



VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ

BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY

FAKULTA PODNIKATELSKÁ

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT

ÚSTAV EKONOMIKY

INSTITUTE OF ECONOMICS

HODNOCENÍ FINANČNÍ SITUACE SPOLEČNOSTI BS VINAŘSKÉ POTŘEBY S.R.O. A NÁVRHY NA JEJÍ ZLEPŠENÍ

EVALUATION OF THE FINANCIAL SITUATION OF BS VINAŘSKÉ POTŘEBY LTD. AND PROPOSALS FOR ITS IMPROVEMENT

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

BACHELOR'S THESIS

AUTOR PRÁCE

AUTHOR

Jitka Záklasníková

VEDOUCÍ PRÁCE

SUPERVISOR

doc. Ing. Vojtěch Bartoš, Ph.D.

BRNO 2016

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Základníková Jitka

Ekonomika podniku (6208R020)

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

Hodnocení finanční situace společnosti BS vinařské potřeby s.r.o. a návrhy na její zlepšení

v anglickém jazyce:

Evaluation of the Financial Situation of BS Vinařské Potřeby Ltd. and Proposals for its Improvement

Pokyny pro vypracování:

Úvod

Cíle práce, metody a postupy zpracování

Teoretická východiska práce

Analýza současného stavu

Vlastní návrhy řešení

Závěr

Seznam použité literatury

Přílohy

Seznam odborné literatury:

DLUHOŠOVÁ, D. Finanční řízení a rozhodování podniku. 2. upravené vyd. Praha: Ekopress, 2008. 192 s. ISBN 978-80-86929-44-6.

GRASSEOVÁ, M. a kol. Analýza podniku v rukou manažera. 1. vyd. Brno: Computer Press, 2010. 325 s. ISBN 978-80-251-2621-9.

KISLINGEROVÁ, E. a kol. Manažerské finance. 3. vyd. Praha: C. H. Beck, 2010. 811 s. ISBN 978-80-7400-194-9.

KNÁPKOVÁ, A., D. PAVELKOVÁ a K. ŠTEKER. Finanční analýza. 2. rozšířené vyd. Praha: Grada Publishing, 2013. 240 s. ISBN 978-80-247-4456-8.

SCHOLLEOVÁ, H. Ekonomické a finanční řízení pro neekonomy. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2008. 256 s. ISBN 978-80-247-2424-9.

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

Vedoucí bakalářské práce: doc. Ing. Vojtěch Bartoš, Ph.D.

Termín odevzdání bakalářské práce je stanoven časovým plánem akademického roku 2015/2016.

L.S.

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

doc. Ing. et Ing. Stanislav Škapa, Ph.D.
Děkan fakulty

V Brně, dne 29.2.2016

Abstrakt

Tato bakalářská práce na téma „Hodnocení finanční situace společnosti BS vinařské potřeby s.r.o. a návrhy na její zlepšení“ se zabývá finanční analýzou společnosti za období 2010–2014. V teoretické části jsou vysvětleny metody a ukazatelé finanční analýzy. Praktická část obsahuje výpočty vybraných ukazatelů finanční analýzy a interpretaci jejich výsledků. V závěru práce jsou na základě výsledných údajů navržena možná řešení ke zlepšení finanční situace společnosti.

Abstract

This Bachelor's Thesis on „Evaluation of the Financial Situation the company of BS vinařské potřeby Ltd. and Proposals for its Improvement“ deals with a financial analysis of the company during 2010-2014. The part of theoretical explains the methods, concepts and indicators for measuring performance. The practical part includes calculations of the selected indicators of financial analysis and Interpretation of their results. In the conclusion on the basis of data these results will be suggested possible solutions to improve the financial situation of the company.

Klíčová slova

Finanční analýza, rozvaha, výkaz zisku a ztráty, cash flow, metody finanční analýzy, SWOT analýza, absolutní ukazatele, rozdílové ukazatele, poměrové ukazatele.

Keywords

Financial analysis, balance, profit and loss statement, cash flow, methods of financial analysis, SWOT analysis, financial analysis total, differential indicators, ratio indicators.

Bibliografická citace

ZÁKLASNÍKOVÁ, J. *Hodnocení finanční situace společnosti BS vinařské potřeby s.r.o. a návrhy na její zlepšení*. Brno: Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, 2016. 89 s. Vedoucí bakalářské práce doc. Ing. Vojtěch Bartoš, Ph.D..

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že jsem tuto práci vypracovala samostatně a veškeré použité prameny a informace jsou uvedeny v seznamu použité literatury.

Prohlašuji, že citace použitých pramenů je úplná a 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 30. května 2016

Podpis studenta

PODĚKOVÁNÍ

Touto cestou bych chtěla poděkovat především vedoucímu mé bakalářské práce panu doc. Ing. Vojtěchu Bartošovi, Ph.D. za metodické vedení, odbornou pomoc a poskytnutí cenných rad při její tvorbě. Dále bych chtěla poděkovat Ing. Ondřeji Ševčíkovi ze společnosti BS vinařské potřeby s.r.o. za ochotu, vstřícnost a poskytnutí podkladů ke zpracování této práce.

OBSAH

ÚVOD	8
1 Cíl práce, metody a postupy řešení	9
2 Teoretická východiska práce	11
2.1 Členění analýzy	11
2.2 Hlavní funkce finanční analýzy	12
2.3 Zdroje finanční analýzy	13
2.4 Uživatelé finanční analýzy	14
2.5 Etapy finanční analýzy	14
2.6 Metody finanční analýzy	15
2.7 Analýza okolí podniku.....	16
2.7.1 Porterova analýza	16
2.7.2 SWOT analýza	16
2.8 Analýza absolutních ukazatelů	17
2.8.1 Horizontální analýza	18
2.8.2 Vertikální analýza	18
2.9 Analýza rozdílových ukazatelů	18
2.9.1 Čistý pracovní kapitál	19
2.9.2 Čistý peněžně-pohledávkový finanční fond.....	19
2.9.3 Čisté pohotové prostředky.....	19
2.10 Analýza poměrových ukazatelů.....	20
2.10.1 Ukazatele likvidity	20
2.10.2 Ukazatele rentability	21
2.10.3 Ukazatele krytí aktiv	22
2.10.4 Ukazatele zadluženosti.....	24
2.10.5 Provozní ukazatele	26

2.11	Analýza soustav ukazatelů.....	27
2.11.1	Altmanův index finančního zdraví.....	28
2.11.2	Indexy IN	29
3	Analýza současného stavu	31
3.1	Charakteristika společnosti	31
3.1.1	Základní údaje o společnosti	31
3.1.2	Historie a stručný popis společnosti BS vinařské potřeby s.r.o.	32
3.2	Nabídka služeb, partneři, produkty.....	35
3.2.1	Služby.....	35
3.2.2	Hlavní partneři a jejich produkty	35
3.3	Podklady pro zpracování finanční analýzy.....	37
3.4	Porterova analýza	37
3.5	Absolutní ukazatele	39
3.5.1	Analýza aktiv – horizontální analýza	39
3.5.2	Analýza aktiv – vertikální analýza	41
3.5.3	Analýza pasiv – horizontální analýza	44
3.5.4	Analýza pasiv – vertikální analýza	46
3.6	Analýza tokových ukazatelů.....	48
3.6.1	Horizontální analýza výkazu zisku a ztráty	48
3.7	Analýza rozdílových ukazatelů	53
3.8	Analýza poměrových ukazatelů.....	54
3.8.1	Analýza rentability	54
3.8.2	Analýza řízení aktiv	55
3.8.3	Přehled pohledávek a závazků po lhůtě splatnosti.....	57
3.8.4	Analýza zadluženosti	60
3.8.5	Analýza likvidity	61
3.8.6	Analýza provozních ukazatelů	63

3.8.7	Vývoj mzdových nákladů a počtu pracovníků za posledních 5 let.....	64
3.9	Analýza soustav ukazatelů.....	64
3.9.1	Altmanův index finančního zdraví.....	65
3.9.2	INDEX IN 99	66
3.9.3	INDEX IN 05	67
3.9.4	Spider analýza	68
3.10	SWOT analýza.....	69
4	Souhrnné zhodnocení finanční situace společnosti BS vinařské potřeby s.r.o.	71
5	Vlastní návrhy řešení	75
5.1	Snížení pohledávek.....	75
5.2	Snížení zásob	77
5.3	Rozšíření portfolia služeb	78
	Závěr	80
	Seznam použité literatury	82
	Seznam obrázků (grafů)	84
	Seznam tabulek	86
	Přílohy	89

ÚVOD

Každé vedení společnosti přichází v průběhu svých činností do mnoha situací, kdy musí rozhodovat o jejím dalším vývoji. Hledá optimální varianty, aby obstálo v konkurenčním prostředí. Už při zakládání společnosti, volbě její majetkové skladby, jejího kapitálového krytí, při tvorbě organizační struktury a mnoha dalších činnostech, společnost utváří jednu svoji vlastnost, která je pro její další rozvoj klíčová. Tou vlastností je konkurenceschopnost.

Průběžná znalost finanční situace společnosti umožňuje manažerům správně se rozhodovat při získávání finančních zdrojů, při stanovení optimální finanční struktury, při alokaci volných peněžních prostředků, při rozhodování, jaké množství peněz investovat do dalšího rozvoje, jak rozdělit zisk z minulých let apod. Finanční analýza je nedílnou součástí finančního řízení, protože působí jako zpětná informace o tom, zda se podařilo splnit plánované cíle a kde naopak došlo k situacím, které neodpovídají očekávanému vývoji.

Manažeři potřebují finanční analýzu pro krátkodobé a zejména pak pro dlouhodobé finanční řízení. Získané informace z finanční analýzy se pro ně stávají jedním z nástrojů sloužící k řízení společnosti. Jejich hlavním cílem je zvýšení tržní hodnoty podniku. Vlastníky podniku zajímá především návratnost jejich prostředků, tzn. hodnocení rentability (ziskovosti) vloženého kapitálu. Věřitelé se budou zajímat hlavně o likviditu svých obchodních partnerů a jejich schopnost splácet závazky. Státní instituce zajímá schopnost podniků vytvářet zisk a odvádět daně do státního rozpočtu.

Pro zpracování bakalářské práce jsem si vybrala Společnost BS vinařské potřeby s.r.o., která se řadí k předním českým dodavatelům v oblasti potřeb pro vinaře, vinohradníky a sommeliery. Komplexní nabídka je zhruba 4 000 produktů, sortiment zahrnuje produkty pro pěstování révy, produkci vína a sommelierské potřeby. Dále nabízí enologicko-technologického poradenství, plnění mobilní linkou, dotisk etiket, poskytnutí skladovacích prostor či dopravu zdarma.

1 Cíl práce, metody a postupy řešení

Hlavním cílem mé bakalářské práce je zhodnocení finanční situace a posouzení finančního zdraví společnosti BS vinařské potřeby s.r.o. v letech 2010-2014 dle vybraných finančních ukazatelů. Na základě výsledků provedené analýzy navrhnout řešení, která by vedla ke zlepšení dané situace.

K dosažení primárního cíle je potřeba splnit následující dílčí cíle:

- Dle Porterovy teorie se zaměřím na posouzení konkurenčních sil, kterým musí společnost čelit.
- V další části provedu výpočty jednotlivých ukazatelů dle použitých metod v teoretické části.
- Vyhodnotím výsledky finanční analýzy. Výsledky jednotlivých ukazatelů okomentuji, a pokud to bude možné, porovnáám výsledky s konkurenční společností, s oborovými průměry a s obecně doporučenými hodnotami.
- Pomocí SWOT analýzy shrnu silné a slabé stránky společnosti, její příležitosti a případné hrozby.
- Na základě zjištěných skutečností, navrhu řešení, které by mělo vést ke zlepšení této situace.

Při zpracování bakalářské práce budu využívat metody strategické analýzy, zahrnující Porterův model pěti konkurenčních sil, SWOT analýzu.

A dále pak metody empirické a logické, především:

- **Pozorování** - znamená systematické sledování jistých skutečností.
- **Srovnání** – pomocí srovnání zjišťujeme shodné či rozdílné stránky u dvou nebo i více různých předmětů.
- **Analýza** – je chápána jako myšlenkové rozebrání zkoumaného jevu na jednotlivé části, které jsou základem pro další zkoumání.
- **Syntéza** – je metoda, která sjednocuje dílčí části v celek.
- **Indukce** – úsudek směřující od jednotlivého k obecnému.
- **Dedukce** – postup od obecného k jednotlivému.

- **Elementární matematické metody** – při výpočtech využívají základní aritmetiku a procentní výpočty. Mezi ně řadíme analýzu absolutních, rozdílových, poměrových ukazatelů, soustav ukazatelů.

2 Teoretická východiska práce

V rámci podnikatelské činnosti musí každý manažer denně činit různá finanční i nefinanční rozhodnutí. V případě důležitých rozhodnutí by měl zjistit výkonnost podniku a jeho finanční situaci. K tomu potřebuje finanční analýzu. Pojem finanční analýza lze vysvětlit mnoha způsoby.

Finanční analýza slouží ke komplexnímu zhodnocení finanční situace podniku. Pomáhá odhalit, zda je podnik dostatečně ziskový, zda má vhodnou kapitálovou strukturu, zda využívá efektivně svých aktiv, zda je schopen včas splácet své závazky a celou řadu dalších významných skutečností. Je nedílnou součástí finančního řízení, protože působí jako zpětná informace o tom, kam podnik v jednotlivých oblastech došel, v čem se mu jeho předpoklady podařilo splnit a kde naopak došlo k situaci, které chtěl předejít nebo kterou nečekal. (8)

Finanční analýza patří k základním dovednostem každého finančního manažera. Tvoří každodenní součást jeho práce, neboť závěry a poznatky finanční analýzy slouží nejen pro strategické a taktické rozhodování o investicích a financování, ale i pro reporting vlastníkům, věřitelům a dalším zájemcům. (3).

Hlavním úkolem finanční analýzy je pokud možno komplexně posoudit úroveň současné finanční situace podniku (finanční zdraví), posoudit vyhlídky na finanční situaci podniku v budoucnosti a připravit opatření ke zlepšení ekonomické situace podniku, zajištění další prosperity podniku, k přípravě a zkvalitnění rozhodovacích procesů. Finanční situace podniku je souhrnným vyjádřením úrovně všech jeho podnikových aktivit, kterými se podnik na trhu prezentuje. Do finanční analýzy se promítá objem a kvalita výroby, úroveň marketingové a obchodní činnosti, inovační aktivita a další podnikové činnosti. Finanční situaci je tedy nutno chápat jako komplexní vícekriteriální model skládající se z mnoha dílčích charakteristik a jejich vazeb. (6)

2.1 Členění analýzy

Analýza technická (kvantitativní) vychází zpravidla z dat, která poskytuje účetnictví (finanční výkazy a příloha k nim) a další obory ekonomických informací, jež procesy

v podniku kvantifikují, popř. dalších zdrojů, jako je výroční zpráva společnosti, prospekt cenného papíru, statistické údaje za obor, region, národní hospodářství.

Analýza fundamentální využívá kromě kvantitativních charakteristik (tj. analýzy technické) i charakteristiky kvalitativní a metody, které umožňují tento kvalitativní popis (např. SWOT analýza, analýza trhu apod.). Hodnocení finanční situace je více zaměřeno na budoucí období a opírá se o vývojové tendence širšího okolí podniku (vývoj odvětví, vývoj trhu, vývoj národního hospodářství jako celku, významné projekty na různých úrovních apod.). Analýza fundamentální je oblastí, která je blízko tomu pojetí výkonnosti, které se prosazuje v současné době – poskytuje potřebné rozšíření pohledu na výkonnost podniku, pro jejíž měření pouze finanční měřítka nestačí. (4).

2.2 Hlavní funkce finanční analýzy

Finanční analýza plní v různých oblastech svého užití různé funkce. V obecné rovině lze rozlišit několik funkcí, které finanční analýza může plnit v průřezu všech oblastí svého užití. Jde o tyto funkce:

- **Deskripční funkce** – prostřednictvím vypočtených hodnot ukazatelů rozšiřuje, doplňuje a zjednodušuje charakteristiky procesů v podniku, které poskytuje za minulé období účetnictví – např. zjištění míry zhodnocení prostředků vložených vlastníky, produktivita práce, ziskovosti výrobků atd.
- **Valuační funkce** – prostřednictvím hodnot vypočítávaných ukazatelů umožňuje srovnání s jinými podniky, s průměrnými hodnotami za obor, odvětví, národní hospodářství, a tak umožňuje hodnocení jednotlivých stránek i celkové finanční situace podniku.
- **Explanační funkce** – některé ukazatele či metody umožňují odhalit příčinné vztahy mezi jevy zobrazenými v účetnictví, umožňují identifikovat faktory, které působily nejvíce či nejméně na vývoj výsledného jevu. Např. stanovit, že pokles míry zhodnocení byl způsoben růstem cen nakupovaných statků a služeb nebo neefektivním využíváním prostředků apod. Tím umožňují zejména manažerům zaměřit pozornost na oblasti, které mohou využít pro dosažení cílů, popř. i volit vhodné a efektivní nástroje.

- **Predikční funkce** – prostřednictvím vypočtených hodnot, souvislostí a vývojových trendů a na základě jejich srovnání s jinými podniky a s teoretickými poznatky umožňuje finanční analýza odhadovat možný další vývoj podniku. Např. na základě analýzy vývojových trendů nebo regresní analýzy či výsledků bankrotních modelů lze odhadnout, zda může mít podnik v nejbližších letech vážné finanční problémy. (4)

2.3 Zdroje finanční analýzy

Zpracování finanční analýzy vyžaduje získání dat, jež tvoří východisko pro kvalitní zpracování a dosažení relevantních výsledků. (8)

Základním zdrojem dat pro finanční analýzu je účetnictví a účetní výkazy. Při provádění finanční analýzy je však třeba využívat i další, doplňkové zdroje dat, jejichž rozsah se mění v závislosti na prováděné analýze. Zdroje dat pak lze rozdělit do tří skupin:

1. Účetnictví

- výkazy finančního účetnictví;
- výkazy, odpočty a kalkulační listy a další dokumenty;
- výroční zprávy;

2. Ostatní data podnikového informačního systému

- ve statistických výkazech a operativní evidenci;
- ve vnitřních směrnících;
- ve mzdových a navazujících předpisech, popř. jiných;

3. Externí data

- v odborném tisku;
- ve Statistické ročence, účelových databázích;
- v obchodním rejstříku;
- v údajích prezentovaných na kapitálovém trhu. (4)

Vzájemné vazby mezi účetními výkazy jsou zachyceny v tříbilančním systému.

Rozvaha je souhrnným účetním výkazem, který pomocí stavových veličin zobrazuje ve formě bilance stav majetku podniku podle jednotlivých druhů a finanční zdroje krytí tohoto majetku k danému časovému okamžiku.

Výkaz zisku a ztráty je souhrnným výkazem nákladů a výnosů za dané období. Rozvaha udává absolutní velikost výsledku hospodaření, avšak vysvětlení způsobu vzniku tohoto výsledku zobrazuje pouze výkaz zisku a ztráty. Udává, při jakých nákladech a výnosech byl daný výsledek hospodaření dosažen.

Spojovacím prvkem těchto dvou výkazů je výsledek hospodaření, který je vykazován v rozvaze na straně pasiv jako přírůstek vlastního kapitálu. Spojovacím prvkem rozvahy a výkazu zisku a ztráty jsou peněžní prostředky jako součást oběžných aktiv, jejichž pohyb je sledován ve **výkazu CF**. (6)

2.4 Uživatelé finanční analýzy

Informace, které se týkají finančního stavu podniku, jsou předmětem zájmu nejen manažerů, ale i mnoha dalších subjektů přicházejících, tak, či onak do kontaktu s daným podnikem. Uživatelé finančních analýz jsou jednak externí a jednak interní.

1. Externí uživatelé:

- investoři;
- banky a jiní věřitelé;
- stát a jeho orgány;
- obchodní partneři (zákazníci a dodavatelé);
- manažeři, konkurence apod.

2. Interní uživatelé:

- manažeři;
- odboráři;
- zaměstnanci. (3)

2.5 Etapy finanční analýzy

- Stanovení a jasná formulace cílů finanční analýzy.
- Stanovení zdrojů dat, na jejichž základě bude finanční analýza prováděna.
- Volba metod finanční analýzy, které budou použity pro dosažení cíle a ověření jejich účelnosti a využitelnosti.
- Ověření a předzpracování zdrojových dat pro potřeby zvolených metod.
- Použití zvolených metod finanční analýzy, výpočet hodnot zvolených ukazatelů.

- Posouzení vypočítaných hodnot a jejich interpretace směrem k cíli finanční analýzy.
- Shrnutí zjištěných údajů a závěrů, které z nich vyplývají, event. doporučení, jež by měla přinést posun k žádoucímu stavu v dalším období. (4)

2.6 Metody finanční analýzy

Metody používané ve finanční analýze lze rozdělit na elementární technické analýzy využívající základní aritmetické operace a na vyšší metody finanční analýzy založené na složitějších matematických postupech a myšlenkách.

Elementární metody:

- **Analýza stavových (absolutních) ukazatelů.** Jedná se o analýzu majetkové a finanční struktury – analýza trendů (horizontální analýza) a procentní rozbor jednotlivých dílčích položek rozvahy (vertikální analýza).
- **Analýza tokových ukazatelů.** Týká se především analýzy výnosů, nákladů, zisku a cash flow.
- **Analýza rozdílových ukazatelů.** Nejvýraznějším ukazatelem je čistý pracovní kapitál.
- **Analýza poměrových ukazatelů.** Jde především o analýzu likvidity, rentability, aktivity, zadluženosti, produktivity ...
- **Analýza soustav ukazatelů**
- **Souhrnné ukazatele hospodaření (8)**

Vyšší metody:

- Matematicko-statistické metody
- Nestatistické metody (4)

Volba metod zpracování finanční analýzy

Volbu vhodné metody finanční analýzy určují zejména následující hlediska:

- cíle jednotlivých uživatelských skupin;
- dostupnost dat, jejich struktura a spolehlivost;
- možnosti výpočetní techniky a softwaru, které má analytik k dispozici;
- časový prostor a finanční zdroje, které lze analýze věnovat. (9)

2.7 Analýza okolí podniku

2.7.1 Porterova analýza

Porter (1985) stanovil předpoklad, že ziskovost odvětví závisí na pěti dynamických faktorech, které ovlivňují ceny, náklady a potřebné investice firem v daném odvětví. Porter uvádí, že dříve než podnik vstoupí na trh daného odvětví, musí analyzovat „pět sil“, které vypovídají o přitažlivosti odvětví. Tento model patří mezi často používané nástroje analýzy oborového okolí (mikrookolí) podniku. (7)

Tato teorie se zaměřuje na působení pěti konkurenčních sil, kterým musí podnik čelit.

Jsou jimi:

- **Nově vstupující firmy** – nově vstupující konkurenti znamenají pro podnik ohrožení. Může přijít o pracně nabitou tržní pozici nebo mohou poklesnout ceny jeho výstupů a tím se sníží jeho ziskovost.
- **Substituční výrobky** – mezi substituty se řadí ty produkty, které v užitku, který daný produkt přináší, nahradí jeho užitek a to s různou mírou. Substituty určují cenové stropy, které může podnik účtovat.
- **Vyjednávací síla zákazníků** - odběratelé pochopitelně usilují o získání maximálně kvalitních služeb a kvality produktů při minimálních cenách, čímž vytvářejí tlak na odvětví.
- **Vyjednávací síla dodavatelů** – snad ještě větší vyjednávací sílu než odběratelé mohou získat dodavatelé. Změna ceny nebo kvality dodávaných statků a služeb může mít často fatální důsledky pro ziskovost odvětví.
- **Konkurence v odvětví** - tyto konkurenční síly společně určují intenzitu odvětvové konkurence a ziskovost. Strategie podniku se odvíjí od úrovně jednotlivých sil. (10)

2.7.2 SWOT analýza

Metodu vytvořil Albert Humphrey. SWOT – Strengths – silné stránky, Weaknesses – slabé stránky, Opportunities – příležitosti, Threats – hrozby. Analýzu SWOT řadíme mezi základní metody strategické analýzy právě pro její integrující charakter získaných, sjednocených a následně vyhodnocených poznatků. Analýza umožňuje přehledně zobrazit všechny potencionální hrozby a příležitosti vnějšího prostředí v kombinaci se sil-

nými a slabými stránkami organizace a vytváří základní rámec pro další využití zjištěných poznatků ve strategickém řízení.

Ve vnějším prostředí identifikujeme a hodnotíme příležitosti a hrozby pro organizaci. Příležitosti a hrozby vymezují vlivy z vnějšího prostředí, ve všech významných oblastech, kterými v organizacích působí, ve veřejném i soukromém sektoru je zpravidla prostředí: P – politické, E – ekonomické, S – sociální, T – technologické, L – legislativní, E – ekologické. Analýzu příležitostí a hrozeb tedy můžeme realizovat s využitím PESTLE analýzy. (7)

SWOT analýza je nástroj, pomocí něhož jsou analyzovány klíčové faktory ovlivňující strategické postavení podniku. Využívá závěrů předchozích analýz a definuje hlavní silné a slabé stránky podniku, které poměruje s vlivy z podnikového okolí, tzv. příležitostmi a ohroženími. (11)

Analýze se tedy opírá o:

Vnitřní faktory:

- Silné stránky, tedy vlastnosti podniku, které mu dávají výhodu oproti konkurenci.
- Slabé stránky, kterými jsou naopak vlastnosti, které podnik oproti konkurenci znevýhodňují.

Vnější faktory:

- Příležitosti, tedy nynější stav nebo budoucí změny prostředí, které mají na podnik příznivý vliv.
- Hrozby, což jsou zase podmínky, které podniku ovlivňují negativně. (11)

2.8 Analýza absolutních ukazatelů

Absolutní ukazatele se využívají zejména k analýze vývojových trendů (srovnání vývoje v časových řadách – horizontální analýza) a k procentnímu rozboru komponent (jednotlivé položky výkazů se vyjádří jako procentní podíly těchto komponent – vertikální analýza). (8)

2.8.1 Horizontální analýza

Horizontální analýza se zabývá porovnáním změn položek jednotlivých výkazů v časové posloupnosti. Vypočítává se absolutní výše změn a její procentní vyjádření k výchozímu roku. (8)

2.8.2 Vertikální analýza

Vertikální analýza (procentní rozbor) spočívá ve vyjádření jednotlivých položek účetních výkazů jako procentního podílu k jediné zvolené základně položené jako 100 %. Pro rozbor rozvahy je obvykle za základnu zvolena výše aktiv (pasiv) a pro rozbor výkazu zisku a ztráty velikost celkových výnosů nebo nákladů. (8)

2.9 Analýza rozdílových ukazatelů

Rozdílové ukazatele slouží k analýze a řízení finanční situace podniku s orientací na jeho likviditu. K nejvýznamnějším rozdílovým ukazatelům patří čistý pracovní kapitál nebo provozní kapitál, který je definován jako rozdíl mezi oběžným majetkem a krátkodobými cizími zdroji a má významný vliv na platební schopnost podniku. Má-li být podnik likvidní, musí mít potřebnou výši relativně volného kapitálu, tzn. přebytek krátkodobých likvidních aktiv nad krátkodobými zdroji. (8)

Název „rozdílové ukazatele“ charakterizuje způsob výpočtu těchto ukazatelů a kromě dvou ukazatelů v poslední skupině jde o ukazatele využívající data účetních výkazů.

Jde o ukazatele:

- ukazatele fondů finančních prostředků;
- ukazatele zisku na různých úrovních;
- ukazatele na bázi přidané hodnoty. (4)

Ukazatele fondů finančních prostředků:

- čistý provozní kapitál;
- čisté peněžně-pohledávkové fondy;
- čisté pohotovostní prostředky. (4)

Platí schéma:

aktiva ČPK > aktiva ČPPF > aktiva ČPP

2.9.1 Čistý pracovní kapitál

Pro manažery podniku představuje manévrovací prostor, v němž mohou disponovat prostředky, které nejsou vázány na konkrétní účel. Z finančního hlediska je čistý pracovní kapitál tou částí oběžného majetku, která je financována dlouhodobým kapitálem.

(4)

$$\text{Čistý pracovní kapitál} = \text{Oběžná aktiva} - \text{Krátkodobé závazky}$$

Z hlediska investora lze použít následující výpočet:

$$\text{Čistý pracovní kapitál} = \text{Vlastní kapitál} + \text{Cizí kapitál dlouh.} - \text{Stálá aktiva}$$

2.9.2 Čistý peněžně-pohledávkový finanční fond

Z oběžných aktiv se pro jeho výpočet vylučuje položka zásob jako položka nejméně likvidní. (4)

Čistý peněžně-pohledávkový fond = (Oběžná aktiva + Časové rozlišení – Dlouhodobé pohledávky – Zásoby) – (Krátkodobé závazky + Krátkodobé úvěry + Krátkodobé finanční výpomoci + Časové rozlišení)

2.9.3 Čisté pohotové prostředky

Čisté pohotové prostředky (ČPP) určují okamžitou likviditu právě splatných krátkodobých závazků. Jedná se o rozdíl mezi pohotovými peněžními prostředky a okamžitě splatnými závazky. (8)

$$\begin{aligned} \text{Čisté pohotové peněžní prostředky} \\ = \text{pohotové finanční prostředky} - \text{okamžitě splatné závazky} \end{aligned}$$

$$\text{ČPM} = (\text{Oběžná aktiva} - \text{Zásoby}) - \text{Krátkodobé závazky} \quad (12)$$

2.10 Analýza poměrových ukazatelů

Analýza účetních výkazů pomocí poměrových ukazatelů je jednou z nejoblíbenějších metod především proto, že umožňuje získat rychlou představu o finanční situaci v podniku. (8)

Je nejčastěji používanou metodou pro hodnocení finanční stability a výkonnosti firmy. Je označována za jádro finanční analýzy.

- Analýza ukazatelů likvidity
- Analýza ukazatelů rentability
- Analýza ukazatelů zadluženosti (stability)
- Analýza ukazatelů aktivit
- Analýza ukazatelů kapitálového trhu
- Analýza ukazatelů na bázi cash flow (5)

2.10.1 Ukazatele likvidity

Likvidita vyjadřuje schopnost podniku hradit své závazky. Ukazatelé likvidity v podstatě poměří to, čím je možno platit (čitatel), s tím, co je nutno zaplatit (jmenovatel). (8)

Likvidita je vyjádřením schopnosti podniku přeměnit svá aktiva na peněžní prostředky a těmi krýt včas, v požadované podobě a na požadovaném místě všechny splatné závazky. (1)

Běžná likvidita (Current Ratio)

$$\text{Běžná likvidita} = \frac{\text{Oběžná aktiva}}{\text{Krátkodobé závazky}}$$

Doporučené hodnoty jsou 2-3.

Běžná likvidita vyjadřuje schopnost firmy uhradit do jednoho roku splatné závazky. (4)

Pohotová likvidita (Quick Asset Ratio)

$$\text{Pohotová likvidita} = \frac{(\text{Oběžná aktiva} - \text{Zásoby})}{\text{Krátkodobé závazky}}$$

Doporučená hodnota se pohybuje v intervalu 1 - 1,5.

Okamžitá likvidita (Cash Position Ratio)

$$\text{Okamžitá likvidita} = \frac{\text{Finanční majetek}}{\text{Krátkodobé závazky}}$$

Doporučená hodnota by se měla pohybovat na úrovni 0,2 – 0,5. (1)

Platební neschopnost neboli insolvence je neschopnost dlužníka splácet své dluhy, a tak dostát svým závazkům i přes snahu dlužníka splácet svůj dluh věřiteli.

Druhotná platební neschopnost představuje situaci, kdy dlužník není schopen hradit své závazky z důvodu neuhrazených pohledávek od odběratelů.

Druhotná platební neschopnost:

Krátkodobé závazky > Krátkodobý finanční majetek

Krátkodobé závazky < Krátkodobý finanční majetek + Pohledávky (12)

2.10.2 Ukazatelé rentability

Rentabilita, resp. výnosnost vloženého kapitálu, je měřítkem schopnosti dosahovat zisku použitím investovaného kapitálu, tj. schopnosti podniku vytvářet nové zdroje. Je formou vyjádření míry zisku, která v tržní ekonomice slouží jako hlavní kritérium pro alokaci kapitálu. (8)

ROA – rentabilita celkového kapitálu – měří výkonnost neboli produkční sílu podniku.

$$\text{ROA} = \frac{\text{Čistý zisk (EAT)}}{\text{Celková aktiva}}$$

ROE – rentabilita vlastního kapitálu, výsledek ukazatele by se měl pohybovat alespoň několik procent nad dlouhodobým průměrem úročení dlouhodobých vkladů.

$$\text{ROE} = \frac{\text{Čistý zisk (EAT)}}{\text{Vlastní kapitál}}$$

ROI – rentabilita investovaného kapitálu, ukazatel měřící výnosnost dlouhodobého kapitálu vloženého do majetku podniku. (8)

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

ROS – ukazatel rentability tržeb, ukazatel vyjadřuje ziskovou marži, která je důležitým ukazatelem, pro hodnocení úspěšnosti podnikání.

$$\text{ROS} = \frac{\text{Čistý zisk (EAT)}}{\text{Tržby}}$$

ROCE – rentabilita úplatného kapitálu, za úplatný kapitál je považován veškerý kapitál v podniku, který nese náklad, tzn. vlastní kapitál a dlouhodobé a krátkodobé cizí zdroje nesoucí úrok.

$$\text{ROCE} = \frac{\text{EBIT}}{\text{Vlastní kapitál} + \text{Dlouh. cizí zdroje}}$$

Finanční páka je poměr ziskovosti vlastního kapitálu k ziskovosti celkového kapitálu - působí tzv. „vliv páky“. Pojem „páka“ je třeba chápat jako možnost zvýšení ziskovosti vlastního kapitálu připojením cizích zdrojů k vlastnímu kapitálu. (12)

$$\text{Finanční páka} = \frac{\text{Aktiva celkem}}{\text{Vlastní kapitál}}$$

Princip provozní páky je podobný jako princip finanční páky. Provozní páka vyjadřuje citlivost reakce provozního zisku na změnu v objemu tržeb podniku. Pokud je provozní páka vysoká (tj. je vysoký podíl fixních nákladů), pak je zisk velmi citlivý na změnu v objemu tržeb: relativně malá změna (snížení nebo zvýšení) objemu tržeb vyvolává poměrně velkou změnu zisku. Je-li provozní páka nízká, zisk není tak citlivý na výkyvy v tržbách. (9)

$$\text{Provozní páka} = \frac{\text{Fixní náklady}}{\text{Celkové náklady}}$$

2.10.3 Ukazatele krytí aktiv

Měří, jak efektivně firma hospodaří se svými aktivy. Má-li jich více, než je účelné, vznikají jí zbytečně náklady, a tím i nízký zisk. Má-li jich nedostatek, pak se musí vzdát mnoha potenciálně výhodných podnikatelských příležitostí a přichází o výnosy, které by mohla získat. (5)

S pomocí těchto ukazatelů lze zjistit, zda je velikost jednotlivých druhů aktiv v rozvaze v poměru k současným nebo budoucím hospodářským aktivitám podniku přiměřená, tj. zda ukazatele aktivity měří schopnost podniku využívat vložené prostředky. Lze je vy-

jádrít v podobě obratu jednotlivých položek aktiv, příp. pasiv, nebo v podobě doby obratu jednotlivých aktiv, příp. pasiv. (8)

Obrat aktiv

$$\text{Obrat aktiv} = \frac{\text{Tržby}}{\text{Aktiva}}$$

Minimálně doporučená hodnota tohoto ukazatele je 1. Nízká hodnota ukazatele znamená neúměrnou majetkovou vybavenost podniku a jeho neefektivní využití. (8)
Doporučená hodnota 1,6-3. (12)

Obrat dlouhodobého majetku

$$\text{Obrat aktiv} = \frac{\text{Tržby}}{\text{Dlouhodobý majetek}}$$

Tento ukazatel se omezuje na posouzení využití investičního majetku. Oba výše uvedené ukazatele jsou ovlivněny odepsaností majetku. Pozor si musíme dávat v případě, že podnik využívá ve velké míře leasingové formy financování a rozvaha tak není ovlivněna na straně aktiv hodnotou dlouhodobého majetku, který byl formou leasingu pořízen, hodnota obratovosti je tím výrazně nadhodnocena.

Ukazatel krytí stálých aktiv vlastními zdroji (4)

$$\text{Ukazatel krytí SA vlastními zdroji} = \frac{\text{Vlastní kapitál}}{\text{Stálá aktiva}}$$

Doporučená hodnota tohoto ukazatele je 0,75 – 1,00.

Doba obratu zásob vyjadřuje dobu, po kterou jsou oběžná aktiva vázána v podobě zásob. (4)

$$\text{Doba obratu zásob} = \frac{\text{Zásoby}}{\text{Tržby}} \times 360$$

Obrat zásob udává, kolikrát je v průběhu roku každá položka zásob firmy prodána a znovu uskladněna. (12)

$$\text{Obrat zásob} = \frac{\text{Tržby}}{\text{Zásoby}}$$

Doba obratu pohledávek vypovídá o intervalu, za nějž se pohledávky přemění na formu peněžních prostředků. (4)

$$\text{Doba obratu pohledávek} = \frac{\text{Pohledávky}}{\text{Tržby}} \times 360$$

Rychlost obratu pohledávek vypovídá o počtu obrátek, který uskutečnily pohledávky v objemu tržeb za dané období. (4)

$$\text{Rychlost obratu} = \frac{\text{Tržby}}{\text{Pohledávky}}$$

Podobně jako obrat pohledávek zjišťujeme i ukazatel obratu závazků.

$$\text{Doba obratu závazků} = \frac{\text{Krátkodobé závazky}}{\text{Tržby}} \times 360$$

Tento ukazatel určuje ve dnech dobu, která uplyne mezi nákupem zásob a jejich úhradou.

$$\text{Rychlost obratu závazků} = \frac{\text{Tržby}}{\text{Krátkodobé závazky}}$$

2.10.4 Ukazatele zadluženosti

Ukazatele zadluženosti slouží jako indikátory výše rizika, jež podnik nese při daném poměru a struktuře vlastního kapitálu a cizích zdrojů. Je zřejmé, že čím vyšší zadluženost podnik má, tím vyšší riziko na sebe bere, protože musí být schopen své závazky splácet bez ohledu na to, jak se mu právě daří. Určitá výše zadlužení je však obvykle pro firmu užitečná z důvodu, že cizí kapitál je levnější než vlastní. Je to dáno skutečností, že úroky z cizího kapitálu snižují daňové zatížení podniku, protože úrok jako součást nákladů snižuje zisk, ze kterého se platí daně (daňový štít). (8)

Udávají vztah mezi cizími a vlastními zdroji financování firmy, měří rozsah, v jakém firma používá k financování dluhy (tedy zadluženost firmy). (1)

Koeficient zadluženosti

$$\text{Koeficient zadluženosti} = \frac{\text{Cizí kapitál}}{\text{Vlastní kapitál}}$$

Celková zadluženost roste lineárně (až do 100 %), zatímco koeficient zadluženosti roste exponenciálně až k ∞ . Pokud firma využívá výrazněji leasingové financování, měl by analytik přičíst objem leasingových závazků podle smlouvy k objemu cizího kapitálu, neboť budoucí leasingové splátky nejsou zachyceny v rozvaze nájemce. (5)

Míra zadluženosti z hlediska splatnosti (12)

$$\text{Běžná zadluženost} = \frac{\text{Krátkodobý cizí kapitál}}{\text{Celková aktiva}}$$

$$\text{Dlouhodobá zadluženost} = \frac{\text{Dlouhodobý cizí kapitál}}{\text{Celková aktiva}}$$

Vyjadřuje, jaká část aktiv firmy je financována dlouhodobými dluhy.

$$\text{Dlouhodobé krytí aktiv} = \frac{\text{Vl. kapitál} + \text{dl. cizí zdroje}}{\text{Celková aktiva}}$$

$$\text{Dl. zadluženost k vloženému kapitálu} = \frac{\text{Dl. cizí kapitál}}{\text{Základní kapitál}}$$

Krytí dlouhodobého majetku vlastním kapitálem – dlouhodobý majetek, který slouží k hlavní činnosti podniku, by měl být přednostně alespoň z větší části financován vlastním kapitálem, aby nebyla nutností splácet dluhy ohrožena kontinuita podnikání. (8)

$$\text{Krytí dlouhodobého majetku VK} = \frac{\text{Vlastní kapitál}}{\text{Dlouhodobý majetek}}$$

Výsledek a vývoj poměru VK na dlouhodobém majetku vyšší než 1 znamená, že podnik používá vlastní (dlouhodobý) kapitál i ke krytí oběžných (krátkodobých) aktiv, což svědčí o tom, že podnik tak dává přednost finanční stabilitě před výnosem.

Krytí dlouhodobého majetku dlouhodobými zdroji

$$\text{Krytí dlouh. majetku dlouh. zdroji} = \frac{\text{Vlastní kapitál} + \text{dlouh. cizí zdroje}}{\text{Dlouhodobý majetek}}$$

Platí zde zlaté pravidlo financování. Při výsledku nižším než 1 musí podnik krýt část svého dlouhodobého majetku krátkodobými zdroji a může mít problémy s úhradou svých závazků. (8)

Doporučená bilanční pravidla:

- **Zlaté bilanční pravidlo** požaduje, aby každé aktivum bylo financováno zdroji se stejnou dobou splatnosti, tzn. dlouhodobá aktiva – dlouhodobými zdroji a krátkodobá aktiva – krátkodobými zdroji.
- **Pravidlo opatrného financování** doporučuje, aby stálá aktiva vytvářející základ pro podnikovou činnost byla financována vlastními zdroji, tzn., aby stálá aktiva byla financována vlastními zdroji, oběžná aktiva pak cizími zdroji.
- **Pravidlo vyrovnání rizika** se zaměřuje na doporučenou strukturu zdrojů, v níž by poměr mezi kapitálem vlastním a cizím měl být 1: 1, tj. podíl cizích zdrojů by měl tvořit 50 % bez ohledu na složení aktiv, dalších 50 % by měly tvořit zdroje vlastní. (4)

Úrokové krytí charakterizuje výši zadluženosti pomocí schopnosti podniku splácet úroky. Doporučená hodnota tohoto ukazatele je vyšší než 5. (8)

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

2.10.5 Provozní ukazatele

Jsou zaměřeny dovnitř firmy a uplatňují se tedy ve vnitřním řízení. Opírají se o tokové veličiny, především o náklady, jejichž řízení má za následek hospodárné vynakládání jednotlivých druhů nákladů a tím i dosažení vyššího konečného efektu. (5)

Mzdová produktivita – udává, kolik výnosů připadá na 1 Kč vyplacených mezd.

$$\text{Mzdová produktivita} = \frac{\text{Výnosy (nebo přidaná hodnota)}}{\text{Mzdy}}$$

Nákladovost výnosů – ukazuje zatížení výnosů firmy celkovými náklady. Hodnota ukazatele by měla klesat.

$$\text{Nákladovost výnosů} = \frac{\text{Náklady}}{\text{Výnosy (bez mimořádných)}}$$

Produktivita práce z přidané hodnoty sleduje, jak velká přidaná hodnota připadá na jednoho pracovníka. Je možné ji porovnávat s průměrnou mzdou na jednoho pracovníka.

$$\text{Produktivita práce z přidané hodnoty} = \frac{\text{Přidaná hodnota}}{\text{Počet pracovníků}}$$

$$\text{Průměrná mzda na pracovníka} = \frac{\text{Osobní náklady}}{\text{Počet pracovníků}}$$

2.11 Analýza soustav ukazatelů

Rostoucí počet ukazatelů v souboru (modelu) umožňuje detailnější zobrazení finančně-ekonomické situace firmy, avšak současně velký počet ukazatelů ztěžuje orientaci a zejména výsledné hodnocení firmy.

Bankrotní (predikční) modely, které představují jakési systémy včasného varování, neboť podle chování vybraných ukazatelů indikují případné ohrožení finančního zdraví firmy. (5)

Výsledkem finanční analýzy by mělo být celkové zhodnocení finanční situace podniku, odhalení silných a slabých míst, identifikace významných činitelů ovlivňujících daný stav hospodaření a návrh doporučení pro zlepšení do budoucna.

Literatura rozlišuje dvě skupiny souhrnných ukazatelů:

- Bankrotní modely
- Bonitní modely

Bankrotní modely – cílem je identifikovat, zda v blízké budoucnosti podniku hrozí bankrot. Nejčastěji tyto modely vycházejí z předpokladu, že takový podnik má problémy s likviditou, s výší čistého pracovního kapitálu a s rentabilitou vloženého kapitálu. K bankrotním modelům patří např. Z-skóre (Altmanův model), indexy IN nebo Tafflerův model.

Bonitní modely – jsou založeny na diagnostice finančního zdraví firmy za pomoci bodového hodnocení za jednotlivé hodnocení oblasti hospodaření. Je možné zařadit firmu dle dosažených bodů do určité kategorie. Do této skupiny patří souhrnné ukazatele jako např. Tamariho model nebo Kralickův Quicktest. (8)

2.11.1 Altmanův index finančního zdraví

Je souhrnný vzorec dávající do souvislosti některé poměrové finanční ukazatele, který publikoval v roce 1968 americký profesor financí ze Stern School of Business univerzity v New Yorku Edward I. Altman. Tento vzorec čistě na základě analýzy vybraných finančních ukazatelů dá dohromady určité číslo zvané v angličtině Altman Z-score, které má napovědět, jestli firma v následujících dvou letech zkrachuje či nikoliv. (1)

Altmanova analýza představuje jednu z možností, jak vyhodnotit souhrnně finanční zdraví podniku. Je stanovena pomocí jediného čísla – Z-skóre, které se skládá z pěti ukazatelů a zahrnuje v sobě rentabilitu, zadluženost, likviditu i strukturu kapitálu. K jednotlivým ukazatelům je pak na základě rozsáhlých empirických průzkumů přiřazena jejich váha. (1).

Z-score (Altmanův model) – jeden z nejznámějších bankrotních modelů. Nová verze modelu z roku 1983 je využitelná i v českých podmínkách. (12)

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

X_1 = Čistý pracovní kapitál/Aktiva celkem;

X_2 = Nerozdělené zisky/Aktiva celkem;

X_3 = EBIT/Aktiva celkem;

X_4 = Tržní hodnota vlastního kapitálu/Cizí zdroje;

X_5 = Tržby/Aktiva celkem.

Platí hodnotící kritéria:

$Z > 2,9$ – finančně silný podnik

$1,2 < Z < 2,9$ – určité finanční potíže, nejasný další vývoj

$Z < 1,2$ – přímí kandidáti bankrotu (12)

2.11.2 Indexy IN

Index IN 95

Je bankrotním modelem a mezi jeho ukazateli není zastoupen ani jeden, který by pracoval s tržní hodnotou firmy, jak je tomu u Altmanova modelu. Tato úprava je výhodou pro podmínky málo likvidního kapitálového trhu. Podle manželů Neumeirových (2002) je "specifikem pro českou ekonomiku, kde je vysoká platební neschopnost, zařazení ukazatele Závazky po lhůtě splatnosti/výnosy". Tento ukazatel charakterizuje neschopnost firmy a snižuje se o něj hodnota indexu. Index byl testován na datech tisíců českých firem a prokázal vynikající vypovídací schopnost pro odhad finanční tísně těchto firem. Úspěšnost indexu dosahuje více než 70 %. (5)

Index IN 95 má následující tvar: (12)

$$\text{IN95} = 0,22 * \frac{A}{\text{CZ}} + 0,11 * \frac{\text{EBIT}}{\text{Ú}} + 8,33 * \frac{\text{EBIT}}{A} + 0,52 * \frac{\text{VÝN}}{A} + \\ 0,10 * \frac{\text{OA}}{(\text{KZ} + \text{KBÚ})} - 16,80 * \frac{\text{ZPL}}{\text{VÝN}}$$

kde:

- A = celková aktiva
- CZ = cizí zdroje
- EBIT = zisk před úroky a zdaněním
- Ú = nákladové úroky
- VÝN = výnosy (výkaz Z/Z: řádky 1+4+19+21+23+25+27+30+32+36+37+39+41+43+45+53)
- OA = oběžná aktiva
- KZ = krátkodobé závazky
- KBÚ = krátkodobé bankovní úvěry a výpomoci
- ZPL = závazky po lhůtě splatnosti (příloha účetní uzávěrky)

Kriteriální hodnoty:

IN95 < 1 podnik ve finanční tísní

IN95 = 1 – 2 šedá zóna – nelze určit, zda je ve finanční tísní, nebo ne

IN95 > 2 podnik bez finančních problémů (12)

Index IN 99

Je bonitní model konstruován z pohledu vlastníka. Pro tvorbu nového indexu byla použita diskriminační analýza, pomocí které byly zrevidovány váhy ukazatelů indexu IN 95 platné pro ČR s ohledem na jejich význam pro dosažení kladné hodnoty ekonomického zisku.

$$IN\ 99 = -0,017 * \frac{A}{CZ} + 4,573 * \frac{EBIT}{A} + 0,481 * \frac{VÝN}{A} + 0,015 * \frac{OA}{KZ + KBÚ}$$

Kriteriální hodnoty:

$IN99 < 0,684$ netvoří hodnotu pro vlastníka

$0,684 \leq IN99 < 1,089$ spíše netvoří hodnotu pro vlastníka

$1,089 \leq IN99 < 1,420$ nelze určit – šedá zóna

$1,420 \leq IN99 = 2,070$ spíše tvoří hodnotu pro vlastníka

$IN99 \geq 2,070$ tvoří hodnotu pro vlastníka (12)

Index IN 05

Při aktualizaci indexu IN 01 na datech 2004 vznikl index IN 05. Změnili se hranice pro zařazení podniků.

$$IN05 = 0,13 * \frac{A}{CZ} + 0,04 * \frac{EBIT}{Ú} + 3,97 * \frac{EBIT}{A} + 0,21 * \frac{VÝN}{A} + 0,09 * \frac{OA}{KZ + KBÚ}$$

Kriteriální hodnoty:

$IN\ 05 < 0,90$ podnik spěje k bankrotu – pravděpodobnost 97 % a 76% nebude tvořit hodnotu.

$0,90 < IN\ 05 < 1,60$ šedá zóna – 50% pravděpodobnost bankrotu a z 70% bude tvořit hodnotu.

$IN\ 05 > 1,60$ podnik tvoří hodnotu – pravděpodobnost 95 % a 92%, že nebankrotuje.
(12)

3 Analýza současného stavu

V této kapitole uvedu základní informace o společnosti, její historii, organizační strukturu, hlavní dodavatele a odběratele, nabídku zboží a služeb. Pomocí Porterovy analýzy posoudím konkurenční prostředí. Dle teoretických poznatků z odborné literatury vypočtu jednotlivé ukazatele finanční analýzy za sledované období. Hodnoty výsledků ukazatelů okomentuji, některé z nich srovnám s konkurenční společností a případně s odvětvovým průměrem.

3.1. Charakteristika společnosti



Obr. 1 Logo společnosti
(Zdroj: Výroční zpráva společnosti za rok 2014)

3.1.1 Základní údaje o společnosti

Obchodní jméno:	BS vinařské potřeby s.r.o.
Sídlo:	Žižkovská 1230, 691 02 Velké Bílovice
Právní forma:	společnost s ručením omezeným
IČ:	607 38 090
Datum zápisu do OR:	24. 1. 1995, OR u KS v Brně, oddíl C, vložka 18067
Základní kapitál:	1 100 000 Kč (18)

Předmět podnikání:

- Výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona.
- Prodej chemických látek a chemických směsí klasifikovaných jako vysoce toxické a toxické.

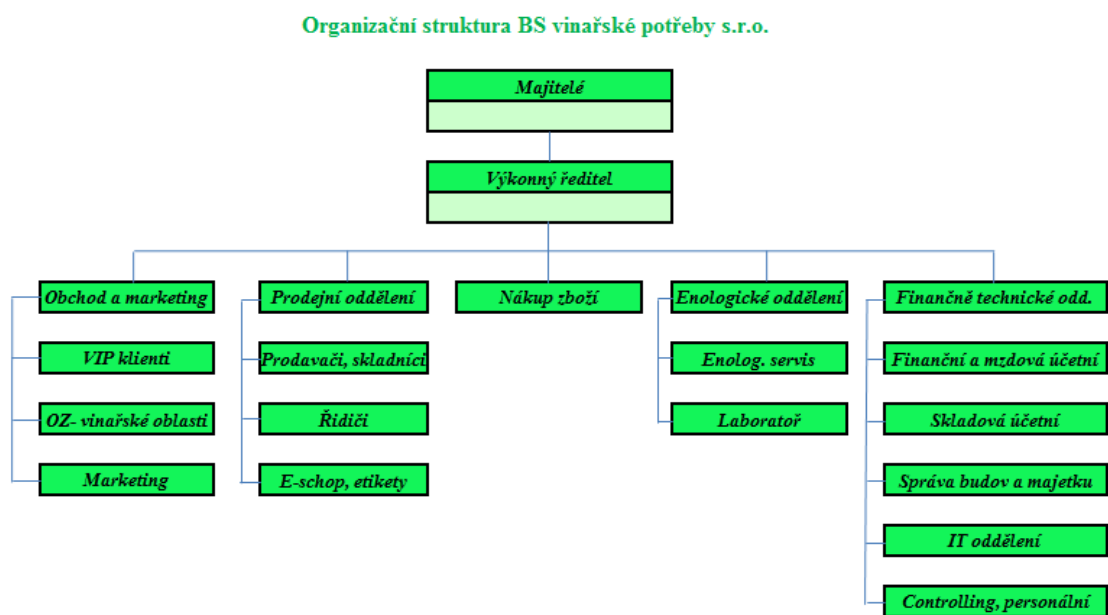
- Zemědělství, včetně prodeje nezpracovaných zemědělských výrobků za účelem zpracování nebo dalšího prodeje, nejde-li o provozování odborných činností na úseku rostlinolékařské péče.
- Silniční motorová doprava, nákladní provozovaná vozidly nebo jízdními soupravami o největší povolené hmotnosti přesahující 3,5 tuny, jsou-li určeny k přepravě zvířat nebo věcí, nákladní provozovaná vozidly nebo jízdními soupravami o největší povolené hmotnosti nepřesahující 3,5 tuny, jsou-li určeny k přepravě zvířat nebo věcí.

Statutární orgány společnosti:

Ing. Miloš Balga – společník, jednatel

Ing. Jan Ševčík – společník, jednatel (18)

Organizační struktura:



Obr. 2 Organizační struktura společnosti
(Zdroj: Výroční zpráva společnosti za rok 2014)

3.1.2 Historie a stručný popis společnosti BS vinařské potřeby s.r.o.

Společnost BS vinařské potřeby s.r.o. se řadí k předním českým dodavatelům v oblasti potřeb pro vinaře, vinohradníky a sommeliery. Spolupracuje s řadou světových produ-

centů technologií, zařízení a vybavení. Ve své nabídce vždy reaguje na aktuální vývoj trhu a sleduje inovace v oboru.

Dodavateli jsou domácí i zahraniční producenti, respektovaní v odborných kruzích i u veřejnosti. Komplexní nabídka zhruba 4 000 produktů vysoké užitné hodnoty je neustále inovována v souladu s trendy v oboru. Sortiment zahrnuje produkty pro pěstování révy, produkci vína a sommelierské potřeby, které pomáhají vytvořit z konzumace vína bohatý zážitek. Součástí portfolia jsou také pomůcky pro filtraci, enologické preparáty, láhve, uzávěry, kapsle, sudy, prostředky na ochranu vinic a další.

Díky akreditované laboratoři poskytuje rovněž širokou nabídku enologicko-technologického poradenství, která vinařům umožňuje řídit kvalitu své produkce. Dále společnost nabízí řadu doplňkových služeb, jako např. plnění mobilní linkou, dotisk etiket, poskytnutí skladovacích prostor či dopravu zdarma.

Společnost BS vinařské potřeby s.r.o. provozuje síť vlastních prodejen v České republice (Mikulov, Brno-franšíza, Znojmo-franšíza) a také na Slovensku, které zachovávají jednotnou firemní kulturu a styl. Zaměstnává proškolený, zkušený personál a prodejny jsou vybaveny kompletním sortimentem.

Ve všech pobočkách je poskytováno odborné poradenství a plný servis.

Společnost BS vinařské potřeby s.r.o. byla založena v roce 1995 dvěma společníky za účelem provozování velkoobchodu s potřebami pro vinařství. Na počátku své existence měla společnost pouze jednu maloobchodní prodejnu ve Velkých Bílovicích.

V roce 1999 byl zprovozněn velkoobchodní prodejní sklad ve Velkých Bílovicích.

Rok 2002 byl pro společnost BS vinařské potřeby s.r.o. rokem expanze. V tomto roce byla uvedena do provozu síť prodejen v důležitých vinařských oblastech Jihomoravského kraje, a to v Brně, Břeclavi, Mikulově a Znojmě.

V roce 2005 společnost zrušila prodejnu v Břeclavi. V následujícím roce došlo ke změně maloprodejen Brno z vlastního obchodního místa, na novou formu využití, prodejna byla pronajata formou obchodní franšizy.

Rok 2007 se stal přelomovým i nově nastoupenou obchodní politikou, která se po předchozích zkušenostech, kdy se neosvědčila filozofie vytváření pevných prodejních center, zaměřila na aktivní obchodní politiku nasměrovanou přímo k zákazníkům. Společ-

nost vytvořila prodejní tým obchodních zástupců, kteří oslovili velké vinařské podniky, které dosud nakupovaly přímo od výrobců, ale i další perspektivní odběratele.

Rok 2009 byl rokem, který byl významným způsobem ovlivněn celosvětovou hospodářskou krizí, která se i s určitým zpožděním výrazně projevila v České republice. I přes tyto velice nepříznivé hospodářské podmínky se vývoj společnosti stabilizoval a společnost investovala nemalé finanční prostředky do dobudování nákupního a informačního centra s centrálním zásobovacím skladem zajišťujícím lepší možnosti nákupu a rozvozu zboží a výrobků pro zákazníky.

Obchodní rok 2010 se vyznačoval aktivní obchodní politikou společnosti se zaměřením na vybrané skupiny zákazníků a posilování obchodního zastoupení na Slovensku.

V roce 2010 došlo k přemístění a dovybavení firemní laboratoře, která získala certifikaci pro **„provádění rozborů pro účely hodnocení a zařídování vína v Komisi Státní zemědělské a potravinářské inspekce“**.

V roce 2011 pokračoval nastoupený trend vývoje společnosti. Došlo k dobudování hlavní části „vinařského technologického parku“ (dále jen VTP). Začala naplno fungovat firemní laboratoř, která na základě poskytnutých oprávnění vykonávala činnost provádění rozborů a zařídování vín pro širokou klientelu obchodních partnerů společnosti. V průběhu roku došlo k rozšíření obchodního týmu se zaměřením na nové oblasti zájmu: Slovensko, Mikulovsko, Znojensko, Velkopavlovicko.

Rok 2012 byl zaměřen na posílení předního postavení na trhu s vinařskými potřebami. K posílení obchodního vlivu byla v roce 2012 založena dceřiná společnost BS vinařské potřeby s.r.o. na Slovensku. Tento rok byl také rokem dokončení zásadní přestavby a dobudování prostor „vinařského technologického parku“ čímž se zásadním způsobem zkvalitnily prodejní a obchodní podmínky společnosti.

Rok 2013 byl rokem stabilizace. Společnost si upevnila svou významnou pozici na trhu. V roce 2014 byla dokončena výstavba nové skladovací haly a bylo zřízeno nové servisní středisko. Dceřiná společnost BS vinárske potreby s.r.o. na slovenském trhu se přestěhovala do větších prostor. Dále došlo k rozšíření marketingových aktivit o PR a oslovování zákazníků, organizování firemních akcí. V dubnu 2014 byl zprovozněn nový e-shop, který obsahuje více než 1 400 produktů. Bylo dokončeno budování nových skladovacích prostor pro sortiment lahví, který umožnil zákazníkům společnosti posky-

tovat službu skladování zakoupeného zboží. Byl pořízen sousední areál Jižní Morava a.s., o jeho využití se jedná. (13)

3.2 Nabídka služeb, partneři, produkty

3.2.1 Služby

- Akreditovaná laboratoř
- Poradenství
- Rozvoz zboží
- Mobilní plnicí linka
- Zapůjčení zařízení
- Dotisk etiket
- Skladování
- Soukromá inzerce
- Vyplachování sudů

3.2.2 Hlavní partneři a jejich produkty

VETROPACK MORAVIA GLASS, akciová společnost – dodavatel lahví



Obr. 3 Produkt partnera společnosti
(Zdroj: Převzato z webových stránek společnosti)

SEGUIN MOREAU – francouzský výrobce sudů a dřevěných tanků



Obr. 4 Produkt partnera společnosti
(Zdroj: Převzato z webových stránek společnosti)

PRECIOSA GS, a.s. – největší dodavatel uzávěrů vín a šumivých vín



Obr. 5 Produkt partnera společnosti
(Zdroj: Převzato z webových stránek společnosti)

HOBRA - Školník s.r.o. – výrobce a dodavatel filtračních zařízení



Obr. 6 Produkt partnera společnosti
(Zdroj: Převzato z webových stránek společnosti)

RAMONDIN – španělský výrobce kapslí



Obr. 7 Produkt partnera společnosti
(Zdroj: Převzato z webových stránek společnosti)

PULLTEX - španělský producent světově patentovaných sommeliérských výrobků pro milovníky vína



Obr. 8 Produkt partnera společnosti
(Zdroj: Převzato z webových stránek společnosti)

Dále také spolupracuje s dalšími společnostmi jako například se společností:

Enartis ESSECO, Smurfit Kappa, Liverani a Tellarini, Bahco a řadou dalších.

Společnost BS vinařské potřeby je členem Svazu vinařů české republiky. Za dosavadní činnost obdržela prestižní certifikát TOP CZECH QUALITY 1. stupně, TOP SILVER PLAQUE a je také nositel titulu NEJLEPŠÍ FIRMA V OBORU.

Společnost dále nabízí svým zákazníkům odborné poradenství, pořádá odborné semináře, poskytuje podrobné informace o nabízených výrobcích a službách. (13)

3.3 Podklady pro zpracování finanční analýzy

Ke zpracování finanční analýzy této společnosti byly použity Výkazy zisku a ztráty v plném rozsahu za období 2010–2014, Rozvaha v plném rozsahu za období 2010-2014, přílohy k účetní závěrce a zprávy auditora.

Společnost BS vinařské potřeby s.r.o. účtuje podle zákona č. 563/1991 Sb. ve znění pozdějších předpisů a podle účtové osnovy a postupů účtování pro podnikatele, vydané v prováděcí vyhlášce k zákonu o účetnictví č. 500/2002 Sb. vydané Ministerstvem financí. Účetní jednotka účtuje v soustavě podvojného účetnictví o stavu a pohybu majetku a závazků, o nákladech a výnosech hospodaření. Účetním obdobím je kalendářní rok. (13) Největší podíl výkonů má společnost dle klasifikace CZ-NACE v činnosti č. 46900-Nespecializovaný velkoobchod. (19)

3.4 Porterova analýza

Porterův model patří mezi často používanou analýzu oborového okolí podniku.

Zaměřuje se na působení pěti konkurenčních sil, kterým musí podnik čelit.

Jsou jimi:

Nově vstupující firmy

Nově vstupující společnosti nemusí při vstupu do odvětví vydat vysoké náklady. V podstatě postačí počítač, mobilní telefon a skladový prostor.

Společnost BS vinařské potřeby s.r.o. má upevněnou významnou pozici na trhu. Cílem její aktivní obchodní politiky je zaměření se na získání co největšího podílu na trhu v regionu Jižní Moravy, příhraničních oblastí Slovenska a Rakouska a v dosažení domi-

nantního postavení na trhu v těchto oblastech. Nově vstupující společnosti by neměly její postavení na trhu ohrozit. Trh je z velké míry nasycen a pro nové podniky je problematické získání odběratelů.

Substituční výrobky

Vzhledem k charakteru nabízeného zboží je hrozba možnosti nahradit produkty nabízené společností BS vinařské potřeby s.r.o. docela velká. Možnost cenových pohybů směrem nahoru je velmi omezená, kvůli možnosti odběratelů zakoupit substituční zboží od jiného dodavatele. Společnost se proto snaží získat a udržet zákazníky možnostmi pořídit vše na jednom místě, což je pro spotřebitele zpravidla výhodný přístup. BS Vinařské potřeby s.r.o. těží z navázání spolupráce s významnými dodavateli, jejichž produkty jsou zárukou kvality.

Vyjednávací síla zákazníků

Společnost se snaží svým zákazníkům vyjít co nejvíce vstříc a nabízí jim řadu kvalitních služeb. Disponuje vlastní akreditovanou laboratoří, enologicko-technologickým poradenstvím, dotiskem etiket nebo autodopravou, kterou zásobuje jak své prodejny vinařských potřeb, tak i další obchodníky a vinařské společnosti na území ČR i zahraničí.

Více jak 90 % obratu tvoří cca tisíc nejvýznamnějších odběratelů. Společnost BS vinařské potřeby s.r.o. používá slevový systém, kterým motivuje zákazníky nakupovat ve větších objemech, výsledkem tohoto cenového zvýhodnění je, že následně nakupují za nižší cenu než u konkurence. Společnost nabízí i komplexní poradenství v oboru vinařství a vinohradnictví, aby i drobní odběratelé s menšími cenovými výhodami byli motivováni.

Vyjednávací síla dodavatelů

Společnost dlouhodobě buduje dobré vztahy s řadou světových firem, mezi něž patří společnosti Seguin Moreau, Enartis ESSECO, Vetropack Moravia glass, Smurfit Kappa, Liverani a Tellarini, Bahco, Pulltex a řada dalších. Díky svým dobrým vztahům, pravidelným odběrům zboží si dokáže vyjednat příznivé ceny. Nemá žádné dodavatele, na jejichž produkci by byla závislá. Počet dodavatelů překračuje hranici 200, v každém segmentu zboží má možnost vybírat od několika dodavatelů.

Konkurence v odvětví

Společnost si pomocí cenové konkurence, reklamy, profesionálnímu servisu, externím školením, exkurzím, poskytováním aktuálních informací o produktech svým zákazníkům, získává výhodnější postavení mezi stávajícími konkurenty.

Společnost se pohybuje na trhu vinařských potřeb, který se sám o sobě nesnadno vymezuje. Pokud bych brala v úvahu pouze konkurenty zaměřující se na nabídku různých vinařských potřeb, naleznou několik menších maloobchodníků, jejichž tržby jsou závislé na lokální poptávce v rámci obce či okresu.

Jsou to například:

- ZAMMA-SUDY, s.r.o.
- LIPERA s.r.o.
- VINUM ZNOJMO, spol. s r.o.
- Monos Technology s.r.o.
- VITOKONEX, s.r.o.

Dalšími přímými konkurenty jsou drobní prodejci, kteří však konkurují společnosti pouze lokálně a v rámci sortimentu nabízí zlomek zboží.

3.5 Absolutní ukazatele

3.5.1 Analýza aktiv – horizontální analýza

V rámci horizontální analýzy budu zjišťovat vývojové trendy vybraných položek rozvahy a výkazu zisku a ztrát.

Společnost disponuje poměrně velkým majetkem. V průběhu sledovaných let dochází k téměř stálému nárůstu celkových aktiv, jejich hodnota vzrostla z hodnoty 57 621 tis. Kč v roce 2010 na hodnotu 77 292 tis. Kč v roce 2014. Hodnota dlouhodobého nehmotného majetku (je tvořena softwarem) meziročně klesá díky pravidelnému odpisování majetku. V roce 2013 dochází k nárůstu nehmotného majetku z důvodu instalace dalšího softwaru, většinou se jedná o nové verze nejrůznějších databázových SW typu SQL, atd. + ocenitelná práva 110 tis. Kč. V roce 2011 došlo k navýšení aktiv v položce stavby z důvodu dobudování hlavní části vinařského technologického parku. V dalších letech se hodnota staveb snižovala v důsledku účetních odpisů. Až v roce 2014 došlo k významnému nárůstu hodnoty staveb o 46,5 % oproti roku 2013. V roce 2013 je patr-

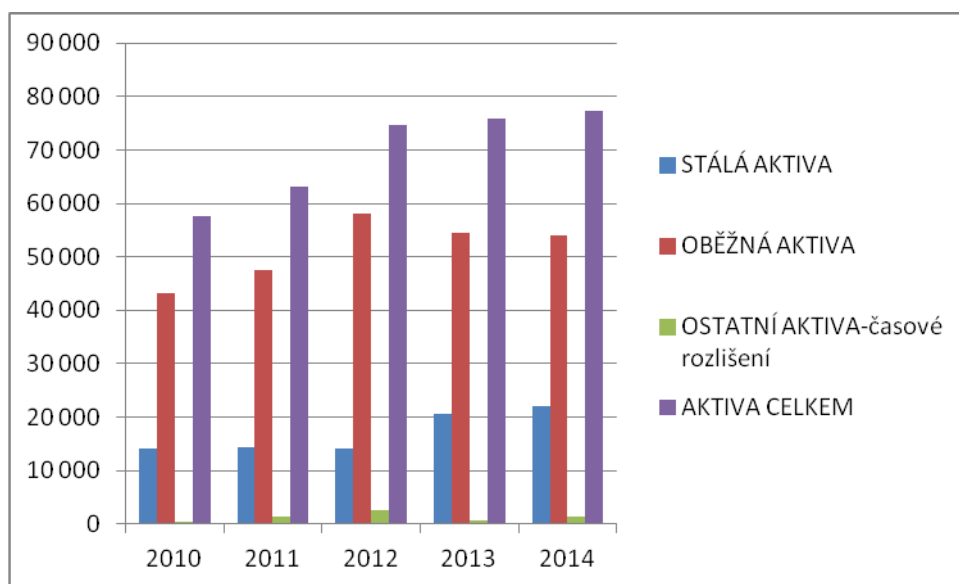
ná vysoká hodnota u nedokončeného dlouhodobého majetku (rozestavěná hala), který byl v roce 2014 po kolaudaci převeden v účetnictví společnosti do stálých aktiv.

Tab. 1 Horizontální analýza rozvahy – vývoj aktiv (v tis. Kč a %)
(Zdroj: zpracováno autorkou z účetních podkladů)

AKTIVA (v tis. Kč a %)	Absolutní změna				Relativní změna			
	2011	2012	2013	2014	2011	2012	2013	2014
POHLEDÁVKY ZA UK	0	0	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
STÁLÁ AKTIVA	346	-276	6 508	1 463	2,5%	-1,9%	46,2%	7,1%
Nehmotný dlouhod. majetek	-80	-141	165	-234	-15,9%	-33,3%	58,5%	-52,3%
Hmotný dlouhodobý majetek	426	-261	5 070	1 682	3,1%	-1,9%	37,0%	9,0%
Pozemky	0	0	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Stavby	215	-416	-395	5 377	1,8%	-3,4%	-3,3%	46,5%
Samostatné movité věci	288	74	1 536	283	38,7%	7,2%	138,8%	10,7%
Nedokončený DHM	-77	81	3 929	-3 978	100,0%	0,0%	48x	-99,2%
Finanční dlouhodobý majetek	0	126	1 273	15	0,0%	0,0%	10x	1,1%
OBĚŽNÁ AKTIVA	4 331	10 497	-3 606	-471	10,0%	22,1%	-6,2%	-0,9%
Zásoby	-1 838	5 209	1 780	4 279	-8,8%	27,4%	7,4%	16,5%
Materiál	-17	-7	0	0	-70,8%	100,0%	0,0%	0,0%
Výrobky	-20	-28	2	5	-32,8%	-68,3%	15,4%	33,3%
Zboží	-1 801	5 244	1 778	4 274	-8,7%	27,7%	7,4%	16,5%
Krátkodobé pohledávky	9 092	-1 105	13 480	-5 070	48,5%	-4,0%	50,4%	-12,6%
z toho: pohl. z obchod. vztahů	8 942	-1 263	13 440	-4 455	48,8%	-4,6%	51,7%	-11,3%
Stát - daňové pohledávky	150	158	2	-577	36,9%	28,4%	0,3%	-80,5%
Finanční majetek	-2 923	6 393	-18 866	320	-80,5%	9x	-2x	-2,7%
Peníze	-881	-46	155	-189	-73,0%	-14,1%	55,4%	-43,4%
Účty v bankách	-2 042	6 439	-19 021	509	-84,2%	16x	-2x	-4,2%
OSTATNÍ AKTIVA	946	1 243	-1 865	555	231,9%	91,8%	-71,8%	75,8%
Náklady příštích období	877	-170	-212	-265	15x	-18,2%	-27,7%	-48,0%
Příjmy příštích období	69	1 413	-1 653	820	19,7%	3x	-90,2%	4x
AKTIVA CELKEM	5 623	11 464	1 037	1 547	9,8%	18,1%	1,4%	2,0%

Největší hodnotu majetku tvoří oběžná aktiva, a to především zboží a pohledávky z obchodních vztahů, které jsou ve vzájemném vztahu. Hodnota zboží v roce 2011 klesla oproti roku 2010 o 1 801 tis. Kč (- 8,7 %), ale současně se zvýšila hodnota pohledávek z obchodních vztahů o 8 942 tis. Kč (+ 48,8 %). Celková hodnota pohledávek k 31. 12. 2011 činila 27 272 tis. Kč, z toho pohledávky po lhůtě splatnosti činily 6 043 tis. Kč. V dalších letech docházelo k nárůstu hodnoty zboží. V roce 2012 stoupla hodnota zboží o 27,7 %, v roce 2013 oproti roku 2012 vzrostla o 7,4 % a v roce 2014 oproti roku 2013 se zvýšila o 16,5 %. Hodnota pohledávek se mění dle schopnosti odběratelů hradit své závazky. V roce 2012 klesla hodnota pohledávek oproti předchozímu

roku o 4,6 %, ale v roce 2013 oproti roku 2012 vzrostla o 13 440 tis. Kč (+ 51,7 %), další rok můžeme zaznamenat opět pokles oproti předchozímu roku o – 4 455 tis. Kč. Hodnota finančního majetku má měnící se charakter. V roce 2011 oproti roku 2010 poklesla o 2 923 tis. Kč (-80,5 %) v důsledku nákupu samostatného movitého majetku. V roce 2012 jeho hodnota vzrostla o 6 393 tis. Kč, v roce 2013 opět poklesla jeho hodnota o 18 866 tis. Kč oproti roku 2012, v roce 2014 je zaznamenán pouze mírný nárůst o 320 tis. Kč. Výrazný pokles hodnoty finančního majetku v roce 2013 je způsoben změnou logiky financování společnosti. Společnost zrušila smlouvu s faktoringovou společností a za výhodných podmínek si zřídila k úhradě svých závazků kontokorent k běžnému účtu. Tomuto tématu se budu blíže věnovat v dalších částech textu.



Obr. 9 Vývoj aktiv v letech 2010 – 2014 v tis. Kč
(Zdroj: zpracováno autorkou z účetních výkazů)

3.5.2 Analýza aktiv – vertikální analýza

Vertikální analýza odhaluje majetkovou a kapitálovou strukturu společnosti a umožňuje tak zjistit, které položky se nejvýznamněji podílí na skladbě společnosti a tvorbě hospodářského výsledku.

K analýze toho, jak se jednotlivé typy aktiv podílí na celkovém majetku, tedy jaký je jejich procentuální podíl, slouží vertikální analýza rozvahy. Z ní je patrné, že se podíl stálých aktiv tvoří cca 30 % a podíl oběžných aktiv cca 70 %. Větší podíl oběžných aktiv je pro obchodní společnost typický a po vybudování základních kapacit (stálá aktiva

jsou ve velké většině tvořena stavbami) závisí růst obrátu společnosti zpravidla na zvyšujícím se podílu oběžného majetku.

Z níže uvedené tabulky vyplývá, že podíl stálých aktiv na celkových aktivech se postupně mírně zvyšuje. V roce 2010 tvořila stálá aktiva 24,3 %, v dalších letech díky odpisům mírně klesala. Avšak od roku 2013 dochází k mírnému růstu stálých aktiv. Je to dáno tím, že společnost v roce 2013 započala s výstavbou další skladovací haly o rozloze 1 000 m² a rozšířila i jednu současnou skladovací halu o cca 400 m². V roce 2014 byly tyto haly zařazeny do majetku.

Tab. 2 Vertikální analýza – aktiva
(Zdroj: zpracováno autorkou z účetních podkladů)

AKTIVA v %	2010	2011	2012	2013	2014
POHLEDÁVKY ZA UPSANÝ KAPIT	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
STÁLÁ AKTIVA	24,3%	22,7%	18,9%	27,2%	28,6%
Nehmotný dlouhodobý majetek	0,9%	0,7%	0,4%	0,6%	0,3%
Hmotný dlouhodobý majetek	23,5%	22,1%	18,3%	24,8%	26,4%
Pozemky	1,0%	0,9%	0,7%	0,7%	0,7%
Stavby	21,1%	19,6%	16,0%	15,3%	21,9%
Samostatné movité věci a soubory movité věci	1,3%	1,6%	1,5%	3,5%	3,8%
Nedokončený dlouhodobý hmotný majetek	0,1%	0,0%	0,1%	5,3%	0,0%
Finanční dlouhodobý majetek	0,0%	0,0%	0,2%	1,8%	1,8%
OBĚŽNÁ AKTIVA	74,9%	75,1%	77,7%	71,8%	69,8%
Zásoby	36,1%	30,0%	32,4%	34,3%	39,1%
Materiál	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Výrobky	0,1%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%
Zboží	36,0%	29,9%	32,4%	34,3%	39,1%
Krátkodobé pohledávky	32,5%	44,0%	35,8%	53,1%	45,5%
z toho: Pohledávky z obchodních vztahů	31,8%	43,1%	34,8%	52,1%	45,3%
Stát - daňové pohledávky, krátkodobé zálohy	0,7%	0,9%	1,0%	0,9%	0,2%
Finanční majetek	6,3%	1,1%	9,5%	-15,5%	-14,8%
Peníze	2,1%	0,5%	0,4%	0,6%	0,3%
Účty v bankách	4,2%	0,6%	9,1%	-16,1%	-15,1%
OSTATNÍ AKTIVA-časové rozlišení	0,7%	2,1%	3,5%	1,0%	1,7%
Náklady příštích období	0,1%	1,5%	1,0%	0,7%	0,4%
Příjmy příštích období	0,6%	0,7%	2,5%	0,2%	1,3%
AKTIVA CELKEM	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

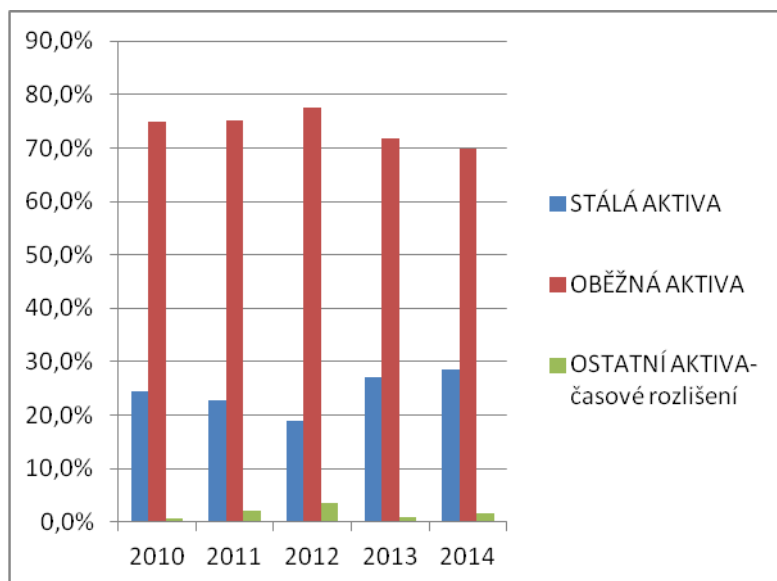
Hodnota oběžných aktiv se mírně snižuje, i když se pohybuje stále okolo 70%. Nejvýznamnější položkou je zboží, jehož hodnota mírně stoupá a tvoří v průměru okolo 36%, další významnou položkou jsou pohledávky z obchodních vztahů, ty se v letech 2010

a 2012 pohybovaly okolo 33%, v roce 2011 vzrostly na 43,1 %, v roce 2013 dokonce až na 52,1 %, v roce 2014 je zaznamenán mírný pokles na 45,3 %.

Do poloviny roku 2013 využívala společnost služeb faktoringu. V podstatě se jedná o způsob financování, kdy některá z faktoringových společností (v jejich případě Komerční banka) proplácí část pohledávek. Ve chvíli, kdy společnost vystavila fakturu na některého z odběratelů, který spadl do kategorie proplácené faktoringem, tak fakturu poslala současně i faktoringové společnosti, která obratem společnosti uhradila 80 % z této faktury. Odběratel poté fakturu nehradil na ve prospěch společnosti BS vinařské potřeby s.r.o., ale na účet faktoringové společnosti. Ve chvíli, kdy peníze za fakturu přišly na účet faktoringové společnosti, společnost použila 80 % na úhradu svých pohledávek a zbylých 20 % přeposlala společnosti BS Vinařské potřeby s.r.o. Pomocí tohoto nástroje společnost mohla ovlivňovat celkovou výši pohledávek (dle počtu faktur zaslaných faktoringové společnosti). V účetnictví se to projevilo snížením celkové výše pohledávek. Společnost v roce 2013 tento způsob financování zrušila. Kromě výše popsaných výhod měl i své nevýhody, které spočívaly v tom, že tento způsob financování byl drahý a administrativně náročný.

Finanční majetek se na celkových aktivech podílel v letech 2010 až 2012 zhruba 1,1 % až 9,5 %, v roce 2013 se jeho podíl dostal do záporných čísel na hodnotu – 15,5 %, v roce 2014 byl zaznamenán mírný nárůst na - 14, 8 %, je to dáno tím, že společnost účtuje kontokorent na straně aktiv. Kromě faktoringu a klasických úvěrů od bank využívala jako zdroj financování i půjčky od fyzických osob. Do jisté doby to byl dobrý a levný zdroj financování (navíc lidé nevyžadovali po společnosti žádné záruky, na rozdíl od banky). Dnes už to tak zajímavý způsob financování není a část jich byla zrušena a refinancována jinak.

Zhruba v polovině roku 2013 si společnost sjednala za výhodných podmínek u KB kontokorentní úvěr ve výši 20 mil. Kč s tím, že úroky hradí jen za vyčerpanou část úvěru. To však způsobilo několik zásadních účetních dopadů. Ačkoliv se reálně nezvýšilo zadlužení společnosti, v účetnictví se hodnota finančního majetku dostala do záporných čísel. Současně s tím, z důvodu zrušení faktoringu, se zvýšila hodnota pohledávek.



Obr. 10 Struktura aktiv v %
(Zdroj: zpracováno autorkou z účetních podkladů)

3.5.3 Analýza pasiv – horizontální analýza

Cílem analýzy pasiv je zrealnit hodnotu hlavních účetních položek pasiv, popsat vývoj a změny struktury pasiv (financování), výši a vývoj dluhové služby (celkové splátky úvěrů a leasingů v daném období), zjistit celkovou zadluženost společnosti a celkově zhodnotit rizika a příležitosti spojené s financováním společnosti (dodavatel-ské vztahy, splatnosti bankovních úvěrů aj.). (4)

Po analýze majetku společnosti je na řadě objasnit zdroje jeho krytí. Protože platí rovnice, že aktiva = pasiva, lze pozorovat růst jak aktiv, tak i pasiv. Stejně jak aktiva, rostla i celková pasiva. V roce 2011 to byl nárůst celkových pasiv o 9,8 % oproti roku 2010, nejvyšší nárůst za sledované období byl v roce 2012, kdy byl vyšší o 18,1 % oproti roku 2011. V tomto roce došlo k nárůstu výsledku hospodaření minulých let o 2 802 tis. Kč, dále také došlo k navýšení cizích zdrojů – společnost získala další úvěr od banky na rozvoj, celková výše úvěrů se oproti roku 2011 zvýšila o 3 162 tis. Kč.

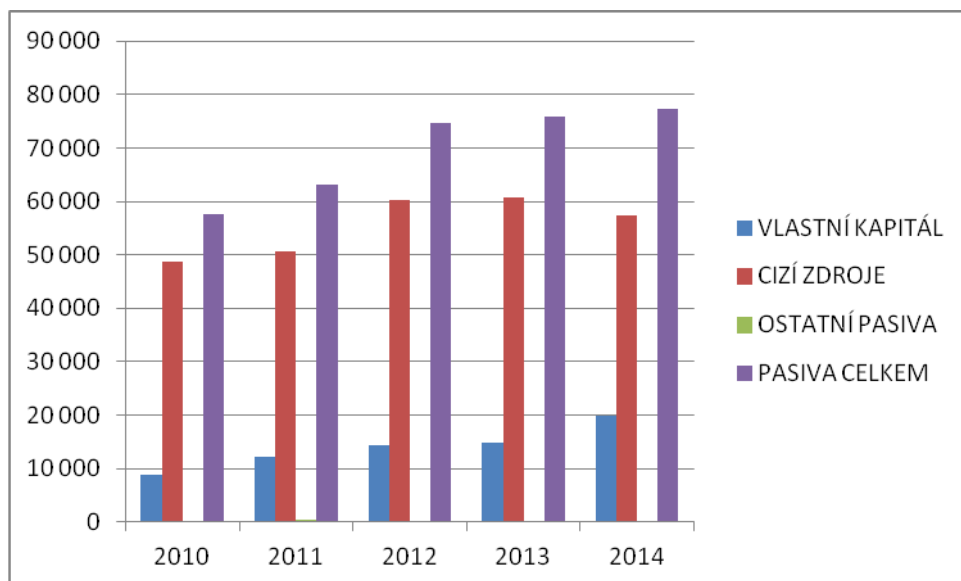
Hodnota vlastního kapitálu má rostoucí tendenci. Vlastní kapitál se zvýšil v roce 2011 oproti roku 2010 celkově o 3 301 tis. Kč (+ 37,1 %), v roce 2012 oproti roku 2011 o 2 091 tis. Kč (+ 17,2 %), v roce 2013 oproti roku 2012 došlo ke zvýšení o 680 tis. Kč (+ 4,8 %) a nejvíce v roce 2014 oproti roku 2013, kdy hodnota vzrostla o 4 847 tis. Kč (+ 32,4 %). Celkový nárůst vlastního kapitálu, jehož hodnota byla v roce 2010 ve výši

8 891 tis. Kč a v roce 2014 již 19 810 tis. Kč je výsledkem dlouholetého vývoje a dobrého zdraví společnosti, která se stále rozrůstá.

Tab. 3 Horizontální analýza rozvahy – vývoj pasiv (v tis. Kč a %) (Zdroj: zpracováno autorkou z účetních podkladů)

P A S I V A (v tis. Kč a %)	Absolutní změna				Relativní změna			
	2011	2012	2013	2014	2011	2012	2013	2014
VLASTNÍ KAPITÁL	3 301	2 091	680	4 847	37,1%	17,2%	4,8%	32,4%
Základní kapitál	0	0	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Kapitálové fondy	0	0	79	16	0,0%	0,0%	100,0%	20,3%
Rezervní fond, neděl. fond	0	0	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Statutární a ostatní fondy	0	0	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
HV minulých let	1 033	2 802	2 690	601	18,0%	41,4%	28,1%	4,9%
HV běžného období	2 268	-711	-2 089	4 230	130,9%	-17,8%	-63,5%	3x
CIZÍ ZDROJE	2 027	9 410	551	-3 304	4,2%	18,5%	0,9%	-5,4%
Dlouhodobé závazky	498	3 399	-4 202	-248	5,2%	33,5%	-31,1%	-2,7%
Krátkodobé závazky	3 509	2 914	3 179	-635	10,7%	8,0%	8,1%	-1,5%
z toho: záv. z obchod. vztahů	3 912	3 304	3 593	-3 659	13,3%	9,9%	9,8%	-9,1%
Závazky ke společníkům	-87	-500	0	0	-14,8%	100,0%	0,0%	0,0%
Závazky k zaměstnancům	9	153	-39	316	1,2%	20,8%	-4,4%	37,2%
Závazky ze SZ a ZP	12	92	-30	203	2,8%	20,6%	-5,6%	39,9%
Stát-daňové závazky a dotace	-209	-200	-339	2 505	-13,9%	-15,4%	-31,0%	3x
Bankovní úvěry a výpomoci	-1 980	3 162	1 568	-2 421	-31,8%	74,6%	21,2%	-27,0%
Bankovní úvěry dlouhodobé	-1 980	3 162	1 568	-2 421	-31,8%	74,6%	21,2%	-27,0%
OSTATNÍ PASIVA	295	-37	-194	4	1404,8%	-11,7%	-69,5%	4,7%
Časové rozlišení	155	38	-188	4	7x	21,6%	-87,9%	15,4%
Dohadné účty pasivní	12	-75	-6	0	9,4%	-53,6%	-9,2%	0,0%
PASIVA CELKEM	5 623	11 464	1 037	1 547	9,8%	18,1%	1,4%	2,0%

Hodnota cizích zdrojů měla až do roku 2014 mírně stoupající tendenci. V roce 2011 oproti roku 2010 stoupla o 4,2 %, v roce 2012 vzrostla o 18,5 %, v roce 2013 vzrostla o 0,9 % a v roce 2014 poklesla o – 5,4 %. Stejnou tendenci vývoje mají i krátkodobé závazky. Hodnota bankovních úvěrů v roce 2011 oproti roku 2010 poklesla o 1 980 tis. Kč (- 31,8 %), v roce 2012 si společnost vzala další úvěr na výstavbu centra a hodnota bankovních úvěrů vzrostla o 3 162 tis. Kč (+ 74,6 %), v dalším roce opět vzrostla z důvodu nákupu měřicího přístroje do laboratoře o 1 568 tis. Kč (+ 21,2 %) a v roce 2014 oproti roku 2013 poklesla o – 2 421 tis. Kč (- 27,0 %).



Obr. 11 Vývoj pasiv v letech 2010 – 2014 v tis. Kč
(Zdroj: zpracováno autorkou z účetních výkazů)

3.5.4 Analýza pasiv – vertikální analýza

Tab. 4 Vertikální analýza – pasiva
(Zdroj: zpracováno autorkou z účetních výkazů)

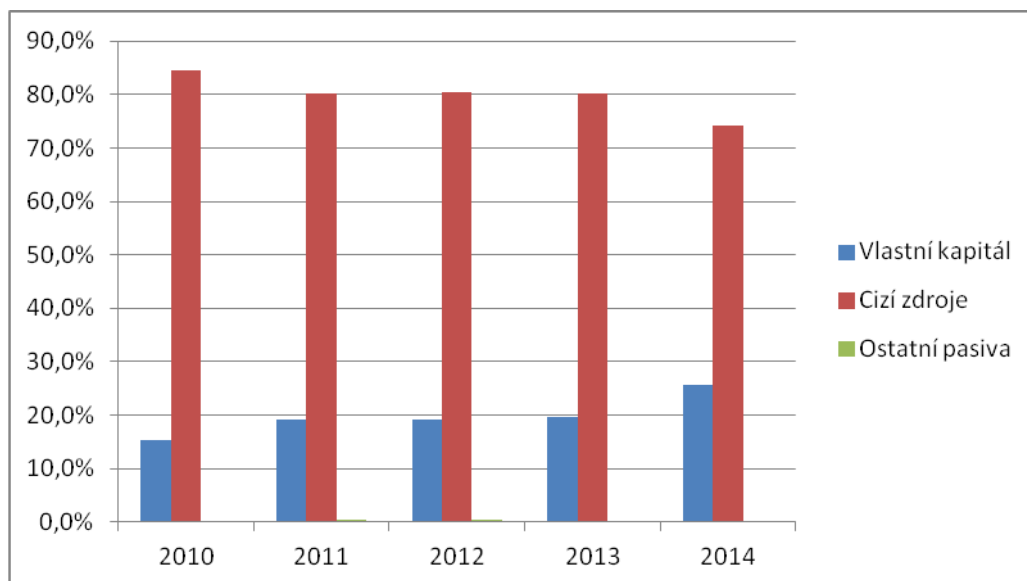
PASIVA v %	2010	2011	2012	2013	2014
VLASTNÍ KAPITÁL	15,4%	19,3%	19,1%	19,8%	25,6%
Základní kapitál	1,9%	1,7%	1,5%	1,5%	1,4%
Kapitálové fondy	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,1%
Rezervní fond, nedělitelný fond a ostatní ze zisku	0,5%	0,5%	0,4%	0,4%	0,4%
Zákonný rezervní fond, nedělitelný fond	0,4%	0,4%	0,3%	0,3%	0,3%
Statutární a ostatní fondy	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%
Výsledky hospodaření minulých let	10,0%	10,7%	12,8%	16,2%	16,6%
Výsledek hospodaření běžného období	3,0%	6,3%	4,4%	1,6%	7,0%
CIZÍ ZDROJE	84,5%	80,2%	80,5%	80,1%	74,3%
Dlouhodobé závazky	16,7%	16,0%	18,1%	12,3%	11,7%
Krátkodobé závazky	57,0%	57,5%	52,6%	56,1%	54,1%
z toho: Závazky z obchodních vztahů	51,2%	52,8%	49,1%	53,2%	47,4%
Závazky ke společníkům a účastníkům řízení	1,0%	0,8%	0,0%	0,0%	0,0%
Závazky k zaměstnancům	1,3%	1,2%	1,2%	1,1%	1,5%
Závazky ze soc.zabezpečení a zdrav.pojištění	0,8%	0,7%	0,7%	0,7%	0,9%
Stát-daňové závazky a dotace	2,6%	2,0%	1,5%	1,0%	4,2%
Bankovní úvěry a výpomoci	10,8%	6,7%	9,9%	11,8%	8,5%
Bankovní úvěry dlouhodobé	10,8%	6,7%	9,9%	11,8%	8,5%
OSTATNÍ PASIVA	0,0%	0,5%	0,4%	0,1%	0,1%
Časové rozlišení	0,0%	0,3%	0,3%	0,0%	0,0%
Dohadné účty pasivní	0,2%	0,2%	0,1%	0,1%	0,1%
PASIVA CELKEM	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Jak je z tabulky zřejmé, poměr vlastního a cizího kapitálu se v letech 2010 až 2013 měnil minimálně a byl v poměru cca 80 : 20. Až v roce 2014 došlo ke změně, vlastní kapitál tvořil 25,6 % a cizí kapitál 74,3 %. Ke zvýšení hodnoty vlastního kapitálu došlo kvůli mimořádně vysokému výsledku hospodaření běžného roku. Důležitou skutečností je, že společnost nevyplácela vydělané zisky a ponechávala je pro další rozvoj, což je patrné ze stále rostoucího výsledku hospodaření minulých let.

Dlouhodobé závazky tvořily v letech 2010 a 2011 cca 16 % cizích zdrojů. V roce 2012 vzrostly na 18,1 % a od roku 2013 klesají. V roce 2013 to bylo na 12,3 % a v roce 2014 na 11,7 %. Dlouhodobé závazky jsou půjčky od fyzických osob, o kterých jsem psala již výše. Pokles z roku 2013 je způsoben právě refinancováním jedné z těchto půjček.

Největší podíl cizích zdrojů je tvořen krátkodobými závazky, které představují okolo 56% cizích zdrojů. Největší část krátkodobých závazků tvoří závazky z obchodních vztahů. V roce 2010 tvořily 51,2 %, v roce 2011 byl mírný nárůst na 52,8 %, v roce 2012 klesly na 49,1 %, v roce 2013 vzrostly na 53,2 % a v roce 2014 poklesly na 47,4 %. Vysoký podíl závazků z obchodních vztahů je možný z důvodu dlouhodobě dobrých vztahů s dodavateli a slušnou vyjednávací pozicí společnosti. Delší doba splatnosti u dodavatele je pro společnost výhodná, díky ní může zdarma financovat jiné aktivity.

Bankovní úvěry a výpomoci se pohybovaly v roce 2010, 2012 a 2013 okolo 10%, v roce 2014 poklesly na 8,5 %. Bankovní úvěry jsou řádně a včas spláceny.



Obr. 12 Struktura pasiv v %
(Zdroj: zpracováno autorkou z účetních výkazů)

3.6 Analýza tokových ukazatelů

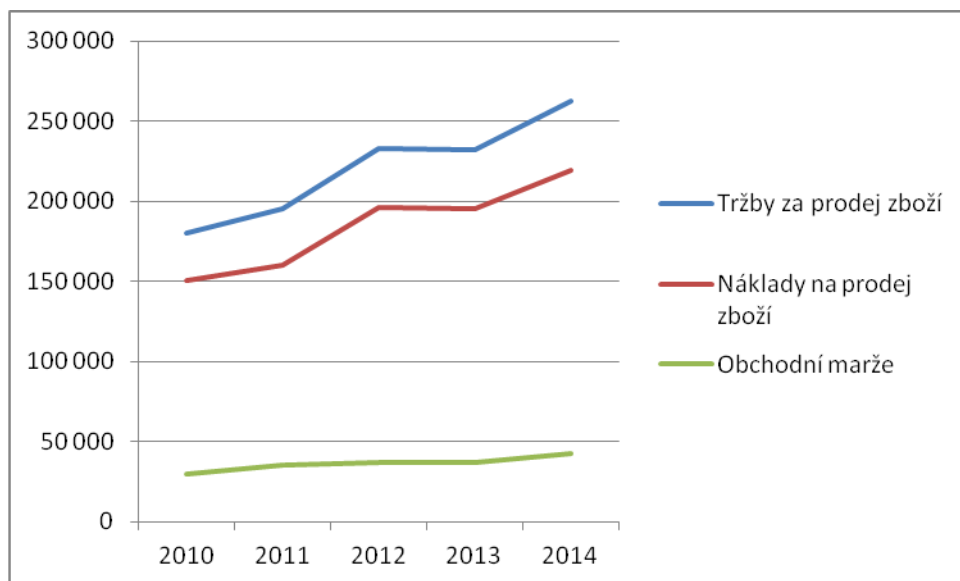
Analýza tokových ukazatelů se týká výkazu zisku a ztrát.

3.6.1 Horizontální analýza výkazu zisku a ztráty

Vývoj jednotlivých položek za sledované období je zaznamenán v následující tabulce. Horizontální analýza výkazu zisku a ztráty obsahuje indexy meziročních položek výnosů a nákladů. Hodnoty tržeb se meziročně zvyšovaly, jen v roce 2013 poklesla hodnota tržeb o 0,7 % oproti roku 2012. V roce 2014 byl zaznamenán opět nárůst oproti předchozímu roku o 13,2 %. Obchodní marže se v letech 2011 až 2013 pohybovala okolo 36 mil. Kč. V roce 2014 činila 42 703 tis. Kč. Vývoj tržeb a obchodní marže se následně projevil v hospodářském výsledku. Provozní výsledek hospodaření se nejvíce zvýšil v roce 2011 a to o 97,9 %, oproti roku 2010. V následujících dvou letech byl, zaznamenám oproti předcházejícím pokles a v roce 2014 se opět jeho hodnota zvýšila oproti předchozímu roku o 78,8 %. Podrobnější komentář k jednotlivým hodnotám je uveden níže.

Tab. 5 Vývoj výkazu zisku a ztráty (v tis. Kč a %)
(Zdroj: zpracováno autorkou z účetních výkazů)

Hodnoty v tis. Kč a %	Absolutní změna				Relativní změna			
	2011	2012	2013	2014	2011	2012	2013	2014
Tržby za prodej zboží	14 675	38 219	-1 526	30 615	8,1%	19,6%	-0,7%	13,2%
Náklady na prodej zboží	9 189	36 082	-900	24 481	6,1%	22,6%	-0,5%	12,5%
Obchodní marže	5 486	2 137	-626	6 134	18,6%	6,1%	-1,7%	16,8%
Výkony	227	1 448	2 785	2 354	9,8%	57,1%	69,9%	34,8%
Tržby za prodej výrobků a služeb	409	1 354	2 762	2 449	18,8%	52,3%	70,0%	36,5%
ZS zásob vlastní výroby	-78	101	11	-87	-9x	-144,3%	35,5%	-207,1%
Aktivace	-104	-7	12	-8	-86,0%	-41,2%	120,0%	-36,4%
Výkonová spotřeba	1 604	2 884	1 771	2 815	10,7%	17,4%	9,1%	13,3%
Spotřeba materiálu a energie	256	1 579	-1 084	545	10,8%	59,9%	-25,7%	17,4%
Služby	1 348	1 305	2 855	2 270	10,7%	9,4%	18,8%	12,6%
Přidaná hodnota	4 109	701	388	5 673	24,3%	3,3%	1,8%	25,6%
Osobní náklady celkem	779	1 928	1 527	1 274	6,7%	15,6%	10,7%	8,1%
z toho: mzdové náklady	576	1 402	1 139	937	6,8%	15,4%	10,9%	8,1%
Náklady na SZ a ZP	193	456	369	325	6,8%	15,0%	10,5%	8,4%
Sociální náklady	10	70	19	12	4,7%	31,5%	6,5%	8,1%
Daně a poplatky	-4	120	70	-37	-5,2%	164,4%	36,3%	-14,1%
Odpisy dlouhodobého majetku	-255	8	267	437	-18,1%	0,7%	23,0%	30,6%
Tržby z prodeje dl. majetku	-32	75	-19	-61	-86,5%	1500,0%	-23,8%	-100,0%
ZC prodaného DM	-51	25	-25	0	-100,0%	0,0%	-100,0%	0,0%
ZS a opr. pol. v prov.oblasti	-90	50	0	185	-225,0%	-100,0%	0,0%	0,0%
Ostatní provozní výnosy	-33	13	-12	5	-16,3%	7,7%	-6,6%	2,9%
Ostatní provozní náklady	67	-107	96	242	18,7%	-25,2%	30,2%	58,5%
Provozní HV	3 598	-1 235	-1 578	3 516	97,9%	-17,0%	-26,1%	78,8%
Výnosové úroky	-1	1	3	-4	-100,0%	0,0%	300,0%	-100,0%
Nákladové úroky	-184	212	4	-30	-19,5%	28,0%	0,4%	-3,1%
Ostatní finanční výnosy	-341	307	-85	386	-46,4%	77,9%	-12,1%	62,7%
Ostatní finanční náklady	662	-210	851	-1 294	50,2%	-10,6%	48,1%	-49,4%
Finanční HV	183	306	-937	1 706	53,8%	-13,1%	46,0%	-57,3%
Daň z příjmů za běžnou čin.	461	-218	-494	992	77,6%	-20,7%	-59,0%	289,2%
- splatná	461	-218	-494	992	77,6%	-20,7%	-59,0%	289,2%
- odložená	0	0	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
HV za běžnou činnost	3 320	-711	-2 021	4 230	148,8%	-18,4%	-63,9%	370,4%
Mimořádné výnosy	-1	54	-122	0	-27,8%	42,5%	-67,4%	0,0%
Mimořádné náklady	277	54	-54	0	0,0%	0,0%	-100,0%	0,0%
Mimořádný HV	-49	0	-68	0	-27,8%	0,0%	-53,5%	0,0%
Převod podílů na HV	0	0	0	0	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
HV za účetní období	3 271	-711	-2 089	4 230	130,9%	-17,8%	-63,5%	352,2%
HV před zdaněním	3 732	-929	-2 583	5 222	117,3%	-18,4%	-62,6%	338,2%



Obr. 13 Přehled tržeb, nákladů na prodej a marže
(Zdroj: zpracováno autorkou z účetních výkazů)

Hlavním předmětem podnikání společnosti BS vinařské potřeby s.r.o. je Výroba, obchod a služby, dříve koupě zboží za účelem dalšího prodeje a prodej a zprostředkovatelská činnost v oblasti obchodu a služeb. Její výnosy tvoří především tržby za prodej výrobků a služeb. Při pohledu na graf lze konstatovat, že tržby za prodej zboží se každoročně zvyšovaly. Jen v roce 2013 je zaznamenán mírný pokles. Porovnáme-li hodnotu tržeb roku 2014 a roku 2010, hodnota tržeb se zvýšila o cca 45 %. Náklady na prodané zboží zaznamenaly téměř totožný vývoj jako tržby.

Tab. 6 Složení nákladů v %
(Zdroj: zpracováno autorkou z účetních výkazů)

	2010	2011	2012	2013	2014
Náklady na prodej zboží	82,81%	82,35%	83,40%	81,93%	82,18%
Výkonová spotřeba	8,20%	8,51%	8,26%	8,90%	8,98%
Osobní náklady celkem	6,36%	6,36%	6,07%	6,64%	6,39%
Daně a poplatky	0,04%	0,04%	0,08%	0,11%	0,08%
Odpisy dlouhodobého majetku	0,77%	0,59%	0,49%	0,60%	0,70%
Zůstatková cena prodaného DM a materiálu	0,03%	0,00%	0,01%	0,00%	0,00%
Změna stavu rezerv a opr. pol. v prov. oblasti	0,02%	-0,03%	0,00%	0,00%	0,07%
Ostatní provozní náklady	0,20%	0,22%	0,14%	0,17%	0,25%
Nákladové úroky	0,52%	0,39%	0,41%	0,41%	0,35%
Ostatní finanční náklady	0,72%	1,02%	0,75%	1,10%	0,50%
Daň z příjmů za běžnou činnost	0,33%	0,54%	0,36%	0,14%	0,50%
Mimořádné náklady	0,00%	0,00%	0,02%	0,00%	0,00%
Náklady	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Největší podíl celkových nákladů tvoří náklady na prodej zboží, které jsou po celé sledované období téměř stejné a pohybují se okolo 82 %. Další významnou položkou je výkonová spotřeba, která se podílí na celkových nákladech zhruba 8 %, a pak to jsou osobní náklady, které činí po celé období cca 6 %.

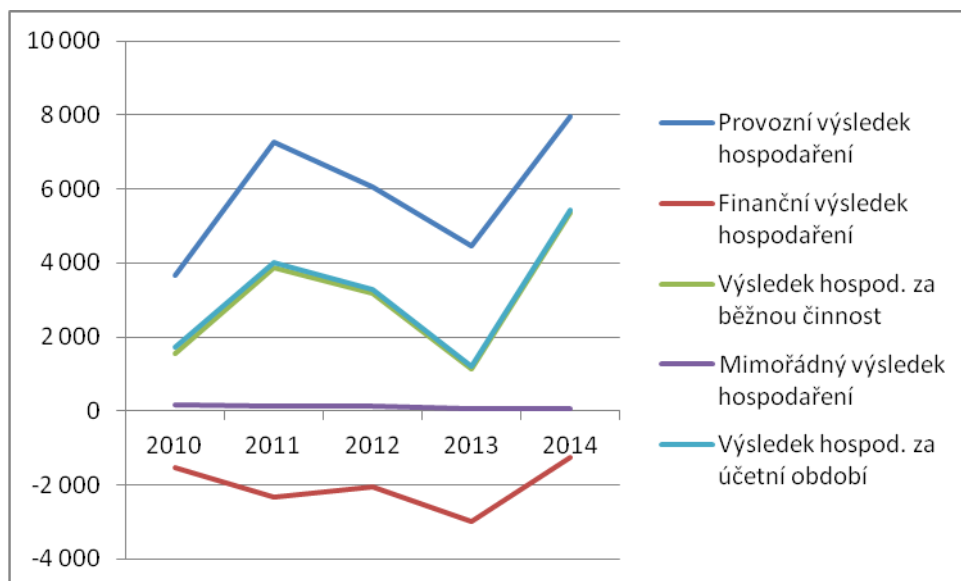
Přidaná hodnota (Přidaná hodnota = obchodní marže + výkony - výkonová spotřeba) má rostoucí tendenci. Nejvíce vzrostla v roce 2011 o 24,3 % oproti roku 2010. V letech 2012 a 2013 oproti předchozím létům pouze minimálně (3,3 % a 1,8 %). V roce 2014 vzrostla oproti roku 2013 opět o 25,6 %.

Tab. 7 Přidaná hodnota
Zdroj: zpracováno autorkou z účetních výkazů)

	2010	2011	2012	2013	2014
Přidaná hodnota (v tis. Kč)	16 944	21 053	21 754	22 142	27 815
Osobní náklady celkem (v tis. Kč)	11 573	12 352	14 280	15 807	17 081
Podíl osobních nákladů na přidané hodnotě v %	68,30%	58,67%	65,64%	71,39%	61,41%
Podíl nákladových úroků na přidané hodnotě v %	5,56%	3,60%	4,46%	4,40%	3,39%
Podíl zisku (EAT) na přidané hodnotě v %	10,23%	19,00%	15,12%	5,42%	19,53%

Největší podíl na přidané hodnotě mají osobní náklady, které se pohybují okolo 60%-70%. Největší nárůst byl v roce 2013, kdy tvořily 71,39 %. Podíl zisku na přidané hodnotě se pohybuje v úrovni nad 10 %, pouze v roce 2013 činil 5,42 %.

Provozní výsledek hospodaření se celé sledované období pohyboval v kladných číslech. Největší nárůst je v roce 2011, kdy se oproti roku 2010 zvýšil o 97,9 % a v roce 2014 se oproti roku 2013 zvýšil o 78,8 %. Nejnižší provozní výsledek byl v roce 2013, který byl způsoben nejen zvýšením osobních nákladů z důvodu zvýšení počtu zaměstnanců, ale také nutností oprav skladových a prodejních prostor. Výsledek hospodaření za běžnou činnost a výsledek hospodaření za účetní období je téměř totožný, protože společnost vykazuje minimální mimořádné výsledky hospodaření. Finanční výsledek hospodaření se pohybuje v záporných číslech. Největší položkou jsou ostatní finanční náklady.



Obr. 14 Vývoj jednotlivých hospodářských výsledků v tis. Kč
(Zdroj: zpracováno autorkou z účetních výkazů)

Ostatní finanční náklady jsou poměrně široká skupina nejrůznějších nákladů. Jedná o různá pojištění, například pojištění pohledávek, náklady na faktoring, nejrůznější poplatky za transakce, vedení účtu, platební terminály atd.

Růst nebo pokles HV je způsoben velkou řadou faktorů. Společnost investovala velkou část prostředků do nového skladu, rozšiřování hal, vybavení laboratoře. Dále jako na importéra měl velký dopad na výši jejich marže zásah ČNB a oslabení kurzu koruny, zakládali novou dceřinou společnost na Slovensku, což byly další investice.

Tab. 8 Analýza výnosů v %
(Zdroj: zpracováno autorkou z účetních výkazů)

	2010	2011	2012	2013	2014
Tržby za prodej zboží	98,12%	98,37%	97,85%	96,79%	96,20%
Výkony	1,26%	1,28%	1,67%	2,83%	3,35%
Tržby z prodeje DM	0,02%	0,00%	0,03%	0,03%	0,00%
Ostatní provozní výnosy	0,11%	0,09%	0,08%	0,07%	0,06%
Výnosové úroky	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Ostatní finanční výnosy	0,40%	0,20%	0,29%	0,26%	0,37%
Mimořádné výnosy	0,10%	0,06%	0,08%	0,02%	0,02%
Výnosy celkem	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Obchodní marže	16,39%	17,97%	15,95%	15,78%	16,28%

Nejvýznamnější výnosovou položku tvoří tržby za prodej zboží. Podíl tržeb na celkových výnosech v roce 2010 činil 98,12 %, v roce 2011 dosáhl 98,37 %, v dalších letech

mírně klesal až do roku 2014, kde klesl na hodnotu 96,20 %. Obchodní marže se pohybovala ve sledovaných letech okolo 16% k poměru k tržbám.

3.7 Analýza rozdílových ukazatelů

Tyto ukazatele slouží především k analýze a řízení likvidity podniku. Zahrnují čistý pracovní kapitál, čisté pohotové prostředky a čistý peněžně-pohledávkový finanční fond.

Tab. 9 Analýza rozdílových ukazatelů (v tis. Kč)
(Zdroj: zpracováno autorkou z účetních výkazů)

Analýza rozdílových ukazatelů	2010	2011	2012	2013	2014
Čistý prac. kapitál – manažerský v tis. Kč	10 331	11 153	18 736	11 951	12 115
Čistý peněžní majetek v tis. Kč	-10 486	-7 826	-5 452	-14 017	-18 132
Čisté pohotové prostředky v tis. Kč	-29 223	-35 655	-32 176	-54 221	-53 266

Čistý pracovní kapitál představuje část oběžného majetku, který je kryt dlouhodobým kapitálem. Čím je jeho hodnota vyšší, tím má podnik větší „finanční polštář“ a vyšší schopnost hradit své nečekané výdaje. Z výše uvedené tabulky můžeme vyčíst, že společnost ve sledovaném období nemá problémy s krytím nenadálých výdajů, hodnota čistého pracovního kapitálu byla v kladných číslech a mírně rostla (pomineme-li rok 2012, kdy byl větší nárůst.)

Čistý peněžní majetek vykazoval záporné hodnoty, což naznačuje jisté problémy se solventností. Nejhorší výsledky společnosti jsou poslední dva roky, kdy čistý peněžní majetek dosahuje v roce 2013 hodnoty – 14 017 tis. Kč a v roce 2014 hodnoty – 18 132 tis. Kč. Je to způsobeno účtováním kontokorentního úvěru na straně aktiv.

Ukazatel čisté pohotové prostředky ve všech sledovaných obdobích vykazoval záporné hodnoty, což znamená, že podnik nedisponoval dostatečným množstvím pohotových finančních prostředků, aby byl schopen uhradit své okamžitě splatné závazky. Společnost od roku 2013 využívá kontokorent k běžnému účtu, tudíž je schopna řádně a včas hradit své závazky.

3.8 Analýza poměrových ukazatelů

Analýza poměrových ukazatelů tvoří základ finanční analýzy. V této kapitole se zaměřím na poměrové ukazatele rentability, aktivity, zadluženosti, likvidity a provozní ukazatele.

3.8.1 Analýza rentability

Ukazatele rentability popisují výnosnost kapitálu a pomáhají odhalit, zda podnik nakládá se svými prostředky efektivně.

Tab. 10 Ukazatele rentability v %
(Zdroj: zpracováno autorkou z účetních výkazů)

Rentabilita kapitálu		2010	2011	2012	2013	2014	ZAMM
Rentabilita celkového kapitálu (ROA - Return on Assets) - A	EBIT** / celková aktiva	4,0%	8,0%	5,5%	2,0%	8,8%	9,4%
Rentabilita celkového kapitálu (ROA - Return on Assets) - B	EAT*** / celková aktiva	3,0%	6,3%	4,4%	1,6%	7,0%	7,7%
Rentabilita vloženého kapitálu (ROI - Return on Investment)	EBIT / celkový kapitál	10,1%	22,4%	12,9%	4,8%	22,6%	16,8%
Rentabilita vlastního kapitálu (ROE - Return on Equity)	EAT / vlastní kapitál	19,5%	32,8%	23,0%	8,0%	27,4%	12,2%
Rentabilita vlastního kapitálu (ROE - Return on Equity)	odvětvový průměr*)	25,2%	24,7%	22,2%	25,4%	25,2%	
Rentabilita tržeb (ROS - Return on sales)	EAT/tržby	0,9%	2,0%	1,4%	0,5%	2,0%	8,8%

*) Odvětví: Velkoobchod a maloobchod (Zdroj: Finanční analýza podnikové sféry, MPO ČR, www.mpo.cz)

**) EBIT = zisk před úroky a zdaněním

***) EAT = zisk po zdanění

Ukazatele rentability signalizují, že společnost BS vinařské potřeby s.r.o. je ve sledovaném období trvale zisková.

Rentabilita aktiv (ROA) ukazuje, kolik korun zisku připadá na jednu korunu celkových aktiv. Z výše uvedené tabulky vyplývá, že společnost BS vinařské potřeby s.r.o. nejvíce zhodnotila svoje aktiva v roce 2011 a 2014. Pokud vezmeme v úvahu zisk po zdanění, tak v roce 2011 se jedna koruna aktiv zhodnotila o 8 % a v roce 2014 se zhodnotila o 8,8 %. Konkurenční společnost ZAMMA-SUDY s.r.o. dosahuje v roce 2014 zhodnocení 9,4 %.

Rentabilita vloženého kapitálu (ROI) ukazuje, kolik korun zisku připadá na jednu korunu celkového kapitálu. Největší růst můžeme opět vysledovat v roce 2011 a 2014, kdy došlo v roce 2011 k navýšení o 22,4 % a v roce 2014 k navýšení o 22,6 %. Konkurenční společnost ZAMMA-SUDY s.r.o. dosahuje v roce 2014 pouze hodnoty 16,8 %.

Rentabilita vlastního kapitálu (ROE) měří efektivnost, s níž podnik využívá kapitál vlastníků. Ukazuje, kolik čistého zisku připadá na jednu korunu investovaného kapitálu. Jak můžeme vidět ve výše uvedené tabulce, společnost BS vinařské potřeby s.r.o. velice efektivně zhodnocuje vložený kapitál, v letech 2011 a 2014 více než odvětvový průměr. V roce 2013 došlo k poklesu zhodnocení na 8 % z důvodu investování do výstavby nové haly. V roce 2014 již byl opět vlastní kapitál zhodnocen o 27,4 %. Konkurenční společnost ZAMMA-SUDY s.r.o. dosahuje v roce 2014 pouze hodnoty 12,2 %.

Rentabilita tržeb (ROS) měří podíl čistého zisku, který připadá na jednu korunu tržeb. Je nutné vzít v úvahu dobu obratu zásob.

Nejvyšší výnosnost tržeb byla v roce 2011 a pak v roce 2014 ve výši 2 %.

Konkurenční společnost ZAMMA-SUDY s.r.o. dosahuje v roce 2014 hodnoty 8,8 %.

3.8.2 Analýza řízení aktiv

Pomocí analýzy aktiv zjistíme, jak podnik efektivně hospodaří se svými aktivy.

Tab. 11 Analýza řízení aktiv
(Zdroj: zpracováno autorkou z účetních výkazů)

Ukazatele aktivit		2010	2011	2012	2013	2014	ZAM
Obrat celk. aktiv (podíl)	tržba / celková aktiva	3,17	3,13	3,18	3,15	3,52	0,75
Obrat celk. aktiv (podíl)	odvětvový průměr*)	2,52	2,61	2,66	2,54	2,41	
Obrat stálých aktiv (podíl)	tržby / stálá aktiva	13,03	13,76	16,84	11,58	12,31	7,1
Obrat zásob ve dnech	tržby / zásoby	8,78	10,42	9,81	9,19	8,98	2,6
Doba obratu zásob ve dnech	zásoby / tržby:360	41,01	34,54	36,68	39,18	40,08	139
Doba obratu pohledávek z obch.vztahů ve dnech	pohledávky / tržby:360	36,11	49,63	39,44	59,52	46,37	32
Doba obratu závazků z obchod.vztahů ve dnech	závazky / tržby:360	58,06	60,76	55,64	60,78	48,53	150

*) Odvětví: Velkoobchod a maloobchod (Zdroj: Finanční analýza podnikové sféry, MPO ČR, www.mpo.cz)

Obrat celkových aktiv – doporučená hodnota ukazatele se pohybuje v rozmezí od 1,6 do 3. Ve společnosti BS vinařské potřeby s.r.o. se hodnota ukazatele pohybuje mírně nad hranicí 3. U konkurenční společnosti ZAMMA-SUDY s.r.o. je hodnota v roce 2014

pouze 0,75. Hodnota ukazatele pod 1 ukazuje na neúměrnou majetkovou vybavenost a jeho neefektivní využití.

Obrat stálých aktiv – hodnota ukazatele se pohybovala v roce 2010, 2011 okolo 13, v roce 2012 vzrostla na hodnotu 16,84 a v letech 2013 a 2014 mírně klesala na hodnoty 11,58 a 12,31. Tyto hodnoty jsou vysoké z důvodu, že společnost má nízkou hodnotu dlouhodobého majetku a velká část aktiv je tvořena pohledávkami z obchodních vztahů. U konkurenční společnosti ZAMMA-SUDY s.r.o. je v roce 2014 tato hodnota 7,1.

Obrat zásob – hodnota tohoto ukazatele se pohybuje okolo hodnoty 9-10. To znamená, že každá položka zásob je v průběhu roku prodána a znovu uskladněna zhruba 9 až 10x. Zásoby by měly být takové, aby zabezpečovaly plynulý chod společnosti, avšak nevázaly příliš velké množství kapitálu.

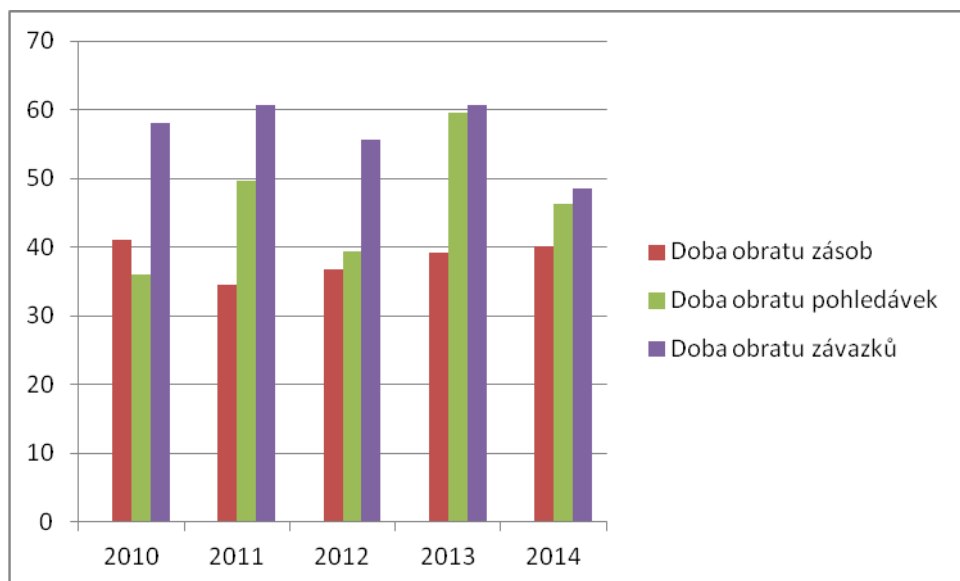
U konkurenční společnosti ZAMMA-SUDY s.r.o. je hodnota v roce 2014 pouze 2,6.

Doba obratu zásob – průměrný počet dnů, kdy jsou zásoby vázány v podniku do doby jejich prodeje, se u společnosti pohybuje okolo 40 dnů.

U konkurenční společnosti ZAMMA-SUDY s.r.o. jsou zásoby v podniku vázány v roce 2014 okolo 139 dnů.

Obrat pohledávek – nejlepší hodnota byla v roce 2010, kdy doba, která uplynula mezi prodejem zboží a obdržením platby od zákazníků činila 36,11 dne, nejhorší byla v roce 2013, kdy činila 59,52 dne. V roce 2014 poklesla na 46,37 dne. Tyto hodnoty jsou vysoké, ale když vezmeme v úvahu, že průměrná doba splatnosti v České republice odvětví velkoobchodu činí 67 dní (14), společnost je v normě. Opět poukazuji na výše popsaný vliv faktoringu na tyto údaje. U konkurenční společnosti ZAMMA-SUDY s.r.o. je doba splatnosti pohledávek v roce 2014 pouze 32 dnů.

Obrat závazků – v roce 2012 byly úhrady prováděny kolem 55 dne, v letech 2010 až 2013 až po cca 60 dnech splatnosti, v roce 2014 se situace zlepšila a závazky byly hrazeny po 48 dnech. Je však důležité rozlišovat, zda jsou závazky hrazeny za dlouhou dobu z důvodu dlouhých splatností, nebo zda jsou závazky hrazeny za dlouhou dobu z důvodu finanční nesolventnosti dané společnosti. Společnost BS vinařské potřeby s.r.o. má velice dobré vztahy s dodavateli a dohodnuté delší doby splatnosti. Konkurenční firma ZAMMA-SUDY s.r.o. hradila své závazky dlouho po lhůtě splatnosti, obrat závazků v roce 2014 činil 150 dnů.



Obr. 15 Doba obratu ve dnech
(Zdroj: zpracováno autorkou z účetních výkazů)

3.8.3 Přehled pohledávek a závazků po lhůtě splatnosti

Problémovou oblastí analyzované společnosti jsou pohledávky a zásoby. Proto jsem se zaměřila na podrobnější zpracování přehledu pohledávek a závazků po lhůtě splatnosti a výši zásob.

Mezi základní pozitiva pohledávek patří:

- Platební podmínky jsou součástí obchodní nabídky. Obecně lze čekat vyšší prodej při poskytování dodavatelského úvěru, než při prodeji výhradně za hotové.
- Délka odkladu splatnosti se může stát konkurenční výhodou v boji o podíl na trhu.
- Dodavatelský úvěr je zdrojem financování pro odběratele, čímž mu dodavatel umožní rozvoj a sobě odbyt výrobků.

Negativa pohledávek jsou zejména následující:

- Vždy existuje riziko nezaplacení. Ztráta z nezaplacení přitom není pouze v hodnotě výrobků, ale i v DPH, které se musí odvést státu, ušlé marži a zaplacené dani z příjmů. Na druhou stranu, o hodnotu nedobytných pohledávek lze při splnění určitých podmínek snížit základ daně z příjmů.
- Dodavatelský úvěr musí dodavatel nějak financovat, což pro něj znamená zvýšené finanční náklady (pokud sám nedostává dostatečný úvěr od svého dodavatele);

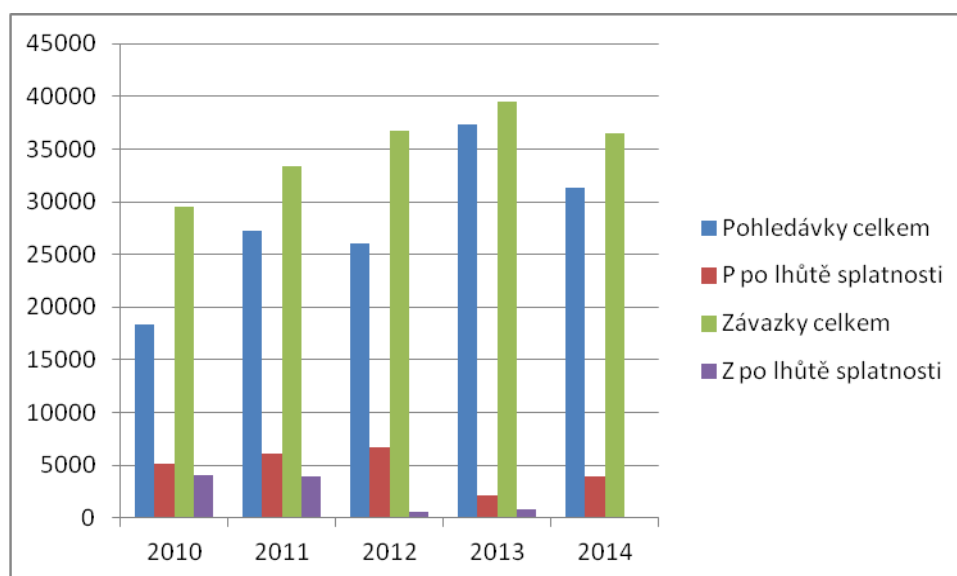
- Ne vždy odběratel poskytnutým úvěrem nutně financuje svůj rozvoj. Někdy se ukáže, že takto získané zdroje použije na financování jiných podnikatelských nebo soukromých aktivit. (17).

Tab. 12 Pohledávky po lhůtě splatnosti v tis. Kč
(Zdroj: zpracováno autorkou z účetních výkazů)

v tis. Kč a %	Absolutní změna					Relativní změna			
	2010	2011	2012	2013	2014	2011	2012	2013	2014
Pohledávky celkem	18380	27272	26009	37311	31273	48,38%	-4,63%	43,45%	-16,18%
po lhůtě splatnosti:	5174	6043	6652	2137	3905	16,80%	10,08%	-67,87%	82,73%
1. do 90 dnů po spl.	4265	3970	5501	1181	1649	-6,92%	38,56%	-78,53%	39,63%
2. do 180 dnů po spl.	520	1580	636	529	1070	203,85%	-59,75%	-16,82%	102,27%
3. do 365 dnů po spl.	307	387	407	427	1186	26,06%	5,17%	4,91%	177,75%
4. nad 1. rok	82	86	108	0	0	4,88%	25,58%	100,00%	0,00%

Tab. 13 Závazky po lhůtě splatnosti v tis. Kč
(Zdroj: zpracováno autorkou z účetních výkazů)

v tis. Kč a %	Absolutní změna					Relativní změna			
	2010	2011	2012	2013	2014	2011	2012	2013	2014
Závazky celkem	29475	33387	36691	39482	36546	13,27%	9,90%	7,61%	-7,44%
po lhůtě splatnosti:	4098	3922	536	802	79	-4,29%	86,33%	49,63%	-90,15%
1. do 90 dnů po spl.	1968	3761	295	802	79	91,11%	92,16%	171,86%	-90,15%
2. do 180 dnů po spl.	1018	161	241	0	0	-84,18%	49,69%	100,00%	0,00%
3. do 365 dnů po spl.	1112	0	0	0	0	-100,00%	0,00%	0,00%	0,00%
4. nad 1. rok	0	0	0	0	0	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%



Obr. 16 Pohledávky a závazky po lhůtě splatnosti v tis. Kč
(Zdroj: zpracováno autorkou z účetních výkazů)

Jak je patrné z výše uvedených tabulek a grafu, hodnota pohledávek je po celé období nižší, než hodnota závazků. Po lhůtě splatnosti mají závazky klesající tendenci. Od roku 2010, kdy hodnota závazků po splatnosti činila 4 098 tis. Kč, se ji podařilo snížit v roce 2014 na hodnotu 79 tis. Kč. Pohledávky po lhůtě splatnosti mají proměnlivou tendenci. Nejnižší hodnota byla v roce 2013, kdy poklesla na 2 137 tis. Kč.

Tab. 14 Stavy zásob v tis. Kč
(Zdroj: zpracováno autorkou z účetních výkazů)

	2 010	2011	2012	2013	2014
Zásoby v tis. Kč	20 817	18 979	24 188	25 968	30247
z toho zboží v tis. Kč	20 732	18 931	24 175	25 953	30227
Podíl zásob na OA v %	48,20%	39,94%	41,69%	47,73%	56,08%
OBĚŽNÁ AKTIVA v tis. Kč	43 186	47 517	58 014	54 408	53 937

Hodnota zásob má vzrůstající tendenci, podíl hodnoty zboží např. v roce 2014 na celkové hodnotě oběžných aktiv činil 56,08 %.

Tab. 15 Vybraná část zásob v roce 2014
(Zdroj: zpracováno autorkou z interních přehledů)

Název skupiny	Prům. zásoba	Obrat za rok	Obrátkovost
lahve klasické	6 387 089 Kč	125 687 944 Kč	19,68
malá vinařská laboratoř	37 954 Kč	711 825 Kč	18,75
preparáty Erbslöh	188 515 Kč	2 134 698 Kč	11,32
pesticidy	1 002 548 Kč	9 703 042 Kč	9,68
filtrační desky	573 257 Kč	5 243 469 Kč	9,15
materiál pro výstavbu a ochranu vinic	379 660 Kč	3 321 963 Kč	8,75
zátky korkové	1 234 976 Kč	9 830 662 Kč	7,96
zátky agrafa	23 513 Kč	186 182 Kč	7,92
kartony a dřevěné obaly	921 159 Kč	6 143 253 Kč	6,67
preparáty ostatní	1 444 199 Kč	8 094 453 Kč	5,60
filtrační křemelina	508 832 Kč	2 324 690 Kč	4,57
preparáty Esseco	2 725 958 Kč	11 204 617 Kč	4,11
termokapsle	1 552 448 Kč	6 013 057 Kč	3,87
sudy, sudy barrique a chipsy	2 010 087 Kč	7 466 672 Kč	3,71
zátky korkové privátní	1 383 797 Kč	3 600 338 Kč	2,60
sommelierské potřeby Pulltex	843 724 Kč	1 620 415 Kč	1,92
drtiče a lisy	946 907 Kč	1 563 902 Kč	1,65
mlýnky a mlýnkoodstopkovače	1 166 415 Kč	794 384 Kč	0,68
.....
Celkem	31 339 615 Kč	229 960 975 Kč	7,34

3.8.4 Analýza zadluženosti

Ukazatele zadluženosti vypovídají o tom, kolik majetku podniku je financováno cizím kapitálem.

Tab. 16 Ukazatele zadluženosti
(Zdroj: zpracováno autorkou z účetních výkazů)

Zadluženost (stabilita)		2010	2011	2012	2013	2014	ZAMM
Celková zadluženost	cizí zdroje / aktiva	84,5%	80,2%	80,5%	80,1%	74,3%	36,40%
Koeficient samofinancování	vlastní kapitál / celková aktiva	15,4%	19,3%	19,1%	19,8%	25,7%	63,60%
Koeficient samofinancování	odvětv. průměr *)	41,3%	40,3%	40,0%	40,6%	40,9%	
Míra zadluženosti (podíl)	celkové cizí zdroje / vlastní kapitál	5,48	4,16	4,21	4,06	2,89	0,57
Krytí stálých aktiv vlastními zdroji (podíl)	vlastní kapitál / stálá aktiva	0,63	0,85	1,01	0,73	0,90	5,2
Krytí dlouhodobých aktiv dlouhodobými zdroji (podíl)	dlouhod. zdroje / dlouhod. majetek	1,64	1,57	2,26	1,55	1,36	0
Úrokové krytí (podíl)	EBIT/nákladové úroky	2,47	6,67	4,25	1,59	7,17	0

*) Odvětví: Velkoobchod a maloobchod (Zdroj: Finanční analýza podnikové sféry, MPO ČR, www.mpo.cz)

Celková zadluženost – z tabulky č. 16 je patrné, že zadluženost společnosti se snižuje, v roce 2010 činila celková zadluženost 84,5 % a v roce 2014 již pouze 74,3 %. Zadluženost sice klesá, ale stále je považována za vysokou. Při zadluženosti vyšší jak 50 %, věřitelé váhají s poskytnutím úvěru a zpravidla žádají vyšší úrok. (12) V potaz je však třeba brát to, že velký objem cizích zdrojů tvoří krátkodobé závazky z obchodních vztahů (cca 60 % cizích zdrojů) a společnost tak není zatížena velkým objemem dlouhodobých závazků či úvěrem. Konkurenční společnost má celkovou zadluženost ve výši 36,40 %.

Koeficient samofinancování – dává přehled o finanční struktuře podniku – do jaké míry jsou aktiva financována vlastním kapitálem. (12). Společnosti se financování aktiv vlastním kapitálem dařilo postupně zvyšovat. V roce 2010 to bylo 15,4 %, v dalších letech se hodnota pohybovala nad 19 % a v roce 2014 vzrostla na 25,7 %. Ve srovnání s odvětvovým průměrem jsou tyto hodnoty poněkud nízké, odvětvový průměr samofinancování se pohybuje okolo 40%. Ale vzhledem k ceně peněz, která je v posledních letech na velmi nízké úrovni, není vyšší míra cizích zdrojů úplně negativní faktor. Konkurenční společnost má tento ukazatel vyšší než je odvětvový průměr.

Míra zadluženosti – poměřuje vlastní a cizí zdroje podniku. Tento ukazatel je důležitý, když podnik žádá o nový úvěr a banku zajímá vývoj tohoto ukazatele v čase.

Míra zadluženosti se v letech 2011 až 2013 pohybovala na zhruba stejné úrovni okolo hodnoty 4, v roce 2014 poklesla na hodnotu 2,89. Dle doporučených hodnot by cizí zdroje neměly překročit 1,5 násobek vlastního jmění. Společnost tento ukazatel překračuje, ale jeho hodnota se postupně snižuje.

Krytí stálých aktiv vlastními zdroji – krytí stálých aktiv vlastními zdroji se průběžně zvyšovalo, v roce 2010 byla hodnota tohoto ukazatele 0,63, nejvyšší hodnota byla v roce 2012 a to 1,01, poté opět poklesla a v roce 2014 díky kladnému a vysokému hospodářskému výsledku vzrostla na 0,9. To znamená, že společnost téměř pokrývá svá stálá aktiva vlastními zdroji.

Krytí dlouhodobého majetku dlouhodobými zdroji – hodnota tohoto ukazatele se pohybuje okolo 1,5, nejvyšší byla v roce 2012, kdy činila 2,26 a v roce 2014 poklesla na hodnotu 1,36. Z toho vyplývá, že společnost dodržuje zlaté pravidlo financování a dlouhodobý majetek kryje dlouhodobými zdroji. Konkurenční společnost nemá žádné dlouhodobé úvěry.

Úrokové krytí – ukazatel informuje o tom, kolikrát převyšuje zisk placené úroky. Prakticky část zisku vyprodukovaná cizím kapitálem by měla stačit na pokrytí nákladů na vypůjčený kapitál. U dobře fungujících podniků se tento ukazatel pohybuje ve výši 6-8. (12). Společnost má tento ukazatel mimo roky 2010 a 2013, kdy se hodnota pohybovala 2,47 a 1,59 (bankovní standart = 3), na dobré úrovni. V roce 2011 jeho hodnota činila 6,67 a v roce 2012 poklesla na hodnotu 4,25 a v roce 2014 se hodnota zvýšila na 7,17.

3.8.5 Analýza likvidity

Likvidita je schopnost podniku přeměnit svůj majetek na prostředky, pomocí nichž může hradit své závazky.

Okamžitá likvidita by se měla pohybovat v rozmezí 0,2 až 0,5. Této hodnoty se společností podařilo téměř dosáhnout pouze v roce 2012, kdy dosáhla 0,18. V následujících dvou letech, je okamžitá likvidita záporná. Kontokorentní úvěr se může účtovat dvěma způsoby: buďto mínusem na straně aktiv, kdy vlastně říkáme, že máme záporný zůstatek na běžném účtu nebo plusem na straně pasiv, kdy na straně pasiv by bylo v závazcích o 20 mil. Kč víc a jako zůstatek na běžném účtu by byl rozdíl mezi těmi

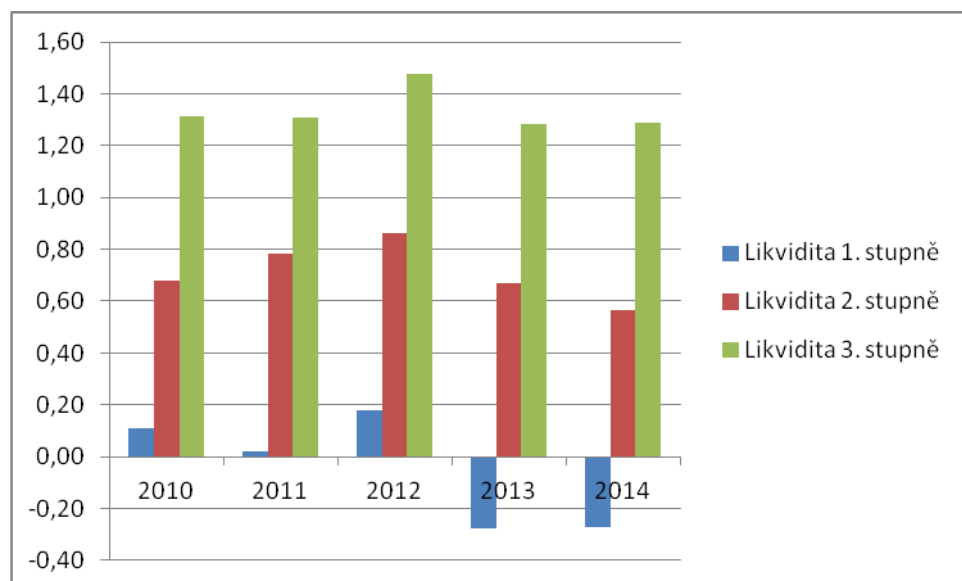
20 mil. a reálným čerpáním. Společnost se rozhodla pro variantu účtování mínusem na straně aktiv, to má ale dopad na ukazatele likvidity. Z výsledků vyplývá, že likvidita je velmi nízká a v posledních letech peněžní likvidita záporná, společnost nemůže hradit své okamžité závazky, ve skutečnosti tomu tak není.

Tab. 17 Analýza likvidity
(Zdroj: zpracováno autorkou z účetních výkazů)

		2010	2011	2012	2013	2014	ZAM
Likvidita 1. stupně (peněžní likvidita, cash ratio)- okamžitá	finanční majetek / krátkodobé cizí zdroje	0,11	0,02	0,18	-0,28	-0,27	1,26
Likvidita 2. stupně (pohotová likvidita, quick ratio)	OA - zásoby / krátkodobé cizí zdroje	0,68	0,78	0,86	0,67	0,57	1,51
Likvidita 3. stupně (běžná likvidita, current ratio)	oběžná aktiva / krátkodobé zdroje	1,31	1,31	1,48	1,28	1,29	2,4
Likvidita 3. stupně	odvětvový průměr*)	2,00	2,00	1,72	1,63	1,86	

*) Odvětví: Velkoobchod a maloobchod (Zdroj: Finanční analýza podnikové sféry, MPO ČR, www.mpo.cz)

Pohotová likvidita by se měla pohybovat v rozmezí 1 až 1,5. Této úrovně společnost opět nedosahuje. Její hodnoty se pohybují v rozmezí 0,7 a jen v roce 2012 se hodnota zvýšila na 0,86, v roce 2014 poklesla na 0,57.



Obr. 17 Analýza likvidity
(Zdroj: zpracováno autorkou z účetních výkazů)

Běžná likvidita by se měla pohybovat v rozmezí 2 a 3. Společnost dosahuje téměř stálých hodnot okolo 1,3, pouze v roce 2012 se jí podařila hodnotu zvýšit na 1,48.

Z výpočtů vyplývá, že společnost není dostatečně likvidní a má problémy s úhradou závazků. Ale jak je patrné z již výše uvedeného, není tomu tak. Konkurenční společnost

ZAMMA-SUDY s.r.o. splňuje ve všech sledovaných stupních doporučené hodnoty, doporučenou hodnotu peněžní likvidity překračuje.

3.8.6 Analýza provozních ukazatelů

Díky těmto ukazatelům může management sledovat a analyzovat vývoj základní aktivity podniku, zhodnotit hospodárné vynakládání jednotlivých druhů nákladů.

Produktivita z přidané hodnoty – udává podíl přidané hodnoty na jednoho pracovníka. V tabulce můžeme vidět, že hodnota tohoto ukazatele má vzrůstající tendenci. Ovšem mimo roku 2013, kdy poklesla na 738,07 tis. Kč. Toto snížení bylo způsobeno zvýšením počtu pracovníků o 3. Musíme počítat se zaškolením pracovníků a s tím, že jejich produktivita práce v prvním roce nedosahuje produktivity dlouholetých zaměstnanců. Hodnota ukazatele produktivity společnosti BS vinařské potřeby s.r.o. je vyšší než průměrná produktivita v odvětví.

Průměrná mzda zaměstnanců za rok, stejně jako produktivita z výkonů, roste.

Tab. 18 Analýza provozních ukazatelů
(Zdroj: zpracováno autorkou z účetních výkazů)

Provozní ukazatele		2010	2011	2012	2013	2014
Produktivita z přid. hodnoty **)	přid.hodnot./počet zam.	605,14	779,74	805,70	738,07	927,17
Produktivita z přid. hodnoty**)	odvětvový průměr*)			673,00	676,00	713,00
Prům. mzda na zam. za rok **)	mzdy / počet zaměst.	242,25	269,48	321,00	326,87	358,10
Produktivita z výkonů (podíl)	výkony / počet zaměst.	82,50	93,96	147,59	225,67	304,13
Nákladovost výnosů (podíl)	náklady / výnosy	0,97	0,96	0,97	0,98	0,96
Počet zaměstnanců		28	27	27	30	30

*) Odvětví: Velkoobchod a maloobchod (Zdroj: Finanční analýza podnikové sféry, MPO ČR, www.mpo.cz)

***) v tis. Kč

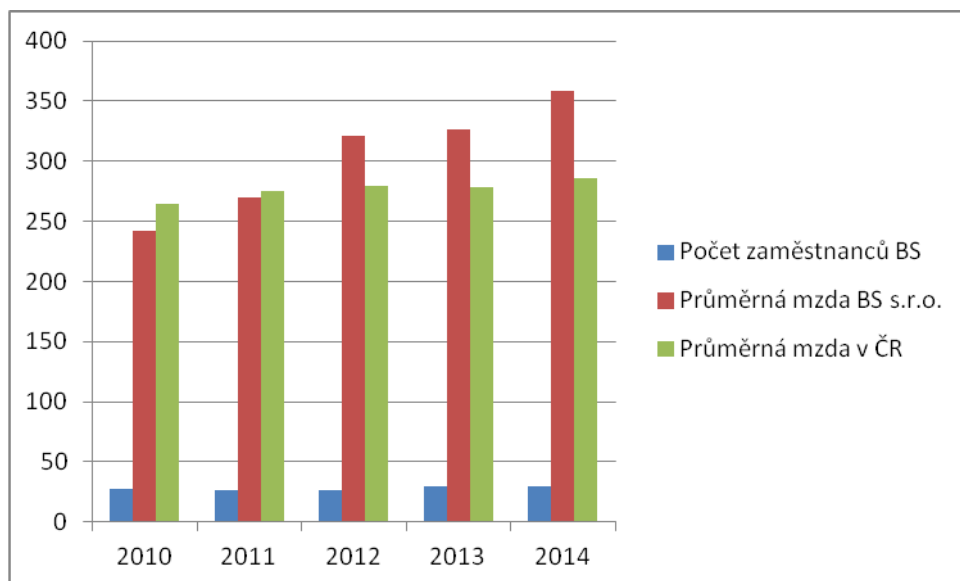
Nákladovost výnosů – ukazuje zatížení výnosů společnosti celkovými náklady. Hodnota tohoto ukazatele by měla klesat. Ve sledovaném období se hodnota ukazatele stále pohybuje v rozmezí 0,96 (v letech 2011 a 2014) a nejvýše 0,98 v roce 2013. V žádném období však tento ukazatel nepřekročil hodnotu 1, můžeme tedy říci, že ve sledovaných letech byly výnosy společnosti vyšší než náklady, společnost dosahovala zisku.

3.8.7 Vývoj mzdových nákladů a počtu pracovníků za posledních 5 let

Tab. 19 Vývoj průměrné mzdy
(Zdroj: zpracováno autorkou z přílohy k účetní závěrce)

Vývoj mezd		2010	2011	2012	2013	2014
Počet zaměstnanců BS		28	27	27	30	30
Průměrná mzda BS s.r.o. (tis.Kč)	bez řídicích pracovníků	242,25	269,48	321,00	326,87	358,10
Průměrná mzda v ČR (tis. Kč)	hrubá mzda/počet zam.	264,91	275,35	279,65	278,01	286,07

*) Odvětví: Velkoobchod a maloobchod (Zdroj: Finanční analýza podnikové sféry, MPO ČR, www.mpo.cz)



Obr. 18 Vývoj průměrné mzdy v tis. Kč
(Zdroj: zpracováno autorkou z přílohy k účetní závěrce)

Jak vyplývá z tabulky i grafu, výše průměrné mzdy ve společnosti BS vinařské potřeby s.r.o. od roku 2010 stále roste. V letech 2010 a 2011 byla nižší než průměrná mzda v ČR v oblasti obchodu. Od roku 2012 je vyšší než průměrná mzda v ČR. Průměrná mzda je očištěna o mzdu dvou řídicích pracovníků a je srovnávána s průměrnou mzdou v ČR pro velkoobchod. Mzdy jsou roční a jsou uvedeny v tisících Kč.

3.9 Analýza soustav ukazatelů

V této kapitole si ukážeme soustavu ukazatelů, které hodnotí finanční situaci společnosti, dovedou předvídat její finanční tíseň. Nedovedou však určit příčinu tohoto stavu, ten lze odhalit pomocí důkladné finanční analýzy.

3.9.1 Altmanův index finančního zdraví

Tento bankrotní ukazatel je poměrně oblíbený z důvodu jednoduchosti jeho výpočtu. Vypočte se jako součet pěti běžných poměrových ukazatelů, kterým je přiřazena určitá váha.

Tab. 20 Altmanův index
(Zdroj: zpracováno autorkou z účetních výkazů)

Altmanův index	Váha	2010	2011	2012	2013	2014
Čistý pracovní kapitál / celková aktiva	0,717	0,13	0,13	0,18	0,11	0,11
Kumul. nerozděl. HV min. ob. / celk. aktiva	0,847	0,08	0,09	0,11	0,14	0,14
EBIT / celková aktiva	3,107	0,20	0,36	0,25	0,18	0,32
Vlastní kapitál / cizí zdroje	0,42	0,08	0,10	0,10	0,10	0,14
Tržby / celková aktiva	0,998	3,16	3,12	3,17	3,14	3,51
Součet (celkový index)		3,65	3,79	3,81	3,68	4,22

Hodnocení:

$Z < 1,2$ = přímí kandidáti bankrotu

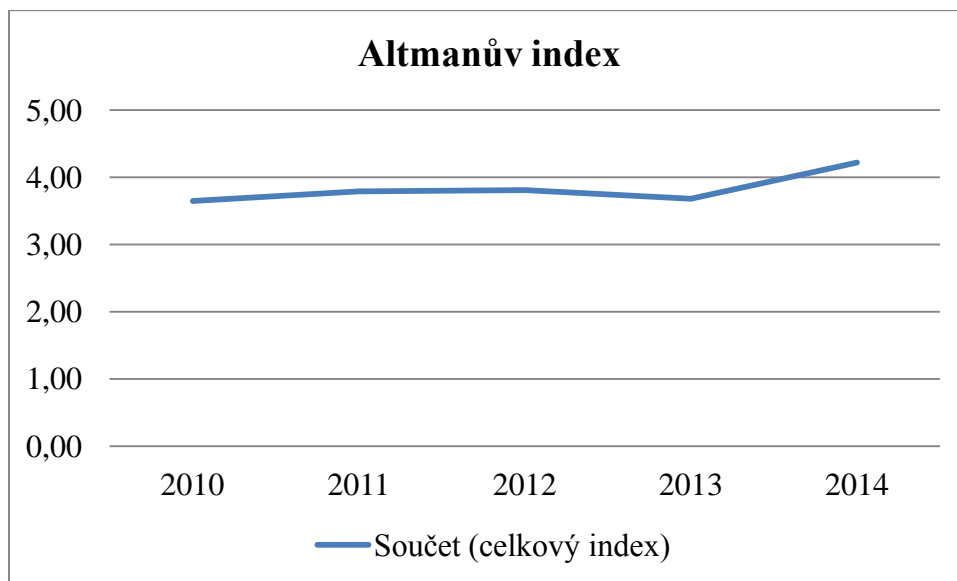
$1,2 < Z < 2,9$ = určité finanční potíže (tzv. šedá zóna)

$Z > 2,9$ = finančně silný podnik

Z výše uvedené tabulky je patrné, že se společnost pohybuje po celé období nad šedou zónou. Její celkový index má vzrůstající tendenci, menší pokles ukazatele nastal v roce 2013. V tomto roce byl nižší čistý pracovní kapitál, finanční majetek měl zápornou hodnotu z důvodů popsaných již výše (investování do zásob, majetku...), také se snížil provozní výsledek hospodaření. V roce 2013 se zvýšil o 3 pracovníky celkový počet zaměstnanců, došlo k nárůstu mzdových nákladů. Také odpisy se zvýšily, z důvodu nakoupení nového vybavení a částečně i změnou u vozového parku, kdy dříve byla vozidla financována formou operativního leasingu a v posledních letech je nákup řešen spíše formou úvěrů a pořízení vozidla do majetku. Majetek = odpisy.

Posledním ukazatelem, kde došlo ke snížení je ukazatel X5. Hodnota aktiv v tomto roce vzrostla více než celková hodnota tržeb.

V roce 2014 byla hodnota celkového indexu 4,22, což znamená, že společnost je finančně silná, stabilní a není ohrožena bankrotem.



Obr. 19 Altmanův index
(Zdroj: zpracováno autorkou z účetních výkazů)

3.9.2 INDEX IN 99

Tab. 21 Index IN 99
(Zdroj: zpracováno autorkou z účetních výkazů)

	Váha	2010	2011	2012	2013	2014
Aktiva celkem / cizí zdroje	-0,017	-0,020	-0,021	-0,021	-0,021	-0,023
EBIT / aktiva celkem	4,573	0,292	0,526	0,370	0,269	0,472
Výnosy celkem / aktiva celkem	0,481	1,535	1,508	1,535	1,520	1,697
Oběžná aktiva / krátkodobé závazky	0,015	0,020	0,020	0,022	0,019	0,019
Součet (celkový index)		1,826	2,032	1,906	1,788	2,166

Hodnocení:

- < 0,684 = podnik netvoří hodnotu,
- 0,684 - 1,089 = podnik spíše netvoří hodnotu,
- 1,089 - 1,420 = nulový stav,
- 1,420 - 2,070 = podnik spíše tvoří hodnotu,
- > 2,070 = podnik tvoří hodnotu

Jak vyplývá z výše uvedené tabulky, společnost v letech 2010 až 2013 spíše vytvářela hodnotu pro vlastníky. V roce 2014 došlo k nárůstu celkového indexu na 2,166, podnik tvořil hodnotu pro vlastníky.

3.9.3 INDEX IN 05

Tab. 22 INDEX IN 05
(Zdroj: zpracováno autorkou z účetních výkazů)

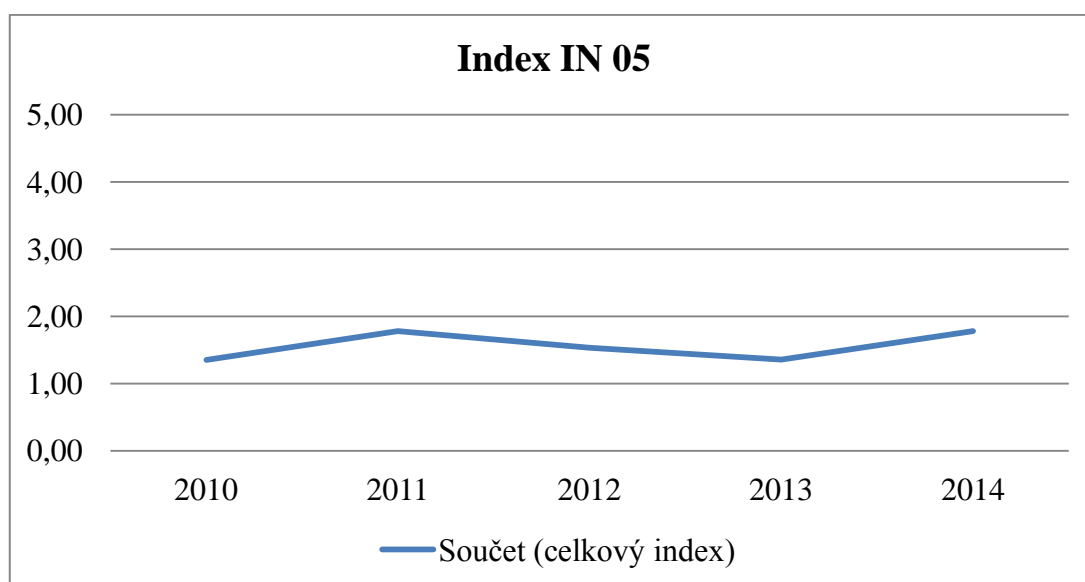
	Váha	2010	2011	2012	2013	2014
Aktiva celkem / cizí zdroje	0,13	0,15	0,16	0,16	0,16	0,18
EBIT / nákladové úroky	0,04	0,16	0,38	0,25	0,18	0,34
EBIT / aktiva celkem	3,97	0,25	0,46	0,32	0,23	0,41
Výnosy celkem / aktiva celkem	0,21	0,67	0,66	0,67	0,66	0,74
Oběžná aktiva / krátkodobé závazky	0,09	0,12	0,12	0,13	0,12	0,12
Součet (celkový index)		1,35	1,78	1,53	1,36	1,78

Hodnocení:

< 0,90 = podnik spěje k bankrotu

0,9-1,60 = šedá zóna

>1,60 = podnik tvoří hodnotu



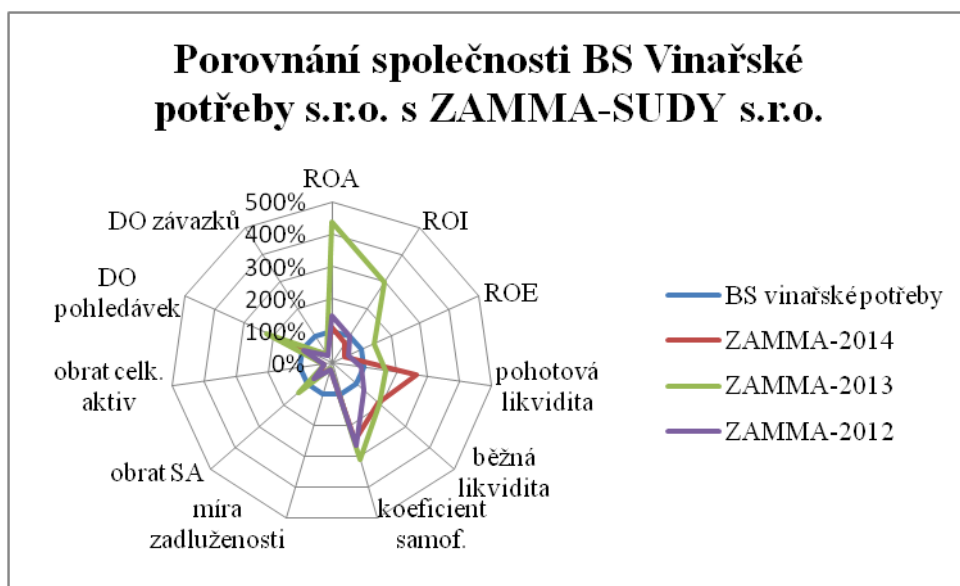
Obr. 20 Index IN05
(Zdroj: zpracováno autorkou z účetních výkazů)

Stejně jako u Indexu IN 99 se společnost v letech 2010, 2012 a 2013 nacházela v šedé zóně. V roce 2011 byla hodnota celkového indexu 1,78, podnik tvořil hodnotu, stejně tak v roce 2014 hodnota indexu vzrostla na 1,78, tzn., že podnik tvořil hodnotu a ne-zbankrotuje.

3.9.4 Spider analýza

Výsledky základních skupin poměrových ukazatelů a jejich porovnání s odvětvím lze posoudit např. pomocí tzv. paprskovitého grafu. Ke srovnání jsem si zvolila 10 ukazatelů společnosti BS Vinařské potřeby s.r.o., které v grafu představují 100 %. Provedla jsem srovnání s konkurenční společností ZAMMA-SUDY s.r.o.

Z grafu je patrné, že konkurence vykazuje v letech 2012 a 2014 srovnatelných výsledků rentability celkového a vloženého kapitálu. Vlastní kapitál využívá lépe sledovaná společnost. V roce 2013 dosahuje lepších výsledků ve všech oblastech konkurenční společnost ZAMMA-SUDY s.r.o. V oblasti likvidity je na tom lépe společnost ZAMMA-SUDY s.r.o., která ve všech stupních likvidity dosahuje vyšších hodnot. Její hodnoty se pohybují v doporučeném rozmezí, jen v peněžní likviditě, která by se měla pohybovat v rozmezí 0,2 až 0,5, dosahuje např. v roce 2014 hodnoty 1,26. To svědčí o tom, že společnost má zbytečně volné peněžní prostředky, které by mohla využít pro další rozvoj.



Obr. 21 Porovnání společnosti BS vinařské potřeby s.r.o. (= 100%) s konkurenční společností ZAMMA-SUDY s.r.o.
(Zdroj: zpracováno autorkou z účetních výkazů)

Koeficient samofinancování a míra zadluženosti je u obou společností rozdílný. Společnost ZAMMA-SUDY s.r.o. má aktiva ve sledované období z cca 60% financována vlastním kapitálem a nemá žádné dlouhodobé úvěry. Společnost BS Vinařské potřeby

s.r.o. financuje aktiva vlastním kapitálem ve sledovaném období z cca 20-25,6%. Doba obratu pohledávek je u konkurenční společnosti kratší, ale splatnost závazků je mnohem delší než u sledované společnosti.

3.10 SWOT analýza

Za silnou stránku společnosti BS Vinařské potřeby s.r.o. považuji to, že poskytuje komplexní nabídku produktů pro vinaře, vinohradníky a sommeliery, kterou neustále inovuje, sleduje nové trendy v oboru, spolupracuje s řadou světových producentů technologií, zařízení a vybavení. Díky akreditované laboratoři poskytuje širokou nabídku enologicko-technologického poradenství, nabízí řadu doplňkových služeb, jako např. plnění mobilní linkou, dotisk etiket, poskytování skladovacích prostor či dopravu zdarma. Dále se podílí na vzdělávání vinařů formou odborných přednášek, neustále monitoruje novinky a trendy, o kterých pak informuje své zákazníky na svých webových stránkách a ve vydávaném časopisu. Také se podílí na významných akcích pro vinaře.

Za silnou stránku lze považovat dlouhodobě stabilní tým pracovníků s odbornými zkušenostmi. Na druhou stranu jim chybí jazyková vybavenost v případě rozšiřování společnosti do sousedních zemí. Významnou příležitostí je v posledních letech zájem vinařů o ekologické vinohradnictví. Důvodem přechodu na bio vinice je kvalita vína, půdy a možnost dotací. Současně s růstem příležitosti prodeje ekologických přípravků roste i hrozba snížení prodeje chemických postřiků a průmyslových hnojiv. Za zajímavou příležitost považuji rozšíření marketingových aktivit o PR a oslovování zákazníků včetně zákazníků na sousedních trzích, organizace firemních akcí.

V dalším období se společnost bude zaměřovat na stabilizaci na trhu s cílem dosažení minimálně stejného obratu jako v posledním roce. I nadále bude usilovat o zkvalitňování nabízených služeb. Příležitostí pro expanzi k novým klientům je e-shop, který byl zprovozněn v dubnu 2014 a obsahuje více než 1400 produktů.

Tab. 23 SWOT analýza

(Zdroj: zpracováno autorkou na základě rozhovoru s managementem společnosti + vlastní výsledky pozorování)

Silné stránky	Slabé stránky
<ul style="list-style-type: none"> - široký sortiment výrobků - slevový systém - umístění skladu a prodejen v blízkosti odběratelů - dlouholetá tradice - flexibilita rozhodování - nízká fluktuace zaměstnanců - vysoká odbornost zaměstnanců - dobré vztahy s velkými dodavateli - dobré vztahy s odběrateli - marketingová komunikace - investice do rozšiřování společnosti 	<ul style="list-style-type: none"> - nedostatečná jazyková vybavenost - nízká motivace zaměstnanců - vysoké stavy pohledávek po lhůtě splatnosti - vysoké stavy zásob zboží na skladě - téměř rodinná atmosféra podniku občas vede k přílišné shovívavosti ze strany vedení
Příležitosti	Hrozby
<ul style="list-style-type: none"> - trhy sousedních zemí - spolupráce s velkými dodavateli - využití direkt mailingu - rozšíření nabídky o další portfolio - zvýšení prodeje ekologických přípravků na ochranu rostlin 	<ul style="list-style-type: none"> - stálý tlak na ceny produktů - pokles produkce vína v JM kraji - zahraniční dodavatelé vína - snížení prodeje postřiků z důvodu ekologických přístupů - další rozšiřování nabídky zboží může vést k oslabení specializace a odbornosti

Další možností rozvoje společnosti je využití nového areálu Jižní Morava. Společnost uvažuje o zajištění služeb kalolisu se zaměřením na zpracování tuhých zbytků vznikajících při výrobě vína. Společnost pokračuje v intenzivní spolupráci s významnými vinařskými institucemi, podílí se na vzdělávání vinařů formou odborných přednášek, neustále monitoruje trendy a novinky na trhu vinařství a vinohradnictví ve světě. Podílí se na organizaci významných akcí pro vinaře: regionální výstavy vín, Oenoforum, Vinařství roku, Soutěž v řezu révy vinné a dalších.

4 Souhrnné zhodnocení finanční situace společnosti BS vinařské potřeby s.r.o.

Po provedení finanční analýzy společnosti BS vinařské potřeby s.r.o. za období 2010 až 2014, stručně shrnu nejdůležitější výsledky, ke kterým jsem dospěla.

V rámci horizontální analýzy jsem zjistila změny v hodnotě majetku. V průběhu sledovaných let docházelo k téměř stálému nárůstu celkových aktiv, v roce 2011 došlo k navýšení aktiv v položce stavby z důvodu dobudování hlavní části vinařského technologického parku. V roce 2013 společnost začala stavět novou skladovou halu a rozšiřovala stávající. V roce 2014 bylo dokončeno budování nových skladovacích prostor pro sortiment lahví a byl pořízen sousední areál Jižní Morava a.s.

Největší hodnotu majetku tvoří oběžná aktiva, a to především zboží a pohledávky z obchodních vztahů, které jsou ve vzájemném vztahu. Vyjma roku 2011, kdy došlo oproti roku 2010 ke snížení hodnoty zboží o 8,7 %, hodnota zboží měla rostoucí tendenci. Hodnota pohledávek se měnila dle schopnosti a ochoty odběratelů hradit své závazky. Pohledávky jsou jedním z řešených problémů společnosti. Hodnota finančního majetku má měnící se charakter. Společnost investovala do rozšiřování svého majetku a v roce 2013 změnila logiku financování využitím kontokorentu.

Vertikální analýza posuzuje jednotlivé komponenty majetku a kapitálu a umožňuje tak zjistit, které položky se nejvýznamněji podílejí na skladbě podniku a tvorbě hospodářského výsledku. Podíl stálých aktiv společnosti tvoří poslední dva roky cca 30 % a podíl oběžných aktiv cca 70 %. Větší podíl oběžných aktiv je pro obchodní podnik typický. Nejvýznamnější položkou je zboží, jehož hodnota mírně stoupá a tvoří v průměru okolo 36%. Další významnou položkou jsou pohledávky z obchodních vztahů, které tvořily v průměru okolo 41 %.

Po analýze majetku společnosti je na řadě objasnit zdroje jeho krytí. Stejně jako rostla aktiva, rostla i celková pasiva. Poměr vlastního a cizího kapitálu se v letech 2010 až 2013 pohyboval v poměru cca 80:20. Až v roce 2014 došlo ke změně a vlastní kapitál tvořil 25,6 % a cizí kapitál 74,3 %. Vlastní kapitál se zvýšil díky mimořádně vysokému výsledku hospodaření běžného roku. Důležitou skutečností je, že společnost ponecháva-

la vydělané zisky pro další rozvoj, což je patrné ze stále rostoucího výsledku hospodaření minulých let.

Největší podíl cizích zdrojů je tvořen krátkodobými závazky, které představují okolo 56 % cizích zdrojů. Vysoký podíl závazků z obchodních vztahů je z důvodu dlouhodobě dobrých vztahů s velkými dodavateli a slušnou vyjednávací pozicí společnosti.

Hospodářský výsledek za celé sledované období byl v kladných číslech. Nejvyšších hodnot dosahoval v roce 2011 a v roce 2014. V roce 2014 byl oproti předchozímu období dokonce 3x vyšší. Růst nebo pokles hospodářského výsledku je způsoben řadou faktorů. Společnost investovala velkou část finančních prostředků do nového skladu, rozšiřování hal, vybavení laboratoří. Dále na ni jako na importéra měl velký dopad zásah ČNB a oslabení kurzu koruny. Nejvýznamnější výnosovou položku tvořily tržby za prodej zboží, které se každoročně zvyšovaly. Současně s tržbami rostla i obchodní marže. Stejně i přidaná hodnota měla rostoucí tendenci. Podíl zisku (EAT) na přidané hodnotě se pohyboval téměř celé sledované období (vyjma roku 2013) nad 10 %.

Analýza rozdílových ukazatelů – dle hodnot čistého pracovního kapitálu nemá společnost ve sledovaném období problémy s krytím nenadálých výdajů. Záporné hodnoty čistého peněžního majetku naznačují jisté problémy se solventností. Nejhorší výsledky jsou poslední dva roky. Je to způsobeno účtováním kontokorentního úvěru na straně aktiv. Také ukazatel čisté pohotové prostředky ve sledovaném období vykazoval záporné hodnoty, což znamená, že podnik nedisponoval dostatečným množstvím pohotových finančních prostředků. Vzhledem k tomu, že společnost využívá výhodný kontokorent, je schopna řádně a včas hradit své závazky.

Ukazatele rentability signalizují, že společnost BS vinařské potřeby s.r.o. je ve sledovaném období trvale zisková. Rentabilita vlastního kapitálu dosahuje větších hodnot, než je odvětvový průměr. Rentabilita celkového kapitálu je srovnatelná s konkurenční společností ZAMMA-SUDY s.r.o..

Hodnota obratu celkových aktiv se pohybuje mírně nad hranicí 3, což je doporučená hodnota a svědčí o efektivním využití aktiv. Doba obratu závazků je u sledované společnosti vyšší než doba obratu pohledávek, což je pro společnost příznivější. Vysoký

stav zásob a pohledávky po lhůtě splatnosti jsou problémem, na který jsem se zaměřila a navrhla opatření na jejich zlepšení.

Celková zadluženost společnosti se po sledované období pohybovala okolo 80%, v roce 2014 poklesla na 74,3 %. Velký objem cizích zdrojů je tvořen krátkodobými závazky z obchodních vztahů (cca 60 % cizích zdrojů) a společnost tak není zatížena velkým objemem dlouhodobých závazků či úvěrem. Koeficient samofinancování je nižší než odvětvový průměr. Vzhledem nízké hodnotě peněz v posledních letech, bych vyšší míru cizích zdrojů nepovažovala za negativní faktor.

Krytí stálých aktiv vlastními zdroji se postupně zvyšovalo, v roce 2014 vzrostl koeficient na 0,9. Z toho vyplývá, že společnost téměř pokrývá svá stálá aktiva vlastními zdroji. Společnost také dodržuje zlaté pravidlo financování a dlouhodobý majetek kryje dlouhodobými zdroji.

Ukazatelé likvidity nedosahují doporučených hodnot ani u jedné z likvidit. Z výsledků výpočtu tohoto ukazatele by vyplynulo, že společnost není dostatečně likvidní a má problémy s úhradou závazků. Ale vzhledem k již zmíněnému kontokorentnímu úvěru tomu tak není.

V analýze provozních ukazatelů můžeme vysledovat, že produktivita z přidané hodnoty na jednoho pracovníka je vyšší než průměrná produktivita v odvětví. Průměrná mzda za poslední tři roky u společnosti BS vinařské potřeby s.r.o. je vyšší než průměrná mzda v ČR.

Dle výsledků výpočtu Altmanova indexu finančního zdraví patří společnost mezi finančně silné podniky. Dle výsledků Indexu IN 99 podnik v letech 2010 až 2013 spíše tvořil hodnotu a v roce 2014 tvořil hodnotu pro vlastníky. Stejně jako u Indexu IN 99, tak i u INDEXU IN 05 se společnost v letech 2010,2012 a 2013 nacházela v šedé zóně. V roce 2011 a 2014 hodnota indexu vzrostla na 1,78, tzn., že podnik tvořil hodnotu a nebankrotuje. Její situaci jsem také porovnála pomocí Spider analýzy s konkurenční společností ZAMMA-SUDY s.r.o. Společnost ZAMMA-SUDY s.r.o. má větší objem vlastních zdrojů, dlouhodobý úvěr nemá žádný. Rentabilita vlastního kapitálu je díky tomu u ní nižší. V oblasti pohledávek dosahuje lepších výsledků, ale na druhou stranu hradí mnohem později své závazky.

Pomocí Porterovy analýzy jsem zhodnotila působení pěti konkurenčních sil, kterým musí společnost čelit. Jsou to nově vstupující firmy, substituční výrobky, zákazníci, dodavatelé a konkurence v odvětví. Společnost má upevněnou významnou pozici na trhu, loajální zákazníky, dobré vztahy s dodavateli.

SWOT analýzou jsem zjistila, že společnost pomocí silných stránek, jako je například: dlouholetá tradice, investice do rozšiřování společnosti, marketingová komunikace, odborně proškolení zaměstnanci, široký sortiment výrobků, slevový systém, umístění skladu a prodejen v blízkosti odběratelů je schopna využívat příležitosti, jako jsou například trhy sousedních zemí, spolupráce s velkými dodavateli, další rozšíření nabídky poskytovaných služeb a produktů. A také čelit hrozbám jako je například stálý tlak na ceny produktů, hrazení části pohledávek po lhůtě splatnosti, vysoké stavy zásob, v poslední době rozšířené ekologické zaměření na zemědělství a další. Zaměřit by se měla na vyřešení vysokého stavu pohledávek po lhůtě splatnosti, výši zásob, rozšíření služeb o další portfolia a na nedostatečnou jazykovou vybavenost zaměstnanců společnosti.

Dále jsem zjistila, že společnost používá různé nástroje komunikačního mixu. Má velice kvalitně zpracovanou webovou prezentaci. Její stránky jsou rozděleny do několika hlavních částí – informace o společnosti, produktech, službách, další části jsou věnovány laboratoři, aktualitám, e-shopu, kontaktům. Každá část je rozdělena do několika podkategorií. Součástí internetových stránek je i zpětná vazba a možnost odebrání newsletteru. Každé čtvrtletí vydává pro své zákazníky BS magazín, ve kterém představuje nové produkty, dělá rozhovory s odborníky na vinařství, poskytuje různé rady a tipy, aktuální informace pro vinaře a rady týkající se právě probíhajícího a nadcházejícího ročního období. Také pořádá dny otevřených dveří, vinařské konference. Intenzivně spolupracuje s významnými vinařskými institucemi, podílí se na vzdělávání vinařů formou odborných přednášek, neustále monitoruje trendy a novinky na trhu vinařství a vinohradnictví ve světě. Podílí se na organizaci významných akcí pro vinaře: regionální výstavy vín, Oenoforum, Vinařství roku, Soutěž v řezu révy vinné a dalších.

Z výše uvedeného vyplývá, že společnost BS vinařské potřeby s.r.o. je finančně stabilní, silná a zdravá společnost, tvoří hodnotu a v dohledné době není ohrožena bankrotem.

5 Vlastní návrhy řešení

V této části se na základě provedených analýz zaměřím na slabší stránky a navrhu řešení, která by měla přispět ke zlepšení situace.

Slabšími místy a hrozbami na které by se měla společnost zaměřit, je:

- Platební kázeň odběratelů, společnost má v pohledávkách po době splatnosti velké finanční zdroje, které by mohla lépe využít.
- Vysoké hodnoty zásob, také v těchto má vázané velké množství finančních prostředků.
- Hrozba a zároveň příležitost ekologického zemědělství a vinařství.

5.1 Snížení pohledávek

Pro efektivní řízení pohledávek by se, kromě zhodnocení pozice odběratele a rizik s obchodním úvěrem spojených, měly brát v úvahu i náklady v procesu řízení, ať už na zajištění a prevenci, odprodej, či na vymáhání po lhůtě splatnosti. (17)

Společnost platila faktoringové společnosti 6% provizi. Pokud vezmeme například rok 2010, kdy pohledávky po lhůtě splatnosti činily 5 174 tis. Kč, činila provize faktoringové společnosti 310 tis. Kč, v roce 2011 činily pohledávky po lhůtě splatnosti 6 023 tis. Kč, provize faktoringové společnosti = 361 tis. Kč. V roce 2013 ukončila společnost BS vinařské potřeby s.r.o. spolupráci s faktoringovou společností. K překlenutí nedostatku finančních prostředků si sjednala kontokorent s výší úroku 2 %.

Jedním z řešení může být zaměstnání nové pracovnice za cca 20 000 Kč hrubého/měsíc, tzn. 20 000 tis. Kč + 6 800 Kč odvody pojistného = 26 800Kč měsíční náklad x 12 = 321 600 Kč. Tato pracovnice by ve spolupráci s vedením společnosti měla za úkol vypracovat metodiku hodnocení bonity odběratelů, nastavení kritérií, zatřídění odběratelů atd. Vypracovat manuály pro firemní zásady a manuály pro uzavírání obchodních smluv, metody hodnocení a vykazování rizik ve formě vnitřní směrnice. Zbývající část pracovního úvazku by spolupracovala dle požadavků vedení společnosti s marketingovou pracovnicí. Společnost hodlá dále rozšiřovat své PR aktivity a na tomto úseku zaměstnává pouze jednu pracovnici.

Vhodně lze využít při rozdělení odběratelů do bonitních skupin Paretovu analýzu, neboť podle Paretova pravidla přibližně 20 % odběratelů přináší 80 % tržeb (17) Pracovnice by dle kritérií ze zpracované metodiky rozdělila odběratele do bonitních skupin jako například:

Z – Zlatí odběratelé – kteří přinášejí největší zisky, jsou to vysoce cenění zákazníci s vysokou hodnotou čistých tržeb (příjmů) a nízkými náklady; strategie uplatňovaná v tomto segmentu by měla být založena na budování pevnějších obchodních vztahů, jež zákazníkovi poskytnou takové výhody, které ho odradí od případné změny dodavatele; zároveň je v zájmu firmy zvyšovat objem prodeje těmto odběratelům při soustavné kontrole nákladů.

B – Bílí odběratelé – tito odběratelé by mohli být zdrojem ještě vyšších zisků, pokud by se nám podařilo snížit náklady v procesu řízení pohledávek nebo zvýšit prodej bez proporcionálního nárůstu nákladů.

Č – Černí odběratelé – sledování těchto odběratelů je třeba provádět s největší opatrností; je vhodné zjistit, jestli existuje možnost zvýšení tržeb nebo snížení nákladů a prověřit, jestli se vyplatí spolupracovat s těmito odběrateli i nadále. Nebo si u nich zajistit nějaký způsob jištění jako jsou například: zálohy, směnky, platby předem. (17)

Následně by tato pracovnice dle směrnice a pokynů vedení společnosti řešila problémy pohledávek po lhůtě splatnosti.

U všech skupin je nutné sledovat v první řadě podíl odběratele na tržbách, jeho platební morálku, snahu o vzájemnou spolupráci a zvláštní události. Množství informací a jejich věcná náplň je také závislá na názorech rozhodovatelů, a tedy na kritériích, podle kterých jsou odběratelé rozděleni do skupin. Informace musí být aktuální a jejich zjišťování by mělo být efektivní, nepříliš nákladné a přizpůsobeno potřebám firmy (17).

Dalším řešením dle mého názoru je přenesení větší odpovědnosti na jednotlivé obchodní zástupce. Společnost zaměstnává 5 obchodních zástupců, každý z nich má na starosti určité odběratele. Navrhuji upravit software společnosti tak, aby se z něj dal vyčíst u každého obchodního zástupce seznam odběratelů, se kterými obchodní zástupce uzavře kontrakt. Společnost by každý měsíc předložila každému z obchodních zá-

stupců z programu přehled neuhrazených pohledávek u „jeho odběratelů“. Ti by pak při dalších návštěvách u odběratelů a uzavírání nových kontraktů, tyto odběratele upomínali. Obchodní zástupci by mohli mít například také možnost, dávat určitou procentní slevu na odběr dalšího zboží, za řádné a včasné hrazení faktur, v případě neuhrazených pohledávek by jim tyto slevy neposkytovali. Měli by být také motivováni finančně. Například 2x ročně by se vyhodnotil počet uzavřených obchodů, jejich hodnota a současně i počet uhrazených a neuhrazených pohledávek. Nejúspěšnější by byli odměněni.

Úprava softwaru IT zaměstnancem společnosti by stála 13 tis. Kč. Pokud by klesla hodnota pohledávek (hodnota roku 2014) díky uvedeným opatřením o cca 15 % (pesimistická varianta), činila by úspora cca 2 % z 586 tis. Kč/rok = cca 12 tis. Kč/rok. Optimistická varianta počítá se snížením pohledávek po lhůtě splatnosti o cca 30 %, činila by úspora cca 2% z částky 1 172 tis. Kč/rok = cca 23 tis. Kč/rok.

5.2 Snížení zásob

Společnost zaměstnává 6 pracovníků, kteří mají v pracovní náplni prodej zboží ze skladu a současně každý z nich má na starosti zásobování určitým druhem zboží. Společnost si vede evidenci zásob, měsíčně si finanční manažer dělá přehled stavu zásob, průměrnou hodnotu zásob, obrát za rok a obrátkovost. Nemá však již časovou kapacitu na podrobnější rozbor.

Navrhuji přenést větší odpovědnost na jednotlivé pracovníky. Stejně jako u pohledávek upravit software, aby bylo možné ještě sortiment zboží rozdělit dle jednotlivých pracovníků, kteří je objednávají. U každého zaměstnance by se pak dala vysledovat a porovnávat obrátkovost zboží a hodnota zboží na skladě. Posléze by se navrhla opatření: maximální hodnota určitého zboží na skladě, flexibilnější zásobování, motivace pracovníků – odměnami, postihy.

Dále navrhuji upravit software tak, aby systém kontroloval minimální a maximální stavy zásob. Využila bych metodu ABC + stanovení velikosti zásob v různých částech roku dle potřeb vinařů. Metoda ABC je velmi snadno použitelná. Platí zde Paretův princip, 80 % zásob podniku je tvořeno pouze 20% položek. Z toho plyne, pokud se podnikatel zaměří na 20 % položek, tak má pod kontrolou většinu zásob. Tyto klíčo-

vé zásoby se označují jako A, a je jim věnována největší pozornost. Skupinu B tvoří zásoby, jejichž hodnota je cca 10–15 % celkové hodnoty. Jde o malé množství druhů a nemusí jim již být věnována taková pozornost. Skupinu C tvoří velké množství položek, jejichž hodnota dohromady je velmi malá a na jejich řízení není třeba se soustředit.

(1)

Úprava softwaru IT zaměstnancem společnosti by stála cca 25 tis. Kč. Pokud by klesla hodnota zásob o cca 5 %, společnost by získala cca 1 512 tis. Kč/rok.

Zaměstnanci společnosti BS vinařské potřeby s.r.o. nejsou dostatečně jazykově vybaveni. Přesto jsou dobře ohodnoceni, jejich platy převyšují průměrné platy v odvětví v ČR. Pravidelné proškolení, systém vzdělávání ve společnosti reaguje jak na aktuální potřeby obchodu, tak i na individuální požadavky zaměstnanců. Vzdělávání se realizuje formou interních i externích školení nebo přímo exkurzí v dodavatelských podnicích za účelem zjištění informací o podniku, vyladění objednávek, reklamací a informací spojených s obchodem. V oblasti zaměstnanců navrhuji z důvodů rozšiřování na trhy v Rakousku zajistit pro zaměstnance jazykový kurz. Tento jazykový kurz by bylo možné řešit přes úřad práce v rámci dotačního programu POVEZ II.

5.3 Rozšíření portfolia služeb

Obecně lze říci, že se zvyšuje tlak a podpora na použití ekologičtějších přístupů při zemědělské výrobě a rovněž je požadováno a vymáháno státními orgány precizní používání a zaznamenávání přípravků na ochranu rostlin a hnojiv.

V této oblasti navrhuji spolupráci například s Ing. Markem Homolou, který v tomto regionu již více než 10 let spolupracuje s menšími zemědělskými podniky jako např. ZEMAS a.s., Neoklas a.s., Ing. Miloš Michlovský CSc, Miroslav Volařík, Josef Dufek, Vinařství Vajbar, Vladimír Tetur, Milan Sůkal a dalšími. Své poradenské služby poskytuje jako poradce akreditovaný Ministerstvem zemědělství pro oblasti – Rostlinná výroba, Rostlinolékařství a Ochrana půdy.

Nabízí svou pomoc jak při získávání dotací, tak při zorientování se v novinkách, aby si vinaři mohli zodpovědně vybrat optimální nastavení produkce v příštích obdobích a dokázali splnit závazky vyplývající ze zemědělského podnikání a příjmu přímých

dotací. Při své činnosti se komplexně zaměřuje na plnění podmínek daných pro příjemce dotací na půdu (SAPS, integrovaná produkce, ekologické zemědělství, platby na plodiny a další).

Nabízí spolupráci při:

1. Vysvětlení nového členění, výše plateb, podmínek, možných problémů a úskalí při podnikání podle nových pravidel stanovených pro příjemce přímých plateb, (SAPS, integrovaná produkce, ekologické zemědělství, platby na plodiny ...).
2. Zhodnocení možností podniku při zařazení do režimu přímých plateb.
3. Příprava a podání jednotné žádosti za podnik.
4. Příprava postupů pro splnění podmínek přímých plateb pro 2016 (harmonogram činností a termínů).
5. Výběr přípravků na ochranu rostlin a určení množství, které lze pro podnik pořídit a aplikovat.
6. Vedení zákonem stanovených evidencí - (Evidence nakládání s přípravky na ochranu rostlin, Evidence hnojení, Evidence skladů s přípravky na ochranu rostlin a hnojiv).
7. Agronomické poradenství v oblasti výběru vhodných přípravků, hnojiv a agrotechnických postupů, především ve vinicích a sadech.
8. Zhodnocení úrovně plnění podmínek přímých a návrhu nápravných opatření při zjištění nesouladu s legislativními požadavky a pravidly.

Dále nabízí služby při přípravě žádostí o dotace a jejich administraci v průběhu celé realizace. Zabývá se především dotacemi pro vinohradníky a vinaře zahrnutých v programech INVESTICE (pořízení Cross vlow filtrů, vinifikátorů na červené víno a dřevěných sudů nad 600 l pro vinaře), dotacemi na Podporu na restrukturalizaci a přeměnu vinic (souvisejících s výsadbou vinic) a dotacemi Programu rozvoje venkova zaměřeného na podporu investic v rostlinné a živočišné výrobě, v oblasti zpracování potravin, zahájení činnosti mladých začínajících zemědělců, který podporuje pořízení zemědělských strojů a staveb, stavby a zařízení pro potravinářskou výrobu, agroturistika apod.).

Závěr

Pro bakalářskou práci jsem si vybrala společnost BS vinařské potřeby s.r.o. Hlavním cílem mé bakalářské práce bylo zhodnocení finanční situace a posouzení finančního zdraví společnosti BS vinařské potřeby s.r.o. v letech 2010 až 2014 na základě vybraných finančních ukazatelů a návrh řešení, která by vedla ke zlepšení dané situace. Mými dílčími cíli bylo posoudit její konkurenční prostředí pomocí Porterovy analýzy a identifikovat pomocí SWOT analýzy její silné a slabé stránky, příležitosti a hrozby.

Na začátku práce jsem uvedla teoretické postupy a metody používané ve finanční analýze. Poté jsem představila společnost BS vinařské potřeby s.r.o., uvedla její základní údaje, organizační strukturu, vybrané dodavatele. V rámci Porterovy analýzy jsem zjistila, že společnost má významnou pozici na trhu a nově vznikající společnosti by její postavení neměly ohrozit. Pomocí logických metod jsem provedla horizontální a vertikální analýzu rozvahy, horizontální analýzu výkazu zisku a ztráty. Zjistila jsem absolutní a relativní změny za posledních 5 let, podíly jednotlivých položek rozvahy na celkových aktivech, respektive pasivech. Dále jsem provedla výpočty jednotlivých ukazatelů finanční analýzy, interpretovala jejich výsledky, některé z nich porovнала s konkurenčními společnostmi ZAMMA-SUDY s.r.o. a odvětvovým průměrem. Zjistila jsem, že společnost má větší objem cizích zdrojů. Koeficient samofinancování je nižší než odvětvový průměr. Ukazatelé likvidity nedosahují doporučených hodnot z důvodu účtování kontokorentu na straně aktiv. Vyšších hodnot než je odvětvový průměr dosahuje společnost v ukazatelích rentability, produktivity z přidané hodnoty na jednoho pracovníka, využití celkových aktiv. Dle zjištěných analýz a souhrnných ukazatelů jsem zjistila, že společnost je dlouhodobě úspěšná na trhu, každý rok rozšiřuje svoji nabídku služeb a produktů. Finančně je silná, stabilní a není v dohledné době ohrožena bankrotem. Pomocí SWOT analýzy jsem identifikovala silné a slabé stránky společnosti, příležitosti a hrozby. Podrobněji jsem se zaměřila na slabé stránky, kterými jsou pohledávky po lhůtě splatnosti, stavy zásob a možnou příležitost ve formě rozšíření portfolia (viz kapitola č. 4 – Souhrnné zhodnocení).

V poslední části jsem navrhla některá doporučení, která by mohla napomoci ke zlepšení finanční situace společnosti. Nejdříve jsem se zaměřila na snížení pohledávek po lhůtě splatnosti. Navrhla jsem přijetí nové pracovnice, která by vypracovala me-

tody a vnitřní směrnice včetně rozdělení odběratelů do bonitních skupin. Současně s tím přenesení větší odpovědnosti na obchodní zástupce. Další slabou stránkou je řízení zásob. Vzhledem k délce obratu zásob doporučuji nastavit maximální hodnoty určitého druhu zboží na skladě, flexibilnější zásobování, přenesení větší odpovědnosti na pracovníky v zásobování. V oblasti zaměstnanců navrhuji využít jazykového kurzu v rámci dotačního programu POVEZ II. Posledním návrhem je rozšíření portfolia služeb na pomoc při získávání dotací, zaměření na ekologické produkty. Rozšíření portfolia o další služby by přispělo ke zvýšení počtu odběratelů, díky přijatým dotacím by se zvýšila platební schopnost i koupěschopnost odběratelů, což by vedlo ke zvýšení příjmů společnosti.

Věřím, že jsem splnila cíle práce, které jsem si v úvodu zadala a že mnou předložené návrhy řešení budou pro vedení společnosti užitečnou inspirací.

Seznam použité literatury

- (1) SCHOLLEOVÁ, Hana. *Ekonomické a finanční řízení pro neekonomy*. 1. vyd. Praha: Grada, 2008, 256 s. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-2424-9.
- (2) LANDA, Martin. *Jak číst finanční výkazy: [analýza účetních výkazů, hodnocení finanční výkonnosti, měření efektivnosti investic: případové studie, příklady, koncepce podnikového účetního systému]*. Vyd. 1. Brno: Computer Press, 2008, xv, 176 s. ISBN 978-80-251-1994-5.
- (3) KISLINGEROVÁ, Eva. *Manažerské finance*. 2., přeprac. a dopl. vyd. V Praze: C.H. Beck, 2007, xl, 745 s. Beckova edice ekonomie. ISBN 978-80-7179-712-8.
- (4) KUBÍČKOVÁ, Dana a Irena JINDŘICHOVSKÁ. *Finanční analýza a hodnocení výkonnosti firmy*. Vydání první. V Praze: C.H. Beck, 2015, xxiii, 342 stran. Beckova edice ekonomie. ISBN 978-80-7400-538-1.
- (5) SEDLÁČEK, Jaroslav. *Účetní data v rukou manažera: finanční analýza v řízení firmy*. Vyd. 1. Praha: Computer Press, 1999, ix, 195 s. Finance (Computer Press). ISBN 80-722-6140-1.
- (6) DLUHOŠOVÁ, Dana. *Finanční řízení a rozhodování podniku: analýza, investování, oceňování, riziko, flexibilita*. 2., upr. vyd. Praha: Ekopress, 2008, 192 s. ISBN 978-80-86929-44-6.
- (7) GRASSEOVÁ, Monika, Radek DUBEC a David ŘEHÁK. *Analýza v rukou manažera: 33 nejpoužívanějších metod strategického řízení*. Vyd. 1. Brno: Computer Press, 2010, 325 s. ISBN 978-80-251-2621-9.
- (8) KNÁPKOVÁ, Adriana a Drahomíra PAVELKOVÁ. *Finanční analýza: komplexní průvodce s příklady*. 1. vyd. Praha: Grada, 2010, 205 s. Prosperita firmy. ISBN 978-80-247-3349-4.
- (9) *Bankovní institut vysoká škola, a.s.: profil společnosti, souhrnná nabídka služeb = Banking Institute/College of Banking : company profile, comprehensive service*

- offer*. Praha: Bankovní institut vysoká škola, 2010, [28] s. Planeta vzdělání. ISBN 978-80-7265-221-1.
- (10) PORTER, Michael E. *Konkurenční strategie: Metody pro analýzu odvětví a konkurentů*. Praha: Victoria Publishing, 1994, 15, 403 s. ISBN 80-856-0511-2.
- (11) SEDLÁČKOVÁ, Helena a Karel BUCHTA. *Strategická analýza*. 2., přeprac. a dopl. vyd. V Praze: C.H. Beck, 2006, xi, 121 s. C.H. Beck pro praxi. ISBN 80-717-9367-1.
- (12) Poznámky z přednášek. BARTOŠ, Vojtěch, Finanční analýza a plánování (přednášky 2015), VUT Brno, dostupné z: <http://www.fbm.vutbr.cz/>
- (13) *BS vinařské potřeby s.r.o.* [online]. [cit. 2016-05-22]. Dostupné z: <http://www.vinarskepotreby.cz/>
- (14) *ČSOB Factoring: Platební morálka firem* [online]. In: [cit. 2016-05-22]. Dostupné z: <http://www.csobfactoring.cz/o-nas/tiskove-zpravy/platebni-moralka-firem/>
- (15) *ZAMMA-SUDY s.r.o.* [online]. [cit. 2016-05-22]. Dostupné z: <http://www.zamma-sudy.cz/>
- (16) *Ministerstvo průmyslu a obchodu: Finanční analýza podnikové sféry* [online]. [cit. 2016-05-22]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/>
- (17) VOZŇÁKOVÁ, Iveta. *Efektivní řízení pohledávek*. Praha: Grada, 2004. Finance (Grada). ISBN 80-247-0770-5.
- (18) *Ministerstvo spravedlnosti: účetní závěrka* [online]. [cit. 2016-05-22]. Dostupné z: <https://or.justice.cz/ias/ui/rejstrik>
- (19) ARES-Ekonomické subjekty: CZ-NACE. *ARES-Ekonomické subjekty* [online]. [cit. 2016-05-22]. Dostupné z: http://www.info.mfcr.cz/ares/ares_es.html.cz

Seznam obrázků (grafů)

Obr. 1	Logo společnosti	31
Obr. 2	Organizační struktura společnosti	32
Obr. 3	Produkt partnera společnosti	35
Obr. 4	Produkt partnera společnosti	35
Obr. 5	Produkt partnera společnosti	36
Obr. 6	Produkt partnera společnosti	36
Obr. 7	Produkt partnera společnosti	36
Obr. 8	Produkt partnera společnosti	36
Obr. 9	Vývoj aktiv v letech 2010 – 2014 v tis. Kč	41
Obr. 10	Struktura aktiv v %	44
Obr. 11	Vývoj pasiv v letech 2010 – 2014 v tis. Kč	46
Obr. 12	Struktura pasiv v %	48
Obr. 13	Přehled tržeb, nákladů na prodej a marže	50
Obr. 14	Vývoj jednotlivých hospodářských výsledků v tis. Kč	52
Obr. 15	Doba obratu ve dnech	57
Obr. 16	Pohledávky a závazky po lhůtě splatnosti v tis. Kč	58
Obr. 17	Analýza likvidity	62
Obr. 18	Vývoj průměrné mzdy v tis. Kč	64
Obr. 19	Altmanův index	66

Obr. 20	Index IN05	67
Obr. 21	Porovnání společnosti BS vinařské potřeby s.r.o. (= 100%) s konkurenční společností ZAMMA-SUDY s.r.o.	68

Seznam tabulek

Tab. 1	Horizontální analýza rozvahy – vývoj aktiv (v tis. Kč a %)	40
Tab. 2	Vertikální analýza – aktiva	42
Tab. 3	Horizontální analýza rozvahy – vývoj pasiv (v tis. Kč a %)	45
Tab. 4	Vertikální analýza – pasiva	46
Tab. 5	Vývoj výkazu zisku a ztráty (v tis. Kč a %)	49
Tab. 6	Složení nákladů v %	50
Tab. 7	Přidaná hodnota	51
Tab. 8	Analýza výnosů v %	52
Tab. 9	Analýza rozdílových ukazatelů (v tis. Kč)	53
Tab. 10	Ukazatelé rentability v %	54
Tab. 11	Analýza řízení aktiv	55
Tab. 12	Pohledávky po lhůtě splatnosti v tis. Kč	58
Tab. 13	Závazky po lhůtě splatnosti v tis. Kč	58
Tab. 14	Stavy zásob v tis. Kč	59
Tab. 15	Vybraná část zásob v roce 2014	59
Tab. 16	Ukazatele zadluženosti	60
Tab. 17	Analýza likvidity	62
Tab. 18	Analýza provozních ukazatelů	63
Tab. 19	Vývoj průměrné mzdy	64

Tab. 20	Altmanův index	65
Tab. 21	Index IN 99	66
Tab. 22	INDEX IN 05	67
Tab. 23	SWOT analýza	70

Přílohy

Příloha č. 1 Rozvaha BS Vinařské potřeby v letech 2010-2014 v tis. Kč	89
Příloha č. 2 Výkaz zisku a ztráty BS Vinařské potřeby s.r.o. v letech 2010-2014 v tis. Kč	90
Příloha č. 3 Rozvaha ZAMMA-SUDY s.r.o. v letech 2012–2014 v tis. Kč.....	91
Příloha č. 4 Výkaz zisku a ztráty ZAMMA-SUDY s.r.o. v letech 2012-2014 v tis. Kč.	92

Příloha č. 1 Rozvaha BS Vinařské potřeby v letech 2010-2014 v tis. Kč

AKTIVA		2010	2011	2012	2013	2014
A.	POHLEDÁVKY ZA UPSANÝ KAPITÁL	0	0	0	0	0
B.	STÁLÁ AKTIVA	14 027	14 373	14 097	20 605	22 068
B.I.	Nehmotný dlouhodobý majetek	503	423	282	447	213
B.II.	Hmotný dlouhodobý majetek	13 524	13 950	13 689	18 759	20441
B.II.	<i>Pozemky</i>	<i>548</i>	<i>548</i>	<i>548</i>	<i>548</i>	<i>548</i>
	<i>Stavby</i>	<i>12 154</i>	<i>12 369</i>	<i>11 953</i>	<i>11 558</i>	<i>16935</i>
	<i>Samostatné movité věci a soubory mov.věcí</i>	<i>745</i>	<i>1 033</i>	<i>1 107</i>	<i>2 643</i>	<i>2926</i>
	<i>Nedokončený dlouh.hmotný majetek</i>	<i>77</i>	<i>0</i>	<i>81</i>	<i>4 010</i>	<i>32</i>
B.III.	Finanční dlouhodobý majetek	0	0	126	1 399	1414
C.	OBĚŽNÁ AKTIVA	43 186	47 517	58 014	54 408	53 937
C.I.	Zásoby	20 817	18 979	24 188	25 968	30247
C.I.	Materiál	24	7	0	0	0
	Výrobky	61	41	13	15	20
	Zboží	20 732	18 931	24 175	25 953	30227
C.III.	Krátkodobé pohledávky	18 737	27 829	26 724	40 204	35134
	<i>z toho: Pohledávky z obchodních vztahů</i>	<i>18 330</i>	<i>27 272</i>	<i>26 009</i>	<i>39 449</i>	<i>34994</i>
	<i>Stát - daňové pohledávky,krátkodobé zálohy</i>	<i>407</i>	<i>557</i>	<i>715</i>	<i>717</i>	<i>140</i>
C.IV.	Finanční majetek	3 632	709	7 102	-11 764	-11444
	<i>Peníze</i>	<i>1 207</i>	<i>326</i>	<i>280</i>	<i>435</i>	<i>246</i>
	<i>Účty v bankách</i>	<i>2 425</i>	<i>383</i>	<i>6 822</i>	<i>-12 199</i>	<i>-11690</i>
D.	OSTATNÍ AKTIVA-časové rozlišení	408	1 354	2 597	732	1287
	<i>Náklady příštích období</i>	<i>57</i>	<i>934</i>	<i>764</i>	<i>552</i>	<i>287</i>
	<i>Příjmy příštích období</i>	<i>351</i>	<i>420</i>	<i>1 833</i>	<i>180</i>	<i>1000</i>
AKTIVA CELKEM		57 621	63 244	74 708	75 745	77 292
P A S I V A		2010	2011	2012	2013	2014
A.	VLASTNÍ KAPITÁL	8 891	12 192	14 283	14 963	19 810
A.I.	Základní kapitál	1 100	1 100	1 100	1 100	1100
A.II.	Kapitálové fondy	0	0	0	79	95
A.III.	Rezervní fond, nedělitelný fond	315	315	315	315	315
A.III.	<i>Zákonný rezervní fond, nedělitelný fond</i>	<i>244</i>	<i>244</i>	<i>244</i>	<i>244</i>	<i>244</i>
	<i>Statutární a ostatní fondy</i>	<i>71</i>	<i>71</i>	<i>71</i>	<i>71</i>	<i>71</i>
A.IV.	Výsledky hospodaření minulých let	5 743	6 776	9 578	12 268	12869
A.V.	Výsledek hospodaření běžného období	1 733	4 001	3 290	1 201	5431
B.	CIZÍ ZDROJE	48 709	50 736	60 146	60 697	57 393
B.II.	Dlouhodobé závazky	9 634	10 132	13 531	9 329	9081
B.III.	Krátkodobé závazky	32 855	36 364	39 278	42 457	41822
	<i>z toho: Závazky z obchodních vztahů</i>	<i>29 475</i>	<i>33 387</i>	<i>36 691</i>	<i>40 284</i>	<i>36625</i>
	<i>Závazky ke společníkům a účastníkům řízení</i>	<i>587</i>	<i>500</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
	<i>Závazky k zaměstnancům</i>	<i>726</i>	<i>735</i>	<i>888</i>	<i>849</i>	<i>1165</i>
	<i>Závazky ze soc.zabezpečení a zdrav.pojištění</i>	<i>435</i>	<i>447</i>	<i>539</i>	<i>509</i>	<i>712</i>
	<i>Stát-daňové závazky a dotace</i>	<i>1 504</i>	<i>1 295</i>	<i>1 095</i>	<i>756</i>	<i>3261</i>
B.IV.	Bankovní úvěry a výpomoci	6 220	4 240	7 402	8 970	6549
B.IV.	<i>Bankovní úvěry dlouhodobé</i>	<i>6 220</i>	<i>4 240</i>	<i>7 402</i>	<i>8 970</i>	<i>6549</i>
C.	OSTATNÍ PASIVA	21	316	279	85	89
C.I.	Časové rozlišení	21	176	214	26	30
C.II.	Dohadné účty pasivní	128	140	65	59	59
PASIVA CELKEM		57 621	63 244	74 708	75 745	77 292

Příloha č. 2 Výkaz zisku a ztráty BS Vinařské potřeby s.r.o. v letech 2010-2014 v tis. Kč

		2010	2011	2012	2013	2014
I.	Tržby za prodej zboží	180 375	195 050	233 269	231 743	262358
A.	Náklady na prodej zboží	150 803	159 992	196 074	195 174	219655
+	Obchodní marže	29 572	35 058	37 195	36 569	42 703
II.	Výkony	2 310	2 537	3 985	6 770	9124
	Tržby za prodej výrobků a služeb	2 181	2 590	3 944	6 706	9155
	Změna stavu zásob vlastní výroby	8	-70	31	42	-45
	Aktivace	121	17	10	22	14
B.	Výkonová spotřeba	14 938	16 542	19 426	21 197	24012
	Spotřeba materiálu a energie	2 379	2 635	4 214	3 130	3675
	Služby	12 559	13 907	15 212	18 067	20337
+	Přidaná hodnota	16 944	21 053	21 754	22 142	27 815
C.	Osobní náklady celkem	11 573	12 352	14 280	15 807	17081
	<i>z toho: Mzdové náklady</i>	<i>8 506</i>	<i>9 082</i>	<i>10 484</i>	<i>11 623</i>	<i>12560</i>
	<i>Náklady na SZ a ZP</i>	<i>2 855</i>	<i>3 048</i>	<i>3 504</i>	<i>3 873</i>	<i>4198</i>
	<i>Sociální náklady</i>	<i>212</i>	<i>222</i>	<i>292</i>	<i>311</i>	<i>323</i>
D.	Daně a poplatky	77	73	193	263	226
E.	Odpisy dlouhodobého majetku	1 409	1 154	1 162	1 429	1866
III.	Tržby z prodeje dl. majetku	37	5	80	61	0
F.	Zůstatková cena prodaného DM	51	0	25	0	0
G.	ZS rezerv a opr. pol. v prov. oblasti	40	-50	0	0	185
IV.	Ostatní provozní výnosy	202	169	182	170	175
H.	Ostatní provozní náklady	358	425	318	414	656
+	Provozní výsledek hospodaření	3 675	7 273	6 038	4 460	7 976
XIV.	Výnosové úroky	1	0	1	4	0
P.	Nákladové úroky	942	758	970	974	944
XV.	Ostatní finanční výnosy	735	394	701	616	1002
Q.	Ostatní finanční náklady	1 318	1 980	1 770	2 621	1327
+	Finanční výsledek hospodaření	-1 524	-2 344	-2 038	-2 975	-1 269
Q.	Daň z příjmů za běžnou činnost	594	1 055	837	343	1335
	<i>- splatná</i>	<i>594</i>	<i>1 055</i>	<i>837</i>	<i>343</i>	<i>1335</i>
	<i>- odložená</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
++	HV za běžnou činnost	1 557	3 874	3 163	1 142	5 372
XIII.	Mimofádné výnosy	176	127	181	59	59
T.	Mimofádné náklady	0	0	0	0	0
+	Mimofádný HV	176	127	54	59	59
T.	Převod podílů na HV	0	0	0	0	0
+++	HV za účetní období	1 733	4 001	3 290	1 201	5 431
+++	HV před zdaněním	2 327	5 056	4 127	1 544	6 766

Příloha č. 3 Rozvaha ZAMMA-SUDÝ s.r.o. v letech 2012–2014 v tis. Kč

AKTIVA v tis. Kč		2012	2013	2014
A.	POHLEDÁVKY ZA UPSANÝ KAPITÁL	0	0	0
B.	DLOUHODOBÝ MAJETEK	1 541	993	2 891
B.I.	Nehmotný dlouhodobý majetek	0	0	0
B.II.	Hmotný dlouhodobý majetek	1 541	993	491
B.III.	Finanční dlouhodobý majetek	0	0	2 400
C.	OBĚŽNÁ AKTIVA	21 090	20 272	20 479
C.I.	Zásoby	12 256	11 086	7 919
C.II.	Dlouhodobé pohledávky	0	0	0
C.III.	Krátkodobé pohledávky	2 201	1 189	1 812
C.IV.	Krátkodobý finanční majetek	6 633	7 997	10 748
D.	OSTATNÍ AKTIVA-časové rozlišení	74	49	47
AKTIVA CELKEM		22 705	21 314	22 705
P A S I V A		2012	2013	2014
A.	VLASTNÍ KAPITÁL	11 574	13 078	14 889
A.I.	Základní kapitál	160	160	160
A.II.	Kapitálové fondy	0	0	0
A.III.	Rezervní fond, nedělitelný fond	1 000	1 000	1 000
A.IV.	Výsledky hospodaření minulých let	8 947	10 414	11 918
A.V.	Výsledek hospodaření běžného období	1 467	1 504	1 811
B.	CIZÍ ZDROJE	11 131	8 236	8 521
B.I.	Rezervy	0	0	0
B.II.	Dlouhodobé závazky	0	0	0
B.III.	Krátkodobé závazky	11 131	8 236	8 521
B.IV.	Bankovní úvěry a výpomoci	0	0	0
C.	ČASOVÉ ROZLIŠENÍ	0	0	7
PASIVA CELKEM		22 705	21 314	23 417

Příloha č. 4 Výkaz zisku a ztráty ZAMMA-SUDY s.r.o. v letech 2012-2014 v tis. Kč

	v tis. Kč	2012	2013	2014
I.	Tržby za prodej zboží	19 522	15 969	20482
A.	Náklady na prodej zboží	12 441	9 673	14048
+	Obchodní marže	7 081	6 296	6 434
II.	Výkony	3 887	2 172	3246
B.	Výkonová spotřeba	7 336	4 869	5743
+	Přidaná hodnota	3 632	3 599	3 937
C.	Osobní náklady celkem	1 349	1 083	1165
D.	Daně a poplatky	11	12	21
E.	Odpisy dlouhodobého majetku	621	628	617
III.	Tržby z prodeje dl. majetku	0	0	0
F.	Zůstatková cena prodaného DM	0	0	0
G.	ZS rezerv a opr. pol. v prov. oblasti	0	0	0
IV.	Ostatní provozní výnosy	100	0	0
H.	Ostatní provozní náklady	15	4	4
+	Provozní výsledek hospodaření	1 736	1 872	2 130
XIV.	Výnosové úroky	0	0	0
P.	Nákladové úroky	0	0	0
XV.	Ostatní finanční výnosy	120	12	116
Q.	Ostatní finanční náklady	49	64	38
+	Finanční výsledek hospodaření	71	-42	78
Q.	Daň z příjmů za běžnou činnost	340	326	397
++	HV za běžnou činnost	1 467	1 504	1 811
XIII.	Mimořádné výnosy	0	0	0
T.	Mimořádné náklady	0	0	0
+	Mimořádný HV	0	0	0
T.	Převod podílů na HV	0	0	0
+++	HV za účetní období	1 467	1 504	1 811
+++	HV před zdaněním	1 807	1 830	2 208

Výpis z Registru ekonomických subjektů ČSÚ v ARES

(Datum aktualizace databáze: 30.4.2016)

Tento výpis má pouze informativní charakter, výpis nemusí obsahovat nejaktuálnější údaje a

[Odkazy a jiná zobrazení](#)

Základní údaje

IČ: 60738090
obchodní firma: BS vinařské potřeby s.r.o.
statistická právní forma: 112 - Společnost s ručením omezeným
datum vzniku: 24.1.1995

sídlo: 69102 Velké Bílovice, Žižkovská 1230
ZÚJ: 584983 - Velké Bílovice
okres: CZ0644 - Břeclav

Klasifikace ekonomických činností - CZ-NACE

46900: Nеспециализованý velkoobchod
01210: Pěstování vinných hroznů
01500: Smíšené hospodářství
016: Podpůrné činnosti pro zemědělství a posklizňové činnosti
10: Výroba potravinářských výrobků
331: Opravy kovodělných výrobků, strojů a zařízení
45200: Opravy a údržba motorových vozidel, kromě motocyklů
461: Zprostředkování velkoobchodu a velkoobchod v zastoupení
46750: Velkoobchod s chemickými výrobky
47: Maloobchod, kromě motorových vozidel
49410: Silniční nákladní doprava
52: Skladování a vedlejší činnosti v dopravě
52100: Skladování
71209: Ostatní technické zkoušky a analýzy

Statistické údaje

institucionální sektor: podle ESA2010 11002 - Nefinanční podniky soukromé národní
velikostní kat. dle počtu zam.: 25 - 49 zaměstnanců