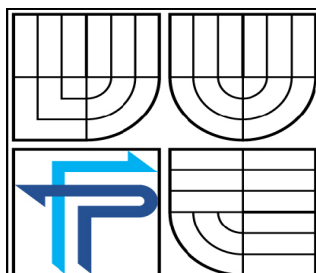


VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ  
BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY



FAKULTA PODNIKATELSKÁ  
ÚSTAV EKONOMIKY (ÚE)

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT  
INSTITUTE OF ECONOMICS

# NÁVRH NA OŽIVENÍ FINANČNÍHO ZDRAVÍ SPOLEČNOSTI

PROPOSAL FOR REVIVAL OF FINANCIAL HEALTH IN THE COMPANY

DIPLOMOVÁ PRÁCE  
MASTER'S THESIS

AUTOR PRÁCE  
AUTHOR

Bc. JANA HIRSCHOVÁ

VEDOUCÍ PRÁCE  
SUPERVISOR

JUDr. Ing. JAN KOPŘIVA

BRNO 2007

## **ANOTACE**

Diplomová práce se zabývá návrhem na oživení finančního zdraví pro konkrétní společnost, na základě finanční analýzy. Finanční analýza je zpracována za období 2003 – 2006. V závislosti na získaných výsledcích jsou podány možné návrhy na zdroje financování a zlepšení tím finanční situace podniku.

Klíčová slova: finance, finanční analýza, join venture, kapitál, leasing, náklady, pohledávky, úvěr.

## **ANNOTATION**

Master's thesis deals with proposal for revival of financial health in the specific company, based on financial analysis. Financial analysis has been undertaken in the period 2003 – 2006. The proposals for financial resources and for improvement of the company's financial situation are based on results of analysis.

Key words: active debts, finance, financial analysis, capital, costs, join venture, leasing, loan.

**Bibliografická citace mé práce:**

HIRSCHOVÁ, J. *Návrh na oživení finančního zdraví společnosti*. Brno: Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, 2006. XY s. Vedoucí diplomové práce JUDr. Ing. Jan Kopřiva.

## Čestné prohlášení

Prohlašuji, že předložená diplomová práce je původní a zpracovala jsem ji samostatně. Prohlašuji, že citace použitých pramenů je úplná, že jsem v práci neporušila autorská práva (ve smyslu zákona č. 121/2000 Sb., o právu autorském a o právech souvisejících s právem autorským, ve znění pozdějších předpisů).

V Brně, dne 15. května

.....

Podpis

## **Poděkování**

Děkuji svému vedoucímu diplomové práce JUDr. Ing. Janu Kopřivovi za odborné vedení, rady a připomínky ke zpracovávanému tématu.

# **OBSAH**

<b>ÚVOD.....</b>	<b>8</b>
<b>1 TEORETICKÉ POZNATKY .....</b>	<b>10</b>
1.1 FINANCE PODNIKU .....	10
1.2 STRUKTURA KAPITÁLU .....	11
1.2.1 Vlastní kapitál .....	11
1.2.2 Cizí kapitál .....	11
1.3 FINANČNÍ ANALÝZA .....	13
1.3.1 Metody finanční analýzy .....	14
1.4 ZDROJE FINANCOVÁNÍ .....	17
1.4.1 Obchodní úvěr .....	18
1.4.2 Bankovní úvěr .....	19
1.4.3 Zvláštní formy úvěrů .....	20
<b>2 ANALÝZA SOUČASNÉHO STAVU .....</b>	<b>24</b>
2.1 POPIS SPOLEČNOSTI XY .....	24
2.2 ANALÝZA SWOT .....	25
2.3 PORTERŮV PĚTIFAKTOROVÝ MODEL .....	26
2.3.1 Vliv kupujících .....	27
2.3.2 Vliv dodavatelů .....	27
2.3.3 Hrozba substitutů .....	27
2.3.4 Hrozba vstupů nových firem do oboru .....	27
2.3.5 Stav soupeřivosti .....	28
2.4 FINANČNÍ ANALÝZA .....	28
2.4.1 Analýza absolutních ukazatelů .....	28
2.4.2 Analýza rozdílových ukazatelů .....	30
2.4.3 Analýza cash flow .....	31
2.4.4 Analýza poměrových ukazatelů .....	31
2.4.5 Ukazatelé zadluženosti .....	32
2.4.6 Ukazatelé aktivity .....	32
2.4.7 Ukazatelé rentability .....	33
2.4.8 Soustavy poměrových ukazatelů .....	34

2.5	ZHODNOCENÍ VÝSLEDKŮ FINANČNÍ ANALÝZY .....	37
2.5.1	Silné a slabé stránky finanční analýzy .....	37
2.5.2	Zhodnocení výsledků .....	37
<b>3</b>	<b>NÁVRHY ŘEŠENÍ.....</b>	<b>38</b>
3.1	FINANCOVÁNÍ FORMOU ÚVĚRU OD BANKY .....	38
3.1.1	PROFI úvěr Komerční banky, a.s.....	39
3.1.2	Účel PROFÍ úvěru .....	39
3.1.3	Splatnost PROFÍ úvěru .....	40
3.1.4	Zajištění PROFÍ úvěru .....	40
3.1.5	Úroková sazba.....	40
3.1.6	Podmínky získání PROFÍ úvěru .....	41
3.2	ŘÍZENÍ POHLEDÁVEK.....	41
3.2.1	Factoring .....	41
3.2.2	Forfaiting .....	46
3.3	LEASING .....	46
3.3.1	Finanční leasing .....	46
3.3.2	Operativní leasing .....	48
3.3.3	Splátkový prodej .....	49
3.4	FINANCOVÁNÍ SPOLEČNOSTI FORMOU RIZIKOVÉHO KAPITÁLU (JOIN VENTURE) ...	50
3.5	FINANCOVÁNÍ FORMOU DOTACÍ .....	52
3.5.1	Program podpory rozvíjejících se malých a stř. podnikatelů PROGRES.....	52
3.5.2	Program certifikace.....	54
	<b>ZÁVĚR.....</b>	<b>57</b>
	<b>SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ.....</b>	<b>58</b>
	<b>PŘÍLOHY .....</b>	<b>63</b>

## ÚVOD

Úspěch v dnešním podnikatelském prostředí je dán nejen kvalitou výrobku či služby, sledováním trendů a neustálou inovací, dobrým marketingem, ale i dostatečným finančním řízením. To znamená, že podnik pokud chce uspět v dnešním konkurenčním boji, nesmí zapomínat na pravidelné řízení svých financí. Je třeba provádět analýzy celkového stavu a finančního zdraví podniku. Firma, která má problémy se svým financováním se lehce stane ve svém oboru slabou a zranitelnou, především ze strany konkurence. Nejdůležitějším nástrojem zkoumání finančního zdraví společnosti je finanční analýza. Bývá často mnoha společnostmi podceňována. Zejména menší společnosti se stále ještě domnívají, že finanční analýzu nepotřebují, ale opak je pravdou. I malý podnikatel potřebuje pravidelně řídit svoji finanční situaci a pouhá kontrola bankovního účtu zdaleka nestačí. Finanční analýza může odhalit závažné problémy v souvislosti s finančním zdravím a následná vhodná opatření mohou zabránit např. platební neschopnosti, zbytečnému skladování zásob nebo v nejhorším případě bankrotu firmy. I když podnikatel tuší, že se ocitá ve špatné situaci, propadne raději beznaději, a to v tom smyslu, že pro něj finanční analýza nemá smysl. Velmi se mýlí tito podnikatelé, protože právě finanční analýza jim napoví, které oblasti je třeba napravit a na které se zaměřit a nemarnit zbytečně energii v tam, kde to není tak nutné. Je rovněž chybou zpracovat analýzu jen pro obdržení požadovaných čísel a zhodnocení a dále se jí nezabývat. Analýza je pouze výchozí bod pro napravení situace. Proto je velmi důležité vypracovat přínosný návrh na zlepšení a zároveň jej úspěšně realizovat. Svoji diplomovou práci zpracovávám pro konkrétní společnost, která má již na první pohled problém v oblasti financování, a to ať už se zdroji financí, tak i s jejich způsobem využití. Tudíž se zaměřím, na základě výsledků z finanční analýzy na možné formy financování. Firma není dostatečně orientována na finanční řízení a pravděpodobně proto finanční analýza v této společnosti nebyla nikdy zpracována. Zpracování této analýzy odhalí možné návrhy na financování vzniklé situace. Zdroje financování jsou nepostradatelné, důležité je však znát i všechny možné způsoby a neztrácet naději, když je některý zdroj nedosažitelný.

## **CÍLE PRÁCE A METODY ZPRACOVÁNÍ**

Cílem mé diplomové práce je zhodnotit současnou finanční situaci společnosti a na základě získaných výsledků navrhnout možnosti financování této společnosti k zajištění finančního zdraví.

### **Hlavní cíle:**

- provést finanční analýzu společnosti na základě informací z účetních výkazů
- vyhodnotit výsledky finanční analýzy a podat návrhy na zlepšení
- uvést možné zdroje financování pro společnost a podmínky pro jejich získání.

### **Přístup k řešení**

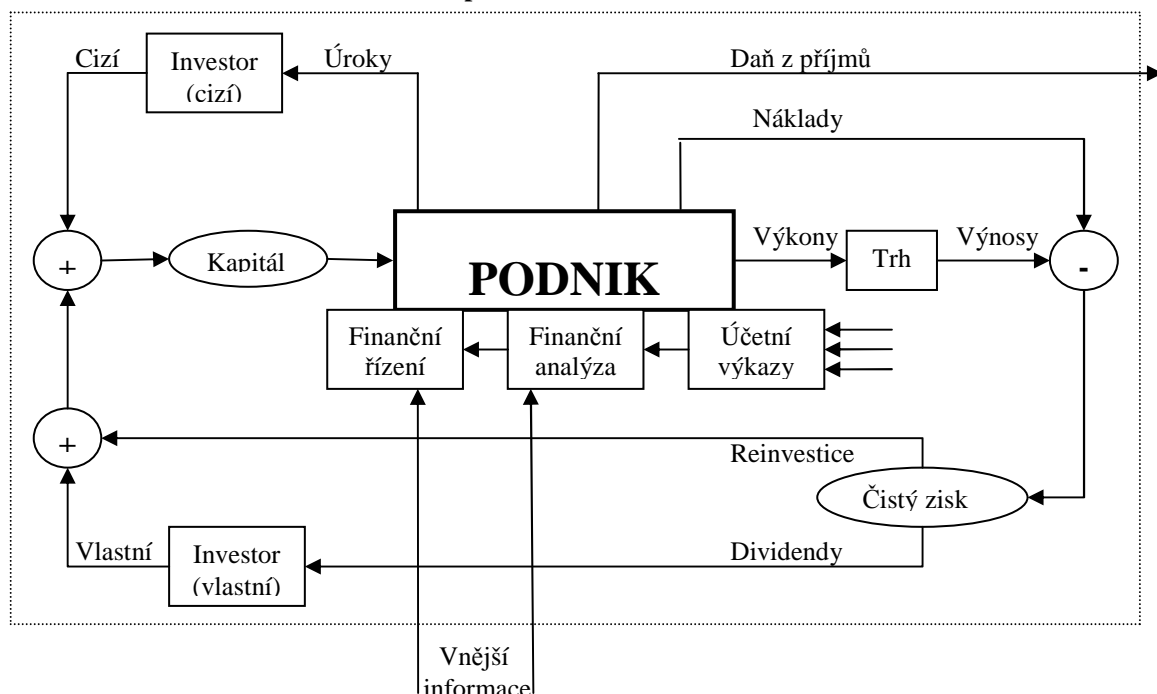
Finanční analýza společnosti bude provedena za období 2003 – 2006 a to za použití získaných informací z účetních výkazů: rozvahy, výkazu zisků a ztrát a cash flow. Finanční analýza používá různé metody, které lze dělit dle složitosti matematických postupů. Ve své diplomové práci použiji elementární metody, konkrétně analýzu stavových, rozdílových, tokových a poměrových ukazatelů. Jedná se o metody, které nepoužívají složité matematické postupy, ale i přesto mají značnou vypovídací schopnost. Princip těchto metod je založen na aplikování základních matematických operacích pro výpočet řady ukazatelů. Pro zhodnocení celkové situace společnosti využiji některé ze soustav ukazatelů pro testování finančního zdraví a to Altmanův index finančního zdraví a index  $IN_{01}$ . Strategickou analýzu společnosti provedu pomocí SWOT analýzy a analýzy okolí – Porterův pětifaktorový model konkurenčního prostředí.

# 1 TEORETICKÉ POZNATKY

## 1.1 FINANCE PODNIKU

Za hlavní cíl podnikání každé společnosti je považováno zvýšení jeho tržní hodnoty v delším časovém období. Zdroj, který umožňuje chod podniku je kapitál. Kapitál má známou schopnost produkovat více, než bylo do podnikání vloženo. Jestli tomu tak skutečně bude, závisí především na schopnosti managementu podniku zajistit potřebný kapitál a jeho efektivní využití k hospodářské činnosti podniku. Získávání kapitálu podniku a jeho použití k obstarání potřebných statků a k úhradě výdajů na činnost podniku se označuje jako financování. Nejde jen o finanční zdroje potřebné na nákup aktiv, ale i k překlenutí časové prodlevy mezi výdaji vynaloženými na výrobu finálního produktu nebo na poskytnutí služby a příjmem peněz za prodej. Řízení financí podniku nabývá v tržním prostředí na významu a stává se v poslední době hlavní složkou podnikového managementu. Schématicky můžeme místo finančního řízení v informačním toku podniku znázornit podle obrázku č. 1.1.

Obrázek č. 1-1 Schéma finančních toků podniku<sup>1</sup>



<sup>1</sup> KOVANICOVÁ, D. a KOVANIC, P. *Poklady skryté v účetnictví, díl II. Finanční analýza účetních výkazů*. 2.vyd. Praha: Polygon, 1995. 228 s. 80-85967-07-3.

## ***1.2 STRUKTURA KAPITÁLU***

Kapitálová struktura vypovídá o tom, kdo je vlastníkem majetku podniku, resp. o tom, z jakých zdrojů majetek vznikl. Informuje také uživatele o druhu kapitálu, o době trvání kapitálu i o jistotě podniku. Ukazuje, zda-li podnik optimálně využívá kapitálu z pohledu zadluženosti a vázanosti kapitálu. Základní struktura kapitálu se v podniku člení na dvě skupiny podle původu: vlastní a cizí kapitál.

### **1.2.1 VLASTNÍ KAPITÁL**

Představuje právo vlastníků podniku na aktiva, která podnik spravuje. Vlastní kapitál je hlavním nositelem podnikatelského rizika a jeho podíl na celkovém kapitálu je ukazatelem finanční jistoty firmy. Strukturu vlastního kapitálu podniku obvykle tvoří:

- *základní kapitál* – je tvořen peněžitými i nepeněžitými vklady společníků do společnosti,
- *kapitálové fondy* – jsou vytvářeny z kapitálových vkladů, nezvyšují základní kapitál společnosti,
- *fondy ze zisku*,
- *výsledek hospodaření*.

### **1.2.2 CIZÍ KAPITÁL**

Představuje závazky vůči věřitelům. Za cizí kapitál musí podnik platit. Člení se:

- *rezervy* – podnik je může vytvářet za určitým účelem nebo mají obecný charakter,
- *dlouhodobé závazky* – jsou to závazky k jiným společnostem, závazky z pronájmu, emitované dluhopisy a jiné dlouhodobé závazky, které mají splatnost delší než 1 rok,
- *krátkodobé závazky* – představují dlužné částky dodavatelům za výrobky dodané na obchodní úvěr, zálohy přijaté od odběratelů, půjčky a ostatní závazky ke společníkům a zaměstnancům,

- *bankovní úvěry* – jsou to závazky k finančním institucím, které mohou být běžné nebo dlouhodobé.(14)

## PRACOVNÍ KAPITÁL

Pro úplnost je nutno se zmínit také o pracovním kapitálu. „Pracovní kapitál je definován jako rozdíl mezi oběžnými aktivy a krátkodobými pasivy. Je to část dlouhodobých finančních zdrojů, která slouží k pokrytí krátkodobých aktiv. Je určena k financování běžné činnosti podniku. Při řízení krátkodobých firemních aktiv je důležitá jak budoucí ziskovost firmy, tak likvidita firmy. Čím více bude mít firma investováno v krátkodobých aktivech, tím lepší bude likvidita firmy. Firma může pro zvýšení likvidity investovat do krátkodobých aktiv, a to do hotovosti a cenných papírů, ale tato aktiva jí vynesou malý výnos. Firma tedy může snižovat riziko nesolventnosti pouze snižováním rentability a naopak.“<sup>2</sup>

Druhým parametrem pracovního kapitálu jsou krátkodobá pasiva. I zde je vztah mezi likviditou a výnosností. Zvýšení krátkodobých závazků vede ke snížení likvidity. Na druhou stranu mají krátkodobé závazky nižší náklady financování než dlouhodobé nástroje financování. Další výhodou krátkodobých závazků je flexibilita.(4)

Obrázek č. 1-2 Schéma tvorby ČPK z pohledu a) manažera b) investora<sup>3</sup>

a)

A ROZVAHA		P
SA	VK	Dl. zdroje
ČPK	CK <sub>dl</sub>	
OA	CK <sub>kr</sub>	Kr. zdroje

b)

A ROZVAHA		P
SA	VK	ČPK
	CK <sub>dl</sub>	
OA	CK <sub>kr</sub>	

<sup>2</sup> JINDŘICHOVSKÁ, Irena a BLAHA, S. Zdenek. *Podnikové finance*. 1.vyd. Praha: Management Press, 2001. s.218.

<sup>3</sup> SEDLÁČEK, Jaroslav. *Účetní data v rukou manažera. Finanční analýza v řízení firmy*. 1.vyd. Praha: Computer Press, 1998. 195s. ISBN 80-7226-140-1.

### **1.3 FINANČNÍ ANALÝZA**

K získání informací o finanční stabilitě podniku nám slouží velice významný nástroj, a to finanční analýza. Před učiněním patřičných kroků k oživení finanční situace podniku je nutné provést finanční analýzu.

Pod pojmem **finanční analýza** rozumíme ekonomické hodnocení vycházející z účetních podkladů. Lze tak pro hodnocený subjekt získat cenné poznatky, pokud jsou výsledky správně interpretovány a je-li správně chápána finanční analýza v ekonomickém chodu firmy. Při vhodné aplikaci základních metod finančního hodnocení firmy získá management podniku nástroj k finančnímu řízení.

Po skončení kalendářního roku provede podnikatelský subjekt roční účetní uzávěrku, vyplní zákonem požadované účetní výkazy, předá finančním úřadům daňová přiznání a tím pro něj práce s těmito údaji končí. Opomíjí se tedy velký zdroj informací, na základě kterých se mohou provést jak ekonomické, tak finanční rozbory a následně se dají dobře stanovit vývojové trendy společnosti.

U **malých a středních firem** není dosud systematická práce s účetními daty pravidlem tak jako u velkých nadnárodních společností, bank a ostatních subjektů. Přitom pravidelná analýza účetních dat je přínosem pro každý typ společnosti, neboť může upozornit na problémy v hospodaření firmy. Jsou-li včas rozeznány signály blížících se potíží, které jsou pouze subsystémové, je možné předejít pozdější krizi celého podnikatelského subjektu. Výhodou u malých a středních firem je efektivní rychlost a operativnost zásahů do rozhodovacího procesu. Tyto firmy zpravidla nezaměstnávají specialistu, který by pravidelně hodnotil údaje získané z účetnictví. Je tedy pro ně vhodné využít služeb externích specialistů, kteří mají značné odborné znalosti a zkušenosti a pracují s kvalitním podpůrným softwarem a přistupují k firmě „zvenku“. Dalším důvodem pro využití externistů je i fakt, že společnost, která se nachází v hluboké finanční krizi, jen těžko disponuje pracovníky na takové úrovni, aby provedli kvalifikovanou analýzu a určili způsob řešení krize. Kromě toho je časté, že kritický stav hodnoceného subjektu přivedli pracovníci stávajícího managementu svými nekvalifikovanými rozhodnutími.

**Velké společnosti** většinou mají svého specialistu nebo tým specialistů, kteří provádějí pravidelně finanční analýzu a následně určují způsoby dalšího finančního řízení. Tyto společnosti kladou na finanční analýzu velký důraz, neboť je důležitá i pro kontrolu a finanční řízení zhodnocování aktiv.

Je pochopitelné, že existuje rozdílnost hodnocení mezi společnostmi. Menší společnosti se při hodnocení finančního zdraví zaměřují na jiné oblasti a využijí jiných metod než ty velké. Nebudou se například zabývat ukazateli pro kapitálový trh, ale naopak se musí detailně zabývat řízením pracovního kapitálu, musí sledovat jednotlivé nákladové položky tak jako měsíční výkazy. Musí také detailně sledovat změnu stavu tržeb při změně skladby vlastních výrobků či služeb a vlivu jednotlivých změn při uplatnění jednotlivých druhů výrobků na trhu.(9)

### 1.3.1 METODY FINANČNÍ ANALÝZY

Metody používané ve finanční analýze můžeme rozdělit na metody, které využívají elementární matematiku a na metody založené na složitějších matematických postupech.

Mezi elementární metody patří:

- a) Analýza absolutních ukazatelů (stavových i tokových),
  - **analýza trendů (horizontální analýza)**
  - **procentní rozbor (vertikální analýza)**
- b) Analýza rozdílových ukazatelů,

Do těchto rozborů vstupují data z účetních výkazů ve tvaru, který není již třeba upravovat. S výpočty si lehce každý poradí. Důraz je nutno klást na správné posouzení a interpretaci výsledků.

c) Analýza cash – flow,

d) Analýza poměrových ukazatelů,

- **Ukazatelé rentability** – poskytují jednu z nejdůležitějších charakteristik. Vyjadřují vztah mezi efektem činnosti a prostředky, které byly do této činnosti vloženy, neboli, jak se nám vklad vyplatil a co přinesl.
- **Ukazatelé aktivity** – hodnotí dobu, po kterou setrvává vložený majetek v určité konkrétní formě. Má tedy podobu obratu určité majetkové složky a je určen z poměru majetku a tržeb.
- **Ukazatelé zadluženosti a finanční struktury** – informují o poměru mezi cizími a vlastními zdroji majetku. Tyto ukazatelé jsou důležitým kritériem při posuzování investičního rizika a následné návratnosti investice. Je však třeba zdůraznit na stanovení optimálního poměru mezi vlastním a cizím kapitálem, což je dlouhodobá a analytická fáze finančního řízení. Finanční strukturu vyjadřuje poměr vlastního kapitálu na celkových aktivech.
- **Ukazatelé likvidity** – pomáhají zjistit schopnost firmy hradit závazky. Vyjadřují vztah toho, čím se platí, a toho, co se platí. Jedná se tedy o poměr oběžných prostředků a krátkodobých závazků.
- **Ukazatelé kapitálového trhu,**
- **Ukazatelé provozní činnosti,**
- **Ukazatelé cash flow.**(9)

e) Analýza soustav ukazatelů.

- **pyramidové rozklady**
- **predikční modely**

Vyšší metody finanční analýzy jsou:

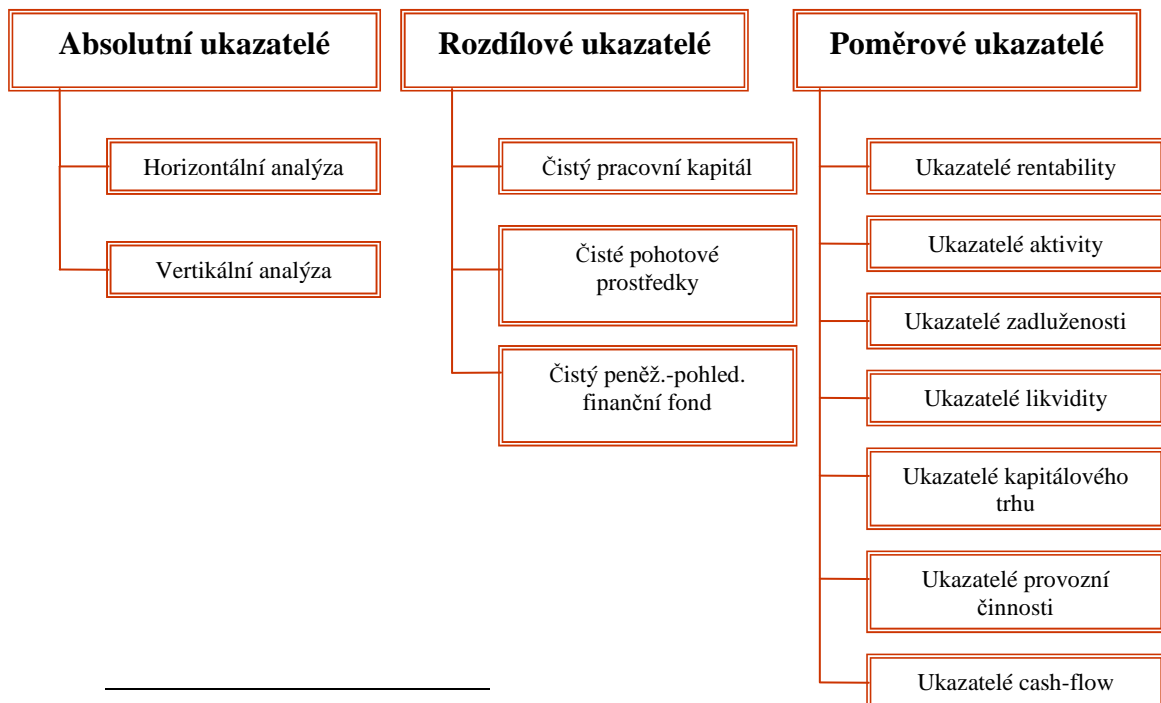
- a) matematicko-statistické metody,
- b) nestatistické metody.(15)

### **FINANČNÍ TÍSEŇ**

„Finanční tíseň nastává, když společnost nedodrží sliby věřitelům nebo je dodržuje jen s obtížemi. Někdy vede finanční tíseň k úpadku.“<sup>4</sup> Je pro firmu nákladná a značně nevýhodná. Investoři vědí, že zadlužené firmy se mohou do finanční tísně dostat a obávají se toho. Ne každá firma, která se dostane do potíží však zbankrotuje. Pokud dokážou firmy získat dostatek peněz na zaplacení úroků z dluhu, lze odkládat konkurz mnoho let. Firma se může nakonec i zotavit, zaplatit své dluhy a ke konkurzu ani nemusí dojít.(3)

K tomu aby se firma vyhnula finanční tísně a zajistila si finanční zdraví společnosti nebo ho udržela na určité úrovni je třeba najít a využít jistých zdrojů financování.

Obrázek č. 1-3 Schéma finančních ukazatelů



<sup>4</sup>BREALEY, R.A. a MYERS, S.C. *Teorie a praxe firemních financí*. Překlad: Strnad, J., Jungmann, V. a Hlaváč, T. 1.vyd. Praha: Computer Press, 2000. s 483.

## 1.4 ZDROJE FINANCOVÁNÍ

Finanční zdroje členíme na **interní** (vlastní) a **externí** (cizí). Interní zdroje se rozlišují podle toho jak je podnik získává:

- \* **financování ze zisku, který se skládá z provozního, finančního a mimořádného zisku,**
- \* **financování pomocí odpisů,**
- \* **financování ze závazků (ukazatelem nákladovosti jsou penále za zpoždění platby při smluvní splatnosti),**
- \* **financování v důsledku uvolňování peněz (změna majetkové struktury).**

Externí zdroje financování jsou následující:

- \* **obchodní úvěr,**
- \* **úvěr od peněžního ústavu,**
- \* **zvláštní formy úvěru (factoring, forfaiting, leasing, rizikový kapitál).(16)**

Nejvýznamnějším zdrojem krytí podnikových potřeb je **zisk**. A to proto, že každý podnik je založen za účelem, aby zisk vytvářel. V některých firmách představuje zisk šedesát a více procent z celkových dlouhodobých zdrojů podniku. Je však zřejmé, že celý zisk nelze jako zdroj dlouhodobého financování použít. Nejprve musí firma z hodnoty zisku, který vytvořila, uhradit veškeré své závazky vůči státu a přidělit určité částky do fondů, jejichž tvorba vyplývá ze zákona. Další skupinu krytí potřeb vlastními zdroji představují **odpisy**. Odpisy ve své podstatě vyjadřují opotřebením dlouhodobého hmotného majetku v peněžním vyjádření. Nejsou však jako všechny ostatní zdroje na pasivní straně rozvahy, neboť v bilanci pouze snižují hodnotu majetku. Jejich výše je závislá na zvolené metodě odepisování a na odpisové sazbě (ta je stanovena zákonem).(10)

Dále se více věnuji pouze externím zdrojům, a to hlavně zdrojům krátkodobého financování, protože interní zdroje nejsou z mého prozatímního pohledu pro analyzovanou společnost příliš významné.

### 1.4.1 OBCHODNÍ ÚVĚR

Obchodní úvěr se může vyskytovat v různých formách. Může být představován směnkou (vlastní, cizí), šekem, akreditivem, fakturou apod. Jedno je však pro výše uvedené formy společné: vzhledem k tomu, že představují krátkodobý závazek podniku vůči jinému subjektu, nalezneme je na pravé straně (tj. straně pasív) rozvahy v rámci krátkodobých závazků a výpomocí. Častou formou obchodního úvěru ve světě a v posledním období i v naší zemi je směnka. Směnka je ve své podstatě dlužní úpis, a proto je řazena mezi cenné papíry.

V případě faktury může podnik od okamžiku dodání zboží do okamžiku zaplacení disponovat zbožím, aniž by musel uvolnit jakékoliv peněžní prostředky na jejich krytí. V bývalém ekonomickém systému byly pevně stanoveny doby splatnosti faktur vyhláškou. Dnes je doba splatnosti otázkou smluvního ujednání mezi kupujícím a prodávajícím.(10)

Ne však zdaleka všechny firmy prodávají **na fakturu**. Existují podniky, které prodávají většinou za hotové, jsou to např. vinárny, restaurace, malé obchody a některé další prodejny. Většina podniků však nemůže přežít, pokud nenabídne svým zákazníkům rozumnou lhůtu k úhradě faktur. Z toho vyplývají dvě otázky- jak dlouhá je „rozumná“ doba? A co dělat, když zákazník splatnou fakturu evidentně nechce uhradit?

Poskytování obchodního úvěru (jinými slovy „prodej na fakturu“) se stává nezbytnou součástí podnikání. Vždy ale musíme posoudit nepříznivé efekty, které má pozdní úhrada faktur. Proto je rozhodnutí o poskytnutí úvěru jen na nás. Někteří zákazníci mohou zkrachovat ve chvíli, kdy dluží velké množství peněz. Také existuje možnost úmyslných úvěrových podvodů. Toto riziko je možné snížit pečlivým prověřením úvěrové bonity zákazníků, kteří požadují prodej na úvěr.(1)

Při obchodním úvěru jde o úvěrový vztah mezi subjekty, **které nejsou peněžními ústavy**. Prostředky se poskytují v materiální formě. Je poměrně administrativně nenáročný a pružný. Omezený může být kapitálovou silou dodavatele

tak, aby nebyla ohrožena jeho likvidita. Výška úroku není explicitně vyjádřena a proto se říká, že jde o bezúročný úvěr i když je úrok zahrnutý v ceně. Při včasném placení se poskytuje sleva z ceny.(16)

#### 1.4.2 BANKOVNÍ ÚVĚR

Je to půjčení peněžních prostředků od banky za úplatu, kterou představuje určité procento ročního zhodnocení, jež se nazývá **úrok**. Úrok tedy představuje cenu peněz. Základní úroková sazba jednotlivých komerčních bank se stanovuje s přihlédnutím k tzv. **diskontní sazbě centrální banky**, popřípadě na základě sazeb mezibankovního trhu. Výši úroků ovlivňuje míra inflace, poptávka po penězích, síla měny a tržní konkurence mezi komerčními bankami. Úrok bankovní půjčky může být stanoven jako fixní nebo klouzavý v závislosti na základní úrokové sazbě příslušné komerční banky.

**Fixní úrok** je stanoven v úvěrové smlouvě jednou provždy nebo na určité období a může být zvýšen pouze v případě nesplácení o tzv. sankční úrok.

**Pohyblivá úroková sazba** je vyjadřována jako základní sazba plus riziková přírážka stanovená na základě posouzení bonity klienta, kvality jeho podnikatelského záměru, jištění, délky úvěru a dalších faktorů.

#### **DRUHY ÚVĚRŮ**

Rozlišují se podle určitých kritérií, nejjednodušším je doba trvání:

- **krátkodobé** (do jednoho roku) – slouží k financování provozních potřeb,
- **střednědobé** (na dva až čtyři roky) – k financování provozních i investičních potřeb,
- **dlouhodobé** (na delší období než čtyři roky) – financují výhradně investiční potřeby.

Dle účelu dělíme úvěry na:

- **provozní** – úvěry na zajištění dodávek surovin a materiálu pro výrobu, výplatu mezd pracovníků, náklady na opravy a na další režijní výdaje,
- **investiční** – úvěry na rozšíření činnosti firmy, nákup nových zařízení, technologií, licencí či patentu, hardware, software, výstavba nových prostor a podobně,
- **překlenovací** – je to zvláštní forma provozního úvěru k dočasnému zajištění platební schopnosti, kdy úvěr překlene lhůtu k placení poskytnutou odběrateli, a tím zajistí hladký chod firmy.

Podle způsobu jištění rozlišujeme:

- **úvěry zajištěné** – naprostá většina úvěrů,
- **úvěry nezajištěné** – může získat pouze dlouhodobě známý a prověřený klient.

## **JISTĚNÍ ÚVĚRŮ**

Smyslem jištění je zabezpečit pohledávku banky vůči úvěrovému dlužníku pro případ jeho nepředvídatelné platební neschopnosti. Mezi základní zajišťovací nástroje patří **ručitelský peněžní vklad, ručení banky nebo jiné fyzické či právnické osoby, postoupení pohledávky a zástava nemovitého či movitého majetku.**(7)

### 1.4.3 ZVLÁŠTNÍ FORMY ÚVĚRŮ

#### ***Leasing***

Podstata leasingu spočívá v obchodní dohodě, která je nazývána *leasingová smlouva* a na základě které majitel věci nazývaný pronajímatel dává uživateli (nájemci) právo užívat tuto věc za náhradu, tj. platbu pomocí stanovených splátek nazývaných leasingové splátky po sjednané časové období. Leasing rozlišujeme na operativní a finanční.

### *Operativní leasing*

Představuje krátkodobé pronajmutí základního prostředku, které je zajištěno ze strany nájemce samotným předmětem leasingu. Pronajímatel je odpovědný za veškeré závady a údržby na pronajatém prostředku. U operativním leasingu se předpokládá, že se pronajatá věc po uplynutí určité doby vrátí zpět pronajímateli.

### *Finanční leasing*

Je to zapůjčení příslušného předmětu na celou dobu jeho životnosti. Proto bývá většinou leasingová smlouva jednostranně nevypověditelná. U finančního leasingu si může společnost pronajatý majetek odkoupit za zůstatkovou cenu.

Zvláštním případem leasingu je *prodej a zpětný pronájem*. Tato metoda spočívá v tom, že firma prodá svůj existující majetek pronajímateli a pak si ho od něj zpětně pronajme. Tato operace může podniku pomoci v případě nedostatku peněžních prostředků. Ztrácí tím však vlastnické právo k prodanému předmětu.(10)

### ***Factoring***

Factoring představuje odkup **krátkodobých pohledávek** factoringovými společnostmi, a to zpravidla bez jakéhokoliv postihu vůči původnímu věřiteli, jestli se původní dlužník stane insolventním. Při odkoupení pohledávek faktor (tj. ten, který pohledávku odkupuje) věřiteli zálohově proplácí zpravidla ve výši 80-90 %. V průběhu let se vyvinuly různé formy factoringu:

- *Main-line factoring* – zahrnuje nejen odkup pohledávek, ale i všechny ostatní factoringové operace, které jsou spojené s prodejem zboží,
- *Confidential factoring* – zahrnuje pouze výběrový odkup pohledávek, nedobytné pohledávky jsou v tomto případě odmítnuty,
- *Vývozní factoring* – umožňuje dodavateli rychlou realizaci hodnoty pohledávek. Faktor dodavateli poskytuje informace o trhu, legislativních, úvěrových či jiných podmínkách země, do níž se vývoz realizuje. (10)

Factoring představuje tedy určitou alternativu k úvěru a využívá se k zapojení cizích zdrojů do podnikání tam, kde nejsou k dispozici jiné nástroje. Tohoto finančního instrumentu však nemohou využívat všechny firmy, protože factoringové společnosti jsou schopny přijmout jen pohledávky v určité kvalitě a struktuře.

*„Bylo by ale omylem se domnívat, že jde o nástroj určený pouze pro velké a zavedené firmy. Nezřídka factoringu využívají mladé firmy bez podnikatelské historie, které na bankovní úvěr nemají šanci ale často se jim podaří získat tak kvalitní pohledávky, že jsou zajímavé právě pro factoringovou společnost,“* uvedl Tomáš Moravek, generální ředitel ČSOB Factoring.<sup>5</sup>

Financování pomocí factoringu má opodstatnění právě v sektoru malého a středního podnikání, kde firmy mívají nezřídka problémy s financováním provozu, protože se složitěji propracovávají k bankovnímu úvěru. Factoring vlastně **malým a středním firmám** nabízí kromě financování i jakýsi outsourcing činností, které ony samy nemohou vykonávat vlastními silami tak efektivně za stejné peníze.

Factoringový trh je v České republice docela rozvinutý. Za rok 2005 u nás narostl objem obchodů v oblasti factoringu o 6 %. Předpokládá se expanze ve zdravotnictví, kde jsou nesplácené pohledávky dlouhodobým tématem. V každém případě by měl factoringový trh v následujících letech opět pozvolna růst.<sup>6</sup>

### ***Forfaiting***

Jedná se odkup střednědobých a dlouhodobých pohledávek bez zpětného postihu. Používá se hlavně u vývozu, kdy forfaitér zpravidla uzavírá předem smlouvu s vývozcem, kde stanoví podmínky budoucího odkupu pohledávky.

Po realizaci dodávky do zahraničí vývozcem odprodá pohledávku forfaiterovi a získá okamžitou úhradu, sníženou o odměnu forfaiterovi.

---

<sup>5</sup> RYSKOVÁ, S. Cesta k penězům přes pohledávky. *Ekonom*. říjen 2006. roč. 50, č. 41. s. 86

<sup>6</sup> STRAŠÁK, P. Všechny stránky factoringu. *Finanční management*. roč.3, č.5. s. 22-23.

### ***Rizikový kapitál (Venture Capital)***

Jedná se o financování prostřednictvím soukromé půjčky, v níž se finanční vklad do firmy vyměňuje za **podíl** na ní. Rizikový kapitalista se tedy stává buď na přesně vymezenou dobu nebo na neurčito spoludávatelem dlužnické firmy. Vlastněný podíl je tedy jeho jedinou jistotou, neboť půjčka je přímým vkladem do firmy bez zajištění nemovitým majetkem či bankovní garancí. Podstoupením většího rizika očekává financier také větší zhodnocení než je u běžných komerčních půjček.

Poskytovatel rizikového kapitálu nezasahuje přímo do operativního řízení, je však odpovídajícím způsobem zastoupen v orgánech financované společnosti. Ve většině případů si však také poskytovatel rizikového kapitálu ve smlouvě jistí možnost ovlivňovat zásadní strategii firmy, kontrolovat jeho hospodaření s cílem uplatnění svého zájmu na maximálním zhodnocení vkladu. Aby byl poskytovatel plně spokojen, musí být celkové zhodnocení vložených prostředků vyšší, než by byl získal jejich uložením v bance na termínovaný vklad.

Vstup rizikového kapitálu do firmy představuje **řadu výhod**:

- ke vkladům se obvykle neváže žádný pevně sjednaný úrok,
- půjčky jsou dlouhodobé, obvyklá doba se pohybuje od pěti do sedmi let,
- příjemce nepotřebuje většinou žádné jištění,
- v případě, že nekoupí svůj podíl zpět, nemusí vlastně vklad vůbec splácet (musí se však smířit s trvalou ztrátou investovaného obchodního podílu).(7)

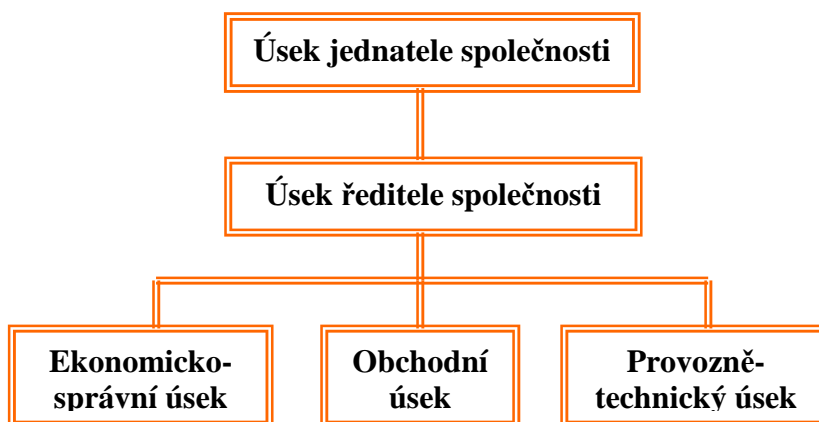
## 2 ANALÝZA SOUČASNÉHO STAVU

### 2.1 POPIS SPOLEČNOSTI XY

Společnost, pro kterou jsem se rozhodla vypracovat návrh na oživení finančního zdraví byla založena v roce 2002 jako společnost s ručením omezeným.

Společnost si uvědomuje, že vzhledem ke stálému růstu nároků a požadavků zákazníků na kvalitu nabízených služeb je hlavním kritériem úspěchu na trhu vysoká kvalita veškerých nabízených prací a služeb.

Obrázek č. 2-1 Organizační struktura společnosti



## 2.2 ANALÝZA SWOT

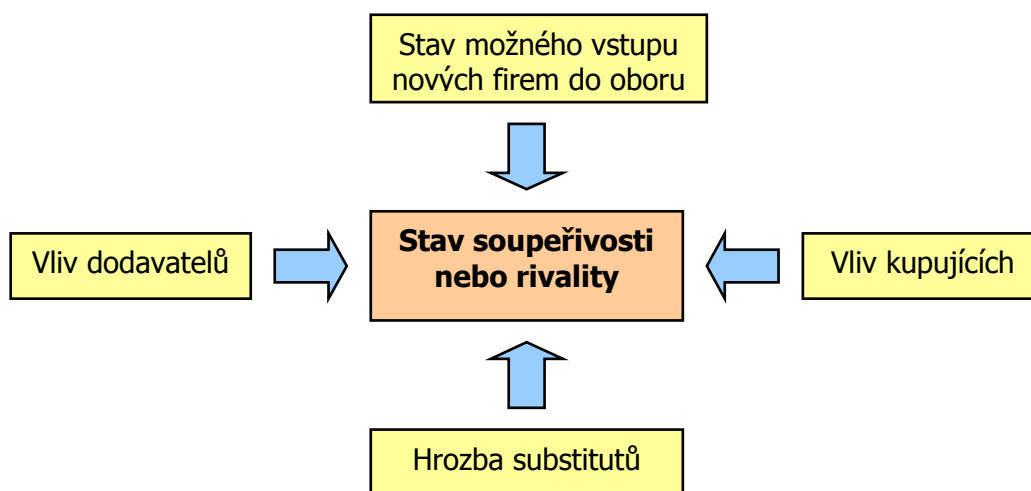
<b>SILNÉ STRÁNKY</b>	<b>SLABÉ STRÁNKY</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>* důraz na modernizaci,</li><li>* schopnost poskytovat svoje služby v jakékoliv oblasti,</li><li>* spolupráce s renomovanými společnostmi v oboru,</li><li>* flexibilita firmy,</li><li>* znalost českého prostředí a trendů,</li><li>* dobrá lokalita umístění provozovny.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>* neověřená kvalita nových dodavatelů,</li><li>* nedokonalé informační toky a nekvalitní komunikace ve firmě,</li><li>* neexistence systému řízení a kontroly kvality,</li><li>* vysoké náklady na činnost,</li><li>* nutnost výdajů na modernizaci,</li><li>* nedostatečný důraz na marketing.</li></ul>
<b>PŘÍLEŽITOSTI</b>	<b>HROZBY</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>* stálost a atraktivnost odvětví,</li><li>* možnost působení na zahraničních trzích,</li><li>* rostoucí poptávka,</li><li>* neustálé zkvalitňování služeb,</li><li>* orientace na větší zákazníky.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>* existence silné konkurence (i nadnárodní),</li><li>* legislativní změny,</li><li>* inflace,</li><li>* rostoucí cena vstupů,</li><li>* rychlé zastarávání moderních technologií a nutnost častých inovací,</li><li>* vstup dalších konkurentů,</li><li>* nedostatek pracovníků kvalifikovaných v oboru.</li></ul>

Analýza SWOT vychází z předpokladu, že společnost dosáhne strategického úspěchu maximalizací předností a příležitostí a minimalizací nedostatků a hrozeb.

### 2.3 PORTERŮV PĚTIFAKTOROVÝ MODEL

Pomocí tohoto modelu provedu analýzu prostředí firmy. Analýza prostředí firmy je zejména důležitá z hlediska konkurence a konkurenceschopnosti.

Podle Portera je charakter a stupeň konkurence v rámci odvětví závislý na tom, jaké jsou vyjednávací vlivy dodavatelů, vyjednávací vlivy odběratelů, ohrožení ze strany konkurentů, nebezpečí existence substitutů za výrobky nebo služby a stupeň soupeřivosti mezi podniky v odvětví.<sup>7</sup>



Obrázek č. 2-2 Porterův pětifaktorový model konkurenčního prostředí (Porter, 1980)

<sup>7</sup> MALLYA, T. *Základy strategického řízení a rozhodování*. s. 49. 1.vyd. Praha: Grada, 2007. 252 s. ISBN 978-80-247-1911-5.

### 2.3.1 VLIV KUPUJÍCÍCH

Zákazník má v tomto odvětví **malé náklady přestupu**, tzn. může celkem snadno přejít ke konkurenci, které je v tomto odvětví dostatek. Zejména velký zákazník může snadno přejít ke konkurenci. Velké společnosti mají zakázky většího objemu, tzn. že tvoří i značný podíl obrátu společnosti. To poukazuje na to, že odběratel, je-li velkým či významným zákazníkem a kterého si chce společnost udržet má silnou pozici. Naopak malé společnosti, které se svými zakázkami nemohou velkým, mnohdy i nadnárodním organizacím vyrovnat, mají vyjednávací sílu velmi nízkou.

### 2.3.2 VLIV DODAVATELŮ

Společnost má obvyklé dodavatele, jejichž vyjednávací síla závisí opět na jejich velikosti. Většinou však objednávací společnost je ta co později platí, proto má vyšší vyjednávací vliv než dodavatelé. Pokud se jedná o velké společnosti toto pravidlo neplatí, velká společnost si rychle dovede najít jinou společnost.

### 2.3.3 HROZBA SUBSTITUTŮ

Vzhledem ke specifickému charakteru tohoto oboru je **hrozba substitutů malá**.

### 2.3.4 HROZBA VSTUPŮ NOVÝCH FIREM DO OBORU

Bariéry vstupu do tohoto odvětví nejsou nijak zvlášť velké. Proto hrozba vstupu nových firem je velká, jak už českých firem, tak zejména zahraničních subjektů. Po vstupu do Evropské unie se trh otevřel a do České republiky mohou neomezeně vstupovat zahraniční subjekty, zejména prostřednictvím investic. V opačném směru to už takové není, tedy pronikání českých firem na trh evropské unie už není tak rychlé a jednoduché.

### 2.3.5 STAV SOUPEŘIVOSTI

Konkurenční rivalita je v tomto odvětví značná. Firem působících v této oblasti je spousta a jejich počet stoupá. Tento obor je velmi atraktivní a jeho přitažlivost neustále roste.

## **2.4 FINANČNÍ ANALÝZA**

Abych zjistila finanční situaci sledované společnosti, provedu finanční analýzu za období roků 2003, 2004, 2005 a 2006. Finanční analýzu provádím z hlavních účetních výkazů za sledovaná období:

- **rozhaha,**
- **výkaz zisku a ztrát,**
- **cash-flow.**

Finanční analýzu této společnosti provedu pomocí elementárních metod technické analýzy: analýza absolutních ukazatelů, analýza rozdílových ukazatelů, analýza cash-flow, analýza poměrových ukazatelů a analýza soustav ukazatelů.

### 2.4.1 ANALÝZA ABSOLUTNÍCH UKAZATELŮ

#### **❖ ANALÝZA TRENDU - HORIZONTÁLNÍ ANALÝZA**

Tato analýza porovnává změny ukazatelů v časové řadě. Při analýze beru v úvahu jak změny absolutní hodnoty, tak i procentní změny jednotlivých položek výkazů. Změny se uvažují po řádcích, tedy horizontálně. Nyní uvádím horizontální analýzu pouze významných položek.

	2004/2003		2005/2004		2006/2005	
	<i>absolutně</i>	<i>relativně</i>	<i>absolutně</i>	<i>relativně</i>	<i>absolutně</i>	<i>relativně</i>
<b>AKTIVA CELKEM</b>						
Dlouhodobý majetek						
Oběžná aktiva						
Dlouhodobé pohledávky						
Krátkodobé pohledávky						
Krátkodobý finanční majetek						
Časové rozlišení						

Tabulka č. 2-1 Horizontální analýza vybraných položek aktiv (v tis.Kč)

	2004/2003		2005/2004		2006/2005	
	<i>absolutně</i>	<i>relativně</i>	<i>absolutně</i>	<i>relativně</i>	<i>absolutně</i>	<i>relativně</i>
<b>PASIVA CELKEM</b>						
Vlastní kapitál						
Cizí zdroje						
Dlouhodobé závazky						
Krátkodobé závazky						
Časové rozlišení						

Tabulka č. 2-2 Horizontální analýza vybraných položek pasiv (v tis. Kč)

	2004/2003		2005/2004		2006/2005	
	<i>absolutně</i>	<i>relativně</i>	<i>absolutně</i>	<i>relativně</i>	<i>absolutně</i>	<i>relativně</i>
Tržby za prodej výrobků a služeb						
Výkonová spotřeba						
Přidaná hodnota						
Odpisy dlouhodobého majetku						
Provozní výsledek hospodaření						
Finanční výsledek hospodaření						
VH za účetní období						

Tabulka č. 2-3 Horizontální analýza vybraných položek výkazu zisku a ztrát (v tis. Kč)

## ❖ VERTIKÁLNÍ ANALÝZA

Při vertikální analýze posuzují strukturu aktiv a pasiv firmy. Jednotlivé složky vyjadřují procentní podíly.

AKTIVA	2003	2004	2005	2006
<b>AKTIVA CELKEM</b>				
Dlouhodobý majetek				
Samostatné movité věci				
Oběžná aktiva				
Krátkodobé pohledávky				
Krátkodobý finanční majetek				
Časové rozlišení				
<b>PASIVA</b>				
<b>PASIVA CELKEM</b>				
Vlastní kapitál				
Základní kapitál				
Cizí zdroje				
Dlouhodobé závazky				
Krátkodobé závazky				
Časové rozlišení				

Tabulka č. 2-4 Vertikální analýza rozvahy

	2003	2004	2005	2006
Tržby za prodej výrobků a služeb				
Výkonová spotřeba				
Spotřeba materiálu a energie				
Služby				
Přidaná hodnota				
Osobní náklady				
Odpisy dlouhodobého majetku				
Tržby z prodeje dl. majetku a materiálu				
Provozní výsledek hospodaření				
Nákladové úroky				
Výsledek hospodaření za účetní období				

Tabulka č. 2-5 Vertikální analýza výkazu zisků a ztrát

#### 2.4.2 ANALÝZA ROZDÍLOVÝCH UKAZATELŮ

Další metodou finanční analýzy je analýza rozdílových ukazatelů. Touto analýzou zjišťují hlavně význam čistého pracovního kapitálu, tedy hodnotu rozdílu mezi oběžnými aktivy a celkovými krátkodobými dluhy.

#### ❖ ČISTÝ PRACOVNÍ KAPITÁL (nett working capital)

Pracovní kapitál představuje jakýsi „finanční polštář“, který společnosti teoreticky umožňuje, v případě, že je náhle nucena splatit velkou část svých krátkodobých závazků, aby i nadále pracovala. Výpočet čistého pracovního kapitálu je následující<sup>8</sup>:

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

	2003	2004	2005	2006
ČPK				

Tabulka č. 2-6 Výpočet čistého pracovního kapitálu (v ti

<sup>8</sup> BLAHA, S.Z. a JINDŘICHOVSKÁ, I. *Jak posoudit finanční zdraví firmy*. s. 39. 2. vyd. Praha: Management Press, 1996.

### 2.4.3 ANALÝZA CASH FLOW

Cash flow společnosti je vytvořeno nepřímou metodou, tedy transformací účetních výkazů.

### 2.4.4 ANALÝZA POMĚROVÝCH UKAZATELŮ

Další částí finanční analýzy je analýza poměrových ukazatelů. Finanční poměrové ukazatelé charakterizují vzájemný vztah mezi dvěma nebo více absolutními ukazateli. Poměrové ukazatelé jsou nejoblíbenější a také nejrozšířenější metodou finanční analýzy, neboť umožňují získat rychlý a nenákladný obraz o základních finančních charakteristikách firmy. Já provedu analýzu následujících poměrových ukazatelů: likvidity, zadluženosti, aktivity a rentability.

#### 2.4.4.1 Ukazatelé likvidity

**OKAMŽITÁ** = *Krátkodobý finanční majetek / Krátkodobé závazky*

**POHOTOVÁ** = *(Oběžná aktiva – Zásoby) / Krátkodobé závazky*

**BĚŽNÁ** = *Oběžná aktiva / Krátkodobé závazky*

	2003	2004	2005	2006	dop.hodnoty
<b>okamžitá</b>					
<b>pohotová</b>					
<b>běžná</b>					

Tabulka č. 2-7 Vypočtené hodnoty likvidity za sledovaná období

#### 2.4.5 UKAZATELÉ ZADLUŽENOSTI

Informují o poměru mezi cizími zdroji a vlastním kapitálem nebo jejími složkami. Vzhledem k tomu, co jsem zjistila při vertikální analýze společnosti, je evidentní, že ukazatelé zadluženosti nebudou uspokojivé.

<i><b>Celková zadluženost</b></i>	<b>=</b>	<i><b>Cizí zdroje / Celková aktiva</b></i>
<i><b>Koeficient samofinancování</b></i>	<b>=</b>	<i><b>Vlastní kapitál / Celková aktiva</b></i>
<i><b>Koeficient úrokového krytí</b></i>	<b>=</b>	<i><b>EBIT / Nákladové úroky</b></i>
<i><b>Doba splácení dluhů</b></i>	<b>=</b>	<i><b>(Cizí zdroje – Finanční majetek) / Provozní CF</b></i>

	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<i>dop.hodnoty</i>
<i><b>Celková zadluženost</b></i>					
<i><b>Koeficient samofinancování</b></i>					
<i><b>Koeficient úrokového krytí</b></i>					
<i><b>Doba splácení úvěrů</b></i>					

Tabulka č. 2-8 Vypočtené hodnoty ukazatelů zadluženosti ve sledovaných obdobích

#### 2.4.6 UKAZATELÉ AKTIVITY

Ukazatelé měří, jak efektivně firma hospodaří se svými aktivy. Má-li jich firma více, než je účelné, vznikají jí zbytečné náklady, a tím i nízký zisk. Má-li jich naopak nedostatek, musí se vzdát mnoha potencionálních podnikatelských příležitostí. Ukazatelů je celá řada, já se věnuji jen některým z nich. Výpočet těchto ukazatelů je následující:

$$\begin{aligned} \text{Obrat celkových aktiv} &= \text{Tržby} / \text{Aktiva} \\ \text{Obrat stálých aktiv} &= \text{Tržby} / \text{Stálá aktiva} \\ \text{Doba obratu pohledávek} &= \text{Obchodní pohledávky} / \text{Denní tržby} \\ \text{Doba obratu závazků} &= \text{Závazky} / \text{Denní tržby} \end{aligned}$$

	2003	2004	2005	2006	dop.hodnoty
<b>Obrat celkových aktiv</b>					
<b>Obrat stálých aktiv</b>					
<b>Doba obratu pohledávek</b>					
<b>Doba obratu závazků</b>					

Tabulka č. 2-9 Vypočtené hodnoty ukazatelů aktivity za sledovaná období

#### 2.4.7 UKAZATELÉ RENTABILITY

Poměřují zisk dosažený podnikáním s výší zdrojů firmy, jichž bylo užito k jeho dosažení. K určení rentability použijí tyto hlavní ukazatele:

$$\begin{aligned} \text{ROI} &= \text{EBIT} / \text{Celkový kapitál} \\ \text{ROA} &= \text{EAT} / \text{Aktiva} \\ \text{ROE} &= \text{EAT} / \text{Vlastní kapitál} \\ \text{ROS} &= \text{EAT} / \text{Tržby} \end{aligned}$$

	2003	2004	2005	2006	dop.hodnoty
<b>ROI</b>					
<b>ROA</b>					
<b>ROE</b>					
<b>ROS</b>					

Tabulka č. 2-10 Vypočtené hodnoty ukazatelů ziskovosti ve sledovaných obdobích

#### 2.4.8 SOUSTAVY POMĚROVÝCH UKAZATELŮ

Nevýhodou poměrových ukazatelů je skutečnost, že jednotlivé ukazatele mají sami o sobě omezenou vypovídací schopnost, neboť charakterizují pouze určitý úsek činnosti firmy. K posouzení její celkové finanční situace se proto vytváří soustavy ukazatelů. Existuje mnoho soustav ukazatelů. Ty se rozlišují do dvou základních skupin: **soustavy hierarchicky uspořádaných ukazatelů** (typickým příkladem jsou pyramidové soustavy) a **účelové výběry ukazatelů** (sestavované na bázi matematicko-statistických metod).<sup>9</sup> Já ve své práci použiji následující soustavy:

- \* *bankrotní modely* – Altmanův index finančního zdraví, Index IN<sub>01</sub>.
- \* *pyramidový model* – Du Pont diagram

#### \* **ALTMANŮV INDEX FINANČNÍHO ZDRAVÍ**

Pro hodnocení soustavou poměrových ukazatelů jsem pro tento případ vybrala Altmanův index finančního zdraví. Je to jeden z nejznámějších bankrotních modelů. Je to metoda založená na vyšším počtu ukazatelů, ústící do jednoho čísla.

##### *Altmanův index finančního zdraví*

$$Z = 0,717x_1 + 0,847x_2 + 3,107x_3 + 0,42x_4 + 0,998x_5$$

$x_1 =$  Čistý pracovní kapitál / Aktiva celkem

$x_2 =$  Nerozdělený HV min.let / Aktiva celkem

$x_3 =$  EBI / Aktiva celkem

$x_4 =$  Základní kapitál / Cizí zdroje

$x_5 =$  celkové tržby / Aktiva celkem

---

<sup>9</sup> SEDLÁČEK, Jaroslav. *Účetní data v rukou manažera. Finanční analýza v řízení firmy*. 1.vyd. Praha: Computer Press, 1998. 195s. ISBN 80-7226-140-1.

	2003	2004	2005	2006
x1				
x2				
x3				
x4				
x5				
Z score				

Tabulka č. 2-11 Vypočtené hodnoty Altmanova indexu finančního zdraví

\* **INDEX IN<sub>01</sub>**

Tento index je výsledkem analýzy 24 empiricko-induktivních ukazatelových systémů, které vznikly na základě modelů, ratingu a praktické zkušenosti při analýze finančního zdraví podniku. Výhodou tohoto indexu je to, že je více přizpůsoben podnikům v ČR.

$$\text{Index IN01} = 0,13x_1 + 0,04x_2 + 3,92x_3 + 0,21x_4 + 0,09x_5$$

$$x_1 = \text{Aktiva} / \text{CZ}$$

$$x_2 = \text{EBIT} / \text{Nákladové úroky}$$

$$x_3 = \text{EBIT} / \text{Aktiva}$$

$$x_4 = \text{Výnosy} / \text{Aktiva}$$

$$x_5 = \text{Oběžná aktiva} / (\text{Krátkodobé závazky} + \text{Kr.bank.úvěry})$$

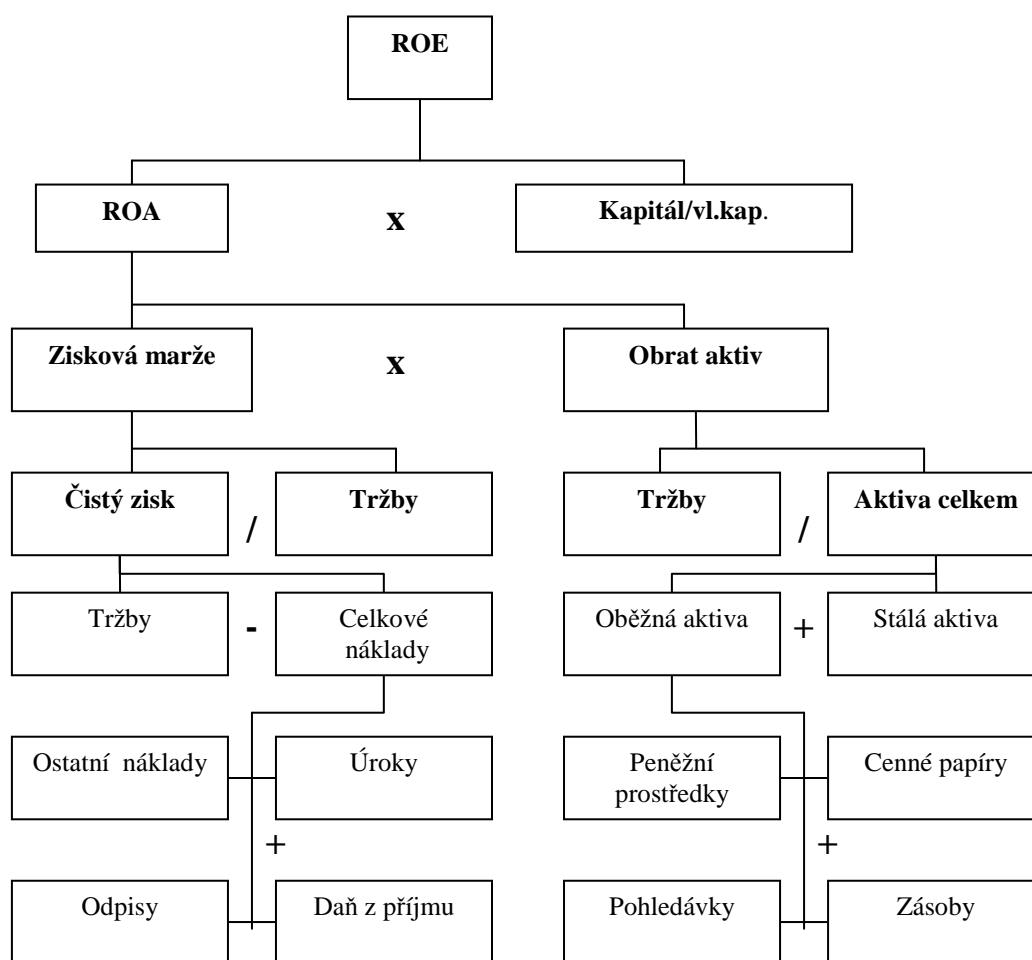
	2003	2004	2005	2006
x1				
x2				
x3				
x4				
x5				
IN <sub>01</sub>				

Graf č.2-1 Vypočtené hodnoty indexu IN

**\* DU PONT DIAGRAM**

Du Pont patří mezi pyramidové soustavy ukazatelů, které rozkládají ukazatel na vrcholu pyramidy do dalších dílčích ukazatelů pomocí matematických operátorů. Rozklad ROE byl vyvinut a poprvé použit v nadnárodní chemické společnosti Du Pont de Nemours. Levá strana diagramu odvozuje ziskovou marži. Odspodu jsou sečítány nákladové položky a jejich odečtením od tržeb se získá čistý zisk. Zisková marže se vypočítá jako zisk dělený tržbami.

Pravá strana diagramu pracuje s rozvahovými položkami a vyčísluje různé druhy aktiv, sčítá je a ukazuje obrat celkových aktiv.<sup>10</sup>



**Obrázek č. 2-3 Du Pont diagram roku 2006**

<sup>10</sup> SEDLÁČEK, Jaroslav. *Účetní data v rukou manažera. Finanční analýza v řízení firmy*. 1.vyd. Praha: Computer Press, 1998. 195s. ISBN 80-7226-140-1.

## ***2.5 ZHODNOCENÍ VÝSLEDKŮ FINANČNÍ ANALÝZY***

### **2.5.1 SILNÉ A SLABÉ STRÁNKY FINANČNÍ ANALÝZY**

Po provedení finanční analýzy zdůrazňuji následující silné a slabé stránky společnosti z hlediska finanční situace. Je nutné klást důraz na udržení a rozvíjení svých silných stránek a na eliminaci či odstranění slabých stránek.

#### **SILNÉ STRÁNKY**

#### **SLABÉ STRÁNKY**

### **2.5.2 ZHODNOCENÍ VÝSLEDKŮ**

utajeno

### 3 NÁVRHY ŘEŠENÍ

V této části mé práce navrhuji všechny možnosti financování pro společnost. Uvádím zde, jak možnosti zdrojů financování, tak i podmínky pro jejich získání. Na základě finanční analýzy a jejích výsledků jsem dospěla k následujícím možnostem financování:

- ❖ **úvěr od banky,**
- ❖ **odprodej pohledávek,**
- ❖ **leasing,**
- ❖ **rizikový kapitál,**
- ❖ **dotace.**

#### ***3.1 FINANCOVÁNÍ FORMOU ÚVĚRU OD BANKY***

Jednou z možností financování je bankovní úvěr. Institucí nabízející různé podnikatelské úvěry je na trhu velké množství. Jejich nabídka je většinou podobná, liší se pouze některými službami a cenami. Podmínkou úvěru u většiny bank je zřízení účtu u dané bankovní instituce. Společnost XY má běžný účet veden u Komerční banky, a.s., proto jsem se zaměřila na produkty této banky. Samozřejmě, že firma může využít nabídky i jiných institucí, ale jak jsem již uvedla, produkty jsou podobné a tím tedy podmínky pro získání jsou téměř stejné. Mým cílem v této práci není vybrat konkrétní instituci, ale pouze zvážit tuto možnost financování společnosti.

Po prostudování nabídky Komerční banky, a.s. a po osobní konzultaci s bankéřkou dané instituce jsem jako nejvhodnější produkt zvolila následující typ podnikatelského úvěru: **PROFI ÚVĚR.**

### 3.1.1 PROFÍ ÚVĚR KOMERČNÍ BANKY, A.S.

Profi úvěr je podnikatelský úvěr připravený speciálně pro drobné podnikatele a malé a střední podniky. Zkrácená doba schvalovacího procesu a redukovaný počet dokumentů požadovaných pro schvalování umožňují velmi operativní financování podnikatelských potřeb společnosti. Tento úvěr je určen jak pro fyzické osoby podnikatele, tak pro právnické osoby, a to pouze pro tuzemce podnikající na území České republiky. Tento typ úvěru se poskytuje výhradně v Kč.

### 3.1.2 ÚČEL PROFÍ ÚVĚRU

**Profi úvěr** lze použít k financování:

- **oběžných prostředků**, například krátkodobých pohledávek z obchodního styku do lhůty splatnosti a zásob,
- **hmotného investičního majetku** kromě nákupu výpočetní techniky a softwaru; výjimkou je nákup komplexního vybavení pracoviště, jehož součástí je i výpočetní technika; k financování těchto potřeb nelze využít revolvingový úvěr,
- **provozních potřeb** (například financování nákladů na opravy a údržbu); k financování těchto potřeb nelze využít revolvingový úvěr.

**Profi úvěr** lze čerpat:

- *jednorázově*,
- *postupně*,
- *opakovaně (u revolvingového úvěru)*.

### 3.1.3 SPLATNOST PROFI ÚVĚRU

Profi úvěr je poskytován jako:

- **KRÁTKODOBÝ** - s dobou splatnosti do jednoho roku,
- **STŘEDNĚDOBÝ** - s dobou splatnosti do pěti let,
- **REVOLVINGOVÝ ÚVĚR KRÁTKODOBÝ** - se splatností do jednoho roku.

**Úvěr** se splácí postupně měsíčními splátkami, a to od měsíce, který následuje po vyčerpání úvěru. Výjimkou je revolvingový úvěr, který se splácí jednorázově k datu splatnosti úvěru, přičemž každou splátkou provedenou do termínu splatnosti se zvyšuje nečerpaná část úvěru. Úroky z vyčerpané částky se hradí měsíčně.

### 3.1.4 ZAJIŠTĚNÍ PROFI ÚVĚRU

### 3.1.5 ÚROKOVÁ SAZBA

U PROFI úvěru se používá pohyblivá úroková sazba vázaná na referenční sazbu vyhlášenou Komerční bankou v Kč (u úvěrů čerpaných jednorázově či postupně) nebo na kontokorentní referenční sazbu vyhlášenou Komerční bankou Kč (u revolvingových úvěrů).

### 3.1.6 PODMÍNKY ZÍSKÁNÍ PROFI ÚVĚRU

Pro získání úvěru je nutné vyplnit **žádost o úvěr** a k ní připojit další doklady:

- **aktuální dokumenty opravňující k podnikání,**
- **účetní závěrku včetně daňového přiznání** a zprávy auditora (pokud je zpráva k dispozici) **za poslední účetní období;** (za poslední dvě účetní období v případě nových klientů) a aktuální rozvahu a výkaz zisků a ztrát včetně doplňujících údajů (u klientů, kteří vedou účetnictví),
- **kopii přiznání k dani z příjmu včetně příloh za poslední účetní období;** kopie daňového přiznání musí být opatřena prezenčním razítkem finančního úřadu, prokazujícím převzetí originálu (za poslední dvě účetní období v případě nových klientů),
- u úvěrů s částkou převyšující 1 000 000 Kč **doklady k zajištění úvěru** podle charakteru zajišťovacího prostředku.<sup>11</sup>

## **3.2 ŘÍZENÍ POHLEDÁVEK**

Existuje poměrně široká nabídka nástrojů, jak tento problém řešit, kdy nejvýznamnějšími jsou factoring a forfaiting.

### 3.2.1 FACTORING

Předností factoringu je jeho pružnost bez složitých schvalovacích procedur a nutnosti jakéhokoliv bankovního jištění. Ve factoringové smlouvě se klient zavazuje, že všechny pohledávky za specifikovanými odběrateli bude postupovat factoringové společnosti, čímž dochází k zásadní změně věřitele.

---

<sup>11</sup> *Profí úvěr*. [online]. ©2006 [cit. 7.5. 2007]. Dostupné z: <<http://www.kb.cz>>.

Factoringová společnost se tak stává novým a výhradním majitelem pohledávky včetně jejího příslušenství s cílem zabezpečit řádné a včasné inkaso a tím zamezit vzniku problémových pohledávek. V případě nedodržení termínů splatnosti zajišťuje upomínkové řízení a právní vymáhání.

### **3.2.1.1 Regresní factoring**

Factoringová společnost u této metody zálohově financuje pohledávky před splatností a po dobu tzv. **regresní lhůty**, kdy rovněž upomínkuje a vymáhá plnění po odběrateli. Po uplynutí regresní lhůty faktor navrací pohledávku **zpět** dodavateli k obchodnímu řešení.

### **3.2.1.2 Bezregresní factoring**

Služba je založena na principu **pravidelného postupování pohledávek** do splatnosti, přičemž factoringová společnost nedisponuje právem zpětného postoupení pohledávky v případě jejího neuhrazení. Vzhledem k tomu, že na factoringovou společnost přechází riziko nezaplacení, bezregresní factoring je spojen s náklady zvýšenými o pojištění proti platební nevěli či neschopnosti odběratelů.<sup>12</sup>

### **Factoringových služeb může společnost využít, pokud:**

- prodává zboží nebo poskytuje služby **opakovaně stejnému okruhu zákazníků**, spolupráce s odběrateli trvá alespoň rok, anebo je uzavřena rámcová smlouva na příští období,
- pravidelné dodávky směřují alespoň ke **třem odběratelům**, počet odběratelů do factoringu přitom není shora omezen, celkový roční obrat s těmito odběrateli je alespoň na úrovni **10 mil. Kč**. (tato podmínka se může lišit u jednotlivých factoringových společností),

---

<sup>12</sup> *Co je factoring?* .[online]. [cit. 27.4.2007]. Dostupné z:<[http:// www.dsfactoring.cz](http://www.dsfactoring.cz)>.

- dodávky jsou vysoce **sezónní** nebo je společnost v období silného růstu zakázek, které nedokáže sama financovat,
- splatnost faktur odběratelů je v rozmezí **14 - 90 dní**,
- současně pohledávky **nezastavuje bance či jinému subjektu** a na straně odběratele neexistují důvody ke smluvnímu zákazu postupování pohledávek,
- **neexistují jiné závažné důvody** bránící factoringu nebo postoupení pohledávek (vysoké procento reklamací, platební neschopnost odběratele atd.).

### **3.2.1.3 Uzavření smlouvy**

Prvním krokem k provedení factoringu pohledávek je výběr factoringové společnosti. V České republice je jich dostatečné množství. Existuje zde asociace factoringových společností, do níž patří následující instituce:

- D.S. Factoring, s.r.o.
- Factoring České spořitelny, a.s.
- Factoring KB, a.s.
- HVB Factoring s.r.o.
- NLB Factoring, a.s.
- ČSOB Factoring a.s.
- TRANSFINANCE a.s.

Dále je třeba vyplnit předběžnou žádost o poskytnutí factoringu. Při osobním setkání se zástupcem factoringové společnosti se vyplní již **závazná žádost o poskytnutí factoringových služeb** a předají se požadované dokumenty. Factoringová společnost předložené dokumenty a žádost vyhodnotí a v případě splnění všech podmínek navrhne obchodní podmínky. Pokud společnost s obchodními podmínkami souhlasí, zbývá už jen poslední krok, a to **uzavření factoringové smlouvy**. Postupování a financování pohledávek začíná ihned po uzavření smlouvy.<sup>13</sup>

---

<sup>13</sup> *Uzavření factoringové smlouvy*. [online]. © 2007 [cit. 27.4.2007]. Dostupné z: <<http://www.finance.cz>>.

### **3.2.1.4 Náklady factoringu**

Náklady vynaložené na využívání factoringových služeb se skládají ze dvou částí, a to z:

- **factoringového poplatku,**
- **úroku.**

**Factoringový poplatek** odráží náklady factora na administrativní zpracování faktur, evidenci a inkasní činnost. Je stanoven na základě celkového plánovaného objemu dodávek, stupni rizika platební neschopnosti, analýze obchodního případu, zahrnuje náklady vynaložené na posouzení bonity klienta, na posouzení bonity odběratelů a další. Pohybuje se v rozmezí cca od 0,4 do 1,6 %<sup>14</sup> z hodnoty fakturované částky. Konkrétní výše tohoto poplatku se vždy sjednává s ohledem na konkrétní obchodní případ.

**Úroková sazba** představuje cenu za vyplácené finanční prostředky ve formě záloh. Je přibližně shodná se sazbou, kterou aplikují komerční banky při poskytování krátkodobých úvěrů na financování pohledávek do lhůty splatnosti. Úrok se vypočítá za počet dnů od doby, kdy byla záloha převedena na účet dodavatele (tj. odepsána z účtu factora), do doby skutečné úhrady odběratelem na účet factora.<sup>15</sup>

### **3.2.1.5 Výhody factoringu**

Mezi největší výhody tohoto způsobu financování patří:

- **Jednoduchost**

Factoring je ve srovnání s jinými finančními produkty (např. bankovní úvěr) znatelně jednodušší finanční službou, která zajistí nejen provozní financování, ale i správu pohledávek za odběrateli, čímž se snižuje administrativní zátěž

---

<sup>14</sup> Tato sazba je závislá na factoringové společnosti. Např. u České spořitelny, a.s. se sazba pohybuje 0,5 – 1,5% , u společnosti Transfinance, a.s. 0,2 – 1%, u ČSOB, a.s. 1,2 -1,4 % hodnoty postoupené pohledávky.

<sup>15</sup>Náklady na factoring..[online]. © 2007 [cit. 27.4.2007 ]. Dostupné z:<<http://www.finance.cz>>.

klienta. Společnost uzavře smlouvu s factorem o postupování pohledávek a od té doby pravidelně předává factorovi vystavené faktury za schválenými odběrateli.

- **Rychlost**

Žádost o factoringové financování se dá vyřídit do jednoho týdne (záleží na kvalitě poskytnutých informací). Factoringová společnost provede částečnou úhradu ihned po provedení služby.

- **Nevázanost finančních prostředků**

Peníze poskytnuté factoringovou společností lze na rozdíl od úvěru použít na jakékoliv finanční operace, ať už na zaplacení závazků, koupi zásob, financování investic či vyplacení dividendy a mezd.

- **Bez ručení**

Pro zajištění zdrojů formou factoringu nejsou ve většině případů potřeba žádné další složité zástavy či ručení.

- **Cena**

Sazba factoringového úroku je přibližně shodná se sazbami bankovního překlenovacího krátkodobého úvěru na financování pohledávek do lhůty splatnosti.

- **Snížení nákladů**

Zrychlení plateb díky zdrojům z factoringu umožní společnosti včas uhradit své provozní náklady.

- **Zvýšení konkurenceschopnosti**

S pomocí factoringu může společnost nabídnout odběratelům možnost delší platební lhůty.<sup>16</sup>

---

<sup>16</sup>Výhody factoringu.[online]. © 2006 [cit. 27.4.2007]. Dostupné z:<[http:// www.transfinance.cz](http://www.transfinance.cz)>.

### 3.2.2 FORFAITING

Jedná se o odkup středně a dlouhodobých pohledávek. Odkupované pohledávky musí splňovat několik požadavků:

- *splatnost je zpravidla delší než 90 dnů,*
- *ve většině případů jsou za zahraničním subjektem,*
- *jsou denominovány ve volně směnitelné měně,*
- *musí být zajištěné (zpravidla směnkou nebo bankovní zárukou).*

Na rozdíl od factoringu je vedle doby splatnosti a ručení rozdíl také v tom, že v praxi se forfaitují zpravidla **jednotlivé pohledávky**. Stejně jako u factoringu přebírá odkupem pohledávky forfaitingová organizace veškeré riziko nesplacení odběratelem i ručitelem.<sup>17</sup>

## **3.3 LEASING**

Leasing je v poslední době velmi oblíbenou možností financování. Institucí poskytující leasingové služby je na našem trhu velké množství. Výhodou leasingu je především možnost postupného splácení předmětu leasingu a zároveň jeho současné užívání. Existuje několik typů leasingu, které se liší způsobem a podmínkami poskytnutí služby: finanční leasing, operativní leasing a splátkový prodej.

### 3.3.1 FINANČNÍ LEASING

Finanční leasing je nejrozšířenějším produktem na financování. Jedná se o pronájem movité věci, po jehož skončení přechází předmět leasingu za dohodnutou kupní cenu do vlastnictví nájemce.

---

<sup>17</sup>Co je factoring?[online]. [cit. 27.4.2007]. Dostupné z:<<http://www.nlbfactoring.cz>>.

### **3.3.1.1 Postup uzavření leasingové smlouvy**

Před uzavřením leasingové smlouvy je nutné provést následující kroky:

- vybrat si stroj či zařízení u vybraného prodejce a sjednat si přesnou specifikaci předmětu včetně pořizovací ceny,
- kontaktovat pracovníky leasingových společností pro vyhotovení nabídkové kalkulace na vybraný stroj či zařízení,
- pokud nabídka vyhovuje, potom:
  - vyplnit žádost o provedení leasingové operace,
  - vyplněnou žádost spolu s požadovanými doklady předložit leasingové společnosti.

**Mezi požadované doklady k žádosti o uzavření leasingové smlouvy náleží<sup>18</sup>:**

- platná **závazná nabídka** dodavatele předmětu leasingu, která obsahuje výpis z obchodního rejstříku (OR) dodavatele (ne starší 3 měsíců), bankovní spojení, kontakt na dodavatele, specifikace předmětu leasingu vč. cen s DPH, odpisovou skupinu jednotlivých položek, místo převzetí a umístění předmětu leasingu, termín dodání, záruční a servisní podmínky, prospekt vč. technických údajů,
- **originál nebo ověřená kopie výpisu z OR** ne starší 3 měsíců, příp. živnostenský list nebo koncese leasingového nájemce,
- vyplněná **žádost o provedení leasingové operace**,
- **základní informace o činnosti firmy**, dodavatelsko-odběratelské vztahy, předpokládaný vývoj v příštích letech,
- **úvěrové a leasingové smlouvy** a jejich vyčíslení (příp. prohlášení, že žádné nejsou),
- **ručitelské závazky** (příp. prohlášení, že žádné nejsou),
- **kopie nájemní smlouvy**, pokud je zařízení umístěno v pronajatých prostorách,

---

<sup>18</sup>Požadované doklady se mohou u jednotlivých leasingových společností lišit. Já zde uvádím obecné doklady, doplněné o požadované dokumenty společnosti Leasing České spořitelny,a.s.

- **účetní výkazy:** rozvaha + výsledovka + příloha k účetní závěrce pro podnikatele, příp. zpráva auditora nebo výroční zpráva (za poslední 2 roky),
- **popis závazků a pohledávek** (pokud jsou příliš vysoké).

### **3.3.1.2 Výhody finančního leasingu**

- ❖ finanční pronájem s následnou koupí najaté věci příznivě ovlivňuje cash flow a likviditu prostředků,
- ❖ možnost použít hotovost na rozvoj své obchodní činnosti, nákup surovin, apod.,
- ❖ možnost plátce daně právnických osob uplatnit leasingové splátky jako položky daňově odečitatelné od základu daně,
- ❖ finanční a poradenské služby leasingové společnosti,
- ❖ široká škála financování různých druhů předmětů,
- ❖ leasingová společnost šetří klientovi čas při obstarávání úvěru,
- ❖ pružnější a rychlejší přístup ve srovnání s financováním prostřednictvím úvěru,
- ❖ výhodnější podmínky pojištění předmětu leasingu než má individuální smluvní klient pojišťovny,
- ❖ variabilita postupu splácení finanční úhrady leasingové společnosti,
- ❖ riziko inflace nese leasingová společnost, klient platí v lineární výši nejméně po dobu 3 let.

### **3.3.2 OPERATIVNÍ LEASING**

Jedná se o časově ohraničený pronájem vozidel s širokou nabídkou doprovodných služeb. Administrativní, servisní i asistenční služby zahrnují dle požadavků vše, co v provozu snižuje náklady. Pronájem věci je zpravidla na 12 - 60 měsíců, po skončení doby pronájmu lze opět pronajmout nové zařízení. Tento leasing je pro společnost méně vhodný, protože si společnost zakládá na vlastnictví svých strojů. Přesto ale z finančního hlediska lze o tomto způsobu leasingu uvažovat, především z krátkodobého hlediska.

Postup uzavření smlouvy je stejný jako u finančního leasingu. Oproti finančnímu leasingu postačí k uzavření smlouvy o operativním leasingu pouze tyto doklady:

- výpis z obchodního rejstříku,
- informace o případných aktivních úvěrech a leasingových smlouvách,
- kopie daňových přiznání za uplynulá dvě účetní období,
- výkaz zisků a ztrát a rozvahy.

### **3.3.2.1 Výhody operativního leasingu**

- ❖ operativní leasing umožňuje společnosti financování, komplexní řízení a správu vozového parku externím způsobem,
- ❖ operativní leasing neváže vlastní kapitál a má příznivý vliv na plánování cash-flow,
- ❖ operativní leasing nezatěžuje podnikovou bilanci nadbytečnými pasivy,
- ❖ leasingové splátky jsou plně uznatelnými daňovými náklady,
- ❖ operativní leasing přináší daňové úspory,
- ❖ operativní leasing urychluje restrukturalizaci technologického a investičního parku,
- ❖ prostřednictvím operativního leasingu může firma pravidelně obnovovat vozový park,
- ❖ délka operativního leasingu je v rozpětí od jednoho roku do pěti let.

### **3.3.3 SPLÁTKOVÝ PRODEJ**

Splátkový prodej se v posledních letech stal oblíbeným způsobem financování nákupu. Na rozdíl od leasingu se hned po převzetí financovaného předmětu a zaplacení první navýšené splátky stává společnost vlastníkem předmětu. Předmět, který si vybere u konkrétní splátkové společnosti si sama zakoupí u dodavatele. Na základě kupní smlouvy, ve které je uvedeno splácení předmětu v pravidelných splátkách, splátková společnost předmět obratem odprodá. Před převzetím se zaplatí první navýšená splátka. Po převzetí se dále pravidelně splácí.

### **3.3.3.1 Výhody splátkového prodeje**

Mezi hlavní výhody splátkového prodeje patří tyto skutečnosti:

- splátkový prodej umožňuje pořízení zboží v kterémkoli okamžiku, i když na ně v současné době společnost nemá prostředky,
- minimální doba splácení není limitována ze zákona, jak tomu je u finančního leasingu,
- další výhodou je možnost fixních splátek po celou dobu splácení,
- možnost uplatnit si část z pořizovací ceny předmětu do nákladů.<sup>19</sup>

## ***3.4 FINANCOVÁNÍ SPOLEČNOSTI FORMOU RIZIKOVÉHO KAPITÁLU (JOIN VENTURE)***

Dalším způsobem financování společnosti je rizikový kapitál. Získání rizikového kapitálu je velmi odlišné od získání půjčky nebo úvěru např. od banky. Banka většinou požaduje záruky a zatíží podnik pravidelnými splátkami úroků a jistiny. Banky mají zákonné právo na úroky z úvěru a splácení kapitálu bez ohledu na to, zda se firmě daří nebo ne. Rizikový kapitál je prostředek pro financování zahájení činnosti společnosti, jejího rozvoje, expanze nebo odkupu celé společnosti, kdy investor rizikového kapitálu získává dohodnutý podíl základního kapitálu společnosti, za poskytnutí potřebného kapitálu. Cílem investora rizikového kapitálu je podpořit růst firem a úspěšnost na trhu.

V České republice existuje asociace **CVCA (Czech Venture Capital Association)**, která zastupuje společnosti působící v oblasti rizikového kapitálu. Hlavním cílem CVCA je propagace fenoménu rizikového kapitálu v České republice. Jedním ze způsobů této osvětové činnosti je poskytování informací těm firmám, které by rizikový kapitál mohly využívat.

---

<sup>19</sup> *Komunální leasing*. [online]. © 2006 [cit. 7.5.2007]. Dostupné z: <<http://www.leasingcs.cz>>.

### **3.4.1.1 Výhody rizikového kapitálu**

Financování společnosti pomocí venture kapitálu může společnosti přinést několik výhod:

- **rizikový kapitál poskytuje spolehlivý kapitálový základ pro budoucnost** - aby bylo možno splnit záměry růstu firmy a plány jejího rozvoje,
- **během investičního období firma neplatí žádné splátky ani úrokové náklady** - z tohoto důvodu neexistuje žádný negativní vliv na hotovostní tok,
- **investor rizikového kapitálu se snaží být skutečným obchodním partnerem**, který se podílí na riziku a odměnách, poskytuje praktické rady a odborné znalosti a napomáhá firemnímu obchodnímu úspěchu,
- **existuje mnoho rozličných zdrojů, druhů a typů organizací poskytujících rizikový kapitál**, takže je možné uspokojit různorodé potřeby.

### **3.4.1.2 Nevýhody rizikového kapitálu**

- participace venture investora na vlastnictví firmy,
- podíl na řízení společnosti,
- případná nutnost transformace na akciovou společnost,
- odměňování v závislosti na úspěchu firmy.

Společnost je atraktivní pro investory rizikového kapitálu, v případě, že splňuje alespoň následující kritéria:

- disponuje produktem nebo službou s konkurenční výhodou,
- má kvalitní vedení, které je schopno realizovat záměry tak, jak byly naplánovány,
- existuje podnikatelský záměr, který výstižně dokazuje, proč by do společnosti měly být investovány peníze,

- je ochotna akceptovat investora rizikového kapitálu jako spoluvlastníka podniku.<sup>20</sup>

### 3.5 *FINANCOVÁNÍ FORMOU DOTACÍ*

Tento způsob financování neodpovídá sice přímo zajištění finančního zdraví společnosti, jelikož dotace nejsou většinou poskytovány na krytí nedostatku finančních prostředků, ale spíše jsou uděleny účelově. To znamená na daný projekt společnosti, který jí přispěje v rozvoji. Já tento způsob financování ve své práci uvádím z důvodů možného nepřímého vlivu na zlepšení finančního stavu společnosti. Pokud společnost zváží uskutečnění významného projektu, ke kterému má dostatek příležitostí, např. rozšíření svého vozového parku, získání vlastní nemovitosti k vytvoření sídla podnikání a pro umístění stavebních strojů místo současného pronájmu, zaměření na nové trhy, rozšíření předmětu podnikání, atd. Tímto zvýší svoji konkurenceschopnost. Zvýší si tak tržby, dosáhne významného hospodářského výsledku a následně tím získá více vlastního kapitálu – vlastních zdrojů.

Z prostudovaných materiálů státních podpor a dotací jsem vybrala následující vhodné programy:

- **program PROGRES**
- **program CERTIFIKACE**

#### 3.5.1 PROGRAM PODPORY ROZVÍJEJÍCÍCH SE MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKATELŮ PROGRES

Program Progres je součástí **Operačního programu Podnikání a inovace**. Operační program Podnikání a inovace je hlavním dokumentem Ministerstva průmyslu a obchodu ČR, na jehož základě je České republice poskytována finanční podpora podnikatelům, a to jak ze zdrojů státního rozpočtu, tak z prostředků Evropské unie.

---

<sup>20</sup> *Základní informace o rizikovém kapitálu*..[online]. © 2007 [cit. 9.5.2007]. Dostupné z: <<http://www.businessinfo.cz>>.

Konkrétně z evropského fondu pro regionální rozvoj, zaměřeného na podporu rozvoje a strukturálních změn regionů, jejichž rozvoj zaostává a hospodářská a sociální přeměna čelí strukturálním obtížím.

Operační program Podnikání a inovace navazuje na operační program Průmysl a podnikání, který byl vyhlášen po vstupu České republiky do Evropské unie pro zkrácené programovací období let 2004-2006. Nový operační program byl vypracován Ministerstvem průmyslu a obchodu ČR na **období 2007-2013** v návaznosti na hlavní strategické dokumenty ČR.

**Program Progres** je určen k podpoře dynamicky se rozvíjejících malých a středních podnikatelů formou **podřízených úvěrů**. Jedná se o dlouhodobý úvěr s víceletým odkladem splátek jistiny úvěru. Poskytovatelem je Českomoravská záruční a rozvojová banka, a.s. Podpora je poskytována z prostředků úvěrového fondu vytvořeného z prostředků státního rozpočtu, Evropského fondu pro regionální rozvoj a Českomoravské záruční a rozvojové banky, a.s.

Podřízený úvěr je poskytován ve výši až 25 mil. Kč s pevnou úrokovou sazbou 3% p.a. Doba splatnosti podřízeného úvěru sjednaná k datu jeho poskytnutí je maximálně 11 let a odklad splátek jistiny úvěru je maximálně 6 let. Program je vyhlášen na období 2007 - 2013.

**Cílem programu je:**

- a) pomocí podpory ve formě podřízených úvěrů posilujících po dobu až 6 let kapitálové vybavení podnikatele **umožnit realizaci rozvojových podnikatelských projektů** malých a středních podnikatelů, pro které je bariérou získání externího financování nižší vlastní kapitálová vybavenost nebo omezená možnost poskytnout zajištění úvěru. Program má zároveň pomocí podpory ve formě finančního příspěvku k podřízenému úvěru motivovat tyto podnikatele ke zvyšování zaměstnanosti,

- b) pomocí podpory ve formě zvýhodněných úvěrů a zvýhodněných záruk s finančním příspěvkem k zaručovanému úvěru umožnit realizaci projektů malých a středních podnikatelů v oblasti energetických služeb.

### **3.5.1.1 Příjemci programu PROGRES**

Příjemce programu musí k datu podání žádosti splňovat následující podmínky:

- \* musí být malým a středním podnikatelem,
- \* musí být oprávněn k podnikání na území České republiky,
- \* musí být zaregistrován jako poplatník daně z příjmů na finančním úřadě,
- \* nesmí mít podle svého čestného prohlášení žádné nedoplatky vůči finančnímu úřadu, České správě sociálního zabezpečení, zdravotním pojišťovnám a dalším institucím ČR,
- \* nesmí mít podle svého čestného prohlášení nedoplatky z titulu mzdových nároků jeho zaměstnanců.

### **3.5.1.2 Podmínky programu PROGRES**

Výdaje, ke kterým může být čerpán podřízený úvěr:

- \* pořízení a rekonstrukce dlouhodobého hmotného majetku,
- \* pořízení dlouhodobého nehmotného majetku,
- \* koupě podniku v konkurzu.

### **3.5.2 PROGRAM CERTIFIKACE**

Tento program patří do Národních programů podpory malého a středního podnikání s platností na rok 2007. Podpora je poskytována ve formě:

- **příspěvku na získání certifikátu,**
- **záruky za návrh do výběrového řízení.**

Poskytovatelem podpory je Českomoravská záruční a rozvojová banka, a. s. Podpora formou finančních příspěvků na získání certifikátu je poskytována z prostředků státního rozpočtu. Podmínky pro příjemce tohoto programu jsou stejné jako pro příjemce programu podpory PROGRES.

**Cílem programu je:**

- podpora malých a středních podnikatelů při získávání certifikace ISO a zapojování do Programu EMAS,<sup>21</sup>
- usnadnění účasti malých a středních podnikatelů v obchodních veřejných soutěžích a soutěžích o veřejné zakázky.

**3.5.2.1 Specifické podmínky pro jednotlivé typy podpor**

**1. Podmínky pro příspěvek na získání certifikátu**

- příspěvek se vyplácí až po získání certifikátu,
- certifikace podle norem ISO musí být provedena certifikačním orgánem akreditovaným signatářem Evropské mnohostranné dohody o akreditaci,
- certifikační orgán musí mít ke dni vystavení certifikátu platnou akreditaci na příslušnou činnost,
- podpora se vztahuje pouze k certifikátům vydaným od 30.6. roku předcházejícího roku podání žádosti o podporu,
- příspěvek se neposkytuje k úhradě nákladů spojených s obnovením certifikátu.

**2. Pro záruku za návrh do výběrového řízení**

- záruka jako forma poskytnutí jistoty může být poskytnuta pouze v případě výběrového řízení vyhlášeného subjektem se sídlem na území České republiky,
- záruku lze poskytnout, pokud předmětem výběrového řízení je dodávka výrobků, zboží, služeb a stavebních prací.

---

<sup>21</sup> EMAS= systém environmentálního řízení a auditu (Eco-Management and Audit Scheme)

- za dodávku stavebních prací se považuje dodávka stavby, rekonstrukce, nástavby, apod. v úplném rozsahu podle stavebního povolení a projektové dokumentace pro provedení stavby.

### **3.5.2.2 Výše podpory**

**Příspěvek na získání certifikátu** je poskytován ve výši **50% způsobilých výdajů** na odborné poradenské služby. V případě certifikace integrovaného systému podle normy ČSN EN ISO 14001:2005 (EN ISO 14001:2004) společně s ČSN EN ISO 9001:2001 (EN ISO 9001:2000) je maximální výše tohoto příspěvku **300 tis. Kč**, v ostatních případech **200 tis. Kč**. Počet příspěvků na získání certifikátu poskytnutých jednomu příjemci podpory není omezen.

**Záruka** je poskytována ve výši **minimálně 50 tis. Kč, maximálně však do výše 5 mil. Kč<sup>22</sup>**, a to jako podpora de minimis<sup>23</sup>.

---

<sup>22</sup> *Operační program Podnikání a inovace. Odbor strukturálních fondů.* [online]. © 2007 [cit. 9.5.2007].

Dostupné z: <<http://www.mpo.cz>>.

<sup>23</sup> Tzn. podpora malého rozsahu, je natolik nízká, že nemůže výrazně ovlivnit hospodářskou soutěž.

## ZÁVĚR

Cílem mé diplomové práce bylo na základě finanční analýzy zhodnotit finanční situaci společnosti a následně navrhnout vhodné zdroje financování. Tento cíl jsem splnila. V první kapitole jsem se zabývala teoretickými východisky problematiky, především oblastmi financí, finanční analýzy a způsobů financování.

V druhé části mé práce jsem popsala analyzovanou společnost a provedla její strategickou a finanční analýzu. Strategickou analýzu jsem provedla pomocí analýzy SWOT a Porterovy analýzy konkurenčního prostředí. V Porterově analýze jsem provedla analýzu vlivu kupujících, dodavatelů, hrozby substitutů, hrozby vstupu nových firem do odvětví a stav soupeřivosti. Ze všech těchto oblastí jsem došla k závěru, že pokud je firma většího rozsahu, ať už se jedná o zákazníka či dodavatele má výraznou vyjednávací schopnost než firma menšího rozsahu.

Finanční analýzu jsem provedla na základě účetních výkazů za období 2003 – 2006. Pro potřeby diplomové práce jsem použila pouze vybrané ukazatele jednotlivých kategorií.

Navrhla jsem několik možností financování.

Pokud společnost využije výše uvedené zdroje efektivně, její finanční situace se zlepší a může se tak dále věnovat svému rozvoji. Především se může zaměřit na rozšíření a zkvalitnění svých služeb a zvýšení pozice na trhu. Doporučuji společnosti nezaměřit se pouze na jeden zdroj, ale na jejich vzájemnou kombinaci. Věřím, že mnou zpracovaná práce je pro danou společnost přínosem a navržené návrhy pomohou k řešení problémových oblastí.

## SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ

1. BENNETT, Roger. *Přežije váš podnik? Návod jak dosáhnout a udržet zisk podniku*. 1. vyd. Přeložil Vladimír Vojáček. Praha: Profess Consulting, 2005. 236 s. ISBN 80-7259-003-0.
2. BLAHA, S.Z. a JINDŘICHOVSKÁ, I. *Jak posoudit finanční zdraví firmy. Finanční analýza pro investory: bankéře, brokery, manažery, podnikatele i drobné akcionáře*. 2. vyd. Praha: Management Press, 1996. 159 s. ISBN 80-85603-80-2.
3. BREALEY, R.A. a MYERS, S.C. *Teorie a praxe firemních financí*. 1.vyd. Překlad: Strnad, J., Jungmann, V. a Hlaváč, T. Praha: Computer Press, 2000. 1 064 s. ISBN 80-7226-189-4.
4. JINDŘICHOVSKÁ, Irena a BLAHA, S. Zdenek. *Podnikové finance*. 1.vyd. Praha: Management Press, 2001. 316 s. ISBN 80-7261-025-2.
5. KONEČNÝ, M. *Finanční analýza a plánování*. 11.vyd. Brno: Zdeněk Novotný, 2006. 83 s. ISBN 80-7355-061-X.
6. KOVANICOVÁ, D. a KOVANIC, P. *Poklady skryté v účetnictví, díl II. Finanční analýza účetních výkazů*. 2.vyd. Praha: Polygon, 1995. 228 s. ISBN 80-85967-07-3.
7. KROH, Michael. *Jak si vzít úvěr*. 1.vyd. Praha: Grada Publishing, 1999. 154 s. ISBN 80-7169-617-X.
8. MALLYA, T. *Základy strategického řízení a rozhodování*. s. 49. 1.vyd. Praha: Grada, 2007. 252 s. ISBN 978-80-247-1911-5.

9. PAULAT, Vladislav. *Finanční analýza v rukou manažera, podnikatele a investora. I. díl.* Praha: Profess consulting, 1999. 120 s. ISBN 80-7259-006-5.
10. PIVRNEC, J. *Finanční management.* Praha: Grada Publishing, 2005. 167 s. ISBN 80-85623-92-7.
11. REŽŇÁKOVÁ, M. *Finanční management: studijní text pro kombinovanou formu studia 1. díl.* 3. vyd. Brno: Akademické nakladatelství CERM, 2005. 125 s. ISBN 80-214-3035-4.
12. REŽŇÁKOVÁ, M. *Finanční management: studijní text pro kombinovanou formu studia 2. díl.* 3. vyd. Brno: Akademické nakladatelství CERM, 2005. 119 s. ISBN 80-214-3036-2.
13. SOLAŘ, J., BARTOŠ, V. *Rozbor výkonnosti firmy: studijní text pro kombinovanou formu studia.* 3. vyd. Brno: Akademické nakladatelství CERM, 2006. 163 s. ISBN 80-214-3325-6.
14. SEDLÁČEK, Jaroslav. *Cash flow.* 1.vyd. Brno: Computer Press, 2003. 190 s. ISBN 80-7226-875-9.
15. SEDLÁČEK, Jaroslav. *Účetní data v rukou manažera. Finanční analýza v řízení firmy.* 1.vyd. Praha: Computer Press, 1998. 195s. ISBN 80-7226-140-1.
16. ŠTOFKOVÁ, J a kol. *Financie.* 1. vyd. Žilina: EDIS, 2005. 212 s. ISBN 80-8070-501-1.
17. ZINECKER, M. *Finanční řízení podniku.* 1.vyd. Brno: Akademické nakladatelství CERM, 2006. 126 s. ISBN 80-214-3150-4.

### Články v seriálových publikacích

18. RYSKOVÁ, S. Cesta k penězům přes pohledávky. *Ekonom*. říjen 2006. roč. 50, č. 41. s. 86. ISSN 1210-0714.
19. STRAŠÁK, P. Všechny stránky factoringu. *Finanční management*. roč.3, č.5. s. 22-23. ISSN 1214-9292.

### Ostatní použité zdroje

20. *Operační program Podnikání a inovace*. Odbor strukturálních fondů.[online]. © 2007 [cit. 9.5.2007]. Dostupné z:<<http://www.mpo.cz>>.
21. *Základní informace o rizikovém kapitálu*..[online]. © 2007 [cit. 9.5.2007]. Dostupné z: <<http://www.businessinfo.cz>>.
22. *Komunální leasing*.[online]. © 2006 [cit. 7.5.2007]. Dostupné z:<<http://www.leasingcs.cz>>.
23. *Co je factoring?*[online]. [cit. 27.4.2007]. Dostupné z:<<http://www.nlbfactoring.cz>>.
24. *Výhody factoringu*.[online]. © 2006 [cit. 27.4.2007]. Dostupné z:<<http://www.transfinance.cz>>.
25. *Náklady na factoring*..[online]. © 2007 [cit. 27.4.2007 ]. Dostupné z:<<http://www.finance.cz>>.
26. *Uzavření factoringové smlouvy*.[online]. © 2007 [cit. 27.4.2007 ]. Dostupné z:<<http://www.finance.cz>>.
27. *Co je factoring?* .[online]. [cit. 27.4.2007]. Dostupné z:<[http:// www.dsfactoring.cz](http://www.dsfactoring.cz)>.
28. *Profi úvěr*.[online]. © 2006 [cit. 7.5. 2007]. Dostupné z:<[http:// www.kb.cz](http://www.kb.cz)>.

### Seznam použitých zkratk:

**CF** – Cash - flow

**ROI** – rentabilita vloženého kapitálu

**ROA** – rentabilita celkových aktiv

**ROE** – rentabilita vlastního kapitálu

**ROS** – rentabilita tržeb

### Seznam grafů

Graf č. 2-1 Horizontální analýza vybraných položek aktiv

Graf č. 2-2 Horizontální analýza pasiv

Graf č. 2-3 Horizontální analýza výkazu zisku a ztrát

Graf č. 2-4 Struktura aktiv

Graf č. 2-5 Struktura pasiv

Graf č. 2-6 Vývoj čistého pracovního kapitálu

Graf č. 2-7 Vývoj peněžního toku ve sledovaných obdobích

Graf č. 2-8 Vývoj rentability ve sledovaných obdobích

Graf č. 2-9 Vývoj ROE společnosti STAMECH ve srovnání s oborovým průměrem

Graf č. 2-10 Vývoj Altmanova indexu finančního zdraví

Graf č.2-11 Vypočtené hodnoty indexu IN

### Seznam obrázků

Obrázek č. 1-1 Schéma finančních toků podniku ..... 10

Obrázek č. 1-2 Schéma tvorby ČPK z pohledu a) manažera b) investora..... 12

Obrázek č. 1-3 Schéma finančních ukazatelů ..... 16

Obrázek č. 2-1 Organizační struktura společnosti ..... 24

Obrázek č. 2-2 Porterův pětifaktorový model konkurenčního prostředí (Porter, 1980). 26

Obrázek č. 2-3 Du Pont diagram roku 2006 ..... 36

## Seznam tabulek

Tabulka č. 2-1 Horizontální analýza vybraných položek aktiv (v tis.Kč) .....	29
Tabulka č. 2-2 Horizontální analýza vybraných položek pasiv (v tis. Kč).....	29
Tabulka č.2-3 Horizontální analýza vybraných položek výkazu zisku a ztrát (v tis.Kč)29	
Tabulka č. 2-4 Vertikální analýza rozvahy .....	29
Tabulka č. 2-5 Vertikální analýza výkazu zisků a ztrát .....	30
Tabulka č. 2-6 Výpočet čistého pracovního kapitálu (v tis. Kč) .....	30
Tabulka č. 2-7 Vypočtené hodnoty likvidity za sledovaná období.....	31
Tabulka č. 2-8 Vypočtené hodnoty ukazatelů zadluženosti ve sledovaných obdobích..	32
Tabulka č. 2-9 Vypočtené hodnoty ukazatelů aktivity za sledovaná období.....	33
Tabulka č. 2-10 Vypočtené hodnoty ukazatelů ziskovosti ve sledovaných obdobích....	33
Tabulka č. 2-11 Vypočtené hodnoty Altmanova indexu finančního zdraví.....	35
Tabulka č. 3-1 Orientační výpočet nákladů na úvěr	

## **PŘÍLOHY**

**Příloha č. 1** - Rozvaha společnosti za sledovaná období – Aktiva

**Příloha č. 2** - Rozvaha společnosti za sledovaná období – Pasiva

**Příloha č. 3** - Výkaz zisků a ztrát za sledovaná období

**Příloha č. 4** – Cash flow za sledovaná období

**Příloha č. 5** – Horizontální analýza rozvahy - Aktiva

**Příloha č. 6** – Horizontální analýza rozvahy - Pasiva

**Příloha č. 7** – Horizontální analýza výkazu zisků a ztrát

**Příloha č. 8** – Vertikální analýza rozvahy - Aktiva

**Příloha č. 9** - Vertikální analýza rozvahy - Pasiva

**Příloha č. 10** - Vertikální analýza výkazů zisků a ztrát