VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ
BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY

FAKULTA PODNIKATELSKÁ
ÚSTAV EKONOMIKY

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT
INSTITUT OF ECONOMICS

HODNOCENÍ FINANČNÍ SITUACE PODNIKU A NÁVRHY NA JEJÍ ZLEPŠENÍ

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

DIPLOMOVÁ PRÁCE
MASTER'S THESIS

AUTOR PRÁCE — Bc. VERONIKA KUPCOVÁ
AUTHOR

VEDOUCÍ PRÁCE — doc. Ing. MAREK ZINECKER, Ph.D.
SUPERVISOR

BRNO 2011

Vysoké učení technické v Brně
Fakulta podnikatelská

Akademický rok: 2010/2011
Ústav ekonomiky

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

Kupcová Veronika, Bc.

Podnikové finance a obchod (6208T090)

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

Hodnocení finanční situace podniku a návrhy na její zlepšení

v anglickém jazyce:

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

Pokyny pro vypracování:

Úvod
Cíle diplomové práce a postup řešení
Teoretická východiska práce
Charakteristika podnikatelského subjektu
Analýza současného stavu
Syntéza a návrhy na řešení v problémových oblastech
Závěr
Seznam použité literatury
Seznam příloh

Podle § 60 zákona č. 121/2000 Sb. (autorský zákon) v platném znění, je tato práce "Školním dílem". Využití této práce se řídí právním režimem autorského zákona. Citace povoluje Fakulta podnikatelská Vysokého učení technického v Brně. Podmínkou externího využití této práce je uzavření "Licenční smlouvy" dle autorského zákona.

Seznam odborné literatury:

BLAHA, Z. S., JINDŘICHOVSKÁ, I. Jak posoudit finanční zdraví firmy. 3. vyd. Praha: Management Press, 2006. 194 s. ISBN 80-7261-145-3.
GRÜNWALD, R., HOLEČKOVÁ, J. Finanční analýzy a plánování podniku. 1. vyd. Praha: Ekopress, 2007. 318 s. ISBN 978-80-86929-26-2.
KISLINGEROVÁ, E., HNILICA, J. Finanční analýza krok za krokem. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2005. 137 s. ISBN 80-7179-321-3.
RŮČKOVÁ, P. Finanční analýza – metody, ukazatele, využití v praxi. 2. vyd. Praha: Grada Publishing, 2008. 120 s. ISBN 978-80- 247-2481-2.
SEDLÁČEK, J. Finanční analýza podniku. 1. vyd. Brno: Computer Press, 2007. 154 s. ISBN 978-80-251-1830-6.

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

Termín odevzdání diplomové práce je stanoven časovým plánem akademického roku 2010/2011.

L.S.

Ing. Tomáš Meluzín, Ph.D. Ředitel ústavu	doc. RNDr. Anna Putnová, Ph.D., MBA Děkan fakulty

V Brně, dne 23.05.2011

ABSTRAKT

Tato diplomová práce hodnotí finanční zdraví podnikatelského subjektu za období 2007-2009. V průběhu zpracování diplomové práce byly aplikovány vybrané metody finanční a strategické analýzy, diagnostikovány silné a slabé stránky finančního hospodaření a formulovány návrhy řešení problémových oblastí řízení podnikových financí.

ABSTRACT

The master´s thesis is concerned with financial analysis and evaluates financial health of a company in the years 2007-2009. There are applied methods of financial analysis to analyze financial situation of the company. There are formulated proposals to address current problems which should result in the improvement of financial situation of the company in future years.

KLÍČOVÁ SLOVA

Finanční řízení podniku, finanční analýza, metody finanční analýzy, ukazatele finanční analýzy, pohledávky

KEY WORDS

Financial management, financial analysis, methods of financial analysis, financial indicators, receivables

BIBLIOGRAFICKÁ CITACE

KUPCOVÁ, V. *Hodnocení finanční situace podniku a návrhy na její zlepšení.* Brno: Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, 2011. 98 s. Vedoucí diplomové práce doc. Ing. Marek Zinecker, PhD.

ČESTNÉ PROHLÁŠENÍ

Prohlašuji, že předložená diplomová práce je původní a zpracoval jsem ji samostatně.

Prohlašuji, že citace použitých pramenů je úplná, že jsem ve své práci neporušila autorská práva (ve smyslu Zákona č. 121/2000 Sb., o právu autorském a o právech souvisejících s právem autorským).

V Brně dne 23. Května 2011

.....

Podpis

PODĚKOVÁNÍ

Na tomto místě bych velice ráda poděkovala doc. Ing. Marku Zineckerovi, Ph.D., za cenné rady, připomínky a konzultace během zpracování mé diplomové práce. Dále děkuji také paní Kateřině Rodekové ze společnosti PELA Trade, s.r.o za poskytnuté informace, které byly potřebné pro zpracování této diplomové práce.

OBSAH

OBSAH **8**

ÚVOD **11**

1. VYMEZENÍ CÍLE DIPLOMOVÉ PRÁCE **12**

2. TEORETICKÁ VÝCHODISKA **13**

2.1. PODSTATA FINANČNÍ ANALÝZY 13

2.1.1. Cíle finančního řízení *14*

2.1.2. Uživatelé finanční analýzy *14*

2.1.3. Srovnatelnost údajů *15*

2.2. VSTUPNÍ DATA 16

2.2.1 Rozvaha *17*

2.2.2. Výkaz zisku a ztráty *18*

2.2.3. Cash flow *19*

2.3. METODY FINANČNÍ ANALÝZY 21

2.3.1. Elementární (základní) metody *21*

2.3.2. Vyšší metody *22*

2.4. ANALÝZA ABSOLUTNÍCH UKAZATELŮ 23

2.4.1. Horizontální analýza (trendová) *23*

2.4.2. Vertikální analýza (procentní) *24*

2.5. ANALÝZA POMĚROVÝCH UKAZATELŮ 24

2.5.1. Ukazatele rentability *25*

2.5.2. Ukazatele zadluženosti *26*

2.5.3. Ukazatele likvidity *28*

2.5.4. Ukazatele aktivity *29*

2.5.5. Provozní ukazatele *30*

2.6. ANALÝZA ROZDÍLOVÝCH UKAZATELŮ 31

2.6.1. Čistý pracovní kapitál *31*

2.6.2. Čisté pohotové prostředky *32*

2.6.3. Čistý peněžní majetek *33*

2.7. ANALÝZA SOUSTAV UKAZATELŮ 33

2.7.1. Pyramidové rozklady *33*

2.7.2. Altmanův index finančního zdraví *34*

2.7.3. Index IN 01 ..... *35*

3. ANALÝZA SOUČASNÉ SITUACE **36**

3.1. Představení společnosti ... 36
3.2. Předmět podnikání a produkty ... 36
3.3. Organizační struktura ... 38
3.4. Poslání a strategie ... 38
3.5. Strategická analýza ... 39
3.5.1. SLEPT analýza ... 39
3.5.2. Porterova analýza ... 42
3.5. SWOT analýza ... 46
4. FINANČNÍ ANALÝZA ... 47
4.1. Analýza absolutních ukazatelů ... 47
4.1.1. Horizontální analýza ... 47
4.1.2. Vertikální an ... 52
4.2. Analýza poměrových ukazatelů ... 57
4.2.1. Ukazatele rentability ... 57
4.2.2. Ukazatele zadluženosti ... 58
4.2.3. Ukazatele likvidity ... 59
4.2.4. Ukazatele aktivity ... 61
4.2.5. Provozní ukazatele ... 63
4.3. Analýza rozdílových ukazatelů ... 64
4.4. Analýza soustav ukazatelů ... 65
4.4.1. Altmanův index finančního zdraví ... 65
4.4.2. Index IN 01 ... 67
4.5. Shrnutí výsledků ... 68
5. NÁVRHY NA ŘEŠENÍ PROBLÉMOVÝCH OBLASTÍ ... 73
5. 1. Návrh na řízení pohledávek z obchodního styku ... 73
5.1.1. Zajišťovací instrumenty ... 74
5.1.2. Nedobytné pohledávky ... 76
5.1.2. Hodnocení bonity zákazníka ... 77
5.1.3. Skonto ... 79
5.1.4. Zavedení faktoringu ... 84
ZÁVĚR ... 88
SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY ... 90
SEZNAM OBRÁZKŮ ... 93
SEZNAM TABULEK ... 93

SEZNAM GRAFŮ **94**

SEZNAM PŘÍLOH **94**

PŘÍLOHY **95**

ÚVOD

V dnešní době neustálých změn je velice těžké sledovat rozvíjející se postupy a zavádět nové metody. Pro podniky, které chtějí obstát v konkurenčním boji je však nezbytné udržet si přehled o vývojových trendech svého okolí a pružně se jim přizpůsobit. Úspěšná společnost musí hledat nové trhy pro své uplatnění, udržovat si stávající zákazníky, hledat nové zákazníky, reagovat na nově vzniklé podmínky podnikání a znát svou finanční situaci. Je také nutné provádět analýzy všech faktorů, jejichž vývoj a chování se jakýmkoliv způsobem může odrazit v činnosti podniku. Díky těmto předpokladům pak může společnost ohodnotit svou pozici a snáze najít strategii pro svůj budoucí vývoj.

Mezi základní finanční cíle podniku patří dlouhodobá maximalizace tržní hodnoty, se kterou je spojeno udržení trvalé platební schopnosti a dlouhodobé likvidity a udržení vysokého kladného výsledku hospodaření a rentability vlastního kapitálu. Proto je nutné neustále sledovat finanční situaci podniku a jeho hospodaření s dostupnými prostředky a hodnotit je pomocí různých nástrojů.

Jedním z těchto nástrojů je finanční analýza, která tvoří významnou část finančního řízení podniku. Umožňuje stanovit úroveň finančního zdraví, podle dosažených výsledků daných ukazatelů ohodnotit současný stav a včas rozpoznat blížící se finanční problémy. Vychází z účetních dat společnosti za určité období. Pomáhá určit silné stránky, které je možno dále rozvíjet a upevňovat, upozorní na slabé stránky, které by mohly přinést problém, a vymezí jejich příčiny. Tímto se velkým dílem podílí na rozhodování v oblasti finančního řízení.

1. VYMEZENÍ CÍLE DIPLOMOVÉ PRÁCE

Základním cílem diplomové práce je na základě vybraných metod finanční analýzy posoudit finanční zdraví podnikatelského subjektu a na základě zjištěných výsledků formulovat návrhy opatření, která povedou k jeho zlepšení v budoucím období.

Teoretická část práce bude zaměřena na interpretaci teoretických poznatků z oblasti finanční analýzy, ujasnění základních pojmů a vysvětlení užití jednotlivých ukazatelů.

V další kapitole bude představena společnost PELA Trade, s.r.o., její předmět podnikání, produkty, poslání a strategie. Dále zhodnotím současný stav tohoto podniku pomocí strategické a finanční analýzy. Pro formulování vnějšího okolí bude použita SLEPT analýza, pro vnitřní okolí Porterův model 5ti konkurenčních sil.

Na účetní data za roky 2006 – 2009, které mi byly poskytnuty společností, budou aplikovány vybrané ukazatele finanční analýzy. Bude použita analýza absolutních ukazatelů, poměrových ukazatelů, rozdílových ukazatelů a soustav ukazatelů.
Na základě dosažených výsledků bude možno vyhodnotit situaci, v které se podnik nachází ve sledovaném období.

Poslední část bude věnována návrhům pro zlepšení současné situace podniku. Tyto návrhy budou odvozeny na základě výsledků, získaných v předchozí kapitole.

2. TEORETICKÁ VÝCHODISKA

2.1. Podstata finanční analýzy

V současnosti se neustále mění ekonomické prostředí a spolu s těmito změnami dochází ke změnám ve firmách, které jsou součástí tohoto prostředí. Úspěšná firma se při svém hospodaření bez rozboru finanční situace již neobejde. V literatuře můžeme najít mnoho definic finanční analýzy, ale jejich podstata je stále stejná. Finanční analýza je součástí komplexu finančního řízení a představuje nástroj pro ohodnocení minulosti, současnosti a také budoucnosti hospodaření v podniku. Jejím hlavním úkolem je vytěžit z účetních výkazů a dalších zdrojů informace, posoudit zdraví podniku a připravit podklady pro potřebná řídící rozhodnutí. Hlavním objektem analýzy je podnik, mohou to být ale i nepodnikatelské právnické subjekty (např. obce nebo města)

Pokud bychom hledali kořeny finanční analýzy, dospěli bychom k závěru, že je finanční analýza stará jako samotné peníze. Postupem času došlo ke změně struktur a úrovně prováděných finančních analýz, avšak jejich princip a důvody sestavování zůstaly téměř stejné. Snad nejvíce teoretických prací a metod a jejich následná praktická aplikace se uskutečnili ve Spojných státech. Zde byly také poprvé použity informace z účetních výkazů jako měřítko pro porovnání jednotlivých podniků. (8)

Pojem finanční analýza pochází z angličtiny, Financial Analysis, ale v Evropě jsme se mohli setkat spíše s pojmem bilanční analýza, který se používal zejména do konce 90. let (8)

Obvykle se rozlišují dva přístupy k hodnocení hospodářských jevů, a to fundamentální analýza a technická analýza.
Fundamentální analýza provádí rozbory založené na vzájemných souvislostech mezi ekonomickými a mimoekonomickými jevy, na zkušenostech odborníků a jejich subjektivních odhadech. Zpracovává tedy spíše údaje kvalitativní povahy, kvantitativní informace využívá bez algoritmizovaných postupů.
Technická analýza se opírá o použití algoritmizovaných (např. matematických, statických, ekonometrických, aj.) metod ke kvantitativnímu zpracování dat s následným kvalitativním posouzením výsledků. (11)

2.1.1. Cíle finančního řízení

Mezi základní cíle finančního řízení podniku patří dosažení finanční stability, kterou hodnotíme pomocí dvou kritérií a to schopností produkovat zisk a zajistit platební schopnost podniku. (14)

Schopnost přinášet zisk, zajišťovat přírůstek majetku a zhodnocovat vložený kapitál je považováno za nejdůležitější, neboť postihuje podstatu podnikání jako takového. Každý vstupuje do podnikání s myšlenkou zhodnocování peněz, respektive rozšíření vlastního bohatství.

Zajištění platební schopnosti je na první pohled cíl druhotný ale je potřeba si uvědomit, že bez platební schopnosti neexistuje možnost nadále fungovat a předznamenává konec podnikatelské činnosti firmy. (9)

2.1.2. Uživatelé finanční analýzy

Všechny hlavní skupiny uživatelů finanční analýzy mají v různé míře zájem především na rentabilitě podniku a jeho dobrém hodnocení na kapitálovém trhu.
Mezi hlavní uživatele finanční analýzy patří podnik, respektive vedení podniku, vlastníci a věřitelé (zejména banky), dále obchodní věřitelé (dodavatelé) a držitelé podnikových obligací.

Manažeři využívají informace poskytované finančním účetnictvím zejména pro dlouhodobé a operativní finanční řízení podniku a tvorbu zpětné vazby mezi řídícím rozhodnutím a jeho praktickým důsledkem. Znalost finanční situace jim umožňuje správně se rozhodovat při získávání finančních zdrojů, zjišťování optimální majetkové struktury a vhodného způsobu jejího financování, při alokaci volných peněžních prostředků, při rozdělování disponibilního zisku apod. (3)
Primárními uživateli jsou akcionáři a vlastníci, kteří do podniku vložili kapitál. Investoři využívají informace z hlediska kontrolního při sledování likvidity, dosaženého zisku s trvalého rozvoje podniku, a investičního při rozhodování o budoucích investicích. Hlavní zájem akcionářů se soustřeďuje na míru rizika a míru výnosnosti vloženého kapitálu a chtějí se ujistit, že jejich peníze jsou vhodně uloženy. (3)

Banky si žádají co nejvíce informací o finančním stavu potenciálního dlužníka, aby se při poskytování úvěru mohli správně rozhodnout. Prověřují tzv. bonitu dlužníka, což znamená, že banka prověřuje strukturu majetku a finanční zdroje, kterými je majetek financován a především stávající a budoucí výsledky hospodaření. Stěžejní význam má rentabilita, která podává informace o tom, jak efektivně podnik hospodaří, zda má podnik dostatek finančních zdrojů pro krytí svých závazků a zda bude schopen splácet požadovaný úvěr a úroky. (3)

Dodavatelé se zajímají především o to, zda je schopen podnik splatit své závazky a jde jim především o krátkodobou prosperitu. U dlouhodobých dodavatelů se soustřeďuje zájem na dlouhodobou stabilitu, trvalé obchodní kontakty, s cílem zajisti odbyt u perspektivního zákazníka. (3)

Odběratelé se o finanční situaci zajímají při dlouhodobém obchodním vztahu, aby v případě finančních potíží dodavatele neměli problémy s vlastním zajištěním výroby. (3)

Konkurenti se zajímají o finanční informaci podobných podniků nebo celého odvětví za účelem srovnání s jejich výsledky hospodaření, rentability, cenovou politikou, investiční aktivity, výší a hodnotou zásob, jejich obratovost apod. (3)

Zaměstnanci mají přirozený zájem na prosperitě, hospodářské a finanční stabilitě svého podniku, protože jim jde o zachování pracovních míst a mzdových podmínek. (3)

Stát a jeho orgány potřebují informace z mnoha důvodů. Může se jednat o různé statistiky, kontrolu plnění daňových povinností, rozdělování finanční výpomoci, pro formulování hospodářské politiky státu. (3)

2.1.3. Srovnatelnost údajů

Pro finanční analýzu má velký význam zajištění srovnatelnosti údajů uložených v účetních výkazech, nutné k tomu, aby každý ukazatel v nich obsažený měl přesně vymezený obsah. Dodržení požadavku srovnatelnosti nutné k mezipodnikovému porovnání není u tuzemských firem snadné, protože podniky mohou využít určitou svobodu, kterou jim účetnictví ponechává. Mezinárodní srovnání firem je ještě

složitější, protože každá země má svoji vlastní úpravu účetnictví, odlišnou legislativu, jiné kulturní a sociální prostředí. Má-li mít srovnání praktický význam, musí být splněny podmínky srovnatelnosti, podobnosti a homogenity. (7)

Srovnatelnost ekonomických subjektů je podmíněna řadou faktorů. (7)

- Hlediska oborové srovnatelnosti:
  - srovnatelnost vstupů,
  - srovnatelnost technologií,
  - srovnatelnost výstupů,
  - srovnatelnost okruhu zákazníků.
- Geografické hledisko
- Politické hledisko
- Historické hledisko
- Ekologické hledisko
- Legislativní hledisko

2.2. Vstupní data

Kvalita informací, která podmiňuje úspěšnost finanční analýzy, do velké míry závisí na použitých vstupních informacích. Měly by být nejen kvalitní, ale zároveň také komplexní. Je důležité podchytit všechna data, která by mohla jakýmkoliv způsobem zkreslit výsledky hodnocení finančního zdraví. Analytik má v dnešní době daleko větší možnosti čerpání informací a je schopen mnohem lépe obsáhnout mnohem více problematických aspektů, než tomu bylo dříve. Přesto podstata zůstává stejná, protože základní data jsou nejčastěji čerpána z účetních výkazů. (10)

Zdroje můžeme třídit podle několika hledisek, například na finanční a nefinanční nebo na kvantifikovatelné a nekvantifikovatelné. Jejich kombinací lze rozlišit tři hlavní skupiny informačních zdrojů: (10)

- finanční (účetní výkazy, předpovědi finančních analytiků, burzovní zpravodajství, kurzovní lístky, mediální ekonomické zpravodajství),
- kvantifikovatelné nefinanční (podniková statistika a jiné podnikové evidence, prospekty, interní směrnice, oficiální ekonomická statistika),

- nekvantifikovatelné (zprávy vedoucích pracovníků a auditorů, komentáře manažerů, nezávislá hodnocení a prognózy, odhady různých analytiků).

Hlavním smyslem finančních výkazů je vyjádřit pravdivé informace, ze kterých získáme věrný obraz o finanční a majetkové situaci podniku. Účetnictví plní tedy funkci: (13)

- informačního zdroje pro potřeby finančního řízení podniku,
- registrační (vedení soustavných zápisů o podnikových jevech),
- důkazního prostředku v případě sporů,
- podkladu pro vyměření daňové povinnosti.

2.2.1 Rozvaha

Rozvaha je účetním výkazem, který zachycuje bilanční formou stav dlouhodobého hmotného a nehmotného majetku (aktiva) a zdrojů jejich financování (pasiva) vždy k určitému datu. Zpravidla se sestavuje k poslednímu dni každého roku, respektive v kratším období. Představuje základní přehled o majetku ve statické podobě. Jde o získání informací o třech oblastech, a to majetkové situaci podniku, kde zjišťujeme v jakých konkrétních druzích je majetek vázán, jak je oceněn, na nakolik je opotřeben, jak rychle se obrací, optimálnost složení apod., další oblastí jsou zdroje financování, z nichž byl majetek pořízen a zajímáme se především o výši vlastních a cizích zdrojů financování a jejich strukturu, a třetí oblastí je finanční situaci podniku, kde zjistíme, jakého zisku dosáhl, jak je rozdělit, zda je podnik schopen dostát svým závazkům. (10)

Obrázek 1: Struktura rozvahy

AKTIVA	PASIVA
Dlouhodobý majetek ▪ Hmotný ▪ Nehmotný ▪ Finanční	**Vlastní zdroje** ▪ Základní kapitál ▪ Fondy – rezervní, kapitálové, tvořené ze zisku ▪ Hospodářský výsledek
Oběžný majetek ▪ Zásoby ▪ Pohledávky ▪ Krátkodobý finanční majetek ▪ Peněžní prostředky	**Cizí zdroje** ▪ Rezervy ▪ Závazky ▪ Bankovní úvěry
Časové rozlišení	Časové rozlišení

Zdroj: vlastní zpracování na základě literatury (10)

2.2.2. Výkaz zisku a ztráty

Výkaz zisku a ztráty je písemný přehled o výnosech, nákladech a výsledku hospodaření za určité období. Zachycuje pohyb výnosů a nákladů, nikoliv příjmů a výdajů. Sleduje se struktura výkazu a dynamika jeho položek. Sestavuje se pravidelně v ročních nebo kratších intervalech. V rámci analýzy se zaměřujeme především na to, jak jednotlivé položky ovlivnily výsledek hospodaření a tyto údaje jsou pak významným podkladem hodnocení ziskovosti podniku. Výkaz zisku a ztráty obsahuje tokové veličiny a jejich změny v čase nemusí být rovnoměrné. Problémem je, že se nákladové a výnosové položky neopírají o skutečné peněžní toky, příjmy a výdaje, a proto čistý zisk neobsahuje skutečnou dosaženou hotovost získanou hospodařením v daném období. Například výnosy z prodeje zahrnují okamžité uhrazení v hotovosti, fakturaci a prodej odběratelům na úvěr, ale nezahrnují inkaso plateb z prodeje, který byl realizován na úvěr v předchozím období. Dalším problémem je například, že náklady nemusejí být zaplaceny ve stejném období, za jaké se výkazu objevují, nebo některé nejsou vůbec hotovostním výdajem (odpisy, patenty apod.). (9)

Obrázek 2: Struktura výkazu zisku a ztráty

VÝKAZ ZISKU A ZTRÁTY
Výnosy z provozní činnosti
- Náklady z provozní činnosti
Výsledek hospodaření z provozní činnosti
Výnosy z finanční činnosti
- Náklady z finanční činnosti
Výsledek hospodaření z finanční činnosti
Výsledek hospodaření za běžnou činnost
- daň z příjmů z běžné činnosti
Výsledek hospodaření za běžnou činnost po zdanění (čistý)
Mimořádné výnosy
- Mimořádné náklady
Mimořádný výsledek hospodaření
- daň z příjmů z mimořádné činnosti
Mimořádný výsledek hospodaření po zdanění (čistý)
Výsledek hospodaření za účetní období
Výsledek hospodaření před zdaněním

Zdroj: vlastní zpracování na základě literatury (9)

2.2.3. Cash flow

Jak vyplynulo z dříve uvedených informací, je nutné sestavit výkaz o tvorbě a použití peněžních prostředků a reálnosti dosaženého výsledku hospodaření. Zatímco v rozvaze se porovnávají aktiva a pasiva, ve výsledovce náklady a výnosy, ve výkazu o peněžních tocích se porovnávají příjmy a výdaje. Tento výkaz přiřazuje náklady k výkonům, které s těmito náklady věcně a časově souvisejí.

Má relativně krátkou historii, v České republice se začal požívat od roku 1993. Jeho struktura vychází ze zvyklostí, doporučení nebo směrnic jednotlivých zemí. (10)
Sestavuje se přímou nebo nepřímou metodou. Přímá metoda spočívá ve vyčlenění operací s peněžními prostředky ze souboru všech hospodářských operací a jejich samostatné sledování. Nepřímé metody spočívají buď v rozvahových a výsledkových

operací, které mají vztah k peněžním prostředkům nebo v úpravě hospodářského výsledku o další položky. (10)

Výkaz je možno rozdělit na tři části, provozní, investiční a finanční činnost. Nejdůležitější částí je část týkající se provozní činnosti. Umožňuje nám zjistit, do jaké míry výsledek hospodaření za běžnou činnost odpovídá skutečně vydělaným penězům a jak je produkce peněz ovlivněna změnami pracovního kapitálu a jeho složkami. Jde tedy o výsledky provozní činnosti, změny pohledávek u odběratelů, změny závazků u dodavatelů, změny zásob apod. Oblast investiční činnosti ukazuje výdaje týkající se pořízení investičního majetku a strukturu výdajů, také rozsah příjmů z prodeje z investičního majetku, který je vykazován v tomto účetním výkazu. Poslední oblastí je finanční činnost, ve které hodnotíme vnější financování, zejména typy dlouhodobého kapitálu, splácení a přijímaní dalších úvěrů, pohyby vlastního jmění (výplata dividend, zvyšování vlastního jmění, a pod). (10)

Obrázek 3: Struktura výkazu o peněžních tocích

VÝKAZ O PENĚŽNÍCH TOCÍCH
Počáteční stav peněžních prostředků a ekvivalentů na začátku účetního období
Zisk/ ztráta za běžnou činnost před zdaněním
+/- úpravy o nepeněžní operace
* čistý peněžní tok z provozní činnosti před zdaněním, změnami pracovního kapitálu a mimořádnými položkami
+/- změny stavu nepeněžních složek pracovního kapitálu
** čistý peněžní tok z provozní činnosti před zdaněním a mimořádnými položkami
+/- úroky
- daň z příjmů
+/- položky spojené s mimořádným výsledkem hospodaření
+ přijaté dividendy a podíly na zisku
*** čistý peněžní tok z provozní činnosti
*** peněžní toky z investiční činnosti
*** peněžní toky z finanční činnosti
Čisté zvýšení/ snížení peněžních prostředků (celkový peněžní tok za období)
Stav peněžních prostředků a ekvivalentů na konci účetního období

Zdroj: vlastní zpracování (10)

2.3. Metody finanční analýzy

Rozvoj matematických, statistických a ekonomických věd umožnil, aby vznikla celá řada metod hodnocení finančního zdraví firmy, které je možno s úspěchem aplikovat. Při realizaci se musí dbát na několik faktorů, účelnost, nákladnost a spolehlivost.
Účelnost znamená, že musí odpovídat předem zadanému cíly. Analytik pracuje vždy na zakázku a musí si uvědomit, k jakému účelu má výsledná analýza sloužit. Musí mít ale vždy na paměti, že ne pro každou firmu se hodí stejná soustava ukazatelů nebo jedna konkrétní metoda. (6)

Nákladnost je dána náklady, které souvisí s vypracováním analýzy (čas a kvalifikovaná práce), měli by však mít přiměřenou návratnost. Spolehlivost spočívá ve kvalitním využití všech dostupných dat. Čím spolehlivější budou vstupní informace, tím spolehlivější by měli být výsledky plynoucí z analýzy. (6)

Každá metoda musí mít zpětnou vazbu na cíl, který má plnit a také by měla fungovat kontrola, zda použitá metoda nejlépe odpovídá vytyčenému cíli. Obecně platí: čím lepší metody, tím spolehlivější závěry, tím nižší riziko chybného rozhodnutí a tím vyšší naděje na úspěch.

2.3.1. Elementární (základní) metody

Elementární metody jsou založeny na základních aritmetických operacích s ukazateli, to znamená, že si vystačíme s elementární matematikou a procentním počtem. Jejich výhodou je jednoduchost a nenáročnost zpracování, bohužel nejsou vždy použitelné. (6)

Tyto metody pracují s pojmem ukazatel, kterým rozumíme buď přímo položky účetních výkazů, nebo údaje odvozené na základě elementárních matematických operací.
Metody můžeme rozdělit na: (6)

- analýzu absolutních ukazatelů,
- analýzu rozdílových a tokových ukazatelů,
- analýzu poměrových ukazatelů,
- analýzu soustav ukazatelů.

Schéma třídění ukazatelů

UKAZATELE

- ✓ **Extenzivní**
  - **Stavové**
    - Položky aktiv
    - Položky pasiv
  - **Rozdílové**
    - Čistý pracovní kapitál
    - Čistý pracovní majetek
    - Čisté pohotové prostředky
  - **Tokové**
    - Cash flow
    - Položky výkazu zisku a ztráty
    - Trendy extenz. Ukazatelů
  - **Nefinanční**
- ✓ **Intenzivní**
  - **Stejnorodé**
    - Procentní
    - Vztahové
  - **Nestejnorodé**
    - Doby obratu
    - Rychlostní
    - Ostatní

2.3.2. Vyšší metody

Tyto metody vyžadují náročnější matematické úvahy a postupy. Můžeme je rozdělit do dvou skupin: (6)

- ✓ **Matematicko - statistické metody**
  - bodové a intervalové odhady ukazatelů,
  - statistické testy odlehlých dat,
  - empirické distribuční funkce,
  - regresní a korelační analýza,
  - autoregresní modelování,
  - analýza rozptylu,
  - vícerozměrné analýzy,
  - robustní metody.

- ✓ **Nestatistické metody**
    - metody založené na alternativní teorii množin,
    - metody formální matematické logiky,
    - expertní systémy,
    - metody fraktální geometrie,
    - neuronové sítě,
    - metody založené na gnostické teorii neurčitých dat.

2.4. Analýza absolutních ukazatelů

Tato metoda využívá ke sledování a hodnocení finanční situace podniku přímo údaje obsažené v účetních výkazech a patří k nejjednodušším nástrojům hodnocení. Posuzuje změny ve struktuře aktiv i pasiv podniku a jejich vývoj v čase nebo porovnává jejich relativní změny mezi podniky navzájem pomocí techniky procentního rozboru. (7)

2.4.1. Horizontální analýza (trendová)

Horizontální analýza porovnává jednotlivé položky v čase. Je v zásadě obsažena již v samotné rozvaze a výsledovce, protože jsou v ní srovnány peněžní částky položek ve dvou obdobích – běžném a minulém. Máme-li dostatečnou časovou řadu, jsme pak schopni vysledovat určité tendence směřování sledovaných veličin a vyvodit patřičné závěry. (7)

Změnu lze zobrazit buď jako absolutní hodnotu (odečtení hodnoty položky současného roku od hodnoty položky předešlého roku), která zobrazuje celkovou změnu v peněžních jednotkách nebo jako relativní hodnotu (procentuální změna jednotlivé položky). (7)

2.4.2. Vertikální analýza (procentní)

Vertikální analýza se zabývá stupňovitým rozborem jednotlivých složek tvořících jeden souhrnný finanční ukazatel. Tato analýza tak ukazuje podíl jednotlivých položek na jejích agregovaných hodnotách (např. podíl položky budovy na dlouhodobém hmotném majetku a dále podíl tohoto dlouhodobého hmotného majetku na celkových aktivech). Můžeme tak sledovat změny ve struktuře jednotlivých položek finančních výkazů v čase. (24)

Z pohledu vertikální analýzy lze pohlížet na celou řadu těchto údajů, například na celkové náklady, celkové výnosy, příjmy, výdaje apod. Nejjednodušší podoba vertikální analýzy představuje procentuální vyjádření struktury daného ekonomického ukazatele. Výhodou vertikální analýzy je, že nezávisí na meziroční inflaci a umožňuje srovnatelnost výsledků analýzy z různých let. (24)

Při této analýze účetní výkazy mnoho vypoví o ekonomice firmy. Struktura aktiv informuje o tom, do čeho firma investovala kapitál a zda brala v úvahu hledisko výnosnosti a ze struktury pasiv se dozvíme, z jak drahých zdrojů byl majetek pořízen.

2.5. Analýza poměrových ukazatelů

Poměrové ukazatele charakterizují vzájemný vztah mezi dvěma položkami účetních výkazů pomocí jejich podílu, mezi těmito položkami musí existovat vzájemná souvislost. Analýza účetních výkazů pomocí poměrových ukazatelů je jednou z nejoblíbenějších a také nejrozšířenějších metod, protože umožňuje získat rychlý a nenákladný obraz o základních finančních charakteristikách podniku, umožňuje provádět analýzu časového vývoje finanční situace dané firmy, je vhodným nástrojem pro porovnání finanční situace firmy s podobnými firmami a může být použita také jako vstupní údaj pro matematické modely. (7)

2.5.1. Ukazatele rentability

Ukazatele rentability měří úspěšnost při dosahování podnikových cílů srovnáváním zisku s jinými veličinami vyjadřujícími prostředky vynaložené na dosažení tohoto výsledku hospodaření.

Nejdůležitější ukazatele: (6)

- ROI – rentabilita vloženého kapitálu (return on investement),
- ROA – rentabilita celkového kapitálu (return on assets),
- ROE – rentabilita vlastního kapitálu (return on common equity),
- ROS – rentabilita tržeb (return on sales),
- ROCE – rentabilita dlouh. investovaného kapitálu (return on capitalemploeyd).

Rentabilita vloženého kapitálu

$$ROI = \frac{EBIT}{Celková\ kapitál} \cdot 100\ \%$$

Tento ukazatel patří mezi nejdůležitější způsoby hodnocení podnikatelské činnosti a vyjadřuje poměření celkového zisku s výší podnikových zdrojů, jichž bylo užito k jeho dosažení. (6)

Rentabilita celkového kapitálu

$$ROA = \frac{EAT}{Celková\ aktiva} \cdot 100$$

Tento ukazatel poměřuje zisk s celkovými aktivy investovanými do podnikání bez ohledu na to, z jakých zdrojů jsou financována, zda jde o zdroje vlastní nebo cizí. ROA se využívá nejen ke komplexnímu posouzení výdělkové schopnosti podniku jako celku, ale i při hodnocení výsledku práce dosažených ve vnitropodnikových složkách. (6)

Rentabilita vlastního kapitálu

$$ROE = \frac{EAT}{Vlastní\ kapitál} \cdot 100$$

Ukazatel rentability vlastního kapitálu hodnotí výnosnost kapitálu, který do podniku vložili investoři a vlastníci, zda výnos odpovídá velikosti jejich investičního rizika. Pokud bude hodnota ROE dlouhodobě nižší nebo rovna výnosnosti cenných papírů garantovaných státem, bude se investor snažit investovat svůj kapitál jinde, výnosnějším způsobem. (6)

Rentabilita tržeb

$$ROS = \frac{EAT}{Tržby} \cdot 100$$

Důležitým ukazatelem jsou tržby dosažené za časovou jednotku, jsou tržním ohodnocením výkonů podniku. Tržby ve jmenovateli představují výsledky práce firmy v částce, která se do firmy vrátí k pokrytí nákladů a k vytvoření zisku. Tržní úspěšnost je ovlivněna mnoha faktory, kam patří hodnota výrobku nebo služby, cenová politika, marketingová strategie, módní vlivy aj. (6)

Rentabilita dlouhodobě investovaného kapitálu

$$ROCE = \frac{EAT + nákladové\ úroky}{Vl.kapitál + Dl.závazky} \cdot 100$$

V čitateli jsou celkové výnosy všech investorů a ve jmenovateli jsou dlouhodobé finanční prostředky, které má firma k dispozici. Slouží k prostorovému srovnání firem, zejména k hodnocení monopolních, veřejně prospěšných společností. (6)

2.5.2. Ukazatele zadluženosti

Udávají vztah mezi vlastními a cizími zdroji financování firmy, měří rozsah, v jakém firma používá k financování dluhy. Zadluženost není pouze negativní charakteristikou, může přispět k celkové rentabilitě a tím i vyšší tržní hodnotě firmy, ale zároveň zvyšuje riziko finanční nestability.

Nejdůležitější ukazatele: (11)

- celková zadluženost,
- koeficient samofinancování,
- doba splácení dluhu,

- úrokové krytí.

Celková zadluženost

$$Celková\ zadluženost = \frac{Cizí\ zdroje}{Celková\ aktiva} \cdot 100$$

Čím je větší podíl vlastního kapitálu, tím je větší bezpečností polštář proti ztrátám věřitelů, v případě likvidace, proto věřitelé preferují nízký ukazatel zadluženosti. Vlastníci zase hledají větší finanční páku, aby znásobili svoje výnosy. Je-li ukazatel vyšší než oborový průměr, bude pro společnost obtížné získat dodatečné zdroje. Věřitelé budou váhat, zda peníze poskytnout a pokud ano, tak za vyšší úrokovou sazbu. (11)

Koeficient samofinancování

$$Koeficient\ samofinancování = \frac{Vlastní\ kapitál}{Celková\ aktiva} \cdot 100$$

Koeficient samofinancování udává, do jaké míry jsou aktiva financována vlastním kapitálem. Vyjadřuje finanční nezávislost firmy. Je doplňkem k ukazateli celkové zadluženosti. (11)

Doba splácení dluhu

$$Doba\ splácení\ dluhu = \frac{Cizí\ zdroje - krátkodobý\ finanční\ majetek}{Provozní\ cash\ flow}$$

Udává, po kolika letech by byl podnik při stávající výkonnosti schopen splatit své dluhy. Ukazatel u finančně zdravých podniků dosahuje přibližně výše 3 let, průměrná úroveň v průmyslu se uvádí kolem 4 let. (11)

Úrokové krytí

$$Úrokové\ krytí = \frac{EBIT}{Nákladové\ úroky}$$

Udává, kolikrát zisk před nákladovými úroky a před zdaněním převyšuje placené úroky. Je důležitý, pokud chce firma zjistit, jestli je její dluhové zatížení ještě únosné. (11)

2.5.3. Ukazatele likvidity

Charakterizují schopnost firmy dostát svým závazkům. Schopnost podniku hradit své závazky je jednou ze základních podmínek jeho existence.

Nejdůležitější ukazatele: (6)

- běžná likvidita,
- pohotová likvidita,
- okamžitá likvidita.

Běžná likvidita

$$Běžná\ likvidita = \frac{Oběžná\ aktiva}{Krátkodobé\ závazky + Krátkodobé\ bankovní\ úvěry}$$

Ukazuje, kolikrát pokrývají oběžná aktiva krátkodobé závazky. Firma s nevhodnou strukturou oběžných aktiv se může snadno ocitnout v obtížně finanční situaci. Standardní hodnota tohoto ukazatele u finančně zdravých firem je 2 -3. Pokud hodnota klesne pod 1, znamená to, že podnik nemá dostatek pohotových zdrojů. (6)

Pohotová likvidita

$$Pohotová\ likvidita = \frac{Oběžná\ aktiva - zásoby}{Krátkodobé\ závazky + Krátkodobé\ bankovní\ úvěry}$$

Ve snaze odstranit nevýhody předchozího ukazatele vylučuje z oběžných aktiv zásoby. Doporučení pro tento ukazatel je, že hodnoty by neměly klesnout pod 1. Vysoká hodnota znamená, e velký objem aktiv je vázán ve formě prostředků, které přináší jen malý úrok. (6)

Okamžitá likvidita

$$Okamžitá\ likvidita = \frac{Krátkodobý\ finanční\ majetek}{Krátkodobé\ závazky + Krátkodobé\ bankovní\ úvěry}$$

Měří schopnost firmy hradit právě splatné dluhy. Do těchto aktiv jsou zahrnuty pouze peníze v hotovosti a na běžných účtech (6)

2.5.4. Ukazatele aktivity

Měří, jak efektivně firma hospodaří se svými aktivy. Má-li jich více než je účelné, vznikají zbytečné náklady a tím i nízký zisk. Má-li jich nedostatek, pak se musí vzdát potenciálních výhodných příležitostí a přichází o výnosy, který by mohla získat. Měří rychlost obratu vložených prostředků nebo rychlost obratu jednotlivých položek a hodnotí vázanost kapitálu v určitých formách aktiv. Říkají, kolikrát se obrátí určitý druh majetku za stanovený časový interval. (11)

Nejdůležitější ukazatele: (11)

- obrat celkových aktiv,
- obrat stálých aktiv,
- doba obratu zásob,
- doba obratu pohledávek,
- doba obratu závazků.

Obrat celkových aktiv

$$Obrat\ celkových\ aktiv = \frac{Tržby}{Celková\ aktiva}$$

Udává počet obrátek za daný časový interval. Nízká hodnota v porovnání s oborovým průměrem udává, že by měl podnik odprodat nějaká aktiva nebo by měly být zvýšeny tržby. Vysoká hodnota znamená nedostatek aktiv. (6)

Obrat stálých aktiv

$$Obrat\ stálých\ aktiv = \frac{Tržby}{Stálá\ aktiva}$$

Tento ukazatel má význam při rozhodování o tom, zda si firma pořídí další produkční dlouhodobý majetek. Pokud je hodnota nižší ve srovnání s oborovým průměrem, měla by firma omezit investiční akce. (6)

Doba obratu zásob

$$Doba\ obratu\ zásob = \frac{Zásoby}{Denní\ tržby}$$

Udává průměrný počet dnů, kdy jsou zásoby vázány v podnikání do doby jejich spotřeby nebo do doby jejich prodeje. U zásob výrobků a zboží je ukazatel indikátorem likvidity, protože udává počet dnů, za něž se zásoba promění v hotovost nebo pohledávku. (11)

Doba obratu pohledávek

$$Doba\ obratu\ pohledávek = \frac{Pohledávky\ z\ obchodních\ vztahů}{Denní\ tržby}$$

Tento ukazatel udává počet dnů, během nichž je inkaso peněz za každodenní tržby zadrženo v pohledávkách a po tuto dobu musí firma čekat na inkaso plateb za již provedené tržby. Jeli tato doba delší než běžná doba splatnosti, znamená to, že obchodní partneři neplatí své účty včas. (11)

Doba obratu závazků

$$Doba\ obratu\ závazků = \frac{Závazky\ z\ obchodních\ vztahů}{Denní\ tržby}$$

Ukazatel stanovuje počet dnů, které uplynou mezi nákupem zásob a jejich úhradou. Nákup na obchodní úvěr představuje peněžní prostředky, které podnik po určitou dobu zadržuje a využívá k uspokojení vlastních potřeb. Ale je třeba zabezpečit, aby byl podnik v době splatnosti dluhu likvidní. (11)

2.5.5. Provozní ukazatele

Jsou zaměřeny dovnitř společnosti a uplatňují se ve vnitropodnikovém řízení. Napomáhají managementu sledovat a analyzovat vývoj základní aktivity společnosti. 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. (11)

Produktivita práce

$$Produktivita\ práce = \frac{přidaná\ hodnota}{počet\ zaměstnanců}$$

Produktivitou práce rozumíme obecně množství produkce zhotovené jedním pracovníkem za jednotku času. Je to vyjádření účinnosti lidské práce, určitého stupně schopnosti vytvářet hodnoty. Růst produktivity práce se projevuje snížením množství práce vynaložené na výrobu jednotky produkce nebo zvýšením obejmu vyrobené produkce při stejném množství vynaložené práce. Růst produktivity práce vede k úspoře nákladů. (23)

Produktivita z výkonů

$$Produktivita\ z\ výkonů = \frac{výkony}{počet\ zaměstnanců}$$

Produktivita z výkonů udává, jak vysoké byly výkony na zaměstnance v uplynulém období. Tento ukazatel však jde ovlivnit prodejem pod náklady na úkor zisku, nebo snížením počtu zaměstnanců v případě využití outsourcingu. (11)

Průměrná mzda

$$Průměrná\ mzda = \frac{mzdové\ náklady}{počet\ zaměstnanců}$$

2.6. Analýza rozdílových ukazatelů

Rozdílové ukazatele sloužící k analýze a řízení finanční situace podniku, se zaměřením zejména na jeho likviditu, se označují jako finanční fondy nebo fondy finančních prostředků. Finanční fondy nepředstavují v analýze zdroje krytí, ale znamenají sumarizaci určitých absolutních ukazatelů nebo představují rozdíl mezi konkrétními absolutními ukazateli.

2.6.1. Čistý pracovní kapitál

Je nejčastěji užívaným ukazatelem vypočítaným jako rozdíl mezi celkovými oběžnými aktivy a celkovými krátkodobými dluhy. Ty mohou být vymezeny od splatnosti 1 rok až po splatnost 3 měsíční, což umožňuje oddělit výstižněji v oběžných aktivech tu část finančních prostředků, která je určena na brzkou úhradu krátkodobých dluhů (závazků), od té části, která je relativně volná, a kterou chápeme jako určitý finanční fond.

Pro finančního manažera představuje tento fond součást oběžného majetku, financovanou dlouhodobým kapitálem, čili je částí dlouhodobého kapitálu vázaného v oběžném majetku. Jde tedy o relativně volný kapitál, který je využíván k zajištění hladkého průběhu hospodářské činnosti. (11)

Rozdíl mezi oběžnými aktivy a krátkodobými dluhy má významný vliv na solventnost firmy. Přebytek krátkodobých aktiv (vhodně strukturovaných a ve zdravé míře likvidních) nad krátkodobými dluhy opravňuje k úsudku, že firma má dobré finanční zázemí, že je likvidní. Čistý pracovní kapitál představuje finanční polštář, který firmě umožní pokračovat ve svých aktivitách i v případě, že by ji potkala nějaká nepříznivá událost, jež by vyžadovala vysoký výdej peněžních prostředků. Velikost tohoto polštáře závisí na obratnosti krátkodobých aktiv firmy, ale i na vnějších okolnostech, jako jsou např. konkurence, stabilita trhu, daňová legislativa, celní předpisy apod. (11)

2.6.2. Čisté pohotové prostředky

Čistý pracovní kapitál lze používat jako míru likvidity jen opatrně, protože oběžná aktiva mohou obsahovat i položky málo likvidní nebo dokonce dlouhodobě nelikvidní (například pohledávky za obchodními partnery s dlouhou lhůtou splatnosti, nadměrné stavy zásob materiálu na skladě, neprodejné výrobky, apod.) (11)

Z toho důvodu se používá pro sledování okamžité likvidity čistý peněžní fond, který představuje rozdíl mezi pohotovými peněžními prostředky a okamžitě splatnými závazky. Nejvyšší stupeň likvidity vyjadřuje fond, který do pohotových peněžních prostředků zahrnuje pouze hotovost a peníze na běžných účtech. Méně přísná modifikace zahrnuje i peněžní ekvivalenty (šeky, směnky, krátkodobé termínované vklady, apod.), neboť v podmínkách fungujícího kapitálového trhu jsou rychle přeměnitelné na peníze.

Výhodou tohoto ukazatele je nízká souvislost s podnikovými technikami oceňování, avšak je snadno manipulovatelný časovým posunem plateb ve vztahu k okamžiku zjišťování likvidity (zadržením nebo naopak dřívějším uskutečněním plateb). (11)

2.6.3. Čistý peněžní majetek

Střední cestou mezi oběma zmíněnými rozdílovými ukazateli je čistý peněžní majetek. Při výpočtu se vyloučí z oběžných aktiv zásoby nebo i nelikvidní pohledávky a od takto upravených aktiv se odečtou krátkodobé závazky.

2.7. Analýza soustav ukazatelů

Finančně ekonomickou situaci podniku lze analyzovat pomocí značného počtu rozdílových a poměrových ukazatelů. Nevýhodou tohoto přístupu je, že jednotlivé ukazatele mají omezenou vypovídací schopnost, protože charakterizují pouze určitý úsek činnosti podniku. Proto se vytváří soustavy ukazatelů, označované jako analytické systémy nebo modely finanční analýzy. Vyšší počet ukazatelů v souboru umožňuje detailnější zobrazení finančně ekonomické situace podniku. (10)

Soustavy ukazatelů dělíme na: (10)

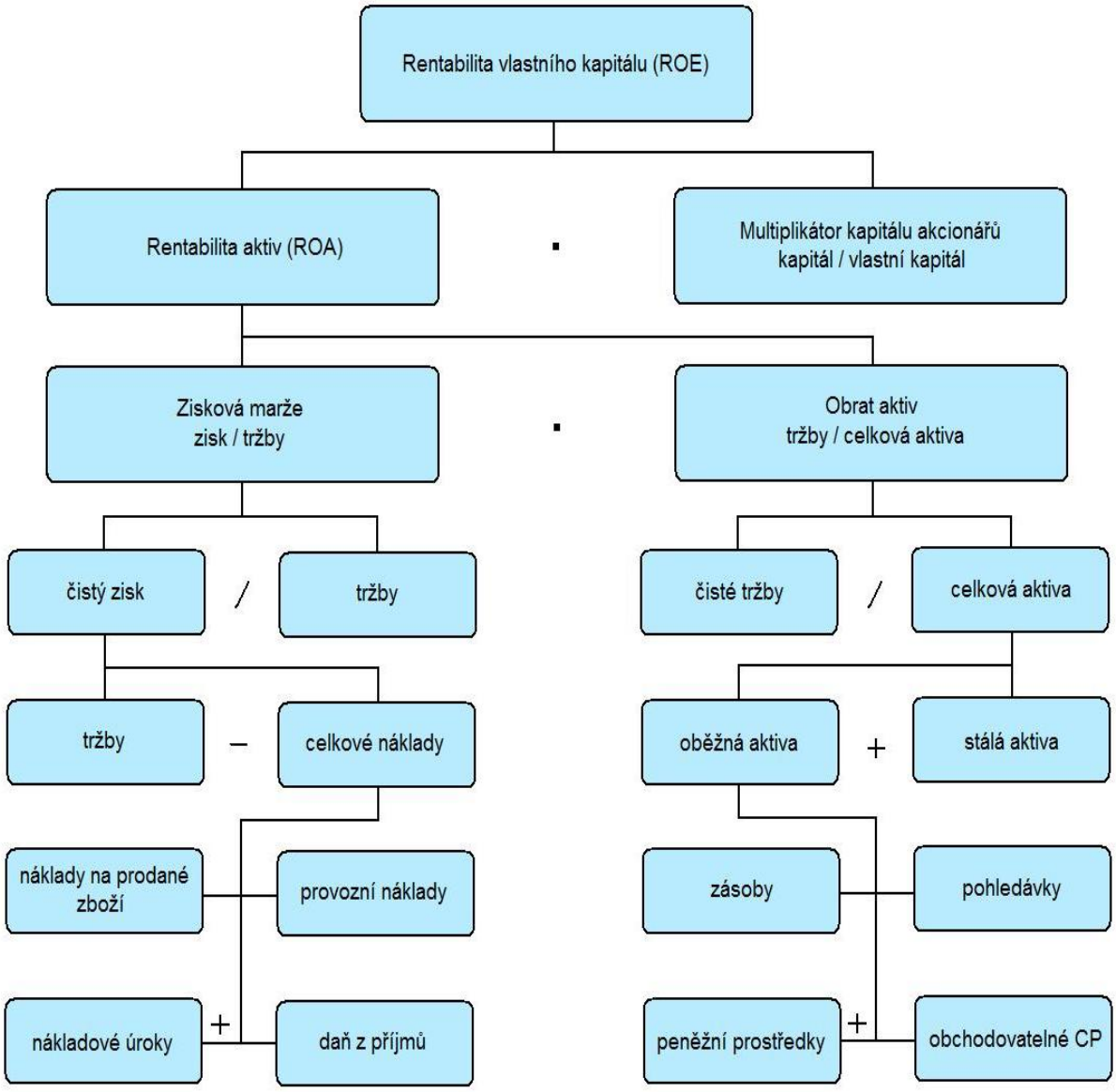
- bankrotní modely – informují uživatele, zda podniku nehrozí v blízké době bankrot,
- bonitní modely – snaží se vyjádřit finanční situaci pomocí ukazatele.

2.7.1. Pyramidové rozklady

Ekonomický proces se vyznačuje složitými vnitřními vztahy, které se přenáší i do poměrových ukazatelů, které se k popisu tohoto procesu užívají. Mezi ukazateli existují vzájemné závislosti a jakýkoliv zásah vyvolá mnoho důsledků, proto se pro analyzování a hodnocení používají soustavy ukazatelů. (10)

Pyramidové rozklady je vhodné zobrazovat graficky, v této formě jsou přehlednější. Na vrcholu pyramidy stojí hlaví ukazatel, který nejlépe vystihuje základní cíl. Vrcholový ukazatel se dále rozkládá na dílčí ukazatele, které se mohou dále podrobněji dělit ve stále hlubších vrstvách. Nejznámějším příkladem pyramidového rozkladu je Du Pontův diagram, vycházející z ukazatele rentability vlastního kapitálu. (10)

Obrázek 4: Du Pontův diagram



Zdroj: vlastní zpracování

2.7.2. Altmanův index finančního zdraví

Tento index, nazývaný také Z-skóre, vychází z analýzy několika desítek zbankrotovaných a nezbankrotovaných firem, provedené v 70. a 80. letech. Z-skóre vyjadřuje finanční situaci firmy a je doplňujícím faktorem při finanční analýze. Čím je

hodnota tohoto indexu vyšší, tím je finanční situace podniku lepší. Stanoví se jako součet pěti hodnot poměrových ukazatelů, které mají přiřazenou různou váhu. (10)

$$Z_i = 0{,}717 \cdot A + 0{,}847 \cdot B + 3{,}107 \cdot C + 0{,}420 \cdot D + 0{,}998 \cdot E$$

A= pracovní kapitál/celková aktiva

B= zisk po zdanění/ celková aktiva

C= zisk před zdaněním a úroky/ celková aktiva

D= tržní hodnota vlastního kapitálu/ celkové dluhy

E= celkové tržby/ celková aktiva

Pokud je Z > 2,9	lze předpovídat uspokojivou finanční situaci
Pokud je 1,2 < Z ≤ 2,9	„šedá zóna“ nevyhraněných výsledků
Pokud Z < 1,2	firma je ohrožena vážnými finančními problémy

2.7.3. Index IN 01

Index byl poprvé představen v roce 2000 Inkou a Ivanem Neumaierovými. Obsahuje standardní poměrové ukazatele z oblasti aktivity, zadluženosti a likvidity. Hodnotí nejen schopnost podniku dostát svým dluhům, ale i schopnost tvorby hodnoty pro vlastníky. (10)

IN = 0,13 A/ CK + 0,04 EBIT/ NÚ + 3,92 EBIT/ A + 0,21V/ A + 0,09 OA/ CK

A= celková aktiva firmy

CK= cizí kapitál

EBIT= zisk před úroky a zdaněním

V= celkové výnosy firmy

OA= oběžná aktiva

NÚ= nákladové úroky

Pokud je IN ≥ 1,7	firma vytváří hodnotu
Pokud je IN < 0,75	firma netvoří hodnotu

3. ANALÝZA SOUČASNÉ SITUACE

V této části se budu zabývat představením společnosti PELA TRADE, s.r.o. a jejího současného stavu. Pro analýzu vnějšího okolí bude použita strategická analýza, pro analýzu vnitřního prostředí pak analýza finanční.

3.1. Představení společnosti

PELA TRADE, s.r.o. je obchodní společnost, která se působením v olomouckém regionu zaměřuje na zásobování výrobních podniků, kterým se snaží poskytnout kompletně veškeré dodávky týkající se výroby. Sídlí v Přerově na Smetanově ulici a vznikla zápisem do obchodního rejstříku dne 5. května 1998. Základní kapitál činí 240.000 Kč. Počet zaměstnanců se pohybuje okolo 15 pracovníků. PELA TRADE, s.r.o. provozuje v Přerově velkoobchod na ulici Brabansko a maloobchod v ulici Smetanova.

Právní forma je společnost s ručením omezeným. Statutárním orgánem jsou dva jednatelé, kteří samostatně za společnost jednají a podepisují.

Jednatel: Ladislav Rodek
Den vzniku funkce: 5. května 1998
Obchodní podíl: 50 %

Jednatel: Ing. Milan Komár
Den vzniku funkce: 20. července 2001
Obchodní podíl: 50 %

3.2. Předmět podnikání a produkty

Předmětem podnikání společnosti je:

- zprostředkovatelská činnost v oblasti obchodu, služeb, dopravy, reklamy, stavebnictví, strojírenství
- koupě za účelem dalšího prodeje
- kovoobráběčství

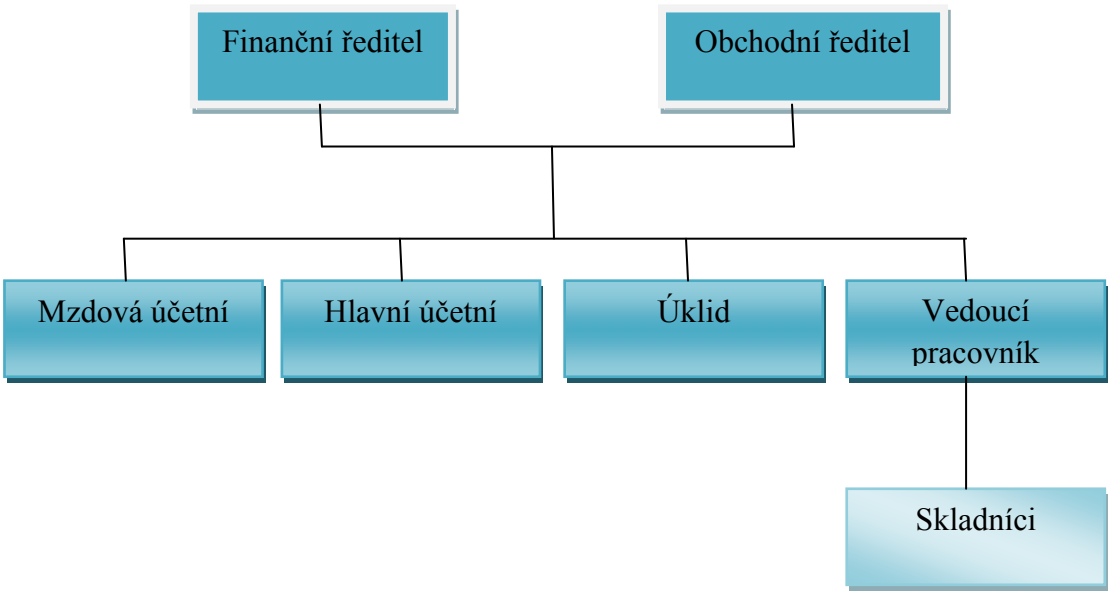
Produkty lze rozdělit do dvou základních kategorií, a sice na spojovací materiál a ložiska.

- spojovací materiál v základní pevnosti a pevnostní materiál 8.8, 10.9, 12.9 bez povrchové úpravy i s povrchovou úpravou,
- nerezový spojovací materiál v provedení A2 a A4,
- gufera tuzemská,
    - jednobřitá,
    - dvoubřitá,
    - silikonová,
- gufera dovozová,
- ložiska a jejich příslušenství,
    - ZVL,
    - ZKL,
    - SKF,
    - FAG,
    - NTN.

Obrázek 5: Ukázka produktů

Zdroj: www.pelatrade.cz

3.3. Organizační struktura



Zdroj: vlastní zpracování

3.4. Poslání a strategie

Posláním je prodávat kvalitní zboží v duchu platné legislativy a všech právních předpisů a zákonů vztahujících se k ochraně životního prostředí a BOZP. Poskytovat kvalitní informace o prodávaném sortimentu.

Vedení společnosti bude neustále zlepšovat systém managementu jakosti, průběžně sledovat jeho chování a následně realizovat opatření, která vedou ke spokojenosti zákazníků, protože kvalita poskytovaných služeb znamená udržet si dlouhodobé, významné zákazníky při minimálních vlastních nákladech.

Dále hodlá vedení zlepšovat vztahy mezi zaměstnanci a firmou, vytvářením motivačního prostředí a veškerou snahu všech zaměstnanců směrovat k trvalému uspokojení požadavků zákazníků a neustálému rozvoji.

Dokonalou koordinací prací se zákazníkem a dodavateli dosahovat plnění všech zakázek v předepsané jakosti i v termínech, což očekává přímý i konečný zákazník. Po klíčových dodavatelích bude společnost požadovat minimalizaci chybných dodávek zboží.

Dále se společnost zavazuje plnit povinnosti platných právních předpisů a jiných požadavků v oblasti ochrany životního prostředí, prevence a ochrany zdraví při práci.

3.5. Strategická analýza

K formulování úspěšné strategie musí management podniku co nejlépe znát pozici své organizace v okolním prostředí a stav jejích vnitřních zdrojů. A právě k tomuto účelu slouží strategická analýza.

3.5.1. SLEPT analýza

V současné době je známo, že k tomu, aby podnik dosahoval svých cílů, je nutné znát všechny prvky vnějšího okolí, které na podnik působí – zejména jejich povahu, zdroj a sílu. Vnější prvky jsou takové prvky, které nemůže podnik nijak ovlivňovat, ale naopak je musí brát v úvahu a přizpůsobit se jim, aby nezasahovaly negativně do jeho činností. Pro analýzu obecného okolí se nejčastěji používá SLEPT analýza. Skládá se ze sociálních, legislativních, ekonomických, politických a technologických faktorů.

1. Sociální faktory

V Olomouckém kraji žije 1.232.042 obyvatel s převahou ženského pohlaví. Průměrný věk se nijak neliší od jiných krajů České republiky, v této oblasti je tedy 41,1 let. V rámci kraje se nezaměstnanost vyšplhala na 12,5 %, a tím o jednu desetinu překonala Moravskoslezský kraj, který držel dosud předposlední místo s nejhorší nezaměstnanosti, hned po Ústeckém kraji. Nyní je Olomoucký kraj druhým nejhorším krajem, co se nezaměstnanosti týče. Počet volných míst se snížil a na jednu volnou pracovní pozici nyní připadá 32 lidí namísto 25, jak tomu bylo v minulém období. Hrubá mzda na zaměstnance se pohybuje ve výši 20.793 Kč, což je hluboko pod celostátním průměrem.

2. Legislativní faktory

Na podnikatelské subjekty v České republice má velký vliv DPH a její vývoj. Česká republika v době své transformace velmi měnila sazby. V devadesátých letech sice byla daň z přidané hodnoty relativně stálá, avšak po roce 2004 došlo k několika zajímavým změnám. Dlouhodobě je tendence základní sazbu DPH snižovat a sníženou sazbu se základní sbližovat. To je také důsledek dnešní sazby 20 % v základu a 10 % u snížené sazby DPH.

Součástí nového zákonu o DPH jsou také opravy výše daně a společná odpovědnost. Oprava výše daně z pohledávky se bude podle nového principu provádět jen tehdy, vznikne-li nejpozději 6 měsíců před rozhodnutím soudu o úpadku. Jde o to, omezit jakékoli zneužívání, ale i o podporu podnikatelů. Ministerstvo chce v oblasti DPH snížit rizikovost podvodů a více zprůhlednit celý systém. Proti daňovým únikům v oblasti DPH chce vláda bojovat také zavedením společné odpovědnosti. Ta představuje určité ručení odběratele za DPH, kterou jeho dodavatel neodvedl. Pokud o tom tedy odběratel mohl vědět, nebo dokonce věděl.

V roce 2010 byla zavedena jednotná sazba nemocenského pro celou dobu trvání pracovní neschopnosti ve výši 60 % redukovaného denního vyměřovacího základu. Prodlužuje se období, po které zaměstnavatel poskytuje zaměstnanci náhradu mzdy podle zákoníku práce, ze 14 na 21 kalendářních dnů. (21)

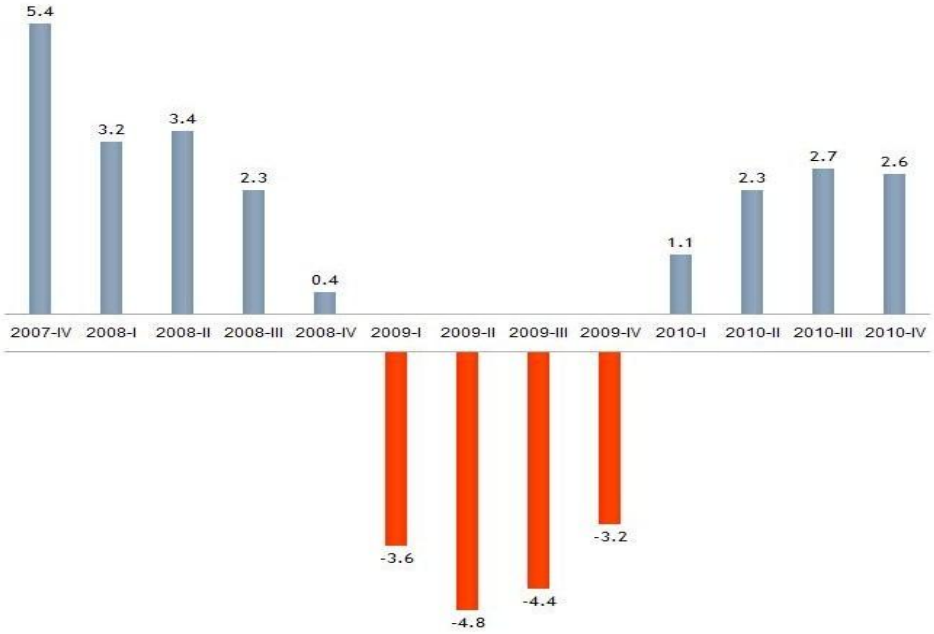
V souladu s podmínkami členství České republiky v Evropské unii vznikla České republice k 1. lednu 2008 povinnost zavést daň z elektřiny, ze zemního plynu a z pevných paliv, čímž se zvýší výrobní náklady podniků. (22)

3. Ekonomické faktory

V úhrnu za rok 2010 byl HDP v meziročním srovnání vyšší o 2,2 %. Výrazně odlišný přitom byl vývoj obou základních složek jeho tvorby – zatímco hrubá přidaná hodnota vzrostla o 3,1 %, daně z produktů poklesly o 4,8 %. Růst ekonomiky zajistila zejména odvětví zpracovatelského průmyslu. Nadprůměrných výsledků dosáhla i odvětví tržních

služeb a obchodu. Naopak snížení tvorby hrubé přidané hodnoty postihlo v důsledku poklesu objemu zakázek stavebnictví a ve druhé polovině roku též zemědělství.

Obrázek 6: Vývoj HDP 2008 - 2010



Zdroj: Český statistický úřad

Dopady opatření reformy veřejných financí s platností od ledna 2008, které v předloňském roce zvýšily míru inflace v České republice, se již v loňském roce prakticky neprojevovaly. Meziroční změny inflace se pohybovaly do dvou procent. Průměrná míra inflace klesala a na konci roku 2009 dosáhla hodnoty 1 %. Průměrná meziroční změna inflace v roce 2010 činila 1,5 %. Za růstem stojí nejvýrazněji zdražení pohonných hmot.

4. Politické faktory

Míra nespokojenosti s domácí politickou situací se blíží stavu před parlamentními volbami na jaře loňského roku. Volby vyhrála ČSSD, ale protože by v Poslanecké sněmovně neměla většinu, prezident pověřil sestavením vlády stranu na druhém místě, tedy ODS, která vytvořila koalici společně s TOP 09, a novým premiérem se stal Petr Nečas.

Podle průzkumu STEM provedeného počátkem března je s naší současnou politickou situací spokojeno jen 14 % občanů, takřka výhradně stoupenců stran vládní koalice. Politiky provázejí korupční skandály a vztahové aféry. Nejvíce se projevila nespokojenost s reformami, která vyústila například stávkou státních pracovníků a hrozbou odchodu lékařů do zahraničí.

5. Technologické faktory

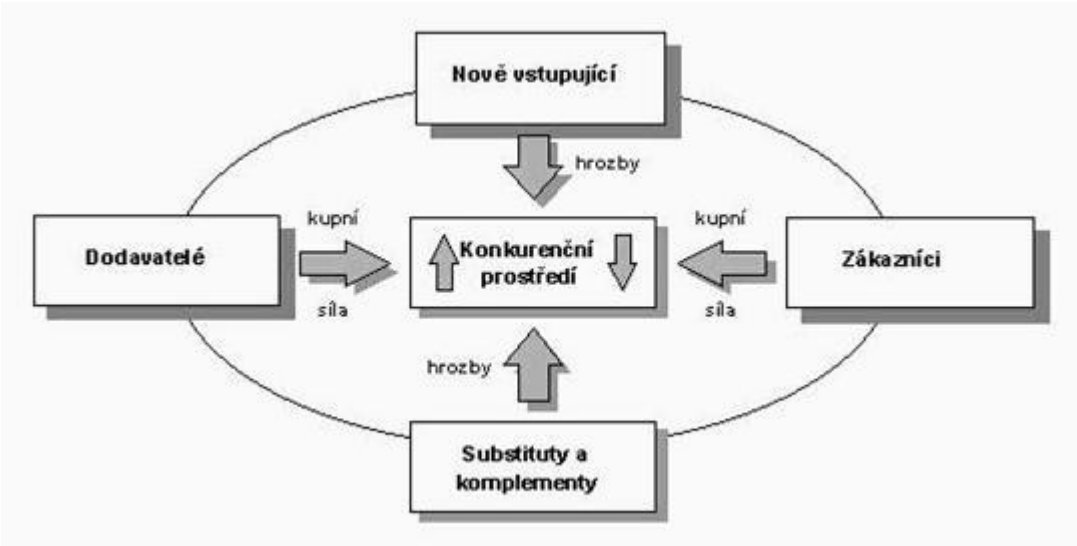
Inovace jsou nezbytnou součástí fungujícího a prosperujícího podniku, který myslí na budoucnost. Mezi takové inovace patří například změny výrobků a služeb, změny způsobu jejich výroby, rozšíření stávající řady výrobků, či zlepšení vlastností stávajících výrobků, moderní informační systémy, moderní stroje a zařízení, ale i změny spjaté s vědeckými, ekonomickými a organizačními změnami, v jejichž důsledku dochází k úsporám práce a především k uspokojování potřeb zákazníků.

3.5.2. Porterova analýza

Porterova analýza je zaměřena na oborové okolí podniku, které je ovlivněno především jeho konkurenty, dodavateli a zákazníky. Firmy uspokojující zákazníky určitými výrobky a službami si až na výjimky vzájemně konkurují a jsou více či méně závislé na určité skupině dodavatelů.

Porterův model konkurenčního prostředí vychází z předpokladu, že strategická pozice firmy působící v určitém odvětví na určitém trhu je především určována pěti základními faktory. Těmi jsou vyjednávací sílá zákazníků, vyjednávací síla dodavatelů, hrozba vstupu nových konkurentů, hrozba substitutů a rivalita firem působících na daném trhu. (23)

Obrázek 7: Porterův model



Zdroj: *Kovář, František: Strategický management*

1. Vyjednávací síla zákazníků

PELA TRADE, s.r.o. působila nejdříve pouze na Přerovsku, dnes svůj prodej rozšířila do celého Olomouckého kraje a snaží se o další expanzi do dalších oblastí, se kterou jsou ale spojeny větší náklady na dopravu. Jednou za čas se objeví i zákazník ze Zlína nebo Ostravy, ale protože je konkurence v těchto krajích veliká, jedná se spíše o jednorázové zakázky.

Společnost dodává zboží především výrobním firmám, které patří ke stálým zákazníkům. Drobní živnostníci nakupují v kamenném obchodě, který se nachází v centru Přerova. Ten však splňuje spíše reklamní funkci. Větší firmy a stálí zákazníci nakupují většinou na fakturu v budově sídla společnosti, kde se nachází i hlavní sklad.

Zákazníky lze rozdělit do tří hlavních kategorií:

- Velké výrobní firmy
- Střední firmy a drobní živnostníci
- Stavebniny

Společnost obchoduje například s těmito zákazníky:

- TRADIX stavebniny,
- SIGMA Hranice, s.r.o.
- METSO Minerals a.s.

Vyjednávací síla odběratelů je vysoká, a to zejména díky velikosti firmy a značné konkurenci.

2. Vyjednávací síla dodavatelů

Hlavní sortiment, který společnost odebírá, je spojovací materiál, ložiska a hutní materiál. PELA TRADE, s.r.o. spolupracuje zejména se zahraničními dodavateli z Německa a Itálie, kteří mají zastoupení v České republice. Zde má společnost snahu tyto pobočky obejít a navázat kontakty přímo s hlavními výrobci. Málokterý dodavatel má výhradně českého vlastníka. Vyjednávací síla dodavatelů je velká, jejich ceny se odvíjí podle vývoje poptávky a nabídky na trhu a podle cen v Číně, kde se většina sortimentu vyrábí. Významní dodavatelé si navíc určují velmi krátkou dobu splatnosti, a pokud platbu za zakázku neobdrží včas, odmítnou dodávat další zboží na sklad, protože PELA TRADE, s.r.o. je malá společnost a ztráta takového odběratele pro ně není nijak zvlášť důležitá.

Jako příklad největších dodavatelů můžu uvést firmu Metalvis, s.r.o. nebo Ferona a.s.

3. Hrozba vstupu nových konkurentů

Vstup nového konkurenta do tohoto odvětví je složitý. Hlavním důvodem je fakt, že odběratelé, především velké firmy, již mají své stálé dodavatele a také zde hraje roli jakási lenost a pohodlnost firem něco měnit. Nový konkurent by se uplatnil jen v případě, že by nasadil velmi nízké ceny, které jsou již dnes stanoveny na minimum, takže tento způsob je téměř nemožný. Nebo by mohl nabídnout úplně nový druh výrobku.

Vstupní náklady se odvíjí od toho, zda si konkurent otevře jen pobočku, nebo zakládá novou firmu. U nové firmy by náklady byly odhadem 4 mil. Kč. V této částce je zahrnuto otevření a vybavení kanceláře, pronájem malého skladu a jeho zásobení zbožím.

Z těchto důvodů považuji hrozbu vstupu nových konkurentů za malou.

4. Hrozba substitutů

Hrozba substitutů je velmi malá, protože v dnešní době neexistuje výrobek, který by nahradil například obyčejný šroubek. Výrobky se liší jen kvalitou, která se odvíjí

většinou od materiálu, ze kterého jsou vyrobeny, ale rozměry a typ jsou stejné. Při prodeji je ale zákazník seznámen s tím, do které kategorie výrobek spadá. Například kvalita ložiska je rozdělena na SKF, což je nejvyšší kvalita, a tím i nejvyšší cena, pak následují ložiska Evropa a nejnižší kvalitu mají ložiska Čína.

5. Stávající konkurence

PELA TRADE, s.r.o. je malá společnost a stávající konkurence na trhu je vysoká. Mezi konkurenty patří i samotní dodavatelé, s kterými společnost spolupracuje. Největší hrozbou nejsou ostatní malé firmy působící v regionu, ale obchodní zástupci všech větších firem. Velmi důležité je proto snažit se zatajit své důležité zákazníky.

Mezi konkurenční výhodu je možné zařadit balení výrobku. Mnohdy se stane, že velcí dodavatelé odmítají rozbalit krabici s více kusy a prodat je postupně. Požadují, aby si zákazník koupil celé balení, bez ohledu na to, zda takové množství potřebuje. To je příležitost pro PELA TRADE, s.r.o., která se nebojí balík rozkouskovat, protože z vlastní zkušenosti ví, že zbylé kusy bez problému prodá někomu jinému.

Také se společnost snaží rozšířit prodej o doplňkový sortiment, kam patří různé nářadí, lepidla nebo zapůjčení drobných strojů. Tento krok již ocenilo mnoho zákazníků. Další konkurenční výhodou může být i to, že je společnost majitelem ISA 9001, ISA 14001, OHSAS 18001. Každý rok probíhá audit, jenž pro společnost znamená velké finanční zatížení, ale díky tomu má podnik možnost dodávat do firem, které mají přísná kritéria při výběru odběratelů. Mezi hlavní konkurenty patří například společnost Metalvis, s.r.o. nebo Ferona a.s.

Metalvis, s.r.o. působí jako dodavatel spojovacího materiálu v České republice od roku 1993. V současné době evidují cca 10 000 standardních skladových položek v celé šíři sortimentu, jako jsou šrouby, matice, podložky, vruty, kotvy, hmoždinky a mnohé další. Spojovací materiál dodává především do velkoobchodů a maloobchodů, ale také přímo koncovým zákazníkům. (20)

Ferona, a.s. je moderní obchodní organizace, zabývající se nákupem, skladováním, úpravou a prodejem hutních výrobků, hutních druhovýrobků, železářského sortimentu a neželezných kovů na bázi velkoobchodu. Provozovny a odloučené provozy pokrývají

celé území České republiky, což umožňuje přímý styk se zákazníkem, ať už se jedná o velkoodběratele či drobného zákazníka. (22)

3.5. SWOT analýza

VNITŘNÍ PROSTŘEDÍ	
Silné stránky	**Slabé stránky**
Umístění podniku	Slabá reputace obchodní značky
Finanční zdraví	Velikost společnosti
Odpovídající marketingová strategie	
Přijatelné ceny	

VNĚJŠÍ PROSTŘEDÍ	
Příležitosti	**Hrozby**
Nové trhy a mezinárodní expanze	Současná konkurence
Nové distribuční cesty (internet)	Příchod nové konkurence s novým řešením, produktem, apod.
Nový zákaznický segment	Cenové strategie a války
Strategická partnerství	Mimořádné události

Zdroj: vlastní zpracování

4. FINANČNÍ ANALÝZA

V této části se budu zabývat finanční analýzou dosavadního vývoje firmy PELA TRADE, s.r.o. v letech 2007 – 2009. Informace potřebné pro tento rozbor jsem čerpala z rozvahy a výkazu zisku a ztráty let 2007 – 2009, které mi byly poskytnuty společností. Všechny tyto výkazy jsou k dispozici v přílohách mé diplomové práce. Metodika a postupy výpočtů jsou popsány v kapitole Teoretická východiska

4.1. Analýza absolutních ukazatelů

4.1.1. Horizontální analýza

Horizontální analýza porovnává změny vybraných položek výkazů v čase. Jsou zachyceny v tabulce č.1, jak v absolutní, tak procentní formě.

Horizontální analýza aktiv

Tabulka 1: Horizontální analýza aktiv

	Změna 2007/2008		Změna 2008/2009	
Položka/rok, změna	tis. Kč	%	tis. Kč	%
Aktiva celkem	1032	9,3	-1165	-9,7
Dlouhodobý majetek	301	59,9	1356	168
Dlouhodobý nehmotný majetek	-6	66	-3	-100
Dlouhodobý hmotný majetek	307	62	1359	169
Oběžná aktiva	973	10	-2296	-21
Zásoby	349	16,4	-119	-4,8
Krátkodobé pohledávky	-15	0,2	-741	-13,6
Krátkodobý finanční majetek	529	23,6	-1436	-51,9
Časové rozlišení	-132	-19,5	-226	-41,5

Zdroj: vlastní zpracování podle účetních výkazů společnosti

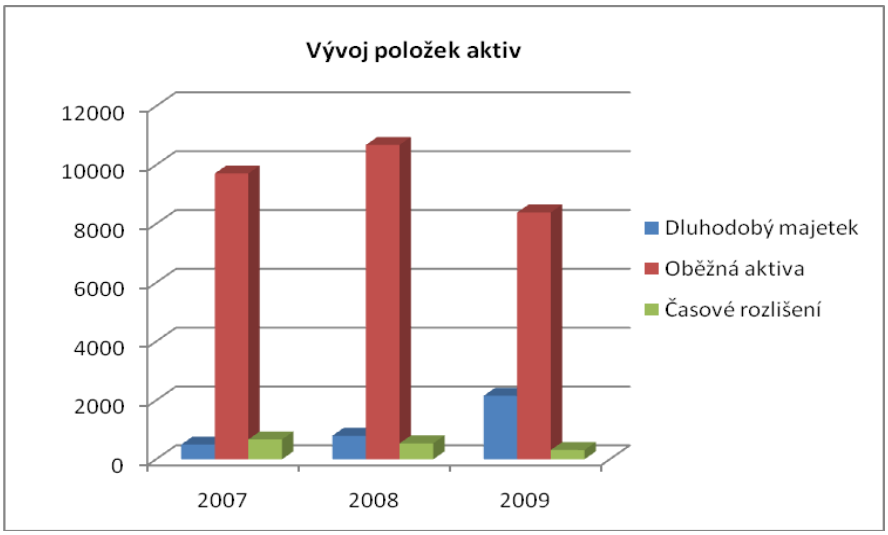
Celková aktiva nejdříve v roce 2008 vzrostla o 9,3 %, ale další rok opět klesla na téměř stejnou hodnotu jako v roce 2007. Na tyto změny měl vliv jak dlouhodobý majetek, tak oběžná aktiva. Ze struktury celkových aktiv, kde oběžná aktiva mnohokrát převyšují dlouhodobý majetek, lze konstatovat, že se jedná o kapitálově lehkou společnost.

Dlouhodobý majetek se člení na dlouhodobý nehmotný, dlouhodobý hmotný a dlouhodobý finanční majetek. Dlouhodobý nehmotný majetek ve všech letech klesá, tvoří ho především software. U dlouhodobého hmotného majetku lze pozorovat nárůst o 62 % a v dalším roce dokonce o 169 %. Bylo to způsobeno nákupem dalšího firemního automobilu. Největší část této položky tvoří samostatné movité věci. Dlouhodobý finanční majetek společnost neeviduje.

Oběžná aktiva v roce 2008 vzrostla o 10 %, což bylo způsobeno zejména růstem zásob o 16% a krátkodobým finančním majetkem o téměř 24%. Ale v následujícím roce opět poklesla, a to o 21% oproti roku 2008, tedy o více jak 2 mil. Kč. Na tomto poklesu má svůj největší podíl krátkodobý finanční majetek, který se snížil o téměř 52%. Zásoby i krátkodobé pohledávky klesly, zásoby jen o 4,8%, krátkodobé pohledávky o 13,6%. Největší část krátkodobých pohledávek tvoří pohledávky z obchodního vztahu, které klesly v důsledku poklesu cen prodávaného zboží.

Časové rozlišení má po celé sledované období klesající tendenci.

Graf 1: Vývoj položek aktiv (v tis. Kč)



Zdroj: vlastní zpracování podle účetních výkazů společnosti

Horizontální analýza pasiv

Tabulka 2: Horizontální analýza pasiv

	2007/2008		2008/2009	
Položka/rok, změna	tis. Kč	%	tis. Kč	%
Pasiva celkem	1032	9,3	-1165	-9,7
Vlastní kapitál	-271	-3,5	-2414	-33
Základní kapitál	0	0	0	0
Rezervní fondy	19	380	0	0
VH minulých let	912	15,4	-1811	-26,6
VH běžného účetního obd.	-1202	83,7	-647	276
Cizí zdroje	1304	38	1248	26
Krátkodobé závazky	1036	35,6	-183	-4,6
Bankovní úvěry a výpomoci	267	51	1431	1,81

Zdroj: vlastní zpracování podle účetních výkazů společnosti

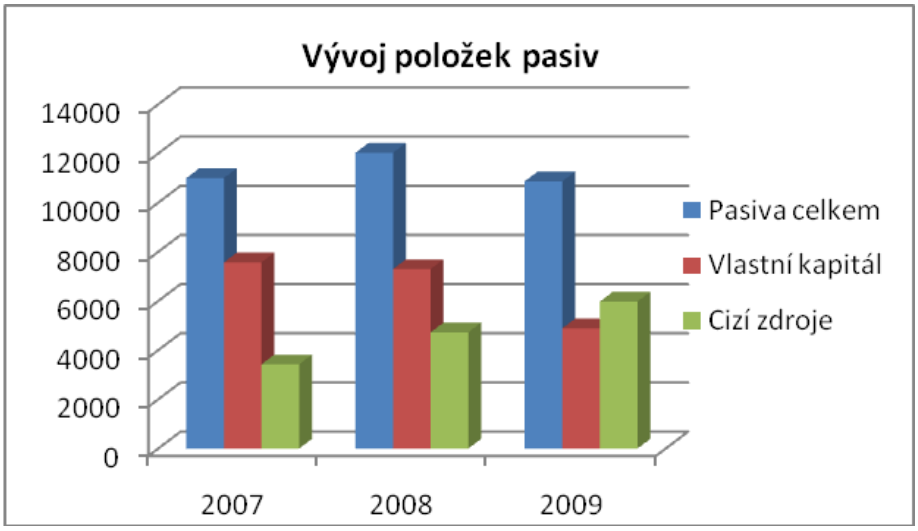
Celková pasiva v roce 2008 oproti roku 2007 vzrostla o 9,3%. Vlastní kapitál má klesající tendenci. V roce 2009 dokonce poklesl oproti roku 2008 o 33%, to znamená o téměř 2,5 mil Kč. Největší podíl na tomto snížení má výsledek hospodaření běžného účetního období, jehož hodnota se dostala do záporných čísel a společnost dosáhla ztráty.

Základní kapitál zůstal neměnný ve výši 240.000,- Kč od založení společnosti.

Rezervní fondy se v roce 2008 zvýšily a od této chvíle zůstaly neměnné.

Cizí zdroje mají po sledované období rostoucí trend. Nejdříve se zvýšily o 38% a v roce 2009 o dalších 26%. Významné zvýšení je způsobeno tím, že společnost začala čerpat dlouhodobý bankovní úvěr, na rozdíl od roku 2008, kdy čerpala pouze krátkodobý úvěr. Tento dlouhodobý bankovní úvěr byl použitý na nákup nového firemního auta, jeho výše byla asi 1,4 mil Kč a jeho trvání 4 roky. V roce 2008 vzrostly krátkodobé závazky z důvodu kontokorentu, který trval jen jeden rok, pak tyto závazky mírně poklesly, a to o 4,6%. Nejvíce poklesly závazky z obchodních vztahů a dále závazky k zaměstnancům, což bylo způsobeno snížením mzdy nebo počtu pracovníků.

Graf 2: Vývoj položek pasiv (v tis. Kč)



Zdroj: vlastní zpracování podle účetních výkazů společnosti

Horizontální analýza zisku a ztráty

Tabulka 3: Horizontální analýza zisku a ztráty

	2007/2008		2008/2009	
Položka/rok, změna	tis.Kč	%	tis. Kč	%
Tržby za prodej zboží	-1736	5,8	-6130	22
Obchodní marže	-1182	-10,6	-608	-6,1
Výkony	157	100	-157	-100
Výrobní spotřeba	364	9,1	130	2,9
Přidaná hodnota	-1389	-19,5	-894	-15,6
Osobní náklady	584	14,2	-32	-0,06
Provozní VH	-1339	-56,3	-1010	-97,3
Finanční VH	-41	-13,9	159	47,5
Mimořádný VH	-142	-78	59	18,2
VH za účetní období	-1202	-83,7	-647	-276

Zdroj: vlastní zpracování podle účetních výkazů společnosti

Tržby za prodej zboží meziročně klesají, v roce 2008 o 5,8 % a v roce 2009 dokonce o 22 %. S tržbami klesá i obchodní marže, ale pokles není tak razantní. Na hodnotu výkonů měly největší vliv tržby za prodej vlastních výrobků a služeb. Tyto tržby

zaznamenaly nárůst v roce 2008, ale poté se vrátily na původní hodnotu. Výrobní spotřeba ve sledovaném období vzrostla, v roce 2008 o 9,1 %, v roce 2009 už méně, a to o 2,9 %. Na růstu se podílela jak položka spotřeba materiálu a služeb, tak položka služby téměř rovnoměrně. Přidaná hodnota po celé období klesá v důsledku stavu výše zmíněných položek. Osobní náklady v roce 2008 vzrostly o více jak 0,5 mil Kč, v roce 2009 je hodnota téměř stejná, byl zaznamenán pouze nepatrný pokles o 0,06 %.

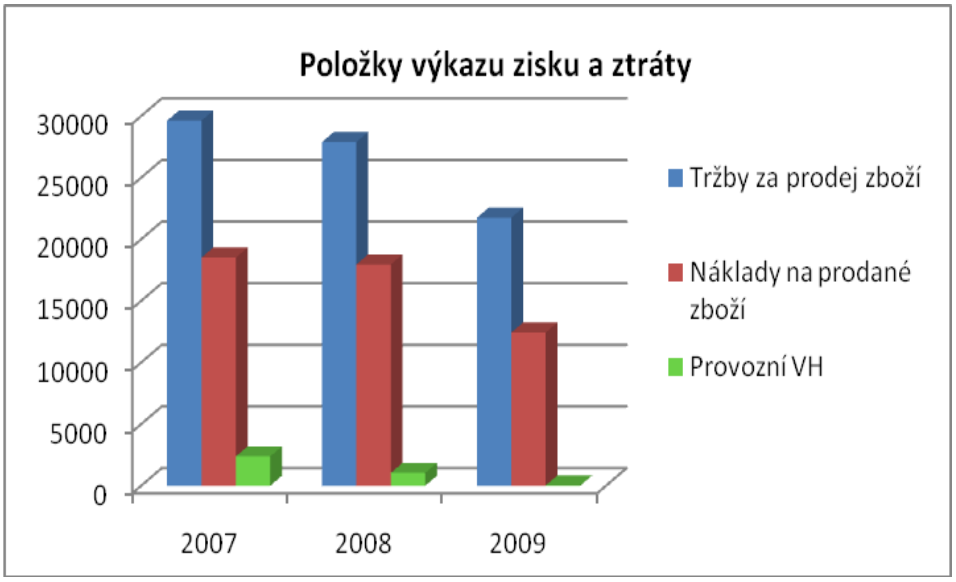
Provozní výsledek hospodaření vykazuje velmi špatný výsledek, i když se udržel v kladných číslech. Jeho hodnota se snížila v roce 2008 o více jak polovinu a v roce 2009 o 97,3 % na 28 tis. Kč.

Finanční výsledek hospodaření zaznamenal další propad v roce 2008 o téměř 14 %, ale v roce 2009 se jeho hodnota zlepšila, i když jeho výsledek je stále záporný.

Mimořádný výsledek hospodaření vykazuje po sledované období ztrátu v důsledku vzniku mimořádných nákladů. Ztráta se výrazně prohloubila v roce 2008, a to o 78 %, ale v dalším roce se o trochu snížila.

Výsledek hospodaření za účetní období má klesající trend a v roce 2009 dokonce dosáhl záporných hodnot, společnost tedy zaznamenala ztrátu v hodnotě 413 tis. Kč

Graf 3: Vývoj vybraných položek výkazu zisku a ztráty



Zdroj: vlastní zpracování podle účetních výkazů společnosti

4.1.2. Vertikální analýza

Vertikální analýza popisuje strukturu jednotlivých položek účetních výkazů a ukazuje podíl na jejich agregovaných hodnotách.

Vertikální analýza aktiv

Tabulka 4: Vertikální analýza aktiv

Položka/rok	2007	2008	2009
Aktiva celkem	100 %	100 %	100 %
Dlouhodobý majetek	4,56 %	6,67 %	19,86 %
Dlouhodobý nehmotný majetek	0,08 %	0,02 %	0
Dlouhodobý hmotný majetek	4,48 %	6,64 %	19,86 %
Oběžná aktiva	88,30 %	88,81 %	77,21 %
Zásoby	19,34 %	20,58 %	21,69 %
Krátkodobé pohledávky	49,61 %	45,23 %	43,26 %
Krátkodobý finanční majetek	20,33 %	22,98 %	12,23 %
Časové rozlišení	6,14 %	4,52 %	2,92 %

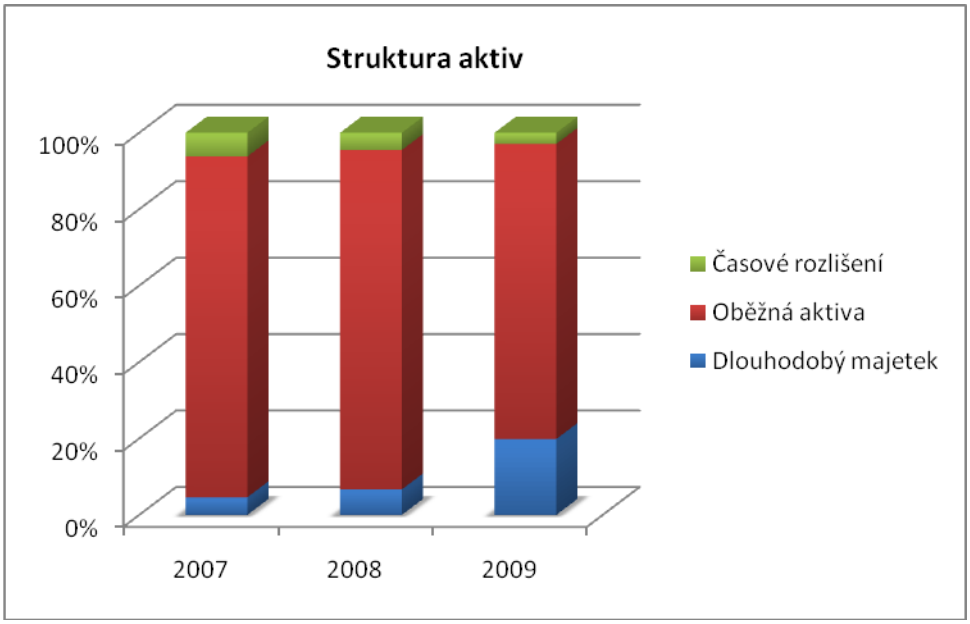
Zdroj: vlastní zpracování podle účetních výkazů společnosti

Jak je patrné z tabulky č. 4, celková aktiva jsou tvořena převážně oběžnými aktivy a tímto se potvrzuje, že se jedná o kapitálově lehkou společnost. Dlouhodobý majetek se na této struktuře podílí v roce 2007 pouze 4,56 %, z toho výraznou část tvoří dlouhodobý hmotný majetek. Dlouhodobý nehmotný majetek představuje jen 0,08 %. Dlouhodobý majetek v dalších letech vzrostl a na celkových aktivech se v roce 2009 podílí téměř 20 % v důsledku poklesu některých položek oběžných aktiv. V tomto roce společnost dlouhodobý nehmotný majetek ani dlouhodobý finanční majetek neeviduje.
Podíl oběžných aktiv na celkových aktivech se pohyboval v letech 2007 a 2008 přes 88 %, ale v roce 2009 zaznamenal snížení na 77 %. Na tomto poklesu se nejvíce podílela položka krátkodobý finanční majetek, která klesla z 23% na 12,23 %. Oběžná aktiva jsou z největší části tvořena krátkodobými pohledávkami, které mají mírnou klesající tendenci a v roce 2009 se na celkových aktivech podílejí 43,26 %. Druhou největší položkou jsou zásoby, které kolísají po sledované období kolem hodnoty 20 %. Třetí

největší položkou je krátkodobý finanční majetek, který nejvíce poklesl v roce 2009, jak bylo uvedeno výše.

Časové rozlišení se na celkových aktivech podílí v roce 2007 něco málo přes 6 %, v průběhu sledovaného období mírně klesá a v roce 2009 se dostal na hodnotu 2,92 %.

Graf 4: Struktura aktiv



Zdroj: vlastní zpracování podle účetních výkazů společnosti

Vertikální analýza pasiv

Tabulka 5: Vertikální analýza pasiv

Položka/rok	2007	2008	2009
Pasiva celkem	100 %	100 %	100 %
Vlastní kapitál	68,84 %	60,68 %	44,98 %
Základní kapitál	2,18 %	1,99 %	2,2 %
Rezervní fondy	0,04 %	0,19 %	0,22 %
VH minulých let	53,56 %	56,54 %	46,36 %
VH běžného účetního obd.	13,05 %	1,94 %	-3,79 %
Cizí zdroje	31,14 %	39,31 %	55 %
Krátkodobé závazky	26,4 %	32,74 %	34,57 %
Bankovní úvěry a výpomoci	4,75 %	6,56 %	20,43 %

Zdroj: vlastní zpracování podle účetních výkazů společnosti

Struktura pasiv se ve sledovaném období výrazně změnila, jak je patrné z tabulky č. 5, i z grafu č. 5. V roce 2007 byl podíl vlastního a cizího kapitálu v poměru 70:30. V dalších letech se tento poměr začal více přibližovat obecně doporučovaným hodnotám, v roce 2008 činil 60:40. V roce 2009 se hodnoty obrátily a větší část tvořily cizí zdroje v důsledku čerpání dlouhodobého úvěru a poměr cizího a vlastního kapitálu tvořil 45:55.

Největší podíl na vlastním kapitálu má položka výsledek hospodaření minulých let, který v letech 2007 a 2008 přesáhl hodnotu 50 %, v roce 2009 mírně poklesl na 46,36 %.

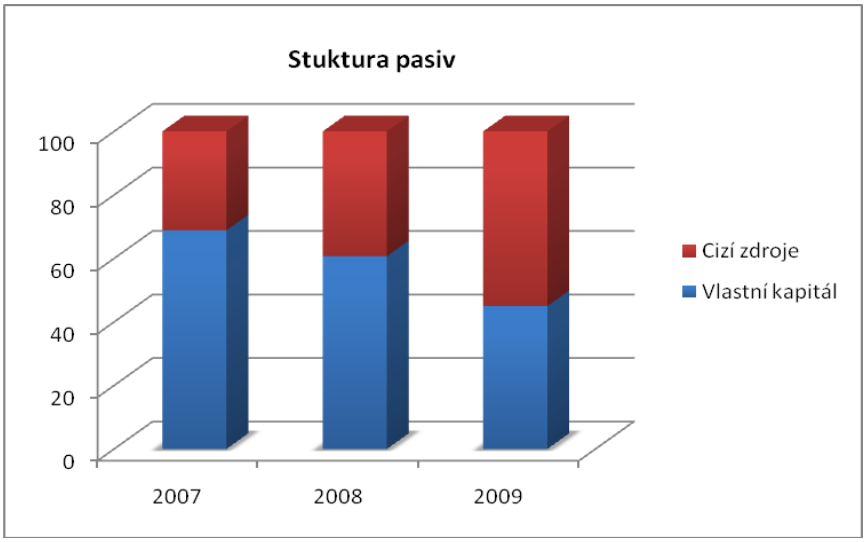
Základní kapitál po celé sledované období kolísá kolem hodnoty 2 %, protože nedošlo k jeho snížení nebo zvýšení a zůstal neměnný ve výši 240 tis. Kč.

Rezervní fondy zaznamenaly zvýšení v roce 2008 a stejnou hodnotu měly i v roce 2009.

Výsledek hospodaření běžného účetního období má klesající tendenci, v roce 2009 klesl až do záporných čísel a společnost dosáhla ztráty.

Cizí zdroje ve sledovaném období rostly, jejich poměr se zvýšil v průběhu tří let z 30 % na 55 %. Toto zvýšení proběhlo v důsledku čerpání dlouhodobého úvěru, jak již bylo uvedeno výše. Také vzrostl podíl krátkodobých závazků, v roce se podílely na celkových pasivech 26,4 %, zatímco v roce 2009 se tento podíl zvýšil na 34,57 %.

Graf 5: Struktura pasiv



Zdroj: vlastní zpracování podle účetních výkazů společnosti

Vertikální analýza výkazu zisku a ztráty

Tabulka 6: Vertikální analýza výkazu zisku a ztráty

Položka/rok	2007	2008	2009
Tržby za prodej zboží	100 %	98,09 %	98,52 %
Náklady na prodané zboží	62,48 %	63,16 %	56,28 %
Obchodní marže	37,51 %	34,93 %	42,23 %
Tržby za prodej vl.výrobků a služeb	0	0,55 %	0
Výrobní spotřeba	13,47 %	15,32 %	20,32 %
Přidaná hodnota	24,04 %	20,16 %	21,92 %
Osobní náklady	13,86 %	16,50 %	21,11 %
Tržby z prodeje dl.majetku a mater.	0	1,35 %	1,47 %
Provozní VH	8,02 %	3,65 %	0,12 %
Finanční VH	-0,99 %	-1,17 %	-0,79 %
Mimořádný VH	-0,61 %	-1,13 %	-1,20 %
VH za účetní období	4,84 %	0,82 %	-1,87 %

Zdroj: vlastní zpracování podle účetních výkazů společnosti

Jako poměrovou základnu pro vertikální analýzu výkazu zisku a ztráty jsem si zvolila celkové tržby, které zahrnují tržby za prodej zboží, tržby za prodej vlastních výrobků a služeb a tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu.

Tržby za prodej zboží se v roce 2007 na celkových tržbách podílely 100 %, tzn., že společnost neevidovala žádné jiné tržby. Tento stav se změnil v dalších letech, ale pouze nepatrně. Tržby za prodej zboží tvoří na celkových tržbách většinový podíl. V roce 2008 zaznamenala společnost tržby za prodej vlastních výrobků a služeb, které byly způsobeny zprostředkováním prodeje. Také byly evidovány tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu, v roce 2008 se podílely na celkových tržbách 1,35 % a v roce 2009 1,47 %. Společnost prodala majetek, který již nepotřebovala, jako starší počítače, či nábytek a auto po uplynutí leasingu. Tyto dvě položky lze označit pouze jako doplňkové.

Náklady na prodané zboží mají kolísavý trend, pohybují se kolem hodnoty 60 %. Kolísá také obchodní marže, v roce 2008 poklesla a její podíl tvořil 34,93%, ale v roce 2009 se opět zvýšila a přesáhla hodnotu 40 %.

Výrobní spotřeba mírně stoupá, v roce 2007 její podíl tvořil 13,47%, v roce 2009 již 20,32 %.

Přidaná hodnota v roce 2008 mírně klesla, ale v roce 2009 opět stoupla a pomalu se přiblížila hodnotě dosažené v roce 2007. Tento vývoj hodnotím jako pozitivní.

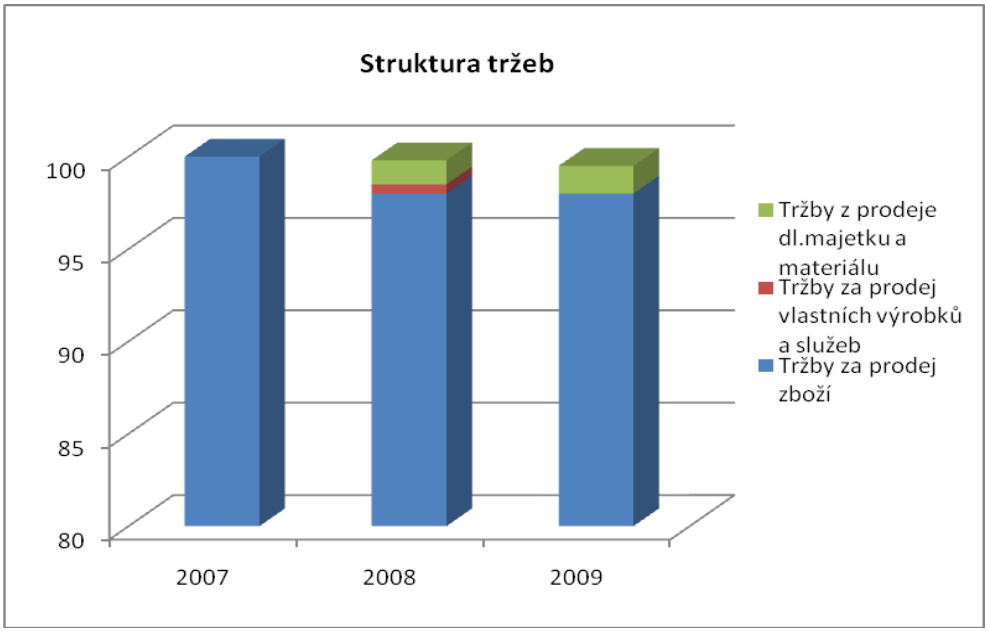
Osobní náklady ve sledovaném období vzrostly, v roce 2009 jejich podíl tvořil 21,11 %. Tento růst může být způsoben nižšími hodnotami tržeb.

Pokles tržeb se projevil na provozním výsledku hospodaření, který zaznamenal velký propad. Zatímco v roce 2007 tvořil jeho podíl 8 %, v roce 2009 nedosáhl zdaleka ani 1 %.

Finanční i mimořádný výsledek hospodaření je po celé sledované období záporný. Je to způsobeno finančními a mimořádnými náklady, které společnost evidovala.

Výsledek hospodaření za účetní období v roce 2007 činil podíl téměř 5 %, v dalších letech se snížil a v roce 2009 společnost zaznamenala ztrátu.

Graf 6: Struktura tržeb



Zdroj: vlastní zpracování podle účetních výkazů společnosti

Osa y začíná až u hodnoty 80 %, aby bylo lépe patrné, že se na celkových tržbách podílí v letech 2008 a 2009 více položek.

4.2. Analýza poměrových ukazatelů

Analýza účetních výkazů pomocí poměrových ukazatelů je jednou z nejoblíbenějších a také nejrozšířenějších metod, protože umožňuje získat rychlý a nenákladný obraz o základních finančních charakteristikách podniku.

4.2.1. Ukazatele rentability

Ukazatele rentability poměřují zisk získaný podnikáním s výší zdrojů společnosti, jichž bylo využito k jeho dosažení.

Tabulka 7: Ukazatele rentability

ukazatel/rok	2007	2008	2009	doporučené hodnoty
ROI	21,60 %	8,60 %	0,20 %	12-15 %
ROE	18,90 %	3,20 %	-8,40 %	odvětvový průměr
ROA	13 %	8,60 %	-3,80 %	odvětvový průměr
ROS	4,80 %	0,80 %	-1,90 %	odvětvový průměr

Zdroj: vlastní zpracování podle účetních výkazů společnosti

Rentabilita vloženého kapitálu ROI udává, jak byly zdroje investorů zhodnoceny. V roce 2007 se tento ukazatel pohyboval nad hranicí 15 % a dosáhl až na hodnotu 21,6 %, což ukazuje na skutečnost, že vložené zdroje byly výborně zhodnoceny a že na 1 vloženou Kč připadlo 21,6 haléřů. Ale v roce 2008 klesl na 8,6 % a v roce 2009 se dostal téměř na nulu, dosáhl pouze 0,2 %, protože provozní zisk oproti minulým letům mnohonásobně poklesl.

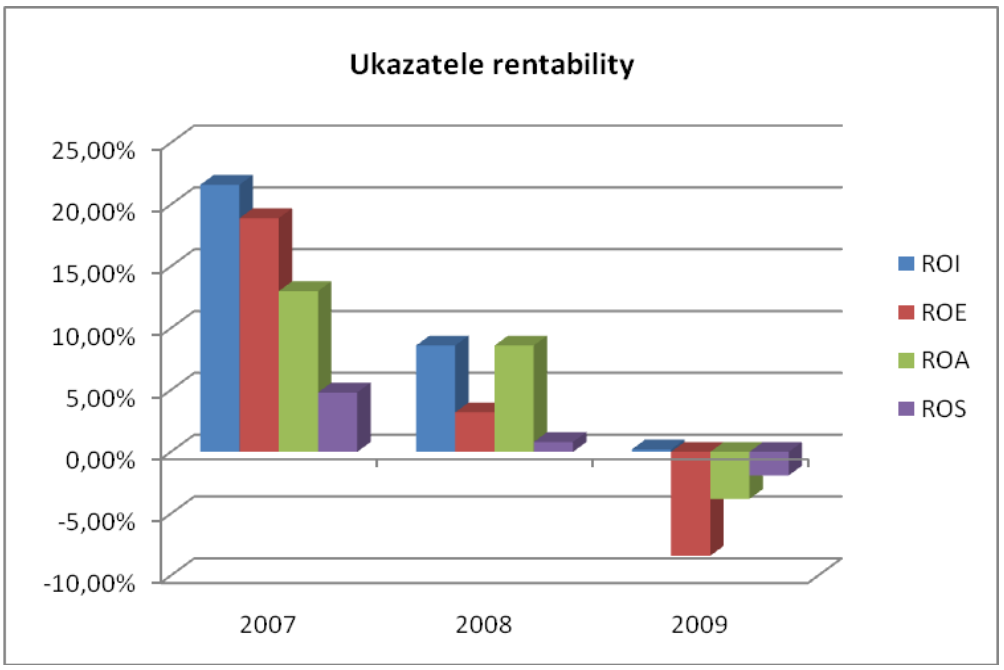
Rentabilita vlastního kapitálu ROE informuje o zhodnocení vlastních pasiv. Doporučuje se, aby dosahované hodnoty byly větší než bezriziková sazba nebo se může srovnat s odvětvovým průměrem. V roce 2007 dosahuje hodnoty 18,9 %, v dalších letech klesá a v roce 2009 je hodnota ROE záporná. Ve srovnání s odvětvovými průměry je na tom podnik poměrně dobře.

Rentabilita celkového kapitálu ROA poměřuje zisk s celkovými pasivy, bez ohledu na to, zda je financován zdroji vlastními nebo cizími. I tento ukazatel se poměřuje

s oborovým průměrem. V roce 2007 dosáhl hodnoty 13 %, ale v dalších letech poklesl do záporných čísel. Tento stav byl způsobený dosaženou ztrátou. Pokud podnik srovnáme s odvětvovými průměry, které nedosáhly nijak příznivých výsledků, vede si dobře.

Rentabilita tržeb má klesající tendenci, jako u ostatních rentabilit. V roce 2007 dosáhla hodnoty 4,8 %, v roce 2008 ani ne 1 % a v roce 2009 -1,9 %. Záporná hodnota je způsobena záporným výsledkem hospodaření.

Graf 7: Ukazatele rentability



Zdroj: vlastní zpracování podle účetních výkazů společnosti

4.2.2. Ukazatele zadluženosti

Ukazatele zadluženosti udávají vztah mezi vlastními a cizími zdroji financování firmy, měří rozsah, v jakém společnost používá k financování dluhy. Zadluženost není sama o sobě negativní charakteristikou, protože není možné, aby podnik využíval k financování pouze vlastní zdroje.

Tabulka 8: Ukazatele zadluženosti

ukazatel/rok	2007	2008	2009	doporučené hodnoty
celková zadluženost	0,32	0,4	0,55	0,4-0,6
koeficient samofinancování	0,68	0,6	0,45	
úrokové krytí	51,6	15,7	0,56	6-8

Zdroj: vlastní zpracování podle účetních výkazů společnosti

Celková zadluženost představuje podíl celkových dluhů k celkovým pasivům a měří podíl věřitelů na celkovém kapitálu. Čím vyšší je jeho hodnota, tím vyšší je riziko věřitelů. Vlastníci podniku mají zájem využít finanční páku. Cizí kapitál je levnější než vlastní, ale jen do určitého bodu, poté se náklady na cizí kapitál zvyšují.
Z tabulky 8 vyplývá, že v roce 2007 tvořila zadluženost pouze 32 % a v následujících letech se zvyšovala. Hodnota narostla na 55 %, což bylo způsobeno čerpáním dlouhodobého úvěru. Avšak celková zadluženost se stále pohybuje v doporučených hodnotách.

Koeficient samofinancování je doplňujícím ukazatelem k celkové zadluženosti a jejich součet se rovná 1 nebo 100 % a vyjadřuje, do jaké míry jsou aktiva financována vlastním kapitálem.

Úrokové krytí vypovídá o tom**,** kolikrát provozní zisk pokryje nákladové úroky. Pro podnik je žádoucí, aby hodnoty tohoto ukazatele byly co nejvyšší, protože značí příznivou situaci. Měří, kolikrát se může snížit zisk, než se podnik stane neschopným platit náklady na cizí kapitál. V roce 2007 vykazoval tento ukazatel hodnotu 51,6, což bylo velmi příznivé a poukazovalo to na velmi dobře fungující podnik. Ale v dalších letech hodnoty začaly klesat a v roce 2007 se snížily až na 0,56, což pro věřitele značilo možnost rizika.

4.2.3. Ukazatele likvidity

Charakterizují schopnost společnosti dostát svým závazkům. Schopnost podniku hradit své závazky je jednou ze základních podmínek jeho existence.

Tabulka 9: Ukazatele likvidity

ukazatel/rok	2007	2008	2009	doporučené hodnoty
běžná	2,9	2,26	1,84	1,5 – 2,5
pohotová	2,27	1,73	1,32	1,0 – 1,5
okamžitá	0,67	0,58	0,29	0,2 – 0,5

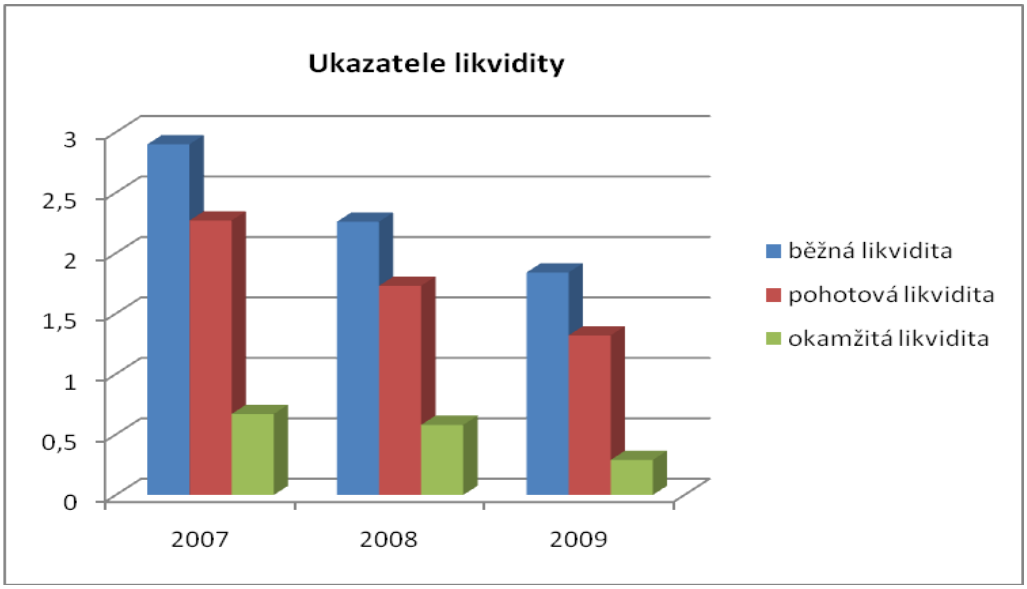
Zdroj: vlastní zpracování podle účetních výkazů společnosti

Běžná likvidita vyjadřuje, kolikrát by byl podnik schopen uspokojit své krátkodobé věřitele, kdyby v daném okamžiku proměnil svá oběžná aktiva v hotovost. Výsledky běžné likvidity se pohybují v intervalu doporučených hodnot, což znamená, že je společnost schopna splatit své závazky a zároveň nemá v oběžných aktivech vázán přebytek prostředků.

U výpočtu **pohotové likvidity** se do oběžných aktiv nezapočítala položka zásob, a tak byla odstraněna nevýhoda běžné likvidity. Doporučené hodnoty se pohybují v intervalu 1,0 – 1,5, kam spadá pohotová likvidita roku 2009, jinak se výsledky pohybují nad tuto vymezenou hranici.

Okamžitá likvidita počítá pouze s pohotovými platebními prostředky, což jsou peníze v hotovosti a na běžných účtech. Po sledované období má klesající tendenci, ale nespadla pod doporučenou dolní hranici intervalu, kterou činí hodnota 0,2.
Všechny výsledky se pohybují v intervalu doporučených hodnot, nebo dokonce nad touto hranicí, i když mají v průběhu sledovaného období klesající trend. Tato situace je pro společnost pozitivní, protože znamená, že je schopna dostát svým závazkům.

Graf 8: Ukazatele likvidity



Zdroj: vlastní zpracování podle účetních výkazů společnosti

4.2.4. Ukazatele aktivity

Měří, jak efektivně společnost hospodaří se svými aktivy. Tyto ukazatele slouží pro měření intenzity využití prostředků a říkají, kolikrát se obrátí určitý druh majetku za stanovený časový interval. Pro výpočet se obvykle používá 360 dní.

Tabulka 10: Ukazatele aktivity

ukazatel/rok	2007	2008	2009
Obrat celkových aktiv (obrátky)	2,7	2,3	2,0
Obrat stálých aktiv (obrátky)	59,0	35,3	10,2
Doba obratu zásob (dny)	25,8	31,3	38,4
Doba obratu pohledávek (dny)	49,9	62,8	67,0
Doba obratu závazků (dny)	30,1	44,7	49,9

Zdroj: vlastní zpracování podle účetních výkazů společnosti

Obrat celkových aktiv udává, kolikrát se aktiva obrátí v tržbách za jeden rok. Ukazatel po celé sledované období klesá, ale stále se udržuje v rozmezí doporučených hodnot, které tvoří interval 1,6 – 3. Pokud by výsledky byly menší než 1,6, znamenalo by to, že má společnost více majetku než je účelné, a tak by vznikaly nadbytečné náklady.

Výsledky vyšší než hodnota 3 znamenají nedostatek majetku, a tak by se mohlo stát, že se společnost bude muset zříci některých zakázek.

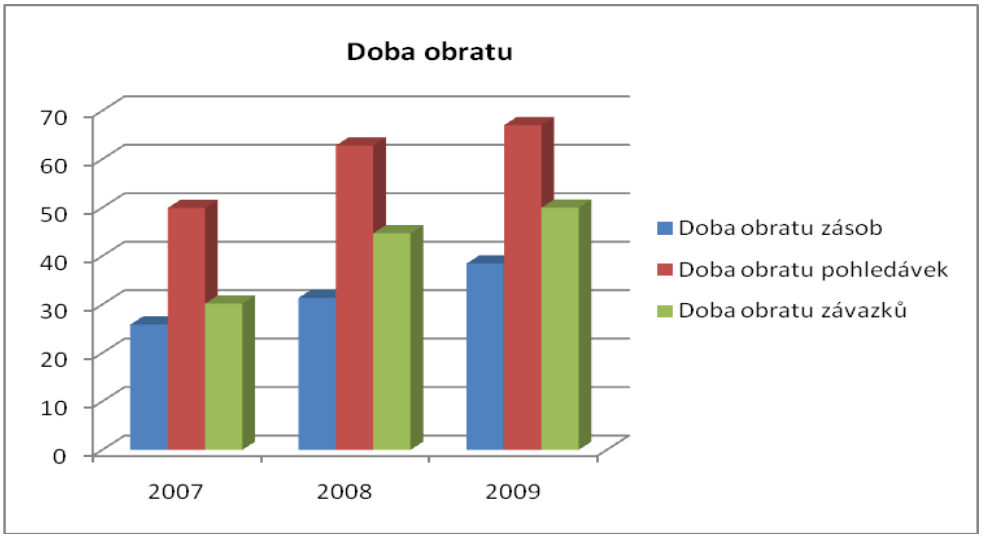
Obrat stálých aktiv se týká pouze dlouhodobého majetku. Nejvyšší hodnoty dosáhl v roce 2007 a poté klesá, což bylo způsobeno navýšením dlouhodobých aktiv, ale poklesem tržeb.

Doba obratu zásob udává průměrný počet dnů, kdy jsou zásoby vázány v podnikání do doby jejich spotřeby nebo do doby jejich prodeje. Má rostoucí trend, a tak dosáhl největší hodnoty v roce 2009 a to 38,4 dní. Nárůst není tak velký, protože jak tržby, tak zásoby mají podobný vývoj, nejdříve v roce 2008 vzrostly a pak v roce 2009 opět poklesly. Čím je hodnota tohoto ukazatele nižší, tím lépe pro podnik.

Doba obratu pohledávek udává počet dnů, kdy musí společnost čekat na inkaso plateb za již provedené tržby. Jak vyplývá z tabulky č. 10, ukazatel roste a v roce 2009 dosahuje až 67 dní. Tato hodnota dvojnásobně převyšuje obvyklou lhůtu splatnosti. Čím je tato hodnota nižší, tím je to pro společnost lepší, proto rostoucí trend není v tomto případě pozitivní.

Doba obratu závazků stanovuje počet dnů, které uplynou mezi nákupem zásob a jejich úhradou. Mělo by platit, že hodnoty jsou vyšší než hodnoty ukazatele doby obratu pohledávek. Jak je znázorněno v tabulce č. 10, ani v jednom roce toto pravidlo není splněno. Nejnižší hodnota dosáhla 30 dní v roce 2007 a nejvyšší v roce 2009, a to 50 dní. Z této skutečnosti plyne, že společnost nemá moc dobrou úvěrovou politiku.

Graf 9: Doba obratu (ve dnech)



Zdroj: vlastní zpracování podle účetních výkazů společnosti

4.2.5. Provozní ukazatele

Jsou zaměřeny dovnitř společnosti a uplatňují se ve vnitropodnikovém řízení.

Tabulka 11: Provozní ukazatele (v tis. Kč)

Ukazatel/rok	2007	2008	2009
Produktivita práce	474,73	382,13	322,53
Produktivita z výkonů	0	10,466	0
Průměrná mzda	19,773	21,726	21,666

Zdroj: vlastní zpracování podle účetních výkazů společnosti

Produktivita práce udává, jaká část výnosů připadá na jednoho zaměstnance. Je zřejmé, že hodnota by měla být maximální. Z tabulky č. 11 vyplývá, že je hodnota tohoto ukazatele klesající, což se hodnotí spíše negativně. V roce 2009 ukazatel nabyl hodnoty ve výši 322,53. Toto číslo značí, že jeden zaměstnanec vyprodukuje 322 tis. Kč přidané hodnoty.

Produktivita z výkonů udává, kolik tis. Kč výkonů připadá na jednoho zaměstnance. Je patrné, že společnost zaznamenala výkony pouze v roce 2008 a hodnota tohoto ukazatele dosáhla 10,466 tis. Kč

Ukazatel **průměrné mzdy** vyjadřuje, jaká je průměrná hrubá mzda na zaměstnance za rok. V roce 2007 dosáhl nejnižší hodnoty, a to 19,7 tis. Kč. V roce 2008 se zvýšil na 21,7 tis. Kč a v následujícím roce se tato hodnota výrazně nezměnila.

4.3. Analýza rozdílových ukazatelů

Rozdílové ukazatele slouží k analýze a řízení finanční situace podniku, zaměřují se zejména na jeho likviditu. Znázorňují volný kapitál, který zůstane po úhradě všech krátkodobých závazků.

Tabulka 12: Rozdílové ukazatele (v tis. Kč)

ukazatel/rok	2007	2008	2009
Čistý pracovní kapitál	6810	6747	4634
Čisté pohotové prostředky	-668	-1175	-2428
Čistý peněžní majetek	4682	4270	2276

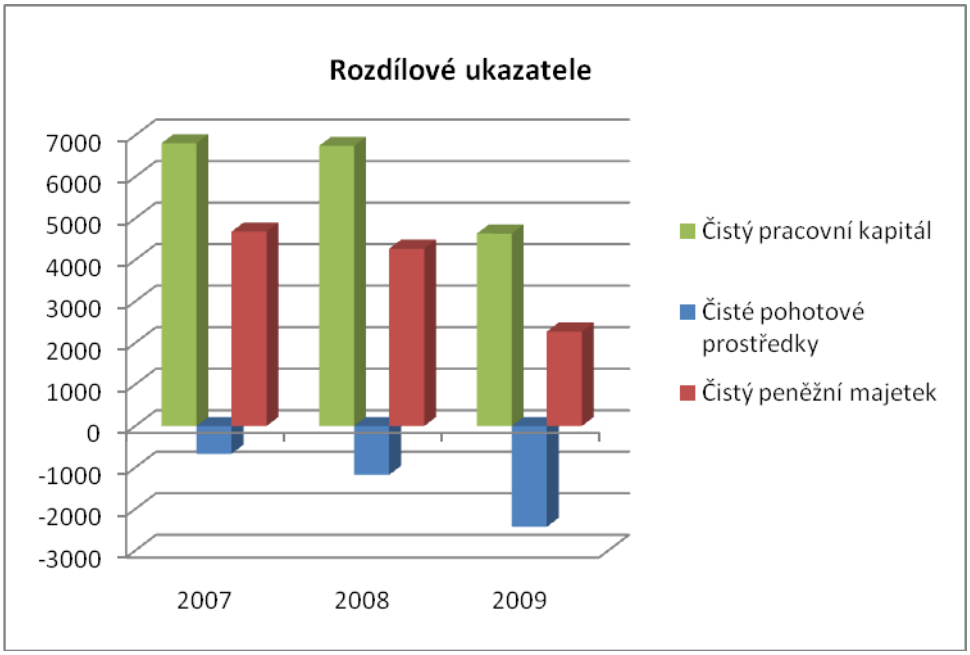
Zdroj: vlastní zpracování podle účetních výkazů společnosti

Vztah oběžných aktiv a krátkodobých závazků má velký vliv na platební schopnost podniku. Hospodaření s čistým pracovním kapitálem je kritériem pro hodnocení úspěšnosti managementu. **Čistý pracovní kapitál** má po sledované období klesající tendenci, ale ve všech letech dosahuje kladných hodnot, což znamená, že by společnost byla schopna financovat případné mimořádné výdaje. V roce 2007 dosáhla hodnota 6.810 tis. Kč, v roce 2009 to bylo o více jak 2.000 tis. Kč méně.

Pro výpočet **čistých pohotových prostředků** se použila hotovost a peníze na bankovních účtech. Nevýhodou tohoto ukazatele je, že je snadno manipulovatelný časovým posunem plateb ve vztahu k okamžiku zjišťování likvidity. V letech 2007 – 2009 dosahuje záporné hodnoty, což značí, že podnik není schopný splatit všechny své okamžité dluhy hotovostí nebo penězi na bankovních účtech.

Střední cestou mezi oběma zmíněnými rozdílovými ukazateli je **čistý peněžní majetek**. Při výpočtu se vyloučí z oběžných aktiv zásoby. Ve všech sledovaných letech jsou jeho hodnoty kladné, i když má klesající tendenci.

Graf 10: Rozdílové ukazatele



Zdroj: vlastní zpracování podle účetních výkazů společnosti

4.4. Analýza soustav ukazatelů

Definování závěrů o finanční situaci podniku na základě hodnocení jednotlivých dílčích ukazatelů může směřovat k rozporným závěrům, což vedlo ke snaze zpracovat ukazatele do soustavy. V této části jsem se rozhodla použít výpočet pro Altmanův index a pro Index IN.

4.4.1. Altmanův index finančního zdraví

Vyjadřuje finanční situaci firmy a je doplňujícím faktorem při finanční analýze. V horizontu dvou let spolehlivě předpovídá bankrot podniku. Čím je hodnota tohoto indexu vyšší, tím je finanční situace podniku lepší. Stanoví se jako součet pěti hodnot poměrových ukazatelů, které mají přiřazenou různou váhu. Altmanův index neboli také Z-skóre, byl zpracován na vzorku amerických podniků.

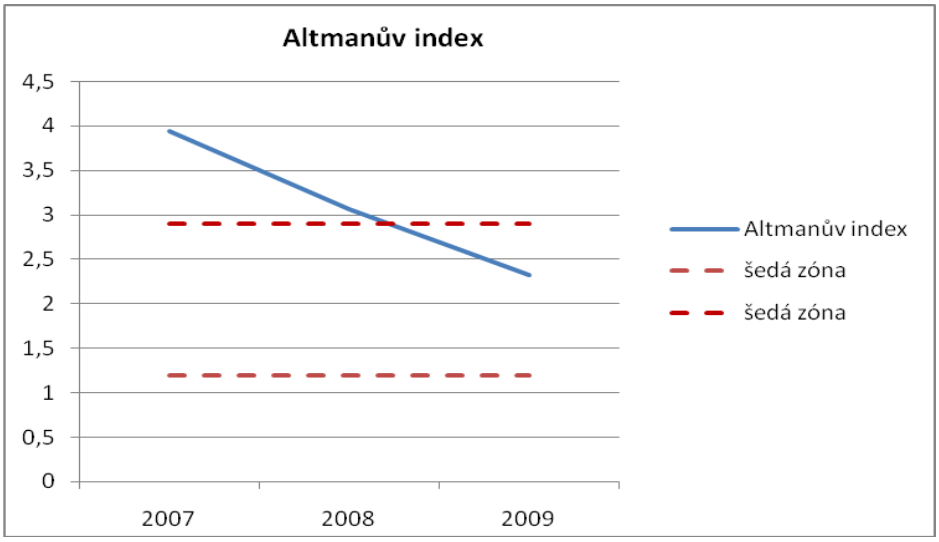
Tabulka 13: Altmanův index

	Váha	2007	2008	2009
X1	0,717	0,443	0,401	0,305
X2	0,847	0,110	0,016	-0,032
X3	3,107	0,671	0,267	0,008
X4	0,42	0,029	0,021	0,016
X5	0,998	2,686	2,357	2,026
Z	-	3,941	3,065	2,324

Zdroj: vlastní zpracování podle účetních výkazů společnosti

Pokud je hodnota ukazatele vyšší než 2,9, jsou posuzovány podniky jako finančně silné, pokud se hodnoty dostanou pod 1,2, podnik netvoří hodnotu pro majitele a hrozí mu bankrot. Hodnoty v intervalu 1,2 – 2,9 jsou nazývány „šedá zóna“, kde se může u podniku objevit nějaký problém, ale rozhodně neohrozí jeho existenci. Z tabulky je patrné, že v prvních dvou letech se hodnoty pohybovaly nad 2,9. V roce 2007 se Z-skóre rovnalo 3,941, v roce 2008 kleslo na 3,065. V roce 2009 poklesla hodnota na 2,34, nicméně je to stále dobrý výsledek. Lze konstatovat, že ve sledovaném období je podnik zdravý, tvoří hodnotu pro majitele a bankrot mu nehrozí.

Graf 11: Altmaův index



Zdroj: vlastní zpracování podle účetních výkazů společnosti

4.4.2. Index IN 01

Index IN obsahuje standardní poměrové ukazatele z oblasti aktivity, zadluženosti a likvidity. Hodnotí nejen schopnost podniku dostát svým dluhům, ale i schopnost tvorby hodnoty pro vlastníky. Je to soustava ukazatelů, která byla vytvořena přímo pro podmínky českého trhu.

Tabulka 14: Index IN 01

	Váha	2007	2008	2009
X1	0,13	0,417	0,33	0,236
X2	0,04	2,066	0,629	0,022
X3	3,92	0,846	0,338	0,010
X4	0,21	0,565	0,496	0,426
X5	0,09	0,255	0,203	0,126
IN	-	4,151	1,997	0,821

Zdroj: vlastní zpracování podle účetních výkazů společnosti

Hodnoty nad 1,7 ukazují, že společnost je finančně zdravá a dobře prosperuje, hodnota pod 0,75 znamená opak. Společnost, která dosahuje výsledků patřící mezi tyto dvě hodnoty, se potýká s mírnými problémy a její další vývoj je nejasný.

V roce 2007 měl Index IN 01 hodnotu přes 4, což znamená velmi dobré výsledky pro společnost, protože je nad horní hranicí šedé zóny, která se vyznačuje intervalem od 0,75 do 1,7. V dalších letech se postupně snižuje, v roce 2009 dosáhl hodnoty 0,891, což se hodně přiblížilo dolní hranici šedé zóny, nicméně se v intervalu stále udržel.

Graf 12: Index IN 01

Zdroj: vlastní zpracování podle účetních výkazů společnosti

4.5. Shrnutí výsledků

V této kapitole budou shrnuty výsledky analýz, které byly provedeny v předešlých kapitolách. Na základě tohoto shrnutí se poté pokusím navrhnout zlepšení, které by bylo pro společnost přínosem a pomohlo jí upevnit pozici na trhu.

Z **horizontální a vertikální analýzy** jsem zjistila tyto skutečnosti. Celková aktiva nejdříve v roce 2008 vzrostla, ale další rok opět klesla na téměř stejnou hodnotu jako v roce 2007. Na tyto změny měl vliv jak dlouhodobý majetek, tak oběžná aktiva. Ze struktury celkových aktiv, kde oběžná aktiva mnohokrát převyšují dlouhodobý majetek, vyplývá, že se jedná o kapitálově lehkou společnost.

U dlouhodobého hmotného majetku je zřejmý nárůst o 62 % a v dalším roce dokonce o 169 %. Bylo to způsobeno nákupem dalšího firemního automobilu. Dlouhodobý finanční majetek společnost neeviduje.

Oběžná aktiva v roce 2008 vzrostla o 10 %, což bylo způsobeno zejména růstem zásob a krátkodobého finančního majetku. Ale v následujícím roce opět poklesla o více jak 2 mil. Kč. Na tomto poklesu má svůj největší podíl krátkodobý finanční majetek, který se snížil o polovinu. Největší část krátkodobých pohledávek tvoří pohledávky z obchodního vztahu, které klesly v důsledku poklesu cen prodávaného zboží.

Celková pasiva v roce 2008 oproti roku 2007 vzrostla, ale v dalším roce opět klesla. Největší podíl na tomto snížení má výsledek hospodaření běžného účetního období, jehož hodnota se dostala do záporných čísel a společnost dosáhla ztráty. Vlastní kapitál má klesající tendenci.

Cizí zdroje mají po sledované období rostoucí trend. Velké zvýšení je způsobeno tím, že společnost začala čerpat dlouhodobý bankovní úvěr, na rozdíl od roku 2008, kdy čerpala pouze krátkodobý úvěr. Tento dlouhodobý bankovní úvěr byl použitý na nákup nového firemního auta, jeho výše byla asi 1,4 mil Kč a jeho trvání 4 roky. V roce 2008 vzrostly krátkodobé závazky z důvodu kontokorentu, který trval jen jeden rok, a pak tyto závazky mírně poklesly. Nejvíce poklesly závazky z obchodních vztahů a dále závazky k zaměstnancům, což bylo způsobeno snížením mzdy nebo počtu pracovníků.

Jako poměrovou základnu pro vertikální analýzu výkazu zisku a ztráty jsem si zvolila celkové tržby, které zahrnují tržby za prodej zboží, tržby za prodej vlastních výrobků a služeb a tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu.

Tržby za prodej zboží meziročně klesají a s tržbami klesá i obchodní marže, ale pokles není tak razantní. Tržby za prodej zboží se v roce 2007 na celkových tržbách podílely 100 %, tzn., že společnost neevidovala žádné jiné tržby. Tento stav se změnil v dalších letech, ale pouze nepatrně, tržby za prodej zboží tvoří na celkových tržbách většinový podíl. V roce 2008 zaznamenala společnost tržby za prodej vlastních výrobků a služeb, které byly způsobeny zprostředkováním prodeje. Také byly evidovány tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu, v roce 2008 se podílely na celkových tržbách. Společnost prodala majetek, který již nepotřebovala, jako starší počítače,či nábytek a auto po uplynutí leasingu. Tyto dvě položky lze označit pouze jako doplňkové.

Přidaná hodnota v roce 2008 mírně klesla, ale v roce 2009 opět stoupla a pomalu se přiblížila hodnotě dosažené v roce 2007. Tento vývoj hodnotím jako pozitivní.

Osobní náklady v roce 2008 vzrostly o více jak 0,5 mil Kč, v roce 2009 byla hodnota téměř stejná.

Pokles tržeb se projevil na provozním výsledku hospodaření, který zaznamenal velký propad. Finanční i mimořádný výsledek hospodaření je po celé sledované období záporný. Je to způsobeno finančními a mimořádnými náklady, které společnost evidovala.

Výsledek hospodaření za účetní období má klesající trend a v roce 2009 dokonce dosáhl záporných hodnot, společnost tedy zaznamenala ztrátu v hodnotě 413 tis. Kč

Všechny ukazatele **rentability** mají klesající charakter po celé sledované období. Rentabilita vloženého kapitálu dosáhla doporučených hodnot pouze v prvním sledovaném roce, poté klesala. Rentabilita vlastního kapitálu, celkového kapitálu a rentabilita tržeb dosahovala příznivých hodnot pouze v roce 2007, v roce 2009 nabyla minusových hodnot, v důsledku záporného výsledku hospodaření. Pokud ale tyto hodnoty poměříme s odvětvovým průměrem, je na tom společnost lépe.

Celková zadluženost se pohybuje v doporučených hodnotách. Poměr cizího a vlastního kapitálu byl 55:45 v roce 2009. **Koeficient samofinancování** je doplňujícím ukazatelem k celkové zadluženosti a jejich součet se rovná 1 nebo 100 % a vyjadřuje, do jaké míry jsou aktiva financována vlastním kapitálem.
Úrokové krytí vypovídá o tom**,** kolikrát provozní zisk pokryje nákladové úroky. V roce 2007 vykazoval tento ukazatel velmi příznivé hodnoty, které poukazovaly na velmi dobře fungující podnik. Ale v dalších letech hodnoty začaly klesat a v roce 2007 se mnohonásobně snížily, což pro věřitele značí možnost rizika.

Všechny ukazatele **likvidity** se ve sledovaném období pohybují nad hranicemi doporučených hodnot nebo v jejich intervalu. Tato situace je pro podnik příznivá. Společnost je schopna dostát svým závazkům, nemá v oběžných aktivech vázán přebytek prostředků a při získávání cizích zdrojů by se neměla setkat s problémy.
.
Z analýzy ukazatelů **aktivity** vyplynulo, že společnost nemá přebytek majetku a tím jí nevznikají přebytečné náklady. Obrat celkových aktiv se po celé sledované období pohybuje v doporučených hodnotách. Doba obratu zásob udává průměrný počet dnů, kdy jsou zásoby vázány v podnikání do doby jejich spotřeby nebo do doby jejich prodeje. Má rostoucí trend, a tak dosáhl největší hodnoty v roce 2009 a to 38,4 dní. Nárůst není tak velký, protože jak tržby, tak zásoby mají podobný vývoj, nejdříve v roce 2008 vzrostly a pak v roce 2009 opět poklesly. Čím je hodnota tohoto ukazatele nižší, tím lépe pro podnik. Hodnota doby obratu pohledávek dvojnásobně převyšuje obvyklou

lhůtu splatnosti. Rostoucí trend v tomto případě není pozitivní, čím jsou hodnoty nižší, tím je to pro společnost lepší. Doba obratu závazků by měla být vyšší než doba obratu pohledávek. Toto pravidlo není ani v jednom roce splněno a z výpočtů vyplynulo, že společnost nemá moc dobrou úvěrovou politiku.

Rozdílové ukazatele znázorňují volný kapitál, který zůstane po úhradě všech krátkodobých závazků. Hospodaření s čistým pracovním kapitálem je kritériem pro hodnocení úspěšnosti managementu. Čistý pracovní kapitál má po sledované období klesající tendenci, ale ve všech letech dosahuje kladných hodnot, což znamená, že by společnost byla schopna financovat případné mimořádné výdaje. Pro výpočet čistých pohotových prostředků byla použita hotovost a peníze na bankovních účtech. Nevýhodou tohoto ukazatele je, že je snadno manipulovatelný časovým posunem plateb ve vztahu k okamžiku zjišťování likvidity. V letech 2007 – 2009 dosahuje záporné hodnoty, což značí, že podnik není schopný splatit všechny své okamžité dluhy hotovostí nebo penězi na bankovních účtech. Střední cestou mezi oběma zmíněnými rozdílovými ukazateli je čistý peněžní majetek. Při výpočtu se vyloučí z oběžných aktiv zásoby. Ve všech sledovaných letech jsou jeho hodnoty kladné, i když má klesající tendenci.

Při analýze **soustav ukazatelů** jsem použila výpočet pro Altmanův index a pro Index IN. Altmanův index finančního zdraví je doplňujícím faktorem při finanční analýze. Čím je hodnota ukazatele vyšší, tím je situace podniku lepší. V prvních dvou letech se hodnoty pohybovaly nad horní hranicí šedé zóny, podle těchto výsledků lze tedy podnik označit jako finančně silný. V roce 2009 hodnota poklesla, ale stále se pohybovala v intervalu šedé zóny, což značí dobrý výsledek. Lze konstatovat, že ve sledovaném období je podnik zdravý, tvoří hodnotu pro majitele a bankrot mu nehrozí.
Index IN je soustava ukazatelů, která byla vytvořena přímo pro podmínky českého trhu. V roce 2007 měl Index IN 01 hodnotu přes 4, což znamená velmi dobré výsledky pro společnost, protože je nad horní hranicí šedé zóny, která se vyznačuje intervalem od 0,75 do 1,7. V dalších letech se postupně snižoval, v roce 2009 dosáhl hodnoty 0,891, což se hodně přiblížilo dolní hranici šedé zóny, nicméně se v intervalu stále udržel.

Společnost, která dosahuje výsledků patřící mezi tyto dvě hodnoty, se potýká s mírnými problémy a její další vývoj je nejasný.

Tabulka 15: Silné a slabé stránky finančního hospodaření podniku PELA TRADE, s.r.o.

Slabé stránky	Silné stránky
Dlouhá doba obratu pohledávek	Běžná likvidita
Krátká doba obratu závazků	Pohotová likvidita
Čisté pohotové prostředky	Okamžitá likvidita
Klesající tržby	Obrat celkových aktiv
Záporný výsledek hospodaření	Altmanův index
Nízká hodnota ukazatelů rentability	Index IN

Zdroj: vlastní zpracování

5. NÁVRHY NA ŘEŠENÍ PROBLÉMOVÝCH OBLASTÍ

V této části diplomové práce se budu zabývat návrhy na zlepšení současné situace společnosti PELA Trade, s.r.o. Výsledky finanční analýzy odhalily některé problémy, se kterými se podnik potýká, a mohly by vést k narušení finanční stability. Za nejdůležitější považuji špatné řízení pohledávek a nízké hodnoty rentability.

5. 1. Návrh na řízení pohledávek z obchodního styku

Jedním z důležitých faktorů prodejní úspěšnosti podniku je prodej na úvěr, čímž vznikají rozdíly mezi peněžní a účetní realizací. Z účetního hlediska podnik vykazuje tržby, i když peněžní úhrada prodeje nebyla realizována, což vede ke vzniku pohledávek, které musí být financovány dodavatelem. Tímto dodavatel postupuje určité riziko, že odběratel provede úhradu se zpožděním, nebo ji neprovede vůbec.

Pohledávky jsou práva podniku na získání finančních prostředků nebo na věcné plnění ve stanovené době a ve známé výši ocenění. Vznikají z právních vztahů na základě uzavřených smluv, které nemusejí mít vždy písemnou formu, a to z obchodního styku vůči odběratelům při prodeji na úvěr, vůči dodavatelům při placení předem nebo poskytováním záloh na dodávky zboží nebo jiných důvodů, jako jsou poskytnuté půjčky, odpočty z daní, apod. (9)

Pohledávky můžeme ovlivňovat po celou dobu jejich existence, před podpisem kupní smlouvy, v době kdy jsou splatné i v době po jejich splatnosti. Podniky se začaly zabývat řízením pohledávek až poté, co nastal velký nárůst nedobytných pohledávek a přestal převažovat názor, že jsou ovlivňovány pouze vnějšími faktory.
Základem pro řízení pohledávek je prevence, protože následné vymáhání je více nákladné a časově náročné. Řízení pohledávek můžeme rozdělit do tří skupin: (9)

- preventivní,
    - tímto se zabývá úvěrová politika, která představuje soubor pravidel, které by měly být dodrženy při poskytnutí úvěru zákazníkovi, a tím předejít vzniku problémů s úhradou prodeje,

- výkonné,
    - nazývané také monitorování pohledávek, které se zaměřuje na sledování již vzniklých pohledávek,
    - je potřebné, aby si podnik vybudoval informační systém, který bude obsahovat dostatek informací, které umožní sledovat pohledávky, jejich výši, splatnost, ale také informace o odběratelích, které by měly být postupně aktualizovány.

- vymáhací,
    - můžeme využít například upomínky, zadržení dodávek, pomoc agentur na výběr dluhů nebo soudní vymáhání.

5.1.1. Zajišťovací instrumenty

Nesplacené pohledávky negativně ovlivňují především likviditu společnosti. Tento problém lze vyřešit použitím zajišťovacích instrumentů nebo převodem pohledávek. Zajištění snižuje riziko nesplacení, nemusí však znamenat jistotu zaplacení závazku dlužníkem.

Záloha

Tato forma je v současnosti velmi rozšířena. Výše zálohy není dána žádným předpisem, závisí jen na dohodě mezi odběratelem a dodavatelem, proto může být splacena jen část ceny dodávky, nebo celá její hodnota.

Pojištění

Pojištění pohledávek se používá především v těch případech, kdy se jedná o obchod se zahraničním státem. Existují specializované společnosti, které se tímto zabývají, jako příklad můžu uvést společnost EGAP.

Zástavní právo

Účastníky toho právního vztahu jsou zástavní věřitel a zástavní dlužník. Zástavní právo slouží k zajištění pohledávky tím, že v případě řádného a včasného nesplnění je zástavní

věřitel oprávněn domáhat se uspokojení k věci zastavené. Je upraveno v Občanském zákoníku. (15)

Ručení

Účastníkem toho vztahu je kromě věřitele a dlužníka ručitel, který zabezpečuje uspokojení pohledávky věřitele, pokud tento svůj závazek dlužník nesplní.

Bankovní záruka

Bankovní záruka vzniká písemným prohlášením banky v záruční listině, že uspokojí věřitele do výše určité peněžní částky podle obsahu záruční listiny, jestliže určitá třetí osoba, dlužník, nesplní určitý závazek nebo budou splněny jiné podmínky stanovené v záruční listině. (25)

Dokumentární akreditiv

Je to písemný závazek banky, která se na základě žádosti klienta zavazuje zaplatit prodávajícímu, pokud jsou do určité doby předány přesně stanovené dokumenty, kterými můžou být různé certifikáty, pojistné dokumenty, faktury, doklady o přepravě zboží, a pod. Používá se především při obchodování se zahraničním státem. Mezi hlavní výhody patří to, že vzniká pohledávka za bankou, která je likvidnější než pohledávka za odběratelem, jistota zaplacení při splnění podmínek, získání peněžních prostředků odprodejem a výhodné cenové podmínky.

Dokumentární inkaso

Používá se při obchodování se zahraničními státy, a to nejlépe se zavedenými partnery. Je výhodné zejména pro odběratele, protože je platba odsunuta až na dobu převzetí dokladů.

Směnka

Je to jeden z oblíbených prostředků, protože je jednoduchý pro praktické využití. Náležitosti, které musí obsahovat, jsou přesně vymezeny zákonem. Pro použití směnky k zajištění pohledávek je důležité dělení podle toho, kdo směnku vystavuje, na směnku

vlastní, kdy je výstavcem sám dlužník, nebo na směnku cizí, kdy výstavce dává příkaz dlužníku, aby zaplatil.

Faktoring

Faktoring je obvykle definován jako úplatné postoupení krátkodobých pohledávek, u kterých nejsou použity zajišťovací prostředky, snížených o diskont. Uskutečňuje se na základě faktoringové smlouvy, kterou uzavírá faktor a dodavatel. Odběrateli se většinou převedení pohledávky na faktora oznamuje, tichý faktoring je výjimkou. Mezi hlavní výhody faktoringu patří zejména eliminace nezaplacení pohledávky, snížení administrativních nákladů spojených s evidencí pohledávek a snížení vázanosti kapitálu v pohledávkách.

Forfaiting

Forfaiting znamená odkup dosud nesplatných střednědobých a dlouhodobých pohledávek, které jsou zajištěny bankovní zárukou, směnkou avalovanou bankou nebo akreditivem s odloženou splatností. (9)

Hlavní výhodou je, snižuje potřebu klasického úvěru a převádí riziko na forfaitingovou společnost.

5.1.2. Nedobytné pohledávky

S pohledávkami po lhůtě splatnosti se setkává každá společnost. Nedobytné pohledávky mohou vzniknout z několika důvodů, například tím, že právnická osoba byla vymazána z obchodního rejstříku, dlužník zemřel a nemá zákonného zástupce nebo dokonce neexistuje. Zde je nástin několika nástrojů, jak se s těmito pohledávkami vypořádat.

Inkasní kancelář

Je sto specializovaná společnost, která se zabývá vymáháním pohledávek soudní i mimosoudní cestou, ale pohledávky zpravidla neodkupuje. Nabízí nejen inkaso pohledávek, ale i kompletní administrativní správu. Náklady jsou podloženy daňovým dokladem, proto jsou daňově uznatelným nákladem. (15)

Zápočet pohledávek

Jedná se o uzavření dohody o vzájemném vyrovnání pohledávek a závazků Započtení upravuje Obchodní zákoník, je proto nutné zkontrolovat, zda jsou splněny veškeré náležitosti.

Rozhodčí řízení

Jedná se o řešení sporů stálými rozhodčími soudy, tzv. institucionální řízení, nebo před rozhodci, které si strany sporu samy vyberou, tzv. řízení ad hoc. Výhodou rozhodčího řízení je rychlost, pokud obě strany spolupracují, je méně formální a neveřejné.

Soudní řízení

Jedná se o vymáhání pohledávky formou státního donucení, tj. provádění úkonů od podání žaloby až po výkon soudního rozhodnutí. Zákon stanovuje, že obecný soud občana je soud v obvodu občanova bydliště, obecným soudem právnické osoby je soud, v jehož obvodu má právnická osoba sídlo. (15)

Exekuční řízení

Pokud dlužná částka není zaplacena, může ji věřitel vymáhat v rámci exekučního řízení. Z věřitele se stává oprávněný, z dlužníka povinný. K tomu, aby soud mohl nařídit výkon rozhodnutí, musí být splněny dvě podmínky. První podmínkou je, že dlužník neplní své povinnosti ve stanovené lhůtě a druhou podmínkou je, že musí být podán návrh oprávněného na výkon rozhodnutí.

5.1.2. Hodnocení bonity zákazníka

Obchoduje-li podnik s rizikovými partnery, podstupuje možnost finanční ztráty. S nebezpečím, že pohledávka nebude zaplacena, jsou navíc spojeny další výdaje a ztráta možnosti s penězi disponovat. Zdrojem informací může být úvěrová minulost odběratelů, to je zkušenost s jejich platebním chováním, bankovní reference banky zákazníka, informace od konkurentů nebo z finančních trhů. Pro hodnocení bonity zákazníka se používá několik technik. Například bodovací systém, který oddělí způsobilé a nezpůsobilé zákazníky.

Podle získaného ohodnocení jsou odběratelé rozděleni do tří skupin: (16)

- Z – zlatí odběratelé,
    - zákazníci s největší hodnotou příjmů a nízkými náklady,
    - strategie je zaměřena na budování pevných vztahů a poskytnutí výhod.
- B – bílí odběratelé,
    - Snaha zvýšit prodej bez přírůstku nákladů.
- Č – černí odběratelé,
    - Je nutné prověřit, zda se společnosti oplatí nadále s touto skupinou odběratelů spolupracovat.

Společnost dodává především výrobním firmám, které patří ke stálým zákazníkům. Drobní živnostníci nakupují v kamenném obchodě, který se nachází v centru Přerova, ale ten splňuje spíše reklamní funkci. Větší firmy a stálí zákazníci nakupují většinou na fakturu v budově sídla společnosti, kde se nachází i hlavní sklad.
Zákazníky lze rozdělit do tří hlavních kategorií:

- velké výrobní firmy,
- střední firmy a drobní živnostníci,
- stavebniny.

Velké výrobní firmy se na pohledávkách z obchodního vztahu podílejí asi 70-ti %, střední firmy a živnostníci 20-ti % a nejmenší podíl 10 % tvoří živnostníci.

Tabulka 16: Podíl zákazníků na pohledávkách z obchodního vztahu

Podíl na pohledávkách/rok	2007 tis.Kč	2008 tis. Kč	2009 tis.Kč
Velké výrobní firmy 70 %	3715	3473	2875
Střední firmy a živnostníci 20 %	1061	992	820
Stavebniny 10 %	532	496	413

Zdroj: vlastní zpracování

Tabulka 17: Ukazatele doby obratu pohledávek a závazků

ukazatel/rok	2007	2008	2009
Doba obratu pohledávek (dny)	49,9	62,8	67,0
Doba obratu závazků (dny)	30,1	44,7	49,9

Zdroj: vlastní zpracování dle účetních výkazů společnosti

Doba obratu pohledávek udává počet dnů, kdy musí společnost čekat na inkaso plateb za již provedené tržby. Jak vyplývá z tabulky 17, ukazatel roste a v roce 2009 dosahuje až 67 dní. Tato hodnota dvojnásobně převyšuje obvyklou lhůtu splatnosti. Čím je tato hodnota nižší, tím je to pro společnost lepší, proto rostoucí trend není v tomto případě pozitivní.

Doba obratu závazků stanovuje počet dnů, které uplynou mezi nákupem zásob a jejich úhradou. Mělo by platit, že hodnoty jsou vyšší než hodnoty ukazatele doby obratu pohledávek. Jak je znázorněno v tabulce 17, ani v jednom roce toto pravidlo není splněno. Nejnižší hodnota dosáhla 30 dní v roce 2007 a nejvyšší v roce 2009 a to 50 dní.

Protože je v tomto případě vyjednávací síla odběratelů vysoká, zaměřila jsem se u praktického příkladu na odběratele a zavedení skonta a faktoringu při splacením pohledávky před dobou splatnosti. Je nutné odběratele motivovat k dřívějšímu zaplacení pohledávky, aby se zlepšila situace podniku.

5.1.3. Skonto

Skonto je jedním z motivačních nástrojů, který nabádá odběratele, aby zaplatily před datem splatnosti. Je jim nabídnuta procentní sleva z hodnoty pohledávky. Výška nabídnuté slevy musí splňovat pravidlo, které říká, že hodnota dodávky po odečtení skonta úročená náklady kapitálu, by se měla minimálně rovnat hodnotě celkové dodávky. K ověření této zásady se používá následující vzorec: (9)

$$HD_s * (1 + i) \geq HD$$

HD_s ... *hodnota dodávy snížená o skonto,*

i ... *náklady kapitálu,*

$HD \ldots fakturovaná\ hodnota\ dodávky$

Hodnotu dodávky snížené o skonto určíme podle vztahu: (9)

$$HD_s = HD * (1 - i_s)$$

$i_s \ldots sazba\ skonta\ ve\ tvaru\ indexu\ kvantifikovaného\ podle\ vztahu:$

$$i_s = 1 - \frac{HD_s}{HD} = 1 - \frac{HD/(1+i)}{HD} = \frac{i}{1+i}$$

Náklady kapitálu na délku poskytnutého skonta se vypočítají podle vztahu: (9)

$$i = i_k * \frac{T}{360}$$

$T \ldots počet\ dní, na\ které\ se\ poskytuje\ skonto\ (T = DS - LS)$

$i_k \ldots roční\ nákaldy\ kapitálu\ ve\ tvaru\ indexu$

$DS \ldots doba\ spaltnosti\ obchodního\ úvěr$

$LS \ldots lhůta\ pro\ poskytnutí\ skonta$

Ve společnosti je splatnost u jednotlivých odběratelů různá. Nezáleží ani tak na objemu prodeje, ale spíše na jeho důvěryhodnosti a spolupráci. PELA Trade, s.r.o. poskytuje dobu splatnosti 14 dní, 30 dní a 60 dní.

Nejvíce tržeb je realizováno zákazníky s dobou splatnosti 30 a 60 dní. Pro tyto dvě skupiny zavedu možnost skonta a vypočítám hodnoty, za kterých bude možné skonto těmto zákazníkům nabídnout, aby pro společnost bylo výhodné.

1. Zákazníci s dobou splatnosti do 30 dnů

Průměrná výše pohledávky činí 79 800 Kč, v případě že se v této skupině vyskytuje 12 hlavních odběratelů. Jako náklady kapitálu jsem zvolila náklady krátkodobého úvěru, které činí 12,8 % p. a. Pokud odběratel zaplatí o 10 dní dříve, dostane slevu ve výši skonta i_s. Pro výpočty použijeme vzorce uvedené výše.

Výše skonta

$$79800 * (1 - 0{,}007) * \left(1 + \frac{0{,}128}{360} * 20\right) \geq 79800$$

$$80367 - 80367 i_s \geq 79800$$

$$i_s \leq 0{,}7\ \%$$

Z tohoto výpočtu lze usoudit, že platební podmínky budou zvoleny takto: Jestliže zákazník zaplatí o deset dnů dříve, bude mu poskytnuto skonto ve výši 0,7 % z hodnoty pohledávky.

Pro jistotu se provede kontrolní výpočet.

$$9800 * (1 - 0{,}007) * \left(1 + \frac{0{,}128}{360} * 20\right) \geq 79800$$

$$79805 \geq 79800$$

Z provedeného výpočtu vyplývá, že poskytnutí skonta ve výši 0,7 % je pro společnost výhodné.

2. Zákazníci s dobou splatnosti do 60 dnů

Průměrná výše pohledávky činí 480 000 Kč v případě, že se v této skupině vyskytuje 7 hlavních odběratelů. Náklady kapitálu jsou ve stejné výši jako u předchozí skupiny a činí 12,8 % p. a. Pokud odběratel zaplatí o 30 dní dříve, dostane slevu ve výši skonta i_s.

Pro výpočty použijeme opět tyto vzorce:

$$480000 * (1 - i_s) * \left(1 + \frac{0{,}128}{360} * 30\right) \geq 480000$$

$$48120 - 485120 i_s \geq 480000$$

$$i_s \leq 1{,}05\ \%$$

Z tohoto výpočtu lze usoudit, že platební podmínky budou zvoleny takto: Jestliže zákazník zaplatí o deset dnů dříve, bude mu poskytnuto skonto ve výši 1,05 % z hodnoty pohledávky.

Opět se provede kontrolní výpočet.

$$480000 * (1 - 0{,}0105) * \left(1 + \frac{0{,}128}{360} * 30\right) \geq 480000$$

$$480026 \geq 480000$$

Z výpočtu je patrné, že poskytnutí skonta ve výši 1,05% je pro společnost výhodné.

Z výše uvedených příkladů vzešly tyto skutečnosti:

Hodnota pohledávek (r. 2009)	4 108 000 Kč
Skonto bude nabídnuto 90 %	3 697 000 Kč
Skonto využije 50 %	1 848 600 Kč

Odběratelé, kterým bude skonto nabídnuto, patří do skupiny se splatností 30 a 60 dní. Pokud by skonto využila alespoň polovina, získá společnost prostředky ve výši 1 848 000 Kč, které by mohla použít na splacení části svých závazků. Jednalo by se o splacení dlouhodobého úvěru ve výši 1,4 mil. Kč, který je úročen 3,6 % p. a.

Náklady na skonto se budou pohybovat kolem hodnoty **27 500** Kč. Tato částka zahrnuje:

administrativní náklady	10 000 Kč
část pohledávek, které nebudou zaplaceny kvůli skontu	
• Z první skupiny využije skonto 40 %	5 700 Kč
• Z druhé skupiny využije skonto 60 %	11 800 Kč
Celkem	**27 500 Kč**
Nákladové úroky dlouhodobého úvěru činí	50 400 Kč
Čistá úspora	**22 900 Kč**

Tabulka 18: Zjednodušená rozvaha před zavedením skonta

Rozvaha k 31. 12. 2009 (v tis. Kč)			
Dlouhodobý majetek	2159	Vlastní kapitál	4889
Oběžná aktiva	8392	Základní kapitál	240
Zásoby	2358	Cizí zdroje	5979
Pohledávky z OV	4108	Dlouhodobé závazky	3064
Peníze	1244	Časové rozlišení	0
Časové rozlišení	317		
Aktiva celkem	**10 868**	**Pasiva celkem**	**10 868**

Zdroj: vlastní zpracování

Tabulka 19: Zjednodušená rozvaha po zavedení skonta

Rozvaha k 31. 12. 2009 (v tis. Kč)			
Dlouhodobý majetek	2159	Vlastní kapitál	4889
Oběžná aktiva	6992	Základní kapitál	240
Zásoby	2358	Cizí zdroje	4579
Pohledávky z OV	2260	Dlouhodobé závazky	1664
Peníze	1692	Časové rozlišení	0
Časové rozlišení	317		
Aktiva celkem	**9468**	**Pasiva celkem**	**9468**

Zdroj: vlastní zpracování

Vliv zavedení skonta na bilanci je uveden v tabulce 19, ze které je patrné snížení celkových aktiv a pasiv. Celková aktiva poklesla v důsledku snížení oběžných aktiv, které bylo způsobeno snížením pohledávek o 1 848 600 Kč. Díky skontu společnost získala kapitál, který by byl jinak vázán v pohledávkách a bude z něj splacena část závazků, které způsobí i pokles cizích zdrojů. Zbylá část volných prostředků bude převedena na běžný účet společnosti.

Zavedení skonta má pozitivní vliv i na hodnoty vybraných ukazatelů. Doba obratu pohledávek klesla ze 67 na 37 dní, a tímto se urychlí úhrada pohledávek. Také se zrychlí obrat celkových aktiv, počet obrátek vzroste ze 2 na 2,3.

Z uvedených skutečností vyplývá, že zavedení skonta můžu společnosti doporučit.

5.1.4. Zavedení faktoringu

Definice faktoringu říká, že je to jedna z forem krátkodobého financování, založená na odkupu krátkodobých pohledávek z obchodního styku před dobou jejich splatnosti. Faktoringová společnost financuje pohledávky vznikající z dodávek zboží nebo služeb

na obchodní úvěr. Předností faktoringu je jeho pružnost bez složitých schvalovacích procedur a nutnosti běžného bankovního jištění. (26)
Z právního a účetního hlediska je faktoring služba postavená na postoupení pohledávek. Ve faktoringové smlouvě se klient zavazuje, že všechny pohledávky za specifikovanými odběrateli bude postupovat faktoringové společnosti, čímž dochází k zásadní změně věřitele. Faktoringová společnost se tak stává novým a výhradním majitelem pohledávky včetně jejího příslušenství s cílem zajistit řádné a včasné inkaso a tím zabránit vzniku problémových pohledávek. (26)

Pohledávky musí splňovat určité předpoklady: (26)

- pohledávky musí být postupitelné a vymahatelné
- průběžné dodávky stálým odběratelům
- firma alespoň s jednoroční historií
- průběžné postupování pohledávek
- platební podmínky - na otevřený účet

Rozlišují se dva přístupy, regresní a bezregresní faktoring, jejichž hlavním rozdílem je přístup k riziku nezaplacení pohledávky odběratelem. V případě regresního faktoringu faktoringová společnost nepřebírá rizika spojená s platební nevůlí dlužníka. Po uplynutí ochranné lhůty využívá svého práva zpětné cese a postupuje pohledávky zpět na dodavatele. U bezregresního faktoringu faktoringová společnost přebírá riziko nezaplacení pohledávky. Na základě analýzy bonity odběratelů stanovuje maximální míru garance, kterou hradí v případě nezaplacení pohledávky dlužníkem.

Výhody faktoringu: (9)

- snižuje vázanost kapitálu v pohledávkách, což urychluje obrat kapitálu a pozitivně ovlivňuje ziskovost vloženého kapitálu,
- eliminuje riziko nezaplacení pohledávky, úrokové riziko, apod.,
- snižuje administrativní náklady spojené s evidencí pohledávek

Pro účely praktického příkladu budu vycházet ze stejného zadání jako u skonta. Výše pohledávek z obchodních vztahů činí 4 108 tis. Kč. Současná doba obratu pohledávek dosahuje 67 dní. Celkový roční obrat tvoří 22 070 tis. Kč

Pro využití faktoringu se PELA Trade, s.r.o. rozhodla pro společnost Factoring KB, která je od svého založení členem Finanční skupiny Komerční banky. Faktoringová společnost by převzala pohledávky ve výši 4 000 tis. Kč. Faktoringový poplatek činí 1,1 % obratu společnosti. Dále si faktoringová společnost účtuje poplatek za nesplacení ve výši 0,5 % z hodnoty postoupených pohledávek. V okamžiku vystavení faktury je proplaceno 85 % pohledávek, zbytek slouží jako zajištění. Úroková sazba se pohybuje na úrovni 12,8 %.

Výše pohledávek přebraná faktorem	4 000 000 Kč
Proplaceno 85 %	3 400 000 Kč
Zajištění 15 %	600 000 Kč

Náklady faktoringu	
Faktoringový poplatek 1,1 % z obratu	242 770 Kč
Nákladové úroky	435 200 Kč
Poplatek za nesplacení 0,5 % z post. pohl.	20 000 Kč
Náklady celkem	**697 970 Kč**

Tabulka 20: Zjednodušená rozvaha před zavedením faktoringu

Rozvaha k 31. 12. 2009 (v tis. Kč)			
Dlouhodobý majetek	2159	Vlastní kapitál	4889
Oběžná aktiva	8392	Základní kapitál	240
Zásoby	2358	Cizí zdroje	5979
Pohledávky z OV	4108	Dlouhodobé závazky	3064
Peníze	1244	Časové rozlišení	0
Časové rozlišení	317		
Aktiva celkem	**10 868**	**Pasiva celkem**	**10 868**

Zdroj: vlastní zpracování

Tabulka 21: Zjednodušená rozvaha po zavedení faktoringu

Rozvaha k 31. 12. 2009 (v tis. Kč)			
Dlouhodobý majetek	2159	Vlastní kapitál	4889
Oběžná aktiva	5592	Základní kapitál	240
Zásoby	2358	Cizí zdroje	3179
Pohledávky z OV	708	Dlouhodobé závazky	1664
Pohledávky vůči faktorovi	600	Časové rozlišení	0
Peníze	3244		
Časové rozlišení	317		
Aktiva celkem	**8068**	**Pasiva celkem**	**8068**

Zdroj: vlastní zpracování

Vliv zavedení faktoringu na bilanci je uveden v tabulce 21, ze které je patrné snížení celkových aktiv a pasiv. Celková aktiva poklesla v důsledku snížení oběžných aktiv, které bylo způsobeno snížením pohledávek o 3 600 tis. Kč, ale zároveň vznikla položka pohledávky vůči faktorovi ve výši 600 000 Kč. Díky faktoringu společnost získala kapitál, který by byl jinak vázán v pohledávkách a bude z něj splacena část závazků, které způsobí i pokles cizích zdrojů. Zbylá část volných prostředků bude převedena na běžný účet společnosti.

Zavedení faktoringu má pozitivní vliv i na hodnoty vybraných ukazatelů. Doba obratu pohledávek klesla ze 67 na 15 dní, a tímto se urychlí úhrada pohledávek. Také se zrychlí obrat celkových aktiv, počet obrátek vzroste ze 2 na 2,7.
Využití faktoringu zahrnuje ale velmi vysoké náklady, proto bude na společnosti, zda tuto možnost využije.

ZÁVĚR

Základním cílem diplomové práce bylo zhodnotit finanční situaci společnosti PELA Trade, s.r.o. a na základě výsledků získaných z analýzy současného stavu navrhnout opatření pro zlepšení této situace.

V teoretické části jsem interpretovala teoretické poznatky z oblasti finanční analýzy, ujasnila jsem základní pojmy a vysvětlila užití jednotlivých ukazatelů pomocí odborné literatury.

V další části jsem se věnovala představení společnosti PELA Trade, s.r.o. Jedná se o obchodní společnost, která se působením v olomouckém regionu zaměřuje na zásobování výrobních podniků. Produkty, které poskytuje svým odběratelům, lze rozdělit do dvou základních kategorií, a sice na spojovací materiál a ložiska.

Pro analýzu oborového a obecného okolí jsem použila Porterův model 5ti konkurenčních sil a SLEPT analýzu.

Další oblastí, kterou jsem se v této části zabývala, byla finanční analýza, kterou jsem aplikovala na účetní výkazy za období let 2007 – 2009. Aplikovala jsem metody zahrnující analýzu absolutních ukazatelů, poměrových ukazatelů, rozdílových ukazatelů a soustav ukazatelů.

V další kapitole jsem na základě získaných výsledků zhodnotila situaci společnosti a navrhla opatření, která by mohla vést ke zlepšení problémových oblastí.
Z finanční analýzy jsem zjistila, že si společnost nejlépe vedla v roce 2007, kdy všechny vykazované hodnoty značily velmi dobré finanční hospodaření. Ke zhoršení situace došlo v roce 2008 a 2009, zásluhou nepříznivé ekonomické situace, která v tomto období nastala. Například likvidita společnosti zůstala v rozmezí doporučených hodnot, avšak největší problémy odhalily ukazatele rentability, klesající tržby a s tím související záporné výsledky hospodaření. Negativní trend bylo možné vysledovat v systému řízení pohledávek a závazků, kde je zapotřebí snížit dobu obratu obchodních pohledávek.

Problémem řízení pohledávek jsem se zabývala v poslední kapitole. Vysvětlila jsem základní pojmy, vypsala zajišťovací instrumenty a ukázala praktický příklad využití skonta, které by mělo být motivačním nástrojem pro odběratele, aby své závazky včas zaplatily, a využití faktoringu, které by pomohlo uvolnit prostředky vázané v pohledávkách a využít je k financování dlouhodobých závazků.

Tuto diplomovou práci jsem se snažila vypracovat takovým způsobem, aby byla pro vedení firmy prospěšná, zároveň aby přispěla k odhalení slabších míst v činnosti firmy a následné návrhy pomohly ke zlepšení finančního zdraví podniku. Věřím, že diplomová práce poslouží vedení společnosti pro budoucí rozhodování o jejím dalším vývoji.

SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

Knihy

1. BLAHA, Z. S. a JINDŘICHOVSKÁ, I. *Jak posoudit finanční zdraví firmy*. 3.vyd. Praha: Management Press, 2006. 194 s. ISBN 80-7261-145-3.

2. ČERNA, Alena a kol. *Finanční analýza*. 1. vydáni. Praha: Bankovní institut, 1997. 293 stran. ISBN neuveden.

3. GRÜNWALD, R. HOLEČKOVÁ J. *Finanční analýza a plánování podniku*. 1. vyd. Praha: Ekopress, s.r.o., 2007. 318 s. ISBN 978-80-86929-26-2.

4. KEŘKOVSKÝ, M; VYKYPĚL, O. *Strategické řízení - teorie pro praxi*. 2. vyd. Praha: C. H. Beck, 2006. 206 s. ISBN 80-7179-453-8.

5. KISLINGEROVÁ, E. HNILICA, J. *Finanční analýza krok za krokem*. 1.vyd. Praha: C. H. Beck, 2005. 137 s. ISBN 80-7179-321-3.

6. KONEČNÝ, M. *Finanční analýza a plánování*. 9. vyd. Brno: FP VUT, 2004. 102 s. ISBN 80-214-2564-4.

7. KOVANICOVÁ, D. a KOVANIC, P. 4. vyd. *Podklady skryté v účetnictví Díl* II, Finanční analýza účetních výkazů. Praha: Polygon, 1999. 288 s. ISBN 80-85967-88-X.

8. MRKVIČKA, J.; KOLÁŘ, P. *Finanční analýza*. 2. vyd. Praha: ASPI, a.s., Wolters Kluwer, 2006. 224 s. ISBN 80-7357-219-2.

9. REŽŇÁKOVÁ, Mária. *Finanční management : studijní text pro kombinovanou formu studia*. Vyd. 3. aktualiz. a rozš. /. Brno : Akademické nakladatelství CERM, 2005. 119 s. ISBN 80-214-3036-2

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

11. SEDLÁČEK, J. *Finanční analýza podniku.* 1. vyd. Praha: Computer Press, 2009. 154 s. ISBN 978-80-251-1830-6.

12. SEDLÁČEK, J. *Účetní data v rukou manažera*. 2. vyd. Brno: Computer Press, 2001. 220 s. ISBN 80-7226-562-8.

13. SŮVOVÁ, H. a kol. *Finanční analýza v řízení podniku, v bance a na počítači.* 1. vyd. Praha: Bankovní institut, 1999. 622 s. ISBN 80-7265-027-0.

14. VORBOVÁ, H. *Výkaz CF a finanční analýza*. 2. Praha: Linde, 1999. 159 s. ISBN 80-86131-09-2.

15. VOZŇÁKOVÁ, I. *Pohledávky - vzory smluv a podání.* 2. vyd. Praha: Grada Publishing, 2003. 128 s. ISBN 80-347-0581-8

16. VOZŇÁKOVÁ, I. *Efektivní řízení pohledávek.* 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2004. 124 s. ISBN 80-247-0770-5

17. WEETMAN, Pauline. *Financial and management accounting : an introduction*. 3rd ed. Harlow: Financial Times /Prentice Hall, 2003. 1 s. ISBN 02-736-5788-7

18. WHITE, Gerald I, SONDHI, Ashwinpaul , FRIED, Dov. *The analysis and use of financial statements*. 3rd ed. Hoboken: John Wiley & Sons, 2003. 767 s. ISBN 04-713-7594-2.

Internetové zdroje

19. *Ekologické daně* [online]. 2011, [cit. 2011-04-17]. Dostupný z www: <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/ekologicke-dane/ekologicke-dane/1001905/56477/>.

20. *Firma Metalvis* [online]. 2009, [cit. 2011-03-20]. Dostupný z www: <http://www.metalvis.cz/portal/>.

21. *Nemocenské pojištění*. [online]. 2011, [cit. 2011-04-16]. Dostupný z www: <http://www.mpsv.cz/cs/7>

22. *O společnosti Ferona* [online]. 2011, [cit. 2011-03-20]. Dostupný z www: <http://www.ferona.cz/cze/spolecnost/o-spolecnosti.php>.

23. *Porterova analýza* [online]. 2009, [cit. 2011-03-20]. Dostupný z www: <http://www.studentske.cz/2007/11/porterova-analza-je-zamena-na-oborov.html>.

24. TALLOVÁ, Věra. *Produktivita práce a přidaná hodnota*. [online]. 2008, 1, [cit. 2011-03-22]. Dostupný z http://www.ti.cz/svet_personalistu/index.php?page=article&detail=19

25. *Vertikální a horizontální analýza* [online]. 2005, [cit. 2011-03-28]. Dostupný z www: <http://halek.info/dokumenty/km_c3_02.pdf>.

26. *Základy faktoringu* [online]. 2010, [cit. 2011-05-20]. Dostupný z http://www.factoring.cz/factoring.asp

SEZNAM OBRÁZKŮ

Obrázek 1: Struktura rozvahy 18
Obrázek 2: Struktura výkazu zisku a ztráty 19
Obrázek 3: Struktura výkazu o peněžních tocích 20
Obrázek 4: Du Pontův diagram 34
Obrázek 5: Ukázka produktů 37
Obrázek 7: Vývoj HDP 2008 - 2010 41
Obrázek 8: Porterův model 43

SEZNAM TABULEK

Tabulka 1: Horizontální analýza aktiv 47
Tabulka 2: Horizontální analýza pasiv 49
Tabulka 3: Horizontální analýza zisku a ztráty 50
Tabulka 4: Vertikální analýza aktiv 52
Tabulka 5: Vertikální analýza pasiv 53
Tabulka 6: Vertikální analýza výkazu zisku a ztráty 55
Tabulka 7: Ukazatele rentability 57
Tabulka 8: Ukazatele zadluženosti 59
Tabulka 9: Ukazatele likvidity 60
Tabulka 10: Ukazatele aktivity 61
Tabulka 11: Provozní ukazatele (v tis. Kč) 63
Tabulka 12: Rozdílové ukazatele (v tis. Kč) 64
Tabulka 13: Altmanův index 66
Tabulka 14: Index IN 01 67
Tabulka 15: Silné a slabé stránky finančního hospodaření podniku PELA TRADE, s.r.o. 72
Tabulka 16: Podíl zákazníků na pohledávkách z obchodního vztahu 78
Tabulka 17: Ukazatele doby obratu pohledávek a závazků 79
Tabulka 18: Zjednodušená rozvaha před zavedením skonta 83
Tabulka 19: Zjednodušená rozvaha po zavedení skonta 84

Tabulka 20: Zjednodušená rozvaha před zavedením faktoringu 86
Tabulka 21: Zjednodušená rozvaha po zavedení faktoringu 87

SEZNAM GRAFŮ

Graf 1: Vývoj položek aktiv (v tis. Kč) 48
Graf 2: Vývoj položek pasiv (v tis. Kč) 50
Graf 3: Vývoj vybraných položek výkazu zisku a ztráty 51
Graf 4: Struktura aktiv 53
Graf 5: Struktura pasiv 54
Graf 6: Struktura tržeb 56
Graf 7: Ukazatele rentability 58
Graf 8: Ukazatele likvidity 61
Graf 9: Doba obratu (ve dnech) 63
Graf 10: Rozdílové ukazatele 65
Graf 11: Altmaův index 66
Graf 12: Index IN 01 68

SEZNAM PŘÍLOH

Příloha 1: Aktiva společnsoti PELA Trade, s.r.o.v letech 2007 – 2009 (tis.) 95
Příloha 2: Pasiva společnosti PELA Trade, s.r.o. v letech 2007 – 2009 96
Příloha 3: Výkaz zisku a ztráty PELA Trade, s.r.o. v letech 2007 - 2009 97
Příloha 4: Certifikát společnosti PELA Trade, s.r.o. 98

PŘÍLOHY

Příloha 1: Aktiva společnosti PELA Trade, s.r.o.v letech 2007 – 2009 (tis.)

	2007	2008	2009
A K T I V A C E L K E M	11002	12034	10869
Dlouhodobý majetek	502	803	2159
Dlouhodobý nehmotný majetek	9	3	0
Zřizovací výdaje	0	0	0
Software	9	3	0
Dlouhodobý hmotný majetek	493	800	2159
Samostatné movité věci a soubory movitých věcí	401	800	2159
Nedokončený dlouhodobý nehmotný a hmotný majetek	92	0	0
Oběžná aktiva	9715	10688	8392
Zásoby	2128	2477	2358
Zboží	2128	2477	2358
Krátkodobé pohledávky	5459	5444	4703
Pohledávky z obchodních vztahů	5308	4961	4108
Sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	0	0	242
Stát - daňové pohledávky	15	296	155
Krátkodobé poskytnuté zálohy	0	30	32
Jiné pohledávky	136	157	166
Krátkodobý finanční majetek	2237	2766	1330
Peníze	2304	2071	1244
Účty v bankách	-67	695	87
Časové rozlišení	676	544	318
Náklady příštích období	676	544	318

Příloha 2: Pasiva společnosti PELA Trade, s.r.o. v letech 2007 – 2009

	2007	2008	2009
PASÍVA CELKEM	11002	12034	10869
Vlastní kapitál	7574	7303	4889
Základní kapitál	240,00	240	240
Základní kapitál	240,00	240	240
Rezervní fondy, nedělitelný fond a ostatní fondy ze zisku	5	24	24
Zákonný rezervní fond/Nedělitelný fond	5	24	24
Výsledek hospodaření minulých let	5893	6805	5039
Nerozdělený zisk minulých let	5955	6867	5101
Neuhrazená ztráta minulých let	62	-62	-62
Výsledek hospodaření běžného účetního období (+/-)	1436	234	-413
Cizí zdroje	3427	4731	5979
Krátkodobé závazky	2905	3941	3758
Závazky z obchodních vztahů	2483	3531	3064
Závazky k zaměstnancům	34	204	202
Závazky ze sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění	121	149	142
Stát - daňové závazky a dotace	254	36	342
Dohadné účty pasivní	12	20	10
Bankovní úvěry a výpomoci	523	790	2221
Bankovní úvěry dlouhodobé	81	0	1421
Krátkodobé bankovní úvěry	442	790	800

Příloha 3: Výkaz zisku a ztráty PELA Trade, s.r.o. v letech 2007 - 2009

	2007	2008	2009
I.Tržby za prodej zboží	29619	27883	21745
A.Náklady vynaložené na prodané zboží	18507	17954	12423
+OBCHODNÍ MARŽE	11112	9930	9322
II.VÝKONY	0	157	0
II. 1.Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb	0	157	0
B.VÝROBNÍ SPOTŘEBA	3991	4355	4485
B. 1.Spotřeba materiálu a energie	2094	2265	2158
2.Služby	1897	2091	2326
+PŘIDANÁ HODNOTA	7121	5732	4838
C.OSOBNÍ NÁKLADY	4107	4691	4659
C. 1.Mzdové náklady	2966	3259	3250
2.Odměny členům orgánů společnosti a družstva	0	0	0
3.Náklady na sociální zabezpečení	1038	1299	1242
4.Sociální náklady	103	132	166
D.DANĚ A POPLATKY	27	35	38
E.Odpisy dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku	612	368	519
Tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu	0	385	325
III. 1.Tržby z prodeje dlouhodobého majetku	0	385	325
IV.Ostatní provozní výnosy	11	28	82
H. Ostatní provozní náklady	9	13	1
*PROVOZNÍ HV	2377	1038	28
N.Nákladové úroky	46	66	50
XI.Ostatní finanční výnosy	37	90	252
O.statní finanční náklady	285	358	378
*HV FINANČNÍ	-294	-335	-176
Q.DAŇ Z PŘÍJMÚ ZA BĚŽNOU ČINNOST	465	145	0
*HV ZA BĚŽNOU ČINNOST	1618	559	-148
XIII.Mimořádné výnosy	0	0	0
R.Mimořádné náklady	182	324	265
*MIMOŘÁDNÝ HV	-182	-324	-265
T.Prevod podilu na hospodarskem vysledku spolecnikum	0	0	0
***HV za ucetni obdobi	1436	234	-413
HV PŘED ZDANĚNÍM	1901	379	-413

Příloha 4: Certifikát společnosti PELA Trade, s.r.o.

CERTIFIKÁT

Potvrzujeme, že integrovaný systém managementu společnosti:

PELA TRADE s.r.o.
Přerov
Česká republika

byl schválen společností Lloyd's Register Quality Assurance podle následujících standardů systému managementu jakosti, environmentu a bezpečnosti a ochrany zdraví při práci:

ISO 9001:2008
ISO 14001:2004
OHSAS 18001:2007

Rozsah certifikace je uplatněn na:

Velkoobchod a maloobchod se spojovacím materiálem, ložisky a jejich příslušenstvím a související činnosti v areálu.

Certifikát č.: PRA 6003315

První QMS vystaven: 13. května 2008
První EMS vystaven: 2. června 2008
První SMS vystaven: 2. června 2008
Současný certifikát vystaven: 15. května 2009
Platnost certifikátu: 12. května 2011

Kateřina Vrátilová

Vystaveno v: Lloyd's Register EMEA, Praha,
v zastoupení Lloyd's Register Quality Assurance Limited

UKAS QUALITY MANAGEMENT 001
UKAS ENVIRONMENTAL MANAGEMENT 001
UKAS MANAGEMENT SYSTEMS Health and Safety 001

Tento dokument je vystaven za podmínek uvedených na zadní straně.
Táborská 31, 140 00 Praha 4, Česká republika CZ61378721
Toto schválení bylo provedeno v souladu s postupy LRQA pro hodnocení a certifikaci. Toto schválení bude pravidelně monitorováno.
Použití znaku akreditace UKAS vyznačuje, že činnosti, uvedené na tomto certifikátu, jsou zahrnuty do rozsahu akreditace specifikovaném akreditačním certifikátem číslo 001.
Macro Revision 13