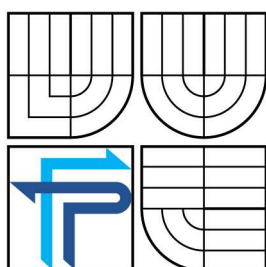


VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ
BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY



**FAKULTA PODNIKATELSKÁ
ÚSTAV INFORMATIKY**

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT
INSTITUT OF INFORMATICS

HODNOCENÍ FINANČNÍ SITUACE PODNIKU A NÁVRHY NA JEJÍ ZLEPŠENÍ

THE EVALUATION OF THE FINANCIAL SITUATION OF A COMPANY AND THE PROPOSAL
TO ITS IMPROVEMENT

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE
BACHELOR'S THESIS

AUTOR PRÁCE
AUTHOR

MAREK BENEŠ

VEDOUCÍ PRÁCE
SUPERVISOR

DOC. ING. MAREK ZINECKER, PH.D.

BRNO 2009

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Beneš Marek

Manažerská informatika (6209R021)

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

Hodnocení finanční situace podniku a návrhy na její zlepšení

v anglickém jazyce:

The Evaluation of the Financial Situation of a Company and the Proposal to its Improvement

Pokyny pro vypracování:

Úvod
Vymezení problému a cíle práce
Teoretická východiska práce
Analýza problému a současné situace
Vlastní návrhy řešení, přínos návrhů řešení
Závěr
Seznam použité literatury
Přílohy

Seznam odborné literatury:

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

KONEČNÝ, M.: Finanční analýza a plánování. 9. vyd. Brno: Polygra, 2004. ISBN 80-214-2564-4.

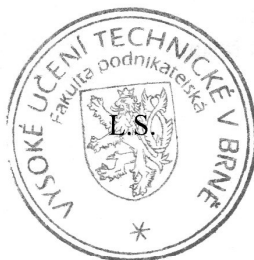
NEUMAIEROVÁ, I. – NEUMAIER, I.: Výkonnost a tržní hodnota firmy. 1 vyd. Praha: Grada Publishing, 2002. 216 s. ISBN 80-247-0125-1.


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


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

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

Termín odevzdání bakalářské práce je stanoven časovým plánem akademického roku 2008/09.




Ing. Jiří Kříž, Ph.D.
Ředitel ústavu


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

V Brně, dne 28.2.2009

Abstrakt

Bakalářská práce hodnotí finanční zdraví společnosti Autosalon, a.s., v období let 2005 až 2007 na základě vybraných metod finanční analýzy. Práce má dvě části, teoretickou a praktickou. V části teoretické jsou vysvětleny základní pojmy a přístupy k finanční analýze.

V části praktické se zaměřuje na vyhotovení hodnocení finanční situace podniku pomocí dílčích analýz. Na závěr je uvedeno celkové hodnocení finanční situace podniku a navržena doporučení vedoucí ke jejímu zlepšení v problémových oblastech.

Klíčová slova

Finanční řízení podniku, podnikové finance, finanční analýza, aktivita, rentabilita, likvidita, zadluženost, rozvaha, výkaz zisků a ztrát.

Abstract

Bachelor thesis assess a financial health of the company Autosalon, a.s., in the period from 2005 to 2007 on the basis of selected methods of the financial analysis. Thesis has two main parts, theoretical and practical. In the theoretical part are explained the basic topics and access to financial analysis.

The practical part is focused on assessment of a financial situation of the company by means of partial analysis. At the end there are presented overall evaluation of a financial situation of the company and recommendations leading to improvement in problematic areas.

Keywords

Financial Management, Corporate Finance, Financial Analysis, Activity, Profitability, Liquidity, Indebtedness, Balance, Profit and Loss Statement.

Bibliografická citace

BENEŠ, M. *Hodnocení finanční situace podniku a návrhy na její zlepšení* . Brno: Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, 2009. 66 s. Vedoucí bakalářské práce doc. Ing. Marek Zinecker, Ph.D.

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že předložená bakalářská práce je původní a zpracoval jsem ji samostatně. Prohlašuji, že citace použitých pramenů je úplná, že jsem ve své práci neporušil autorská práva (ve smyslu Zákona č. 121/2000 Sb., o právu autorském a právech souvisejících s právem autorským).

V Brně dne 11.května 2009

.....

Poděkování

Děkuji panu Doc. Ing. Markovi Zineckerovi, Ph.D. za odborné vedení vypracování bakalářské práce, dále společnosti Autosalon a.s. za umožnění získání poznatků a znalostí z činnosti firmy a poskytnutí veřejných podkladů.

OBSAH

ÚVOD	8
1 Teoretická východiska práce	9
1.1 Co je to finanční analýza a její hlavní úkol	9
1.2 Přístupy k metodám finanční analýzy	9
1.2.1 Fundamentální analýza	9
1.2.2 Technická analýza	10
1.3 Uživatelé výsledků finanční analýzy	10
1.4 Analýza absolutních ukazatelů	11
1.4.1 Horizontální analýza (analýza trendů)	11
1.4.2 Vertikální analýza (procentní analýza)	12
1.5 Analýza rozdílových ukazatelů	12
1.5.1 Čistý pracovní kapitál (net working capital)	12
1.6 Analýza poměrových ukazatelů	13
1.6.1 Ukazatele likvidity	13
1.6.2 Ukazatele zadluženosti	15
1.6.3 Ukazatele Aktivity	16
1.6.4 Ukazatele rentability	18
1.6.5 Provozní ukazatele	20
1.7 Analýza soustav ukazatelů	20
1.7.1 Altmanův index finančního zdraví podniku	21
1.7.2 Index IN	22
2 Charakteristika společnosti a hodnocení současného stavu	23
2.1 Historie a charakteristika společnosti	23
2.2 Současný stav společnosti	23
2.3 Konkurence a zákazníci	24
2.4 Analýza oborového prostředí	24
3 Finanční analýza společnosti Autosalon a.s.	26
3.1 Analýza absolutních ukazatelů	26
3.2 Analýza rozdílových ukazatelů	32
3.3 Analýza poměrových ukazatelů	33
3.3.1 Ukazatele likvidity	33
3.3.2 Ukazatele zadluženosti	35
3.3.3 Ukazatele aktivity	38
3.3.4 Ukazatele rentability	42
3.3.5 Analýza soustav ukazatelů	45
3.4 Analýza silných a slabých stránek	47
4 Návrhy na opatření	52
4.1 Návrhy v oblasti marketingu	52
4.2 Návrhy v oblasti finančního řízení	53
ZÁVĚR	56
Seznam použité literatury	58
Seznam grafů	59
Seznam tabulek	60
Seznam příloh	61

ÚVOD

Činnost společnosti probíhá v segmentu, který je vysoce ovlivňován bohatstvím obyvatelstva a momentálně také globální hospodářskou krizí. Společnost, kterou jsem si do své práce vybral, je pouze dealer a jako takový nedokáže ovlivnit kvalitu a dynamický rozvoj produktů, které sama nabízí. Pokud chcete být úspěšní, musíte znát své přednosti, ale hlavně odhalit své slabé stránky. Je důležité objektivní srovnání s konkurencí a sledovat rozvoj substitutů.

Pokud chce být management úspěšný, perspektivní, rentabilní a v budoucnu prosperovat, musí znát své hospodaření z minulých let, právě proto aby viděl, zda dochází k rozvoji, pádu či společnost stagnuje. Zvláště důležitým prvkem v této činnosti, je vyvarovat se opakovaných chyb.

Kvůli všem vyjmenovaným důvodům zaujímá finanční analýza výsadní postavení v zjištění stavu let minulých, současných ale hlavně budoucích. Jde o vývoj jak dané společnosti a tak i celého odvětví. Úlohou analýzy je vyhodnocení ekonomické situace společnosti, na kterou působí celá řada ekonomických i neekonomických aspektů v okolí společnosti, a dopomoci analýzou zajistit lepší rozhodování řídicích představitelů, aby firma neztratila svou pozici na trhu a nadále mohla být konkurenceschopná.

Cílem mé bakalářské práce je analýza finančního hospodaření společnosti Autosalon a.s. a návrhy řešení problematických částí finančního zdraví a to za pomoci dokumentů, vztahující se k hospodářské činnosti v období let 2005 – 2007. Protože si společnost nepřeje být jmenována, uvádím ji ve své práci pod fiktivním názvem a to s přesným dodržáním právní formy. Podnikatelským záměrem i hlavní funkcí společnosti je prodej a servis čtyř automobilových značek na území České a Slovenské Republiky. Během sledovaného období došlo ve společnosti k rozvoji zastupování automobilek a rozšíření prodejního sortimentu i servisu.

1 Teoretická východiska práce

1.1 Co je to finanční analýza a její hlavní úkol

Finanční analýza je oblastí, která představuje významnou součást soustavy podnikového řízení. Je úzce spjata s účetnictvím a finančním řízením podniku, propojuje tyto dva nástroje podnikového řízení, jejichž význam v tržní ekonomice vystupuje výrazně do popředí. Finanční analýza je formalizovaná metoda, která poměřuje získané údaje mezi sebou navzájem a rozšiřuje tak jejich vypovídací schopnost, umožňuje dospět k určitým závěrům o celkovém hospodaření a finanční situaci podniku, podle nichž by bylo možné přijmout různá rozhodnutí. Účelem a smyslem je provést, s pomocí speciálních metodických prostředků, diagnózu finančního hospodaření podniku, podchytit všechny jeho složky, případně při podrobnější analýze zhodnotit blíže některou ze složek finančního hospodaření. (1)

Základní zdroje dat pro zpracování finanční analýzy jsou obsaženy v účetní závěrce.

- Rozvaha
- Výkaz zisků a ztrát
- Přehled o peněžních tocích (cash flow)

1.2 Přístupy k metodám finanční analýzy

Obecně existují dva přístupy, kterými lze hodnotit hospodářské jevy.

1.2.1 Fundamentální analýza

Analýza založena na rozsáhlých znalostech vzájemných souvislostí mezi ekonomickými a mimoekonomickými jevy, na zkušenostech odborníků, na jejich subjektivních odhadech i na citu pro situace a jejich trendy. Zpracovává velké množství kvalitativních údajů, a pokud využívá kvantitativní informaci, odvozuje zpravidla své závěry bez použití algoritmizovaných postupů.

1.2.2 Technická analýza

Používá matematických, statistických a dalších algoritmizovaných metod ke kvantitativnímu zpracování ekonomických dat s následným (kvalitativním) ekonomickým posouzením výsledků. (5)

1.3 Uživatelé výsledků finanční analýzy

- **Manažeři** využívají účetních výkazů a informací plynoucí z nich pro dlouhodobé a operativní řízení podniku, pro zpětnou vazbu mezi řídicím rozhodnutím a praktickým důsledkem provedení činnosti. Znalost finanční situace podniku jim usnadňuje rozhodování při získávání finančních zdrojů, včetně správy majetkové struktury podniku a výběru financování apod. Manažeři mají přístup k informacím průběžně během roku a nemusí čekat až na účetní závěrku.
- **Investoři** nebo akcionáři či vlastníci jsou primárními uživateli účetních výkazů. Současní investoři očekávají, že vložený kapitál do společnosti bude zhodnocen a výnosný, proto sledují finanční účetnictví. Potenciální investoři zvažující umístění svých peněžních prostředků do společnosti si chtějí ověřit, jestli je to správný krok.
- **Banky a jiní věřitelé** požadují co nejvíce informací o finančním stavu svého dlužníka nebo o potenciálním dlužníkovi. V některých smlouvách jsou i dodatky, pokud podnik překročí hranici předem stanovených ukazatelů, může banka změnit úvěrové podmínky.
- **Obchodní partneři** sledují ve finanční analýze informace schopnosti splácet své závazky v předem stanoveném datu, jde jim o krátkodobou prosperitu. Stalí dodavatelé se zaměřují na dlouhodobou stabilitu společnosti jako perspektivního

zákazníka. Odběratelé mají zájem o stabilitu dodavatelů z důvodu zajištění dodávek a i své vlastní výroby.

- **Konkurenti** srovnávají výsledky hospodaření s vlastními výsledky.
- **Zaměstnanci** mají zájem o zachování svých pracovních míst a mzdových podmínek, proto se většinou prostřednictvím odborových organizací zajímají o hospodaření a finanční stabilitu podniku.
- **Stát a jeho orgány** využívají finanční-účetní data z mnoha důvodů, pro statistiku, kontrolu plnění daňových povinností, pro kontrolu podniků se státní účastí, rozdělování dotací apod. (1)

1.4 Analýza absolutních ukazatelů

Ukazatele označované jako stavové. Udávají objemy položek v účetních výkazech, zvláště k procentnímu rozboru. V analýze absolutních ukazatelů se poměrují hodnoty obsažené v rozvaze, výkazu zisků a ztrát a výkazu cash-flow.

1.4.1 Horizontální analýza (analýza trendů)

Analýza se aplikuje k porovnání změn ukazatelů v časové řadě. Při analýze se bere jak změna absolutní hodnoty, tak i procentní změny jednotlivých položek daných výkazů po řádcích, tedy horizontálně. Z výsledných hodnot, resp. ze změn, lze odvozovat i pravděpodobný vývoj daných ukazatelů v budoucnosti. (10)

$$\text{Absolutní změna} = \text{ukazatel}_t - \text{ukazatel}_{t-1}$$

$$\text{Procentní změna} = \frac{\text{absolutní změna} * 100}{\text{ukazatel}_{t-1}}$$

t = stav v aktuálním roce

t-1 = stav v předchozím roce

1.4.2 Vertikální analýza (procentní analýza)

Analýza se aplikuje na posouzení jednotlivých komponent majetku a kapitálu tzv. strukturu aktiv a pasiv podniku. Použití analýzy je výhodné pro srovnávání údajů v účetních výkazech v delším časovém horizontu, naopak vykazované údaje mohou být obsahově nesrovnatelné. (10)

$$\text{Procentní analýza} = \left(\frac{\text{podíldané položky}}{\text{celková aktiva(pasiva)}} \right) * 100$$

1.5 Analýza rozdílových ukazatelů

Rozdílové ukazatele slouží k analýze a řízení finanční situace podniku, označované jako fondy finančních prostředků. Fond je chápán jako shrnutí určitých stavových ukazatelů vyjadřující aktiva nebo pasiva. (9)

1.5.1 Čistý pracovní kapitál (net working capital)

Je nejčastěji užívaným ukazatelem vypočteným jako rozdíl mezi celkovými oběžnými aktivy a celkovými krátkodobými dluhy. Splatnost může být vymezena od 1 roku až po splatnost 3 měsíční, což umožňuje výstižněji oddělit v oběžných aktivech tu část finančních prostředků, která je určena na dřívější úhradu krátkodobých dluhů od té části, která je relativně volná a kterou chápeme jako určitý finanční fond. Tento fond představuje pro finančního manažera součást oběžného majetku, financovaného dlouhodobým majetkem. (5)

Čistý pracovní kapitál lze vypočítat takto:

$$\text{ČPK} = \text{Oběžná aktiva} - \text{Krátkodobé závazky}$$

Vlastníkovi firmy je však je bližší následující vztah:

$$\check{C}PK = (\text{Dlouhodobé závazky} + \text{Vlastní jmění}) - \text{Stálá aktiva}$$

Rozdíl mezi oběžnými aktivy a krátkodobými dluhy má významný vliv na solventnost podniku. Přebytek krátkodobých aktiv nad krátkodobými dluhy opravňuje k úsudku, že podnik má dobré finanční zázemí, že je likvidní.

Změnu ČPK za určité období, které má vliv na finanční situaci podniku můžeme vypočítat ze vztahu:

$$\check{C}PK = \check{C}PK(K) - \check{C}PK(P)$$

P – Stav na počátku sledovaného období

K – Stav na konci sledovaného období

1.6 Analýza poměrových ukazatelů

Nejužívanější metoda finanční analýzy, která charakterizuje vzájemný vztah mezi dvěma nebo i více absolutními ukazateli a podává rychlý přehled o základních finančních charakteristikách podniku. Metodu můžeme chápat jako takovou pavučinu, která zachytí jednotlivé ukazatele, jež potřebují hlubší analýzu. (11)

Obvyklé členění dle oblasti finanční analýzy:

- ukazatele likvidity
- ukazatele zadluženosti
- ukazatele aktivity
- ukazatele rentability
- ukazatele provozní

1.6.1 Ukazatele likvidity

Charakteristika ukazatelů likvidity vychází ze schopnosti dostát svým závazkům. Obecně lze definovat likviditu jako poměr mezi prostředky, kterými lze platit a tím co je nutno zaplatit. Likviditou se tedy rozumí, že podnik je schopen včas přeměnit majetek

(aktiva) na prostředky, pomocí kterých je možné dostat svým závazkům. (5) Pojmem, se kterým se můžeme setkat, je solventnost. Právě mezi likviditou a solventností existuje přímá závislost. Solventností se definuje obecná schopnost podniku hradit své dluhy, když nastala jejich splatnost. Všeobecně mají aktiva různý stupeň likvidnosti, přičemž na straně absolutně likvidních aktiv jsou peníze a na straně druhé, tedy špatně likvidní, bývají například zásoby. Z tohoto důvodu se rozlišují tři stupně likvidity. (8)

Okamžitá likvidita (*Cash-position ratio*)

Definuje, jaký podíl splatných závazků je kryt pohotovými peněžními prostředky. Protože se jedná o likviditu prvního stupně, zahrnuje pouze finanční majetek, tj. peníze v hotovosti, na běžných účtech a jejich ekvivalenty (krátkodobé cenné papíry, šeky). V odborné literatuře se jako ideální hodnota udává mezi 0,2 až 0,5. Důležité pro okamžitou likviditu je její sledování v čase. (8)

$$\text{Okamžitá likvidita} = \frac{\text{fin. majetek}}{\text{krátkodobé závazky}}$$

Pohotová likvidita (*Quit asset ration*)

Pohotová likvidita poměřuje platební schopnost podniku po odečtení zásob z oběžných aktiv. Důvodem vyloučení zásob z oběžných aktiv je právě jejich nejnižší likvidita. Případný prodej zásob bývá často ztrátový. Pohotová likvidita je označena jako druhý stupeň likvidity. Výsledná hodnota by se měla pohybovat mezi 1 a 1,5. Pokud hodnota klesne pod 1, mohou se dostavit problémy s placením závazků. (8)

$$\text{Pohotová likvidita} = \frac{\text{ob. aktiva} - \text{zásoby}}{\text{krátkodobé závazky}}$$

Běžná likvidita (*Current ration*)

Představuje hrubý ukazatel platební schopnosti podniku, tj. kolikrát pokrývají oběžná aktiva krátkodobé závazky. Citlivost ukazatele spočívá v rychlosti přeměny oběžných aktiv za peníze, kdy je časový úsek dlouhý. Za přijatelnou hodnotu třetího stupně likvidity se dá označit rozmezí mezi 1,5 a 2,5. (8)

$$\text{Běžná likvidita} = \frac{\text{ob. aktiva}}{\text{krátkodobé závazky}}$$

Cash flow likvidita (CFL)

Udává schopnost podniku hradit krátkodobé závazky z peněžních toků provozní činnosti ve sledovaném období. Zahraniční literatura uvádí, že ukazatel by neměl nabývat vyšších hodnot než 40. (6)

$$\text{Cash flow likvidita} = \frac{\text{cash flow z provozní činnosti}}{\text{krátkodobé závazky}}$$

1.6.2 Ukazatele zadluženosti

Ukazatel zadluženosti se aplikuje v části podnikového majetku, který je financován cizími zdroji. Zvláště v dnešní době, tedy doba finanční krize, jsou ukazatele zadluženosti podrobeny bližšímu zkoumání pohledu manažerů, kteří musí nalézt vyváženou míru zadluženosti. Pokud je podnik z větší části zadlužen, může být investory vnímán jako rizikový. (2)

Celková zadluženost (Debt ratio)

Základním ukazatelem zadluženosti je zadluženost celková. Čím vyšší je hodnota tohoto ukazatele, tím více se podnik vzdaluje konzervativnějšímu financování. To znamená, že čím větší je podíl vlastního kapitálu (celková aktiva), tím hladší dopad bude při ztrátách věřitelů nebo v případě likvidace. (2)

Výklad výsledných hodnot ukazatele, dle literatury: (3)

Do 0,30 = nízká zadluženost

0,30 až 0,50 = průměrná zadluženost

0,50 až 0,70 = vysoká zadluženost

Nad 0,70 = riziková zadluženost

$$\text{Celková zadluženost} = \frac{\text{cizí zdroje}}{\text{celková aktiva}}$$

Koeficient samofinancování (*Equity ratio*)

Vyjadřuje proporcii, v níž jsou aktiva podniku financovány penězi akcionářů (vlastníků). Čím větší ukazatel je, tím lepší možnosti financování podnik má. Literatura obecně říká, že podnik by se měl ze 2/3 financovat sám.(3)

$$\text{Koeficient samofinancování} = \frac{\text{vlastní kapitál}}{\text{celková aktiva}}$$

Úrokové krytí (*Interest coverage*)

Ukazatel udává, kolikrát zisk před odpočtem úroků a daní převyšuje úrokové platby.
(7)

Doporučené hodnoty dle literatury: (3)

Ukazatel je roven 1 = k placení úroků je třeba celého zisku

Ukazatel je mezi hodnotami 2 až 4 = hodnota je považována za nízkou, možné riziko

Ukazatel je mezi hodnotami 6 až 8 = dobře fungující firma

$$\text{Úrokové krytí} = \frac{\text{zisk př.zda.}}{\text{nákladové úroky}}$$

Doba splácení dluhů

Ukazatel vymezuje časový úsek, daný v letech, za který je podnik schopen vlastními silami splatit své dluhy. Finančně zdravé podniky jsou schopny své dluhy splatit do tří let, přičemž v průmyslu je průměrné období ohraničeno čtyřmi lety. (3)

$$\text{Doba splácení dluhů} = \frac{\text{Cizí zdroje} - \text{Finanční majetek.}}{\text{provozní CF}}$$

1.6.3 Ukazatele Aktivit

Měří efektivnost hospodaření podniku se svými aktivy. Disponuje-li podnik volnými aktivy, tj. má-li jich více, než je účelné, vznikají zbytečné náklady a tím i nízký zisk. V opačném případě se musí vzdát mnoha potenciálně výhodných podnikatelských

příležitostí a přichází o výnosy, které by mohl získat. Všeobecně mají ukazatele formu obratu, nebo doby obratu. Obrat značí kolikrát za rok se daná položka využije při podnikání, kdežto doba obratu měří počet dnů, za které se položka jednou obrátí. (5)

Obrat celkových aktiv (*Total asset turnover*)

Udává počet obrátek aktiv za daný časový interval. Pokud intenzita využívání aktiv podniku je nižší než počet obrátek celkových aktiv zjištěný jako oborový průměr, měl by podnik zvažovat o odprodání části aktiv nebo se pokusit zvýšit objem tržeb. Hodnoty doporučené pro tento ukazatel jsou v rozmezí 1,6 až 3. (5)

$$\text{Obrat celkových aktiv} = \frac{\text{tržby}}{\text{celková aktiva}}$$

Obrat zásob (*Stock turnover*)

Udává kolikrát se rok položka zásob prodá a znovu uskladní. Obrat zásob se kontroluje s oborovým průměrem, pokud je výsledná hodnota vyšší, znamená to, že firma nedrží zbytečné nelikvidní zásoby. V případě opačném, tedy výsledná hodnota je nižší, podnik má zastaralé zásoby a jejich reálná hodnota je nižší než cena oficiálně uvedená v účetních výkazech. (5)

$$\text{Obrat zásob} = \frac{\text{tržby}}{\text{zásoby}}$$

Doba obratu zásob (*Stock-holding period*)

Udává délku vázanosti zásob v oběžném majetku, respektive dobu, kdy se průměrné zásoby přemění v tržby. U tohoto ukazatele obecně platí, že čím je obrat zásob vyšší a kratší doba obratu zásob, tím lépe. (5)

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

Doba obratu pohledávek (*Debtors collection period*)

Vyjadřuje počet dnů, po které musí podnik čekat na inkaso plateb za své již provedené tržby, tedy platby od svých odběratelů. (5)

$$\text{Doba obratu pohledávek} = \frac{\text{pohledávky z obchod. styků}}{\text{denní tržby}}$$

Doba obratu závazků (*Liabilities collection period*)

Vyjadřuje dobu, po kterou podnik odkládá platbu faktur svým dodavatelům. Pokud je počet dní, které uplynou mezi nákupem a úhradou přijatých faktur vyšší než doba obratu pohledávek, znamená to, že podnik pozdržuje platby. V opačném případě, tedy doba obratu závazků je nižší než doba obratu pohledávek, značí, že podnik poskytuje provozní úvěry. (5)

$$\text{Doba obratu závazků} = \frac{\text{závazky z obchod. styků}}{\text{denní tržby}}$$

1.6.4 Ukazatele rentability

Výnosnost nebo také ziskovost. Rentabilita je měřítkem schopnosti podniku vytvářet nové zdroje, dosahovat zisku použitím investovaného kapitálu. Je obrazem vyjádření míry zisku, ziskovosti, což slouží v tržní ekonomice jako hlavní kritérium pro alokaci kapitálu. Propočet rentability je nutný v převážné většině dlouhodobých rozhodnutích, kdy se důsledky projeví v průběhu několika let, na rozdíl od krátkodobých rozhodnutí. (1)

Rentabilita vloženého kapitálu (*ROI - return on investments*)

Patří k nejdůležitějším ukazatelům, jimiž se hodnotí podnikatelská činnost firem. Výsledná hodnota vyjadřuje účinnost celkového kapitálu vloženého do podniku. Pokud je výsledná hodnota v rozmezí 12 % - 15%, výsledek je velmi dobrý. Některé zahraniční zdroje uvádí hodnotu 15% za velmi dobrou. (1)

$$ROI = \frac{EBIT}{\text{celkový kapitál}}$$

Rentabilita celkových vložených aktiv (*ROA - return on assets*)

Udává, kolik zisku v průměru přináší jedna koruna aktiv. Tedy poměruje zisk s celkovými aktivy, která byla investována do podnikání bez ohledu na to, z jakých zdrojů byla financována (vlastních, cizích, krátkodobých, dlouhodobých). (8)

$$ROA = \frac{EAT}{\text{celková aktiva}}$$

Rentabilita vlastního kapitálu (*ROE - return on equity*)

Ukazatel vyjadřující výnosnost vloženého kapitálu vlastníky (akcionářů, investorů atd.) podniku. Ukazatelem se zjišťuje, zda zhodnocení vlastního kapitálu je tak velké, aby pokrylo obvyklou výnosnou míru a rizikovou prémii. Výsledná hodnota by se měla pohybovat nad 10%, pokud je hodnota trvale nižší, není podnik zajímavý pro investora, ten se rozhoduje na základě míry rizika. (8)

$$ROE = \frac{EAT}{\text{vlastní kapitál}}$$

Rentabilita tržeb (*ROS - return on sales*)

Ukazatel vyjadřuje zisk vztažený k tržbám. Ukazatel udává podíl čistého zisku připadajícího na 1 Kč tržeb, vypovídající hodnota tedy udává schopnost podniku dosahovat zisku při dané úrovni tržeb. (4)

$$ROS = \frac{EBIT}{\text{tržby}}$$

Ukazatel nákladovosti tržeb (*ROC - return on costs*)

Ukazatel nákladovosti patří k tradičním ukazatelům, který poměřuje celkové náklady a tržby. Výpočet vyjadřuje náklady vůči 1 Kč tržeb. Čím nižší je výsledná hodnota, tím lepšího výsledku hospodaření podnik dosahuje. (5)

$$ROC = 1 - \text{rentabilita tržeb (ROS)}$$

Finanční páka (*Financial leverage, gearing*)

Ukazatel se aplikuje ve chvíli, kdy je potřeba zjistit poměr zisku vlastního kapitálu vůči celkovému kapitálu. Poměr zisku vlastního kapitálu vůči celkovému kapitálu by měl být vyšší než 1, pak roste ziskovost vlastního kapitálu při přílivu cizích zdrojů financování. Pokud je nižší, klesá tím ziskovost vlastního kapitálu z důvodu zadlužování. (3)

$$\text{Finanční páka} = \frac{\text{celková aktiva}}{\text{vlastní kapitál}}$$

1.6.5 Provozní ukazatele

Jedná se o ukazatele, které jsou zaměřeno dovnitř firmy a napomáhají managementu sledovat a analyzovat vývoj základní aktivity firmy. Provozní ukazatele se opírají o tokové veličiny, především o náklady, jejichž řízení má za následek hospodárné vynakládání jednotlivých druhů nákladů a tím i dosažení vyššího konečného efektu. (5)

1.7 Analýza soustav ukazatelů

Poměrové ukazatele se hodnotí složitým procesem v podniku nebo jedním číslem, ovšem činnost podniku je třeba posuzovat v potřebných souvislostech tak, aby se dokázala kvalitně diagnostikovat finanční situace podniku.

1.7.1 Altmanův index finančního zdraví podniku

Altmanův model, nazýván jako Z-skóre, vychází z propočtu globálních indexů, resp. indexů celkového hodnocení. Takovýto výpočet je stanoven součtem hodnot pěti běžných poměrových ukazatelů, jimž je přiřazena různá váha. Největší váhu má rentabilita celkového kapitálu.

Záměrem Altmanova modelu je odlišit bankrotující podniky od těch, u nichž je pravděpodobnost bankrotu minimální. Dle statistické metody (diskriminační) spočívající v třídění pozorovaných objektů do dvou nebo i více definovaných skupin dle určitých charakteristik bylo určit váhy jednotlivých poměrových ukazatelů, jež jsou zahrnuty jako proměnné do modelu. (1)

$$Z = 0,717 * x_1 + 0,847 * x_2 + 3,107 * x_3 + 0,420 * x_4 + 0,998 * x_5$$

$$x_1 = \frac{\text{čistý pracovní kapitál}}{\text{aktiva celkem}}$$

$$x_2 = \frac{\text{zadržný zisk}}{\text{aktiva celkem}}$$

$$x_3 = \frac{\text{EBIT}}{\text{aktiva celkem}}$$

$$x_4 = \frac{\text{základní kapitál}}{\text{cizí zdroje}}$$

$$x_5 = \frac{\text{tržby}}{\text{aktiva celkem}}$$

Hodnocení výsledku:

Z-skóre $\leq 1,2$ = Podnik má závažně problémy s financováním, možné směřování k bankrotu

$1,2 < Z\text{-skóre} \leq 2,9$ = podnik netvoří hodnotu pro své akcionáře, problémy s financováním

Z-skóre $> 2,9$ = Podnik s finančně silnou a zdravou základnou bez potíží s financováním

1.7.2 Index IN

Tento model byl v roce 1995 zpracován manžely Neumaierovými a jeho je vyhodnotit finanční zdraví českých podniků v českém prostředí. Stejně jako Altmanův model, tak i model IN je vyjádřen rovnicí, v níž jsou zařazeny následné poměrové ukazatele“ zadluženost, rentabilita, likvidita a aktivita.

Stejně tak má každý z ukazatelů přiřazenu váhu. Poslední známá úprava proběhla v roce 2002 a výsledný index byl nazván IN01. (1)

$$IN01 = 0,13 * x_1 + 0,04 * x_2 + 3,92 * x_3 + 0,21 * x_4 + 0,09 * x_5$$

$$x_1 = \frac{\text{celková aktiva}}{\text{cizí zdroje}}$$

$$x_2 = \frac{EBIT}{\text{nákladové úroky}}$$

$$x_3 = \frac{EBIT}{\text{celková aktiva}}$$

$$x_4 = \frac{\text{výnosy celkem}}{\text{celková aktiva}}$$

$$x_5 = \frac{\text{ob. aktiva}}{\text{kr. závazky} + \text{kr. bankovní úv. a výpomoci}}$$

2 Charakteristika společnosti a hodnocení současného stavu

2.1 Historie a charakteristika společnosti

Společnost byla založena v roce 1988 zápisem do rejstříku družstev v ČSSR. Po převratu byla v roce 1990 založena soukromá společnost Autosalon spol. s.r.o. Na území České Republiky poskytovala prodej, servis a renovace vozidel luxusní Německé automobilky BMW. Díky dobrému renomé na domácí i zahraniční půdě, se Autosalon spol. s.r.o. stal v roce 1991 prvním autorizovaným dealerem a servisem automobilky BMW AG v České Republice.

V roce 2005 byla změněna právní forma na akciovou společnost. Bylo vydáno 100 kusů kmenové akcie na majitele v listinné podobě ve jmenovité hodnotě 1 000 000,- Kč. Akcie společnosti nejsou obchodovatelné na burze cenných papírů.

Předmět podnikání:

- Opravy silničních vozidel
- Obchodní živnost (nákup zboží za účelem jeho dalšího prodeje a prodej)
- Opravy karoserií
- Pronájem a půjčování věcí movitých
- Zprostředkování obchodu a služeb

2.2 Současný stav společnosti

Od prvopočátku společnost operovala na území města Brna, kde i dnes provozuje svůj největší autosalon a hlavní sídlo. Po dobu své činnosti se dále rozšířila do dalších měst, jakými jsou: Praha, Ostrava, Hradec Králové a zahraniční autosalon v Žilině. Dále rozšířila své prodejní portfolio o dvě automobilky (Chevrolet a Opel), automobilové doplňky a pneumatiky. Stav zaměstnanců je poměrně stabilní, spíše s mírným vzrůstem v závislosti na rozšiřování obchodovaných značek automobilů. V roce 2007, který je předmětem bakalářské práce, čítal počet zaměstnanců 93.

2.3 Konkurence a zákazníci

Automobilka, kterou společnost Autosalon a.s. zastupuje, se řadí mezi luxusní světové značky v automobilovém světě. Výrobní portfolio začíná střední třídou a končí v třídě vysoce luxusní. Tomu odpovídá i cenová politika. Na území České Republiky se v roce 2007 prodalo přes 2000 vozů BMW, což byl 30% nárůst oproti roku minulému. Bohatství obyvatelstva se odráží na prodejnosti a klientela se zvláště v dobách globální hospodářské krize hledá obtížně. Dle neoficiálních informací prodeje v roce 2008 klesly o desítky procent značky BMW a predikce pro další rok nastavuje prodejnost pod hranici 1 000 kusů na našem území.

O tyto potenciální klienty se společnost musí podělit. Na území města Brna čítá konkurence pouze jeden autorizovaný autosalon a v hlavním městě Praha, je konkurence čtyřnásobná. Pokud jde o konkurenci na poli výrobků, jsou zde neautorizovaní prodejci, dovozci aut a použité vozy stejné značky. Substituční výrobky, které poskytuje i momentálně nejprodávanější značka této kategorie Audi, jsou největší hrozbou v tomto segmentu. Za substitut nepovažují nízko nákladové automobily a to z důvodů rozdílné potencionální klientely.

Budoucnost v celého automobilového průmyslu tkví v přechodu na jiné pohonné jednotky, tak i ekologičnosti. V obou segmentech značka vynakládá obrovské finanční prostředky a i díky tomu se společnost Autosalon a.s. nemusí bát o svoji budoucnost. Další dvě automobilové značky, které společnost Autosalon a.s. zastupuje, budou v této práci uvádět pouze okrajově, protože se do prodejního portfolia dostali až v roce 2007 a data jsou zkrslující.

2.4 Analýza oborového prostředí

Vstup konkurentů

Vstup do segmentu (dealerství BMW) je už poměrně složitý proces. Trh je v podstatě nabitý konkurencí a hledání potencionální klientely by byl jistě složitý tah, pokud vezmeme v úvahu nasycení trhu s BMW vozy.

Rivalita mezi konkurenty

Jak už jsem napsal výše, trh je nasycen a konkurence je veliká. Rivalita se vztahuje na služby, servis a ceny vozů. Zvláště s cenami vozů se moc hýbat nedá. Jde tedy hlavně o služby, které je autosalon schopen nabídnout a plnohodnotný servis. Autosalon a.s. patří v těchto aspektech ke špičce, tudíž je nadmíru konkurence schopný.

Smluvní síla odběratelů

Smluvní síla zákazníka spočívá v kvantitě autosalónů na našem území. Pokud je už rozhodnut o značce, může si vybrat prodejce. Do určité míry musí autosalony akceptovat požadavky na slevy, výbavu zdarma, servisní bonusy apod.

Smluvní síla dodavatelů

BMW AG má direktivní přístup, jeho smluvní síla je maximální. Autosalon a.s. si podmínky stanovovat nemůže a pokud ano, není mi to známo. To stejné platí u konkurence.

Hrozba substitučních výrobků

Jak už jsem napsal, BMW v zastoupení Autosalonem a.s. zasahuje do majoritní škály tříd. Hrozba substituce je jak na straně nových vozů konkurenčních automobilek, použitých vozů z autobazarů, tak i dovozu ze zahraničí.

Společnost sama o sobě neovlivní kvalitu výrobků, dá se říci, že musí pracovat s tím, co jí z Mnichova pošlou. Dalšími substituty jsou vozy jiných značek, zde je situace o mnoho zajímavější a každým novým vozem se situace přelívá ze značky na značku.

3 Finanční analýza společnosti Autosalon a.s.

V analytické části bakalářské práce vycházím z metod finanční analýzy uvedených v teoretické části. Podklady pro zpracování analytické části jsou rozvaha, výkaz zisků a ztrát, výkaz finančních toků a to vše za roky 2005 až 2007. Potřebné dokumenty jsou přílohou bakalářské práce.

Tabulky poměrových ukazatelů se skládají z výsledných hodnot společnosti Autosalon a.s. a pro porovnání s konkurencí ze segmentu automobilových dealerů jsem vybral autorizovaného prodejce vozů Mercedes-Benz, který sídlí ve městě Brně.

3.1 Analýza absolutních ukazatelů

Tabulka 1 - Vybrané položky rozvahy – Aktiva (v tisících Kč)

	2005	2006	2007
Celková aktiva	207 440	306 261	380 346
Dlouhodobý majetek	108 865	112 260	117 923
Dlouhodobý nehmotný majetek	0	0	125
Dlouhodobý hmotný majetek	108 765	112 160	117 698
Dlouhodobý finanční majetek	100	100	100
Oběžná aktiva	98 113	193 468	261 884
Zásoby	66 311	131 999	144 245
Dlouhodobé pohledávky	371	259	455
Krátkodobé pohledávky	13 466	39 684	53 952
Krátkodobý finanční majetek	17 965	21 526	63 232
Časové rozlišení	462	533	539

Tabulka 2 - Horizontální analýza aktiv

	2005 - 2006	2006 - 2007
Celková aktiva	47,64%	24,19%
Dlouhodobý majetek	3,12%	5,04%
Dlouhodobý nehmotný majetek	0,00%	125,00%
Dlouhodobý hmotný majetek	3,12%	4,94%
Dlouhodobý finanční majetek	0,00%	0,00%
Oběžná aktiva	97,19%	35,36%
Zásoby	99,06%	9,28%
Dlouhodobé pohledávky	-30,19%	75,68%
Krátkodobé pohledávky	194,70%	35,95%
Krátkodobý finanční majetek	19,82%	193,75%
Časové rozlišení	15,37%	1,13%

Horizontální analýza aktiv

Z horizontální analýzy aktiv lze vypočítat, že každoročně aktiva rostou. Mezi lety 2005 – 2007 vzrostla o necelých 72 %. Obě sledovaná období byla růstová, což se hodnotí kladně a je viditelný růst podnikových aktiv. V období roku 2006 stojí za povšimnutí růst zásob, kdy se zvedl skoro dvojnásobně, tedy o 99 %. Právě rok 2006 byl přípravou na rozšíření prodejního sortimentu o dvě automobilové značky, které se naplánovalo na rok 2007. Bylo potřeba nakoupit předváděcí vozy, což se projevilo právě v zásobách, které tvořily v roce 2006 hodnotu necelých 131 999 tis.

K dalším významným posunům došlo v pohledávkách. U dlouhodobých pohledávek se konal pád i růst. V roce 2006 byl viděn 30 % pokles a v roce dalším vzrůst o 75 % u dlouhodobých pohledávek. Naopak krátkodobé pohledávky v roce 2006 vzrostly významně a to o 194 %. Vše bylo zapříčiněno právě nástavbou sortimentu na prodejních místech a financováním prodaných vozů. Za dalším vysokým procentuálním vzrůstem, přesněji 193,75 %, stojí krátkodobý finanční majetek, respektive peníze na bankovních účtech. Šlo o finanční prostředky za prodané vozy, které nově rozšiřovaly nabídku, přesněji o skladové a předváděcí vozy Opel a Chevrolet. Poslední vysoký růst, 125 %, zapříčinil nákup software za 125 tis. v roce 2007. Na tuto činnost měla společnost v předchozích dvou letech nulové náklady.

Horizontální analýza pasiv

Tabulka 3 - Vybrané položky rozvahy – Pasiva (v tisících Kč)

	2005	2006	2007
Celková pasiva	207 440	306 261	380 346
Vlastní kapitál	116 167	127 709	154 220
Základní kapitál	100 000	100 000	100 000
Rezervní fondy	549	1 330	1 907
Výsledek hospodaření minulých let	0	14 837	25 234
Výsledek hospodaření běžného účetního období	15 618	11 542	27 079
Cizí zdroje	91 273	178 552	226 126
Rezervy	17 146	34 292	26 553
Dlouhodobé závazky	2 282	2 739	3 232
Krátkodobé závazky	37 976	125 271	123 433
Bankovní úvěry a výpomoci	33 869	16 250	72 908

Tabulka 4 - Horizontální analýza pasiv

	2005 - 2006	2006 - 2007
Celková pasiva	47,64%	24,19%
Vlastní kapitál	9,94%	20,76%
Základní kapitál	0,00%	0,00%
Rezervní fondy	142,26%	43,38%
Výsledek hospodaření minulých let	14837,00%	70,07%
Výsledek hospodaření běžného účetního období	-26,10%	134,61%
Cizí zdroje	95,62%	26,64%
Rezervy	100,00%	-22,57%
Dlouhodobé závazky	20,03%	18,00%
Krátkodobé závazky	229,87%	-1,47%
Bankovní úvěry a výpomoci	-52,02%	348,66%

Každoroční růst pasiv ve sledovaném období je spjat s aktivy společnosti. Růst vlastního kapitálu o 9,94 % v roce 2006 a o 20,76 % v roce 2007 byl zapříčiněn zvýšením kapitálu v rezervních fondech, nedělitelných fondech a ostatních fondech ze zisku, které v roce 2005 tvořili hodnotu 549 tis. Velice významnou položkou je výsledek hospodaření minulých let, který byl v roce 2005 roven nule a meziroční růst, oproti roku 2006, tvořil 14 837 %.

Nula v kolonce výsledků hospodaření let minulých byla výsledkem ztráty a poklesu prodeje. Naopak až extrémně vysoký růst lze připsat inovaci starších modelů nabízené značky a rozšíření nabídky o nové motorizace, což zapříčinilo právě nárůst hospodářského výsledku. Další výsledek, tedy v roce 2007, byl též vysoký. Nárůst o plných 70 % na hodnotu 25 234 tis. byl výsledkem nově otevřeného prodeje již zmíněných dvou automobilových značek. Rok 2006 byl pro společnost přelomový a je to vidět ve většině hodnotách rozvahy. Cizí zdroje se zvýšily o 95,62 % na hodnotu 178 552 tis. a v roce 2007 o 26,64 % na 226 126 tis. Krátkodobé závazky, rezervy, bankovní úvěry a výpomoci, všechny tyto hodnoty se zvýšily právě mezi lety 2005 – 2007 několikanásobně.

Obecně lze vše odůvodnit přelomovými lety, po které si společnost přibrala nový sortiment, náročný na počáteční kapitál potřebný k zavedení a nákupu předváděcích a skladových vozů, reklamní kampani atd.

Horizontální analýza výkazu zisků a ztrát

Tabulka 5 - Vybrané položky výkazu zisků a ztrát (v tis. Kč)

	2005	2006	2007
Tržby z prodeje zboží	473 456	457 227	741 570
Náklady vynaložené na prodané zboží	394 143	387 471	680 114
Obchodní marže	79 322	69 756	61 456
Výkony	71 345	87 591	105 749
Mzdové náklady	20 201	24 096	32 954
Ostatní provozní výnosy	12 742	14 868	39 763
Ostatní provozní náklady	4 328	3 205	4 324
Provozní výsledek hospodaření	21 393	9 847	39 754
Finanční výsledek hospodaření	499	6 366	-3 635
Výsledek hospodaření za běžnou činnost	15 618	11 542	27 079
Výsledek hospodaření za účetní období (+/-)	15 618	11 542	27 079
Výsledek hospodaření před zdaněním (+/-)	21 700	16 213	36 116

Tabulka 6 - Horizontální analýza výkazu zisků a ztrát

	2005 - 2006	2006 - 2007
Tržby z prodeje zboží	-3,43%	62,19%
Náklady vynaložené na prodané zboží	-1,69%	75,53%
Obchodní marže	-12,06%	-11,90%
Výkony	22,77%	20,73%
Mzdové náklady	19,28%	36,76%
Ostatní provozní výnosy	16,68%	167,44%
Ostatní provozní náklady	-25,95%	34,91%
Provozní výsledek hospodaření	-53,97%	303,72%
Finanční výsledek hospodaření	1175,75%	-157,10%
Výsledek hospodaření za běžnou činnost	-26,10%	134,61%
Výsledek hospodaření za účetní období (+/-)	-26,10%	134,61%
Výsledek hospodaření před zdaněním (+/-)	-25,29%	122,76%

Zde je potřeba hned na začátku zmínit přelomové roky analýzy, 2005 – 2007, období rozvoje společnosti. Rok 2005 nebyl, co se týče prodejnosti, hojný, ale díky zmíněné inovaci vozů a nových motorizací nastal obrat ve výnosech právě v tomto roku. Ovšem díky vysokým investicím do nového prodejního sortimentu se vše projevilo v nákladech a výsledcích hospodaření.

Po zmíněných investicích se stav tržeb za prodej zboží výrazně navýšil o 62,19 % oproti roku minulému, který zaznamenal 3% pokles na 457 227 tis. Kč, výsledná čísla nejsou nikterak nízká. Nábory zaměstnanců a zvyšování platů jsou výsledkem každoročního zvyšování mzdových nákladů a zvláště v roce 2007, kdy bylo potřeba

přijmout nové zaměstnance kvůli novému prodejnímu sortimentu, čítalo navýšení 36,76 % na 32 954 tis. O rok dříve čítalo navýšení 19,28 %. Investice se dále projeví v ostatních provozních výnosech, které skokově vzrostly mezi roky 2006 a 2007 o 167,44 % na 39 763 tis.

Souhrnem lze říci, že je evidentní nárůst výnosů a tržeb v roce, kdy firma rozšířila prodejní sortiment o dvě automobilové značky a vyléčila se tak z roku, kdy její prodejní výsledky patřili spíše k horším, oproti letům minulým.

Horizontální analýza Cash Flow

Tabulka 7 - Vybrané položky Cash Flow (v tis. Kč)

	2005	2006	2007
Čistý peněžní tok z provozní činnosti	32 936	-5 950	32 324
Čistý peněžní tok vztahující se k investiční činnosti	-23 645	8 273	8 431
Čistý peněžní tok vztahující se k finanční činnosti	542	1 238	351

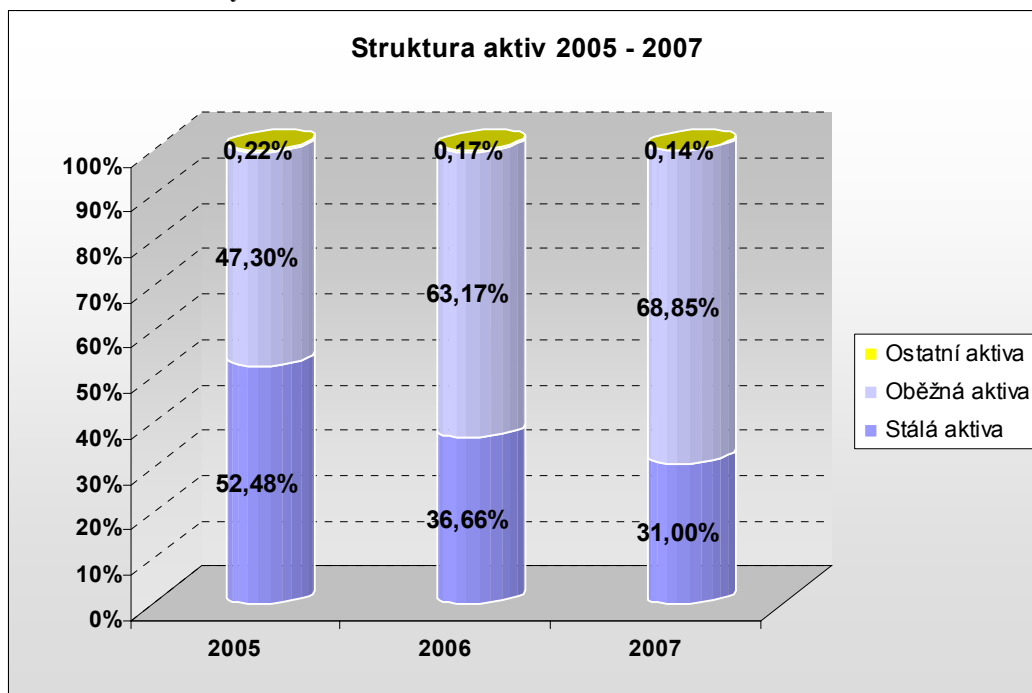
Tabulka 8 - Horizontální analýza Cash Flow

	2005 - 2006	2006 - 2007
Čistý peněžní tok z provozní činnosti	-118,07%	643,26%
Čistý peněžní tok vztahující se k investiční činnosti	134,99%	1,91%
Čistý peněžní tok vztahující se k finanční činnosti	128,41%	-71,65%

Ve sledovaném období lze vyzorovat u provozní činnosti v roce 2006 pokles o 118,07 % a v roce 2007 vysoký nárůst dokonce o 643,26 % na 32 324 tis., vše způsobeno nárůstem oběžných aktiv a krátkodobých závazků v roce 2006. Za vysoký nárůst u provozní činnosti může pokles závazků krátkodobých a hospodářské výsledky, které zaznamenaly až 130 % zvýšení v roce 2007. Čistý peněžní tok vztahující se k investiční činnosti v roce 2006 čítal zvýšení o 134,99 %, v témže roce společnost teprve připravovala investiční plán pro rozvoj a v následujícím roce bylo procento navýšení pouze o 1,91 % na 8 431 tis., důvodem byla vysoká investice do rozvoje. Čistý peněžní tok vztahující se k finanční činnosti vzrostl nejvíce v roce 2006, kdy došlo k poskytnutí bankovního úvěru na již zmíněný rozvoj, další rok došlo k poklesu o 71,65 % na 351 tis.

Vertikální analýza aktiv

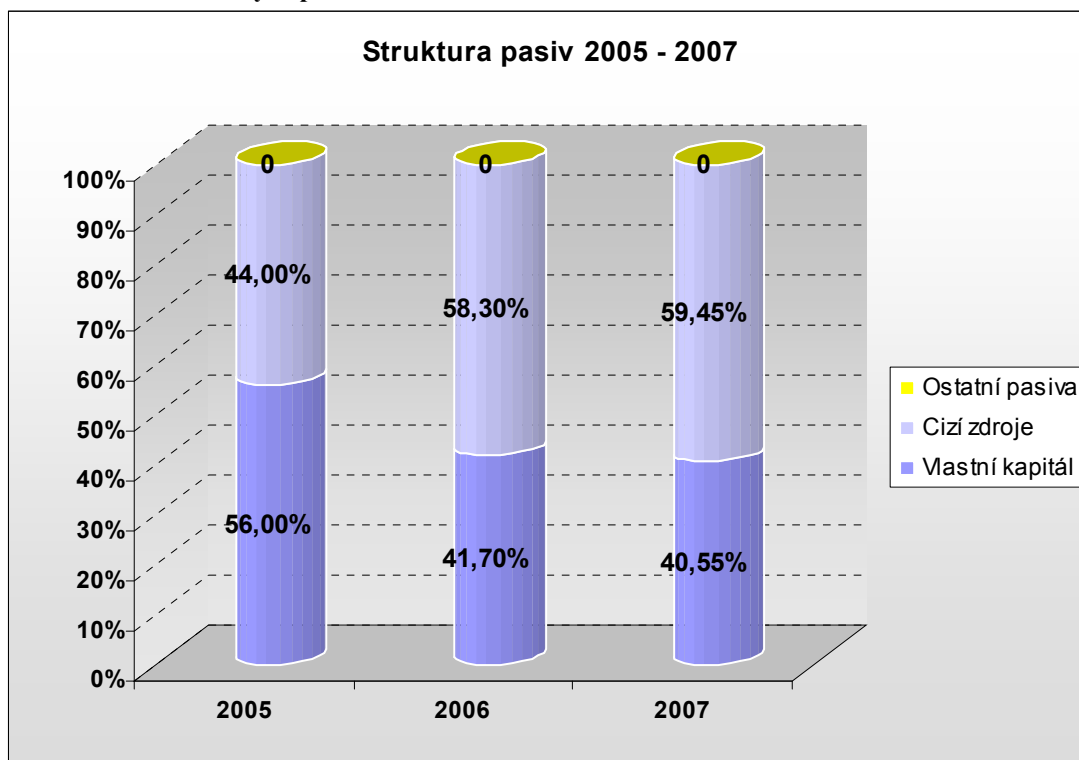
Graf 1 - Vertikální analýza aktiv



Hlavní podnikatelskou činností společnosti je prodej, ve výsledku tedy nepřekvapí, že vyšší část aktiv tvoří právě aktiva oběžná, v tomto případě automobily. Nejvyšší poměr stálých a oběžných aktiv byl viditelný v roce 2007, tedy 31 % a 68,85 %. Naproti tomu rok 2006 zaznamenal skok oběžných aktiv na 63,17 %, kdy došlo k nákupu nového sortimentu značek Opel a Chevrolet. Ostatní aktiva se každoročně snižovala až na konečných 0,14 %.

Vertikální analýza pasiv

Graf 2 - Vertikální analýza pasiv



Od roku 2005 se vlastní kapitál postupně snižoval z 56 % na 40,55 % v roce 2007. Oproti tomu rostly cizí zdroje, tvořeny hlavně krátkodobými závazky a bankovními úvěry, až na 59,45 % v roce 2007. Ostatní pasiva byla vždy rovna nule.

3.2 Analýza rozdílových ukazatelů

Čistý pracovní kapitál

Tabulka 9 - Čistý pracovní kapitál (v tis. Kč)

Rok	Oběžná aktiva	Krátkodobé dluhy	ČPK
2005	98 113	50 595	47 518
2006	193 468	125 271	68 197
2007	261 884	185 091	76 793

Výsledné hodnoty čistého pracovního kapitálu procházejí neustálým vývojem a je zřejmé, že společnost ukazatel sleduje a snaží se ho pozitivně ovlivňovat. V roce 2007 tvořila hodnota čistého pracovního kapitálu 76 793 tis., o sledovaném období se dá říci, že si společnost zlepšovala likviditu a finanční zázemí. Hlavní příčinou zvyšování čistého pracovního kapitálu byl pokles krátkodobých závazků a růst oběžných aktiv.

3.3 Analýza poměrových ukazatelů

3.3.1 Ukazatele likvidity

Okamžitá likvidita

Tabulka 10 - Okamžitá likvidita (v tis. Kč)

Rok	Finanční majetek	Krátkodobé závazky	OL	Konkurence
2005	18 065	37 976	0,48	0,01
2006	21 626	125 271	0,17	0,04
2007	63 332	123 433	0,51	0,02

Ukazatel se v průběhu sledovaného období vyvíjel poměrně nerovnoměrně a v roce 2006 byla okamžitá likvidita dokonce pod hodnotou ideální meze (od 0,2 do 0,5), kdy hodnota činila 0,17. Tedy na 1 Kč krátkodobých závazků připadalo 0,17 Kč pohotových peněžních prostředků. V roce 2007 došlo k vysokému navýšení finančního majetku a snížení krátkodobých závazků, což se projevilo na výsledné hodnotě 0,51.

Pro firmu je hodnota ideální a není potřeba ji zvyšovat. Pokud by byla hodnota vyšší, zbytečně by si společnost udržovala pohotové peněžní prostředky a mohla by přicházet o výnosy z nich plynoucí.

Pohotová likvidita

Tabulka 11 - Pohotová likvidita (v tis. Kč)

Rok	Oběžná aktiva	Zásoby	Krátkodobé závazky	PL	Konkurence
2005	98 113	66 311	37 976	0,84	0,2
2006	193 468	131 999	125 271	0,49	0,31
2007	261 884	144 245	123 433	0,95	0,01

V doporučeném rozmezí (od 1 do 1,5) se společnost ve sledovaném období nepohybovala ani jednou. I když v letech 2005 a 2007 se velice přiblížila. U společnosti tvoří největší část oběžných aktiv právě zásoby (přes 60 %) a díky vysokým krátkodobým závazkům není společnost schopna z oběžných aktiv, snížených o zásoby, zaplatit v jednom roce své krátkodobé závazky. V roce 2006 je hodnota pohotové likvidity nejnižší, pouze 0,49, z čehož vyplývá, že v témže roce pohotově zaplatí pouze polovinu svých krátkodobých závazků.

Běžná likvidita

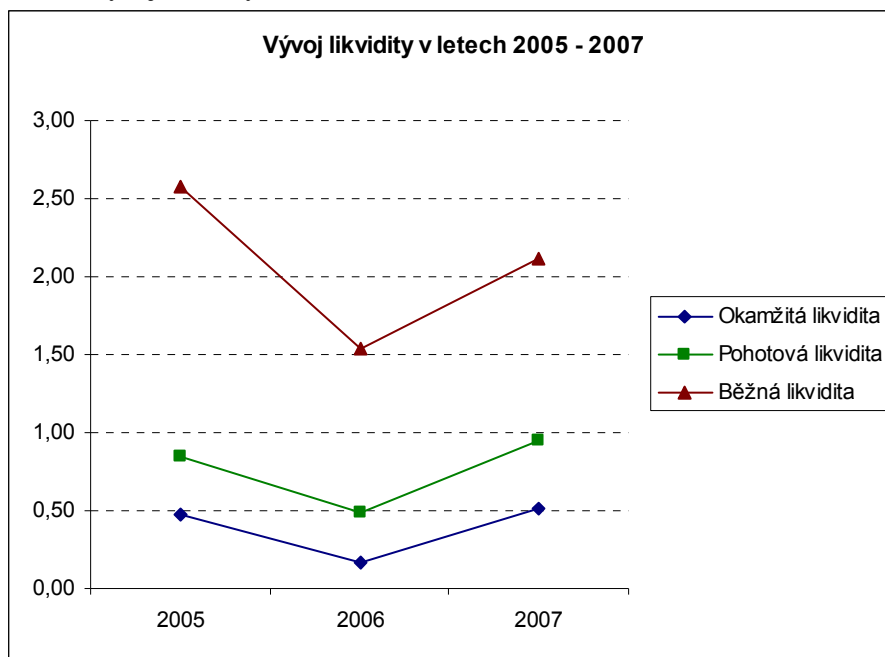
Tabulka 12 - Běžná likvidita (v tis. Kč)

Rok	Oběžná aktiva	Krátkodobé závazky	BL	Konkurence
2005	98 113	37 976	2,58	0,72
2006	193 468	125 271	1,54	0,86
2007	261 884	123 433	2,12	0,76

Ukazatel představuje hrubý ukazatel platební schopnosti podniku, tj. kolikrát pokrývají oběžná aktiva krátkodobé závazky. Ideální výsledná hodnota by měla být nad 1,5. V celém sledovaném období společnost běžnou likviditu plní. Finančně zdravé firmy plní mez 2 až 3 a Autosalon a.s. se dá považovat za finančně zdravou firmu v letech 2005 a 2007, kdy hodnoty tvoří 2,58 a 2,12.

Pozitivním hlediskem je, že se společnost v žádném roce nedostala pod hodnotu 1 a nebylo tak ohroženo její finanční zdraví. Dá se tedy říci, že společnost disponuje dostatkem oběžných aktiv, kterými by pokryla své krátkodobé závazky. Tento ukazatel je v našem případě trochu zkreslující, protože většinu oběžných aktiv tvoří zásoby (přes 60 %), které jsou nejméně likvidní.

Graf 3 - Vývoj likvidity v letech 2005 - 2007



V porovnání s konkurencí si společnost stojí velice dobře a dá se označit za likvidní. Naproti tomu konkurenční autosalon má velké problémy s likviditou.

3.3.2 Ukazatele zadluženosti

Celková zadluženost

Tabulka 13 - Celková zadluženost (v tis. Kč)

Rok	Cizí zdroje	Celková aktiva	CZ	Konkurence
2005	91 273	207 440	0,44	0,91
2006	178 552	306 261	0,58	0,89
2007	226 126	380 346	0,59	0,89

Z výsledných hodnot je evidentní každoroční nárůst celkové zadluženosti. V roce 2007 tvořily cizí zdroje 59 % z celkových pasiv. Společnost se ocitá mírně nad tzv. zlatým pravidlem financování. Tedy půlka kapitálu je vlastní a druhá půlka půjčená. Toto pravidlo si držela v roce 2005 hodnotou celkové zadluženosti 44 %. Nejvyšší nárůst z cizích zdrojů, hlavně v roce 2007, tvořily krátkodobé finanční výpomoci (349 %). Vyšší hodnoty pro společnost neznamenají nic co by ohrožovalo výrazně její chod, ovšem věřitelé by mohly více váhat s poskytnutím úvěru a zpravidla by žádali vyšší

úrok. V oboru je celková zadluženost vždy vyšší, hlavně z důvodu udržování si skladových a předváděcích vozů, na kterých autosalony většinou trati.

Koeficient samofinancování

Tabulka 14 - Koeficient samofinancování (v tis. Kč)

Rok	Vlastní kapitál	Celková aktiva	KS	Konkurence
2005	116 167	207 440	0,56	0,08
2006	127 709	306 261	0,42	0,1
2007	154 220	380 346	0,41	0,1

Obecně se uvádí, že vlastní kapitál by měl tvořit nejméně 30 % z celkových pasiv. Společnost byla ve sledovaném období v rozmezí 41 – 56 %, ovšem s tendencí poklesu. Poměr mezi Vlastním kapitálem a celkovými pasivy je závislý na odvětví, ve kterém společnost figuruje. Jak už jsem uvedl, v tomto segmentu je vyšší zadluženost běžným parametrem. Společnost využívá bankovní úvěry i krátkodobé finanční výpomoci a je na nich do určité míry závislá.

Ukazatel úrokového krytí

Tabulka 15 - Ukazatel úrokového krytí (v tis. Kč)

Rok	Zisk před zdaněním a úroky	Nákladové úroky	ÚK	Konkurence
2005	21 700	1 654	13,12	-0,09
2006	16 213	1 838	8,82	-2,15
2007	36 116	3 584	10,08	2,14

Z výsledných hodnot vyplývá, že i přes 59 % celkovou zadluženost, je společnost více než schopna platit nákladové úroky, v roce 2005 převyšuje zisk 13x nákladové úroky a za celé sledované období se hodnota nestala pod 8, což ukazuje společnost jako dobře fungující firmu. Pokud by hodnota klesla pod 1, společnost by musela použít kompletní zisk na zaplacení nákladových úroků a dostala by se do finančních problémů. Od roku 2006 ukazatel nabral vzrůstající tendenci.

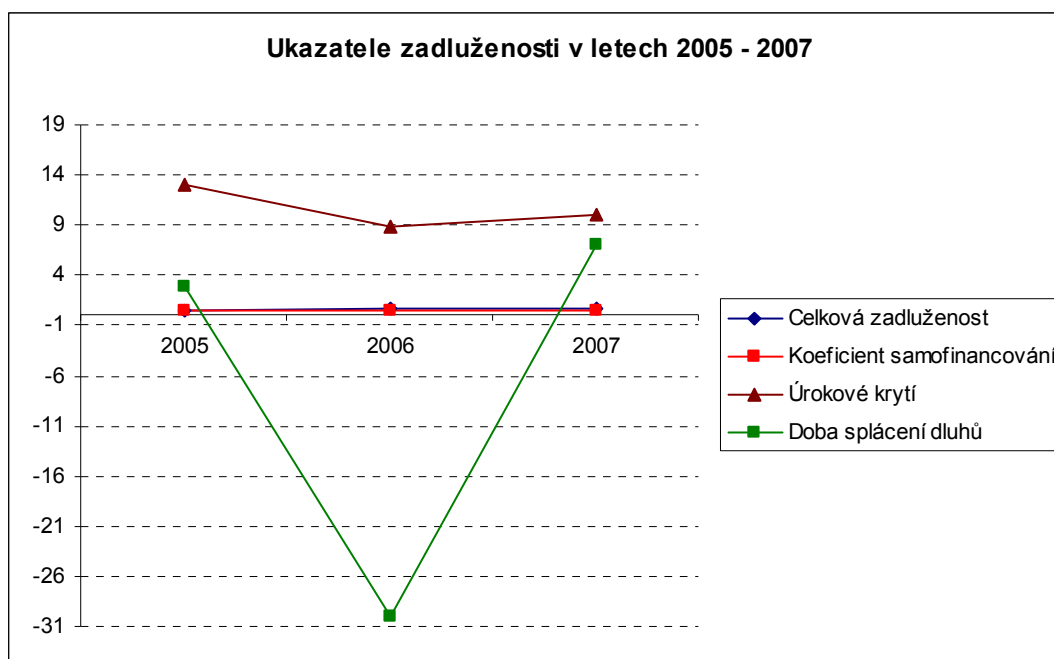
Doba splácení dluhů

Tabulka 16 - Doba splácení dluhů (v tis. Kč, roky)

Rok	Cizí zdroje	Provozní cash flow	DSD	Konkurence
2005	91 273	32 936	2,77	-27,41
2006	178 552	-5 950	-30,01	-9,55
2007	226 126	32 324	7,00	-5,02

Ukazatel vyjadřuje kolik let bude společnost splácet své dluhy. Ideální hodnota čítá tři roky a společnost ji dodržela pouze v roce 2005, výsledkem 2,77. V roce 2006 se provozní cash flow dostala do ztráty a společnost nebyla schopna splácet své dluhy vůbec. Hlavně díky vysokým investicím do rozvoje prodejního sortimentu. V roce 2007 už byla hodnota splácení dluhu vylepšena na hodnotu 7 let, což nevyjadřuje ideální hodnotu, ale tendence růstu byla viditelná. V této situaci by společnost hledala věřitele složitěji, popřípadě s vyššími zárukami.

Graf 4 - Ukazatele zadluženosti v letech 2005 - 2007



Celková zadluženost společnosti je nad hranicí tzv. „zlatého pravidla financování“. Doba splácení dluhů je výrazně vyšší v roce 2007, ovšem predikce naznačují pokles doby pod hranici 4 let. Konkurenční autosalon je zadlužený více než z 90 % a své dluhy není schopen splácet vůbec. Oproti konkurenci si tedy společnost vede velice dobře.

3.3.3 Ukazatele aktivity

Obrat celkových aktiv

Tabulka 17 - Obrat celkových aktiv (v tis. Kč, roky)

Rok	Tržby	Celková aktiva	OCA	Konkurence
2005	565 463	207 440	2,73	2,12
2006	606 982	306 261	1,98	2,66
2007	898 953	380 346	2,36	2,29

Dle odborné literatury jsou doporučené standardy v rozmezí 1,6 a 3 obratu aktiv. V průběhu sledovaného období společnost vždy splnila mez a v tomto ohledu dobře nakládá. V roce 2005, před investicemi, činila hodnota ukazatele 2,73. V roce 2006, kdy se výrazně zvýšila aktiva společnosti, hlavně zásoby v podobě skladových vozů Opel a Chevrolet, se hodnota propadla na 1,98 při mírně zvýšených tržbách. V roce 2007 se naplno rozběhl prodej nových značek ve společnosti a tím se zvýšili tržby o 48 % (898 953 tis.) a aktiva o 24 % (380 346 tis.).

Výsledná hodnota ukazatele v témže roce činila 2,36. Je důležité ukazatel sledovat, aby hodnota nepřesáhla 3, poté by společnost neměla dostatek aktiv v k vlastní činnosti.

Obrat stálých aktiv

Tabulka 18 - Obrat stálých aktiv (v tis. Kč)

Rok	Tržby	Stála aktiva	OSA	Konkurence
2005	565 463	108 865	5,19	4,32
2006	606 982	112 260	5,41	6,28
2007	898 953	117 923	7,62	5,29

Ukazatel měří efektivnost podniku, při využívání svých stálých aktiv. V odvětví, ve kterém společnost figuruje, se hodnota běžně vyskytuje nad hranicí 4,5. Ovšem u společnosti Autosalon a.s. hodnota za sledované období neklesla pod 5,19, kterou měla v roce 2005. O rok později hodnota stoupla na 5,41 a v roce 2007 dosáhla vysokého čísla 7,61. V témže roce tržby vzrostly o 48 % při mírném vzrůstu stálých aktiv. Je tedy viditelná tendence růstu.

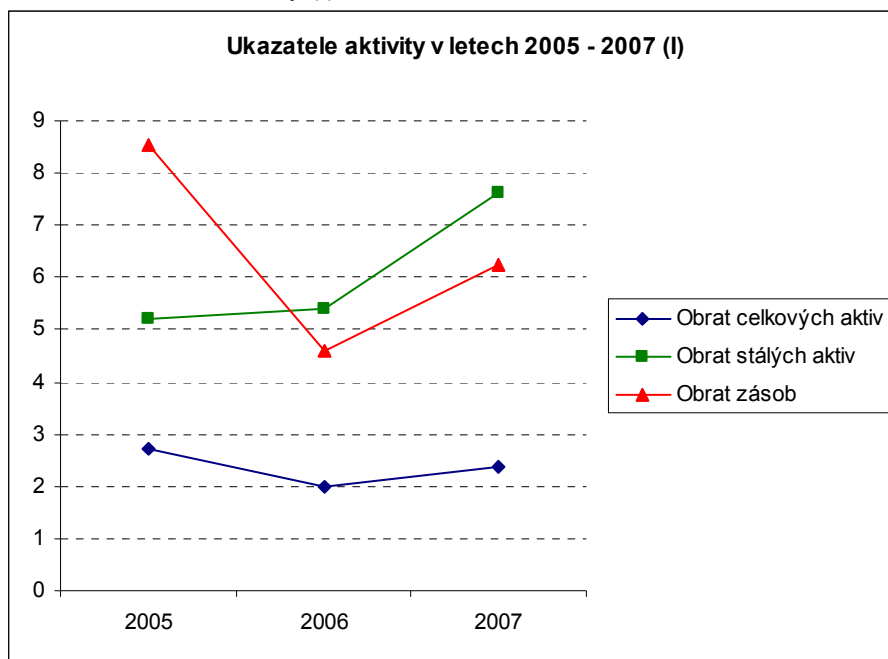
Obrat zásob

Tabulka 19 - Obrat zásob (v tis. Kč)

Rok	Tržby	Zásoby	OZ
2005	565 463	66 311	8,53
2006	606 982	131 999	4,60
2007	898 953	144 245	6,23

Ukazatel vyjadřuje kolikrát se otočí zásoby za jeden rok, v segmentu je průměrná hodnota 5. V roce 2005 společnost obrátila své zásoby 8,53x, což je nejvyšší hodnota za sledované období. Naopak o rok později hodnota činila pouze 4,6. Po nákupu vozů nových značek v roce 2007 se hodnota dostala na úroveň 6,23.

Graf 5 - Ukazatele aktivity (I)



V obratu stálých a celkových aktiv jsou obě společnosti na velice podobné úrovni. O něco lépe si opět stojí společnost Autosalon a.s.

Doba obratu zásob

Tabulka 20 - Doba obratu zásob (v tis. Kč)

Rok	Zásoby	Denní tržby	DOZ	Konkurence
2005	66 311	1 571	42,22	60,51
2006	131 999	1 686	78,29	49,67
2007	144 245	2 497	57,77	57,87

Pro tento ukazatel není stanovena žádná standardní mez, ukazatel je důležité porovnávat s oborovým odvětvím. Pokud tedy srovnám s prodejcem vozů Mercedes-Benz ve městě Brno, kdy se hodnoty v letech 2005 a 2006 pohybovaly nad hranicí 55, tak Autosalon a.s. s hodnotami 42,22 až 78,29 obrací své zásoby průměrně a zbytečně si nedrží nejméně likvidní aktiva. V roce 2005, kdy byla hodnota nejvyšší, přesněji 42,22, vydržely vozy na skladě 42 až 43 dní.

Rok nadcházející, s hodnotou 78,29, byl pro společnost nejméně výhodný. V roce 2007 činila hodnota 57,77 dní. V tomto segmentu je důležité mít připraveny skladové i předváděcí vozy, ovšem společnost se pohybuje v luxusních třídách a nedá se očekávat, že zásoby budou čítat desítky kusů, tak jako by se dalo očekávat u Škody, nebo automobilových značek levnějšího charakteru.

Doba obratu pohledávek

Tabulka 21 - Doba obratu pohledávek (v tis. Kč)

Rok	Krát. Pohl. Z obch. Styků	Denní tržby	DOP	Konkurence
2005	12 412	1 571	7,90	17,59
2006	13 869	1 686	8,23	21,43
2007	35 765	2 497	14,32	23,83

Výsledné hodnoty ukazují, že společnost musela čekat v roce 2005 8 dní na inkaso plateb za své již provedené tržby v témže roce. Za tuto dobu svým odběratelům poskytovala tzv. obchodní úvěr. Na platbu inkasa za provedené tržby musela společnost čekat nejdéle v roce 2007, respektive 14 dnů, a to zejména díky vysokému nárůstu krátkodobých pohledávek (o 36 %). Z uvedených výpočtu můžeme konstatovat, že společnost nemá problémy s vymáháním svých pohledávek i přesto, že disponuje méně likvidními aktivy.

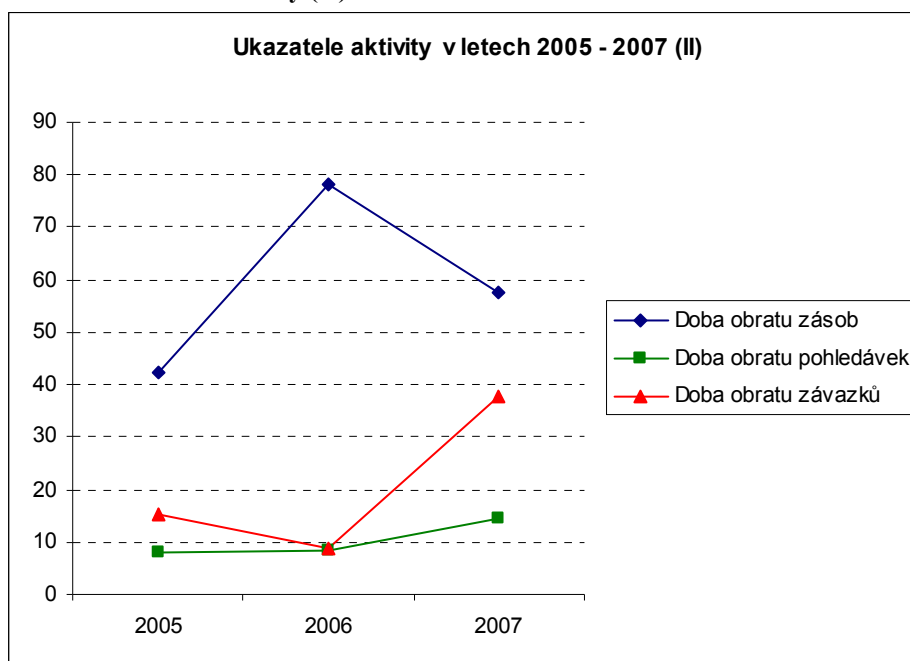
Doba obratu závazků

Tabulka 22 - Doba obratu závazků (v tis. Kč)

Rok	Krát. Závazky. Z obch. Styků	Denní tržby	DOZav	Konkurence
2005	23 824	1 571	15,17	81,45
2006	14 877	1 686	8,82	57,84
2007	93 927	2 497	37,61	35,34

Doba obratu závazků je mírně vyšší než doba obratu pohledávek. To znamená, že společnost svým dodavatelům pozdržuje platby. Společnost platí svým dodavatelům později, než platí zákazníci společnosti, čili její odběratelé. V roce 2006 se snažila společnost dostát svým závazkům rychleji, přesněji za dobu 9-ti dnů. Naopak v roce 2007 trvalo společnosti splatit své závazky až 38 dní. Hlavním důvodem byl nárůst krátkodobých závazků z obchodní činnosti o 531 %. Je potřeba zabezpečit, aby společnost byla v době splatnosti platebně schopná.

Graf 6 - Ukazatele aktivity (II)



Ukazatel doby obratu zásob vykazuje obdobné hodnoty u obou firem. Jiná situace panuje u pohledávek a závazků, přesněji u jejich doby obratu. Pokud vezmeme v úvahu pouze rok 2007, hodnoty jsou na podobné úrovni. Rozhodující je doba splatnosti faktur, kterou může mít každá společnost nastavenou jinak.

3.3.4 Ukazatele rentability

Rentabilita vloženého kapitálu (ROI)

Tabulka 23 - Rentabilita vloženého kapitálu (v tis. Kč)

Rok	Hosp. výsledek před zdaněním	Nákladové úroky	Celkový kapitál	ROI
2005	21 700	1 654	207 440	11,26%
2006	16 213	1 838	306 261	5,89%
2007	36 116	3 584	380 346	10,44%

Návratnost vloženého kapitálu nevykazuje příznivé výsledky. Pokud bychom ji chtěli považovat za dobrou, musela by hodnota překročit 12 % hranici. Ve sledovaném období tuto hranici nevykazovala, což značí malou návratnost právě vloženého kapitálu. V roce 2005 byla hodnota nejvyšší, s 11,26 %. Rok 2005 byl pro případné investory maximálně odrazující s hodnotou 3,77 %.

Naopak v roce 2007 byla vidět stoupající tendence a přiblížení se minimální hranice pro označení dobré návratnosti vloženého kapitálu. Hodnota 10,44 % a dvojnásobné zvýšení hospodářského výsledku naznačuje slušné budoucí výsledky ukazatele. Výsledek 10,44 % znamená, že na 1 Kč celkového vloženého kapitálu připadá 0,1044 Kč zisku.

Rentabilita celkových vložených aktiv (ROA)

Tabulka 24 - Rentabilita celkových vložených aktiv (v tis. Kč)

Rok	Hosp. výsledek po zdanění	Celková aktiva	ROA
2005	15 618	207 440	7,53%
2006	11 542	306 261	3,77%
2007	27 079	380 346	7,12%

Z výsledných hodnot je patrný nerovnoměrný vývoj odůvodněný neustálými změnami hospodářského výsledku po zdanění. V roce 2005 byla hodnota dána 7,53 % a rok následný pouze 3,77 %, tedy velice nízkými hodnotami. Po zavedení nových automobilových značek se výsledná hodnota v roce 2007 zdvojnásobila, stejně tak i hospodářský výsledek po zdanění, a dosáhla na hranici 7,12 %. Bohužel i tento výsledek je nepříznivý pro budoucí investory. Na 1 Kč aktiv činí zisk pouhých 0,07 Kč.

Rentabilita vlastního kapitálu (ROE)

Tabulka 25 - Rentabilita vlastního kapitálu (v tis. Kč)

Rok	Hosp. výsledek po zdanění	Vlastní kapitál	ROE
2005	15 618	116 167	13,44%
2006	11 542	127 709	9,04%
2007	27 079	154 220	17,56%

Daným ukazatelem se hodnotí přínos pro vlastníky společnosti a jejich snahou je maximalizace hodnot rentability vlastního kapitálu. Dle odborné literatury by se výsledná hodnota měla pohybovat nad hranicí 10 % a obecně platí, že hodnota rentability vlastního kapitálu by měla být vyšší než hodnota rentabilita celkových vložených aktiv. Rok 2005 byl pro majitele a případné investory velice příznivý, kdy byla hodnota tvořena 13,44 %.

Naopak rok následující byl ve sledovaném období nejhorší, kdy následoval pád na 9,04 % a to v závislosti na poklesu hospodářského výsledku po zdanění. Vysoký nárůst ukazatele zaznamenal rok 2007 v závislosti na zdvojnásobení hospodářského výsledku po zdanění a růstu vlastního kapitálu na hodnotu 17,56 %. Výsledek značí, že na 1 Kč vlastního kapitálu, připadá 0,176 Kč zisku vlastníkovu společnosti.

Rentabilita tržeb (ROS)

Tabulka 26 - Rentabilita tržeb (v tis. Kč)

Rok	Hosp. výsledek po zdanění	Tržby	ROS
2005	15 618	565 463	2,76%
2006	11 542	606 982	1,90%
2007	27 079	898 953	3,01%

Ukazatel udává podíl čistého zisku připadajícího na 1 Kč tržeb, vypovídající hodnota tedy udává schopnost podniku dosahovat zisku při dané úrovni tržeb, které mají stoupající tendenci ve společnosti. Ovšem výsledné hodnoty jsou velice nízké a pouze v roce 2007 přesáhl výsledek 3 % čistého zisku vztaženého k tržbám. Rok 2006 byl nejslabším, kdy na 1 Kč tržeb připadalo 0,017 Kč čistého zisku.

Ukazatel nákladovosti tržeb (ROC)

Tabulka 27 - Ukazatel nákladovosti tržeb (v tis. Kč)

Rok	ROS	ROC
2005	2,76%	0,97
2006	1,90%	0,98
2007	3,01%	0,97

Výpočet vyjadřuje náklady vůči 1 Kč tržeb. Obecně platí, že čím nižší je výsledná hodnota, tím lepšího výsledku hospodaření podnik dosahuje. Hodnoty jsou ovšem velice vysoké a dá se konstatovat, že tržby společnosti jsou nákladné. V roce 2007 dosahovala hodnota čísla 0,97, čím se snížila o 0,01 z předchozího roku.

Srovnání rentability s konkurencí

Rentabilita je částí analýzy, ve které společnost vykazovala nedostatky, po většinu sledovaného období se pohybovala pod úrovní obecně přijatých hodnot a to krom hodnoty ukazatele ROE. Ovšem oproti konkurenci si stojí velice dobře a společnost by měla lepší pozici v konečném rozhodování o případné investici nezaujatým investorem.

Tabulka 28 - Srovnání rentability s konkurencí

	Autosalon a.s.	Konkurence
ROI	10,44%	4,55%
ROA	7,12%	0,86%
ROE	17,56%	8,40%
ROS	3,01%	0,37%

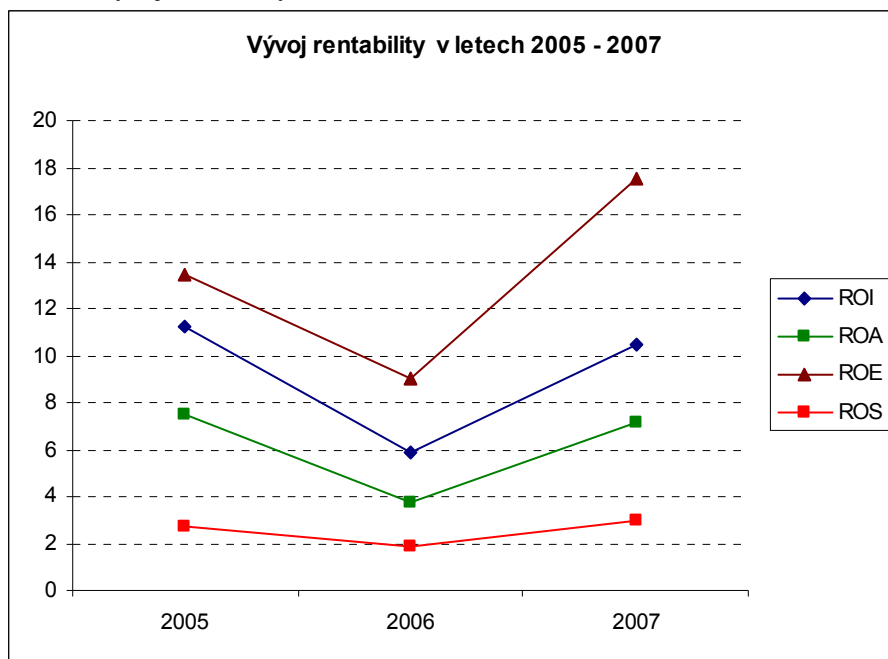
Finanční páka

Tabulka 29 - Finanční páka (v tis. Kč)

Rok	Celková aktiva	Vlastní kapitál	FP
2005	207 440	116 167	1,79
2006	306 261	127 709	2,40
2007	380 346	154 220	2,47

Společnost dosahuje po celé sledované období kladných výsledků se vzrůstající tendencí. V roce 2006 činila hodnota 2,4 a o rok později 2,47. To poukazuje na skutečnost, že společnost stále více efektivně využívá své cizí zdroje a má nižší podíl vlastního kapitálu vůči celkovým aktivům.

Graf 7 - Vývoj rentability



3.3.5 Analýza soustav ukazatelů

Altmanův index finančního zdraví

Tabulka 30 - Altmanův index finančního zdraví

Rok	2005	2006	2007
X1	0,16	0,16	0,14
X2	0,00	0,04	0,06
X3	0,33	0,16	0,30
X4	0,53	0,30	0,29
X5	2,72	1,98	2,36
Z - skóre	3,74	2,64	3,14

V roce 2006, s výslednou hodnotou 2,64, se společnost pohybovala v tzv. šedé zóně, která je pro tento ukazatel stanovena od 1,2 do 2,9. Výsledek poukazuje na možné potíže s financováním a podnik netvoří hodnotu pro své akcionáře. Za roky 2005 a 2007 se společnost dostala nad zmiňovanou hranici (2,9) s výsledky 3,74 a 3,14. To poukazuje na velice dobrou formu finančního zdraví, zvláště v roce 2007, kde se společnost dostala z šedé zóny a to po investicích do rozšíření prodejního sortimentu. Rok 2005 mohl být z pohledu společnosti výrazněji lepší, ovšem za daný rok společnost

nevykázala žádný zisk, tudíž hodnota X2 je za rok 2005 rovna nule. Vývoj zisku do kladných hodnot je viditelný v následujících letech.

Index IN01

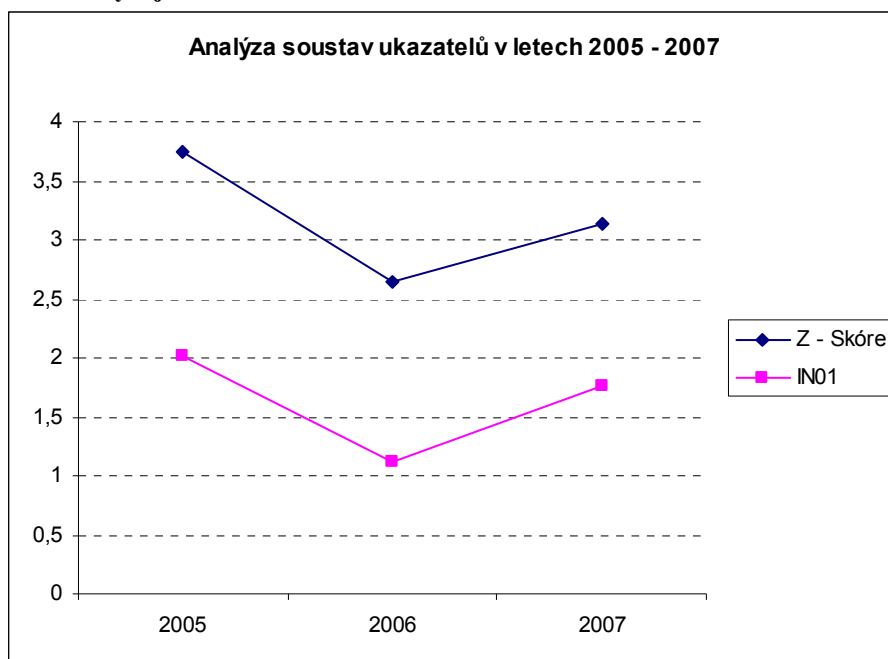
Tabulka 31 - Index IN01

Rok	2005	2006	2007
X1	0,30	0,22	0,22
X2	0,52	0,21	0,44
X3	0,40	0,13	0,41
X4	0,57	0,42	0,50
X5	0,23	0,14	0,19
IN01	2,02	1,12	1,76

Index důvěryhodnosti firem v Českém prostředí je pro akcionáře méně atraktivní. Pouze v roce 2005 se společnost pohybovala nad hranicí, stanovenou mezi 0,75 a 1,77, a to s výsledkem 2,02. Pouze v tomto roce se společnost dala považovat za finančně zdravou a více důvěryhodnou pro své akcionáře.

V letech 2006 – 2007 byla vidět vzrůstající tendence, ovšem v obou letech se společnost pohybovala v šedé zóně. Zvláště v roce 2007, kdy hodnota činila 1,76, poukazuje na minimální problémy s financováním.

Graf 8 - Vývoj soustav ukazatelů



3.4 Analýza silných a slabých stránek

Tabulka 32 - Analýza silných a slabých stránek

Silné stránky	Slabé stránky
S1 Dostatečné parametry likvidity	W1 Celková zadluženost
S2 Úrokové krytí	W2 Míra samofinancování
S3 Využívání aktiv	W3 Doba splácení dluhů
S4 Řízení pohledávek	W4 ROI a ROA
S5 ROE	W5 Vysoké bankovní úvěry a výpomoci
S6 Produkce zisku	

Nyní mohu přistoupit ke zpracování uceleného pohledu na finanční situaci společnosti Autosalon a.s. ve sledovaném období čítající roky 2005 – 2007. Budu vycházet ze skutečností zjištěných v předchozí části mé práce a tabulky silných a slabých stránek. Na počátku je nutno připomenout skutečnost, že společnost se v roce 2006 chystala na rozvoj a rozšíření svého prodejního sortimentu o dvě automobilové značky. V roce 2006 bylo potřeba finančně zaštitit předpokládanou investici do nových vozů, skladového a předváděcího charakteru, stejně tak prodejních ploch a reklamy. Daný rok nebyl v prodejnosti vozů BMW a Mini příznivý.

Všechny tyto skutečnosti se odráží ve finanční struktuře roku 2006, který se vymyká letům 2005 a 2007. V rámci finanční analýzy byla nejprve provedena horizontální a vertikální analýza rozvahy, výkazu zisků a ztrát a cash flow. **Horizontální analýzy** aktiv i pasiv měly v daných letech vzrůstající tendenci, aktiva za tři roky vzrostly o 72 %, z čeho činila nejvyšší nárůst položka zásob a to o 99 % v roce 2006. Důvodem byl již zmíněný nákup nových vozů. V roce 2007 měli nejvyšší růst krátkodobé pohledávky a krátkodobý finanční majetek (až o 194 %), zapříčiněn spuštěním prodeje nového sortimentu. Z rozvahy vyplynulo, že v roce 2005 nerozdělený hospodářský výsledek minulých let byl nulový a logickým vyústěním této situace byl meziroční růst této položky o 14 837 % s tendencí růstu.

V roce 2006 cizí zdroje narostly na dvojnásobek, 178 552 tis., a další rok o 26,64 % na hodnotu 226 126 tis. Na těchto položkách byla viditelná investice potřebná k rozvoji, který byl tzv. spuštěn v roce 2007. V tomto roce se tržby za prodej zboží zvýšili o 62,19

% na 741 570 tis., kdy v roce minulém došlo k poklesu 3 %. Stejně tak provozní výnosy se skokově navýšily o 167,44 % na hodnotu 39 7563 tis. Kč. V období tří sledovaných let byly postupně nabíráni noví zaměstnanci, na konečný počet 93, čímž se meziročně zvedaly mzdové náklady.

U provozní činnosti, ve výkazu cash flow, v roce 2006 pokles o 118,07 % a v roce 2007 vysoký nárůst dokonce o 643,26 % na 32 324 tis. Kč, vše způsobeno nárůstem oběžných aktiv a krátkodobých závazků v roce 2006. Za vysoký nárůst u provozní činnosti může pokles závazků krátkodobých a hospodářské výsledky, které zaznamenaly až 130 % zvýšení v roce 2007. Čistý peněžní tok vztahující se k investiční činnosti v roce 2006 čítal zvýšení o 134,99 %, v témže roce společnost teprve připravovala investiční plán pro rozvoj a v následujícím roce bylo procento navýšení pouze o 1,91 % na 8 431 tis. Kč, důvodem byla vysoká investice do rozvoje.

Z **vertikální analýzy** aktiv je patrný silný zástup oběžných aktiv ve společnosti 47 % - 69 %. Pasiva společnosti se dělí do poměru vlastního kapitálu a cizích zdrojů, kdy během sledovaného období dochází k přelévání poměru mezi těmito položkami. V roce 2005 tvořil vlastní kapitál vyšší položku než cizí zdroje, přesněji 56 % a 44 %, v průběhu dalších dvou let se situace obrátila a v roce 2007 se poměr obrátil a vlastní kapitál čítal 40,55 % (154 220 tis. Kč) a cizí zdroje 59,45 % (226 126 tis. Kč). Ukazatelem, který je společností sledován a pozitivně ovlivňován, je čistý pracovní kapitál. Ten má vzrůstající tendenci a v roce 2007 dosáhl nejvyšší hodnoty 76 793 tis. Kč. Hlavní příčinou byl pokles krátkodobých závazků vůči zvyšování oběžných aktiv.

Nyní se dostáváme ke skupině ukazatelů analyzující **likviditu (S1)**. Kromě roku 2006, společnost plní standardní hodnoty okamžité likvidity, v roce 2007 byla výsledná hodnota 0,51, což je mírně nad obecně přijatou mez. Pro společnost není nutné aby si zbytečně udržovala pohotové peněžní prostředky, mohla by přicházet o výnosy z nich plynoucí. U likvidity pohotové je situace opačná, ukazatel vykazuje špatné výsledky.

Důvod je logický, ukazatel se počítá z oběžných aktiv snížených o zásoby, což v případě této společnosti, kdy zásoby tvoří více než polovinu dané skupiny aktiv, vykazuje nepříznivé výsledky pro investory. Do obecně daného intervalu se nevlezla ani jednou za tři sledovaných let. Ovšem rok 2007 byl už poměrně příznivý s výsledkem

0,95, kdy byl vidět pokrok. Běžná likvidita, představující hrubý ukazatel platební schopnosti podniku, zařazuje společnost mezi finančně zdravé. Za celé sledované období ukazatel neklesl pod hranici 1 a v roce 2007 dovršil hodnoty 2,12, čili o 0,58 vůči předchozímu problémovému roku 2006, který zaznamenal vysoký pokles.

Vývojem celkových aktiv a hlavně cizích zdrojů s společností ocitla mimo tzv. „zlaté pravidlo financování“ (**W1**), kdy poměr cizích zdrojů vůči celkovým aktivům byl tvořen hodnotou 0,59 v roce 2007. Pokud budou i v budoucnosti výrazněji převažovat cizí zdroje, mohla by se společnost dostat do finančních problémů. Opačných hodnot, ovšem stejně nepříznivých, dosáhl koeficient samofinancování (**W2**). Zde je tendence klesající a v roce 2007 dosáhla společnost poměru vlastního kapitálu a celkových aktiv 59 ku 41. I přes tyto výsledná data je společnost schopna, více než dobře, platit svoje nákladové úroky. V roce 2007 převyšoval zisk více než 10x nákladové úroky (**S2**) a za celé období se společnost nedostala pod hranici 8, což značí silnou stránku společnosti.

Naopak doba splácení dluhů (**W3**) nevypovídá o schopnosti krátkodobě platit své dluhy. Pouze v roce 2005 byla hodnota pod 3 roky. O rok později nebyla společnost své dluhy platit vůbec, když se dostala do záporného čísla, odůvodněné zápornou hodnotou provozní cash flow. Rok 2007 přinesl pro společnost obrát a doba byla vypočtena na období 7 let. Bohužel ani tato hodnota nevypovídá kladně a je zde co zlepšovat.

Výrazněji lépe si společnost vedla v nakládání se svými aktivy (**S3**). Po celé sledované období se držela v intervalu 1,6 až 3 v obratu celkových aktiv. V roce 2007 se celková aktiva otočila v tržbách 2,36x a za předchozí dva roky ukazatel neklesl pod 1,98. Podobně nalinkovaný byl ukazatel obratu stálých aktiv, které v mezidobí tří let stouply pouze o 8,3 %, přičemž tržby zaznamenaly výraznější růst, přesněji o 59 %. Ukazatel vykazoval tendenci růstu a jeho hodnota neklesla pod 5,19, nejvýše se ukazatel dostal v roce 2007 s výsledkem 7,62. I obrát zásob vykazuje vyšší hodnoty, než konkurenční autosalony.

S nově zavedeným prodejem se zásoby v tržbách otočili 6,23x. Opačně je tomu tak v době obratu zásob, kde výsledné cifry vypovídají o rychlejší prodeji, v roce 2007 si společnost nejméně likvidní položku, zásoby, držela 58 dnů.

Doba obratu pohledávek (**S4**) poukazuje na skutečnost, že na platbu inkasa plateb za své již provedené tržby od svých odběratelů čekal podnik v roce 2005 pouze 8 dní a v roce 2007, zejména díky vysokému nárůstu krátkodobých pohledávek (o 36 %), dnů 14. Z uvedených výpočtu můžeme konstatovat, že společnost nemá problémy s vymáháním svých pohledávek i přesto, že disponuje méně likvidními aktivy. Mírně odlišná situace panovala u doby obratu závazků, kde platila svým dodavatelům později, než platili zákazníci jí. V roce 2007 trvalo společnosti splatit své závazky až 38 dní. Hlavním důvodem byl nárůst krátkodobých závazků z obchodní činnosti o 531 %. Je potřeba zabezpečit, aby společnost byla v době splatnosti platebně schopná.

V oblasti **rentability**, panovaly po celé sledované období rozporuplné výsledky. U ukazatele rentability vloženého kapitálu (**W4**), výsledky vykazovaly velice nerovnoměrný vývoj. Ani jednou se společnost nedostala nad minimální hranici 12 %, což ve výsledku poukazuje na malou návratnost vloženého kapitálu. Výsledek z roku 2007 10,44 % znamená, že na 1 Kč celkového vloženého kapitálu připadá 0,1044 Kč zisku. Stejně podprůměrných výsledků dosáhl podnik u rentability celkových vložených aktiv. Po zavedení nových automobilových značek se výsledná hodnota v roce 2007 zdvojnásobila, stejně tak i hospodářský výsledek po zdanění, a dosáhla na hranici 7,12 %. Tedy na 1 Kč aktiv činí zisk pouhých 0,07 Kč.

Jedinou pozitivně hodnotnou rentabilitou byla rentabilita vlastního kapitálu (**S5**). Vysoký nárůst ukazatele zaznamenal rok 2007 v závislosti na zdvojnásobení hospodářského výsledku po zdanění a růstu vlastního kapitálu na hodnotu 17,56 %. Výsledek značí, že na 1 Kč vlastního kapitálu, připadá 0,176 Kč zisku vlastníkově společnosti. Kdežto rentabilita tržeb udávala velice nízké hodnoty a pouze v roce 2007 přesáhl výsledek 3 % čistého zisku vztaženého k tržbám. Rok 2006 byl nejslabším, kdy na 1 Kč tržeb připadalo 0,017 Kč čistého zisku.

V rentabilitě vidím největší slabiny podniku. Díky tomu, že společnost stále více efektivně využívá své cizí zdroje a má nižší podíl vlastního kapitálu vůči celkovým aktivům, dosahovala u ukazatele finanční páky pozitivních výsledků, v roce 2007 tak činil výsledek hodnotu 2,47. I přes vysoké ceny nabízeného sortimentu a vysokým bankovním úvěrům (**W5**), zvláště v roce 2007, společnost tvořila zisk (**S6**).

V konečném souhrnu se tak dostávám k **Z-skóre a indexu IN01**. Altmanův index finančního zdraví, nebo-li Z-skóre, vykazoval pouze v roce 2006 možné problémy s financováním. O rok později už výsledná hodnota činila 3,14 a společnost se považovala za finančně zdravou. U indexu IN01, byla situace mírně odlišná. Pouze v roce 2005 byla hodnota vyšší než 1,77 a to 2,02. O dva roky později se vyznačila výsledkem 1,76 a velice se přiblížila hranici, nad kterou by se dala označit za finančně zdravou. Celková finanční situace podniku se nachází v „šedé zóně“ a nelze odhadnout její další vývoj.

4 Návrhy na opatření

4.1 Návrhy v oblasti marketingu

Pro společnost je důležité, aby přilákala co nejvíce zákazníků. Konkurence, zvláště na území města Prahy, je mnohonásobná. Autosalon a.s. má mezi klientelou pověst velice dobrou. Ovšem pro přilákání většího počtu zákazníků bych zvolil krátkodobou reklamní kampaň. Týkala by se měst Prahy a Brna. Brna z důvodu nově vzniklé konkurence v podobě autorizovaného prodejce a servisu. Při reklamní kampani bych se nesoustředil na vozy BMW a Mini, v tomto segmentu má společnost internetovou kampaň a sadu billboardů. Soustředil bych se na vozy Opel a Chevrolet, které společnost prodává od roku 2007.

Je obecně známé, že veletrhy z oboru Automobilů, které se konají v Brně, budou tento rok (2009) ochuzeny o všechny automobilové značky z USA a zastoupeny budou pouze dealery. To je příležitost pro Autosalon a.s., který si může připravit na tento veletrh cenové akce skladových vozů značky Chevrolet a dát o sobě vědět mezi veřejností zajímavými modely a úpravami značek BMW od společnosti AC Schnitzer. Expozice takového rozsahu by na BVV stále cca 1,5 mil. Kč, cena nezahrnuje daň a nájem výstavní plochy. Data jsou použita z firmy A-print s.r.o. zabývající se stavbou expozičních stánků.

Společnost nemůže ovlivňovat významně ceny vozů. Stejně tak to platí pro servis, který je tzv. „tahounem“ autosalónů. Jak přiznali někteří majitelé autosalónů luxusnějších automobilových značek, samotný prodej není tolik ziskový jako servis. Přívlastek autorizovaného servisu vkládá do vztahu servis – klient notnou dávku důvěry o kvalitně odvedené práci, bohužel se to odráží na konečné ceně.

Společnost tvoří poměrně vysoký zisk, z tohoto důvodu by si mohla krátkodobě dovolit snížit cenu, nebo se vydat druhou cestou a to cestou servisních akcí. Peněžní prostředky, potřebné na výše dané návrhy, společnost má na bankovních kontech, jen v roce 2007 vlastnila 63 mil. Kč na finančním majetku. Tedy abych to shrnul. Krátkodobá reklamní kampaň soustředící se na značky Opel a Chevrolet, vše na území měst Prahy a Brna. V roce 2009 vstoupit na půdu Brněnských veletrhů (Autosalon 2009), jako autorizovaný dealer BMW, MINI, Opel a Chevrolet. Největší soustředění na

značku Chevrolet a úpravy vozů BMW od AC Schnitzer. Dále cenové akce autorizovaného servisu.

Poslední záležitostí, která úplně nesouvisí s marketingem, je chování k potencionální klientele. Situace, kdy do servisu přijede mladý člověk se starším vozem, neoslňující drahým oblekem, požadující adekvátní přístup k jeho problému s vozem, může být velikým zklamáním. Bohužel některé zkušenosti s daným autosalonem vypovídají o povrchním chování některých zaměstnanců a to škodí pověsti. Za následek je tzv. „úprk“ ke konkurenci, čímž společnost přichází naprosto zbytečně o potencionální a stávající zákazníky z řad mladých lidí. Investice do školení zaměstnanců, mluveného slova či etiky prodeje, by se společnosti mohla v budoucnu vrátit zástupem spokojené klientely a navýšením zisku z prodeje a servisu.

4.2 Návrhy v oblasti finančního řízení

Problematika společnosti spočívá ve vysokém zadlužení, přesněji 0,59, v poměru k vlastnímu kapitálu. Pro společnost je výhodnější vše financovat z krátkodobých cizích zdrojů, oproti dlouhodobým, které jsou rizikovější k insolventnosti. Nejvyšší míra zadluženosti spadá pod krátkodobé závazky (123 433 tis.) a bankovní úvěry a výpomoci (72 908 tis.) z celkových cizích zdrojů 226 126 tis. Kč.

Z výsledných hodnot jsem také zjistil, že společnost pozdržuje platby svým dodavatelům (36 dní), ovšem při bližším pohledu do krátkodobých pohledávek čítajíc sumu 53 952 tis. a na bankovní účty (62 942 tis.) zjistíme, že společnost má dostatek finančních zdrojů na splácení svých dluhů. Pro společnost je samozřejmě dobře, že dostává peníze dříve, než je musí platit (pohledávky - závazky). Zde není potřeba nic měnit.

Společnost má vysoký finanční kapitál k dispozici na svých bankovních kontech. Přesněji 62 942 tis. Kč, pokud by použila z této částky 40 mil. Kč (64 %) na rychlé splacení části bankovních úvěru a krátkodobých závazků, snížila by nákladové úroky a ve výsledku by ušetřila. Rozdělení celkové částky (40 mil. Kč), by se řídilo výší

úrokových sazeb jednotlivých dlužných částek. Protože s inkasem pohledávek nemá společnost problémy, dá se očekávat rychlé nabití většinové části z krátkodobých pohledávek. I tuto částku bych rozdělil mezi dlužné částky, dle výše úroků.

Velká část krátkodobých závazků je přímo spjata se společností BMW AG za dodané vozy, které nebyly ještě zaplacený. Další část je vedena vůči dalším automobilkám. Výše pohledávek a závazků se odráží v prodeji, proto je těžké navrhnout dlouhodobější řešení, které by vedlo ke stálejšímu zvýšení samofinancování. Možným řešením bankovních výpomocí je jiné nastavení splátkového kalendáře, vyhovující podmínkám společnosti. Podmínkou je vyhnout se insolventnosti ve chvíli splátky. V danou chvíli by mohla společnost svoji insolventnost vyřešit následujícím způsobem. Zdejší zastoupení automobilek platí za počty registrovaných vozidel, pokud je tedy auto „papírově“ prodáno, dostane prodejce určitou sumu finančních prostředků. Tento systém se dá obejít tak, že prodejce přihlásí vozidlo na sebe. Krátkodobě si tak přijde na určitý kapitál, který může využít ve chvíli platební neschopnosti.

Dalším problémem, se kterým se společnost potýká je rentabilita vloženého kapitálu, popřípadě rentabilita celkových vložených aktiv. Oba ukazatelé závisí na výši výsledku hospodaření. Je potřeba ho zvýšit a docílit vyšší návratnosti. Tedy snížit náklady. Cenová hladina spotřeby materiálu a energií zaznamenávají každoroční růst. Je to logické, ceny energií i materiálů (v našem případě materiál k servisu) stoupají a pro společnost je výhodné si jako velkooběratel domluvit s dodavatelem energie, potažmo materiálu, jiné ceny, příznivější a pokud možno, sledovat trh energií. Výhodnější by určitě byla i fixace cen na rok, či dva dopředu.

U materiálu bývá problém kurs, měsíce silné/slabe koruny se neustále střídají a je na finančním řediteli, aby v pravý čas u banky zafixoval výměnný kurs, za který jsou nakupovány skladové a předváděcí vozy. Dalším vysokým nákladem je kolonka se mzdami. Snížit prodejcům základ a navýšit podíl na prodaném kusu. Dá se předpovědět zvýšená snaha prodejců, snad i nárůst prodaných kusů vozidel. Pokud by rentabilita měla odrážet zájem investorů, zvláště v době globální finanční krize, kdy právě automobilový průmysl trpí nejvíce, je problematické a rizikové vstupovat do společnosti s investorským vkladem a doufat v jeho rozvoj směrem vzhůru. I pokud by Autosalon

a.s. vykazoval rentabilní výsledky nad hranicemi doporučených hodnot, neznamená na to, že automobilová krize vzala za své.

S vysokými krátkodobými závazky souvisí doba splácení dluhů. Období sedmi let je nadmíru vysoké a avizované snížení by vedlo i ke snížení doby potřebné ke splacení dluhů. Stejně tak navýšení hospodářského výsledku za pomoci snížení nákladů, o kterém jsem již také psal. Tyto dvě kolony by výrazně ovlivnili provozní cash flow. Snížení oběžných aktiv není na místě, vůči podnikatelskému záměru společnosti. Ta si musí udržovat zásoby v podobě skladových vozů.

Ke zvýšení tržeb by společnosti pomohl stát a to odstraněním povinné mřížky z vozidel a odpisu daně z jakéhokoliv vozidla koupeného v rámci právnické osoby. Právě tato novelizace má ovlivnit nejvíce část trhu, na kterém BMW AG figuruje. Naopak část trhu, která obsahuje cenově přijatelné vozy, kam spadá i Opel, by mohla být oživena tzv. „šrotovným“, o kterém vláda uvažuje. Tím by Autosalon a.s. „zadarmo“ přišel k vyšším tržbám, tak potřebným ke splácení dluhů.

Všechny výše zmíněné návrhy ovlivní horší výsledky z posledních let indexu IN01. Ten poukazoval na možné problémy s financováním a komplikoval predikci na další roky. Výsledky indexu nenaznačovaly možný bankrot, bohužel společnost nezařadily do „klidných vod“. Zde bych doporučil analyzovat jednotlivé položky rozvahy i výkazu zisků a ztrát až na jednotlivé účty, tak aby byl jasně znatelný původ i tok financí a pokusit se eliminovat nedostatky. V takto cílené a maximalizované analýze se jistě najdou skryté rezervy na některých účtech.

ZÁVĚR

Cílem bakalářské práce bylo na základě výsledků finanční analýzy posoudit úroveň finančního hospodaření akciové společnosti Autosalon a.s. a formulovat návrhy řešení v problematických oblastech. Postup naplňování cíle bakalářské práce se skládal ze dvou částí, teoretické a praktické. V první části jsem vysvětlil základní pojmy a přístupy k finanční analýze. V části druhé, jsem za pomoci dílčích analýz hodnotil finanční situaci společnosti Autosalon a.s. Za použití výsledků analýzy jsem formuloval návrhy opatření, která by měla vést ke zlepšení v problémových oblastech. Společnost během sledovaného období 2005 – 2007 zaznamenala pokles prodejů. Na základě výsledku poklesů prodejů v roce 2005, se vedení společnosti rozhodlo rozšířit svoji nabídku o dvě automobilové značky. V roce 2006 byly v souladu s podnikatelským plánem připravovány všechny potřebné kroky k realizaci investice. Roku 2007 byl zahájen prodej zmíněných značek (Opel, Chevrolet) a jejich plnohodnotný servis.

Výše zmíněné aktivity se odrážely po celé sledované období ve finančních výsledcích. I přes pokles prodeje, měla společnost v roce 2005 dobré výsledky všech ukazatelů, tedy žádný z ukazatelů neklesl pod doporučovanou úroveň. Naopak v roce 2006 došlo k prudkému navýšení závazků, tedy cizích zdrojů, a to v důsledku investice. Lze konstatovat, že realizace investice se ve výsledcích finanční analýzy projevila pozitivně. I nadále je společnost zatížena vysokou hodnotou krátkodobých závazků, naproti tomu společnost v témže roce disponovala na svých bankovních účtech vysokou částkou. Stejně tak krátkodobé pohledávky tvořily vysokou část aktiv.

Majoritní podíl závazků je úzce spjat k automobilkám za dodané vozy, naopak u pohledávek směřují inkasa od klientely za prodané vozy. To odráží skutečnost nadprůměrných prodejů vůči ve srovnání s konkurencí, která je v analýze také zahrnuta. Pohledávky jsou placeny rychle, bez prodlev. Závazky, dle doby splatnosti, jsou mírně pozdržovány, ovšem zde zásadní problém nebyl. Největším problémem společnosti byla doba splácení dluhů. Hodnota v posledním roce činila 7 let a to je vysoké číslo. Stejně tak celková zadluženost nespĺňuje tzv. „zlaté pravidlo financování“, tedy půl na půl. Oba ukazatele souvisí s cizími zdroji. Pro jejich snížení bych zvolil cestu využití hodnoty peněžních prostředků na bankovním kontě. Díky rychlým platbám pohledávek, bych i tento kapitál využil na splacení bankovních úvěrů nebo závazků, dle výše úroku.

Dalším problémem je nízká hodnota ukazatelů rentability. Možnost představuje snížení nákladů fixací cen energie, fixací směnného kursu v nestabilní době, snížení základu mzdy a navýšení prémie prodejcům. Analýza jednotlivých položek rozvahy i výkazu zisků a ztrát až na jednotlivé účty, tak aby byl jasně znatelný původ i tok financí a pokusit se eliminovat nedostatky. V takto cílené a maximalizované analýze se jistě najdou skryté rezervy na některých účtech.

Z marketingových návrhů bych zde vyzdvihl účast na letoším Autosalonu na BVV v Brně jako dealer Chevroletu, propagace značky Opel a velice důležitou část každodenní práce, komunikace s klientelou. Zde je potřeba nasadit vysokou laťku, ze strany zaměstnanců.

V porovnání s konkurencí si společnost Autosalon a.s. stojí velice dobře. Oproti zde uvedenému konkurenčním autosalonu je společnost likvidní a nemá zdaleka takové problémy se zadlužeností.

Data z roku 2008 nebyla k dispozici, ovšem dají se očekávat nízké prodejní výsledky. Důvodem je globální ekonomická krize, která zásadně ovlivnila i celý automobilový průmysl. Změnu prodejních čísel a hospodářské situace společnosti Autosalon a.s. ovlivní intervence státu v podobě odstranění mřížky při nákupu vozidel v rámci právnické osoby. Dalším krokem kupředu vyšším číslem bude šrotovné, které zasáhne část trhu, kde operuje společnost s vozy Opel. I přes tyto skutečnosti se neodvážuji predikovat, vše záleží na BMW AG, jakým způsobem povede vývoj svých výrobků a to určí vývoj všech prodejců BMW, včetně společnosti Autosalon a.s.

Seznam použité literatury

- 1) GRÜNWARD, R., HOLEČKOVÁ, J. *Finanční analýza a plánování podniku*. 3. vyd. Praha: Oeconomica. 2006. 182 s. ISBN 80-245-1108-8.
- 2) JINDŘICHOVSKÁ, I. BLAHA, Z. *Jak posoudit finanční zdraví firmy*. 3. rozšířené vyd. 2006. ISBN 80-7261-145-3.
- 3) KISLINGEROVÁ, E. *Manažerské finance*. 1. vyd. Praha: C.H.Beck, 2004. 714 s. ISBN 80-7179-802-9
- 4) KONEČNÝ, M. *Finanční analýza a plánování*. 9. vyd. Brno: Zdeněk Novotný, 2004. 102 s. ISBN 80-214-2564-4
- 5) KOVANINCOVÁ, D., KOVANIC, P. *Poklady skryté v účetnictví: Díl II Finanční analýza účetních výkazů*. 2. vyd. 1995. 300 s. ISBN 80-85967-07-3.
- 6) SEDLÁČEK, J. *Účetní data v rukou manažera – finanční analýza v řízení firmy*. 2001. 220 s. ISBN 80-7226-562-8.
- 7) SCHOLLEOVÁ, H. *Ekonomické a finanční řízení pro neekonomy*. Praha: Grada Publishing, 2008. 256 s. ISBN 978-80-247-2424-9.
- 8) SÚVOVÁ, H.a kol. *Finanční analýza v řízení podniku, v bance a na počítači*. 1. vyd. Praha: Bankovní institut, a.s., 1999. 622 s. ISBN 80-7265-027-0.
- 9) VALACH, J. a kol. *Finanční řízení a rozhodování podniku*. 247 s. ISBN 80-901991-6-X.
- 10) ŽIVĚLOVÁ, I. *Podnikové finance*. 2007. 112 s. ISBN 978-80-7375-035-0.
- 11) ŽIŽKA, M. *Ekonomika a řízení podniku*. 2006. 166 s. ISBN 80-7372-115-5.

Seznam grafů

Graf 1 - Vertikální analýza aktiv.....	31
Graf 2 - Vertikální analýza pasiv	32
Graf 3 - Vývoj likvidity v letech 2005 - 2007.....	35
Graf 4 - Ukazatele zadluženosti v letech 2005 - 2007	37
Graf 5 - Ukazatele aktivity (I).....	39
Graf 6 - Ukazatele aktivity (II).....	41
Graf 7 - Vývoj rentability.....	45
Graf 8 - Vývoj soustav ukazatelů.....	46

Seznam tabulek

Tabulka 1 - Vybrané položky rozvahy – Aktiva (v tisících Kč)	26
Tabulka 2 - Horizontální analýza aktiv	26
Tabulka 3 - Vybrané položky rozvahy – Pasiva (v tisících Kč)	27
Tabulka 4 - Horizontální analýza pasiv	28
Tabulka 5 - Vybrané položky výkazu zisků a ztrát (v tis. Kč).....	29
Tabulka 6 - Horizontální analýza výkazu zisků a ztrát	29
Tabulka 7 - Vybrané položky Cash Flow (v tis. Kč)	30
Tabulka 8 - Horizontální analýza Cash Flow.....	30
Tabulka 9 - Čistý pracovní kapitál (v tis. Kč).....	32
Tabulka 10 - Okamžitá likvidita (v tis. Kč)	33
Tabulka 11 - Pohotová likvidita (v tis. Kč).....	33
Tabulka 12 - Běžná likvidita (v tis. Kč).....	34
Tabulka 13 - Celková zadluženost (v tis. Kč).....	35
Tabulka 14 - Koeficient samofinancování (v tis. Kč).....	36
Tabulka 15 - Ukazatel úrokového krytí (v tis. Kč)	36
Tabulka 16 - Doba splácení dluhů (v tis. Kč, roky).....	37
Tabulka 17 - Obrat celkových aktiv (v tis. Kč, roky)	38
Tabulka 18 - Obrat stálých aktiv (v tis. Kč).....	38
Tabulka 19 - Obrat zásob (v tis. Kč).....	39
Tabulka 20 - Doba obratu zásob (v tis. Kč)	40
Tabulka 21 - Doba obratu pohledávek (v tis. Kč).....	40
Tabulka 22 - Doba obratu závazků (v tis. Kč)	41
Tabulka 23 - Rentabilita vloženého kapitálu (v tis. Kč)	42
Tabulka 24 - Rentabilita celkových vložených aktiv (v tis. Kč).....	42
Tabulka 25 - Rentabilita vlastního kapitálu (v tis. Kč)	43
Tabulka 26 - Rentabilita tržeb (v tis. Kč).....	43
Tabulka 27 - Ukazatel nákladovosti tržeb (v tis. Kč).....	44
Tabulka 28 - Srovnání rentability s konkurencí	44
Tabulka 29 - Finanční páka (v tis. Kč).....	44
Tabulka 30 - Altmanův index finančního zdraví	45
Tabulka 31 - Index IN01	46
Tabulka 32 - Analýza silných a slabých stránek	47

Seznam příloh

Příloha č. 1 Rozvaha

Příloha č. 2 Výkaz zisků a ztrát

Příloha č. 3 Cash Flow

Příloha č. 1: Rozvaha 2005, 2006, 2007 (v tis. Kč)

	AKTIVA - Rok	2005	2006	2007
	AKTIVA CELKEM	207 440	306261	380346
A.	Pohledávky za upsaný základní kapitál	0	0	0
B.	Dlouhodobý majetek	108 865	112260	117923
B. I.	Dlouhodobý nehmotný majetek	0	0	125
B. I. 1.	Zřizovací výdaje	0	0	0
	2. Nehmotné výsledky výzkumu a vývoje	0	0	0
	3. Software	0	0	125
	4. Ocenitelná práva	0	0	0
	5. Goodwill	0	0	0
	6. Jiný dlouhodobý nehmotný majetek	0	0	0
	7. Nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek	0	0	0
	8. Poskytnuté zálohy na dlouhodobý nehmotný majetek	0	0	0
B. II.	Dlouhodobý hmotný majetek	108 765	112160	117698
B. II. 1.	Pozemky	20 065	20965	21970
	2. Stavby	64 614	60630	63510
	3. Samostatné movité věci a soubory movitých věcí	20 876	20957	31536
	4. Pěšitelské celky trvalých porostů	0	0	0
	5. Základní stádo a tažná zvířata	0	0	0
	6. Jiný dlouhodobý hmotný majetek	0	0	0
	7. Nedokončený dlouhodobý hmotný majetek	2 310	8228	653
	8. Poskytnuté zálohy na dlouhodobý hmotný majetek	0	1380	29
	9. Oceňovací rozdíl k nabytému majetku	0	0	0
B. III.	Dlouhodobý finanční majetek	100	100	100
B. III. 1.	Podíly v ovládaných a řízených osobách	0	0	0
	2. Podíly v účetních jednotkách pod podstatným vlivem	0	0	0
	3. Ostatní dlouhodobé cenné papíry a podíly	0	0	0
	4. Půjčky a úvěry - ovládající a řídicí osoba, podstatný vliv	0	0	0
	5. Jiný dlouhodobý finanční majetek	100	100	100
	6. Pořizovaný dlouhodobý finanční majetek	0	0	0
	7. Poskytnuté zálohy na dlouhodobý finanční majetek	0	0	0
C.	Oběžná aktiva	98 113	193468	261884
C. I.	Zásoby	66 311	131999	144245
C. I. 1.	Materiál	7 775	8857	13587
	2. Nedokončená výroba a polotovary	2 683	1337	963
	3. Výrobky	0	0	0
	4. Mladá a ostatní zvířata a jejich skupiny	0	0	0
	5. Zboží	55 777	121554	129391
	6. Poskytnuté zálohy na zásoby	76	251	304
C. II.	Dlouhodobé pohledávky	371	259	455
C. II. 1.	Pohledávky z obchodních vztahů	371	259	455
	2. Pohledávky - ovládající a řídicí osoba	0	0	0
	3. Pohledávky - podstatný vliv	0	0	0
	4. Pohledávky za společníky, členy družstva a za účastníky sdružení	0	0	0
	5. Dlouhodobé poskytnuté zálohy	0	0	0
	6. Dohadné účty aktivní	0	0	0
	7. Jiné pohledávky	0	0	0

8.	Odložená daňová pohledávka	0	0	0
C. III.	Krátkodobé pohledávky	13 466	39684	53952
C. III. 1.	Pohledávky z obchodních vztahů	12 412	13869	35765
2.	Pohledávky - ovládající a řídicí osoba	0	0	0
3.	Pohledávky - podstatný vliv	0	0	0
4.	Pohledávky za společníky, členy družstva a za účastníky sdružení	0	0	0
5.	Sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	0	0	0
6.	Stát - daňové pohledávky	0	6751	0
7.	Krátkodobé poskytnuté zálohy	297	681	781
8.	Dohadné účty aktivní	385	18000	17072
9.	Jiné pohledávky	372	383	334
C. IV.	Krátkodobý finanční majetek	17 965	21526	63232
C. IV. 1.	Peníze	17 965	270	290
2.	Účty v bankách	0	21256	62942
3.	Krátkodobé cenné papíry a podíly	0	0	0
4.	Požizovaný krátkodobý finanční majetek	462	0	0
D. I.	Časové rozlišení	462	533	539
D. I. 1.	Náklady příštích období	0	533	539
2.	Komplexní náklady příštích období	0	0	0
3.	Příjmy příštích období		0	0

	PASIVA CELKEM	207440	306261	380346
A.	Vlastní kapitál	116167	127709	154220
A. I.	Základní kapitál	100000	100000	100000
A. I. 1.	Základní kapitál	100000	100000	100000
2.	Vlastní akcie a vlastní obchodní podíly (-)	0	0	0
3.	Změny základního kapitálu	0	0	0
A. II.	Kapitálové fondy	0	0	0
A. II. 1.	Emisní ážio	0	0	0
2.	Ostatní kapitálové fondy	0	0	0
3.	Oceňovací rozdíly z přecenění majetku a závazků	0	0	
4.	Oceňovací rozdíly z přecenění při přeměnách	0	0	0
A. III.	Rezervní fondy, nedělitelný fond a ostatní fondy ze zisku	549	1330	1907
A. III. 1.	Zákonný rezervní fond / Nedělitelný fond	200	981	1558
2.	Statutární a ostatní fondy	349	349	349
A. IV.	Výsledek hospodaření minulých let	0	14837	25234
A. IV. 1.	Nerozdělený zisk minulých let	0	14837	25234
2.	Neuhrazená ztráta minulých let (-)	0	0	0
A. V.	Výsledek hospodaření běžného účetního období	15618	11542	27079
B.	Cizí zdroje	91273	178552	226126
B. I.	Rezervy	17146	34292	26553
B. I. 1.	Rezervy podle zvláštních předpisů	17146	34292	26553
2.	Rezerva na důchody a podobné závazky	0	0	0

3.	Rezerva na daň z příjmů	0	0	0
4.	Ostatní rezervy	0	0	0
B. II.	Dlouhodobé závazky	2282	2739	3232
B. II. 1.	Závazky z obchodních vztahů	0	0	0
2.	Závazky - ovládající a řídicí osoba	0	0	0
3.	Závazky - podstatný vliv	0	0	0
4.	Závazky ke společníkům, členům družstva a k účastníkům sdružení	0	0	0
5.	Dlouhodobé přijaté zálohy	0	0	0
6.	Vydané dluhopisy	0	0	0
7.	Dlouhodobé směnky k úhradě	0	0	0
8.	Dohadné účty pasivní	0	0	0
9.	Jiné závazky	2282	2739	3232
10.	Odložný daňový závazek	0	0	0
B. III.	Krátkodobé závazky	37976	125271	123433
B. III. 1.	Závazky z obchodních vztahů	23824	14877	93927
2.	Závazky - ovládající a řídicí osoba	0	0	0
3.	Závazky - podstatný vliv	0	0	0
4.	Závazky ke společníkům, členům družstva a k účastníkům sdružení	331	351	103
5.	Závazky k zaměstnancům	1394	1768	2335
6.	Závazky ze sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění	696	1077	1492
7.	Stát - daňové závazky a dotace	3692	413	12116
8.	Krátkodobé přijaté zálohy	6982	5557	12507
9.	Vydané dluhopisy	0	0	0
10.	Dohadné účty pasivní	857	1228	953
11.	Jiné závazky	0	0	0
B. IV.	Bankovní úvěry a výpomoci	33869	16250	72908
B. IV. 1.	Bankovní úvěry dlouhodobé	21250	16250	11250
2.	Krátkodobé bankovní úvěry	0	0	0
3.	Krátkodobé finanční výpomoci	12619	0	61658

Příloha č. 2: Výkaz zisků a ztrát 2005, 2006, 2007 (v tis. Kč)

Rok		2005	2006	2007
I.	Tržby za prodej zboží	473456	457227	741570
A.	Náklady vynaložené na prodané zboží	394143	387471	680114
+	Obchodní marže	79322	69756	61456
II.	Výkony	71345	87591	105749
II. 1.	Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb	70761	88937	106039
2.	Změna stavu zásob vlastní činnosti	547	-1346	-373
3.	Aktivace	0	0	83
B.	Výkonová spotřeba	79007	97797	105280
B. 1.	Spotřeba materiálů a energie	37961	44355	56050
B. 2.	Služby	41046	53442	49230
+	Přidaná hodnota	71623	59550	61925
C.	Osobní náklady	27645	32946	44878
C. 1.	Mzdové náklady	20201	24096	32954
C. 2.	Odměny členům orgánů společnosti a družstva	0	60	60
C. 3.	Náklady na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	7030	8306	11290
C. 4.	Sociální náklady	414	484	574
D.	Daně a poplatky	410	582	629
E.	Odpisy dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku	15124	18214	27184
III.	Tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu	10623	30409	25672
III. 1.	Tržby z prodeje dlouhodobého majetku	10623	30409	25672
III. 2.	Tržby z prodeje materiálu	0	0	0
F.	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku a materiálu	7882	20995	17241
F. 1.	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku	7882	20995	17241
F. 2.	Prodaný materiál	0	0	0
G.	Změna stavu rezerv a opravných položek v provozní oblasti a komplexních nákladů příštích období	18398	19038	-6650
IV.	Ostatní provozní výnosy	12742	14868	39763
H.	Ostatní provozní náklady	4328	3205	4324
V.	Převod provozních výnosů	0	0	0
I.	Převod provozních nákladů	0	0	0
*	Provozní výsledek hospodaření	21393	9847	39754
IV.	Tržby z prodeje cenných papírů a podílů	0	0	0
J.	Prodané cenné papíry a podíly	0	0	0
VII.	Výnosy z dlouhodobého finančního majetku	0	0	0
VII. 1.	Výnosy z podílů ovládaných a řízených osobách a v účetních jednotkách pod podstatným vlivem	0	0	0
VII. 2.	Výnosy z ostatních dlouhodobých cenných papírů a podílů	0	0	0
VII. 3.	Výnosy z ostatního dlouhodobého finančního majetku	0	0	0
VIII.	Výnosy z krátkodobého finančního majetku	0	0	0
K.	Náklady z finančního majetku	0	0	0
IX.	Výnosy z přecenění cenných papírů a derivátů	0	0	0
L.	Náklady z přecenění cenných papírů a derivátů	0	0	0
M.	Změna stavu rezerv a opravných položek ve finanční oblasti	0	0	0
X.	Výnosové úroky	19	18	42
N.	Nákladové úroky	1654	1838	3584
XI.	Ostatní finanční výnosy	5318	11622	2553
O.	Ostatní finanční náklady	3184	3436	2646

XII.	Převod finančních výnosů	0	0	0
P.	Převod finančních nákladů	0	0	0
*	Finanční výsledek hospodaření	499	6366	-3635
Q.	Daň z příjmů za běžnou činnost	6082	4671	9040
Q. 1.	- splatná	6082	4671	9040
Q. 2.	- odložená	0	0	0
**	Výsledek hospodaření za běžnou činnost	15618	11542	27079
XIII.	Mimořádné výnosy	0	0	0
R.	Mimořádné náklady	0	0	0
S.	Daň z příjmů z mimořádné činnosti	0	0	0
S. 1.	- splatná	0	0	0
S. 2.	- odložená	0	0	0
*	Mimořádný výsledek hospodaření	0	0	0
W.	Převod podílu na výsledku hospodaření společníkům (+/-)	0	0	0
***	Výsledek hospodaření za účetní období (+/-)	15618	11542	27079
****	Výsledek hospodaření před zdaněním (+/-)	21700	16213	36116

Příloha č. 3: Cash Flow 2005, 2006, 2007 (v tis. Kč)

Rok		2005	2006	2007		
P.	Stav peněžních prostředků a peněžních ekvivalentů na začátku účetního období		8132	17965	21526	
Peněžní toky z hlavní výdělečné činnosti (provozní činnosti)						
Z.	Účetní zisk nebo ztráta z běžné činnosti před zdaněním		21700	16213	36119	
A.	1	Úpravy o nepeněžní operace	31164	27766	33758	
A.	1	1	Odpisy stálých aktiv a umořování opravné položky k nabytému majetku	15124	18214	27184
A.	1	2	Změna stavu opravných položek, rezerv	17146	17146	11463
A.	1	3	Zisk z prodeje stálých aktiv	-2741	-9414	-8431
A.	1	4	Výnosy z dividend a podílů na zisku	0	0	0
A.	1	5	Vyúčtované nákladové úroky s výjimkou kapitalizovaných a vyúčtované výnosové úroky	1635	1820	3542
A.	1	6	Případné úpravy o ostatní nepeněžní operace	0	0	0
A.	*	Čistý peněžní tok z prov.činností před zdaněním, změnami prac. kapitálu a mim.položkami		52864	43979	69877
A.	2	Změny stavu nepeněžních složek pracovního kapitálu		12211	-43438	-24371
A.	2	1	Změna stavu pohledávek z provozní činnosti, přechodných účtů aktiv	7087	-26178	-14463
A.	2	2	Změna stavu krátkodobých závazků z provozní činnosti, přechodných účtů pasiv	-23239	48427	2338
A.	2	3	Změna stavu zásob	3941	-65687	-12246
A.	2	4	Změna stavu krátkodobého finančního majetku nespádajícího do peněžních prostř. a ekvivalentů	0	0	0
A.	**	Čistý peněžní tok z provozní činnosti před zdaněním a mimořádnými položkami		40853	541	45506
A.	3	Vyplacené úroky s výjimkou kapitalizovaných		-1654	-1838	-3584
A.	4	Přijaté úroky		19	18	42
A.	5	Zaplacená daň z příjmů za běžnou činnost a doměrky daně za minulá období		-6082	-4671	-9040
A.	6	Příjmy a výdaje spojené s mimořádným hospodářským výsledkem včetně daně z příjmů		0	0	0
A.	***	Čistý peněžní tok z provozní činnosti		32936	-5950	32324
Peněžní toky z investiční činnosti						
B.	1	Výdaje spojené s nabytím stálých aktiv		-26386	-141	
B.	2	Příjmy z prodeje stálých aktiv		2741	9414	8431
B.	3	Půjčky a úvěry spřízněným osobám		0	0	
B.	***	Čistý peněžní tok vztahující se k investiční činnosti		-23645	8273	8431
Peněžní toky z finančních činností						
C.	1	Dopady změn dlouhodobých, resp. krátkodobých závazků		543	457	351
C.	2	Dopady změn vlastního kapitálu na peněžní prostředky a ekvivalenty		1	781	
C.	2	1	Zvýšení peněžních prostředků z důvodů zvýšení základního kapitálu, emisního ážia atd.	0	0	
C.	2	2	Vyplacení podílů na vlastním jmění společníkům	0	0	
C.	2	3	Další vklady peněžních prostředků společníků a akcionářů	650	0	
C.	2	4	Úhrada ztráty společníky	0	0	
C.	2	5	Přímé platby na vrub fondů	-651	781	
C.	2	6	Vyplacené dividendy nebo podíly na zisku včetně zaplacené daně	0	0	
C.	***	Čistý peněžní tok vztahující se k finanční činnosti		542	1238	351
F.	Čisté zvýšení resp. snížení peněžních prostředků		9833	3561	41706	
R.	Stav peněžních prostředků a pen. ekvivalentů na konci účetního období		17965	21526	63232	