2 Investori

Investori sú pre podnik hlavne zdrojom kapitálu, sledujúci informácie o finančnej výkonnosti podniku. Ako hlavné dva dôvody tejto aktivity je možno označiť získanie dostatočného množstva informácií na rozhodovanie u prípadných investíciách v danom podniku a ďalej na získanie informácií, ako daný podnik hospodári s už poskytnutými investíciami. Management podniku má spravidla voľnú ruku vo vedení podniku. Avšak sa ukazuje, že dochádza k rozporom medzi záujmami akcionárov a manažérov.

2.5.3 Štát a jeho orgány

Hlavným dôvodom, prečo štát a jeho orgány vyžadujú ekonomické informácie z podniku, je pre potrebu vyberania daní. Ďalším dôvodom sú prevažne štatistické šetrenia, kontrola podniku so štátnou majetkovou účasťou, rozdeľovanie finančných výpomocí a v neposlednom rade zistiť situáciu v podniku, ktorému bola zverená štátna zákazka.

2.5.4 Obchodní partneri

Hlavným dôvodom pozornosti obchodných partnerov, dodávateľov, je predovšetkým získať informácie o schopnosti podniku hradiť splatné záväzky. Hlavne potom sledujú solventnosť, likviditu a zadlženosť. Tieto ukazovatele sú významné prevažne pre krátkodobé hľadisko záujmu obchodných partnerov, ale i pre dlhodobé, tzn. Predpoklad dlhodobej stability dodávateľských vzťahov. Odberatelia preto majú záujem na dobrej ekonomickej situácii ich dodávateľov. Preto sa dá obecné povedať, že hlavným cieľom je zaistenie výroby bez väčších výpadkov.

2.5.5 Manažéri

Výstupy finančnej analýzy sú využívané manažermi prevažne na operatívne a strategické finančné riadenie podniku, resp. na finančné riadenie v rôzne dlhých časových úsekoch. Majú najlepšie predpoklady pre spracovanie finančnej analýzy, pretože majú najlepší prístup k informáciám vo vnútri podniku a poznajú dôverne celý podnik.(7)

2.6 Analýza ukazovateľov

Obsahom nasledujúceho textu je rozdelenie rôznych druhov ukazovateľov, ich definovanie a vysvetlenie najpoužívanejších typov ich výpočtov.

2.6.1 Analýza stavových ukazovateľov (položky rozvahy)

Pri analýze položiek aktív a pasív je potrebné:

1. uskutočniť percentnú analýzu komponentov rozvahy (skutočnosti) ku koncu analyzovaného obdobia, formulovať a posúdiť príčiny zmien pri porovnaní skutočnosti s plánom a so skutočnosťou ku konci predchádzajúceho obdobia.
2. Posúdiť skutočnú úroveň (veľkosť) jednotlivých položiek rozvahy ku konci analyzovaného obdobia, zistiť, formulovať a posúdiť príčiny tejto úrovne, formulovať a posúdiť vplyvy na úroveň pôsobiace.
3. Zrovnať skutočnú úroveň (veľkosť) jednotlivých položiek rozvahy ku konci analyzovaného obdobia s plánovanou úrovňou a so skutočnou úrovňou ku koncu predchádzajúceho obdobia, vypočítať rozdiely, formulovať charakter rozdielov, ich väzby a ich význam, zistiť, formulovať a posúdiť ich príčiny, formulovať a posúdiť všetky vplyvy na rozdiely.
4. Vypočítať indexy zmeny úrovne (veľkosť) jednotlivých položiek rozvahy buď v porovnaní s plánovanou úrovňou, alebo v porovnaní so skutočnou úrovňou ku konci predchádzajúceho obdobia, graficky znázorniť časové rady skutočnej úrovne vybraných položiek rozvahy, posúdiť tempá rastu, ich príčiny, všetky pôsobiace vplyvy zahŕňajúc kvantifikácie, oddeliť náhodné vplyvy, stále vplyvy periodicky sa opakujúce. (9)

2.6.2 Analýza absolútnych ukazovateľov

a) Analýza trendov (horizontálna analýza)

Pri analýze trendov sa v čase porovnávajú jednotlivé položky a potom sa zisťuje o koľko sa absolútne zmenila konkrétne položka výkazov po riadkoch. Tiež rozoberá, koľko tento rozdiel činí v percentách.

b) Percentná zmena (vertikálna analýza)

Vertikálna analýza sa zaoberá vnútornou štruktúrou absolútnych ukazovateľov. U tejto analýzy dochádza k pomeriavaniu jednotlivých položiek základných účtovných

výkazov k celkovej sume aktív, či pasív. Aplikáciou tejto metódy sa zjednodušuje porovnanie účtovných výkazov z predchádzajúcim účtovným obdobím. (15)

2.6.3 Analýza rozdielových ukazovateľov

U analýzy finančnej situácie podniku sú to predovšetkým rozdiely medzi súhrnom určitých položiek krátkodobých aktív a súhrnom určitých položiek krátkodobých pasív. Rozdielové ukazovatele vychádzajú z predpokladu, že podnik financuje časť svojich obežných aktív dlhodobými cudzími zdrojmi – väčšinou trvalá vo výške obežných aktív. Zostávajúca časť sa zväčša financuje z krátkodobých cudzích zdrojov. (9)

a) Čistý pracovný kapitál

ČPK = Obežné aktíva – Krátkodobé cudzie pasíva (9)

Zobrazuje financovanie obežného majetku. Kladná hodnota ČPK signalizuje finančnú stabilitu podniku. Čím má podnik vyšší čistý pracovný kapitál, tým viac by mal byť schopný hradiť svoje finančné záväzky. To je ale ovplyvnené štruktúrou a likviditou obežných aktív a tiež veľkosťou krátkodobých dlhov. ČPK by sa mal zhruba rovnať hodnote zásob.

Negatívne vplyvy znižujúce vypovedajúcu schopnosť ČPK:

- nevymáhateľné alebo ťažko vymáhateľné pohľadávky,
- nepredajné alebo len za veľmi nízke ceny predajné zásoby hotových výrobkov,
- zbytočne vysoké zásoby materiálu.

Je nutné pred hodnotením čistého pracovného kapitálu urobiť rozbor štruktúry obežných aktív a ich likvidity. Vypovedacia schopnosť čistého pracovného kapitálu je odlišná od vypovedacej schopnosti pomerových ukazovateľov likvidity, pretože pri rovnakej výške čistého pracovného kapitálu sa v priebehu stávajúceho cyklu mení výška obežného majetku, čo rovnako mení veľkosť pomerových ukazovateľov likvidity. (9,13,3)

b) Čisté pohotové prostriedky

ČPP = Pohotové finančné prostriedky – Okamžité splatné záväzky (9)

Pohotové finančné prostriedky:

- a) peniaze v hotovosti + peniaze na bežných účtoch,
- b) peniaze v hotovosti + peniaze na bežných účtoch + šeky + zmenky + krátkodobé CP + krátkodobé vklady + zostatky nevyčerpaných neúčelových úverov.

Ad a) v tomto prípade vypovedajú čisté pohotové prostriedky o schopnosti podniku likvidovať všetky svoje dlhy s okamžitou dobou splatnosti peniazmi v hotovosti a na bežných účtoch.

Ad b) čisté pohotové prostriedky vyjadrujú schopnosť podniku likvidovať všetky svoje dlhy s okamžitou dobou splatnosti pri mobilizácii všetkých pohotových prostriedkov.

Okamžité splatné záväzky sú záväzky, ktorých doba splatnosti je k aktuálnemu dátumu a staršia.

c) Čisté peňažné pohľadávkové finančné fondy (čistý peňažný majetok)

ČPM = (Obežné aktíva – Zásoby) – Krátkodobé záväzky (9)

Je možné definovať rôzne čisté peňažné pohľadávkové finančné fondy, ktoré sa líšia zahrnutými položkami obežných aktív. Od bežných aktív sa odčítajú zásoby alebo i nelikvidné pohľadávky.(9)

2.6.4 Analýza pomerových ukazovateľov

Pomerové ukazovatele sú zrejme najčastejším používaným rozborovým postupom z hľadiska účtovných výkazov, či už z podľa využiteľnosti, alebo podľa iných úrovní analýz. Najpravdepodobnejším dôvodom je fakt a to, že analýza pomerovými ukazovateľmi vychádza výhradne z údajov zo základných účtovných výkazov. Využíva

teda verejne dostupné informácie a má k nim prístup tiež externý finančný analytik. Pomerový ukazovateľ sa vypočíta ako pomer jednej alebo niekoľkých účtovných položiek základných účtovných výkazov k inej položke, alebo k ich skupine. Je možné rozlišovať rôzne skupiny pomerových ukazovateľov.

a) Ukazovatele likvidity

Aby sme mohli dobre pochopiť túto oblasť, je dôležité vysvetliť niektoré pojmy, samozrejme najdôležitejším je pojem likvidita. Pojem likvidita sa používa vo vzťahu k likvidite k určitej zložky majetku, alebo tiež vo vzťahu k likvidite podniku. Likvidita určitej zložky majetku predstavuje vyjadrenie vlastnosti danej zložky majetku rýchlo a bez veľkej straty hodnoty sa premeniť na peňažnú hotovosť. Táto vlastnosť býva v niektorej literatúre označovaná ako likvidnosť. Naproti tomu likvidita podniku je vyjadrením schopnosti podniku uhradiť zavčas svoje platobné záväzky.

Nedostatok likvidity vedie k tomu, že podnik nie je schopný využiť ziskových príležitostí, ktoré sa pri podnikaní objavia, alebo nie je schopný uhradiť svoje normálne záväzky, čo môže následne spôsobiť platobnú neschopnosť a viesť k bankrotu. Existuje teda priama závislosť medzi pojmami solventnosť a likvidita, no nie je možné ich vo svojej podstate zamieňať. Vzájomná závislosť týchto pojmov je potom najjednoduchším spôsobom vysvetliteľná na vete, že podmienkou solventnosti je likvidita. (4,15)

Z hľadiska názvu a obsahu ukazovateľov sa spravidla používajú 3 základné ukazovatele:

$$\text{Okamžitá likvidita} = \frac{\text{pohotov\acute{e} platobn\acute{e} podmienky}}{\text{dlhy s okamžitou splatnosťou}} \quad (7)$$

$$\text{Pohotov\acute{a} likvidita} = \frac{(\text{obežn\acute{e} akt\acute{iv}a - zásoby})}{\text{krátkodob\acute{e} dlhy}} \quad (7)$$

$$\text{Bežn\acute{a} likvidita} = \frac{\text{obežn\acute{e} akt\acute{iv}a}}{\text{krátkodob\acute{e} dlhy}} \quad (7)$$

Okamžitá likvidita:

Býva tiež označovaná ako likvidita 1. stupňa a predstavuje to najužšie vymedzenie likvidity. Vstupujú do nej tie najviac likvidné položky z rozvahy. Pod pojmom pohotové platobné prostriedky je nutné si predstaviť sumu peňazí na bežnom účte, iných účtoch či v pokladni, ale tiež voľne obchodovateľné cenné papiere, šeky (tzn. Ekvivalenty hotovosti). Tento pojem môžeme stotožniť s pojmom finančný majetok. V niektorých teóriách sú však práve z dôvodu zachovania najvyššej likvidnosti položiek dosadzované do čitateľa len peniaze v hotovosti a peniaze na bankových účtoch. Súčasťou krátkodobých dlhov sú i bežné bankové úvery a krátkodobé finančné výpomoci, ktoré sú v rozvahe vedené oddelene od krátkodobých záväzkov v rámci bankových úverov a výpomocí. Pre okamžitú likviditu platí odporúčaná hodnota v rozmedzí 0,9 – 1,1. Tento interval pochádza z americkej literatúry. Pre Českú republiku býva toto pásmo rozšírené v dolnej medzi, kde niektoré pramene uvádzajú hodnotu 0,6 a podľa metodiky ministerstva priemyslu a obchodu sú hodnoty ešte nižšie a to 0,2, ktoré je teda ale zároveň označovaná za hodnotu kritickú i z psychologického hľadiska.

Pohotová likvidita:

Tiež označovaná ako likvidita 2. stupňa. Pre pohotovú likviditu platí, že čitateľ by mal byť rovnaký ako menovateľ, teda pomer 1:1 resp. 1,5:1. Z doporučených hodnôt pre tento ukazovateľ je zrejmé, že pokiaľ by bol pomer 1:1, podnik by bol schopný sa vyrovnáť so svojimi záväzkami, pričom by nemusel predávať svoje zásoby. Vyššia hodnota ukazovateľa bude priaznivejšia pre veriteľa, avšak nebude priaznivá z pohľadu akcionárov a vedenie podniku. Značný objem obežných aktív viazaný vo forme pohotových prostriedkov prináša len malý, alebo žiadny úrok. Nadmerná výška obežných aktív k neproduktívnemu využívaniu do podniku vložených prostriedkov a tak nepriaznivo ovplyvňuje celkovú výnosnosť vložených prostriedkov.

Bežná likvidita:

Nazývaná tiež likviditou 3. stupňa. Bežná likvidita ukazuje, koľkokrát pokrývajú obežné aktíva krátkodobé záväzky podniku alebo tiež koľkými jednotkami obežných aktív je krytá jedna jednotka krátkodobých záväzkov. Vypovedá teda o tom, ako by bol

podnik schopný uspokojiť svojich veriteľov, keby premenil všetky obežné aktíva v tom momente za hotovosť. Čím je vyššia hodnota ukazovateľa, tým je pravdepodobnejšie zachovanie platobnej schopnosti podniku. Vypovedacia schopnosť tohto ukazovateľa má však tiež niektoré obmedzenia – jedným z nich je napríklad fakt, že neprihliada k štruktúre obežných aktív z hľadiska ich likvidnosti a ďalej neberie do úvahy štruktúru krátkodobých záväzkov z hľadiska doby splatnosti. Ďalším obmedzením je fakt, že je možné ju ovplyvniť k dátumu zostavenia rozvahy odložením niektorých nákupov. Pre bežnú likviditu platí, že hodnoty čitateľa sú k hodnote menovateľa v rozmedzí 1,5 -2,5. Niekedy je tiež uvádzaná hodnota 2, práve z dôvodu existencie celej rady nástrojov financovania. (7,15)

b) Ukazovatele rentability

Rentabilita (tiež výnosnosť vloženého kapitálu) je nástrojom merania schopnosti podniku vytvárať nové zdroje, dosahovať zisk použitím investovaného kapitálu. U týchto pomerových ukazovateľov sa najčastejšie vychádza z dvoch základných účtovných výkazov, a to z výkazov zisku a straty a rozvahy – doraz kladieme samozrejme na výkaz zisku s straty, pretože v niektorých prameňoch býva rentabilita zamieňaná za výraz ziskovosť. Ukazovatele rentability sú ukazovatele, kde sa v čitateli vyskytuje nejaká položka odpovedajúca výsledku hospodárenia (obvykle sa teda jedná o tokovú veličinu) a v menovateli nejaký druh kapitálu (čo je stavová veličina), respektíve tržby (veličina toková). Čo sa dá ešte obecné povedať je fakt, že ukazovatele rentability slúžia k hodnoteniu celkovej efektívnosti danej činnosti. Jedná sa o ukazovatele, ktoré jednoznačne budú najviac zaujímať akcionárov a potenciálnych investorov, avšak i pre ostatné skupiny majú svoj nesporný význam. Ukazovatele rentability by v časovej rade mali mať obecnú rastúcu tendenciu. Iné doporučené hodnoty nebývajú u väčšiny normálne používaných ukazovateľov uvádzané.

Obecné je rentabilita vyjadrená pomerom zisku k čiastke vloženého kapitálu. Pokiaľ by sme mali analyzovať pojmy, ktoré do základného pomeru vstupujú, potom je nutné konštatovať, že ani tu nie je výklad vo všetkých podnikoch, či prameňoch rovnaký. Môžeme sa stretnúť s rôznymi výkladmi ako u vloženého kapitálu, tak výklad zisku ako takého. Zisk je kategória, ktorá je sama o sebe veľmi široká. V zásade sa však hovorí

o týchto kategóriách, ktoré môžu rôznymi spôsobmi vstupovať do jednotlivých ukazovateľov rentability.

Pre finančnú analýzu sú najdôležitejšie tri kategórie zisku, ktoré je možno získať z výkazu zisku a straty. Prvá kategória je EBIT (zisk pred odpočítaním úrokov a daní) a je to v podstate prevádzkový výsledok hospodárenia. Druhá kategória je EAT (zisk po zdanení) alebo tiež (NP – net profit), ide tu o časť zisku, ktorú môžeme deliť na zisk k rozdeleniu (dividendy prioritných a kmeňových akcionárov) a zisk nerozdelený (služi k reprodukcii v podniku). Vo výkaze zisku a straty ho nájdeme ako výsledok hospodárenia za bežné účtovné obdobie. Treťou kategóriou je EBT – zisk pred zdanením, teda prevádzkový zisk už znížený alebo zvýšený o finančný a mimoriadny výsledok hospodárenia, od ktorého ešte neboli odpočítané dane. Využijeme ich tam, kde chceme zaistiť zrovnanie výkonnosti firiem s rozdielnym daňovým zaťažením. (9,10,15)

Vložený je z hľadiska využitia v jednotlivých pomerových ukazovateľoch rentability tiež rozporuplnou kategóriou, no jeho výklad je jasnejší z toho pohľadu, aký ukazovateľ rentability budeme používať. K zisťovaniu rentability sú používané v praxi prevažne tieto ukazovatele:

- ukazovateľ rentability vloženého kapitálu
- ukazovateľ rentability celkového vloženého kapitálu
- ukazovateľ rentability vlastného kapitálu
- rentabilita odbytu
- rentabilita nákladov

Rentabilita vloženého kapitálu (ROI – return on invests) patrí k najdôležitejším ukazovateľom, hodnotí sa ním hrubá finančná výkonnosť podniku.

$$ROI = \frac{EBIT}{\text{celkový kapitál}} \quad (16)$$

Ukazovateľ vyjadruje s akou účinnosťou pôsobí celkový kapitál vložený do firmy, nezávisle na zdroji financovania.

Meraním rentability celkového vloženého kapitálu ROA (return on assets) alebo tiež ROI (return on investments) vyjadrujeme celkovú efektívnosť podniku, jej schopnosť zarobiť, no rovnako jej produkčnú silu.

$$ROA = \frac{\text{zisk}}{\text{celkový vložený kapitál}} \quad (16)$$

Vyjadruje celkovú výnosnosť kapitálu bez ohľadu na to, z akých zdrojov boli podnikateľské činnosti financované. Ukazovateľ hodnotí výnosnosť celkového vloženého kapitálu a je použiteľný pre meranie súhrnnej efektívnosti. Je možné o tomto ukazovateli hovoriť ako o ukazovateli hodnotenia minulej výkonnosti riadiacich pracovníkov. Finančná štruktúra je v tomto prípade nepodstatná, hodnotí sa schopnosť reprodukcie kapitálu. Vstupujú tiež prirodzene tiež všetky oblasti podnikateľskej činnosti, ktoré sú zastúpené v troch oblastiach a to bežná činnosť, finančná činnosť a činnosť investičná. (16)

Z ukazovateľa rentability celkového vloženého kapitálu, je možné odvodiť ešte iný ukazovateľ a to ukazovateľ rentability celkového investovaného kapitálu (ROCE – return on capital employed)

$$ROCE = \frac{\text{zisk}}{\text{dlhodobé dlhy} + \text{vlastný kapitál}} \quad (15)$$

V tomto prípade je potrebné na tento ukazovateľ pozeráť z pohľadu strany pasív v rozvahe a do ukazovateľov nám budú vstupovať dlhodobé dlhy, ku ktorým patria emitované obligácie a dlhodobé bankové úvery, tiež vlastný kapitál. To znamená, že kategória investovaného kapitálu predstavuje súčet prostriedkov dlhodobo vložených veriteľmi a prostriedkov od akcionárov. Dá sa rovnako povedať, že ide o ukazovateľ, ktorý vyjadruje mieru zhodnotenia všetkých aktív spoločnosti financovaných vlastným

i cudzím dlhodobým kapitálom. Môžeme teda povedať, že komplexne vyjadruje efektívnosť hospodárenia spoločnosti. (15)

Meraním rentability vlastného kapitálu (ROE – return on equity) vyjadrujeme výnosnosť kapitálu vloženého akcionármi či vlastníkmi podniku.

$$ROE = \frac{\text{zisk}}{\text{vlastný kapitál}} \quad (8)$$

Ide o ukazovateľ, pomocou ktorého môžu investori zistiť, či je ich kapitál reprodukovaný s náležitou intenzitou odpovedajúcou riziku investície. Rast tohto ukazovateľa môže znamenať napr. zlepšenie výsledku hospodárenia, zmenšenie podielu vlastného kapitálu vo firme alebo tiež pokles úročenia cudzieho kapitálu. Čo sa týka vstupných dát, potom vlastný kapitál je položkou bezpodmienečne jednoznačnou a pre kategóriu zisku platia rovnaké pravidlá použitia, resp. interpretácia ako u rentability celkového vloženého kapitálu. (8,9)

Ďalším ukazovateľom, ktorý je normálne medzi ukazovateľmi rentability využívaný, je rentabilita tržieb. Rentabilita tržieb (ROS – return on sales) predstavuje pomery, ktoré v čitateli zahrňujú výsledok hospodárenia v rôznych podobách a v menovateli obsahujú tržby, opäť rôznym spôsobom upravované podľa účelu analýzy.

$$ROS = \frac{\text{zisk}}{\text{tržby}} \quad (2)$$

Do položky tržieb sa najčastejšie zahrňujú tržby, ktoré tvoria prevádzkový výsledok hospodárenia, ale je možné zahrnúť tržby všetky, hlavne ak použijeme namiesto prevádzkového výsledku hospodárenie čistý zisk. Tieto ukazovatele vyjadrujú schopnosť podniku dosahovať zisk pri danej úrovni tržieb, teda koľko dokáže podniku vyprodukovať efektu na 1 Kč tržieb. Tomuto ukazovateľovi sa v praxi niekedy hovorí ziskové rozpätie a slúži k vyjadreniu ziskovej marže. V tomto prípade je nutné, aby do kategórie zisku bol dosadzovaný zisk čistý, teda po zdanení. Ziskovú maržu je možno porovnávať s odborovým priemerom a platí, že ak sú hodnoty tohto ukazovateľa nižšie

ako odborový priemer, potom sú ceny výrobku pomerne nízke a náklady príliš vysoké.
(2)

Rentabilita nákladov (ROC – return on costs) býva považovaná za doplnkový ukazovateľ k ukazovateľu rentability tržieb. Ide o pomer celkových nákladov k tržbám podniku. To, že sa jedná o doplnkový ukazovateľ je najviac vidieť na rovnici:

$$ROC = 1 - \frac{\text{zisk}}{\text{tržby}} \quad \text{resp.} \quad 1 - \text{rentabilita tržieb} \quad (9)$$

Obecne platí, že čím je nižšia hodnota tohto ukazovateľa, tým lepšie výsledky hospodárenia podnik dosahuje, lebo 1 Kč tržieb dokázal vytvoriť s menšími nákladmi. Je však nutné si uvedomiť, že ku zvýšeniu absolútnej čiastky zisku sa dá dôjsť nie len znižovaním nákladov, ale tiež zvyšovaním odbytu.

Pri analýze nákladov je možné mimo tohto pomeru použiť tiež pomer zisku pred zdanením a úrokmi k celkovým nákladom alebo podiel pohľadávok k tržbám, čo je ukazovateľ, ktorý predstavuje objem nerealizovaných tržieb (za uspokojivé sa dajú označiť hodnoty okolo 20%). Pokiaľ by sme mali spomenúť ešte nejaký ukazovateľ, súvisiaci s rentabilitou tržieb a ktorý sme si v členení ukazovateľov označili ako špeciálny, potom je potrebné zmeniť elasticitu prevádzkových nákladov, čo je podiel relatívneho prírastku prevádzkových nákladov (alebo ich zložky) a relatívneho prírastku prevádzkových výnosov. Ide o veličinu, ktorá nám udáva o koľko percent sa zmenia prevádzkové náklady, ak sa zmenia prevádzkové výnosy o jedno percento. (9,10,15)

c) Ukazovatele zadlženosti

Pojmom zadlženosť vyjadrujeme skutočnosť, že podnik používa k financovaniu svojich aktív vo svojej činnosti cudzie zdroje, teda dlh. V reálnej ekonomike u veľkých podnikov neprichádza v úvahu, že by podnik financoval všetky svoje aktíva z vlastného alebo naopak len z cudzieho kapitálu.

Použitie výhradne vlastného kapitálu bohužiaľ sebou prináša zníženie celkovej výnosnosti vloženého kapitálu. Naopak financovanie výhradne z cudzích zdrojov by bolo pravdepodobne spojené s náročnosťou na jeho získavanie. Faktom ale je, že túto situáciu ani zákon nedovoľuje, lebo musí existovať určitá výška vlastného kapitálu – zákon ju vyžaduje. Jedným zo základných problémov finančného riadenia podniku je teda vedľa stanovenia celkovej výšky potrebného kapitálu i voľba správnej skladby zdrojov financovania jeho činnosti. Podstatou analýzy zadlženosti je hľadanie optimálneho vzťahu medzi vlastným a cudzím kapitálom – hovoríme o kapitálovej štruktúre.

Základným ukazovateľom, ktorým sa z pravidla vyjadruje celková zadlženosť, je pomer celkových záväzkov k celkovým aktívam, ktorý sa nazýva tiež ukazovateľ veriteľského rizika (debt ratio).

$$\text{Debt ratio} = \frac{\text{cudzí kapitál}}{\text{celkové aktíva}} \quad (15)$$

Všeobecne platí, že čím je vyššia hodnota tohto ukazovateľa, tým je vyššie riziko veriteľov. Tento ukazovateľ je však nutné posudzovať v súvislosti s celkovou výnosnosťou podniku a tiež v súvislosti so štruktúrou cudzieho kapitálu.

K meraní zadlženosti sa ďalej používa pomer vlastného kapitálu k celkovým aktívam – koeficient samo financovania (equity ratio), čo je doplnkový ukazovateľ k ukazovateľu veriteľského rizika a ich súčet by mal dať približne 1 (rozdiel môže byť spôsobený nezapočítaním ostatných pasív do jedného z ukazovateľov)

$$\text{Equity ratio} = \frac{\text{vlastný kapitál}}{\text{celkové aktíva}} \quad (15)$$

Tento ukazovateľ vyjadruje proporciu, v ktorej sú aktíva spoločnosti financované peniazmi akcionárov. Je pokladaný za jeden z najdôležitejších pomerových ukazovateľov zadlženosti pre hodnotenie celkovej finančnej situácie, no opäť je dôležitá jeho následnosť na ukazovatele rentability.

Ďalej aby firma zistila, či je pre ňu ešte dlhové zaťaženie únosné, je vytvorený ukazovateľ úrokového krytia.

$$\text{Ukazovateľ úrokového krytia} = \frac{\text{EBIT}}{\text{nákladové úroky}} \quad (15)$$

Ukazovateľ úrokového krytia nám udáva, koľkokrát je zisk vyšší ako úroky. Úrokové krytie ukazuje, aký veľký je bezpečnostný vankúš pre veriteľa. V zahraničí sú doporučené hodnoty

Dosahujúce trojnásobku a vyššie.

Nasledujúci ukazovateľ udáva po koľko rokoch by bol podnik pri momentálnej výkonnosti schopný splatiť svoje dlhy.

$$\text{Dĺžka splácania pôžičky} = (\text{cudzie zdroje} - \text{finančný majetok}) / \text{nákladové úroky} \quad (15)$$

Ukazovateľ u finančne zdravých podnikov dosahuje približne výšky 3 rokov, priemerná výška u priemyslu sú 4 roky.

d) Ukazovatele aktivity

Ukazovatele aktivity merajú schopnosť spoločnosti využívať investované finančné prostriedky a meria viazanosť jednotlivých zložiek kapitálu v jednotlivých druhoch aktív a pasív. Tieto ukazovatele vyplývajú z ukazovateľov rentability.

To že vychádzajú práve z týchto ukazovateľov je najviac vidieť na ukazovateli **obratu celkových aktív**. Tento ukazovateľ je vyjadrený ako pomer tržieb k celkovému vloženému kapitálu a je súčasťou klasického pyramídového rozkladu ukazovateľov rentability vlastného kapitálu. (15)

Ďalším ukazovateľom je ukazovateľ **obratu zásob** – rýchlosť obratu zásob, čo je pomer tržieb a priemerného stavu zásob. (15) Odvođeným ukazovateľom je doba obratu zásob, čo je pomer 365 dní ku obratu zásob.

Obdobným spôsobom sa dá vypočítať **obrat pohľadávok**, ktorý je vyjadrovaný ako pomer tržieb k pohľadávkam. (15) Doplnkovým ukazovateľom je opäť doba obratu pohľadávok – teda 365 dní ku obratu pohľadávok – tento ukazovateľ vypovedá o tom, ako dlho je majetok podniku viazaný vo forme pohľadávok, resp. za akú dobu sú pohľadávky splatené.

Ako posledný ukazovateľ z tejto skupiny je obrat záväzkov. Tento ukazovateľ je pomerom tržieb k záväzkom. K tomuto ukazovateľovi môžeme vypočítať tiež dobu obratu záväzkov – 365 dní k obratu záväzkov.

e) Ekonomická pridaná hodnota (EVA)

Ekonomická pridaná hodnota, alebo tiež ekonomická nadhodnota, či ekonomický nadzisk funguje tak, že investície vytvárajú investorom hodnotu len v tom prípade, že ich očakávaná výnosnosť presiahne jej kapitálovú nákladovosť. EVA rozvíja náklady kapitálu smerom k oceňovaniu ekonomickej výkonnosti. Firma vytvára hodnotu vtedy, ak čistý prevádzkový výsledok hospodárenia (NOPAT) je vyšší ako náklady použitého kapitálu. Túto definíciu je možné previesť do tejto rovnice:

$$EVA = EBIT * (1 - daňová\ sadzba\ v\ %) - WACC * C \quad (13)$$

EBIT – prevádzkový výsledok hospodárenia

WACC – vážené priemerné náklady kapitálu

C – dlhodobo investovaný celkový kapitál

Prvá časť vzorca býva tiež označovaná ako čistý prevádzkový výsledok hospodárenia (NOPAT).

$$NOPAT = EBIT * (1 - d) \quad (15)$$

Druhá časť vzorca sa zaoberá celkovým investovaným kapitálom, ktorý je spoplatnený váženými priemernými nákladmi kapitálu. Vážené priemerné náklady kapitálu vypočítame podľa nasledujúceho vzorca:

$$WACC = rd * (1 - d) * D / C + re * E / C \quad (15)$$

rd – náklady na cudzí kapitál

d – sadzba dane z príjmu právnických osôb

D – cudzí kapitál

E – vlastný kapitál

C – celkový dlhodobý investovaný kapitál

re – náklady vlastného kapitálu

Teória ekonomickej pridanej hodnoty vychádza z toho, že firma má jeden z hlavných cieľov maximalizáciu ekonomického zisku. Nejde teda o maximalizáciu zisku účtovného, ktorý je normálne vykazovaný v rozvahe rozdielom medzi výnosmi a nákladmi. Rozdiel medzi týmito dvomi pojmami spočíva predovšetkým v položke nákladov, ktoré u ekonomického zisku zahŕňajú tiež alternatívne náklady (náklady obetovaných príležitostí), z čoho vyplýva, že klasické vyjadrenie zisku ignoruje predovšetkým náklady vlastného kapitálu, lebo náklady na cudzí kapitál (úroky platené) vo výkaze zisku a strát zahrnuté sú. (15,14)

2.7 Analýza cash flow

Zobrazuje rozdiel medzi príjmami a výdajmi. Je to prírastok (úbytok) finančného majetku za dané obdobie. Cash flow predstavuje reálne toky peňazí v rámci určitého obdobia. Preto je nutné pozorne sledovať jeho vývoj a predchádzať tak platobným

problémom. Analýza cash flow je založená na prehľade o peňažných tokoch a súbore pomerových ukazovateľov obsahujúcich cash flow. Pomocou prehľadu o peňažných tokoch je možné analyzovať schopnosť podniku vytvárať peňažné prostriedky a peňažné ekvivalenty z prevádzkovaných, investičných a finančných príjmov a tiež potreby podniku v užití peňažných prostriedkov na prevádzkované, investičné a finančné výdaje. Peňažné toky z hlavnej zárobkovej činnosti (prevádzkovaný cash flow) sú najdôležitejším indikátorom finančného zdravia.

2.7.1 Analýza prevádzkovaných peňažných tokov

Sa zameriava na:

- hľadanie náznakov finančnej tiesne v peňažných tokoch,
- odhaľovanie slabých miest a hodnotenie spôsobu, akým sa im v príjmoch a výdajoch čelilo,
- hľadanie symptómov márnotrátneho nakladania s nadbytkom peňažných prostriedkov,
- sledovanie vývoja citlivých položiek (zisku pred zdanením, krátkodobého bankového úveru, úrokov, dividend, peňažných prostriedkov a peňažných ekvivalentov),
- skúmanie príčinných súvislostí vývoja prevádzkovaného cash flow s tržbami, úrokovými sadzbami, devízovým kurzom,
- posudzovanie prispôsobovania čistého pracovného kapitálu, výdajov na obstaranie dlhodobého majetku a príjmov z jeho predaja vývoji situácie v prevádzkovaných peňažných tokoch,
- ujasnenie peňažných tokov z titulu dane z pridanej hodnoty a z titulu dane z príjmu,
- ujasnenie peňažných tokov z titulu finančného leasingu.

2.7.2 Analýza investičných peňažných tokov

Skúma operácie, ktoré spôsobujú prírastok dlhodobého majetku alebo úbytok dlhodobého majetku.

2.7.3 Analýza finančných peňažných tokov

Skúma:

- či sa dlhy splácajú z interných zdrojov peňažných prostriedkov alebo z nových pôžičiek, prípadne v akom pomere,
- čo umožňuje pokračovať v pravidelnom vyplácaní dividend pri zhoršení zisku a pri nedostatočnej tvorbe prevádzkovaného cash flow (obmedzenie investičných výdajov alebo krátkodobé úvery),
- ako boli použité peňažné prostriedky získané novou emisiou dlhopisov, predajom akcií alebo dlhodobým úverom.

Analýza cash flow by mala obsahovať tiež predpoveď tvorby a užitie cash flow v budúcnosti. Podľa výdajov na investičnú činnosť je možné odhadovať vývoj budúceho zisku a prevádzkovaného cash flow. Podľa finančných peňažných tokov je možné uvážiť budúce zaťaženie dlhovou službou. (9,12)

2.8 Analýza sústavy ukazovateľov

K posúdeniu celkovej finančnej situácie sú vytvorené sústavy ukazovateľov, ktoré skúmajú podnik veľmi podrobne. Niekedy sú tieto sústavy ukazovateľov označované ako analytické systémy, alebo modely finančnej analýzy.

Sústavy ukazovateľov delíme podľa účelu na:

- **Bonitné modely** – sú založené prevažne na teoretických znalostiach, napr. Indikátor bonity, Quick test, Tamariho model.
- **Bankrotné modely** – informujú užívateľa o tom, či podniku nehrozí v blízkej budúcnosti bankrot, napr. Altmanov index finančného zdravia, IN99, IN01. (9)

2.8.1 Altmanov index finančného zdravia (Z – score)

Tento model bol zostavený už v roku 1968 profesorom Edvardom Almanom. Základom je použitie štatistickej metódy, takzvanej diskriminačnej analýzy. Zostaví sa ako súčet piatich hodnôt bežných pomerových ukazovateľov, ktoré majú priradenú rôznu váhu. Podstatou tohto modelu je zistenie rizika bankrotu skúmaného podniku. (9)

Altmanov index sa vypočíta nasledujúcim vzorcom: (9)

$$Z = 0,717 * X_1 + 0,847 * X_2 + 3,107 * X_3 + 0,420 * X_4 + 0,998 * X_5$$

Rozbor jednotlivých symbolov:

X_1 = čistý pracovný kapitál / aktíva celkom

X_2 = výsledok hospodárenia minulých rokov / aktíva celkom

X_3 = EBIT / aktíva celkom

X_4 = vlastné imanie / záväzky

X_5 = celkové tržby / aktíva celkom (9)

Hodnotenie Altmanovho indexu:

$Z > 2,9$	finančne silný podnik
$1,2 < Z < 2,9$	podnik s nejakými finančnými problémami
$Z < 1,2$	priami kandidáti bankrotu (9)



3 Profil podnikateľského subjektu

3.1 Charakteristika spoločnosti

Názov: BALKY, s.r.o.

Právna forma: Spoločnosť s ručením obmedzeným

Deň zápisu: 9.1.2003

Sídlo:

Belohrad 330/5

976 98 Lopej

Predmet podnikania (činnosti):

1. vedenie účtovníctva
2. správa registratúry
3. prevádzkovanie cestovnej kancelárie
4. zabezpečovanie služieb potrebných na prevádzku objektov, zariadení a budov

Štatutárny orgán:

konateľ

Ing. Miroslav Balkovič, Kimovská 30, Zvolen

Vznik funkcie: 09. 01. 2003

Spôsob konania štatutárneho orgánu v mene spoločnosti s ručením obmedzeným:

Spoločnosť zastupuje a za ňu podpisuje konateľ, samostatne.

Spoločníci:

Ing. Miroslav Balkovič, Kimovská 30, Zvolen

Výška vkladu: 5 643 EUR, Rozsah splatenia: 5 643 EUR

Miroslav Balkovič, Kimovská 30, Zvolen

Výška vkladu: 996 EUR, Rozsah splatenia: 996 EUR

Základné imanie:

6 639 EUR

Rozsah splatenia: 6 639 EUR

Ďalšie právne skutočnosti:

1. Spoločnosť s ručením obmedzeným bola založená spoločenskou zmluvou zo dňa 25. 11. 2002, v zmysle § 28, § 105 a nasl. Obchod. zák.

Logo firmy:

Balky, s.r.o.



Týmto logom sa firma prezentuje od počiatku svojho vzniku. Ako aj logo naznačuje, podnik stavia na svojom férovom a inteligentnom jednaní.

3.2 Podnik Balky, s.r.o.

Ako je už z predchádzajúcich riadkov zrejmé, sídlo spoločnosti sa nachádza v Podbrezovej, v časti Lopej. Avšak predmet podnikania sa sústreďuje na mestá Zvolen, Banská Bystrica a tiež pôsobí na trhu v Českej republike. Vo Zvolene má firma hlavnú kanceláriu, kde pôsobí konateľ firmy a z ktorej sú riadené všetky činnosti tohto podniku. Podnik má momentálne jediného stáleho zamestnanca a tým je konateľ firmy a má piatich zamestnancov na dohodu o vykonaní práce. Tento stav je pre firmu

výhodný, kvôli klesajúcemu a stúpajúcemu dopytu po činnostiach firmy. Firma sa snaží vďaka tomu zachovať flexibilitu.

3.3 Činnosti *Balky s.r.o.*

Činnosti, ktorým sa firma reálne venuje sú štyri a sú to:

- Technická správa budov
- Vedenie účtovníctva
- Vypracovávanie bezpečnostných projektov a registratúrnych poriadkov
- Cestovná kancelária

Podnik sa prvými dvomi činnosťami, tzn. technickou správou budov a účtovníctvom zaoberá už od svojho vzniku. Vypracovávaním bezpečnostných projektov a registratúrnych poriadkov sa firma venuje od roku začiatku roku 2007, keď táto činnosť bola veľmi aktuálna a veľmi zárobková. Ako najmladšiu činnosť podnikania má firma cestovnú kanceláriu. Tá vznikla v roku 2008 dodatočným zápisom do obchodného registra. K poslednej činnosti sa podnik dostal v podstate náhodou, no hneď v nej videl skvelú príležitosť na diverzifikáciu rizika.

V nasledujúcich riadkoch si trochu podrobnejšie rozoberieme jednotlivé činnosti firmy.

3.3.1 Technická správa budov

Táto činnosť firmy je s ňou spojená od jej založenia. Keďže sa jej venuje od svojho začiatku, podarilo sa jej vybudovať zvučné meno v tejto oblasti. Samozrejme s menom prichádzajú zákazníci, preto práve technická správa budov je nosný piliér rentability podniku. Bohužiaľ sa firma na druhú stranu potýka s problémom zväčšenia počtu svojej klientely, kvôli nedostatočnému počtu zamestnancov. Problém je v nedostatku

kvalifikovanej pracovnej sily, ktorá má rovnako záujem o tento druh práce, poprípade mzdové ohodnotenie s ním súvisiace.

3.3.2 Vedenie účtovníctva

Vedenie účtovníctva rovnako predchádzajúca činnosť funguje od jej vzniku. Podnik sa môže pýšiť kvalitnou účtovníčkou s nesmiernou skúsenosťou v obore, no bohužiaľ sa firme do dnes nepodarilo nájsť ďalšieho zamestnanca s podobnými schopnosťami, ktorý by pomohol firme opäť rozšíriť jej klientelu. Tiež hrozí nebezpečenstvo práceneschopnosti spomínanej zamestnankyne, ktorú nemá kto nahradiť.

3.3.3 Vypracovávanie bezpečnostných projektov a registratúrnych poriadkov

Táto činnosť spočíva vo vypracovaní spomínaných projektov a poriadkov a ich následnej archivácii. Pred pár rokmi priniesla činnosť najväčšie ovocie, keď bol vyhláškou daný termín pre všetky podnikajúce subjekty vlastniť to. Avšak nejaký čas pred samotným termínom nutnosti vlastniť to, od toho predstaviteľa štátu upustili, takže momentálny záujem o túto službu je skôr výnimočná. Výhodou tejto činnosti je, že je v tomto obore malá konkurencia. Činnosť ponúka pár subjektov na celom Slovensku. Takže momentálne podnik čaká na zmenu, ktorá by popohnala ďalších záujemcov, lebo momentálne sa jedná len o doplnkovú činnosť.

3.3.4 Cestovná kancelária

Cestovná kancelária funguje od roku 2008. Táto činnosť bola veľmi sľubná pre podnik kvôli diverzifikácii rizika. Samozrejme si tiež sľuboval veľké úspechy, kvôli plánovaným originálnym zájazdom na Kubu. Bohužiaľ v poslednej dobe sa obmedzil počet záujemcov o tieto zájazdy, samozrejme to ovplyvnila aj finančná kríza, keďže zájazdy nemôžeme radiť do kategórie lacných. No prekvapením pre firmu je, veľký záujem o zájazdy, ktoré sú ešte o niečo drahšie do Mexika. Rovnako ako zájazdy na Kubu tak aj v Mexiku pôsobia svojou jedinečnosťou a to kvôli dobrej kombinácii relaxu a poznávania. Zvýšený záujem o Mexiko si firma vysvetľuje tým, že v Mexiku vďaka

kapitalistickému režimu sú o niečo viac prepracované služby, na ktoré sú títo turisti zvyknutí z domova.

3.4 Strategická analýza podľa Portera

Profesor Porter z Harvardskej Univerzity tvrdil, že až po kvalitnej analýze odvetvia, môžeme nastoliť kvalitné strategické riadenie daného podniku. Ďalej tvrdil, že charakter a stupeň konkurencie v odvetví je závislý na *vyjednávacej sile dodávateľov, vyjednávacej sile odberateľov (zákazníci), ohrozenie zo strany konkurentov, nebezpečenstvo existencie substitútov za výrobky alebo služby a stupeň súťaživosti medzi podnikmi v odvetví.* (6)

3.4.1 Vyjednávací sila dodávateľov

Vzhľadom nato, že firma podniká v rôznych činnostiach, aj pohľad na dodávateľov sa líši. Napríklad u účtovníctva dodávateľa firmy predstavuje predajca účtovného softwaru. Keďže podnik má len jednu účtovníčku, ktorá účtuje na jednom počítači, nákup softwaru bol v podstate jedno rázovou záležitosťou. Čas od času je vhodné software obnoviť, no aj tak dodávateľa ako klient nezaujme a podnik má možnosť nakúpiť software v podstate kdekoľvek, tzn. Buď priamo na internete, alebo v predajniach priamo vo Zvolene.

Čo sa týka dodávateľov u technickej správy budov, predstavujú ich obchody s materiálom na údržbu budov. Je možno spomenúť žiarovky, toaletné potreby, tiež veci spojené s malými opravami. Avšak materiál je nakupovaný v malej miere a len občas, takže nie je problém s jeho získaním, hlavne vo väčších obchodných domoch na tieto veci určených v blízkosti Zvolena.

U vypracovávania registratúrnych poriadkov a bezpečnostných projektov jediného dodávateľa predstavovali firmy, ktoré poriadok, či projekt zviazali do príslušnej podoby. Keďže podnik už nechcel vynakladať finančné prostriedky na tieto služby uskutočnil vertikálnu integráciu, tzn. že si zakúpil zariadenie a príslušenstvo na

predpisové zviazanie. Nielenže sa mu časom vrátili peniaze za zariadenie, takže na tom dnešným dňom určite ušetril, tiež ušetril drahocenný čas, pretože už nie je potrebné projekty a poriadky nosiť do centra mesta, kde tieto firmy pôsobia. Zariadenie je v hlavnej kancelárii firmy, kde sa aj viažu poriadky a projekty.

U cestovnej kancelárie je firma pre dodávateľa viac dôležitá. Či už pre cestovné kancelárie v cieľových destináciách, vďaka ktorým CK Balky zabezpečuje všetky služby. Na Kube partnera predstavuje CK Cubamar Viaje a v Mexiku CK Alicotour. CK Cubamar Viaje si firmu veľmi váži, pretože turistický ruch na Kube v niektorých veciach zaostáva, preto si cenia, že firma si sama naplánovala jedinečný zájazd, ktorý je dosť finančne náročný, takže z toho dobre zarobia. V Mexiku si firmu tiež dosť cenia a snažia sa jej výjsť v ústrety cenami aj službami. Určite zaujímavým klientom je firma aj pre predajcov leteniek, pretože kúpiť nad 15 leteniek viackrát ročne, hlavne na Kubu, kde sú uvalené veľké ceny, kvôli zlým referenciám Kuby, sa cení.

3.4.2 Vyjednávacía sila odberateľov

U pohľadu na odberateľov, resp. odberateľov na túto firmu sa líši, podľa jednotlivých činností. Preto opäť rozoberieme jednotlivo podľa nich.

U účtovníctva sa podnik snaží zaujať zákazníka šírkou ponuky, tzn. že okrem jednoduchého nahádzania údajov do počítača, firma môže klientovi poradiť ako a čo, by šlo najefektívnejšie zaúčtovať. Podnik ponúka štandardné ceny, no snaží sa na rozdiel od konkurencie o ponúkание finálnych cien, nie dielčích cien. Zákazníkov je v tomto obore mnoho, no je mnoho subjektov, ktorí službu ponúkajú.

Na trhu technickej správy budov pôsobí dosť veľa zákazníkov. Avšak mnoho majiteľov budov, kvôli ušetreniu nákladov sa snaží o budovu starať sami. Alebo sa obrátia na giganta, ktorý má meno a má na starosti tisíce budov. Balky, s.r.o. má v tomto obore celkom slušné meno, ponúka štandardné ceny a kvalitné služby. No stále patrí medzi malé firmy v tomto obore.

U vypracovávania registratúrnych a bezpečnostných projektov firma ponúka služby ako jediná v regióne. Zákazníci sú podnikateľské subjekty a nutnosť vlastniť túto službu

bola uzákonená. A to ešte firma ponúka oveľa nižšie ceny, ako sú ponúkané napríklad v Bratislave. Avšak nie každý v republike túto vec vlastní, kvôli zväčšeniu doby na získanie tejto služby, pri priblížení finálneho dátumu.

V obore cestovného ruchu je konkurencia veľmi veľká, prakticky sú ponúkané zájazdy do celého sveta v rôznych cenových škálach. Preto atraktívnym substitútom zájazdom CK Balky, sú lacnejšie zájazdy v rámci Česka a Slovenska, alebo lacné zájazdy k moru, napríklad do Chorvátska a Bulharska. Ďalej substitútom sú relaxačné zájazdy na Kubu, či do Mexika v rámci jedného ubytovania, len na relax. No práve podnik sa snaží odlíšiť svoje zájazdy rozložením zájazdu na poznávanie a relax. Kvôli tomu sú zájazdy o niečo drahšie avšak jedinečné.

3.4.3 Súťaživosť v danom obore

V oboroch, ktorým sa firma venuje sú rôzne konkurenčné stavy. Napríklad u cestovnej kancelárie je konkurencia obrovská, no firma sa snaží presadiť jedinečnými zájazdmi. V účtovníctve je rovnako veľká konkurencia, tu sa podnik snaží bojovať škálou ponúkaných služieb. U správy budov je tiež veľká konkurencia, presadia sa hlavne firmy so zvučným menom. Aj preto sa firma z časti rozhodla pracovať pre veľkú firmu plnením subdodávok. Naopak u vypracovávaní registratúrnych poriadkov a bezpečnostných projektov je firma jediná v regióne, ktorá tieto služby ponúka. A konkuruje aj iným regiónom svojou výhodnou cenou.

3.4.4 Nebezpečenstvo existencie substitútov

V podstate iba v obore cestovného ruchu existuje pre ponúkané služby firmy substitút. A to v podobe iných zájazdov. Hlavne lacnejších buď k moru, napríklad do Chorvátska, či Bulharska. Alebo tiež dovolenky v rámci našich republík, či už u rybníkov, či v podobe turistiky, alebo jazdy na bicykli. Mnohí ľudia uprednostňujú dovolenky v letných mesiacoch, kvôli letným prázdninám. Firmou ponúkané zájazdy sú v zimných a jarných mesiacoch, kvôli prílišným letným teplotám. Preto substitútom je aj zimná dovolenka na horách. Mnoho ľudí si radšej užíva zimu, keď je, ako jazdiť do teplých krajín.

3.4.5 Možný vstup nových firiem do oboru

Konkurenciu v obore, do istej miery ovplyvňuje to, ako ľahko sa nová firma dostane na trh. V prípade cestovnej kancelárie musí splniť určité zabezpečovacie prvky, kvôli rôznym rizikám, ale inak neexistuje vážnejší problém pre vstup na tento trh. Veľkou výhodou je meno firmy. Ľudia spoliehajú na známu firmu, na firmu ktorá už dlho podniká, firma ktorú im odporučili známi. Preto aj keď má CK Balky možno lepšie zájazdy ako iné známe cestovné kancelárie, ľudia sa boja komplikácií spojených s tak malou, neznámou kanceláriou. U vypracovávaní poriadkov a projektov nie je problém získať osvedčenie od ministerstva vnútra, ktoré je jedinou podmienkou, avšak málo ľudí o tejto činnosti vie, resp. nevie za akých podmienok by ju mohli vykonávať. U správy budov je jednoduché vstúpiť na trh, ale opäť je dôležité mať zvučné meno, skúsenosti. U účtovníctva je jednoduché začať, treba mať len znalosť účtovníctva. Ďalej nie je potrebné až tak zvučné meno, no Balky, s.r.o. sa snaží aj o ekonomické poradenstvo, čo vyžaduje meno, referencie a skúsenosti.

3.5 Postavenie Balky, s.r.o.

Postavenie podniku na trhu nie je zlé. Za dobu svojho pôsobenia na trhu si aj vďaka svojmu prístupu a férovému jednaniu získala množstvo klientov a zvučné meno v obore. Podľa spomínaného sa situácia javí ako veľmi dobrá, no je to relatívne. Na trhoch, kde podnik pôsobí sa nachádza veľké množstvo firiem a presadiť sa je o to náročnejšie. Takže dochádza k problému a tým je získanie väčšieho podielu na trhu a tým zvýšiť svoje zisky. Bohužiaľ na väčšine trhov, kde firma funguje je skôr pravidlom, že tam operuje mnoho malých firiem ako pár gigantov. A s týmto stavom nie je firma spokojná. Preto sa snaží o nájdenie správnej cesty ako si zaistiť väčšie zisky, no tiež väčší tržný podiel. K spomínaným problémom sa pridal ďalší a to je finančná kríza, ktorej dopady už začína podnik značne pociťovať.

4 Finančná analýza spoločnosti Balky, s.r.o.

Táto časť diplomovej práce sa bude venovať analýze súčasného stavu podniku. V analýze sa bude vychádzať z teoretických poznatkov, zmienených v prvej polovici tejto práce. Ďalej sa použijú firemné výkazy za roky 2007, 2008 a 2009. Samozrejme, tak ako všetky firmy na trhu aj spoločnosť Balky, s.r.o. sa potýka s nástrahami dopadov finančnej krízy. Bude to zrejmé aj na niektorých výsledkoch finančnej analýzy. O to bude zaujímavejšie sledovať, aké rozdiely sú proti rokom, keď kríza nepôsobila, resp. ako sa podnik teraz s týmito nebezpečenstvami vyrovnáva.

4.1 Analýza absolútnych ukazovateľov

4.1.1 Horizontálna analýza

Úlohou horizontálnej analýzy je porovnanie jednotlivých výsledkov za jednotlivé roky. Buď sa tak deje porovnaním samotných čísiel, alebo percentných rozdielov.

a) Analýza aktív

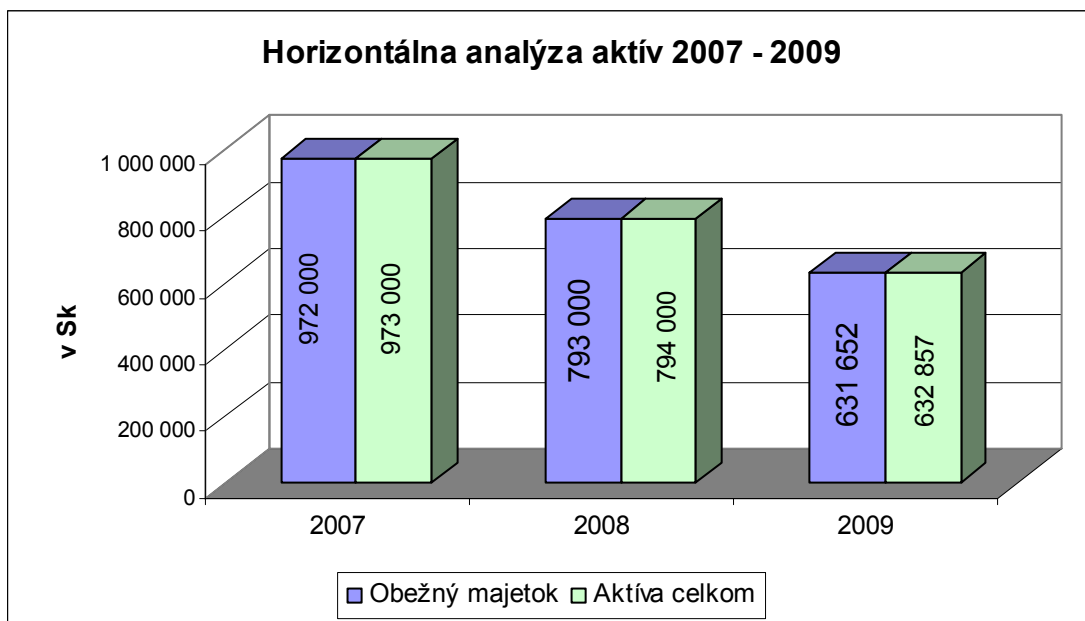
AKTÍVA	2007	2008	2009	2008/2007		2009/2008	
	v Sk	v Sk	v Sk	%	v Sk	%	v Sk
Aktíva celkom	973 000	794 000	632 857	-18,40	-179 000	-20,30	-161 143
Neobežný majetok	0	0	0	0,00	0	0,00	0
Obežný majetok	972 000	793 000	631 652	11,00	-179 000	-20,35	-161 348
<i>Zásoby</i>	3000	0	6 296	-100,00	-3 000	-	6 296
<i>Dlhodobé pohľadávky</i>	0	0	0	0,00	0	0,00	0
<i>Krátkodobé pohľadávky</i>	104 000	70 000	133 217	-32,69	-34 000	90,31	63 217
<i>Finančné účty</i>	865 000	723 000	492 138	-16,42	-142 000	-31,93	-230 862
Časové rozlíšenie	1 000	1 000	1 205	0,00	0	20,50	205

Tabuľka č.1: Horizontálna analýza aktív 2007 - 2009

Zdroj: vlastné spracovanie

Poznámka: rok 2009 bol prepočítaný konverzným kurzom 1Euro = 30,126 Sk

Z tabuľky 1 je zrejmý klesajúci trend celkových aktív. Medzi rokom 2007 a 2008 došlo k poklesu o približne 18 percent a medzi rokmi 2008 a 2009 došlo k poklesu dokonca zhruba o 20 percent. Keďže podnik má nulový neobežný majetok, je jasné, že všetky zmeny prebiehali v obežnom majetku. Výkyv zásob, nie je podstatný. Ide o malé sumy, pretože sklad pre túto firmu predstavuje len umiestnenie reklamných predmetov. Keďže v roku 2008 žiadne reklamné predmety neboli vyrobené, nebolo potrebné ani ich skladovanie. Ďalej vidíme výkyv v krátkodobých pohľadávkach. Z roku 2007 na rok 2008 došlo k poklesu o približne 33 percent, čo predstavuje 34 000 Sk. Naopak medzi rokom 2008 a 2009 došlo k vzrastu o zhruba 90 percent, čo činilo 63 217 Sk. Táto suma dokonca predstihla sumu z roku 2007. U položky finančné účty vidíme klesajúcu tendenciu, no aj tak v tejto položke sú veľmi vysoké hodnoty. Položka sa skladá z peňažných prostriedkov v pokladni a finančných prostriedkov na bankovom účte. Je to najvýraznejšia položka v obežnom majetku. Vysoké hodnoty k 31.12. sú zapríčinené prijatými zálohami od zákazníkov cestovnej kancelárie. Po novom roku sa zvykne každoročne konať jeden zo zájazdov, prevažne na Kubu. Hodnota položky z roku 2007 na 2008 klesla o 16,42 percenta, čo predstavuje sumu 142 000 Sk. Medzi rokmi 2008 a 2009 došlo opäť k poklesu a to o výrazných zhruba 32 percent, čo predstavuje 230 682 Sk. To tiež znamená, že podniku z roku na rok osloví menej a menej klientov, preto aj vybrané zálohy sú o to menšie. Položka časové rozlíšenie si drží stálu sumu, len v roku 2009, kvôli prechodu Slovenska na Euro, sa suma zvýšila o 20,5 percenta.



Graf č.1: Horizontálna analýza aktív 2007 - 2009

Zdroj: vlastné spracovanie

Poznámka: rok 2009 bol prepočítaný konverzným kurzom 1Euro = 30,126 Sk

Tu je zaujímavá veľká závislosť celkových aktív na obežnom majetku, je to spôsobené hlavne tým, že neobežný majetok je nulový.

b) Analýza pasív

PASÍVA	2007	2008	2009	2008/2007		2009/2008	
	v Sk	v Sk	v Sk	%	v Sk	%	v Sk
<i>Pasíva celkom</i>	973 000	794 000	632 857	-18,40	-179 000	-20,30	-161 143
<i>Vlastné imanie</i>	271 000	163 000	20 124	-39,85	-108 000	-87,65	-142 876
<i>Základné imanie</i>	200 000	200 000	200 000	0,00	0	0,00	0
<i>Kapitálové fondy</i>	0	0	0	0,00	0	0,00	0
<i>Zákonný rezervný fond</i>	9 000	9 000	9 309	0,00	0	3,43	309
<i>VH minulých rokov</i>	-11 000	65 000	-45 129	591,00	76 000	-169,43	-110 129
<i>VH za účtovné obdobie</i>	73 000	-111 000	-144 063	252,00	-184000	29,79	-33 063
<i>Záväzky</i>	702 000	631 000	612 733	-10,11	-71 000	-2,89	-18 267
<i>Rezervy</i>	0	0	2 410	0,00	0	-	2 410
<i>Dlhodobé záväzky</i>	2 000	2 000	2 802	0,00	0	40,10	802
<i>Krátkodobé záväzky</i>	700 000	629 000	607 521	-10,14	-71 000	-3,41	-21 479
<i>Bankové úvery a výpomoci</i>	0	0	0	0,00	0	0,00	0
<i>Časové rozlíšenie</i>	0	0	0	0,00	0	0,00	0

Tabuľka č.2: Horizontálna analýza pasív 2007 - 2009

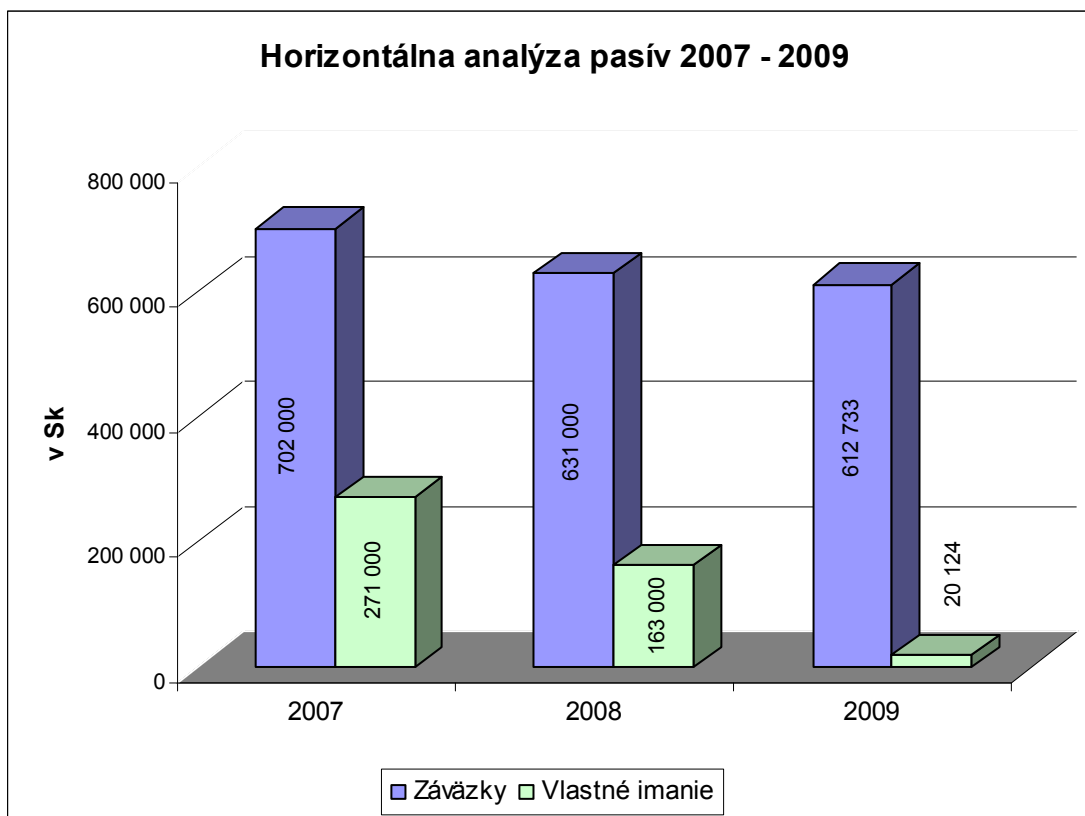
Zdroj: vlastné spracovanie

Poznámka: rok 2009 bol prepočítaný konverzným kurzom 1Euro = 30,126 Sk

Rovnako ako v tabuľke č. 1 aj v tabuľke č. 2 vidíme v prvom riadku totožný pokles tento krát na strane pasív. Avšak už na druhom riadku môžeme nájsť dôvod do určitej miery celého poklesu. A to v podobe vlastného imania, ktoré nám medzi rokmi 2007 a 2008 kleslo o 108 000 Sk, čo je zhruba 40 percent. No na tomto čísle to nezastalo. Medzi rokmi 2008 a 2009 došlo ešte k väčšiemu poklesu a to o 87,65 percenta, čo činí 142 876 Sk. Tu už môžeme konštatovať dopady finančnej krízy, kvôli ktorým sa podnik dostal do straty a kvôli tomu došlo k poklesu vlastného imania. Položka zákonný rezervný fond si v podstate drží stále úroveň, akurát v roku 2009 keď Slovensko prešlo na novú menu, Euro, došlo k určitým kurzovým rozdielom, preto ten nárast v roku 2009 o 3,43 percenta. Vo výsledkoch hospodárenia minulých rokov môžeme tiež si všimnúť relatívne veľké výkyvy. V roku 2007 firma dosahovala stratu 11 000 Sk, avšak v roku

2008 už zisk 65 000, tento rozdiel činil značných 591 percent. V roku 2009 opäť dochádza k poklesu až do straty, ktorá bola 45 129 Sk. Rozdiel medzi rokmi 2008 a 2009 predstavoval približne 169 percent. Výsledok hospodárenia za účtovné obdobie prebiehal trochu inak. Tu v roku 2007 dosahoval podnik zisk 73 000 Sk. V roku 2008 už stratu 111 000 Sk. Tento rozdiel predstavoval pád o 252 percent. V roku 2009 opäť podnik dosiahol stratu 144 063 Sk, to však proti roku 2008 predstavovalo pád len o zhruba 30 percent.

Položka záväzky má klesajúci charakter, aj keď nedochádza k až tak výrazným poklesom. Medzi rokmi 2007 a 2008 došlo k poklesu o 71 000 Sk, čo predstavovalo zhruba 10 percent. A rozdiel medzi rokmi 2008 a 2009 bol 18 267, čo činili necelé 3 percentá. Ďalej položka rezervy v rokoch 2007 a 2008 vykazovala nulové hodnoty, až v roku 2009 rezervy činili sumu 2410 Sk. U dlhodobých záväzkov, podobne ako u zákonného rezervného fondu vidieť rovnaké hodnoty až na rok 2009, kde došlo k malej zmene, kvôli prechodu Slovenska na Euro. U položky krátkodobé záväzky môžeme vidieť dôvod poklesu záväzkov ako takých. U obidvoch položiek dochádza k podobným percentným rozdielom, vzhľadom na skoro nulové hodnoty u ostaných položiek, dochádza skoro k zhode. Krátkodobé záväzky dosahujú, preto tak vysoké hodnoty, lebo po novom roku zvykne firma organizovať zájazdy, zväčša na Kubu. Výška položky je spôsobená prijatými zálohami od cestujúcich, čo sa po zaplatení plnej čiastky premenilo na výnosy. Takže u krátkodobých záväzkov činí hodnota za rok 2007 presne 700 000 Sk. V roku 2008 už len 629 000 Sk. Pokles činí 10,14 percenta. Pokles pokračuje v roku 2009 na sumu 607 521 Sk, čo činí pokles o 3,41 percenta. Pokles znamená to, že na zájazdy sa hlási stále menej ľudí, preto sa vyberie menší súčet záloh. Položka bankových úverov a výpomocí je nulová preto, lebo podnik nevyužíva tento zdroj financovania a financuje všetky aktivity z vlastných príjmov. Časové rozlíšenie je rovnako nulové.



Graf č.2: Horizontálna analýza pasív 2007 - 2009

Zdroj: vlastné spracovanie

Poznámka: rok 2009 bol prepočítaný konverzným kurzom 1Euro = 30,126 Sk

Z grafu č. 2 je zrejmé, že vlastné imanie z roku na rok klesá, je to spôsobené stratou, ktorú podnik dosiahol. Táto strata je spojená s nepriaznivými dopadmi globálnej finančnej krízy.

c) Analýza výkazu zisku a strát

Výkaz ziskov a strát	2007	2008	2009	2008/2007		2009/2008	
	v SK	v Sk	v Sk	%	v Sk	%	v Sk
<i>Tržby z predaja tovaru</i>	0	0	0	0,00	0	0,00	0
<i>T. za predaj vl. vyr. a s.</i>	2 578 000	1 283 000	2 160 034	-50,23	-1 295 000	68,36	877 034
<i>Výrobná spotreba</i>	2 195 000	1 111 000	1 987 744	-49,38	-1 084 000	78,91	876 744
<i>Pridaná hodnota</i>	383 000	172 000	172 290	-55,09	-211 000	0,17	290
<i>Osobné náklady</i>	223 000	196 000	217 781	-12,11	-27000	11,11	21 781
<i>VH z hospodárskej čin.</i>	158 000	-36 000	-75 104	-122,78	-194 000	-108,62	-39 104
<i>VH z finančnej čin.</i>	-57 000	-75 000	-68 958	-31,58	-18 000	8,06	6 042
<i>VH z bežnej činnosti</i>	73 000	-111 000	-144 063	-252,05	-184 000	-29,79	-33 063
<i>VH pred zdanením</i>	101 000	-111 000	-144 063	-209,90	-212 000	105,54	117 146

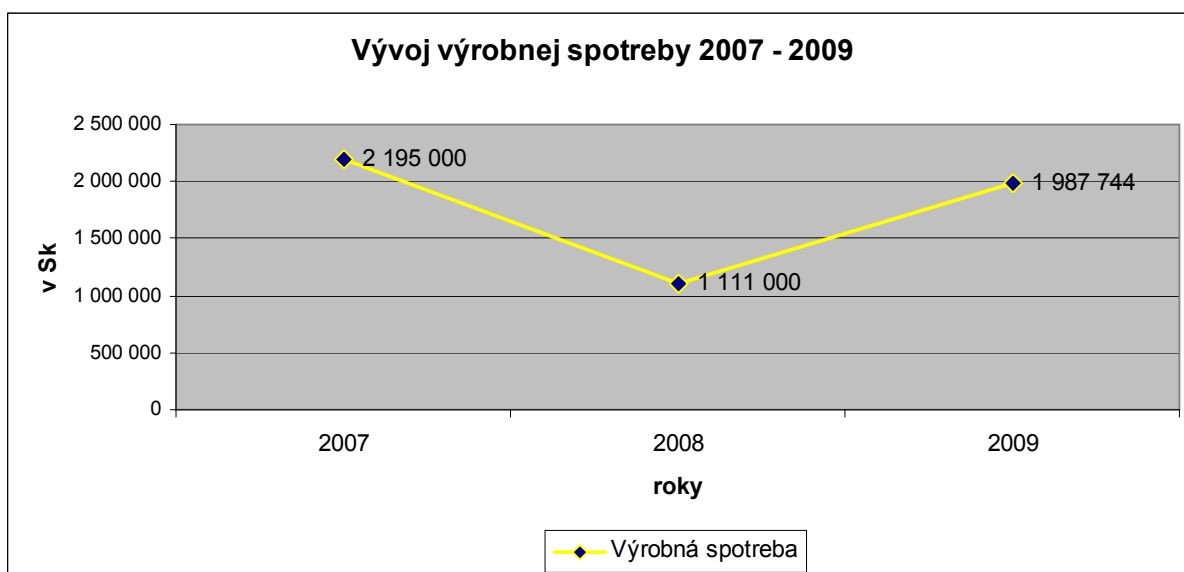
Tabuľka č.3: Horizontálna analýza výkazu zisku a strát 2007 - 2009

Zdroj: vlastné spracovanie

Poznámka: rok 2009 bol prepočítaný konverzným kurzom 1Euro = 30,126 Sk

Keďže podnik Balky, s.r.o. nepredáva žiaden tovar, vidíme, že táto položka je nulová. Položka tržieb z predaja vlastných výrobkov a služieb, kde sa firma výhradne zaoberá službami si môžeme všimnúť dosť veľké výkyvy medzi jednotlivými rokmi. Došlo tu k poklesu medzi rokmi 2007 a 2008 o zhruba 50 percent čo v reálnych číslach činí pád o 1 295 000 Sk. Naopak medzi rokmi 2008 a 2009 dochádza k zvýšeniu tržieb na úroveň 2 160 034 Sk, čo v percentách znamená nárast o hodnotu 68,36.

Podobné výkyvy ako u predchádzajúcej položky zaznamenala aj položka výrobná spotreba. Medzi rokmi 2007 a 2008 zaznamenala firma pokles o 1 084 000, čo činí zhruba 49 percent. V roku 2009 proti roku 2008 opäť dochádza k vzrastu o 78,91 percenta, čo predstavuje 876 744 Sk. Spomínané si môžeme všimnúť v nasledujúcom grafe.



Graf č.3: Vývoj výrobnéj spotreby 2007 - 2009

Zdroj: vlastné spracovanie

Poznámka: rok 2009 bol prepočítaný konverzným kurzom 1Euro = 30,126 Sk

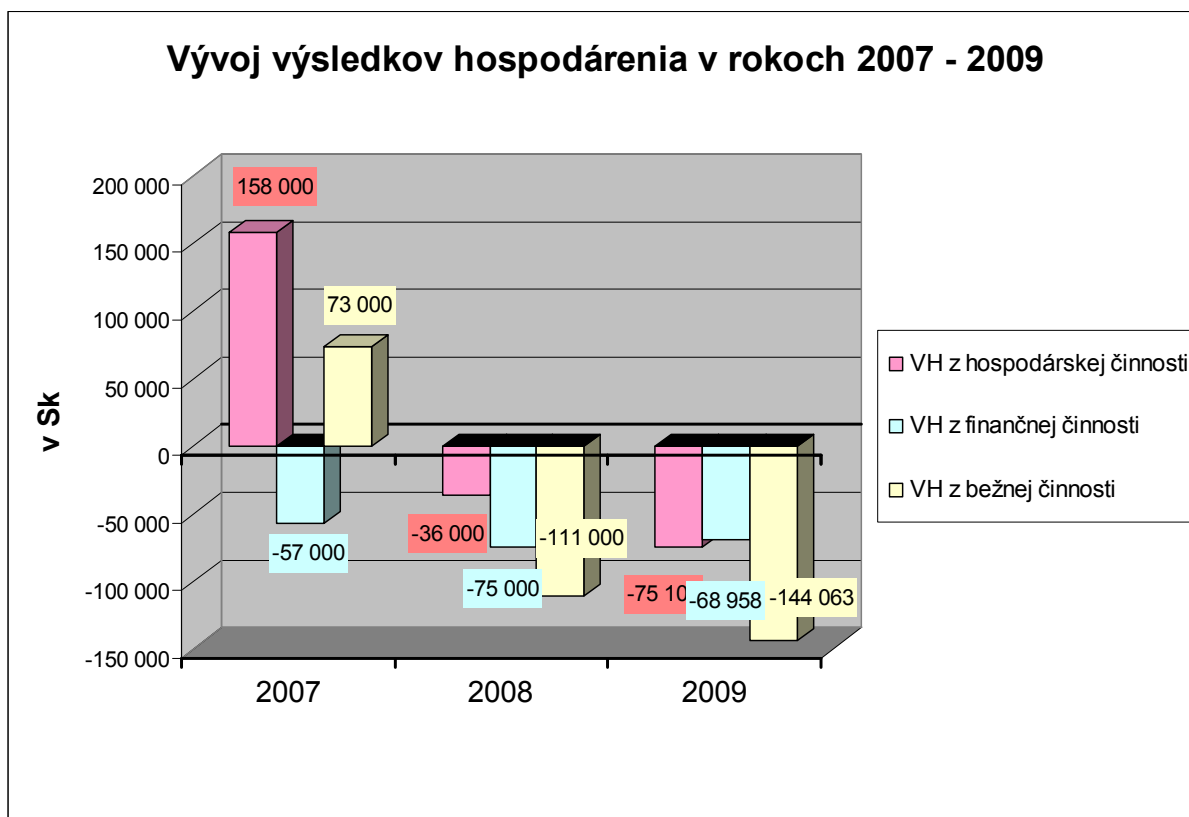
U položky pridaná hodnota dochádza medzi rokmi 2007 a 2008 k poklesu o približne 55 percent a sumu 211 000 Sk. Zaujímavosťou je, že aj keď tržby medzi rokmi 2008 a 2009 narástli o zhruba 68 percent, pridaná hodnota v týchto rokoch vzrástla len o 0,17 percenta. Je to spôsobené tým, že sa naplno prejavila finančná kríza a tým aj kúpi schopnosť obyvateľstva, zákazníkov. Preto podnik vsadil na zníženie hodnoty, čo mu teda prinieslo vyššie tržby proti roku 2008, no pridaná hodnota je v podstate rovnaká s predchádzajúcim rokom, čo znamená, že tým podnik nič nezískal. V položke osobné náklady nedochádza k veľkým výkyvom. Aj keď medzi rokmi 2007 a 2008 došlo k poklesu o 27 000 Sk, čo znamená zhruba 12 percent a medzi rokmi 2008 a 2009 zas nárast 21 781 Sk, čo predstavuje nárast o 11,11 percenta.

Ďalej nasledujú položky jednotlivých výsledkov hospodárenia. Tu si budeme môcť všimnúť, že v roku 2007 sa podniku celkom darilo, ale v ďalších rokoch, už sa začína prejavovať tvrdý boj s ťažkou dobou. Ako prvý je výsledok hospodárenia z hospodárskej činnosti, ktorý v roku 2007 vykázal zisk 158 000 Sk. No v roku 2008 už dochádza k strate 36 000 Sk, čo je pokles o približne 123 percent a v roku 2009 strata dosiahla hodnotu 75 104 Sk, čo je pokles proti roku 2008 o ďalších 108,62 percenta.

Pokračujeme výsledkom hospodárenia z finančnej činnosti, kde je na tom podnik ešte relatívne horšie. Horšie preto, lebo stratu dosahuje už v roku 2007, na druhú stranu, evidentne tieto hodnoty nie sú len príčinou globálnej finančnej krízy. Takže v roku 2007 podnik bol 57 000 Sk v mínuse a v roku 2008 bola strata už 75 000. Zväčšenie straty znamená pokles o 31,58 percenta. V roku 2009 sa strata o niečo znížila, a to o zhruba 8 percent, takže činila sumu 68 958 Sk.

Výsledok hospodárenia z bežnej činnosti je príkladom postupného klesania. V roku 2007 ešte podnik dosahoval zisku 73 000 Sk, no v roku 2008 už došlo k strate 111 000 Sk. Čo predstavovalo prepád zhruba o 252 percent. V roku 2009 strata ešte narástla, aj keď nie už o také obrovské číslo. Strata v roku 2009 činila 144 063 Sk, čo je nárast straty o približne 30 percent.

A nakoniec tu je výsledok hospodárenia pred zdanením. V tomto výsledku hospodárenia sa odzrkadľujú predchádzajúce výsledky hospodárenia. V roku 2007 podnik dosiahol zisku 101 000 Sk. V roku 2008 už stratu 111 000, rovnako ako u predchádzajúcej položky. Prepád činil 212 000 Sk, čo je takmer 210 percent. V roku 2009 strata zase narástla na 144 063 Sk, čo znamená rovnaký pokles o zhruba 30 percent ako u výsledku hospodárenia z bežnej činnosti.



Graf č.4: Vývoj výsledkov hospodárenia v rokoch 2007 - 2009

Zdroj: vlastné spracovanie

Poznámka: rok 2009 bol prepočítaný konverzným kurzom 1Euro = 30,126 Sk

4.1.2 Vertikálna analýza

Vertikálna analýza posudzuje štruktúru aktív a pasív v podniku. Jednotlivé položky sa dávajú do pomeru s celkovými aktívami a pasívami.

a) Analýza aktív

AKTÍVA	2007	%	2008	%	2009	%
	v Sk		v Sk		v Sk	
<i>Aktíva celkom</i>	973 000	100,00	794 000	100,00	632 857	100,00
<i>Neobežný majetok</i>	0	0,00	0	0,00	0	0,00
<i>Obežný majetok</i>	972 000	99,90	793 000	99,87	631 652	99,81
<i>Zásoby</i>	3000	0,31	0	0,00	6 296	0,99
<i>Dlhodobé pohľadávky</i>	0	0,00	0	0,00	0	0,00
<i>Krátkodobé pohľadávky</i>	104 000	10,70	70 000	8,83	133 217	21,09
<i>Finančné účty</i>	865 000	88,99	723 000	91,17	492 138	77,91
<i>Časové rozlíšenie</i>	1 000	0,10	1 000	0,13	1 205	0,19

Tabuľka č.4: Vertikálna analýza aktív 2007 - 2009

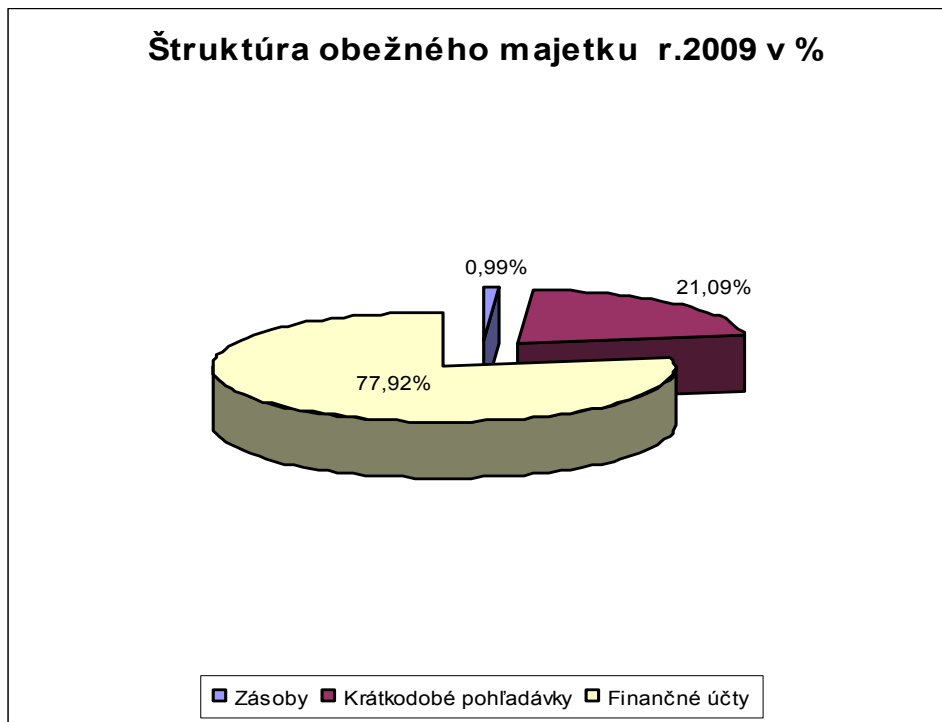
Zdroj: vlastné spracovanie

Poznámka: rok 2009 bol prepočítaný konverzným kurzom 1Euro = 30,126 Sk

Zaujímavosťou firmy je, že má nulový neobežný majetok. Preto skoro 100 percent celkových aktív tvorí obežný majetok. Z toho môžeme konštatovať, že sa jedná o kapitálovo ľahkú firmu. Je to preto, lebo firma nevlastní žiadny dlhodobý majetok, nie je pre jej podnikanie potrebný.

Ďalej je zrejmé, že zásoby netvoria dôležitú položku z obežného majetku. Jej najvyššia percentuálna hodnota z obežného majetku bola v roku 2009 a to necelé jedno percento. Ďalšia položka dlhodobé pohľadávky je tiež nulová. Viac zaujímavé čísla sú v položke krátkodobé pohľadávky, tu už sú hodnoty o poznanie vyššie. Najväčšiu hodnotu dosiahli v roku 2009 a to 133 217, čo predstavovalo z obežného majetku približne 21 percent. Položka finančné účty dosahuje v tejto kategórii najvyššie hodnoty

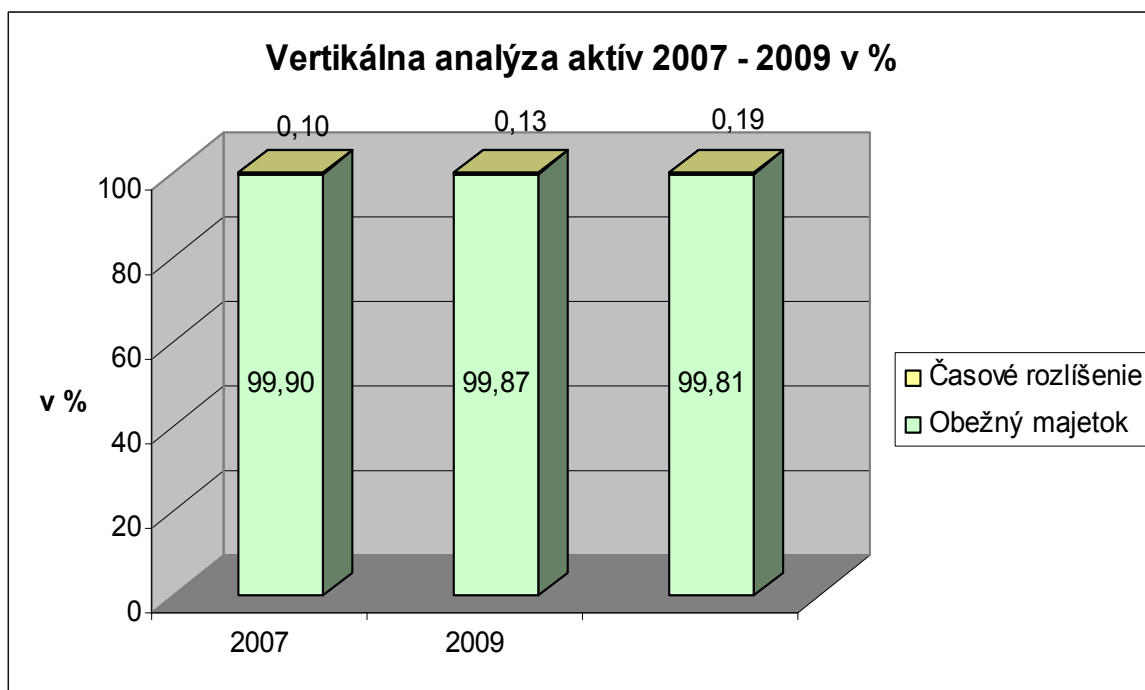
a samozrejme je aj percentuálne najvplyvnejšou zložkou. Ako sa už pohovorilo, výška hodnôt je spôsobená prijatím záloh od cestujúcich na novoročný zájazd. Najvyššiu percentuálnu hodnotu na obežnom majetku dosiahli finančné účty v roku 2008 a to zhruba 91 percent. Štruktúru obežného majetku najlepšie znázorníme pomocou nasledujúceho grafu. Vyjadrili sme len rok 2009, lebo je najaktuálnejší.



Graf č.5: Štruktúra obežného majetku r. 2009 v %

Zdroj: vlastné spracovanie

Časové rozlíšenie je nenulovou položkou, ktorá sa spolu s obežným majetkom podieľa na celkových aktívach, no veľmi skromne. V rokoch 2007 a 2008 si položka držala hodnotu 1000 Sk, no vďaka zmeny meny v krajine, sa zvýšila hodnota v roku 2009 na 1205, čo predstavovalo najvyšší percentuálny podiel a to 0,19 percenta.



Graf č.6: Vertikálna analýza aktív 2007 – 2009 v %

Zdroj: vlastné spracovanie

b) Analýza pasív

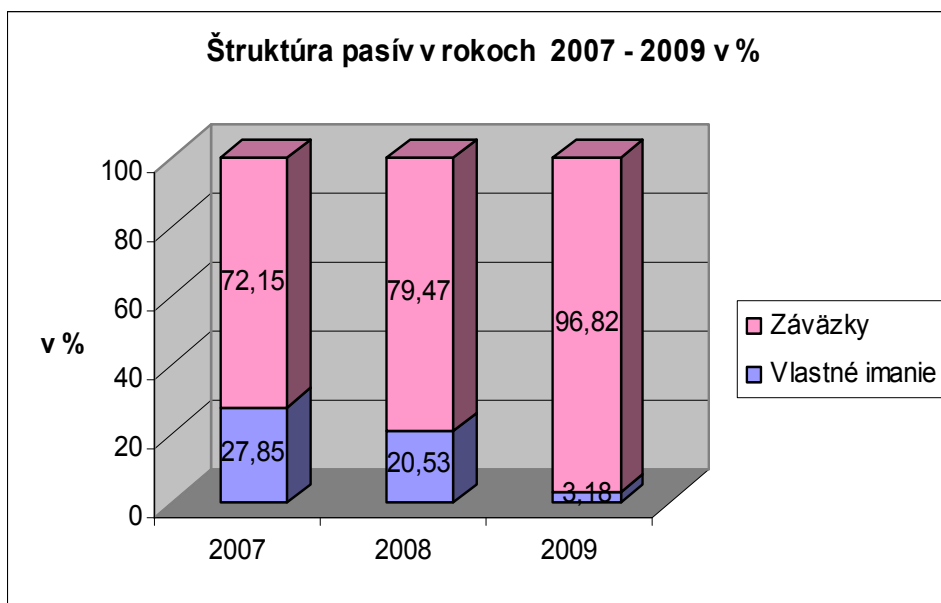
PASÍVA	2007	%	2008	%	2009	%
	v Sk		v Sk		v Sk	
<i>Pasíva celkom</i>	973 000	100,00	794 000	100,00	632857	100,00
<i>Vlastné imanie</i>	271 000	27,85	163 000	20,53	20 124	3,18
<i>Základné imanie</i>	200 000	73,80	200 000	122,70	200 000	993,84
<i>Kapitálové fondy</i>	0	0,00	0	0,00	0	0,00
<i>Zákonný rezervný fond</i>	9 000	3,32	9 000	5,52	9 309	46,26
<i>VH minulých rokov</i>	-11 000	-4,06	65 000	39,88	-45 129	-224,25
<i>VH za účtovné obdobie</i>	73 000	26,94	-111 000	-68,10	-144 063	-715,88
<i>Záväzky</i>	702 000	72,15	631 000	79,47	612 733	96,82
<i>Rezervy</i>	0	0,00	0	0,00	2 410	0,39
<i>Dlhodobé záväzky</i>	2 000	0,28	2 000	0,32	2 802	0,46
<i>Krátkodobé záväzky</i>	700 000	99,72	629 000	99,68	607 521	99,15
<i>Bankové úvery a výpomoci</i>	0	0,00	0	0,00	0	0,00
<i>Časové rozlíšenie</i>	0	0,00	0	0,00	0	0,00

Tabuľka č.5: Vertikálna analýza pasív 2007 - 2009

Zdroj: vlastné spracovanie

Poznámka: rok 2009 bol prepočítaný konverzným kurzom 1Euro = 30,126 Sk

V roku 2007 bol pomer medzi vlastným imaním a záväzkami zhruba 1:3, avšak v roku 2008 už to bolo približne 1:4. No v roku 2009 kvôli strate a tým znížením vlastného imania na minimálnu čiastku, dosiahli záväzky 96,82 percent na celkových pasívach.



Graf č.7: Štruktúra pasív v rokoch 2007 – 2009 v %

Zdroj: vlastné spracovanie

Veľmi významnou položkou vo vlastnom imaní je základné imanie, to si drží v každom zo skúmaných rokov hodnotu 200 000 Sk. No vďaka zmene ostatných položiek, sa menil percentuálny podiel, ktorý v roku 2009 dokonca vyrástol na veľmi vysokú hodnotu. Keďže položka kapitálové fondy je nulová a položka zákonný rezervný fond je zanedbateľná a stála, vyplýva že položky ovplyvňujúce vlastné imanie sú výsledky hospodárenia. U výsledku hospodárenia minulých rokov vidno, že bol ziskový akurát v roku 2008. Výsledok hospodárenia za účtovné obdobie bol zas ziskový len v roku 2007. Kvôli značným stratám, ktoré sa prejavili hlavne v roku 2009, kde obidve položky boli v mínuse, sa vlastné imanie ocitlo na sume 20 124 Sk.

V záväzkoch sú podstatnou položkou krátkodobé záväzky. Pretože položka bankových úverov a výpomocí je nulová a rezervy sa prejavia v malej miere až v roku 2009. Dlhodobé záväzky síce figurujú v každom roku, ale len symbolicky. Vzhľadom na hodnoty, ktoré v položke krátkodobé záväzky sú, dosahuje tento typ záväzkov 99,72 zastúpenie na celkových záväzkoch. Najmenšou percentuálnou hodnotou je hodnota 99,15 v roku 2009. Položka má veľké hodnoty spôsobené prijatím záloh od cestujúcich na novoročné zájazdy, ktoré sú prevažne na Kubu, konajú sa každoročne. Tieto hodnoty po splatení plnej čiastky od zákazníkov sa premenia na výnosy.

4.2 Analýza rozdielových ukazovateľov

4.2.1 Čistý Pracovný Kapitál

Čistý pracovný kapitál je časť voľných peňažných prostriedkov, ktoré firme ostanú po zaplatení všetkých obyčajných krátkodobých záväzkov. Vypočíta sa tak, že krátkodobé záväzky odčítame od obežného majetku. Ukazovateľ informuje o platobnej schopnosti podniku.

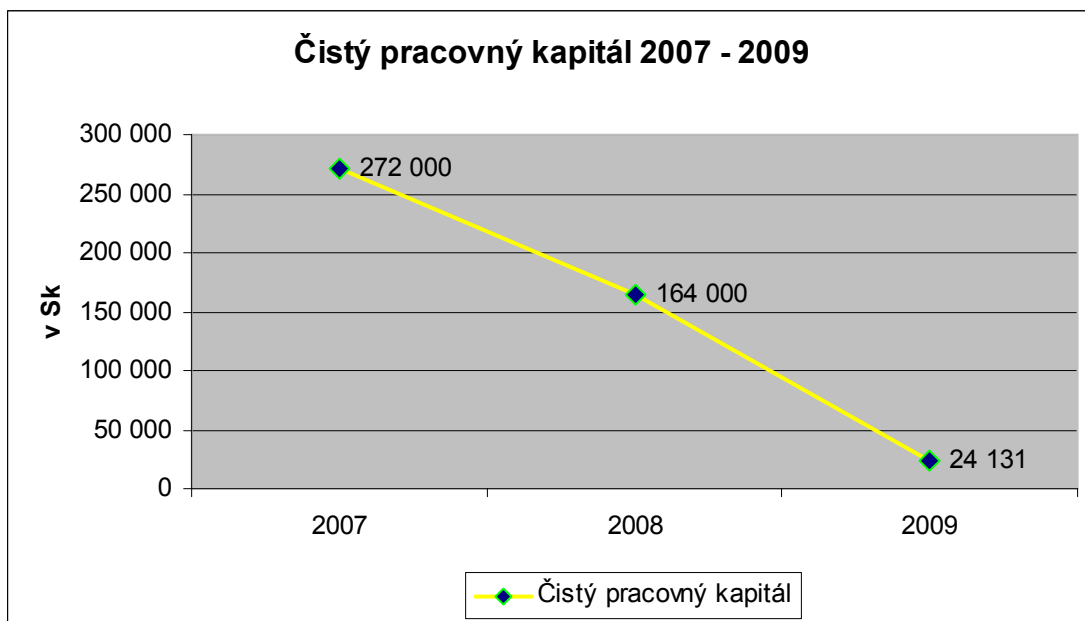
Položka	2007 v Sk	2008 v Sk	2009 v Sk
<i>Obežný majetok</i>	972 000	793 000	631 652
<i>Krátkodobé záväzky</i>	700 000	629 000	607 521
<i>Čistý pracovný kapitál</i>	272 000	164 000	24 131

Tabuľka č.6: Čistý pracovný kapitál 2007 - 2009

Zdroj: vlastné spracovanie

Poznámka: rok 2009 bol prepočítaný konverzným kurzom 1Euro = 30,126 Sk

Ako si môžeme všimnúť, čistý pracovný kapitál má klesajúci charakter. Nie je to spôsobené nárastom krátkodobých záväzkov, naopak majú klesajúci charakter. No nedochádza k tak značným poklesom ako na strane obežného majetku. Krátkodobé záväzky klesli medzi rokmi 2007 a 2008 o 71 000 Sk, medzi rokmi 2008 a 2009 už len o 21 479 Sk. No obežný majetok medzi rokmi 2007 a 2008 klesol až o 179 000 Sk, a medzi rokmi 2008 a 2009 o 161 348 Sk. To teda zapríčinilo pokles samotného čistého pracovného kapitálu. Medzi rokmi 2007 a 2008 bol pokles o 108 000 Sk, medzi rokmi 2008 a 2009 dokonca o 139 869 Sk. V roku 2009 firma disponuje čistým pracovným kapitálom v hodnote len 24 131 Sk, čo je relatívne nebezpečné v prípade nečakaných situácií a výdajov.



Graf č.8: Čistý pracovný kapitál v rokoch 2007 – 2009 v %

Zdroj: vlastné spracovanie

Poznámka: rok 2009 bol prepočítaný konverzným kurzom 1Euro = 30,126 Sk

4.3 Analýza pomerových ukazovateľov

4.3.1 Ukazovatele rentability

Ukazovatele rentability nám vyjadrujú výnosnosť vložených prostriedkov do podnikania. Je veľmi dôležitým merítkom, hlavne pre investorov, lebo hodnotí efektívnosť podnikania.

Analýza ukazovateľov rentability sa počíta nasledujúcimi vzorcami:

$$ROI = \frac{EBIT}{\text{pasíva celkom}}$$

$$ROA = \frac{EAT}{\text{aktíva celkom}}$$

$$ROE = \frac{EAT}{\text{vlastné imanie}}$$

$$ROS = \frac{EBIT}{\text{tržby}}$$

$$ROCE = \frac{EAT + \text{nákladové úroky}}{\text{dlhodobé záväzky} + \text{vlastné imanie}}$$

Ukazovateľ	2007	2008	2009
<i>ROI</i>	10 %	-14 %	-23 %
<i>ROA</i>	8 %	-14 %	-23 %
<i>ROE</i>	26,94 %	-68,1 %	-715,87 %
<i>ROS</i>	4 %	-9 %	-7 %
<i>ROCE</i>	27 %	-67 %	-628 %

Tabuľka č.7: Ukazovatele rentability v %, v rokoch 2007 - 2009

Zdroj: vlastné spracovanie

a) Rentabilita vloženého kapitálu ROI

Rentabilita vloženého kapitálu patrí medzi najdôležitejšie ukazovatele. Hovorí o efektívnosti celkového vloženého kapitálu do podnikania, resp. o jeho návratnosti. Kvalitná firma by mala dosahovať vo výsledku tohto ukazovateľa hodnôt medzi 12 – 15 %. (16)

Z tabuľky č. 7 je zrejmá klesajúca tendencia ROI v rokoch 2007 až 2009. V prvom roku bol tesne pod odporúčaným intervalom hodnôt. V ďalších rokoch hodnoty klesli až do mínusových čísiel.

b) Rentabilita celkového kapitálu ROA

Rentabilita celkového kapitálu dáva do pomeru zisk po zdanení s celkovými aktívami. Všeobecne sa uvádza, že dobré hodnoty podnik dosahuje, pokiaľ prekročujú 10 %. (16)

Opäť je z tabuľky č. 7 zrejmé, že v prvom roku bola dosiahnutá hodnota, ktorá tesne minula spodnú hranicu ideálneho intervalu. V rokoch 2008 a 2009 dokonca dochádza k mínusovým hodnotám.

c) Rentabilita vlastného kapitálu ROE

Ukazovateľ ROE, rentabilita vlastného kapitálu patrí medzi významné ukazovatele. Hlavne pre vlastníkov podniku, t.j. spoločníkov, akcionárov ale tiež pre potenciálnych investorov. U tohto ukazovateľa dávam do pomeru zisk po zdanení s vlastným imanom.

V tejto kategórii dosahuje podnik najväčšie čísla, ale i výkyvy. V roku 2007 ROE bolo 26,94 percenta, išlo o pomerne vysoké číslo. No v ďalších rokoch ROE zaznamenala značný pád do mínusových hodnôt, ktorý dovŕšil v roku 2009 až na – 715,87 percenta

d) Rentabilita tržieb ROS

Ukazovateľ ziskovosti tržieb meria podiel zisku na 1 Sk tržieb. Interval hraníc, medzi ktoré by mal dobrý podnik dostať je 2 – 6 %. (2)

Rentabilita ROS, podobne ako predchádzajúci ukazovateľ nadobúda v roku 2007 kladné hodnoty a to 4 percentá. Táto hodnota sa dostala do intervalu hodnotiaceho firmu ako dobrú. Avšak opäť nasleduje v ďalších rokoch pád, s tým rozdielom, že v tomto prípade ide o pád hlavne v roku 2008 na – 9 percent. V roku 2009 rentabilita trochu poskočí na hodnotu – 7 percent. V tejto rentabilite nešlo o až tak výrazné výkyvy.

e) Rentabilita dlhodobo investovaného kapitálu ROCE

Ukazovateľ rentability ROCE meria výnosnosť dlhodobého kapitálu zapojeného do fungovania spoločnosti.

U tohto ukazovateľa podobne ako u predchádzajúcich došlo k dosiahnutiu kladnej hodnoty v roku 2007, konkrétne dosiahnutie hodnoty 27 percent. Ďalšie roky opäť prepád do mínusových hodnôt. Rok 2008 hodnota – 67 percent, rok 2009 výraznejší prepád spojený so znížením vlastného imania, čo bolo zapríčinené výraznejšou stratou, preto hodnota – 628 percent.

4.3.2 Ukazovatele aktivity

Ukazovatele aktivity merajú do akej miery podnik efektívne hospodári so svojimi aktívami. Môže sa stať, že ak ich má podnik priveľa vznikajú mu zbytočné náklady, naopak keď ich má málo prichádza o tržby, ktoré by inak mohol získať.

U analýzy ukazovateľov aktivity boli použité tieto vzorce:

$$\text{Doba obratu zásob} = \frac{\text{zásoby}}{\text{denné tržby}}$$

$$\text{Doba obratu pohľadávok} = \frac{\text{krátkodobé pohľadávky}}{\text{denné tržby}}$$

$$\text{Doba obratu záväzkov} = \frac{\text{krátkodobé záväzky}}{\text{denné tržby}}$$

$$\text{Obrat celkových aktív} = \frac{\text{ročné tržby}}{\text{aktíva celkom}}$$

$$\text{Obrat stálych aktív} = \frac{\text{roční tržba}}{\text{neobežný majetok}}$$

Ukazovateľ	2007	2008	2009
<i>DO zásob (Dni)</i>	0,42	0	1,06
<i>DO pohľadávok (Dni)</i>	14,72	19,7	22,51
<i>DO záväzkov (Dni)</i>	99,39	177,58	103,52
<i>Obrat celkových aktív (%)</i>	2,65	1,63	3,41
<i>Obrat stálych aktív (%)</i>	-	-	-

Tabuľka č.8: Ukazovatele aktivity v rokoch 2007 - 2009

Zdroj: vlastné spracovanie

a) Doba obratu zásob

Ukazovateľ doba obratu zásob posudzuje, či a ako podnik využíva svoj majetok. Už ako samotný názov ukazovateľa napovedá, ide o dobu, od výroby, či nákupu určitého

tovaru, po jeho spotrebu, či predaj. Ide o dobu, keď hovoríme o zásobách. Samozrejme ideálna je minimálna doba, pretože čím väčšia, tým väčšie náklady.

Doba obratu zásob v Balky, s.r.o. je minimálna. Je to z dôvodu, že podnik sa výhradne zameriava na služby. Jediné zásoby vytvára vtedy, keď uskladňuje reklamné predmety. V roku 2008 sa žiadne nevyrobili, preto vidíme v kolonke nulu. V roku 2007 to bola hodnota necelého pól dňa. V roku 2009 sa hodnota zväčšila na 1 deň.

b) Doba obratu pohľadávok

Ukazovateľ doby obratu pohľadávok poukazuje na dobu od predania tovaru, či služby odberateľovi, po obdržanie platby. V podstate je to možné stotožniť s dobou splatnosti faktúry. Samozrejme podnik sa usiluje túto dobu skrátiť na minimum, pretože pre podnik je dôležitejší príjem ako výnos.

Doba obratu pohľadávok naberá v roku 2007 hodnotu 14 dní. No v ďalšom roku sa doba zvyšuje na 19 dní. V roku 2009 opäť dochádza k zvýšeniu a to na 22 dní. Vzrast doby obratu pohľadávok je zapríčinený menšou schopnosťou splácania zákazníkov, ktorí sa všemožne snažia, čo najviac oddialiť moment platenia.

c) Doba obratu záväzkov

Doba obratu záväzkov je doba od kúpi tovaru či služby po jej zaplatenie dodávateľovi. Táto doba sa tiež nazýva ako obchodný úver. Potom záleží už len na tom, ktorý z úverov je dlhší, či ten čo poskytuje, či ten, ktorý sama využíva. Pokiaľ ten čo poskytuje je kratší, ako ten čo firma čerpá, prináša to firme výhodu. Naopak môže mať firma problém s cash flow, na čo nadväzuje likvidita podniku.

Ako si môžeme všimnúť z tabuľky č. 8, jednoznačne dlhší je obchodný úver ktorý čerpá. V roku 2007 doba obratu záväzkov bola 99 dní, čo je proti 14 dňom doby obratu pohľadávok rozdiel 85 dní. Podobne je to aj v roku 2008, kde dokonca doba obratu

záväzkov nabrala hodnotu až 177 dní, čo je nárast o 78 dní. Pričom doba obratu pohľadávok vzrástla len o 5 dní, zo 14 na 19 dní. Takže rozdiel v roku 2008 medzi dobou obratu záväzkov a dobou obratu pohľadávok bol 158 dní. V roku 2009 doba obratu klesla na 103 dní. Síce doba obratu pohľadávok vzrástla o 3 dni, rozdiel stále činí 81 dní.

d) Obrat celkových aktív

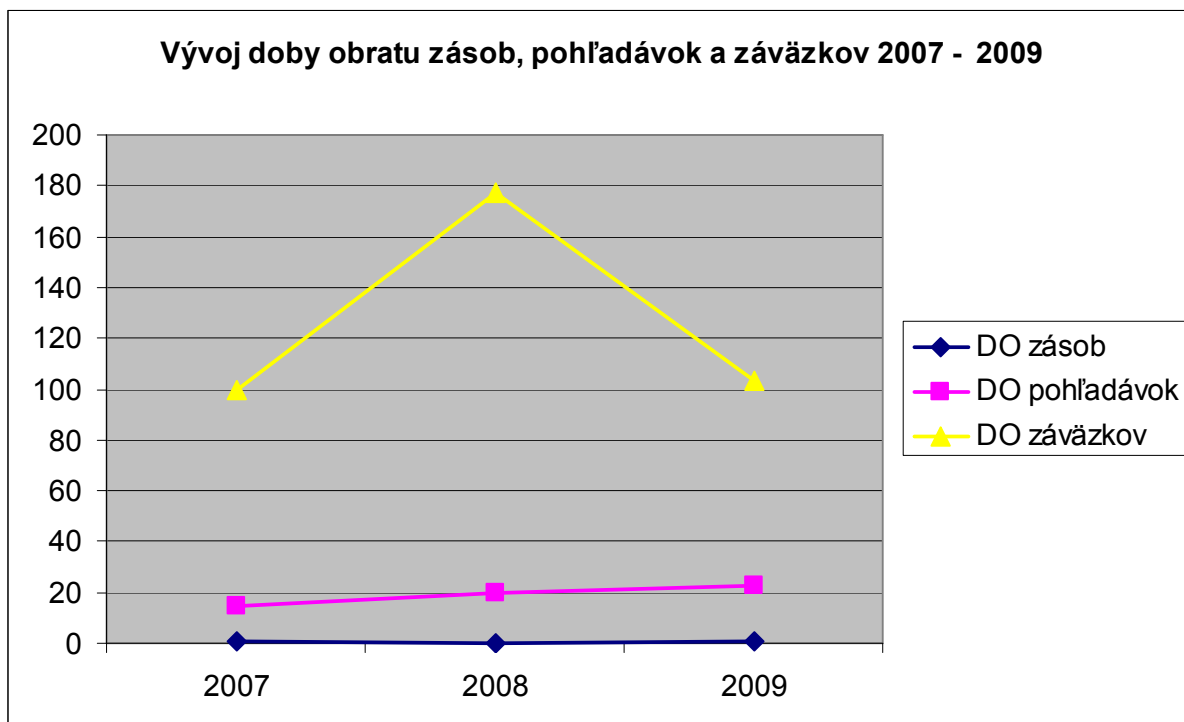
Ukazovateľ obrat celkových aktív vyjadruje koľko jednotiek tržieb pripadá na jednotku celkových aktív. Interval hodnôt, aby firma patrila medzi dobré je 1,6 až 3. (15)

V prvých dvoch rokoch, tj. 2007 a 2008 dosahovala firma hodnôt v intervale, v roku 2007 to bolo 2,65 a v roku 2008 síce tesne, ale predsa hodnotou 1,63. V roku 2009 sa firma hodnotou obratu celkových aktív dostala mimo ideálny interval, keď dosiahla hodnotu 3,41.

e) Obrat stálych aktív

Obrat stálych aktív vyjadruje koľko jednotiek tržieb pripadá na jednotku stálych aktív v zostatkovej cene.

Keďže obrat stálych aktív sa počíta ako pomer ročných tržieb a stálych aktív, resp. neobežného majetku, pričom práve táto položka bola vo všetkých rokoch nulová, tento ukazovateľ nie je možné vypočítať.



Graf č.9: Vývoj doby obratu zásob, pohľadávok a záväzkov v dňoch, roky 2007 – 2009

Zdroj: vlastné spracovanie

Hodnoty doby obratu zásob a doby obratu pohľadávok majú rastúci charakter, akurát v roku 2008 u doby obratu zásob, bola hodnota nulová, lebo firma nemala toho roku žiadne zásoby. Ďalej vidíme, že hodnoty doby obratu záväzkov sú o pár tried inde ako u predchádzajúcich ukazovateľov. Samozrejme tak vysoké hodnoty u tohto ukazovateľa sú pre firmu len výhodou.

4.3.3 Ukazovatele zadlženosti

Ukazovatele zadlženosti vyjadrujú vzťah medzi vlastnými a cudzími zdrojmi financovania. Ďalej rieši do akej miery podnik funguje na dlhovom financovaní. Dlhové financovanie je lacnejšie, to znamená, že nie je tak nákladné, no oveľa rizikovejšie. Keď ho podnik nevyužíva, pripravuje sa tak o vyšší zisk, resp. rentabilitu. Naopak keď je spoločnosť príliš zadlžená, nemusí byť firma schopná splácať svoje záväzky, stráca schopnosť likvidity.

Na analýzu ukazovateľov zadlženosti sa použili tieto vzorce:

$$\text{Celková zadlženosť} = \frac{\text{záväzky}}{\text{aktíva celkom}}$$

$$\text{Koeficient samo financovania} = \frac{\text{vlastné imanie}}{\text{aktíva celkom}}$$

$$\text{Ukazovateľ úrokového krytia} = \frac{\text{EBIT}}{\text{nákladové úroky}}$$

$$\text{Doba splácania pôžičky} = \frac{\text{záväzky} - \text{finančné účty}}{\text{prevádzkový cash flow}}$$

Ukazovatele zadlženosti	2007	2008	2009
<i>Celková zadlženosť</i>	72 %	79 %	97 %
<i>Koeficient samo financovania</i>	28 %	21 %	3 %
<i>Ukazovateľ úrokového krytia</i>	-	-	-
<i>Dĺžka splácania pôžičky (dni)</i>	-0,89	2,78	-0,94

Tabuľka č.9: Ukazovatele zadlženosti v rokoch 2007 - 2009

Zdroj: vlastné spracovanie

a) Celková zadlženosť

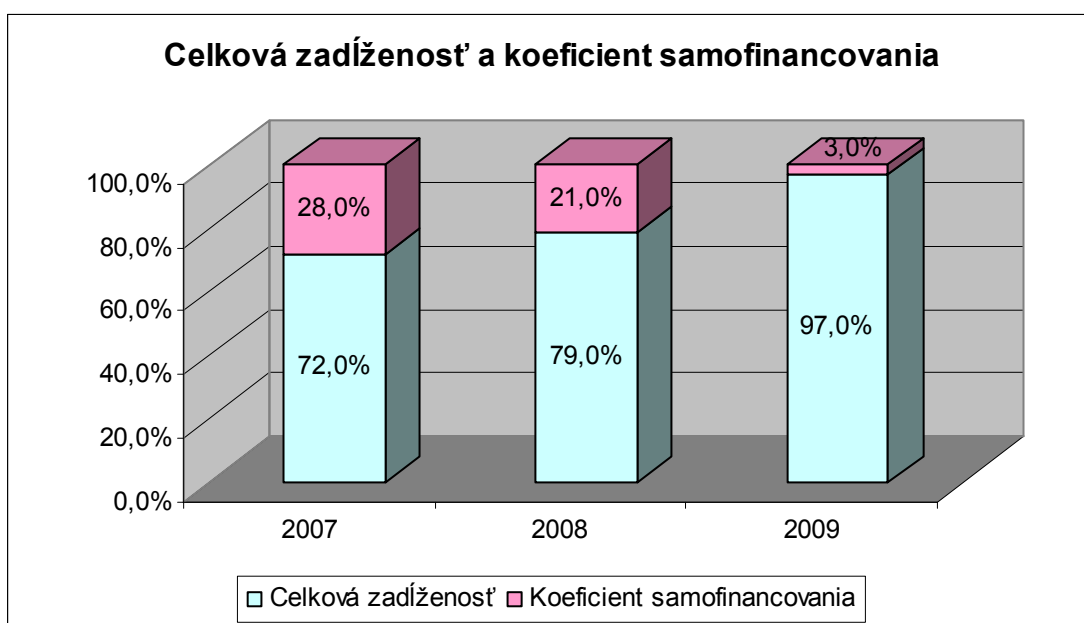
U ukazovateľa celková zadlženosť dochádza k stretu záujmov jednotlivých záujmových skupín v bezprostrednom okolí podniku. Vlastníci, poprípade manažéri usilujú o väčšie zadlženie z dôvodu vidiny väčších ziskov. Naopak veritelia preferujú nízku úroveň zadlženosti.

U podniku Balky, s.r.o. to podľa tabuľky vyzerá, že je prevažne financovaný zo záväzkov, resp. cudzích zdrojov. V roku 2009 dokonca tento ukazovateľ dosiahol hodnoty 97 %. Avšak tieto čísla tak vysoko naskakujú kvôli krátkodobým záväzkom, ktoré sú skoro totožné s celkovými záväzkami. V skutočnosti podnik napríklad nikdy nevyužil financovanie pomocou bankového úveru.

b) Koeficient samo financovania

Ukazovateľ koeficient samo financovanie je doplnkovým ukazovateľom k ukazovateľu celková zadlženosť. Ukazovateľ vyjadruje do akej miery sú aktíva financované vlastným imaním.

Pretože je to doplnkový ukazovateľ dáva nám opačné hodnoty, tzn. Súčet oboch hodnôt nám musí dať 100 %. V predchádzajúcom ukazovateli sme videli rastúci trend, takže tu to bude opačné. V roku 2007 mal koeficient samo financovania hodnotu 28 %, no v roku 2008 už len 21 %. V roku 2009 sa posunula hodnota ešte do väčšieho extrému a skončila na hodnote 3 %.



Graf č.10: Celková zadlženosť a koeficient samo financovania v %, roky 2007 – 2009

Zdroj: vlastné spracovanie

c) Ukazovateľ úrokového krytia

Ukazovateľ úrokového krytia vyjadruje koľkokrát prevyšuje zisk platené úroky.

U finančne zdravých spoločností sa zvyknú hodnoty pohybovať v intervale 6 – 8.

Pokiaľ náhodou dôjde k výsledku 1, tzn. že úrok je presne hrađený ziskom. (15)

Keďže tento ukazovateľ sa počíta ako pomer EBITu a nákladových úrokov, nedá sa to vypočítať, lebo nákladové úroky vzhľadom na nepoužívanie pôžičiek sú nulové.

d) Dĺžka splácania pôžičky

Ukazovateľ dĺžky splácania pôžičky vyjadruje o schopnosti či neschopnosti splácať svoje dlhy pomocou prevádzkového cashflow. Ideálny interval je 3 – 4, no záleží tiež na obore podnikania. (15)

Podnik Balky, s.r.o. zatiaľ žiadne pôžičky neuskutočnil, takže mu v rokoch 2007 a 2009 dokonca vychádzajú mínusové hodnoty. V roku 2008 sa zhodou okolností hodnota blíži ideálnemu intervalu, no rozhodne nevyjadruje, to čo by sme od nej očakávali.

4.3.4 Ukazovatele likvidity

O likvidite hovoríme ako o schopnosti dostať svojim záväzkom. Naopak o likvidnosti hovoríme ako o možnosti premeniť dané aktívum na peňažné prostriedky. Takže samozrejme, aby sme si mohli udržať schopnosť likvidity, musíme mať aktíva pomerne ľahko likvidné.

Na analýzu ukazovateľov likvidity boli použité nasledujúce vzorce:

Bežná likvidita = Obežný majetok / Krátkodobé záväzky

Celková likvidita = (Obežný majetok – Zásoby) / Krátkodobé záväzky

Okamžitá likvidita = Finančné účty / Krátkodobé záväzky

Ukazovatele likvidity	2007	2008	2009	Doporučené hodnoty
<i>Bežná likvidita</i>	1,38	1,26	1,02	2,0 – 3,0
<i>Celková likvidita</i>	1,38	1,26	1,03	1,0 – 1,5
<i>Okamžitá likvidita</i>	1,23	1,15	0,8	0,2 – 0,5

Tabuľka č.10: Ukazovatele likvidity v %, v rokoch 2007 - 2009

Zdroj: vlastné spracovanie

Zdroj doporučených hodnôt (7)

a) Bežná likvidita (likvidita 3. stupňa)

Ukazovateľ bežná likvidita vyjadruje koľkokrát je obežný majetok schopný pokryť krátkodobé záväzky. Ideálny interval zdravých spoločností je 2 – 3. (7)

Ako vidíme v tabuľke č. 10 ani v jednom roku sa bežnej likvidite tejto spoločnosti nepodarilo dostať do ideálneho intervalu. Má klesajúcu tendenciu, v roku 2007 to bola najvyššia hodnota 1,38. V roku 2008 to bola hodnota o niečo nižšia a to 1,26. V roku 2009 pokles pokračuje a bežná likvidita sa zastavuje na hodnote 1,02.

b) Celková likvidita (likvidita 2. stupňa)

Dôležitým pravidlom u celkovej likvidity je, že by hodnota výsledku nemala klesnúť pod hodnotu 1. Pokiaľ dosiahne firma hodnotu pod 1, znamená to, že má priveľké zásoby. Ideálny interval je v rozmedzí 1,0 – 1,5. (7)

Podniku sa podarilo dosiahnuť vo všetkých sledovaných rokoch výsledky v ideálnom intervale. V roku 2007 bol výsledok skôr na vrchnom okraji s hodnotou 1,38, v ďalšom roku hodnota poklesla na ideálnych 1,26. V roku 2009 pokles pokračuje a hodnota sa dostáva na spodnú hranicu intervalu, hodnota je 1,03.

c) Okamžitá likvidita (likvidita 1. stupňa)

Vyjadruje schopnosť podniku splácať okamžite splatné záväzky. Ideálny interval je medzi 0,2 až 0,5. (7)

Vo všetkých sledovaných rokoch sú hodnoty nad ideálnym intervalom. V roku 2007 je hodnota najďalej a je to hodnota 1,23. Najbližšie intervalu je v roku 2009 hodnota 0,8.

4.4 Analýza sústavy ukazovateľov

4.4.1 Altmanov index finančného zdravia (Z – score)

Altmanov index predstavuje možnosť ako vypočítať finančné zdravie podniku. Analýza je postavená na tzv. Z – score, ktoré sa skladá z piatich ukazovateľov. Každému ukazovateľu je pridelená určitá váha, podľa jeho dôležitosti. Výsledok, čím je vyšší, tým je lepší. To znamená, čím je výsledok vyšší, tým je firma finančne zdravšia.

Altmanov index sa vypočíta nasledujúcim vzorcom:

$$Z = 0,717 * X_1 + 0,847 * X_2 + 3,107 * X_3 + 0,420 * X_4 + 0,998 * X_5$$

Rozbor jednotlivých symbolov:

X_1 = čistý pracovný kapitál / aktíva celkom

X_2 = výsledok hospodárenia minulých rokov / aktíva celkom

X_3 = EBIT / aktíva celkom

X_4 = vlastné imanie / záväzky

X_5 = celkové tržby / aktíva celkom

Výpočet jednotlivých symbolov	ALTMANOV INDEX FINANČNÉHO ZDRAVIA		
	2007	2008	2009
$0,717 * X_1$	0,2	0,15	0,03
$0,847 * X_2$	0,008	0,068	-0,059
$3,107 * X_3$	0,31	-0,435	-0,715
$0,420 * X_4$	0,164	0,109	0,013
$0,998 * X_5$	2,645	1,627	3,403
Z - SCORE	3,327	1,519	2,672

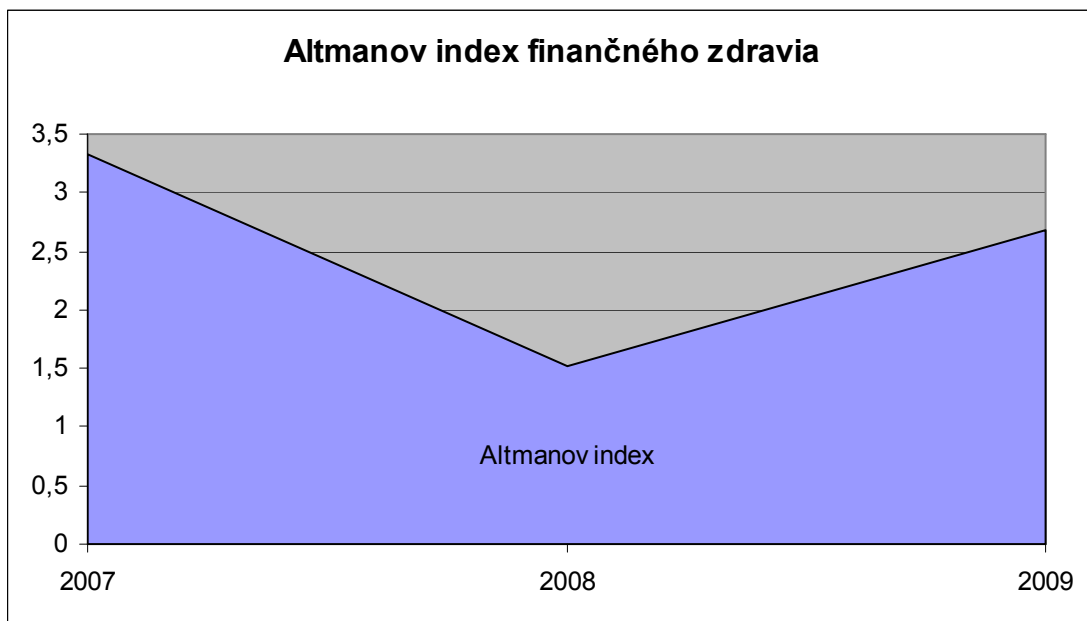
Tabuľka č.11: Altmanov index finančného zdravia v rokoch 2007 - 2009

Zdroj: vlastné spracovanie

Hodnotenie Altmanovho indexu:

- $Z > 2,9$ finančne silný podnik
- $1,2 < Z < 2,9$ podnik s nejakými finančnými problémami
- $Z < 1,2$ priami kandidáti bankrotu (9)

V roku 2007 bol altmanov index 3,327 čo bola dobrá hodnota a podnik bol finančne zdravý a silný. No v roku 2008 došlo k dosť veľkému poklesu, takže sa podnik dostal do intervalu vyjadrujúceho nejaké finančné problémy. Našťastie sa v roku 2009 vydal podnik správnym smerom a hodnota indexu stúpala. Vyšplhala sa na hodnotu 2,672. Čo ho síce nedostalo z intervalu, ktorý značí určité finančné problémy, no veľmi sa priblížil hornej hranici, ktorú treba prekonať, aby bol podnik opäť finančne silný. Najväčšie hodnoty zo symbolov udáva posledný symbol, ktorý tým pádom veľmi ovplyvňuje hodnotu samotného altmanovho indexu.



Graf č.11: Altmanov index finančného zdravia v rokoch 2007 – 2009

Zdroj: vlastné spracovanie

Altmanov index bol ideálny len v prvom roku sledovania, no ako vidíme v grafe č. 15 podarilo sa hodnotám aj v ostatných rokoch zotrvať nad hranicou, ktorá označuje podniky, ktorým hrozí bankrot.

4.5 Zhrnutie finančnej analýzy

Z výsledkov, ktoré sme dostali po realizácii finančnej analýzy vyplynulo viacero vecí. Pomocou horizontálnej a vertikálnej analýzy sme zistili, že podnik dosahuje najväčších hodnôt v položkách finančné účty a krátkodobé záväzky. Je to spôsobené prijatými zálohami pred koncom roka na novoročné zájazdy, ktoré sú pravidelne organizované. Po zaplatení klientom plnej výšky zájazdu sa to premietlo do výnosov a peniaze z bankového účtu boli z časti použité na náklady spojené so zájazdmi. Z horizontálnej analýzy ďalej vyplýva, že podnik má nulový neobežný majetok, dôvodom sú malé finančné možnosti firmy, ktoré neumožňujú zakúpenie stálych aktív. V posledných dvoch rokoch dosiahol podnik stratu, ktorá v konečnom dôsledku spôsobila pokles vlastného imania až na 20 124 Sk. V horizontálnej analýze výkazu zisku a strát je možné vidieť, že podnik sa výhradne zaoberá poskytovaním služieb, preto položka tržby za predaj výrobkov je nulová.

V priebehu rokov vidíme pokles u čistého pracovného kapitálu až na hodnotu 24 131 Sk. To znamená, že značne poklesli voľné peňažné prostriedky, ktoré firme ostanú po zaplatení všetkých bežných krátkodobých záväzkov. Tento pokles by mohol v blízkej budúcnosti ohroziť platobnú schopnosť podniku.

U ukazovateľov rentability je zrejмый podobný vývoj. V prvom roku všetky druhy skúmanej rentability dosahujú kladných hodnôt, no v nasledujúcich dvoch rokoch nastáva prechod na mínusové hodnoty. Rentability ROI a ROA v prvom roku minuli ideálny interval značiaci zdravú a silnú firmu o relatívne malú hodnotu, u ROS dokonca firma dosiahla hodnotu v ideálnom intervale. Avšak v ďalších rokoch už hodnoty u spomínaných rentabilít rovnako ako u ostatných rentabilít dokazujú, že sa nejedná o návratnosť.

Ukazovatele aktivity sa vo výsledkoch jednotlivých ukazovateľov pomerne menia. Napríklad u doby obratu zásob sú hodnoty v podstate o ničom nevypovedajúce, lebo podnik skladuje len v prípade obstarania určitých reklamných predmetov, ktoré sa nevyskytujú každoročne a ich množstvo je zanedbateľné. U obratu stálych aktív nebolo

možné ukazovateľ vôbec vypočítať, pretože v menovateli vzorca sa nachádzajú stále aktíva, resp. neobežný majetok a ten je nadobúda u tejto firmy nulové hodnoty. Hodnoty zistené u doby obratu pohľadávok sú nižšie ako u doby obratu záväzkov, čo znamená výhodu v podobe priaznivého plynutia cash flow. Obrat celkových aktív sa v rokoch 2007 a 2008 dostal svojou hodnotou do ideálneho intervalu značiaceho, že firma je hodnotená ako dobrá. No v roku 2009 už dochádza k vychýleniu nad hranicu intervalu.

Ukazovatele zadlženosti nám v niektorých prípadoch vykazujú zavádzajúce výsledky. U ukazovateľa celková zadlženosť sú výsledky ovplyvnené nesmierne vysokými hodnotami krátkodobých záväzkov, ktoré sú zapríčinené prijatými zálohami na zájazd. Preto hodnoty vykazujú vysokú miery zadlženia, čo ale v skutočnosti nie je pravda. Doplnkovým ukazovateľom je ukazovateľov koeficient samo financovania, ktorý kvôli výsledkom celkovej zadlženosti nedosahuje rovnako pravdu vypovedajúcich výsledkov. U ukazovateľa úrokového krytia nie je možné výsledku dosiahnuť, pretože v menovateli vzorca sa nachádzajú nákladové úroky a tie sú v tomto prípade nulové. U ukazovateľa dĺžka splácania pôžičky sú tiež irelevantné čísla vzhľadom k tomu, že podnik žiadnu pôžičku nikdy nevzal.

Všetky výsledky ukazovateľov likvidity majú z roka na rok klesajúci charakter. U bežnej likvidity sú ale dosahované hodnoty pod úrovňou ideálneho intervalu a stále klesajú. U celkovej likvidity sú všetky hodnoty v ideálnom intervale, značiaci ideálny stav. No vzhľadom na pokles, kvôli ktorému hodnota v roku 2009 sa len tesne vošla do intervalu, vyzerá, že v nasledujúcom roku by hodnota už mohla byť pod hranicou intervalu. Hodnoty okamžitej likvidity sú nad ideálnym intervalom, avšak klesajúci trend by hodnoty časom mohol dostať do spomínaného intervalu.

U Altmanovho indexu vidíme, že v prvom roku zistená hodnota bola nad hodnotou 2,9 čo znamená, že firma je finančne silná. No v roku 2008 už dochádza k poklesu hodnoty do intervalu, znamenajúceho určité finančné problémy. V roku 2009 je hodnota opäť v rovnakom intervale, avšak došlo k relatívnemu nárastu hodnoty. Ak by sa tento rastúci trend udržal, v ďalšom roku by opäť hodnota mohla vyjadrovať finančne silný podnik.

Vo väčšine dosiahnutých výsledkov vidíme vidieť klesajúci trend vzhľadom na časový vývoj. V roku 2007 boli dosiahnuté výsledky u mnohých ukazovateľov v ideálnom intervale, no aj keď v intervale neboli, ich odchýlenie bolo zanedbateľné. Vzhľadom na znižovanie dopytu po službách podniku Balky, s.r.o. dochádza v rokoch 2008 a 2009 k stratám. To sa samozrejme prejaví v podstate na všetkých ukazovateľoch. Klesá platobná schopnosť a zo zdravej a pomerne silnej spoločnosti sa stáva spoločnosť s určitými finančnými problémami. Bude nesmierne dôležité, aby firma zlepšila svoje služby, poprípade iným spôsobom dokázala prilákať zákazníka. Nápadky akými by firma svoje podnikanie mohla oživiť sú v nasledujúcej kapitole.

5 Vlastné návrhy riešenia

Podnik Balky, s.r.o. za posledné dva kalendárne roky dosiahol stratu a to relatívne značnú. Preto nie je možné hovoriť o dobrom stave podniku. Na zlepšenie situácie v podniku zaznejú návrhy v nasledujúcich riadkoch. Je nutné rozobrať určité možnosti zlepšenia u niektorých činností, pretože množstvo príležitostí sa od činnosti k činnosti mení.

5.1 Vypracovávanie reg. poriadkov a bezp. projektov

Ako už bolo spomínané, najlepšie obdobie má táto činnosť už za sebou. Momentálna situácia je, že činnosť podnik berie ako doplnkovú. Je tu však možnosť ako túto činnosť rozšíriť.

Vďaka podnikaniu v tomto obore, získala firma aj všetky potrebné povolenia na prevádzkovanie archívu, no tiež spoznala klientov, ktorí často túto službu využívajú. Výhodou prevádzkovania archívu je, že prípadná prenajatá budova, lebo na zakúpenie nemá firma finančné prostriedky, by mohla byť na okraji mesta Zvolen, kde nájomy rázne klesajú. Na okraji Zvolena sa nájomy pohybujú okolo 25 Euro za meter štvorcový za rok, čo činí zhruba 750 Sk. Do úvahy by pripadali sklady o veľkosti 200 metrov štvorcových, v rozlohe 20 x 10 m. Podľa predpisov je budovu nutné zariadiť regálmi, ktorých by sa do takejto budovy zmestilo 80 m. Cena 1 metra regálu činí 27 Euro, čo je zhruba 800 Sk. Do 1 metra regálu sa zmestí 5 bežných metrov písomností. Okrem regálov je potrebné zriadiť čítareň, kde by sa klienti mohli na svoje dokumenty dívať, náklady na túto miestnosť predstavujú zhruba 15 000 Sk. Pokiaľ by mal podnik len málo klientov, stihol by ho prevádzkovať konateľ firmy sám. Avšak samozrejmosťou by bolo usilovanie o veľkého zákazníka s množstvom písomností. Preto treba počítať náklady na zamestnanca, vzhľadom na počet hodín, počítalo by sa s dohodou o vykonaní práce. Náklady by činili, vzhľadom na zamestnanie dôchodca, čo ušetrí na odvodoch, len 4000 Sk za mesiac. Samozrejme nutnosťou tiež je bezpečnostné vybavenie budovy, ktoré by vzhľadom k prenájmu zabezpečoval majiteľ objektu. Ďalej,

ale treba počítať s nákladmi na energie, ktoré by vzhľadom k nízkej spotrebe, kvôli prevažnej tme a nepotrebnosti veľkého tepla činili zhruba 27 000 Sk za rok.

Výnosy z tejto činnosti predstavujú ceny za bežný meter písomností formátu A4, tie sa pohybujú medzi 400 až 700 Sk za rok. Ďalej sa ceny líšia podľa rokov úschovy, cenník je od jedného roku až do 45 rokov (viď príloha). Problémom však je, ako tento archív naplniť. Je jasné, že to nebude možné miestnymi firmami. Výhodou archívu vo Zvolene je jeho poloha. Aj keď mnoho firiem sídli v Bratislave, po celom Slovensku má pobočky. Zvolen môže ťažiť svojou výhodnou polohou v centre Slovenska. Potrebné je získať veľkého klienta, ktorého podnik môže začať hľadať až po realizácii archívu, je však reálna šanca na získanie klientely vyplňujúcej 75 % kapacity archívu, čo predstavuje 300 bežných metrov.

Kalkulácia pre archív pri využití 300 bežných metrov

Položky	1.rok	2.rok	3.- 10. rok
nájomné	150 000	150 000	150 000
energie	27 000	27 000	27 000
osobné náklady	48 000	48 000	48 000
náklady na zariadenie	79 000	0	0
ostatné náklady	6 000	6 000	6 000
Náklady spolu	310 000	231 000	231 000
Výnosy spolu	297 000	297 000	297 000
Zisk	-13 000	66 000	66 000

Tabuľka č.12: Kalkulácia pre archív pri využití 300 bežných metrov, 1. – 10. rok v Sk

Zdroj: vlastné spracovanie

Poznámka: všetky roky boli prepočítané konverzným kurzom 1Euro = 30,126 Sk

Z tabuľky č. 12 vyplýva, že pri využití 300 bežných metrov by v prvom roku, vzhľadom na jedno rázové výdaje spojené so zariadením archívu, dosiahol podnik stratu 13 000

Sk. V ďalších rokoch, by podnik už dosahoval zisk 66 000 Sk. V položke ostatné náklady sa počítalo s nákladmi na mobilný telefón pre zamestnanca, náklady na poistenie objektu a nečakané náklady. Vo výnosoch sa počítalo z najpravdepodobnejšou dobou archivácie a to je doba 10 rokov.

Kalkulácia pre archív pri využití 400 bežných metrov (plná kapacita)

Položky	1.rok	2.rok	3.- 10. rok
nájomné	150 000	150 000	150 000
energie	27 000	27 000	27 000
osobné náklady	48 000	48 000	48 000
náklady na zariadenie	79 000	0	0
ostatné náklady	6 000	6 000	6 000
Náklady spolu	310 000	231 000	231 000
Výnosy spolu	396 000	396 000	396 000
Zisk	86 000	165 000	165 000

Tabuľka č.13: Kalkulácia pre archív pri využití 400 bežných metrov,

1. – 10. rok v Sk

Zdroj: vlastné spracovanie

Poznámka: všetky roky boli prepočítané konverzným kurzom 1Euro = 30,126 Sk

V tabuľke č. 13 sa počíta s možným využitím maximálnej kapacity archívu. Keby podnik získal také množstvo klientov, dosiahol by v prvom roku zisk 86 000 Sk, vzhľadom na jedno rázové náklady a v ďalších rokoch zisk 165 000 Sk. Získať takéto množstvo klientov budete nesmierne ťažké, no získanie klientely na vyplnenie 75 % kapacity archívu sa javí ako reálne.

5.2 Cestovná kancelária

V tejto činnosti podnik videl a stále vidí najväčší potenciál. Dôvodom je jedinečnosť ponúkaných zájazdov. A relatívne dobrá cena vzhľadom na spomínanú jedinečnosť. Originalita spočíva v kombinácii poznávania a relaxu, keď cestujúci za 2 alebo 3 týždne precestujú celé územie buď Kuby, alebo Mexika. Doteraz bolo ponúkanie zájazdov hlavne na jednom zamestnancovi, ktorý tiež na zájazdoch pôsobí ako sprievodca. Tento zamestnanec sa snažil ponúkať zájazdy pomocou organizácií sympatizujúcich s týmito krajinami, hlavne teda Kuby. Tu sa práve dostávame k dôvodu, klesajúceho dopytu po zájazdoch, čo znamená celkovo malých počtov predaných zájazdov. Spôsobené je to prevažne malou kúpou schopnosťou oslovených zákazníkov. Preto by sa mala firma zamerať na trochu iný cieľový segment.

Pretože u nás stále ostávajú exotické zájazdy výsadou bohatých, treba osloviť práve ich. Čím by práve mohla firma získať je netlačiť cenu dolu a hlásiť, že podobný zájazd za takú cenu nenájdete. Naopak, by bolo možné ho predávať ako jedinečný, luxusný zájazd za ktorý si treba priplatiť. Luxus a vysoká cena mnohým bohatým ľuďom imponujú. Preto marketingovým riešením by mohla byť investícia do reklamy na plesoch určitých politických strán, na rôznych konferenciách, v drahých hoteloch, proste všade tam, kde sa títo potenciálni klienti pohybujú.

5.2.1 Ponúkanie zájazdov v pobočkách iných cestovných kancelárii

Ďalšou otázkou firmy, ako sa pohnúť vpred, je či svoje zájazdy neponúkať v iných, známejších cestovných kanceláriách. To by však znamenalo, platiť percentnú prémie pre túto cestovnú kanceláriu. V Bratislave sa táto hodnota pohybuje okolo 5 % z ceny zájazdu, v Brne rovnako okolo 5 %. To znamená, že keď zájazdy tohto roku stáli Kuba 1850 Euro, čo je zhruba 48 000 Kč. A za zájazd do Mexika sa bralo 2500 Euro, čo je zhruba 65 000 Kč. Keby tieto zájazdy boli ponúkané v iných cestovných kanceláriách, aby zostal rovnaký zisk firme, museli by sa zájazdy zdvihnúť na sumu 1942,5 Eura, čo je zhruba 50 400 Kč za zájazd na Kubu. Zájazd do Mexika by musel vzrásť na 2625 Eura, čo činí zhruba 68 250 Kč. Ale ako sme spomínali, vzhľadom na zmenu cieľového

segmentu, by vzrast ceny nemusel byť problémom, práve naopak. Na Slovensku by bola možnosť spolupracovať s cestovnou kanceláriou Satur, ktorá má po celej krajine značné zastúpenie. V Českej republike by bola zas možná spolupráca s cestovnou kanceláriou Čedok, ktorá má po celej republike veľké množstvo pobočiek. Podnik by vďaka tejto spolupráci, mohol dosiahnuť zvýšenie na 100 predaných zájazdov ročne. Počíta sa s 50 zájazdmi na Kubu a 50 do Mexika. Ak by sa to skutočne podarilo, vzhľadom na zisk 5000 Kč zo zájazdu na Kubu a 6000 Kč zo zájazdu do Mexika, dosiahol by podnik zisku 550 000 Kč za rok.

5.2.2 Otvorenie si vlastnej prevádzkarne

Ďalšou možnosťou je otvorenie vlastnej prevádzkarne, kde by boli zájazdy ponúkané, poprípade by tam mohli byť ponúkané aj zájazdy iných cestovných kancelárií. Ceny priestorov k tejto činnosti určených vo vhodných lokalitách za 1 meter štvorcový ročne sa pohybujú okolo:

Bratislava.....	230 Euro, čo je zhruba 7000 Sk
Zvolen.....	100 Euro, čo je zhruba 3000 Sk
Brno.....	6000 Kč

K týmto nákladom je potrebné si pripočítať mzdu zamestnanca, ktorý by zájazdy predával. Mzda by sa samozrejme pohybovala podľa toho v akom regióne by sa pobočka otvorila. Avšak v týchto prípadoch je zvykom nasadiť minimálnu mzdu a stanoviť províziu za predaj, v našom prípade by to bolo 1000 Kč, čo je zhruba 33 Eura. Je možné uvažovať o pobočke v Brne, kde boli aj doteraz zájazdy ponúkané.

Kalkulácia pre prevádzkareň CK v Brne

Položky	1.rok	2.rok	3.- 10. rok
nájomné	120 000	120 000	120 000
energie	11 000	11 000	11 000
mzdové náklady	129 000	129 000	129 000
náklady na zariadenie	40 000	0	0
ostatné náklady	12 000	12 000	12 000
Náklady spolu	312 000	272 000	272 000
Výnosy spolu	320 000	320 000	320 000
Zisk	8 000	48 000	48 000

Tabuľka č.14: Kalkulácia pre prevádzkareň CK v Brne, 1. – 10. rok v Kč

Zdroj: vlastné spracovanie

V položke náklady na zariadenie v tabuľke č. 14 sa počíta s výbavou miestnosti o veľkosti 20 metrov štvorcových. To znamená stôl, stolička, kreslá, tiež počítač a určitá výzdoba. U položky ostatné náklady je počítané s poplatkami za telefón, či už mobilný, alebo v podobe pevnej linky a internetu, ktorý je k tejto práci veľkou nutnosťou. Cena zájazdov, ostala rovnaká ako pri možnosti ponúkania v pobočkách iných CK. Dôvodom je potreba väčšej provízie, kvôli získaniu zisku z tejto činnosti, aj keď v prvom roku zisk činil len 8000 Kč. Provízia je teda obohatená o čiastku, ktorá v predchádzajúcich výpočtoch pripadala cudzej CK. Predaj 100 zájazdov ročne v tejto prevádzkarni považujeme za reálnu. Ďalej je tu možnosť zriadiť prevádzkareň priamo vo Zvolene, kde firma pôsobí.

Kalkulácia pre prevádzkareň CK vo Zvolene

Položky	1.rok	2.rok	3.- 10. rok
nájomné	60 000	60 000	60 000
energie	12 000	12 000	12 000
mzdové náklady	152 000	152 000	152 000
náklady na zariadenie	45 000	0	0
ostatné náklady	14 000	14 000	14 000
Náklady spolu	283 000	238 000	238 000
Výnosy spolu	412 500	412 500	412 500
Zisk	129 500	174 500	174 500

Tabuľka č.15: Kalkulácia pre prevádzkareň CK vo Zvolene, 1. – 10. rok v Sk

Zdroj: vlastné spracovanie

Poznámka: všetky roky boli prepočítané konverzným kurzom 1Euro = 30,126 Sk

V tabuľke č. 15 sú vidieť nižšie náklady, ktoré sú s menším mestom spojené. Preto došlo k vytvoreniu vyšších ziskov, treba však poznamenať, že predaj 100 zájazdov vo Zvolene, vzhľadom na obmedzenú klientelu počtom obyvateľov, nie je možný.

Teraz je namieste povedať, čo je pre firmu výhodnejšie. Či za províziu ponúkať zájazdy v pobočkách iných cestovných kancelárii, alebo si zriadiť vlastnú prevádzkareň. Keďže k zrovnaniu ziskov by došlo až u predaných zhruba 200 vlastných zájazdov, je jasné, že výhodnejšia je varianta ponúkajú zájazdy v pobočkách iných CK. Predaj 200 zájazdov ročne, vzhľadom na momentálne meno firmy, je nemožné. Keby sa predávali aj cudzie zájazdy, ich počet na uživenie prevádzkarne by musel byť ešte o dosť väčší.

Doteraz bolo rozoberané, ako by podnik mohol získať nových klientov, resp. predat' čo najviac svojich zájazdov. No problémom firmy tiež je, keď už sa zájazd uskutoční, ako vhodne previesť finančné prostriedky od českých zákazníkov, ktorí prevažne platia v českých korunách, na bankový účet na Slovensko, bez väčších kurzových strát. V nasledujúcich riadkoch ponúkame firme riešenie.

5.2.3 Finančné deriváty

Základným a najefektívnejším riešením, ako sa brániť proti kurzovým rizikám, je **zabezpečenie prostredníctvom finančných derivátov**. Samotný princíp zabezpečenia pomocou finančných derivátov nie je zložitý, v prípade finančných derivátov dohodneme podmienky obchodu vrátane ceny k aktuálnemu dátumu, pričom obchod sa uskutoční až v budúcnosti. **Obchod potom prebieha za dopredu dohodnutú cenu, ktorá sa označuje ako termínová**. Medzi finančné deriváty patria forwardy, futures, swapy a opcie. (11)

a) Forward

Najbežnejším typom derivátov slúžiacich k zabezpečeniu sa proti kurzovému riziku je forward. Forwardový obchod predstavuje záväzok banky, zmenárne, že klientovi predá či od neho kúpi dohodnuté množstvo peňažných prostriedkov v jednej mene za dohodnutú čiastku v inej mene v presne dohodnutom budúcom termíne. Obchod prebehne za dopredu zjednaný forwardový kurz (napr. kurz platný na finančnom trhu v dobe uzatvorenia obchodu). Klient sa naopak zaväzuje dohodnuté množstvo finančných prostriedkov podľa podmienok forwardového obchodu od banky odkúpiť či jej tieto prostriedky predať. Výhodou týchto operácií je skutočnosť, že vo vhodný okamžik môže klient zabezpečiť svoju budúcu konverziu záväzným kurzom, ktorý považuje za optimálny, popr. môže svoju pohľadávku alebo záväzok zaistiť už v okamžiku ich vzniku. Forwardový kurz i dátum vysporiadania sú stanovené záväzne, takže po zjednaní sa nedá od uzavretého obchodu ustúpiť. Uzavretie forwardu samozrejme nie je zadarmo, ale banky, zmenárne si za neho buď vyberajú od svojich klientov poplatok vo výške určitého percenta z hodnoty kontraktu (napr. 0,3 %), alebo stanovujú klientovi o niečo horší kurz. Výsledné náklady obidvoch spôsobov sú približne v rovnakej výške. (11)

b) Opcie (Menové Opcie)

Kupujúci devízovej opcie získava právo, avšak nie záväzok, kúpiť alebo predať k určitému dátumu v budúcnosti, alebo počas stanoveného obdobia, fixný objem meny za

stanovenú cenu. Predávajúci (vypisujúci) opcie toto právo poskytuje kupujúcemu. Kupujúci zaplatí predávajúcemu za toto právo prémie. V našom prípade dochádza k tejto opcii: (11)

- Kupujúca Put opcia získava právo predať dohodnutý objem meny za stanovenú cenu (základnú cenu alebo realizačnú cenu) k určitému stanovenému dátumu alebo pred týmto dátumom. (11)

c) Použitie forwardu v praxi

Najväčšie starosti firme teda robí to, že sa zájazdy ponúkajú v dvoch krajinách a to na Slovensku, kde má firma sídlo a v Českej republike, kde pôsobí zamestnanec firmy. Záujemcovia o zájazdy bývajú v pomere podobnom ako počet obyvateľov týchto krajín a to 2/3 v prospech Českej republiky. Problémom je, že firma uskutočňuje svoje platby za turistické služby v Slovenskej mene, no pritom ponúka zájazdy v menách daných krajín. To znamená, že zhruba 2/3 zájazdu jej zaplatí v Kč. Je možnosť, aby Česi platili v Eurách, no drvivá väčšina platí práve v českej mene. A tu sa už dostávame ku konkrétnemu problému a tým je, ako previesť veľkú sumu peňazí z Kč na Euro aby podnik na tom netratil.

Tohto roku kvôli zatiaľ poslednému zájazdu na Kubu, konateľ spoločnosti menil sumu približne 500 000 Kč 13.1.2010 v spriatelenej malej zmenárni za kurz 26,450. Pričom kurz NBS bol 26,168 a komerčných bank VÚB 27,005 a ČSOB 26,858.

Vyjadríme ešte raz kurzy kvôli prehľadnosti zmenené 13.1.2010

NBS	26,168 CZK/Euro (stred)
Spriatelená zmenáreň	26,450 CZK/Euro (predaj)
VÚB	27,005 CZK/Euro (predaj)
ČSOB	26,858 CZK/Euro (predaj)

Posledné ceny zájazdov boli stanovené okolo 13.9.2009 a to na:

Kuba

1850 Euro – 48 000 Kč

Mexico

2500 Euro – 65 000 Kč

Práve v tomto momente dochádza k otázke, či by sa firme nevyplatil forwardový obchod so spriatelenu zmenárňou. Kurz by ostal zo dňa vydania ceny, keďže prognózy boli, že Kč voči Euru posilní. Samozrejme druhá vec je, prečo by mala takýto obchod uzatvárať spomínaná zmenáreň. Tá si tým zabezpečí 500 000 CZK/Euro obchod, ktorý v takejto malej zmenárni sa tak ľahko nedeje. A tých 500 000 Kč sa počíta preto, lebo priemerný počet zájazdu je 15 cestujúcich, z toho 10 českých turistov. Preto cca 500 000 Kč.

Počítajme teda kurz z 13.9.2009:

NBS	25,488 CZK/Euro (stred)
Spriatelená zmenáreň	25,716 CZK/Euro (predaj)
VÚB	26,158 CZK/Euro (predaj)
ČSOB	26,089 CZK/Euro (predaj)

Za reálnu zmenu 13.1.2010 dostal jednatel spoločnosti za 500 000 Kč / 18 903,59 Eura. Keby sa uskutočnil forwardový obchod 13.9., podnik by za rovnakú čiastku obdržal 19 443,15 Eura. Rozdiel činí 539,56 Eura, čo je zhruba 14 000 Kč. Keďže provízia za jedného turistu je zhruba 5000 Kč, suma 14 000 Kč v podstate prilepší firme o 3 ďalších turistov.

Samozrejme tento krát by na tom firma získala, no kurzy sú ťažké na určenie, preto samotný forwardový obchod umožní viac než zisk firmy, stabilitu a zbavenie sa rizík.

d) Požitie Forwardu a Opcie v praxi

Na to, aby firma mohla špekulovať, by bolo dobré podmieniť forwardový obchod opciou.

Počítajme s rovnakými kurzami, s rovnakými dátumami, len predpokladajme 5000 Kč ako opčnú prémiiu pre zmenáreň, ktorá by bola podľa našich informácií zrealizovateľná. V našom prípade by teda došlo k zníženiu zisku zo 14 000 Kč na 9000 Kč, no firma má istotu, že na tom prerobí maximálne opčnú prémiiu a neprerobí na výkyvoch samotných kurzov. Preto táto možnosť sa javí ako bezpečnejšia a lepšia, ako len forwardový obchod. V tomto roku by obchod firma mohla zrealizovať. Začiatkom septembra bude tvorená cena zájazdov pre ďalšiu sezónu. V nasledujúcich dňoch po stanovení cien zájazdov, podpíše firma so zmenárňou zmluvu o forwardovom obchode podmieneného opciou. Dôjde k stanoveniu opčnej prémiiu na sumu 170 Euro, čo je zhruba 5000 Sk. Dohodne sa dátum, kedy dôjde k obchodu, záleží na CK Balky, kedy sa jej vzhľadom na zájazdy termín hodí. Keď nastane spomínaný deň, záleží na konateľovi, či podľa stavu kurzu uplatní opciu, alebo nie.

Záver

Cieľom tejto diplomovej práce bolo zhodnotiť finančnú situáciu podniku Balky, s.r.o. za roky 2007, 2008 a 2009, pričom boli vybrané vhodné metódy finančnej analýzy a na základe zistených výsledkov formulovať návrhy na riešenie problémových oblastí.. Diplomová práca sa delí na dve hlavné časti. Prvá časť bola teoretická, potom nasledovala časť aplikačná, tj. analytická a návrhová.

V teoretickej časti boli vymedzené základné pojmy finančnej analýzy, ako napr. čo je to finančná analýza, aká je úloha finančnej analýzy, kto finančnú analýzu využíva, či popis základných metód finančnej analýzy.

Praktická časť diplomovej práce rozoberá momentálnu situáciu podniku na trhoch, kde firma podniká. Vypracovala sa finančná analýza, ktorá vychádzala z účtovných výkazov za roky 2007, 2008 a 2009. Vo finančnej analýze boli použité metódy ako analýza absolútnych ukazovateľov, pomerových ukazovateľov, rozdielových ukazovateľov a analýza sústavy ukazovateľov. Vďaka finančnej analýze boli dosiahnuté rôzne výsledky, ktoré nám o podniku mnohé prezradili. Pomocou týchto výsledkov sa dali vyvodit' určité silné a slabé stránky podniku, ktoré sa v podstate zhodujú so spomínanými v profile spoločnosti. Je zrejmá upadajúca úroveň podnikania spoločnosti, ktorá potrebuje oživiť a správne nasmerovať svoje ďalšie kroky. Situácia zatiaľ nie je kritická, no podnik musí bezpodmienečne minimálne zastaviť klesajúci trend.

Časť vlastných návrhov je postavená na výsledkoch finančnej analýzy a návrhoch na riešenie v problémových oblastiach. Bohužiaľ momentálne situácia firmy rozhodne nie je dobrá, keď sa na nej naplno prejavili dopady finančnej krízy. Oblasť, kde sú vo firme problémy je veľké množstvo. Výsledkom bola vykazovaná strata za posledné dva roky, t.j. 2008 a 2009. Najväčšiu možnosť posunu vpred vidíme v podobe cestovnej kancelárie, ktorá vďaka svojim jedinečným zájazdom má veľký potenciál. Treba si rozmyslieť, ktorou cestou smerom k zákazníkovi sa firma vydá. Či podnik umiestni svoje zájazdy do pobočiek známych cestovných kancelárii, za čo bude samozrejme musieť platiť províziu vo výške 5 %. Alebo si vytvorí vlastnú pobočku, ktorá je ale

finančne náročná. Vzhľadom na dosiahnuté výsledky kalkulácie, treba jasne poznamenať, že lepšou variantou je ponúkanie zájazdov v pobočkách iných cestovných kancelárii. Bolo zistené, že aby sa zisky jednotlivých variant rovnali, museli by predat' 200 zájazdov, čo v dnešnej dobe nie je možné. Umiestnenie zájazdov v iných CK, nie je tak nákladovo náročné a náklady stúpajú len s objemom predaja, takže neexistujú u tejto varianty žiadne režijné náklady. Vo vlastných návrhoch bola spomenutá možnosť kurzového zaistenia (hedging) pomocou finančných derivátov. Dôvod je, že firma kvôli ponúkaniu zájazdov v ČR, získa mnoho finančných prostriedkov v českých korunách. Avšak všetky náklady spojené so zájazdmi sú hradené v slovenskej mene a tou je Euro. Preto bola spomenutá možnosť uplatnenia forwardu, čo je termínovaný obchod, ktorý by sa uzatvoril v dobe okolo stanovenia ceny zájazdu. Zrealizovanie by sa uskutočnilo pred zájazdom, po novom roku, keď by firma potrebovala zmenu meny finančných prostriedkov. Výhodou forwardu je zaistenie si kurzu a tým získaná potrebná stabilita. Samotný forward by však nemusel byť tak výhodný ako s kombináciou ďalšieho finančného derivátu a tým je opcia. Kombinácia zabezpečuje stabilitu, ale tiež možné odstúpenie od obchodu a zmenu za momentálny kurz pri obetovaní opčnej prémie. V tomto roku vzhľadom na posilnenie českej meny by podnik pri použití forwardu dosiahol zisk 14 000 Kč a pri kombinácii oboch finančných derivátov vzhľadom na zhoršenie výhodnosti kurzu pre Balky, s.r.o. len 9000 Kč. No napriek tomuto príkladu sa kombinácia derivátov pri zlepšení kurzu môže zlepšiť o toľko, že obetovanie opčnej prémie je stále výhodné.

Ďalšou možnosťou ako oživiť podnikanie je prevádzkovanie archívu. Značnou výhodou je, že podnik vďaka pôsobeniu v príbuznom obore získal potrebné náležitosti k uskutočňovaniu tejto činnosti. Reálne, vzhľadom na polohu skladu, by bolo naplnenie 300 bežných metrov, čo predstavuje 75% kapacity celého archívu. Hlavne v Banskej Bystrici by bolo možné získať mnoho klientov, ako banky, poisťovne, atď. Z firmami pôsobiacich vo Zvolene by archív nedokázal vyžiť. Pri spomínanej kapacite by firma v prvom roku dosiahla stratu, kvôli nákladom spojených s výbavou archívu, no v ďalších rokoch už by to bola plusová hodnota a to 66 000 Sk. Pri plnom využití archívu by sa ročné zisky v ďalších rokoch pohybovali až okolo 165 000 Sk, no ich dosiahnutie bude firme rozhodne nejaký čas trvať.

Pevne verím, že firma si v spomínaných návrhoch nájde inšpiráciu, využije v práci obsiahnuté informácie a dokáže zlepšiť svoju momentálnu situáciu. Želám jej aby sa jej darilo a prinášala svojmu okoliu len pozitívne zážitky.

Zoznam použitej literatúry

Knihy:

- [1] BERNSTEIN, Leopold A., WILD, John J. Analysis of financial statements. 5th edition. [USA] : The McGraw-Hill, 2000. xxix, 367, CC52, A52, I9, IN9 s. ISBN 0-07-094504-7.
- [2] BLAHA, Z. S. – JINDŘICHOVSKÁ, I. *Jak posoudit finanční zdraví firmy*. 3. vyd. Praha: Management Press, s.r.o., 2006. 194 s. ISBN 80-7261-145-3
- [3] BREALEY, Richard A., MYERS, Stewart C. Principles of corporate finance. 7th edition. The McGraw-Hill Higher Education, 2002. 1120 pages. ISBN 0-07-115145-1
- [4] ČERNÁ, A., et al. *Finanční analýza*. 1. vyd. Praha: Bankovní institut, a.s., 1997. 293 s.
- [5] KALOUDA, F. *Základy firemních financí*. 1. vyd. Brno: Masarykova univerzita, 2006. 171 s. ISBN 80-210-4106-4.
- [6] KEŘKOVSKÝ, M. – VYKYPĚL, O. *Strategické řízení*, 1. vyd. Brno: Akademické nakladatelství CERM, s.r.o., 1998. 157 s. ISBN 80-214-1111-2
- [7] KISLINGEROVÁ, E. a kol. *Manažerské finance*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2004. 714 s. ISBN 80-7179-802-9
- [8] KISLINGEROVÁ, E. – HNILICA, J. *Finanční analýza: krok za krokem*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2005. 137 s. ISBN 80-7179-321-3
- [9] KONEČNÝ, M. *Finanční analýza a plánování*. 9. vyd. Brno: Zdeněk Novotný, 2004. 102 s. ISBN 80-214-2564-4
- [10] LANDA, M. *Jak číst finanční výkazy*. 1. vyd. Praha: Computer Press, a.s., 2008. 176 s. ISBN 978-80-251-1994-5
- [11] MANDELÍK, P. – SOJKA, Z. *Komoditní a finanční deriváty*, 1. vyd. Brno: Akademické nakladatelství CERM, s.r.o., 2006. 73 s. ISBN 80-214-3253-5
- [12] MELUZÍN, T. – MELUZÍN, V. *Základy ekonomiky podniku*. 1. vyd. Brno: Akademické nakladatelství CERM, s.r.o., 2004. 86 s. ISBN 80-214-2744-2
- [13] MRKVIČKA, J. *Finanční analýza*. Praha: Bilance, 1997. 207 s.

- [14] REŽŇÁKOVÁ, M. Finančný management, 1 díl. 3. vydání Brno: Akademické nakladatelství CERM, s.r.o., 2005, 125 s. ISBN 80-214-3035-4
- [15] RŮČKOVÁ, P. Finanční analýza – metody, ukazatele, využití v praxi. Praha: Grada Publishing, 2007. 120 s. ISBN 978-80-247-1386-1
- [16] SEDLÁČEK, J. *Finanční analýza podniku*. 1. vyd. Brno: Computer Press, a.s., 2007. 154 s. ISBN 978-80-251-1830-6
- [17] VALACH, J. a kol. *Finanční řízení podniku*. 2. vydání Praha: Ekopress, 1999. ISBN 80-86119-21-1

Firemné materiály:

- [1] *Účtovné výkazy za rok 2007*, Balky, s.r.o.
- [2] *Účtovné výkazy za rok 2008*, Balky, s.r.o.
- [3] *Účtovné výkazy za rok 2009*, Balky, s.r.o.

Internetové zdroje:

- [1] /online/ Dostupné z: <http://www.balky.sk/>. Prevzaté 16. 3. 2010.
- [2] /online/ *Kurz CZK / EUR*. Dostupné z: www.vub.sk. Prevzaté 16. 3. 2010.
- [3] /online/ *Kurz CZK / EUR*. Dostupné z: www.csob.sk. Prevzaté 16. 3. 2010
- [4] /online/ *Kurz CZK / EUR*. Dostupné z: www.nbs.sk. Prevzaté 16. 3. 2010

Zoznam použitých skratiek

ČPK	čistý pracovný kapitál
A	aktíva
P	pasíva
OA	obežné aktíva
SA	stále aktíva
ČPP	čisté peňažné prostriedky
ČPM	čisté peňažne - pohľadávkové fondy
ROI	rentabilita vloženého kapitálu
ROA	rentabilita celkového kapitálu
ROE	rentabilita vlastného kapitálu
ROS	rentabilita tržieb
ROCE	rentabilita dlhodobo investovaného kapitálu
EBIT	zisk pred zdanením a nákladovými úrokmi
EAT	výsledok hospodárenia po zdanení
VH	výsledok hospodárenia
DO	doba obratu
S.R.O.	spoločnosť s ručením obmedzeným

Zoznam tabuliek, grafov a príloh

Zoznam tabuliek

- Tabuľka č.1: Horizontálna analýza aktív 2007 – 2009 (strana 42)
- Tabuľka č.2: Horizontálna analýza pasív 2007 – 2009 (strana 45)
- Tabuľka č.3: Horizontálna analýza výkazu zisku a strát 2007 – 2009 (strana 48)
- Tabuľka č.4: Vertikálna analýza aktív 2007 – 2009 (strana 52)
- Tabuľka č.5: Vertikálna analýza pasív 2007 – 2009 (strana 55)
- Tabuľka č.6: Čistý pracovný kapitál 2007 – 2009 (strana 57)
- Tabuľka č.7: Ukazovatele rentability v %, v rokoch 2007 – 2009 (strana 59)
- Tabuľka č.8: Ukazovatele aktivity v rokoch 2007 – 2009 (strana 62)
- Tabuľka č.9: Ukazovatele zadlženosti v rokoch 2007 – 2009 (strana 66)
- Tabuľka č.10: Ukazovatele likvidity v %, v rokoch 2007 – 2009 (strana 69)
- Tabuľka č.11: Altmanov index finančného zdravia v rokoch 2007 – 2009 (strana 71)
- Tabuľka č.12: Kalkulácia pre archív pri využití 300 bežných metrov, 1. – 10. rok v Sk (strana 78)
- Tabuľka č.13: Kalkulácia pre archív pri využití 400 bežných metrov, 1. – 10. rok v Sk (strana 79)
- Tabuľka č.14: Kalkulácia pre prevádzkareň CK v Brne, 1. – 10. rok v Kč (strana 82)
- Tabuľka č.15: Kalkulácia pre prevádzkareň CK vo Zvolene, 1. – 10. rok v Sk (strana 83)

Zoznam grafov

- Graf č.1: Horizontálna analýza aktív 2007 – 2009 (strana 44)
- Graf č.2: Horizontálna analýza pasív 2007 – 2009 (strana 47)
- Graf č.3: Vývoj výrobnnej spotreby 2007 – 2009 (strana 49)
- Graf č.4: Vývoj výsledkov hospodárenia v rokoch 2007 – 2009 (strana 51)
- Graf č.5: Štruktúra obežného majetku r. 2009 v % (strana 53)
- Graf č.6: Vertikálna analýza aktív 2007 – 2009 v % (strana 54)
- Graf č.7: Štruktúra pasív v rokoch 2007 – 2009 v % (strana 56)
- Graf č.8: Čistý pracovný kapitál v rokoch 2007 – 2009 v % (strana 58)
- Graf č.9: Vývoj doby obratu zásob, pohľadávok a záväzkov v dňoch, roky 2007 – 2009 (strana 65)
- Graf č.10: Celková zadlženosť a koeficient samo financovania v %, roky 2007 – 2009 (strana 67)
- Graf č.11: Altmanov index finančného zdravia v rokoch 2007 – 2009 (strana 72)

Zoznam príloh

- Príloha 1: Súvaha spoločnosti Balky, s.r.o. za roky 2007 – 2009
- Príloha 2: Výkaz ziskov a strát Balky, s.r.o. za roky 2007 – 2009
- Príloha 3: Cenník archivačných služieb

Prilohy