

VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ

BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY



FAKULTA PODNIKATELSKÁ
ÚSTAV FINANCÍ

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT
INSTITUTE OF FINANCES

HODNOCENÍ FINANČNÍHO ZDRAVÍ VYBRANÉHO PODNIKU A NÁVRHY NA JEHO ZLEPŠENÍ

EVALUATION OF THE FINANCIAL HEALTH OF THE SELECTED COMPANY AND
SUGGESTIONS FOR IMPROVEMENT

BAKALÁRSKÁ PRÁCE
BACHELOR'S THESIS

AUTOR PRÁCE
AUTHOR

SOŇA KUTALOVÁ

VEDOUCÍ PRÁCE
SUPERVISOR

Ing. LENKA ZEMÁNKOVÁ

BRNO 2012

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Kutalová Soňa

Daňové poradenství (6202R006)

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 finančního zdraví vybraného podniku a návrhy na jeho zlepšení

v anglickém jazyce:

Evaluation of the Financial Health of the Selected Company and Suggestions for Improvement

Pokyny pro vypracování:

Úvod
Vymezení problému a cíle práce
Teoretická východiska práce
Analýza problému a současné situace
Vlastní návrhy řešení a jejich zhodnocení
Závěr
Seznam použité literatury
Přílohy

Seznam odborné literatury:

BARINOVÁ, D. VOZNÁKOVÁ, I. Vyhodnocení a využití účetních výkazu pro manažery, společníky a akcionáře. 1. vyd. Praha : Grada Publishing, 2005. 100s. ISBN 80-247-1115-X.

ČERNÁ, A. a kol. Finanční analýza. 1. vyd. Praha : Bankovní institut, 1997. 293 s. ISBN 8072650173.

KISLINGEROVÁ, E. HNILICA, J. Finanční analýza – krok za krokem. 1. vyd. Praha : K.H.Beck, 2005. 137 s. ISBN 80-247-1046-3.

LANDA, M. Jak číst finanční výkazy. 1. vyd. Brno : Computer press, 2008. 176 s. ISBN 978-80-251-1994-5.

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

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

Vedoucí bakalářské práce: Ing. Lenka Zemánková

Termín odevzdání bakalářské práce je stanoven časovým plánem akademického roku 2011/2012.

L.S.

Ing. Pavel Svirák, Dr.
Ředitel ústavu

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

V Brně, dne 25.05.2012

Abstrakt

Bakalářská práce seznamuje se základním teoretickým výkladem a důležitými pojmy, potřebnými pro bližší seznámení a následně vypracování finanční analýzy. Praktická část obsahuje vypracovanou finanční analýzu vybrané firmy, interpretaci získaných výsledků, oborové porovnání výsledků a konkrétní návrhy na zlepšení její situace, v ne příliš úspěšných oblastech.

Abstract

The bachelor thesis introduces the basic theoretical aspects and important terms needed for closer introduction and subsequent development of financial analysis. The practical part includes a financial analysis of selected company, interpretation of the results, sectoral comparison of the results and particular proposals for the company how to improve the financial situation in not too successful areas.

Klíčová slova

Finanční analýza, finanční zdraví, solventnost, porovnání s konkurencí, zisk

Key words

Financial analysis, financial health, solvency, comparison with competitors, profit

Bibliografická citace

KUTALOVÁ, S. *Hodnocení finančního zdraví podniku*. Brno : Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, 2012. 112 s.

Vedoucí bakalářské práce: Ing. Lenka Zemánková

Čestné prohlášení

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

V Brně dne 31. května 2012

.....

Poděkování

Ráda bych poděkovala vedoucí mé bakalářské práce paní Ing. Lence Zemánkové za její ochotu, čas, který mi věnovala při konzultacích, a hlavně bezpočet cenných a přínosných rad, které mi poskytla. Dále mé poděkování patří paní Ing. Daně Vsetečkové, které děkuji za poskytnutí potřebných materiálů, a také za ochotu a čas, který mi obětovala, při poskytování podrobných informací o analyzovaném podniku. V neposlední řadě bych chtěla poděkovat mým rodičům za jejich lásku a nepřetržitou podporu ve studiu.

Obsah

Úvod.....	10
1 Vymezení problému a cíl práce	11
2 Teoretická východiska práce	12
Pojem finanční analýza.....	12
Zdroj informací	12
2.1 Analýza okolí podniku.....	13
2.1.1 SLEPTE	13
2.1.2 Porterův model.....	14
2.1.3 Interní analýza.....	15
2.1.4 SWOT analýza.....	17
2.2 Metody finanční analýzy	18
2.2.1 Soustavy ukazatelů	18
2.2.1.1 Pyramidové soustavy ukazatelů	19
2.2.1.2 Bankrotní modely	19
2.2.1.3. Bonitní modely	21
2.2.2 Analýza stavových (absolutních) ukazatelů	22
2.2.2.1 Analýza trendů (horizontální analýza)	23
2.2.2.2 Procentní rozbor (vertikální analýza)	23
2.2.3 Analýza rozdílových ukazatelů.....	23
2.2.3.1 Čistý pracovní kapitál (ČPK)	23
2.2.3.2 Čistý peněžní majetek.....	24
2.2.3.3 Čisté pohotové prostředky (ČPP)	25
2.2.4 Analýza poměrových ukazatelů.....	25
2.2.4.1 Ukazatele likvidity.....	25
2.2.4.2 Ukazatele rentability.....	27
2.2.4.3 Ukazatele zadluženosti	29
2.2.4.4 Ukazatele aktivity	31
2.2.4.5 Provozní (výrobní) ukazatele	34
3 Analýza současného stavu	35
3.1 Základní údaje o firmě.....	35
3.2 Okolí podniku	37
3.2.1 SLEPTE analýza	37
3.2.2 Porterův model.....	39
3.2.3 Interní analýza.....	41

3.2.4	SWOT	43
3.3	Finanční analýza podniku	44
3.3.1	Soustavy ukazatelů	44
3.3.1.1	Pyramidové soustavy ukazatelů	44
3.3.1.2	Bankrotní modely	44
3.3.1.3	Bonitní modely	47
3.3.2	Analýza stavových (absolutních) ukazatelů	49
3.3.2.1	Horizontální analýza	49
3.3.2.2	Vertikální analýza	60
3.3.3	Analýza rozdílových ukazatelů.....	65
3.3.3.1	Čistý pracovní kapitál.....	65
3.3.3.2	Čistý peněžní majetek.....	66
3.3.3.3	Čisté pohotové peněžní prostředky	67
3.3.4	Analýza poměrových ukazatelů.....	68
3.3.4.1	Ukazatelé likvidity.....	68
3.3.4.2	Ukazatele rentability.....	71
3.3.4.3	Ukazatelé zadluženosti	74
3.3.4.4	Ukazatele aktivity	78
3.3.4.5	Provozní ukazatele.....	82
3.3.5	Shrnutí finanční analýzy	88
4	Návrhy na zlepšení.....	91
4.1	Problémy díky špatné platební morálce odběratelů	91
4.2	Problémy spojené s nadbytečným množstvím zásob.....	94
4.3	Problémy se ziskovostí, zahrnující zvýšení tržeb	95
4.4	Snižování nákladů.....	96
4.5	Průběžné sledování finančních ukazatelů.....	96
	Závěr	97
	Seznam použité literatury	99
	Seznam příloh	104
	Přílohy.....	105

Úvod

Bakalářská práce na téma Hodnocení finančního zdraví podniku a návrhy na jeho zlepšení se v teoretické části zaměřuje na výčet základních teoretických poznatků na téma finanční analýzy a představuje základní metody a postupy při jejím zpracování.

V praktické části bakalářské práce je provedena komplexní analýza okolí podniku a finanční situace vybraného podniku za posledních pět let. Nejdříve jsou zpracovány soustavy ukazatelů, které podhalí situaci podniku, a pak je provedeno bližší zkoumání, s využitím absolutních, poměrových a dalších potřebných ukazatelů. V práci se zjišťuje, např. jaká je kapitálová struktura podniku, jaká je jeho výnosnost, či platební schopnost. Také se zde porovnávají data podniku s dostupnými finančními analýzami českého průmyslu, čímž dojde ke srovnání finanční pozice podniku v rámci odvětví.

V závěru bakalářské práce je provedeno zhodnocení finančního zdraví podniku. V případě zjištěných nepříznivých skutečností jsou pro podnik navržena taková řešení, aby mohlo dojít ke zlepšení v dané oblasti a tím došlo k pomoci manažerům v rozhodování při získávání finančních prostředků, či při rozdělování zisku.

Dané téma je zaměřením na zjištění vlivu prodělané hospodářské krize na vybraném podniku. Zvláště v podmínkách krize a po ní hraje finanční analýza velmi důležitou roli v každém podniku. Dalším z důvodů je i to, že správně sestavená a interpretovaná finanční analýza bude mít přínos pro mnoho lidí. Ať už pro manažery v podniku, tak její výsledky jistě ocení i externí uživatelé, kteří jsou s firmou úzce spjati.

1 Vymezení problému a cíl práce

Prodělaná hospodářská krize měla dopad na každého z nás. Otázkou zůstává, jak velký dopad měla na výrobní podnik, který na trhu působí již od roku 1996.

Cílem této práce je zhodnotit finanční situaci analyzovaného podniku a v případě zjištěných nepříznivých výsledků u prováděných ukazatelů navrhnout taková řešení, kterými by v podniku došlo ke zlepšení situace s ohledem na analýzu okolí podniku. K hlavním řešeným problémům bude tedy patřit návrhy na zvyšování rentability, likvidity či zefektivnění postupu při vybírání peněžních prostředků od odběratelů či naopak při platbách dodavatelům.

Aby se dospělo k uvedenému cíli, byly provedeny následující kroky: seznámení se s teoretickými poznatky na téma finanční analýzy, seznámení se s analyzovanou firmou, aplikování teoretických poznatků v praxi na danou firmu a to včetně komentářů. Následuje výsledné zhodnocení situace podniku a návrhy na zlepšení u problematických oblastí.

2 Teoretická východiska práce

V teoretické části práce jsou popsány a teoreticky vysvětleny pojmy a základní metody, které s tvorbou finanční analýzy úzce souvisí.

Pojem finanční analýza

Finanční analýza je nedílnou součástí finančního řízení a má za úkol komplexně posoudit finanční situaci podniku a její příčiny. Také posoudit vyhlídky na finanční situaci v budoucnu, připravit podklady ke zlepšení současné ekonomické situace podniku, či k přípravě a zkvalitnění rozhodovacích procesů.(14)

Zdroj informací

Východiskem pro zpracování finanční analýzy je získání kvalitních a úplných dat. Hlavní zdroj představují účetní výkazy – rozvaha, výkaz zisku a ztráty, výkaz cash - flow a příloha k účetní závěrce. Řadu podstatných a cenných informací lze získat i z výroční zprávy nebo z podnikových statistik a vnitřních směrnic. V případě čerpání dat z veřejně přístupných zdrojů, lze využít data z ekonomického prostředí, např. z oficiálních ekonomických statistik, z komentářů odborného tisku, z nezávislých hodnocení a prognóz. (13)

Rozvaha poskytuje statický pohled na majetek a jeho strukturu k určitému datu. Zachycuje tedy přehled o výši a struktuře majetku (aktiva) a o způsobu financování tohoto majetku (pasiva). Rozvaha se sestavuje alespoň jednou ročně, přičemž musí platit zásada, že aktiva se rovnají pasivům. (26)

Výkaz zisku a ztráty podává informace o výnosech, nákladech a výsledku hospodaření za určité období. Je důležité si uvědomit, že zachycuje pouze pohyb výnosů a nákladů, ne pohyb příjmů a výdajů. (23)

Protože nastává obsahový i časový nesoulad mezi náklady a výdaji, výnosy a příjmy, ziskem a stavem peněžních prostředků, je nutné sledování výkazu *cash-flow*. Podstatou sledování ve výkazu peněžních toků je změna peněžních prostředků. Výkaz vysvětluje přírůstky a úbytky peněžních prostředků a důvody, proč k nim došlo podle zvolených kritérií. (13)

Existují dvě metody sestavení výkazu cash-flow:

- přímá - přehled peněžních toků je sestaven na základě skutečných plateb. Výhodou je, že metoda zobrazuje hlavní kategorie peněžních příjmů a výdajů. Naopak nevýhodou je to, že nejsou patrné zdroje a užití peněžních prostředků,
- nepřímá - tato metoda vychází z výsledku hospodaření, který se transformuje na tok peněz. (13)

2.1 Analýza okolí podniku

Každý podnik je obklopen vnějším světem – prostředím. Prostedím se rozumí soubor okolností, ve kterých někdo (např. člověk, podnik, místo) žije a tím pádem ho nutí k určitému způsobu chování, zvláště k volbě určitých cílů a způsobů jak jich dosáhnout. Platí, že vliv okolí na podnik je velmi silný, zatímco možnost podniku ovlivňovat okolí je spíše omezená. (7)

Při analýze podniku se obvykle využívá analýz makroprostředí a mikroprostředí.

Analýza makroprostředí

Analýza se zaměřuje na hospodářské a legislativní změny z hlediska vlády, na technologické okolí, na očekávání mezinárodní politicko-ekonomický vývoj, na vývoj devizových kurzů a na vývoj na finančních trzích z hlediska možnosti získávání zdrojů. Při analýze můžeme použít tzv. SLEPT analýzu. (23)

2.1.1 SLEPTE

Analýza se zaměřuje na hodnocení jednotlivých vlivů tohoto prostředí. Podle počátečních písmen se jedná o vlivy:

- sociální (social) – sociální stratifikace společnosti a její uspořádání,
- legislativní a právní (legal) – zákony, činnost soudů,
- ekonomické (economic) – vývoj HDP, fáze ekonomického cyklu, míra nezaměstnanosti,

- politické (political) – politická stabilita, stabilita vlády, daňová politika,
- technologické (technological) – technologické trendy, rychlost technologických změn,
- ekologické (ecological). (7)

Snahou v rámci analýzy makroprostředí, je vybrat ze všech vlivů, pouze ty, které jsou důležité pro konkrétní podnikání firmy na určitém trhu. (7)

Analýza mikroprostředí

Znamená především charakteristiku trhu, ve kterém firma podniká. (24) Využívá se Porterova analýza, analýza konkurence, SWOT analýza, analýza interních zdrojů, analýza marketingového mixu. (8)

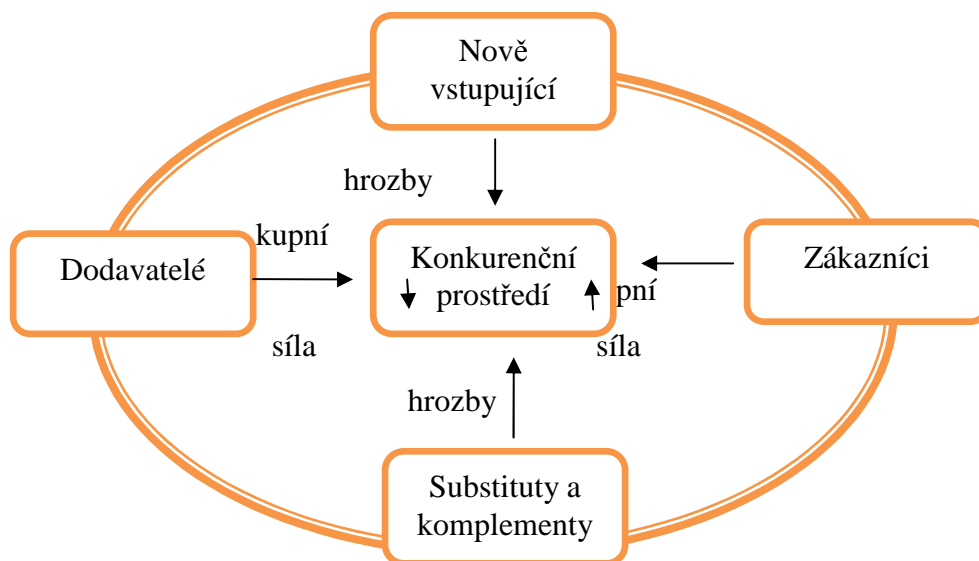
Cílem analýzy mikroprostředí je rozpoznat základní hybné síly, které v daném odvětví působí a základním způsobem ovlivňují činnost podniku. (7)

2.1.2 Porterův model

Porterův pětifaktorový model konkurenčního prostředí (viz. obr. č. 1) předpokládá, že strategická pozice podniku, působící v daném odvětví, je určována těmito základními faktory:

- soupeření mezi stávajícími firmami,
- hrozba náhražek (substitutů),
- hrozba vstupů nových firem do odvětví,
- dohadovací schopnosti dodavatelů,
- dohadovací schopnosti kupujících. (7)

Model pomáhá k uvědomění, jaké všechny síly v odvětví působí a jaký vliv mají na odvětví i na samotný podnik. (15)



Obrázek č. 1- Porterův pětifaktorový model (Zdroj: Kovář František – Strategický management)

2.1.3 Interní analýza

Cílem interní analýzy je odhalit silné a slabé stránky podniku. Podnik se od svých konkurentů liší tzv. specifickými vlastnostmi. Tj. vlastnosti, které jsou pro podnik jedinečné a vedou k získání vyšších zisků. Pro konkurenty je velmi těžké tyto vlastnosti napodobit, ovšem ještě těžší je pro podnik si tyto specifické vlastnosti udržet. (5)

7S

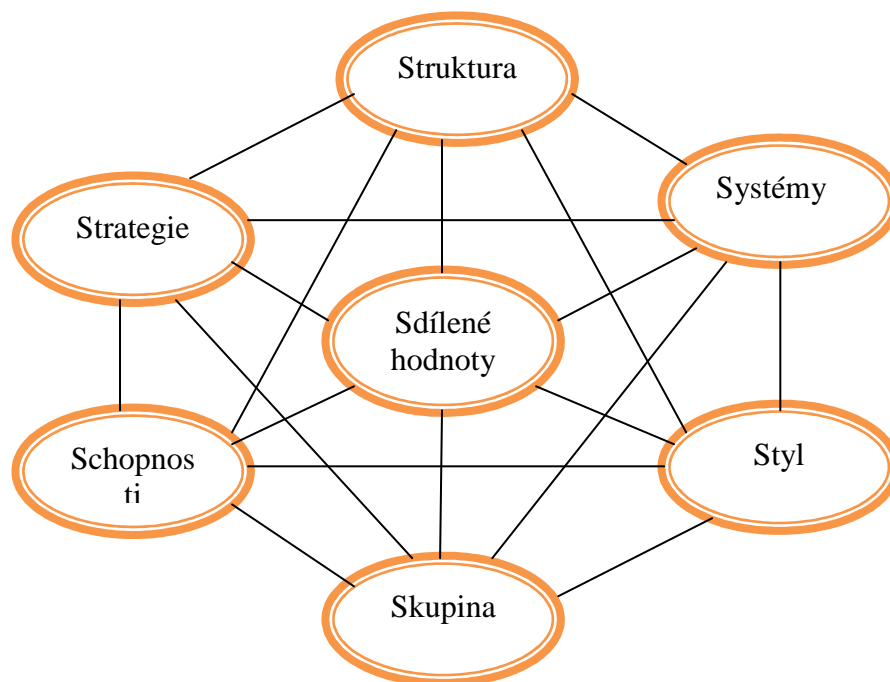
Model 7 S patří mezi významné analýzy vnitřního prostředí firmy. Model v sobě zahrnuje sedm základních faktorů, které musí mít fungující firma v souladu. Protože jsou faktory provázané, pokud vedení podniku nebude dávat pozor u jednoho z nich, pak hrozí zhroucení i ostatních systémů. (19)

Základními faktory jsou:

- *Strategie* – vize firmy a způsob, jak toho má být dosaženo.

- *Struktura* – funkční a obsahová náplň organizačního uspořádání ve smyslu podřízenosti a nadřízenosti.
- *Systémy* – prostředky, procedury a systémy, které pomáhají v řízení
- *Styl práce vedení* – je vyjádřením toho, jak management přistupuje k řízení a k řešení vyskytujících problémů.
- *Spolupracovníci* – spolupracovníky se míní lidé, řídicí či řadoví pracovníci, jejich vztahy, funkce, motivace, chování vůči firmě apod.
- *Schopnosti* – profesionální zdatnost pracovního kolektivu firmy jako celku.
- *Sdílené hodnoty* – odrážejí základní skutečnosti, ideu. (11)

Strategie, struktura a systémy jsou označovány jako „Tvrdá 3S“ Ostatní faktory modelu jsou méně hmatatelné, mají kulturní povahu a jsou označovány jako „Měkká 4S“. (19)



Obrázek č. 2 - Model 7S (Zdroj: Mallya Thadeus - Základy strategického řízení a rozhodování)

2.1.4 SWOT analýza

SWOT analýza je založená na zvažování vnitřních faktorů podniku (silné a slabé stránky) a vnějších faktorů (příležitosti a hrozby). (8)

SWOT analýza se původně skládá ze dvou analýz – SW a OT analýz. SW analýza vychází z příležitostí a hrozeb, které přichází z vnějšího prostředí, přičemž zahrnují makroprostředí (politicko správní faktory, technologické...) i mikroprostředí (zákazníci, dodavatelé, odběratelé konkurence ...), které získáme ze SLEPTE analýzy, Porterového modelu či jiných mikroekonomických analýz. OT analýza se týká vnitřního prostředí firmy (cíle, systémy, firemní zdroje, organizační struktura...), tj. informace z interní analýzy podniku. (7)

Silné a slabé stránky firmy se dají určit pomocí vnitropodnikových analýz a hodnotících systémů. Při hodnocení silných a slabých stránek může být také jako základna použita klasifikace hodnotící kritérií podle nástrojů marketingové mixu – 4P (product, price, place, promotion) nebo analýza 7S. (7)

Cílem firmy by mělo být omezit své slabé stránky, podporovat své silné stránky, využívat příležitostí okolí a snažit se předvídat a jistit proti případným hrozbám. Jedině tak podnik dosáhne konkurenční výhody nad ostatními. (16)

SWOT analýza se provádí jako poslední, která sumarizuje všechny výsledky předchozích analýz. Můžeme ji rozčlenit do tabulky následujícím způsobem:

Tabulka č. 1 – SWOT analýza (Zdroj: Kaňovská Lucie – Základy marketingu)

	S - silné stránky	W – slabé stránky
O - příležitosti	Strategie SO	Strategie WO
T - hrozby	Strategie ST	Strategie WT

- SO strategie – vývoj nových metod, které jsou vhodné pro rozvoj silných stránek společnosti,
- WO strategie – odstranění slabin pro vznik nových příležitostí,
- ST strategie – použití silných stránek pro zamezení hrozeb,

- WT – vývoj strategií, díky nimž je možné omezit hrozby, ohrožující naše slabé stránky. (8)

Mezi nevýhodu SWOT analýzy patří to, že je příliš statická a velmi subjektivní. (7)

2.2 Metody finanční analýzy

Při realizaci finanční analýzy se musí dbát na přiměřenost volby metod analýzy.

Volba metody musí být učiněna s ohledem na:

- Účelnost – musí odpovídat předem zadanému cíli.
- Nákladovost – náklady na ni nesmí převýšit užitek.
- Spolehlivost – čím spolehlivější máme vstupní informace, tím spolehlivější by měly být výsledky z plynoucí analýzy. (23)

Rozlišují se dva základní přístupy k hodnocení ekonomických procesů. Jde o fundamentální analýzu a technickou analýzu. Fundamentální analýza je založena na znalostech vzájemných souvislostí mezi ekonomickými a mimoekonomickým procesy. Technická analýza využívá matematické, matematicko-statistické a další algoritmizované metody ke kvantitativnímu zpracování dat. (23)

Metody, které se používají ve finanční analýze lze rozdělit na metody, které využívají elementární matematiku (tj. základní aritmetické operace), a na metody, které stavějí na složitějších matematických postupech a myšlenkách. (25)

2.2.1 Soustavy ukazatelů

Soustavy ukazatelů jsou vytvořeny pro usnadnění analýzy, neboť ve finanční analýze existuje velké množství ukazatelů. Hlavním cílem je tedy kromě zhodnocení celkové situace i identifikace problematických oblastí. Soustavou se ukazatelé stávají tehdy, pokud mezi nimi existují vzájemné souvislosti a závislosti. (13)

Při vytváření soustav ukazatelů Sedláček (2001) rozlišuje:

- Soustavy hierarchicky uspořádaných ukazatelů (typickým příkladem jsou pyramidové rozklady).

- Účelové výběry ukazatelů (bankrotní a bonitní modely).

2.2.1.1 Pyramidové soustavy ukazatelů

Cílem pyramidových soustav je popsání vzájemných závislostí jednotlivých ukazatelů a také analyzování jejich složitých vnitřních vazeb uvnitř pyramidy. (23)

Příkladem pyramidové soustavy je rozklad ukazatele ROE, který byl poprvé využit ve společnosti Du Pont de Nomeurs. Tento rozklad není univerzální, ale při použití dochází k modifikaci této soustavy a tím dochází k vytvoření dalších účelných soustav ukazatelů. (14)

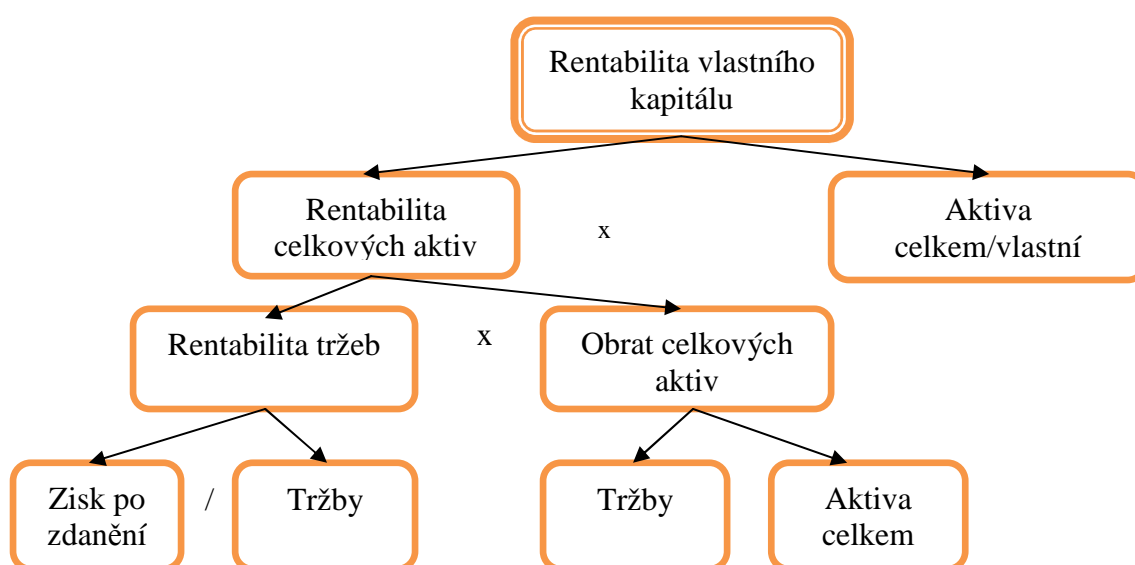


Schéma č. 1 – Rozklad rentability vlastního kapitálu (Zdroj: Růčková Petra – Finanční analýza)

Protože je jedním z nejdůležitějších cílů podniku dosahování zisku, je analýza ukazatelů rentability pomocí pyramidových ukazatelů, na nichž je nejvíce patrný vliv změn, pro většinu cílových skupin finanční analýzy nejzajímavější. (23)

2.2.1.2 Bankrotní modely

Bankrotní modely se používají v případě, když se chce zjistit, zda podniku hrozí bankrot. Modely vychází z toho, že podniky před bankrotem mají typické příznaky, jako jsou problémy s běžnou likviditou, výší čistého pracovního kapitálu či problémy

s rentabilitou celkového vloženého kapitálu. K bankrotním modelům patří např. Altmanovo Z-skóre, Tafflerův model, model IN – Index důvěryhodnosti. (13)

- *Altmanova formule bankrotu (Z-skóre)*

Altmanův model pro společnost, která není veřejně obchodovatelná na burze, vypočítáme podle Mrkvičky a Kováře (2006) následujícím způsobem:

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

kde:

- X_1 čistý pracovní kapitál / aktiva celkem,
- X_2 zadržené výdělků / aktiva celkem,
- X_3 zisk před úroky a zdaněním / aktiva celkem,
- X_4 základní kapitál / celkové dluhy,
- X_5 tržby / aktiva celkem.

Je-li hodnota indexu vyšší než 2,9 jedná se o firmu, jejíž finanční situace je dobrá. Jsou-li hodnoty mezi 1,2 - 2,9 jedná se o tzv. šedou zónu, tzn. firma se nedá označit ani za úspěšnou, ani za firmu s problémy. Hodnoty pod 1,2 signalizují výrazné finanční problémy, které mohou vést i k bankrotu. (23)

- *IN 05*

Snahou tohoto modelu je posouzení finančního rizika českých podniků. Model IN je vyjádřen rovnicí, která obsahuje ukazatele zadluženosti, rentability, likvidity a také aktivity. Tento model klade důraz na specifika jednotlivých odvětví, protože ke každému z ukazatelů je přiřazena váha, která je váženým průměrem hodnot tohoto ukazatele v odvětví. (23)

Index 01 byl v roce 2005 modifikován manželi Neumaierovými, s ohledem na provedenou analýzu průmyslových podniků v roce 2004.

Zaktualizovaný vzorec, jak uvádí Sedláček (2011) je následující:

$$IN05 = 0,13x \frac{\text{aktiva}}{\text{cizí zdroje}} + 0,04x \frac{EBIT}{\text{Nákladové úroky}} + 3,97x \frac{EBIT}{\text{Aktiva}} + 0,21x \frac{\text{Výnosy}}{\text{Aktiva}} + \\ + 0,09x \frac{\text{Oběžná aktiva}}{(\text{Krátkodobé závazky} + \text{krátkodobé bankovní úvěry})}$$

Změnilo se i vyhodnocování toho ukazatele. Jak uvádí Sedláček (2001), platí, že pokud je $IN > 1,6$, pak může podnik předvídat uspokojivou finanční situaci, pokud je hodnota $< 0,9$ znamená to, že je firma ohrožena a míří k bankrotu. Je-li hodnota mezi 0,9- 1,6, pak se jedná o tzv. šedou zónu. (24)

2.2.1.3. Bonitní modely

Modely bonitní se snaží vyjádřit finanční situaci za pomocí bodového hodnocení za jednotlivé hodnocené oblasti hospodaření, a tím i zařadit firmu z hlediska mezifirmního srovnání. Do této kategorie patří souhrnné ukazatele jako např. Tamariho model nebo Kralickův Quicktest. (23)

- **Quick test**

Jak uvádí Sedláček ve své knize Finanční analýza podniku, „*Rychlý test (Quick test), který navrhl v roce 1990 P. Kralicek, poskytuje rychlou možnost, s poměrně velmi dobrou vypovídací schopností „oklasifikovat“ analyzovanou firmu.*“ Quick test zahrnuje 4 základních oblastí – rentabilitu, likviditu, stabilitu a výsledek hospodaření.

Dle Sedláčka (2011) pracuje Quick test s následujícími ukazateli:

- X_1 = vlastní kapitál / celková aktiva
- tento ukazatel vypovídá o tom, jak je podnik schopen pokrýt své potřeby vlastními zdroji
- X_2 = (cizí kapitál – krátkodobý fin. majetek) / bilanční cash flow
- ukazatel vypovídá o tom, za jakou dobu je podnik schopen uhradit své závazky
- X_3 = cash flow / tržby
- X_4 = VH po zdanění + úroky (1 – daňová sazba) / celková aktiva

Tabulka č. 2 – Hodnocení Quick testu (Zdroj: Sedláček Jaroslav – Finanční analýza podniku)

Ukazatel	Výborný (1)	Velmi dobrý (2)	Dobrý (3)	Špatný (4)	Ohrožen insolvencí (5)
X₁	> 30%	> 20%	> 10%	> 0%	Negativní
X₂	< 3 roky	< 5 let	< 12%	> 12 let	> 30 let
X₃	> 10%	> 8%	> 5%	> 0%	Negativní
X₄	> 15%	> 12%	> 8%	> 0%	Negativní

Postup zhodnocení se provede v následujících krocích:

- Každý ukazatel se podle dosaženého výsledku oklasifikuje podle výše uvedené tabulky.
- Výsledná známka je dána jako aritmetický průměr známek z jednotlivých ukazatelů, přičemž se doporučuje počítat i známky samostatně pro finanční stabilitu a výnosovou situaci. (24)

Pokud se podnik pohybuje do hodnoty 3, jedná se o bonitní firmu. V opačné situaci, pokud se firma pohybuje nad touto hranicí, signalizuje to problémy v jejím finančním hospodaření. (23)

2.2.2 Analýza stavových (absolutních) ukazatelů

Při analýze stavových ukazatelů se využívají přímo údaje obsažené v účetních výkazech. Kromě sledování změn absolutní hodnoty ukazatelů v čase se obvykle zjišťují také jejich relativní (procentní) změny, tzv. technika procentního rozboru. (25)

2.2.2.1 Analýza trendů (horizontální analýza)

Se zabývá porovnáním změn položek jednotlivých výkazů v časové posloupnosti. Z těchto změn je možné odvodit i pravděpodobný vývoj příslušných ukazatelů v budoucnosti. (21)

Výpočet dle Knápkové a Pavelkové (2010) je následující:

$$\begin{aligned} \text{Absolutní změna} &= \text{ukazatel}_t - \text{ukazatel}_{t-1} \\ \% \text{ změna} &= (\text{Absolutní změna} \times 100) / \text{ukazatel}_{t-1} \end{aligned}$$

kde: t značí aktuální rok,

$t-1$ značí předcházející rok.

2.2.2.2 Procentní rozbor (vertikální analýza)

Vertikální analýza se zabývá vnitřní strukturou absolutních ukazatelů. Jednotlivé položky účetních výkazů pak vyjádříme jako procentní podíl k jediné zvolené základně položené jako 100%. U rozvahy se může jednat o výši aktiv celkem, či pasiv celkem. U rozboru výkazu zisku a ztráty velikost celkového obratu, tj. výnosy celkem. (21)

2.2.3 Analýza rozdílových ukazatelů

Rozdílové ukazatele slouží k analýze a řízení finanční situace podniku s orientací na jeho likviditu. (13) K nejvýznamnějším rozdílovým ukazatelům můžeme zařadit čistý pracovní kapitál (ČPK), čistý peněžní majetek (ČPM) a čisté pohotové peněžní prostředky (ČPP).

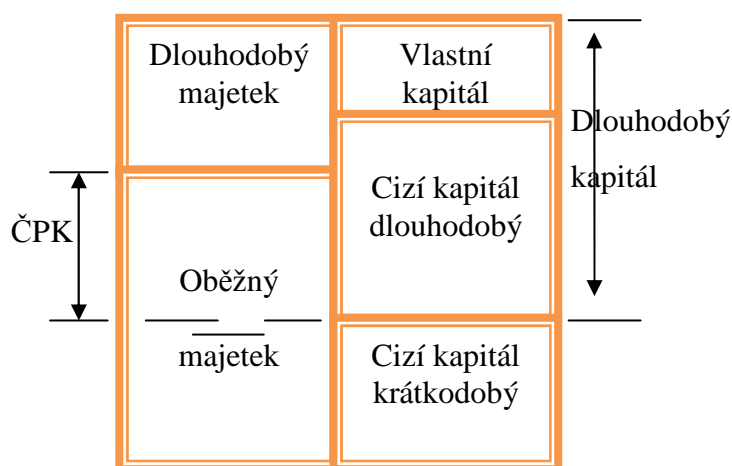
2.2.3.1 Čistý pracovní kapitál (ČPK)

Čistý pracovní kapitál představuje tu část, oběžného majetku, který je financován dlouhodobým kapitálem. (12)

Dle Mrkvičky a Koláře (2006) se čistý pracovní kapitál vypočítá:

$$\text{Čistý pracovní kapitál} = \text{oběžná aktiva} - \text{krátkodobá pasiva}$$

Velikost čistého pracovního kapitálu vypovídá o platební schopnosti podniku. Čím větší je hodnota čistého pracovního kapitálu, tím více by měl být schopen uhradit své finanční závazky. To je ovšem ovlivněno strukturou oběžných aktiv a jejich likviditou. Nabývá-li tento ukazatel záporných hodnot, jedná se o tzv. nekrytý dluh. (21)



Obrázek č. 3 – Čistý pracovní kapitál (Zdroj: Knápková;Pavelková – Finanční analýza)

2.2.3.2 Čistý peněžní majetek

Čistý peněžní majetek představuje určitý kompromis mezi ukazatelem čistého pracovního kapitálu a čistých pohotových prostředků a z oběžného majetku vylučuje zásoby. (25)

Podle Sedláčka (2011) se při výpočtu postupuje:

$$\text{ČPM} = \text{oběžná aktiva} - \text{zásoby} - \text{nelikvidní pohledávky} - \text{krátkodobé závazky}$$

2.2.3.3 Čisté pohotové prostředky (ČPP)

Určují okamžitou likviditu právě splatných krátkodobých závazků, přičemž jsou z výpočtu oproti ČPM vyloučeny pohledávky. (24)

Dle Sedláčka (2001) je výpočet následující:

$$\text{ČPP} = \text{pohotové finanční prostředky} - \text{okamžitě splatné závazky}$$

Pohotové finanční prostředky lze chápat dvěma způsoby:

Zahrneme do peněžních prostředků pouze hotovost a peníze na běžných účtech. Zahrneme hotovost, peníze na běžných účtech, krátkodobé cenné papíry a krátkodobé termínované vklady. (21)

2.2.4 Analýza poměrových ukazatelů

Analýza pomocí poměrových ukazatelů je jednou z nejrozšířenějších a nejoblíbenějších metod. Je to především proto, že umožňují získat rychlou představu o finanční situaci podniku a že vychází z veřejně dostupných informací, které může bez problému získat i externí finanční analytik. Poměrový ukazatel se vypočítá jako poměr jedné nebo několika účetních položek základních účetních výkazů k jiné položce nebo k jejich skupině. (13)

V praxi se používá pouze několik osvědčených ukazatelů roztríděných do skupin podle jednotlivých oblastí hodnocení hospodaření a finančního zdraví podniku. Jsou to zejména ukazatele zadluženosti, likvidity, rentability, aktivity, provozní ukazatele, případně další. (13)

2.2.4.1 Ukazatele likvidity

Ukazatele likvidity odpovídají na to, zda je podnik schopen dostát svým krátkodobým závazkům. Vyjadřují vztah mezi oběžnými aktivy a krátkodobými závazky (běžnými pasivy). (1)

Rozlišujeme tři stupně likvidity:

- *Běžná likvidita – likvidita III. stupně*

Tento ukazatel udává, kolikrát pokrývají oběžná aktiva krátkodobé cizí zdroje podniku. Ukazatel je citlivý na strukturu zásob a jejich realistické ocenění vzhledem k prodejnosti (např. neprodejné zásoby by měli být před výpočtem ukazatele odečteny, protože nepřispívají k likviditě podniku). (13)

Při výpočtu dle Blahy a Jindřichovské (1996) platí:

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

Čím vyšší je hodnota ukazatele, tím je pravděpodobnější zachování platební schopnosti podniku. Pro běžnou likviditu platí, že se doporučené hodnoty ukazatele měli pohybovat v rozmezí 1,5 – 2,5. Příliš vysoká hodnota ukazatele svědčí o zbytečně vysoké hodnotě čistého pracovního kapitálu a drahém financování. (13)

- *Pohotová likvidita – likvidita II. stupně*

Ve snaze odstranit nevýhody u běžné likvidity, vylučuje se z výpočtu u pohotové likvidity zásoby, a v čitateli zůstávají jen peněžní prostředky, krátkodobé CP a krátkodobé pohledávky (očištěné od těžko vymahatelných a pochybných pohledávek). Ty by neoprávněně zlepšovali hodnotu ukazatele. (25)

Výpočet pohotové likvidity dle Sedláčka (2001) je následující:

$$\text{Pohotová likvidita} = \frac{\text{oběžný majetek} - \text{zásoby}}{\text{krátkodobé závazky}}$$

Pro pohotovou likviditu platí, že čítec by měl být stejný jako jmenovatel, teda v poměru 1:1. Pokud by podnik dosahoval tohoto poměru, byl by schopen se vyrovnat se svými závazky, aniž by musel prodat své zásoby. (13)

- *Okamžitá likvidita – likvidita I. stupně*

Okamžitá likvidita vylučuje i pohledávky, čímž omezí nevýhodu pohotové likvidity. Do čitatele se tedy dosazují peníze a jejich ekvivalenty. (25)

Dle Sedláčka (2001) ji můžeme vypočítat:

$$\text{Okamžitá likvidita} = \frac{\text{peněžní prostředky} + \text{ekvivalenty}}{\text{okamžitě splatné závazky}}$$

Ukazatel okamžité likvidity by se měl pohybovat v rozmezí 0,2 -0,5, přičemž vyšší hodnoty ukazatele svědčí o neefektivním využití finančních prostředků. (13)

2.2.4.2 Ukazatele rentability

Rentabilita je měřítko schopnosti dosahovat zisku popř. vytvářet nové zdroje prostřednictvím použití investovaného kapitálu, tj. schopnosti podniku vytvářet nové zdroje. (12). Jsou to ukazatele, kde se do čitatele dosadí nějaká položka odpovídající výsledku hospodaření a do jmenovatele nějaký druh kapitálu, popř. tržby. (23)

Pro finanční analýzu jsou nejdůležitější tři kategorie zisku:

EBIT – zisk před odečtením úroků a daní (v českých podmínkách odpovídá provoznímu výsledku hospodaření).

EAT – zisk po zdanění neboli čistý zisk. Využívá se tam, kde se hodnotí výkonnost firmy.

EBT – zisk před zdaněním. (zisk za běžné období). Používá se při srovnání výkonnosti firem s různým daňovým zatížením. (23)

Mezi nejčastěji používané ukazatele patří:

- *ROA – ukazatel rentability celkového kapitálu*

Ukazatel ROA poměruje zisk s celkovými aktivy investovanými do podnikání bez ohledu na to, zda byly financovány z vlastních, cizích, krátkodobých či dlouhodobých zdrojů. (23)

Podle Růčkové (2008) platí:

$$ROA = \frac{\text{zisk}}{\text{celkový vložený kapitál}}$$

Dosadí – li se do jmenovatele EBIT, potom ukazatel měří ukazatel hrubou produkční sílu aktiv firmy před odpočtem daní a nákladových úroků. Je tedy prospěšný v případě porovnání firem s různým daňovým zatížením a s různým podílem dluhu ve finančních zdrojích. (25).

Jak uvádí Sedláček (2001), někdy se ROA uvádí v této podobě:

$$ROA = \frac{\text{Čistý zisk} + \text{úroky} (1 - \text{sazba daně})}{\text{aktiva}}$$

Při výpočtu dle výše uvedeného vzorce se požaduje, aby ukazatel poměřil vložené prostředky nejen se ziskem, ale také s úroky, které jsou odměnou pro věřitele, za jimi zapůjčený kapitál. (25)

- *ROE – ukazatel rentability vlastního kapitálu*

Ukazatel vyjadřuje výnosnost kapitálu vloženého vlastníky podniku či jeho akcionáři. Jde o ukazatel, s jehož pomocí mohou investoři zjistit, zda je jejich kapitál reprodukován s náležitou intenzitou odpovídající riziku investice. (23)

Dle Mrkvičky a Koláře (2006) se vypočítá:

$$ROE = \frac{\text{zisk po zdanění}}{\text{vlastní kapitál}}$$

V čitateli se obvykle uvádí čistý zisk po zdanění, ve jmenovateli je třeba zvážit, které z fondů je potřeba vypustit (např. fond určený k budoucímu rozdělení zaměstnancům). (24)

Je-li hodnota ukazatele trvale nižší než výnosnost cenných papírů garantovaných státem, je podnik fakticky odsouzen k zániku, neboť investoři nebudou do takovéto

investice vkládat své prostředky. Obecně tedy platí, že by tento ukazatel měl být vyšší, než je úroková míra bezrizikových papírů. (24)

- *ROS – rentabilita tržeb*

Představuje zisk vztažený k tržbám. V čitateli se zahrnuje výsledek hospodaření v různých podobách a ve jmenovateli obsahují tržby, opět různým způsobem upravované podle účelu analýzy. (25)

Obecný vzorec dle Růčkové (2008) pro výpočet je:

$$ROS = \frac{\text{zisk}}{\text{tržby}}$$

Určení jednoznačných hodnot ukazatelů není možné, neboť existují rozdíly mezi jednotlivými odvětvími. Jak Petra Růčková v knize Finanční analýza uvádí, „*Tam, kde stavebnictví bude klást důraz na rentabilitu tržeb, tam obchod bude klást důraz na obrat celkových aktiv. Nicméně lze obecně říci, že čím vyšší je rentabilita tržeb, tím lepší je situace podniku z hlediska produkce.*“

2.2.4.3 Ukazatele zadluženosti

Ukazatele zadluženosti slouží jako indikátory výše rizika, jež podnik nese při daném poměru a struktuře vlastních kapitálů a cizích zdrojů. Je patrné, že čím vyšší zadluženost bude podnik mít, tím vyšší riziko na sebe přebírá, neboť podnik musí splácet své závazky bez ohledu na to, v jaké se nachází finanční situaci. (13)

Mezi základní ukazatele se řadí:

- *Celková zadluženost (ukazatel věřitelského rizika)*

Celková zadluženost patří mezi základní ukazatele, kterým se zpravidla charakterizuje finanční úroveň podniku – věřitelské riziko. Ukazatel udává míru krytí majetku podniku cizími zdroji. (17)

Podle Mrkvičky a Koláře (2006) při výpočtu platí:

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

Doporučené výsledky hodnot ukazatele se pohybuje mezi 30 – 60 %. U posuzování zadluženosti je zapotřebí brát ohled na příslušnost k odvětví a také na schopnost splácet úroky z dluhů plynoucí. (13)

- *Koeficient samofinancování (kvóta vlastního kapitálu)*

Je doplňkový ukazatel k ukazateli věřitelského rizika. Ukazatel vyjadřuje podíl, v jakém jsou aktiva společnosti financována penězi vlastníků. (24)

Dle Sedláčka (2001) platí:

$$\text{kvóta vlastního kapitálu} = \frac{\text{vlatní kapitál}}{\text{celková aktiva}}$$

Mělo by platit, že součet ukazatele věřitelského rizika a koeficientu samofinancování by měl dát přibližně 1. (rozdíl může být způsoben nezapočtením ostatních pasiv do jednoho z ukazatelů). (23)

- *Míra zadluženosti*

Ukazatel poměruje cizí a vlastní kapitál. Ukazatel se podle Konečného (2004) vypočítá následujícím způsobem:

$$\text{Míra zadluženosti} = \frac{\text{cizí zdroje}}{\text{vlastní kapitál}}$$

Čím je vyšší hodnota ukazatele, tím větší je riziko, že podnik nebude schopen dostát svým závazkům splácet dluhy a úroky. Také platí, že čím vyšší je toto riziko, tím vyšší je pak i úroková míra, kterou budou požadovat banky a další věřitelé a to do doby,

kdy už další úvěr neposkytnou. Doporučuje se, aby velikost tohoto ukazatele nepřesáhla hranici 0,70. (14)

- *Úrokové krytí*

Ukazatel podává informace o tom, kolikrát převyšuje zisk placené úroky. Úrokové krytí ukazuje, jak velký je bezpečnostní polštář pro věřitele. (23) Úrokové krytí se dle Konečného (2004) vypočítá podle následujícího vzorce:

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

Pokud je ukazatel roven 1, znamená to, že podnik vytvořil zisk, který je dostatečný pro splácení úroků věřitelům, ale pro stát a především pro vlastníka nezbylo již nic. V odborné literatuře se obvykle uvádí doporučená hodnota ukazatele vyšší než 5. (13).

2.2.4.4 Ukazatele aktivity

S pomocí těchto ukazatelů lze analyzovat vybrané aktivity podniku, zejména pak efektivnost hospodaření s vybranými aktivy. (17) Pokud má totiž firma aktiv více, než je účelné, vznikají přebytečné náklady a naopak, když má firma nedostatek aktiv, tak přichází o možné tržby. (14)

- *Obrat aktiv*

Ukazatel je vyjádřen jako poměr tržeb k celkovému vloženému kapitálu a je součástí klasického pyramidového rozkladu ukazatele rentability vlastního kapitálu. Udává počet obrátek (tj., kolikrát se aktiva obrátí) za určitý časový interval (např. za rok). (25)

Dle Mariniče (2009) se ukazatel vypočítá:

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

Pokud je intenzita využívání aktiv menší než počet obrátek celkových aktiv zjištěný jako oborový průměr, mělo by dojít ke zvýšení tržeb nebo k odprodání některých aktiv. (25)

- *Obrat zásob*

Ukazatel udává, kolikrát do roka je každá položka zásob firmy prodána a znovu uskladněna. Mezi slabou stránku ukazatele patří to, že tržby odrážejí tržní hodnotu, zatímco zásoby se uvádějí v pořizovacích cenách. Tím často dochází k nadhodnocení reálné obrátky. Pro odstranění této slabiny by bylo vhodnější v čitateli použít náklady na prodané zboží. (25)

Výpočet dle Mariniče (2009) je následující:

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

Pokud ukazatel vychází vyšší než oborový průměr, vyplývá z toho, že firma nemá zbytečné nelikvidní zásoby. Naopak při nízkém obratu a vysokém ukazateli likvidity lze vyvozovat to, že má firma zastaralé zásoby, jejichž reálná hodnota je nižší než cena uvedená v účetních výkazech. (24)

- *Doba obratu zásob*

Ukazatel udává, jak dlouho jsou oběžná aktiva vázána ve formě zásob. (23)

Podle Mrkvičky a Koláře (2006) platí:

$$\text{Doba obratu zásob} = \frac{365}{\text{obrat zásob}}$$

Obecně platí, že čím vyšší je obratovost zásob a kratší doba obratu zásob, tím lepší je situace. Pro posouzení ukazatele je velmi důležitý vývoj v časové řadě a také porovnání s konkrétním odvětvím. (13)

- *Doba obratu pohledávek*

Ukazatel vypovídá o tom, za jak dlouho jsou pohledávky v průměru splaceny. (23)

Při výpočtu dle Knápkové a Pavelkové (2010) platí:

$$\text{Doba obratu pohledávek} = \frac{\text{průměrný stav pohledávek}}{\text{tržby}} \times 360$$

Doporučovanou hodnotou je běžná doba splatnosti faktur. Je – li doba obratu pohledávek delší než běžná doba splatnosti faktury, dochází k nedodržování obchodně - úvěrové politiky ze strany obchodních partnerů. (23)

- *Doba obratu závazků*

Průměrná doba obratu závazků vyjadřuje dobu od vzniku závazku až do doby jeho uhrazení. (23)

Výpočet dle Knápkové a Pavelkové (2010) je následující:

$$\text{Doba obratu závazků} = \frac{\text{krátkodobé závazky}}{\text{tržby}} \times 360$$

Obecně je možno konstatovat, že doba obratu závazků by měla být delší než doba obratu pohledávek, aby nebyla narušena finanční rovnováha ve firmě. (23)

2.2.4.5 Provozní (výrobní) ukazatele

Provozní ukazatelé nachází své použití ve vnitřním řízení firmy. Pomáhají manažerům sledovat a analyzovat vývoj základní aktivity firmy. Provozní ukazatele jsou stavěny především na nákladech firmy, jejichž řízení má za následek hospodárné vynakládání jednotlivých druhů nákladů a tím i dosažení vyššího konečného efektu. (25)

- *Mzdová produktivita*

Mzdová produktivita udává, kolik výnosů připadá na 1 Kč vyplacených mezd. (24)
Výpočet podle Sedláčka (2001) je následující:

$$\text{Mzdová produktivita} = \frac{\text{výnosy (bez mimořádných)}}{\text{mzdy}}$$

Při trendové analýze by měl ukazatel vykazovat rostoucí tendenci. (25)

- *Nákladovost výnosů*

Ukazuje zatížení výnosů firmy celkovými náklady. Výpočet dle Sedláčka (2009):

$$\text{Nákladovost výnosů} = \frac{\text{náklady}}{\text{výnosy (bez mimořádných)}}$$

Hodnota tohoto ukazatele by měla klesat. (25)

U všech analýz je důležité hodnotit vše v souvislostech s ohledem na analýzu okolí podniku.

3 Analýza současného stavu

V následující praktické části se práce zaměřuje na zjištění finanční situace podniku, s využitím již výše uvedených postupů a vzorců. Nejdříve dojde k seznámení s podnikem a jeho výrobní strukturou, následně k vytyčení vnějších faktorů ovlivňující podnik a silných a slabých stránek podniku. Práce dále obsahuje výpočty a zhodnocení výsledků vybraných ukazatelů s oborovými hodnotami a v neposlední řadě zhodnocení celkové finanční situace podniku.

3.1 Základní údaje o firmě

V rámci finanční analýzy je zkoumána obchodní firma IRIS s.r.o. (název je smyšlený, neboť analyzovaná firma chtěla zůstat v anonymitě), která sídlí v Olomouckém kraji a zde působí již od roku 1996. V následující tabulce jsou shrnuty všechny základní informace o společnosti:

Obchodní firma:	IRIS
Sídlo společnosti:	Olomoucký kraj
Právní forma:	společnost s ručením omezeným
Základní kapitál:	2 000 000 Kč
Rok vzniku:	1996
Obor působnosti:	nástrojařství
Počet zaměstnanců:	30

Profil společnosti

Společnost je zaměřena na výrobu nářadí, nástrojů, přípravků a speciálních měřidel pro dílce jemné mechaniky, automobilový a elektrotechnický průmysl, či hodinářství.

Společnost se také snaží rozvíjet své služby pro zákazníky, a to hlavně: individuální přístup k zákazníkovi, zpracování konstrukce nářadí, nástrojů, přípravků, poradenské služby, spolupráce při instalaci. Dbá také na záruční a pozáruční servis či opravy nástrojů a nářadí (Zdroj: interní materiály podniku)

Předmět podnikání

- Nástrojařství,
- výroba, opravy a montáž měřidel,
- opravy pracovních strojů,
- výroba strojů a zařízení pro určitá hospodářská odvětví,
- koupě zboží za účelem dalšího prodeje.

Historie společnosti

Podnik IRIS vznikl z dříve fungujícího národního podniku, který se zaměřoval na jemnou a precizní práci hodinářské výroby a později také na výrobu nástrojů pro přesné stříhání. Společnost rozvíjela i výrobu vstřikovacích forem pro termoplasty.

V roce 1993 vznikla v průběhu privatizace nová akciová společnost a poté následoval transfer dalšího hodinářského a jemnomechanického know-how. V roce 1996 zahájila svou činnost společnost IRIS s.r.o., která vznikla restrukturalizací ze zmiňované akciové společnosti. (Zdroj: interní materiály podniku)

Vlastnická struktura a management

Orgány společnosti tvoří dva jednatelé. Ty jsou oprávněni jednat a podepisovat veškeré písemnosti samostatně. Mezi společníky je zastoupena jedna fyzická osoba, s podílem 5%. Zbytek, tj. 95% vlastní jiná právnická osoba.

Počet zaměstnanců

Z následující tabulky lze vidět, jak je na tom podnik s počtem pracovníků a jaké byly celkové osobní náklady v jednotlivých letech. Je patrné, že ve společnosti dochází k neustálému snižování počtu zaměstnanců, což je důsledek neustálého snižování počtu získaných zakázek pro podnik.

Tabulka č. 3 – Struktura a počet zaměstnanců (Zdroj: vlastní zpracování dle interních materiálů podniku)

	2006	2007	2008	2009	2010
Celkem	55	46	47	36	30
Odborní pracovníci	15	13	13	11	11
Dělníci	40	33	34	25	19

3.2 Okolí podniku

Nástrojařství lze zařadit do odvětví přesného strojírenství. Pro výrobu je potřeba vysoce kvalifikovaných zaměstnanců, neboť se jedná o velmi přesnou a pečlivou práci. Na dalších stránkách se práce věnuje právě zhodnocení okolí vybraného podniku.

3.2.1 SLEPTE analýza

V této části budou popsány jednotlivé faktory SLEPTE analýzy tak, jak je uvedeno v teoretické části.

- Sociální faktory – Společnost se nachází v Olomouckém kraji, v menším městě. Umístění je pro výběr nových zaměstnanců špatné, protože v daném oboru je vyučeno malé množství lidí a podmínky pro přijetí splní jen málo z uchazečů. Často se stává, že uchazeč splní podmínky vzdělání, ale je zvyklý pracovat v odlišných řídicích systémech, či na strojích od jiných výrobců a jeho přijetím, by podnik musel vynaložit prostředky na jeho přeškolení. Podnik toto ovšem málo ovlivňuje, neboť v analyzovaných letech docházelo spíše ke snižování počtu zaměstnanců z důvodu šetření. Umístění podniku nemá žádný zásadní význam při výběru dodavatelů a odběratelů. Společnost má zákazníky rozmístěny po celé České Republice, stejně tak i v zahraničí. Co se týče dodavatelů, je většina z nich z blízkého okolí. Nejvíce pochází

z Jihomoravského, Olomouckého nebo Moravsko-Slezského kraje, i u dodavatelů lze ale narazit i na dodavatele ze Slovenska či Rakouska.

- Legislativní faktory – Dochází k neustálým (mnohdy složitým) změnám v oblasti zdaňování v České Republice, které si vyžadují zvýšenou pozornost při vedení účetnictví v podniku. Nejnověji od 01. 01. 2012 došlo k růstu sazeb DPH. Snížená sazba stoupla z 10% na 14% a dále se plánuje i její další zvýšení. Obdobně je na tom i výše základní sazby, která se má v budoucnu také zvýšit ze současných 20%. Co se týče sazby daně z příjmů právnických osob, ta zůstává beze změny ve výši 19%. Nedá se ovšem přímo říci, že v podniku dochází ke zvyšování cen, protože se podnik věnuje kusové a zakázkové výrobě. Stává se, že i když zákazník nepřistoupí na nabízenou výši ceny, je zakázka přijata z důvodu zabezpečení práce pro pracovníky.

K zásadním změnám došlo i v zákoníku práce, např. ve stanovení výši odstupného, v pracovním poměru na dobu určitou či u dohody o provedení práce. Tyto veškeré změny se podniku týkají, neboť podnik z důvodu nadbytečnosti snižuje stavy zaměstnanců a zaměstnává několik osob na DPP. Jedná se především o pracovníky v důchodovém věku, kteří jsou manuálně zruční a pomáhají při výrobě dílů pro speciální výrobu, konkrétně pro letecký průmysl. V případě potřeby poté přecházejí na dohodu o pracovní činnosti.

- Ekonomické faktory – Mezi důležité ekonomické faktory patří nezaměstnanost v Olomouckém kraji, která je dle ČSÚ stanovena na 12,99%. Nezaměstnanost je v kraji sice vysoká, ale jak již bylo uvedeno, podniku to s hledáním nových zaměstnanců moc nepomáhá, neboť je vyžadována vysoká odbornost. Na podnik má vliv také nedávno prodělaná celosvětová hospodářská krize, díky níž došlo ke snížení HDP. Nyní dochází k jeho opětovnému zvyšování. Analyzovaný podnik pocítil hospodářskou krizi velmi výrazně, jelikož je závislý na odběratelích z automobilového průmyslu. Vlivem krize se snížila poptávka po automobilech, a tím pádem došlo i ke snížení poptávky po formách, které podnik vyrábí. V současné době je již situace lepší a dochází opět ke zvyšování poptávky jak po automobilech, tak i po formách, které podnik vyrábí.

Mezi ekonomické faktory patří i např. možnost čerpání dotací např. z EU, které jsou v dnešní době velmi rozšířeny.

- Politické faktory – Dochází k neustálým negativním změnám na české politické scéně, včetně stále propíraných korupčních afér, které se výrazně podílí na nestabilitě politické scény. Dochází k projevům nedůvěry obyvatel vůči vládě i jejich hlavním představitelům. Díky nestabilní situaci a korupčním prostředí také ovlivňuje případné zahraniční investory (v našem případě automobilové společnosti) a podnik tak přichází o potenciální zákazníky.
- Technologické faktory – Společnost využívá k práci nejmodernější stroje a technologie, které jsou sice energeticky náročné, ale usnadňují výrobu jak zaměstnancům, tak poskytují výhody i odběratelům forem, protože mají delší životnost. V podniku dochází ke sledování energetické náročnosti jak v měrných, tak i finančních jednotkách.

Ekologické faktory – Společnost dbá na ochranu životního prostředí. Snaží se minimalizovat množství odpadu a ve svých prostorách třídí použitý odpad. Podnik také poskytuje pravidelné hlášení o tvorbě a likvidaci odpadů.

3.2.2 Porterův model

V této části práce je zpracována Porterova analýza okolí, podle teoretické části jsou zde také rozepsány stručné informace o zákaznících a dodavatelích, s kterými podnik spolupracuje.

Porterův model

- Riziko vstupu potenciálních konkurentů – Riziko vstupu konkurentů je veliké, neboť se podnik věnuje široké působnosti podnikání. Dále k podnikání v oblasti nástrojařství postačí živnostenské oprávnění v oboru zámečnictví, nástrojařství. Pro založení konkurenčního podniku, který bude poskytovat stejné výrobky a služby, je riziko vstupu potenciálních konkurentů podstatně menší. Jsou zde určitá specifika výroby, roli hrají i vysoké vstupní náklady investičního charakteru (stroje, vybavení). Dále je nutná vysoká odborná kvalifikace pracovníků či určité teoretické a praktické znalosti výroby forem pro

plastovstříkování. Z hlediska obchodních vztahů je důležitá i určitá historie firmy.

- Rivalita mezi stávajícími konkurenty – V současné době existuje asi 80 podniků zabývajících se stejným předmětem podnikání. Mezi hlavní konkurenty v Olomouckém kraji patří např. Lutínská nástrojárna spol. s r.o.. Zabývá se výrobou forem pro vstříkování plastů, forem na tlakové lití kovů či tvořením nástrojů na zpracování plechů, ohybových, tahových, střížných a postupových nástrojů. V současné době má podnik 70 zaměstnanců. (18)

Jako dalšího konkurenta lze uvést Mürdter Dvořák nástrojárnu, spol. s r.o.. Společnost má přes 100 zaměstnanců a také širší obor působnosti. Mimo konstrukcí a výrobě vstříkovacích forem se také věnuje lisovnicím, lakovacím a montážnickým pracím. (22)

Rivalita v oboru je střední, na druhou stranu ale podnik spolupracuje s vybraným obdobným podnikem. To např. v případě, že má hodně zakázek a sám na takové množství výroby nestačí. Zde je rivalita velmi malá, neboť spolu v takových situacích spolupracují.

V čem je podnik lepší než výše uvedené konkurenční podniky se nedá se přesně definovat, protože pro zákazníka jsou důležité aspekty - cena, kvalita, termín. Jestliže se při realizaci výroby tyto aspekty a požadavky zákazníka splní včetně servisu (tzn. zkoušení forem, poradenství,...) potom se zákazník vrátí a nehledá jiného dodavatele.

- Smluvní síla odběratelů – Mezi hlavní zákazníky patří především podniky působící v automobilovém či elektrotechnickém odvětví, přičemž je firma zaměřena i na spolupráci se zahraničními podniky v Německu a Rakousku. Důkazem je to, že celých 47 % z celkových obdržených tržeb v roce 2010 je zahraničního původu. Podnik se tedy významně podílí na exportu svých výrobků, přičemž v budoucnu by mohlo dojít k rozšíření výroby či ke vstupu na další zahraniční trhy.

Portfolio zákazníků je široké. Protože je firma vděčná za jakékoliv zakázky, poskytuje své služby nejen velkým podnikům s dlouhodobou spoluprací, ale i podnikatelům, kteří chtějí služeb využít pouze jednorázově. Jedním z nejdůležitějších odběratelů, díky kterým podnik získává vysoké tržby,

je společnost ABC a.s. (společnost není uvedena, protože s tím analyzovaná společnost nesouhlasila), která se zabývá výrobou leteckých technologií. Po té následuje několik velkých zahraničních podniků zabývajících se výrobou elektronických zařízení či automobilových součástek. U těchto významných odběratelů, dochází k tlaku na ceny.

- Smluvní síla dodavatelů – Podnik spolupracuje s několika druhy dodavatelů, které jsou seřazeny podle určitých kritérií. Největší objem dodavatelů se nachází v sekci dodavatelé materiálu, následující dodavatelé nevýrobních služeb, konstrukčních prací, či služeb dopravců. Pro všechny tyto kategorie dodavatelů podnik zpracoval vlastní bodové ohodnocení, ve kterém zohledňuje svou předchozí spokojenost a všeobecně všechny zkušenosti s danou firmou. Dříve podnik pro výrobu forem odebíral převážně surové železo, ale nyní pro zrychlení a zefektivnění výroby odebírá normalizované díly. Z tohoto důvodu došlo poslední dobou k menší obměně hlavních dodavatelů. Protože má podnik několik různorodých dodavatelů, nedochází k velkému tlaku na ceny.
- Hrozba substitučních výrobků – V současnosti se ocel nedá v nástrojařství nahradit, proto není hrozby substitučních výrobků nijak veliká.

3.2.3 Interní analýza

- Strategie - Společnost Iris s.r.o. dbá hlavně na spokojenost zákazníků, a proto rozvíjí své služby pro zákazníky. Tam lze zařadit např. individuální přístup k zákazníkovi, spolupráci při instalaci, záruční či pozáruční servis či opravy nářadí. Podnik se také zaměřuje na široké spektrum zákazníků, proto nabízí nízké ceny forem, aby byly dostupné pro každý podnik. Mezi další cíle podniku lze zařadit i zefektivnění výroby nákupem dalších nových CNC strojů nebo využití dotací a zajištění kvalifikovaného personálu.
- Struktura – Společnost má tři jednatele, z nichž jeden je ředitelem podniku. Společnost má liniovou štábní organizační strukturu. Jelikož se jedná o malou firmu (operující v jedné budově), spadají do jeho kompetence všichni nadřízení pracovníci – viz. schéma č. 2.

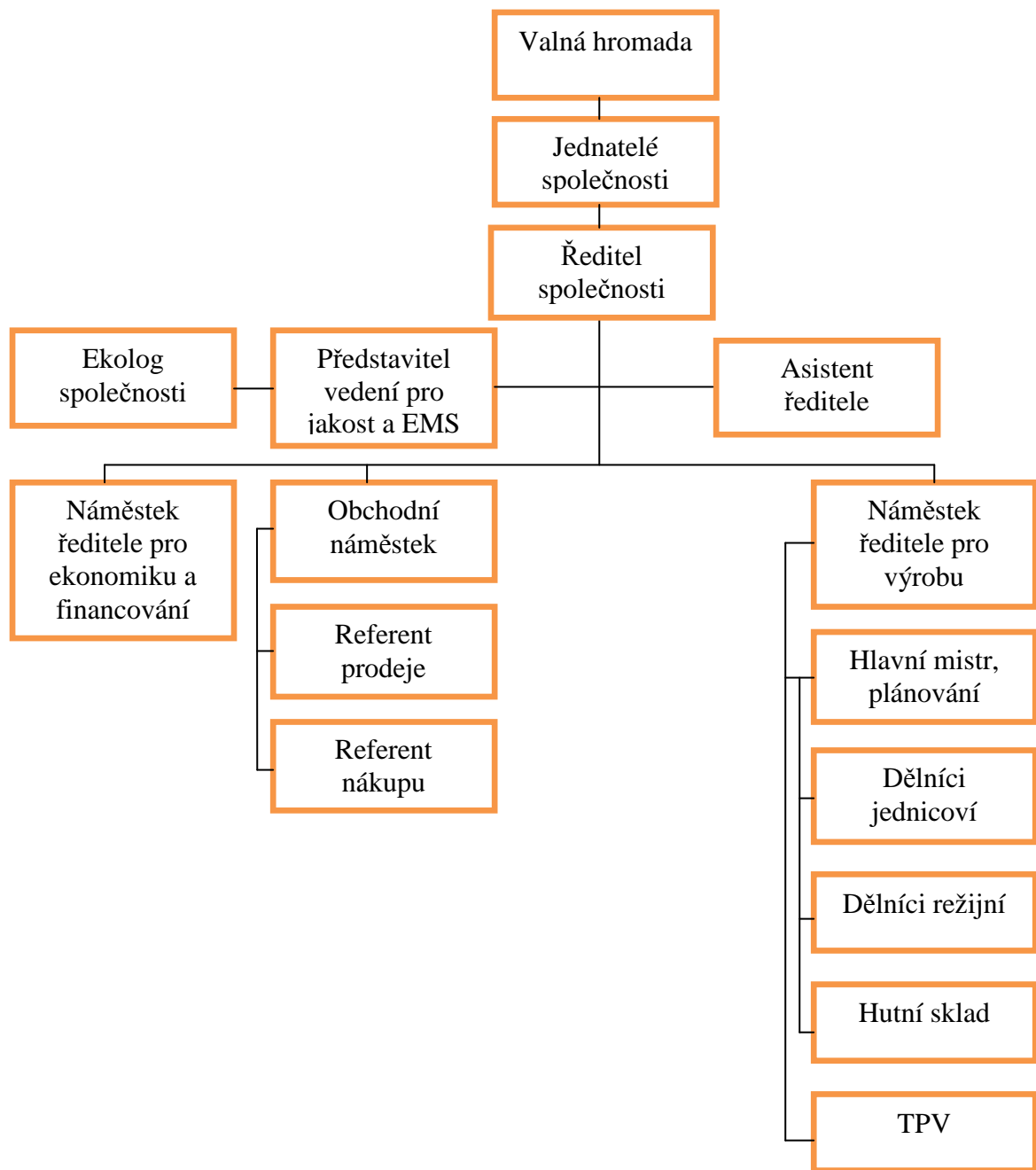


Schéma č. 2 - Organizační struktura společnosti (Zdroj: interní materiály podniku)

- Systemy – V podniku je používán software COMPEKON Přerov, se kterým je podnik spokojený. Software obsahuje všechny potřebné moduly pro chod firmy.
- Styl práce a vedení – Jak lze vyčíst z organizační struktury, všichni nadřízení pracovníci se zodpovídají řediteli společnosti. Pouze náměstek ředitele pro výrobu má ve své působnosti i vedoucího hlavního mistra a oddělení technické

přípravy výroby. Jedná se tedy o autoritativní styl vedení, kdy ředitel deleguje pravomoci na své podřízené.

- Spolupracovníci - Zaměstnanci jsou ve společnosti relativně spokojeni a mají odpovídající mzdové ohodnocení. Při náboru nových zaměstnanců, ale často dochází k tomu, že není mezi uchazeči žádný, který splňuje požadované kvalifikační podmínky. Zvláště mladší zaměstnanci nemají dostatečné zkušenosti s prací na strojích, či u nich převládá laxní přístup k práci a neúcta k cizímu majetku a dochází k častému zničení odlitků v řádech i statisíců Kč, které jsou hrazeny z peněz firmy.
- Schopnosti – Většina nadřízených pracovníků má vysokoškolské vzdělání, přičemž i ostatní zaměstnanci mají odpovídající kvalifikační schopnosti. Nedá se ovšem říci, v čem je analyzovaný podnik lepší či horší. V této oblasti podnikání musí být zaměstnanci vysoce kvalifikovaní, vybavení mají nástrojární přibližně stejné. Je důležité využívat potenciálu jak pracovníků, tak technologického vybavení. Důležitou roli hraje i správné technologické vybavení zakázky tzn, programové vybavení jednotlivých dílčích operací při výrobě.
- Sdílené hodnoty – Společnost se příležitostně věnuje sponzoringu a pro zaměstnance pořádá akce k ukončení kalendářního roku.

3.2.4 SWOT

V následující tabulce jsou uvedeny silné a slabé stránky podniku a také příležitosti a hrozby, s kterými by podnik měl počítat.

Tabulka č. 4 – SWOT analýza podniku (Zdroj: vlastní zpracování)

S	W
Tradiční výroba	Nepřítomnost manažera
Osobní přístup	Laxní přístup zaměstnanců k práci
Rozvoj služeb pro zákazníky	
Silná pozice ředitele podniku	
Relativní spokojenost zaměstnanců	
Vysoké kvalifikační schopnosti zaměstnanců	
Věnování se sponzoringu	
Pořádání akcí pro zaměstnance	

O	T
Dotace z EU	Nestrategické umístění
Nákup nových strojů	Časté úpravy zákonů
Ochrana životního prostředí	Korupční prostředí v ČR
Rozšíření sortimentu výroby	Obtížné hledání pracovníků na určité pozice
Vstup na další zahraniční trhy	Riziko vstupu nových konkurentů
Neexistence substitutů	Tlak na ceny u velkých odběratelů

3.3 Finanční analýza podniku

V této části práce je provedena finanční analýza podniku v letech 2006 až 2010. Jako zdroj informací jsou využity finanční výkazy podniku ve sledovaných letech.

3.3.1 Soustavy ukazatelů

Následující část je věnována zhodnocení soustav ukazatelů, v návaznosti na teoretickou část práce a s cílem určit problematické oblasti, na které se bude dále finanční analýza soustředit podrobněji.

3.3.1.1 Pyramidové soustavy ukazatelů

Pyramidové soustavy ukazatelů za sledované roky 2006 – 2010 jsou k dispozici v příloze práce č. 3.

3.3.1.2 Bankrotní modely

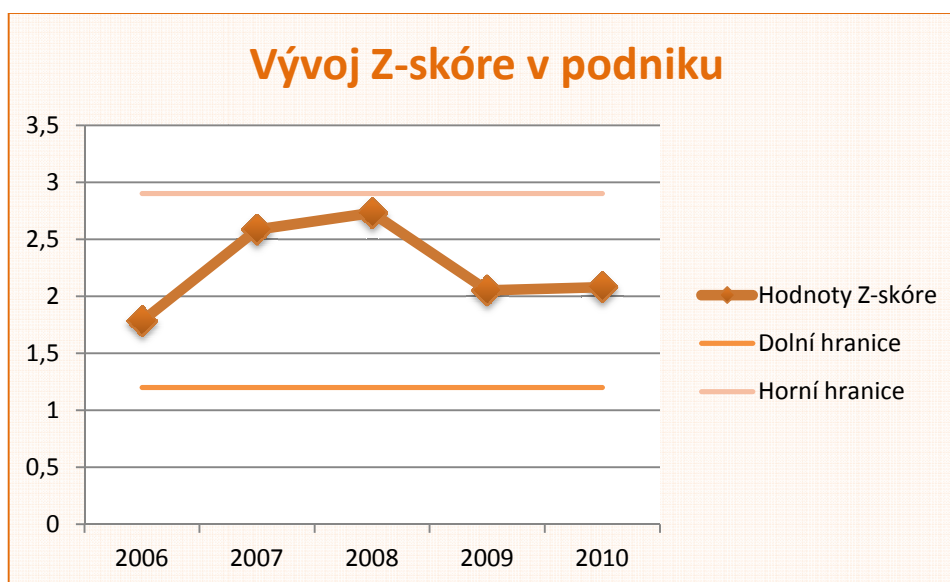
Následující část práce obsahuje informace a výsledky, kterých firma dosahuje v rámci bankrotních modelů.

- *Altmanova formule bankrotu (Z-skóre)*

Pro analyzovaný podnik jsou hodnoty ukazatelů již vynásobené váhovým koeficientem následující:

Tabulka č. 5 – Z-skóre ve sledovaných letech (Zdroj: vlastní zpracování)

	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	Z-skóre
2006	0,108	-0,026	0,024	0,047	1,63	1,78
2007	0,185	0,013	0,173	0,051	2,163	2,59
2008	0,239	0,036	0,215	0,056	2,184	2,73
2009	0,241	-0,023	0,068	0,055	1,71	2,05
2010	0,224	0,031	0,189	0,056	1,581	2,08



Graf č. 1 - Vývoj Z-skóre v letech 2006 - 2010 (Zdroj: vlastní zpracování)

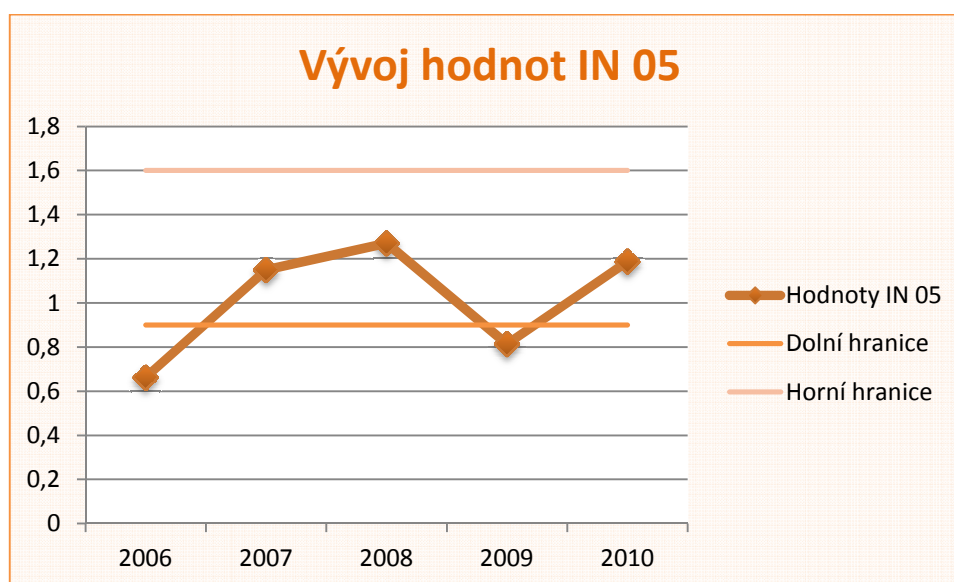
Jak lze vidět z grafu, tak si firma ve sledovaném období nevedla špatně, neboť se nachází v tzv. šedé zóně, tzn., že firma se potýká s určitými problémy, ale není ohrožena bankrotem. Od roku 2009 se hodnoty nacházejí v polovině zóny díky světové hospodářské krizi. Jejím vlivem stagnovala poptávka po nových formách od odběratelů. Nejlepších výsledků dosáhla firma v roce 2008 díky obdrženým vysokým tržbám. Z ukazatelů je zřejmé, že podnik trápí vysoká zadluženost, která se jeví jako nejslabší místo v Altmanově indexu.

- *Index důvěryhodnosti 05*

Pro analyzovaný podnik vychází následující hodnoty:

Tabulka č. 6 – IN05 ve sledovaných letech (Zdroj: vlastní zpracování)

	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	IN05
2006	0,158	0,040	0,031	0,343	0,090	0,662
2007	0,161	0,204	0,220	0,455	0,110	1,150
2008	0,171	0,247	0,274	0,460	0,119	1,271
2009	0,166	0,088	0,087	0,360	0,113	0,814
2010	0,174	0,320	0,241	0,333	0,120	1,188



Graf č. 2 - Vývoj hodnot IN 05 v letech 2006 - 2010 (Zdroj: vlastní zpracování)

V případě zhodnocení podniku prostřednictvím Indexu důvěryhodnosti, dosahuje podnik horších výsledků jako v případě výpočtu pomocí Z-skóre. V letech 2006 a 2009 se hodnoty dostaly pod šedou zónu, tudíž bylo vysoké riziko bankrotu podniku.

Při porovnání obou ukazatelů je zřejmé, že nejlepším rokem lze stanovit rok 2008. V roce 2009 došlo k prudkému poklesu ukazatelů x_2 a x_3 , které signalizují problémy v oblasti ziskovosti, zapříčiněné vlivem hospodářské krize a tudíž malou

poptávkou po formách. V roce 2010 se situace již trochu zlepšila a opět docházelo k jejímu růstu.

3.3.1.3 Bonitní modely

Tato část práce se věnuje zhodnocení celkové situace podniku v rámci bonitních modelů. Jako zástupce bonitních modelů byl vybrán Kralickův rychlý test (Quick test), přičemž je při výpočtu použito již dříve uvedených teoretických východisek. Oklasifikace se provádí dle Sedláčka (2009) – tj. 1 (výborný) až 5 (ohrožen insolvenčí).

- *Quick test*

Tabulka č. 7 - Výpočet ukazatelů Quick testu ve sledovaných letech (Zdroj: vlastní zpracování)

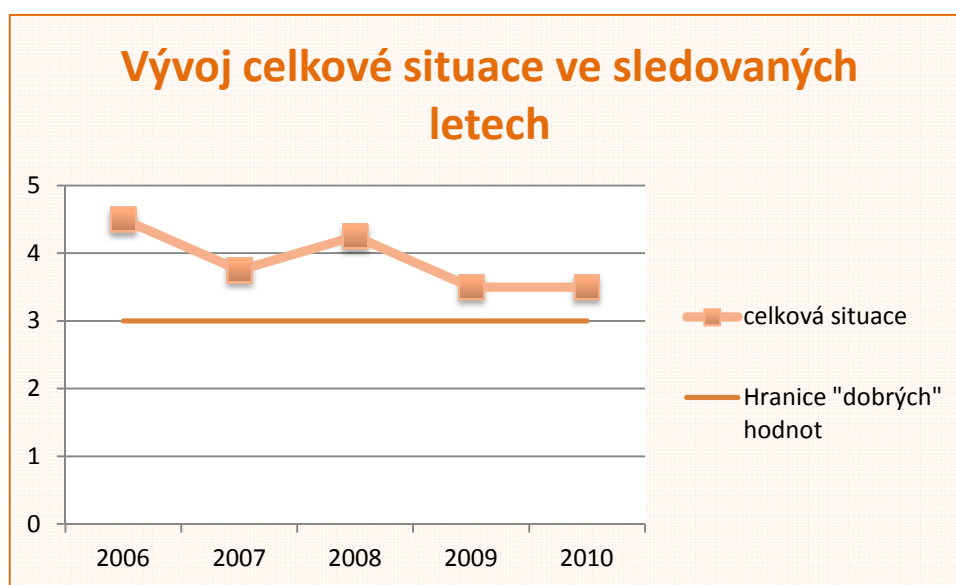
	X₁	X₂	X₃	X₄
2006	16%	-	- 2,3%	-3%
2007	19%	20 let	2,1%	2%
2008	23%	23 let	1,5%	4%
2009	21%	-	- 1,1%	-3%
2010	24%	19 let	2,4%	4%

Tabulka č. 8 – Hodnocení ukazatelů Quick testu ve sledovaných letech a zhodnocení celkové situace (Zdroj: vlastní zpracování)

	X₁	X₂	X₃	X₄	Finanční stabilita	Výnosová situace	Celková situace
2006	3	5	5	5	4	5	4,5
2007	3	4	4	4	3,5	4	3,75
2008	2	5	5	5	3,5	5	4,25
2009	2	4	4	4	3	4	3,5
2010	2	4	4	4	3	4	3,5

Jak je patrné z výše uvedené tabulky, podnik se potýká se značnými problémy a to hlavně v rámci výnosové situace. V letech 2006 a 2009, kdy dosahoval podnik ztráty, jsou hodnoty celkové situace vůbec nejhorší a blíží se až k ohrožení podniku úpadkem. Naopak finanční stabilita dosahuje v posledních dvou letech dobrých výsledků, díky snižující se zadluženosti. Negativním jevem se zdá být ta skutečnost, že pokud dojde k vyřazení ztrátových let 2006 a 2009, nedochází u ukazatelů x_2 , x_3 a x_4 vůbec k žádnému zlepšení, ale stagnují na úrovni 4, tj. špatný výsledek.

Jak lze vidět z níže uvedeného grafu, podnik nevykazuje úspěšnost ani v jednom sledovaném roce. Nejlepší dosažené hodnocení celkové situace je na úrovni známky 3,5 tj. ani dobré, ani špatné, zkrátka průměrné. Nejhorší situace je, jak již bylo poukázáno ve ztrátových letech 2006 a 2009. Provedený Quick test o podniku vypovídá, že má problémy s hrazením svých závazků a s nízkou rentabilitou celkového kapitálu. Naopak také dokumentuje snižující se zadluženosti podniku.



Graf č. 3 - Kralickův rychlý test - vývoj celkové situace v letech 2006 - 2010 (Zdroj: vlastní zpracování)

Z analýzy soustav ukazatelů vplynuly pro podnik problémy s vysokou zadlužeností, kterou odhalil Altmanův model. Index důvěryhodnosti nastínil problémy se ziskovostí a Kralickův rychlý test problémy s hrazením svých závazků a také s rentabilitou. Tyto problematické oblasti budou podrobně zanalyzovány v další části prac

3.3.2 Analýza stavových (absolutních) ukazatelů

V následující kapitole je provedena horizontální a vertikální analýza rozvahy a výkazu zisku a ztrát, i s doplněným komentářem k situaci podniku. Vzhledem k obsáhlosti jsou popsány pouze vybrané položky.

3.3.2.1 Horizontální analýza

V následující části práci je provedena horizontální analýza aktiv a pasiv, tak, jak je popsáno v teoretické části.

Horizontální analýza aktiv

Tabulka č. 9 – Horizontální analýza vybraných aktiv (Zdroj: vlastní zpracování)

	2006/2007		2007/2008		2008/2009		2009/2010	
	tis Kč	%	tis Kč	%	tis Kč	%	tis Kč	%
Aktiva celkem	-1 393	-6,42	-667	-3,29	-186	-0,95	767	3,94
DHM	-3 278	-83,25	-410	-62,22	-209	-83,94	-37	-92,5
Oběžná aktiva	1 932	11,02	-379	-1,95	108	0,57	889	4,63
Zásoby	2 083	16,85	-504	-3,49	327	2,35	-488	-3,42
Krátkodobé pohledávky	-272	-5,54	-43	-0,93	132	2,87	1 149	24,31
Krátkodobý fin. majetek	121	46,54	168	44,09	-351	-63,93	228	115,15

- Aktiva celkem

Jak lze vidět z grafu č. 1, od roku 2006 postupně docházelo ke snížení celkových aktiv firmy z důvodu postupného odprodeje dlouhodobého hmotného majetku. Největší položku ve výši 3 mi. Kč tvořila kotelna, která byla prodána v roce 2007. V roce 2010 došlo opět ke zvýšení o 767 000 Kč (tj. 3,94%) oproti roku 2009. To bylo dáno hlavně výrazným růstem krátkodobých pohledávek z obchodních vztahů a také krátkodobého finančního majetku, konkrétně na účtech v bankách.

- Dlouhodobý majetek

Co se týče dlouhodobého majetku firmy, tak ten neustále ve sledovaném období klesal. Z celkového počtu 3 937 000 Kč, jehož hodnotu dlouhodobého majetku měla firma v roce 2006, v roce 2010 jeho hodnota činila pouze 3 000 Kč. Hlavním důvodem bylo to, že v roce 2007 odprodal podnik nedokončený dlouhodobý hmotný majetek, který byl tvořen kotelnou, v ceně 3 127 000 Kč. Jak již bylo uvedeno, v roce 2010 vlastnil podnik dlouhodobý majetek, konkrétně samostatné movité věci ve výši pouze 3 000 Kč. Podnik si od roku 2007 výrobní halu pouze pronajímá a stroje a zařízení financuje prostřednictvím leasingu. Po splacení leasingu přechází majetek v ceně odkupu tj. většinou v hodnotě 1 000 Kč do operativní evidence firmy.

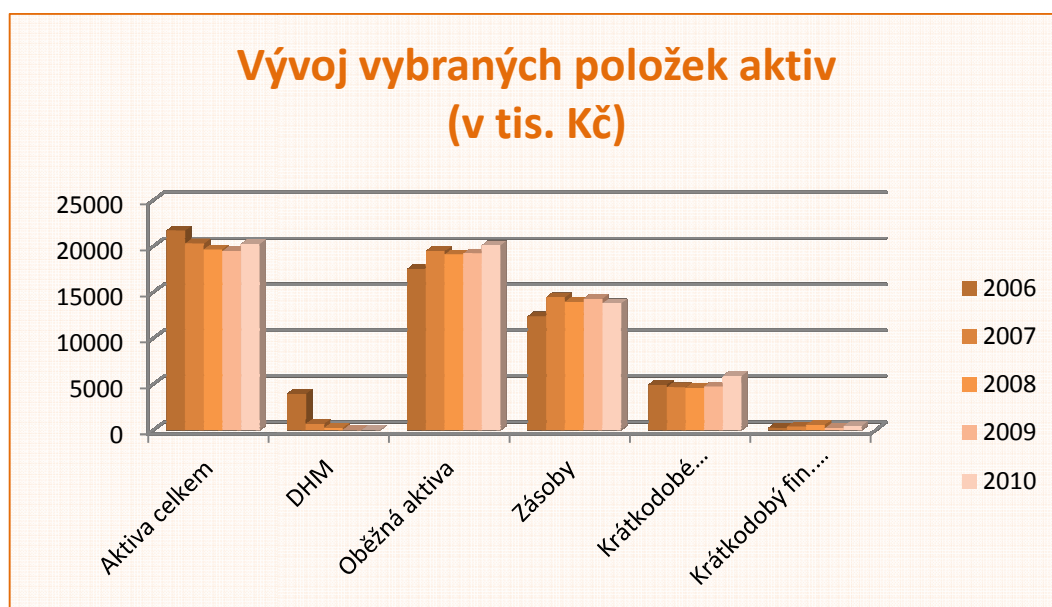
- Oběžný majetek

Výše oběžného majetku v podniku během let průběžně rostla. Jedinou výjimkou byl rok 2007, kdy hodnota oběžného majetku klesla o 379 000 Kč (1,95%), oproti roku 2006. Růst oběžného majetku byl zapříčiněn rostoucí tendencí krátkodobých pohledávek, nejvýrazněji krátkodobých pohledávek z obchodních vztahů. Zde došlo k nárůstu o 1 621 000 Kč oproti roku 2009, což činí přes 42,37% a to díky špatné platební morálce odběratelů.

- Zásoby

Ve struktuře zásob má podnik pouze dvě položky. Jedná se o materiál a nedokončenou výrobu a polotovary. Hlavní položkou zásob tvoří zásoby nedokončené výroby. Protože výrobní proces při zakázkové výrobě forem pro plastovstříkování trvá minimálně 4 měsíce od přijetí zakázky, celou dobu až do ukončení realizace, se tyto zakázky tedy sledují v nedokončené výrobě. Hotovou výrobu podnik neeviduje, neboť jsou hotové výrobky ihned předávány odběratelům. Výše nedokončené výroby měla během sledovaných let kolísavý charakter, z čehož plyne, že i u celkových zásob hodnoty kolísaly. Kolísání ovšem nebylo způsobeno souvislostí s kolísáním tržeb, protože ty měli od roku 2008 klesající tendenci. Jedná se tedy s nejvyšší pravděpodobností o okamžitou hodnotu. Důvodem kolísání je to, že mezi hlavní zákazníky podniku patří firmy automobilového průmyslu. Ty mají velmi vysoké nároky

na formy, a proto také v průběhu realizace formy pravidelně reagují na změny, tím se rovněž prodlužuje doba ukončení a datum fakturace. Nejvyšší hodnotu zásob podnik dosáhl v roce 2007 v celkové hodnotě 14 433 000 Kč, druhou nejvyšší pak v roce 2009. Pouze v těchto dvou letech se hodnota zásob vyšplhala přes hodnotu 14 milionů korun, přičemž v roce 2010 následuje pokles o 488 000 Kč, tj. 3,42% oproti roku 2009, neboť pravděpodobně došlo k předání již zhotovených forem.



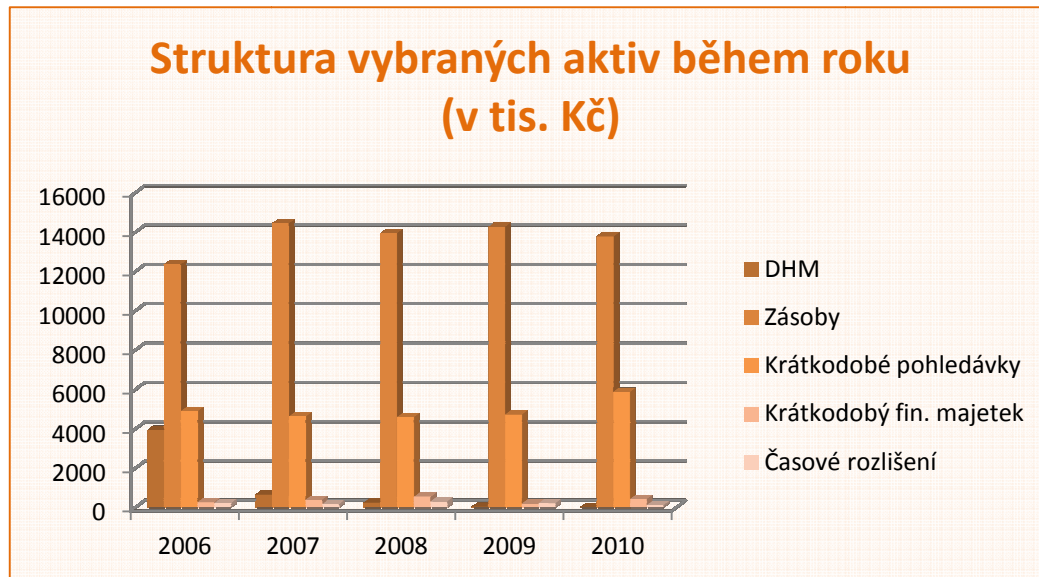
Graf. č. 4 – Vývoj vybraných položek aktiv (Zdroj: vlastní zpracování)

- **Krátkodobé pohledávky**

Výše krátkodobých pohledávek od roku 2006 klesala, ovšem ke zlomu došlo v roce 2008. Od tohoto roku došlo k jejich růstu, vlivem zhoršené platební morálky převážně německých firem. Výše pohledávek také reaguje na celkovou výši výkonů a obrát společnosti. Největší zastoupení zde měly dvě skupiny pohledávek a to pohledávky z obchodních vztahů a krátkodobé poskytnuté zálohy. V roce 2009 došlo k růstu o 132 000 Kč, tj. 2,87% oproti roku 2008, v roce 2010 o dalších 1 149 000 Kč, tj. 24,3% oproti minulému roku. Nutno dodat, že společnost pravidelně sleduje a monitoruje splatnost pohledávek. Všechny tyto pohledávky jsou vymáhané, v případě jejich neuhrazení se uzavírají dohody splátek za účasti advokáta společnosti.

- Krátkodobý finanční majetek

Krátkodobý finanční majetek od roku 2006 rostl, ovšem následoval hluboký propad v roce 2009 o 351 000 Kč, což činí 63,96%. Je to dáno hlavně smluvními platebními podmínkami s odběrateli, díky kterým podnik obdrží pouze 30% finančních prostředků z celkové požadované sumy. Dalších 30% podnik získá po odevzdání prvních forem zákazníkovi a zbytek 40% obdrží až po celkovém schválení forem. Tato etapa může ovšem trvat 6 až 12 měsíců, vzhledem k úpravám dle potřeb zákazníka. Také není jisté, že zákazník poslední zálohu zaplatí dle doby splatnosti na faktuře, která je stanovena na 30 dní. Automobilový průmysl má všeobecně vůči nástrojárnám špatnou platební morálku a platby se snaží oddálit různými změnami, či výtkami vůči kvalitě. Lze říci, že vývoj krátkodobého finančního majetku odpovídá vývoji krátkodobých pohledávek z obchodních vztahů. Výjimkou byl rok 2010, kdy došlo ke zvýšení krátkodobého finančního majetku o 231 000 Kč oproti roku 2009, a to zvýšením peněz na bankovních účtech díky kontokorentnímu úvěru, který podnik čerpal na krytí běžných provozních nákladů.



Graf č. 5 – Struktura vybraných aktiv (Zdroj: vlastní zpracování)

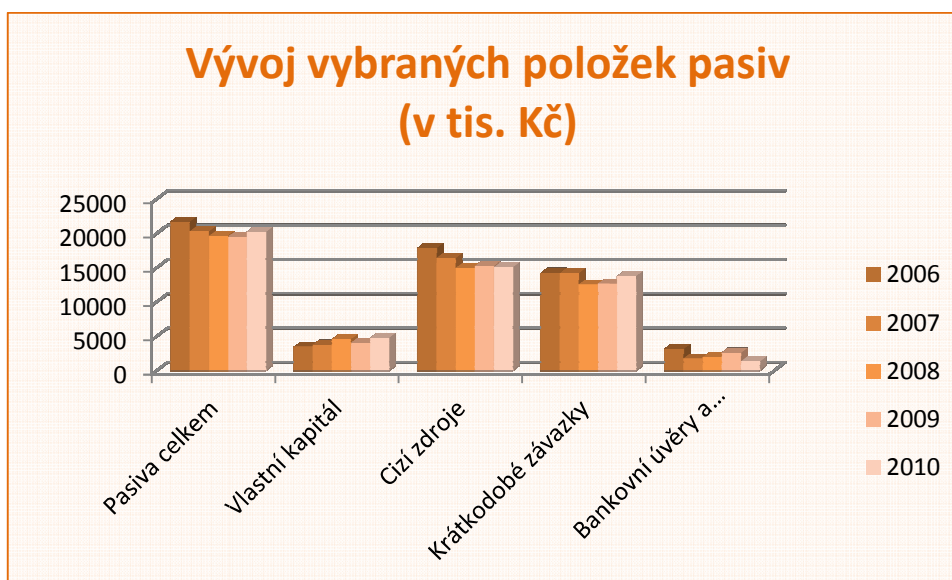
Protože se jedná o strojírenský podnik, nejvyšší zastoupení ve struktuře aktiv mají zásoby, přičemž nejvyšší hodnoty vůbec, dosahovaly v roce 2007. Druhé místo zaujímají krátkodobé pohledávky, které dosahovaly maxima v roce 2010. Jak již bylo

vysvětleno, podnik si výrobní prostory pouze pronajímá. Z tohoto důvodu je hodnota dlouhodobého majetku tak nízká, i když se jedná o výrobní podnik, který by měl mít ve srovnání s oborem v dlouhodobém majetku vloženu značně vysokou částku.

Horizontální analýza pasiv

Tabulka č. 10 – Horizontální analýza vybraných pasiv (Zdroj: vlastní zpracování)

	2006/2007		2007/2008		2008/2009		2009/2010	
	tis Kč	%	tis Kč	%	tis Kč	%	tis Kč	%
Pasiva celkem	-1 393	-6,42	-667	-3,29	-186	-0,95	767	3,94
Vlastní kapitál	293	8,45	812	21,58	-543	-11,87	734	18,21
Cizí zdroje	-1 457	-8,14	-1 505	-9,16	309	2,07	-155	-1,02
Krátkodobé závazky	-43	-0,3	-1 689	-11,88	122	0,97	1 105	8,74
Bankovní úvěry a výpomoci	-1 414	-44,79	184	10,56	666	34,56	-1 260	-48,59



Graf č. 6 – Vývoj vybraných položek pasiv (Zdroj: vlastní zpracování)

- Pasiva celkem

Jak je patrné, z grafu č. 6, celková výše pasiv v podniku od roku 2006 měla klesající tendenci. Zlom nastal v roce 2010, kdy došlo opět ke zvýšení a to o 767 000 Kč, tj. 3,94% a to hlavně zvýšením vlastního kapitálu. Růst byl konkrétně způsoben kladnou výší výsledku hospodaření za běžné účetní období, oproti loňskému roku, kdy podnik vygeneroval ztrátu.

- Vlastní kapitál

Výše vlastního kapitálu do roku 2008 rostla, poté následoval pokles o 543 000 Kč, tj. 11,87% v roce 2009. V roce 2010 se hodnota opět zvýšila o 734 000 Kč a to na celkovou částku 4 765 000 Kč. Jelikož se výše základního kapitálu po celé sledované období neměnila, při kolísavosti hrál největší roli výsledek hospodaření běžného účetního období. Ten se v podniku nerozděluje, ale nechává se ve společnosti, kde působí jako finanční polštář, pro případ neúspěšných let. Během sledovaných let byl nerozdělený zisk minulých let použit na úhradu ztráty v letech 2006 i 2009.

- Cizí zdroje

Velikost cizích zdrojů měla klesající tendenci. Jedinou výjimkou byl rok 2009, kdy výše cizích zdrojů oproti loňskému roku vzrostla o 309 000 Kč, čili 2,07%. To bylo způsobeno hlavně zvýšením přijatých krátkodobých záloh a také nárůstem bankovních úvěrů, protože byl podnik nucen si vzít kontokorentní úvěr na krytí provozních nákladů, vzhledem k výše popsaným platebním podmínkám a platební morálce odběratelů.

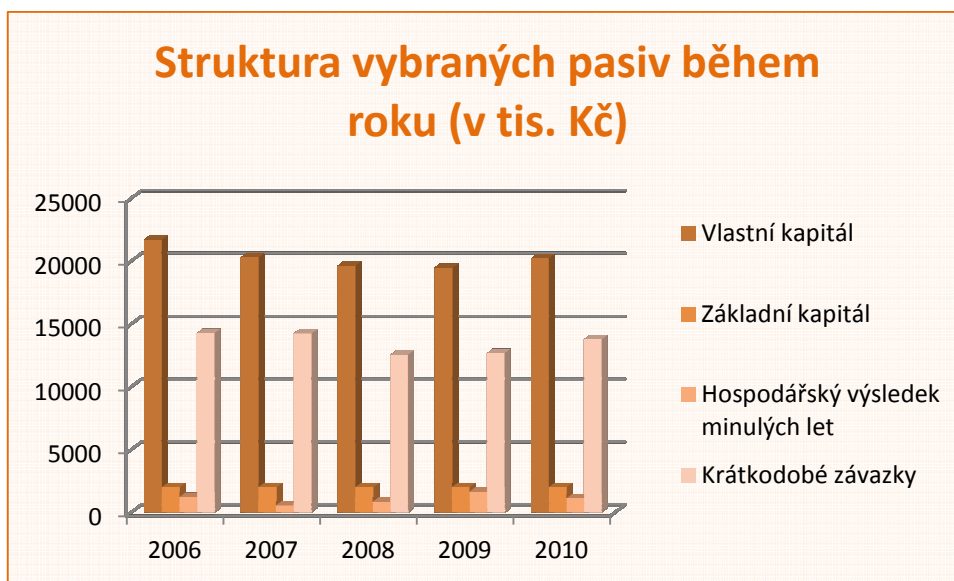
- Krátkodobé závazky

Největší část krátkodobých závazků tvoří závazky z obchodních vztahů, na druhém místě jsou pak krátkodobé přijaté zálohy od odběratelů. Tyto dvě skupiny měly na výši krátkodobých závazků největší vliv. Jak lze vidět z grafu, během let 2006 a 2007 výše krátkodobých závazků klesala, přičemž od roku 2008 došlo k jejich růstu, vlivem nedostatku finančních prostředků. Konkrétně se jedná o růst 122 000 Kč čili 0,97%. V posledním sledovaném roce došlo ještě k většímu zvýšení a to o 1 105 000 Kč (8,74%), neboť díky stanoveným platebním podmínkám, které má podnik sjednané s odběrateli, není podnik schopen splácet došlé faktury, jejichž běžná splatnost je

stanovena na 30 dní. Dodavatelé sice podniku vycházejí vstříc, smluvních podmínek jako u odběratelů, ale společnost nemá šanci dosáhnout.

- Bankovní úvěry a výpomoci

Nejvyšší hodnotu bankovních úvěrů podnik zaznamenal v roce 2006, kdy si podnik vzal kontokorentní úvěr ve výši 3 500 000 Kč na profinancování ostatních provozních nákladů – energie, režijní náklady, leasingy, osobní náklady, apod.. V letech 2007 až 2009 má výše bankovních úvěrů rostoucí tendenci, přičemž v roce 2010 zase došlo ke snížení výše úvěru na zhruba 1 milion Kč. To bylo zapříčiněno ne, z důvodu nepotřebnosti financí, ale z důvodu neschopnosti společnosti dozaručit limit úvěru. Společnost je v nájmu, nemá vlastní budovu a majitelé měli sídla v lokalitách pro banku rizikových. V současné době společnost ručí za úvěr veškerými pohledávkami se splatností do 30 ti dnů.



Graf č. 7 – Struktura vybraných pasiv během roku (Zdroj: vlastní zpracování)

Horizontální analýza výkazu zisku a ztráty

Tabulka č. 11 – Horizontální analýza VZZ (Zdroj: vlastní zpracování)

	2006/2007		2007/2008		2008/2009		2009/2010	
	tis Kč	%	tis Kč	%	tis Kč	%	tis Kč	%
Obchodní marže	-171	-60	714	626,36	-237	-28,62	-46	-7,78
Výkony	6 039	18,16	-1 111	-2,83	-9 444	-24,73	221	0,77
Přidaná hodnota	2 050	13,69	1 387	8,15	-5 071	-27,54	-32	-0,24
Provozní VH	959	570,83	230	20,41	-931	-68,61	803	188,5
Finanční VH	-145	-21,39	281	34,14	-181	-33,39	246	34,02
VH za běžnou činnost	789	154,71	522	187,10	-1 098	-137,08	988	332,66
VH za účetní období	972	148,40	518	163,41	-1 368	-163,83	1 272	238,65

- **Obchodní marže**

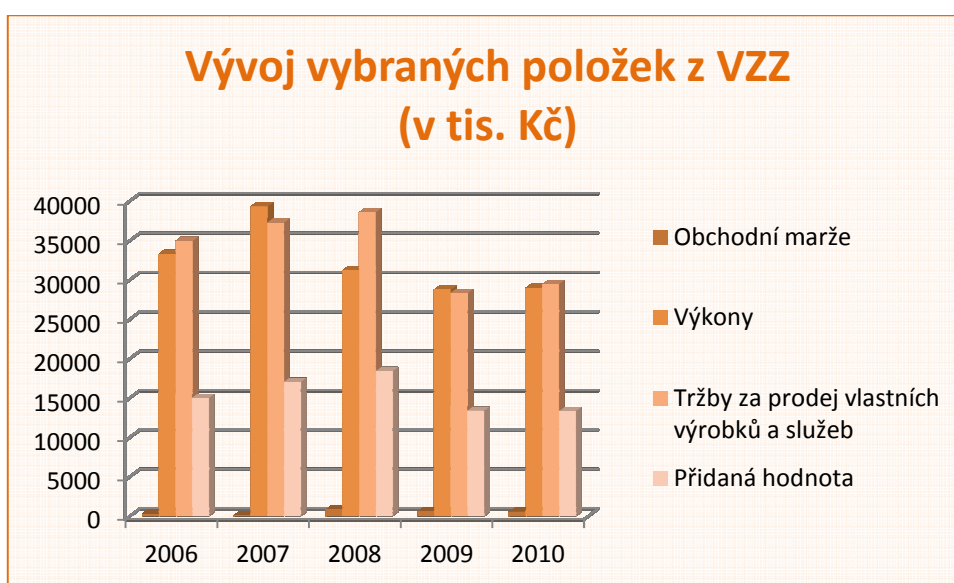
Výše obchodní marže ve sledovaném období postupně klesala. Jedinou výjimkou byl rok 2008, ve kterém došlo k jejímu rapidnímu růstu o 714 000 Kč, tedy o 626% oproti roku 2007. Způsobeno to bylo skokovým nárůstem tržeb za prodané zboží (o 587%), kterých bylo dosaženo získáním velice lukrativní zakázky v Německu a také relativně nízkými náklady. Díky obrovské zakázce musel podnik využít služeb konkurentů a nechal si formy sám vyrobit, ty následně prodal do Německa a inkasoval vysoké tržby za prodej zboží.

- **Výkony**

Hodnota výkonů měla v podniku kolísavý charakter. V prvních letech došlo k jejich nárůstu, přičemž maxima dosáhly v roce 2007. Od té doby dochází k mírnému poklesu, který zapříčinila hospodářská krize. Ta se nejvíce projevila v automobilovém průmyslu – pro společnost v nejdůležitějším odvětví a stagnovala poptávka po nových formách. Vzhledem k finančním potížím odběratelů, se někteří z nich snažili krátkodobě

ušetřit a obrátili se na asijský trh, který se jim jevil jako lukrativní. Naštěstí pro firmu se vrátili z důvodu nízké kvality opět do Evropy a tudíž i k analyzované firmě. Z tohoto důvodu v roce 2010 začala výše výkonů opět růst a to o 221 000 Kč, čili 0,77% oproti roku 2009 díky zvýšení tržeb za prodej vlastních výrobků a služeb.

Tato krátkodobá situace však pro firmu měla jeden poměrně nepříjemný důsledek a to velký tlak na snížení ceny forem. V podstatě se společnost snaží přizpůsobit cenou zákazníkovi, aby danou zakázku získali, a potom se dělá vše pro to, aby cena „vyšla“. Proto společnost hledá levnější dodavatele materiálů, zvyšuje produktivitu práce, používá progresivních technologií apod.



Graf č. 8 – Vývoj vybraných položek z výkazu zisku a ztráty (Zdroj: vlastní zpracování)

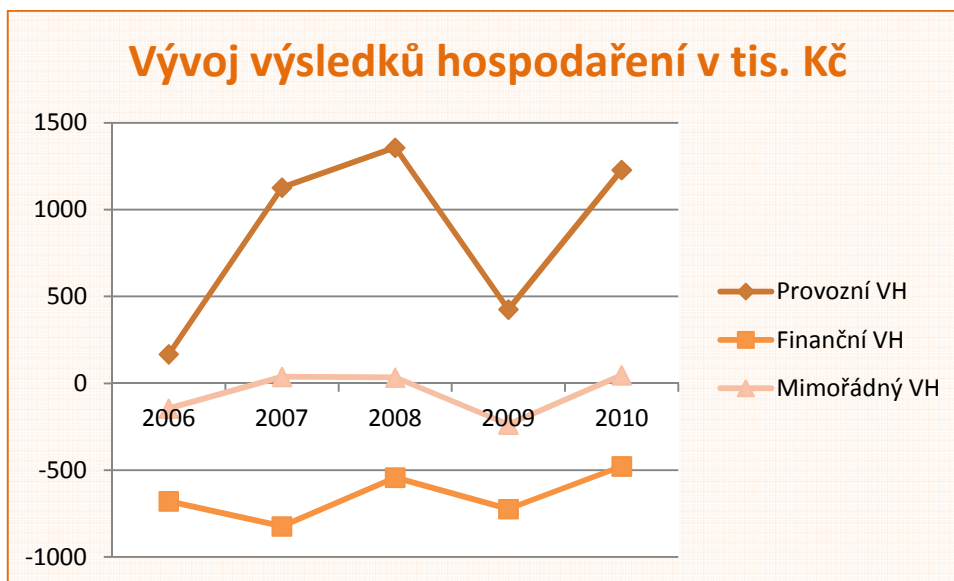
- Přidaná hodnota

Výše přidané hodnoty v prvních třech letech rostla díky vysoké výši tržeb za vlastní výrobky a služby, od roku 2009 ale dochází k jejímu poklesu a to opět vlivem hospodářské krize, neboť se snížila poptávka a tím pádem i celkový objem tržeb.

- Provozní výsledek hospodaření

Jak lze vidět z níže uvedeného grafu, provozní VH měl od roku 2006 vzrůstající tendenci. Extrémní nárůst byl zjištěn v roce 2007, což bylo dáno postupným zvyšováním tržeb z prodaných výrobků, ale hlavně vysokými tržbami z prodeje dlouhodobého majetku, neboť podnik prodal svoji kotelnu. Svého maxima dosahoval

provozní výsledek hospodaření v roce 2008, kdy měl hodnotu 1 357 000 Kč a to díky vysokým tržbám z již zmiňované zakázky v Německu. K hlubokému propadu na pouhých 426 000 Kč došlo v roce 2009 díky krizi k poklesu o celých 931 000 Kč (neboli 68,61%). V roce 2010 se situace opět zlepšila a došlo opět k vzrůstu provozního VH o 188% na částku 1 229 000 Kč, díky opět vzrůstající poptávce a tím pádem i větším objemem tržeb.



Graf. č. 9 – Vývoj výsledků hospodaření v čase (Zdroj: vlastní zpracování)

- **Finanční výsledek hospodaření**

Podnik dosahuje ztrátový finanční výsledek hospodaření po celé sledované období. Je to způsobeno tím, že podnik platí úrokové náklady za poskytnutý úvěr. Nejvyšší položku tvoří ale ostatní finanční náklady, jako jsou poplatky za vedení účtu, či další poplatky bance, za poskytnutí kontokorentního úvěru. Výše finančních výnosů je pouze nepatrná.

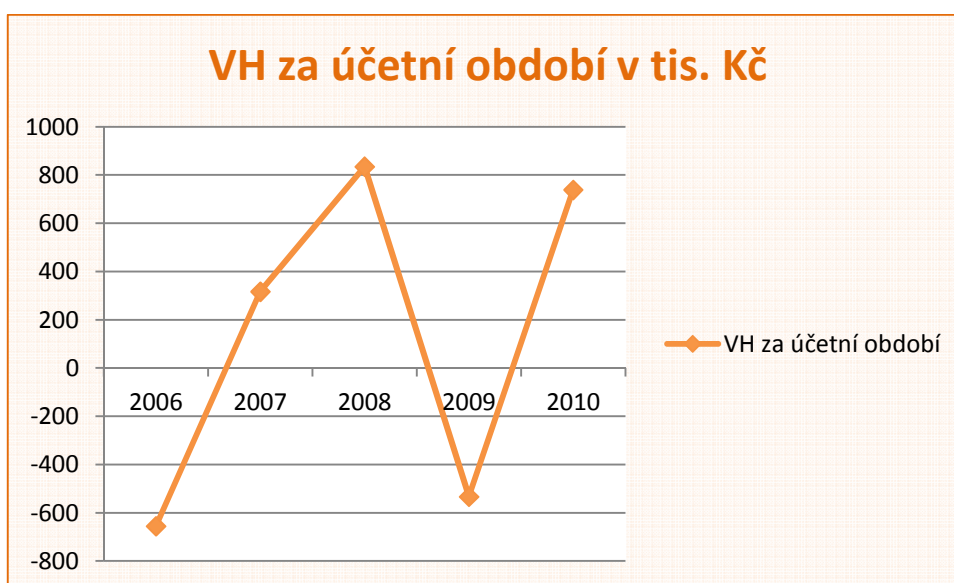
- **Mimořádný výsledek hospodaření**

Výrazného mimořádného výsledku hospodaření dosáhl podnik v roce 2006 a 2009. Podnik negativně ovlivnily vynaložené náklady na odstupné. To bylo vyplaceno zaměstnancům, kteří byli propuštěni na základě reorganizace firmy, v důsledku nedostatku práce. Snížení stavu pracovníků je velmi výrazné. V roce 2006 podnik

zaměstnával celkem 55 zaměstnanců, oproti tomu v roce 2010 jich v podniku pracovalo pouze 30.

- Výsledek hospodaření za účetní období

Z níže uvedeného grafu je jasně patrné, že podnik byl ve ztrátě v letech 2006 a 2009. V roce 2006 bylo dosaženo nízkého provozního výsledku hospodaření (168 000 Kč), proto po přičtení VH z finanční činnosti a mimořádného VH, které dosahovali záporné hodnoty, byl i VH za účetní období záporný. V mimořádném VH byly zahrnuty již zmíněné náklady na odstupné propuštěných zaměstnanců. V roce 2007 byl VH podniku 342 000 Kč, což bylo o 997 000 Kč více jak v minulém roce, díky odprodání dlouhodobému majetku. Další růst o 507 000 následoval v roce 2008, kdy dosahoval VH za účetní období svého maxima v hodnotě 849 000 Kč. V roce 2009 se opakovala situace z roku 2006, kdy provozní VH nestačil ani na pokrytí ostatních finančních nákladů.



Graf č. 10 – Vývoj výsledku hospodaření za účetní období (Zdroj: vlastní zpracování)

3.3.2.2 Vertikální analýza

V následující části je provedena vertikální analýza rozvahy a výkazu zisku a ztráty.

Vertikální analýza aktiv

Tabulka č. 12 – Vertikální analýza vybraných aktiv (Zdroj: vlastní zpracování)

Procenta	2006	2007	2008	2009	2010
Aktiva celkem	100	100	100	100	100
DHM	18,15	3,25	1,27	0,21	0,01
Oběžná aktiva	99,36	98,7	97,22	98,7	99,36
Zásoby	56,99	71,16	71,01	73,37	68,17
Krátkodobé pohledávky	22,64	22,85	23,41	24,31	29,07
Krátkodobý finanční majetek	1,2	1,88	2,8	1,02	2,11

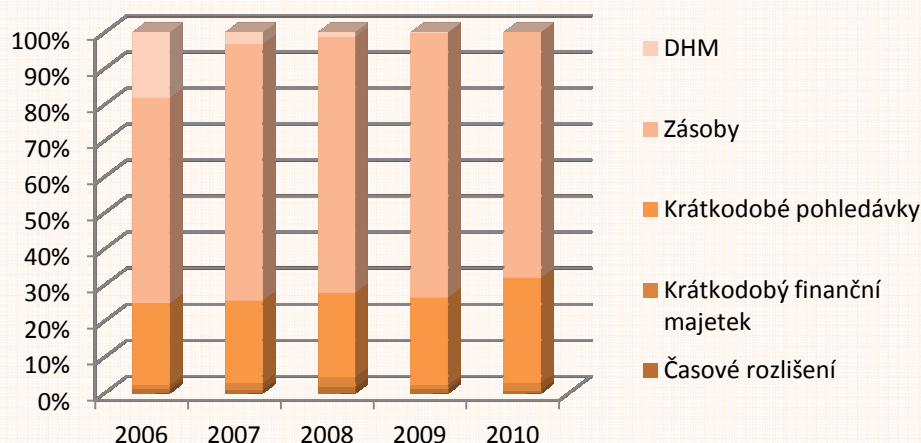
Jak lze vidět z grafu, v podniku rostl od roku 2006 podíl oběžného majetku. Zatímco v roce 2006 tvořil oběžný majetek 80,82%, v roce 2010 to bylo už celých 99,36%. To bylo způsobeno hlavně zvýšením objemu krátkodobého finančního majetku a také krátkodobých pohledávek.

Zatímco objem oběžného majetku rostl, dlouhodobý majetek v podniku se z původních 18,15% v roce 2006, snížil na pouhých 0,01% v posledním sledovaném roce. Toho bylo docíleno odprodáním dlouhodobého majetku.

Další výraznou změnu prodělala skupina krátkodobých pohledávek, kde k největšímu vzrůstu došlo u pohledávek z obchodních vztahů a to z 19,6 % v roce 2009 až na 28,95% v roce 2010 vlivem špatné platební morálky odběratelů.

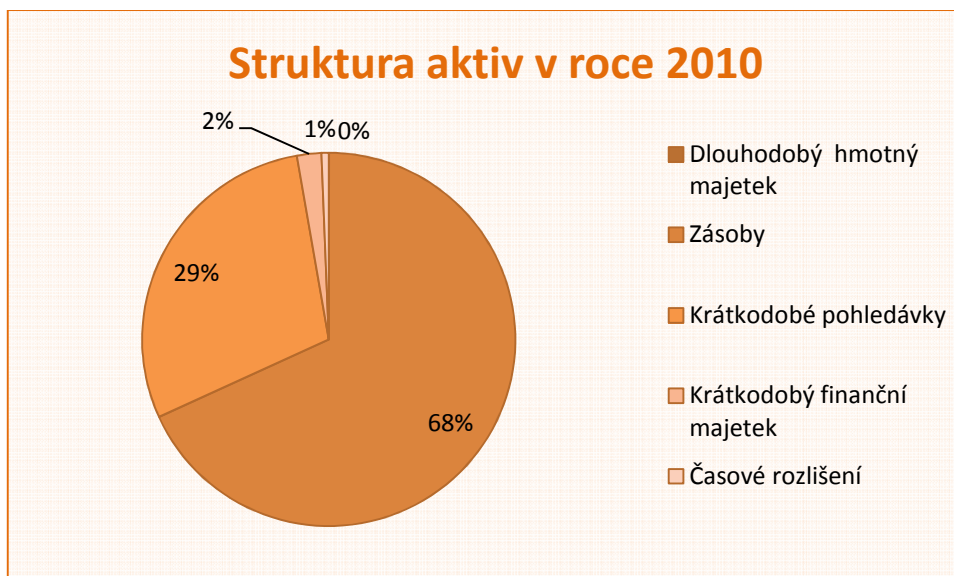
Výše krátkodobého finančního majetku dosahovala největšího objemu v roce 2008, kdy tvořila 2,8% celkového objemu. To bylo způsobeno přírůstkem peněžních prostředků na bankovních účtech společnosti díky úvěru.

Struktura aktiv v jednotlivých letech



Graf č. 11 – Struktura aktiv v jednotlivých letech (Zdroj: vlastní zpracování)

Struktura aktiv v roce 2010



Graf č. 12 – Struktura aktiv v roce 2010 (Zdroj: vlastní zpracování)

Jak lze zpozorovat z grafu č. 12, patří společnost Iris s.r.o. mezi kapitálově lehké společnosti. Vyplyývá to z toho, že největší objemovou položkou ve struktuře aktiv v roce 2010 byly zásoby s podílem 68%. To bylo způsobeno hlavně vysokým podílem nedokončené výroby a polotovarů. Oproti tomu dlouhodobý majetek byl ve společnosti v poměru k celkovým aktivům téměř v nulovém množství, protože došlo k jeho odprodeji. Bezmála 30% objemu zaujímají krátkodobé pohledávky díky zhoršené platební morálce převážně německých firem.

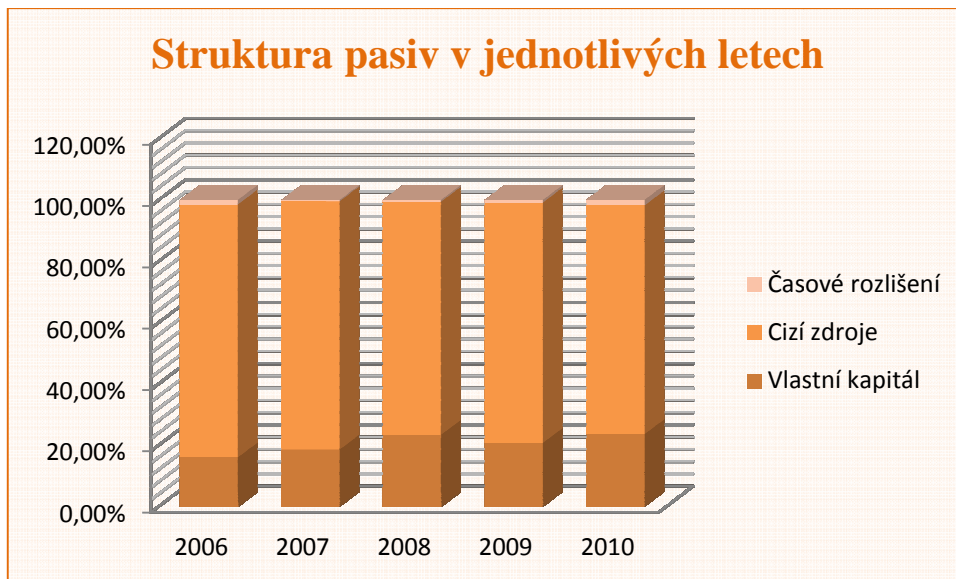
Ostatní položky aktiv již nehrají v celkové struktuře aktiv důležitou roli. Asi 2% patřily krátkodobému finančnímu majetku a ještě menší podíl mělo časové rozlišení, kde jsou zahrnuty akontace k leasingu strojů.

Vertikální analýza pasiv

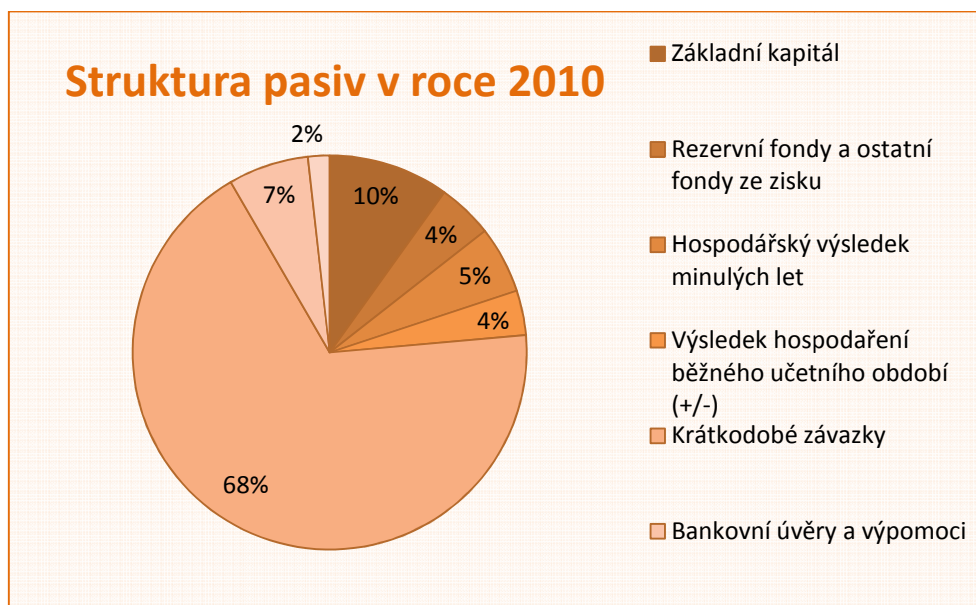
Tabulka č. 13 – Vertikální analýza vybraných pasiv (Zdroj: vlastní zpracování)

Procenta	2006	2007	2008	2009	2010
Pasiva celkem	100	100	100	100	100
Vlastní kapitál	15,99	18,54	23,30	20,73	23,58
VH z běžného účetního období	-3,02	1,56	4,25	-2,64	3,66
Cizí zdroje	82,51	81	76,08	78,40	74,66
Krátkodobé závazky	65,75	70,05	63,82	65,06	68,06
Bankovní úvěry a výpomoci	14,56	8,59	9,82	13,34	6,6

Jak je patrné z níže uvedeného grafu, podnik se neřídí zlatým pravidlem financování, kde je poměr vlastního a cizího kapitálu 50:50, ale má vyšší zastoupení cizích zdrojů, podnik tedy využívá levnějšího zdroje financování. V cizích zdrojích mají největší zastoupení krátkodobé závazky z obchodních vztahů, neboť podnik z nedostatku finančních prostředků neplatí svým dodavatelům. Další položkou cizího kapitálu tvoří bankovní úvěr, který společnost čerpá. Pozitivním jevem je to, že ve sledovaných letech celková výše cizího kapitálu klesá. To je dáno jak snižováním závazků z obchodních vztahů, tak i přerozdělením výsledku hospodaření z minulých let.



Graf č. 13 – Struktura pasiv v jednotlivých letech (Zdroj: vlastní zpracování)



Graf č. 14 – Struktura pasiv v roce 2010 (Zdroj: vlastní zpracování)

Největší objemovou položku s 68% zaujímala v roce 2010 výše krátkodobých závazků. Je samozřejmé, že pokud podnik získává malé množství finančních prostředků od odběratelů, sám se dostává do obtíží při placení svých závazků. 10% pasiv tvoří základní kapitál, který je po celé sledované období ve výši 2 000 000 Kč a 7% pasiv zaujímá bankovní úvěr, který slouží podniku ke krytí provozních nákladů. Hospodářský

výsledek z minulých let zaujímá 5% objemu. Ve stejné výši 4% se v podniku nachází rezervní fondy či výsledek hospodaření z běžného období.

Vertikální analýza VZZ

V této části je provedena vertikální analýza. Nejdříve je použita výnosová základna, poté i nákladová.

Tabulka č. 14 – Vertikální analýza VZZ s výnosovou základnou (Zdroj: vlastní zpracování)

Procenta	2006	2007	2008	2009	2010
Celkové výnosy	100	100	100	100	100
Tržby za prodané zboží	1,41	1,05	7,42	11,37	7,7
Výkony	93,86	89,33	88,91	86,28	90,58
Tržby z prodeje DHM	1,86	7,11	1,61	0,07	0,21
Výnosové úroky	0	0	0	0	0

Při vertikální analýze výkazu zisku a ztráty je použita výnosová základna. Podnik dosahoval nejvyšších výnosů v rámci tržeb za prodej vlastních výrobků a služeb, které ve sledovaném období tvořily přes 90% výnosů. Jedná se tedy o jednoznačně výrobní podnik. Mimo to docházelo od roku 2008 i k obchodování se zbožím, které se nejvíce podílelo na výnosech v roce 2009. Jak již bylo zmíněno, jednalo se o formy, které si podnik nechal sám vyrobit a poté je prodal jako zboží. Za významnou výnosovou položku v roce 2007 lze označit i tržby za prodej dlouhodobého majetku, které byly ve výši 7%. Ostatní položky výnosových položek představují zanedbatelnou částku.

Tabulka č. 15 – Vertikální analýza VZZ s nákladovou základnou (Zdroj: vlastní zpracování)

Procenta	2006	2007	2008	2009	2010
Celkové náklady	100	100	100	100	100
Náklady vynaložené na prodané zboží	0,60	0,80	5,54	9,45	6,17
Výkonová spotřeba	51,45	51,28	48,37	47,24	52,13
Osobní náklady	44,60	36,31	40,63	37,82	38,31
Daně a poplatky	0,04	0,03	0,03	0,04	0,06

Největší podíl na celkových nákladech společnosti má jednoznačně výkonová spotřeba. Další významnou položkou jsou osobní náklady, které v roce 2006 tvořily cca 45% nákladů. Naopak daně a poplatky tvoří zanedbatelný podíl na celkových nákladech.

3.3.3 Analýza rozdílových ukazatelů

V následující podkapitole jsou vypočteny hodnoty rozdílových ukazatelů, konkrétně čistého pracovního kapitálu, čistého peněžního majetku a čistých pohotových prostředků, kterých podnik dosahuje. Součástí je také interpretace dané situace.

3.3.3.1 Čistý pracovní kapitál

V níže uvedené tabulce jsou uvedeny hodnoty oběžných aktiv, krátkodobých závazků, krátkodobých bankovních úvěrů a výsledné hodnoty čistého pracovního kapitálu ve sledovaných letech.

Tabulka č. 16 – Čistý pracovní kapitál 2006 – 2010 (Zdroj: vlastní zpracování)

	Oběžná aktiva (v tis. Kč)	Krátkodobé závazky (v tis. Kč)	Krátkodobé bankovní úvěry (v tis. Kč)	ČPK (v tis. Kč)
2006	17 530	14 260	3 157	113
2007	19 462	14 217	1 743	3 502
2008	19 083	12 528	1 927	4 628
2009	19 191	12 650	2 593	3 948
2010	20 080	13 755	1 333	4 992

Vývoj čistého pracovního kapitálu lze hodnotit velice pozitivně, tzn. že podnik nemá problémy s hrazením svých závazků. Hodnota čistého pracovního kapitálu měla do roku 2009 vzrůstající tendenci. V roce 2009 došlo k mírnému poklesu. V roce 2010 ovšem dosahovala jeho výše maxima ve sledovaném období, což bylo dáno zvýšením oběžných aktiv, konkrétně výší pohledávek z obchodních vztahů, i krátkodobých závazků.

3.3.3.2 Čistý peněžní majetek

Vývoj čistého peněžního majetku je zachycen v následující tabulce. Hodnoty dosahují záporných čísel, ale mají vzrůstající tendenci. Je zřejmé, že podnik má nadměrné množství peněz v zásobách.

Tabulka č. 17 – Čistý peněžní majetek 2006 – 2010 (Zdroj: vlastní zpracování)

	Oběžná aktiva (v tis. Kč)	Zásoby (v tis. Kč)	Krátkodobé závazky (v tis. Kč)	ČPM (v tis. Kč)
2006	17 530	12 360	14 260	-9 090
2007	19 462	14 443	14 217	-9 198
2008	19 083	13 939	12 528	-7 384

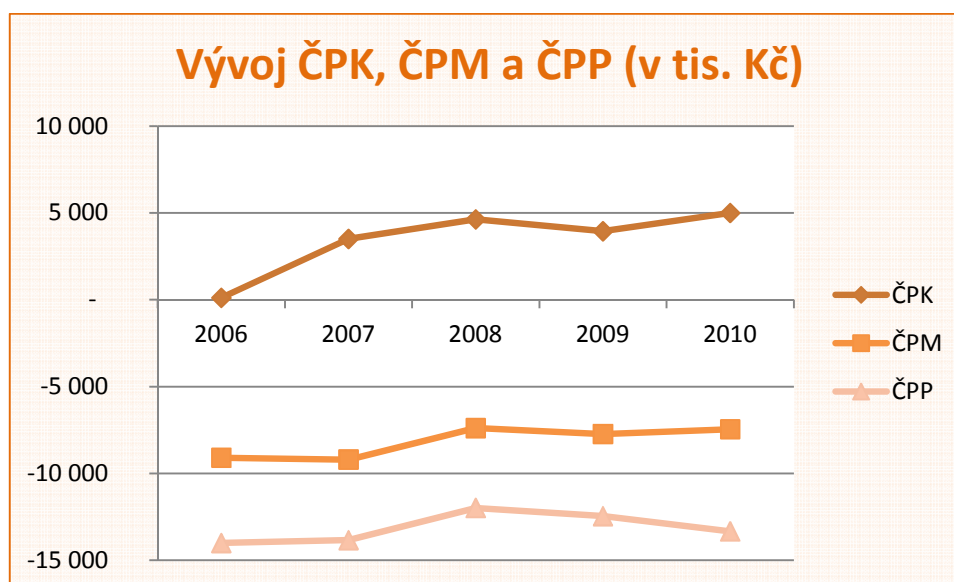
2009	19 191	14 266	12 650	-7 725
2010	20 080	13 778	13 755	-7 453

3.3.4.3 Čisté pohotové peněžní prostředky

Pokud do pohotových finančních prostředků zahrneme pouze hotovost a zůstatek na běžných účtech, získáme následující výsledky:

Tabulka č. 18 - Čisté pohotové peněžní prostředky (Zdroj: vlastní zpracování)

	Finanční majetek (v tis. Kč)	Krátkodobé závazky (v tis. Kč)	ČPP (v tis. Kč)
2006	260	14 260	-14 000
2007	381	14 217	-13 836
2008	549	12 528	-11 979
2009	198	12 650	-12 452
2010	426	13 755	-13 329



Graf č. 15 - Vývoj ČPK, ČPM a ČPP (Zdroj: vlastní zpracování)

Jak lze vidět z grafu č. 15, hodnota čistého peněžního kapitálu pomalu roste, co se týče čistého peněžního majetku, ten dosahuje záporných hodnot po celé sledované období, stejně jako hodnoty čistých pohotových prostředků. Podnik má nadměrné množství peněz zadržováno především v zásobách a pohledávkách. Výsledkem je nedostatek finančních prostředků a jiných peněžních ekvivalentů, z jehož důvodu podnik není schopen okamžitě splatit své závazky, a proto musí podnik čerpat kontokorentní úvěr, aby vůbec pokryl své provozní náklady.

3.3.4 Analýza poměrových ukazatelů

V následující části práce je zhodnocen podnik pomocí poměrových ukazatelů, konkrétně likvidity, rentability, zadluženosti, aktivity a provozních ukazatelů. Každá část je obohacena o grafické zpracování výsledků a jejich interpretaci

3.3.4.1 Ukazatelé likvidity

Protože je důležité, zda je podnik schopen hradit své závazky, nejdříve zkoumaným druhem poměrových ukazatelů jsou právě ukazatelé likvidity.

- *Běžná likvidita*

Jak lze vidět z níže uvedené tabulky, podnik by byl schopen uspokojit své věřitele, v případě, že by proměnil všechna svá aktiva v určitém okamžiku na hotovost. V porovnání s oborem si podnik stojí také dobře. Jak lze vidět, k dosažení oborové hodnoty 1,48 v roce 2007 stačilo podniku málo. (6) V roce 2008 podnik dokonce dosáhl lepších výsledků, než 1,4, kterých bylo stanoveno jako oborový průměr. (6) V roce 2010 pak došlo k mírnému poklesu ukazatele, ovšem i v tomto případě byl podnik schopen splatit své závazky.

Doporučených hodnot, dle Knápkové a Pavelkové (2010) dosahuje podnik pouze v letech 2008 a 2009. V ostatních jsou pod hranicí 1,5.

Tabulka č. 19 – Běžná likvidita (Zdroj: vlastní zpracování)

	Oběžná aktiva (v tis. Kč)	Krátkodobé závazky (v tis. Kč)	Běžná likvidita
2006	17 530	14 260	1,23
2007	19 462	14 217	1,37
2008	19 083	12 528	1,52
2009	19 191	12 650	1,52
2010	20 080	13 755	1,46

- *Pohotová likvidita*

Z níže uvedené tabulky je zřejmé, že se podnik nachází v obtížné situaci, protože má většinu finančních prostředků vázaných v zásobách. Z toho plyne, že podnik není schopen vyrovnat své závazky, aniž by musel prodat své zásoby.

Při posuzování hodnoty pohotové likvidity s oborovým průměrem je zřejmé, že výsledky podniku vůbec neodpovídají průměrovým hodnotám. V roce 2007 a 2008 byly dosažené výsledky zhruba o 50% nižší než oborový průměr. Ten byl v roce 2007 stanoven na 0,87 a v roce 2008 na 0,8. (6) Co se týče roku 2009, byla hodnota oborového průměru až čtyřnásobně vyšší, tj. 1,12 než jaké dosáhl podnik. (6)

Doporučeného poměru dle Knápkové a Pavelkové (2010) 1:1 podnik nedosáhl. I když se v roce 2010 k doporučené hranici přiblížil, i přesto by byl podnik nucen prodat část svých zásob, aby byl schopen se vyrovnat se svými závazky.

Tabulka č. 20 – Pohotová likvidita (Zdroj: vlastní zpracování)

	Oběžná aktiva (v tis. Kč)	Zásoby (v tis. Kč)	Krátkodobé závazky (v tis. Kč)	Pohotová likvidita
2006	17 530	12 360	14 260	0,36
2007	19 462	14 443	14 217	0,35
2008	19 083	13 939	12 528	0,41

2009	19 191	14 266	12 650	0,39
2010	20 080	13 778	13 755	0,46

- *Okamžitá likvidita*

Jak již bylo řečeno, má podnik většinu svých prostředků, které by mohli případně použít na úhradu krátkodobých závazků, vázaných v oběžném majetku, konkrétně v zásobách. Krátkodobý finanční majetek je pouze v nepatrné výši a z toho plyne, že z něj bude kryta pouze malá část krátkodobých závazků.

V porovnání s oborem je na tom podnik velice špatně. Místo oborového průměru stanoveného na 0,21 v roce 2007, dosahuje podnik téměř minimálních hodnot a v roce 2009 je rozdíl mezi oborem ještě znatelnější, protože to bylo jako hodnota oborového průměru stanoveno 0,32. (6)

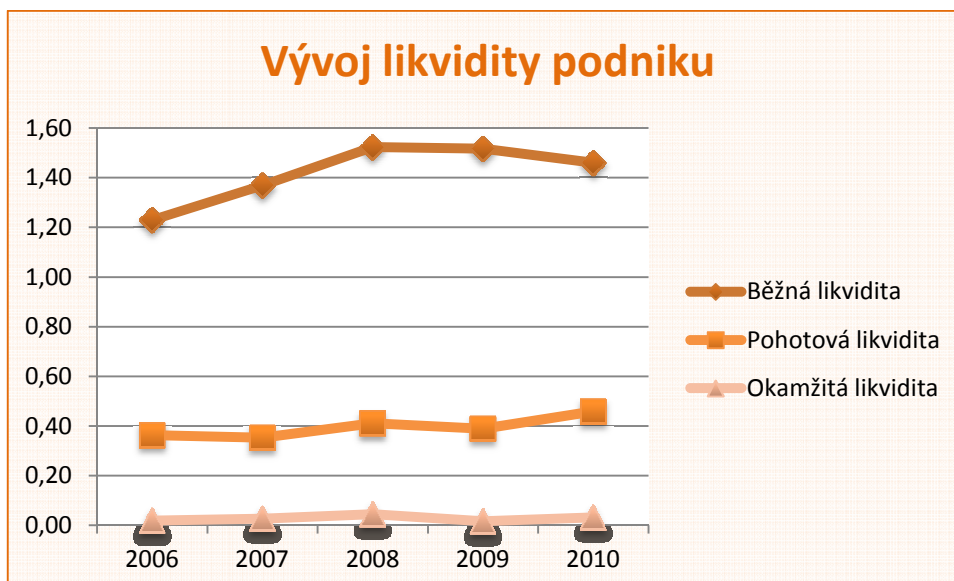
V porovnání s doporučenými hodnotami dle Knápkové a Pavelkové (2010) je na tom podnik velice špatně. Hodnot 0,2 – 0,5 podnik v žádném roce nedosáhl, navíc se hodnoty blíží skoro nule, tudíž podnik skoro nemá šanci ze svého krátkodobého finančního majetku splatit své závazky.

Tabulka č. 21 – Okamžitá likvidita (Zdroj: vlastní zpracování)

	Krátkodobý finanční majetek (v tis. Kč)	Krátkodobé závazky (v tis. Kč)	Okamžitá likvidita
2006	260	14 260	0,02
2007	381	14 217	0,03
2008	549	12 528	0,04
2009	198	12 650	0,02
2010	426	13 755	0,03

Jak lze vidět z grafu, hodnota běžné likvidity od roku 2006 postupně rostla, i když v roce 2010 následoval pokles. To bylo způsobeno zvýšením oběžných aktiv, v největší míře růstem výše krátkodobých pohledávek. Na druhé straně i zvýšením krátkodobých závazků podniku. Hodnoty u pohotovosti likvidity jsou hluboko pod hranicí

doporučených hodnot. Nejvyšší hodnoty bylo dosaženo v roce 2010, kdy se zvýšil počet krátkodobých pohledávek i krátkodobých závazků. S okamžitou likviditou je na tom podnik velice špatně. Její hodnoty jsou téměř nulové po celé sledované období. Jak již bylo řečeno, podnik nemá dostatek finančních prostředků na bankovních účtech ani v hotovosti, aby mohl zaplatit všechny své závazky, neboť většinu svých peněz má zadržovaných v zásobách a pohledávkách.



Graf č. 16 – Vývoj likvidity podniku (Zdroj: vlastní zpracování)

3.3.4.2 Ukazatele rentability

Následující část práce je zaměřena na zhodnocení ukazatelů rentability a jejich zhodnocení.

- *Rentabilita celkových aktiv – ROA*

ROA poměruje hospodářský výsledek po zdanění a celková aktiva. Jak lze opět vidět z tabulky, jsou získané hodnoty opět velmi nízké, což je dáno nízkou výší zisku v porovnání s výší celkových aktiv. V letech 2006 a 2009 dokonce dosahují hodnoty záporných hodnot, protože podnik vygeneroval ztrátu. V porovnání s oborovým průměrem jsou výsledky velmi špatné, protože např. v roce 2007, kdy byla oborová hodnota ROA stanovena na 12,8%, podnik dosáhl výše jen 2%, což je šestkrát méně. V roce 2008, byl rozdíl s oborem jen 2,5x menší, přesto je výsledek velmi špatný. (6)

Je nutné podotknout, že ukazatel rentability celkových aktiv v roce 2007 může být ovlivněn i prodejem kotelny. Bez ní, by byly dosažené výsledky horší.

Tabulka č. 22 – ROA (Zdroj: vlastní zpracování)

	VH po zdanění (v tis. Kč)	Celková aktiva (v tis. Kč)	ROA
2006	-655	21 689	-0,03
2007	317	20 296	0,02
2008	835	19 629	0,04
2009	-533	19 443	-0,03
2010	800	20 210	0,04

- *Rentabilita vlastního kapitálu – ROE*

Jak lze opět vidět z hodnot v tabulce, má podnik problémy i s rentabilitou vlastního kapitálu. Obdobně jako u ROA dosahují hodnoty v letech 2006 a 2009 záporných hodnot, přičemž v ostatních letech je výše hodnot naopak výborná. V roce 2007 je to sice pouze 7%, ale v roce 2008 je ukazatel na úrovni ukazatel 18%. Tuto hodnotu výrazně ovlivnilo obdržení vysokých tržeb za prodané zboží z Německa, kde podnik prodával dříve nakoupené formy. To pak ovlivnilo i celé hospodaření firmy. V roce 2010 je situace obdobná a podnik si drží 17% hodnotu ukazatele, opět s vysokým podílem zisku.

Přestože jsou hodnoty ROE v letech 2008 a 2010 vysoké, za pozornost stojí i ostatní roky, v nichž jsou hodnoty nižší, než výnosnost cenných papírů garantovaných státem. Proto mohlo dojít k tomu, že investoři investují svůj kapitál výnosnějším způsobem někde jinde. V případě tohoto podniku se tak ale nestalo.

Je nutné podotknout, že ukazatel rentability vlastního kapitálu v roce 2007 může být ovlivněn i prodejem kotelny. Bez ní, by byly dosažené výsledky horší.

Tabulka č. 23 – ROE (Zdroj: vlastní zpracování)

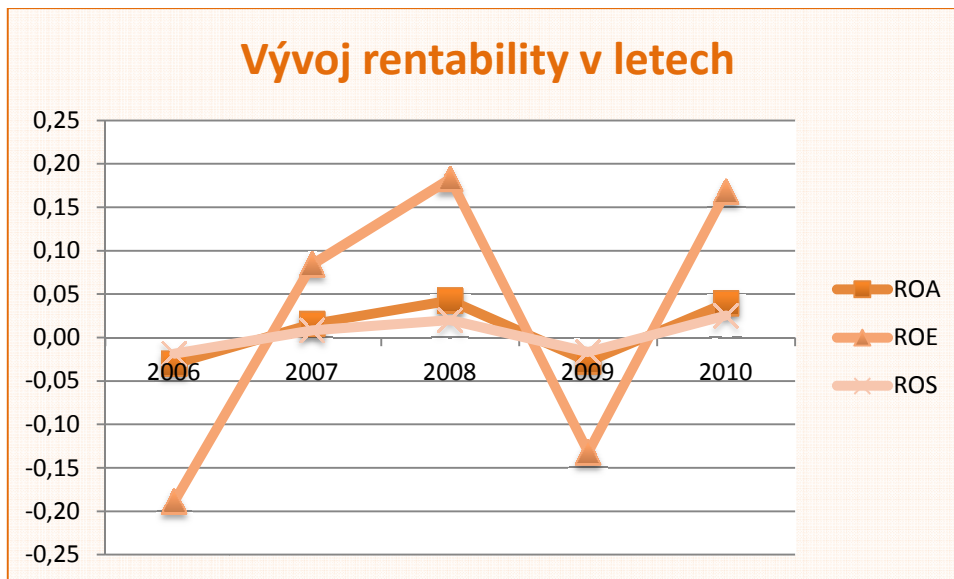
	VH po zdanění (v tis. Kč)	Vlastní kapitál (v tis. Kč)	ROE
2006	-655	3 469	-0,19
2007	317	3 762	0,08
2008	835	4 574	0,18
2009	-533	4 031	-0,13
2010	800	4 765	0,17

- *Rentabilita tržeb – ROS*

Jak lze vidět, i zde je situace obdobná. V letech 2006 a 2009 jsou hodnoty v záporných číslech. Jako dobré, je považováno 6% a více a bohužel tohoto firma opět nedosáhla. Nejlepších výsledků dosáhl podnik v roce 2010, kdy z jedné koruny tržeb získal 30 haléřů čistého zisku.

Tabulka č. 24 - ROS (Zdroj: vlastní zpracování)

	VH po zdanění (v tis. Kč)	Tržby (v tis. Kč)	ROS
2006	-655	35 428	-0,02
2007	317	37 697	0,01
2008	835	41 737	0,02
2009	-533	32 083	-0,02
2010	800	31 881	0,03



Graf č. 17 – Vývoj rentability podniku (Zdroj: vlastní zpracování)

Jak lze vidět z grafu, ukazatele mají kolísavou tendenci. ROA, ROE a ROS byly v roce 2006 a 2009 v záporných hodnotách, protože byl podnik ve ztrátě. V ostatních letech je situace podniku lepší ve všech ukazatelích rentability. Vůbec nejvyšší hodnotu rentability podnik dosáhl v rentabilitě vlastního kapitálu a to v roce 2008 (tj. 18%), následoval pak i rok 2010 (17%). Jak již bylo vysvětleno, k tomu došlo, z důvodu výrazného zisku z obchodování se zbožím. Zdaleka nejhorší hodnoty zase dosáhl v roce 2006, kdy byla rentabilita vlastního kapitálu záporná a to v - 19% díky dosažené ztrátě. Tato situace donutila podnik v roce 2007 k prodeji kotelny.

3.3.4.3 Ukazatelé zadluženosti

V této části práce jsou zpracovány ukazatelé zadluženosti, tak jak jsou popsány v teoretické části.

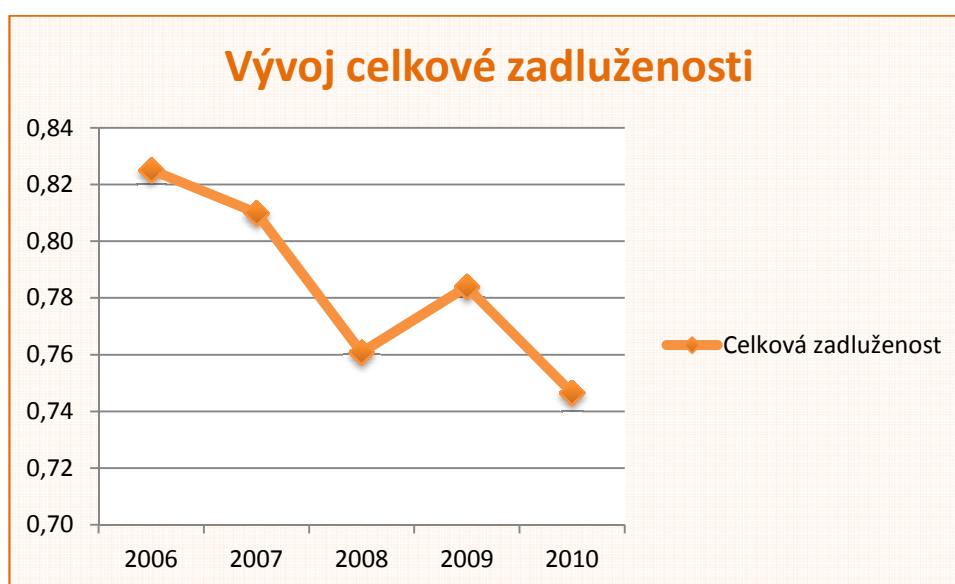
- *Celková zadluženost*

Jak je patrné z následující tabulky, je podnik významně zadlužený. Nejvyšší zadluženost měl v roce 2006, kdy měl financováno 83% aktiv z cizích zdrojů. To je o hodně více, než stanovuje doporučené zlaté pravidlo financování. Takto vysoká zadluženost byla dána vysokým počtem krátkodobých závazků, které byly ve výši

14 260 000 Kč. Jak bylo vysvětleno, podnik nezískává od odběratelů dostatek prostředků, proto se sám dostává do platební neschopnosti. Výrazný podíl na zadluženosti měl také kontokorentní úvěr s limitem 3 500 000 Kč. Vůbec nejnižší zadluženost (i když stále vysoká) byla podnikem dosažena v roce 2010 ve výši 75%. Asi nejvíce se na tom podílelo snížení výše bankovního úvěru, neboť firma nebyla schopna dozaručit dřívější limit.

Tabulka č. 25 – Celková zadluženost (Zdroj: vlastní zpracování)

	Cizí zdroje (v tis. Kč)	Celková aktiva (v tis. Kč)	Celková zadluženost
2006	17 896	21 689	0,83
2007	16 439	20 296	0,81
2008	14 934	19 629	0,76
2009	15 243	19 443	0,78
2010	15 088	20 210	0,75



Graf č. 18 – Vývoj celkové zadluženosti (Zdroj: vlastní zpracování)

Jak lze vidět z výše uvedeného grafu, pozitivním jevem je to, že celková zadluženost podniku klesá. Na druhou stranu je podnik obrovsky zadlužený. Snižování je způsobeno hlavně snížením hodnot závazků z obchodních vztahů a závazky za

zaměstnanci, neboť už jich podnik zaměstnává méně, a tím pádem vynakládá nižší částky na výplaty mezd oproti předchozím letem. Dalším pozitivním vlivem, který vedl ke snížení zadluženosti je snížení bankovního úvěru na méně než polovinu jeho výše oproti roku 2006 díky prodeji kotelny.

- *Koeficient samofinancování*

Z tabulky je patrné, že se zvyšuje podíl, v jakém jsou celková aktiva podniku financována ze zdrojů jeho vlastníků. Součet koeficientu samofinancování a celkové zadluženosti je v podniku roven 1. Je tedy patrné, že vlastní zdroj financování tvoří ve sledovaných letech pouze zhruba 20%, zatímco 80% je tvořen cizím kapitálem.

Tabulka č. 26 – Koeficient samofinancování (Zdroj: vlastní zpracování)

	Vlastní kapitál (v tis. Kč)	Celková aktiva (v tis. Kč)	Koeficient samofinancování
2006	3 469	21 689	0,16
2007	3762	20 296	0,19
2008	4 574	19 629	0,23
2009	4 031	19 443	0,21
2010	4 765	20 210	0,24

- *Míra zadluženosti*

Je patrné, že výše cizích zdrojů několikanásobně převyšuje výši vlastního kapitálu. Pozitivním jevem je jednoznačně to, že má tato míra ve sledovaných letech klesající tendenci. To je způsobeno, jak snižující se zadlužeností, tak i růstem vlastního kapitálu, konkrétně růstem VH z minulých let a rezervních fondů.

Tabulka č. 27 – Míra zadluženosti (Zdroj: vlastní zpracování)

	Cizí zdroje (v tis. Kč)	Vlastní kapitál (v tis. Kč)	Míra zadluženosti
2006	17 896	3 469	5,16

2007	16 439	3 762	4,37
2008	14 934	4 574	3,26
2009	15 243	4 031	3,78
2010	15 088	4 765	3,17

- *Úrokové krytí*

Úrokové krytí udává, kolikrát převyšuje zisk placené úroky. Z tabulky je patrné, že dochází k poklesu hodnot. Knápková a Pavelková (2010) uvádí jako dostačující hodnotu 5. Vzhledem k doporučené hodnotě ji podnik splnil jen v roce 2006, kdy zisk převyšoval nákladové úroky 5,16x. V ostatních letech dochází k poklesu a to až na 3,17x v posledním sledovaném roce. I když nejsou hodnoty nejvyšší, pořád jsou vyšší než 1 a tím pádem nejde na zaplacení úroků celá výše dosaženého zisku.

Tabulka č. 28 – Úrokové krytí (Zdroj: vlastní zpracování)

	EBIT (v tis. Kč)	Nákladové úroky (v tis. Kč)	Úrokové krytí
2006	168	169	5,16
2007	1 127	221	4,37
2008	1 357	220	3,26
2009	426	194	3,78
2010	1 229	154	3,17

3.3.4.4 Ukazatele aktivity

V následující části práce jsou vypočítány ukazatele aktivity dle teoretické části, spolu s interpretací jejich výsledků.

- *Obrat aktiv*

Z tabulky je patrné, že se aktiva v podniku obrátí zhruba 1,5 x ročně, zatímco největšího obratu bylo dosaženo v roce 2008, kdy se aktiva obrátila 2x za rok. Od roku 2008 dochází k postupnému snižování hodnoty, díky snižování tržeb. V porovnání s oborem dosahuje podnik vyššího počtu otáček ve všech sledovaných letech. V roce 2007 byla oborová hodnota ve výši 1,32. V roce 2008 byla stanovena na 1,28 a v roce 2009 na 1,02. (6) Je tedy zřejmé, že podnik drží aktiva delší dobu, než je tomu u celého oboru.

Tabulka č. 29 – Obrat aktiv (Zdroj: vlastní zpracování)

	Tržby (v tis. Kč)	Celková aktiva (v tis. Kč)	Obrat aktiv
2006	35 428	21 689	1,63
2007	37 697	20 296	1,86
2008	41 737	19 629	2,13
2009	32 083	19 443	1,65
2010	31 881	20 210	1,58

- *Obrat zásob*

Jak lze vidět z níže uvedené tabulky, tak se zásoby obrátí v podniku dvakrát, maximálně třikrát, jak k tomu došlo v roce 2008, eventuálně i v roce 2006. V porovnání s oborem dosahuje podnik nižších hodnot, tzn., zásoby se v podniku obrátí méně krát. Oborový průměr v roce 2007 činil 5,98, v roce 2008 5,99 a v roce 2009 byl ve výši 5,34. (6)

Tabulka č. 30 – Obrat zásob (Zdroj: vlastní zpracování)

	Tržby (v tis. Kč)	Zásoby (v tis. Kč)	Obrat zásob
2006	35 428	12 360	2,87
2007	37 697	14 443	2,61
2008	41 737	13 939	2,99
2009	32 083	14 266	2,25
2010	31 881	13 778	2,31

- *Doba obratu zásob*

Jak lze předpokládat, z důvodu toho, že se zásoby obrátí za kalendářní rok pouze maximálně třikrát, je vysoká doba obratu zásob. Ta je nejvyšší v roce 2009, kdy jeden obrat trval 160 dní, naopak nejkratší dobu trval obrat v roce 2008, kdy činil pouze 120 dní. Jak již bylo řečeno, je to dáno tím, že se jedná o nástrojárnu, ve které trvá výrobní proces nejméně 4 měsíce od přijetí zakázky. Celou tu dobu se rozpracované zakázky sledují v nedokončené výrobě a tím pádem dochází k jejich držení v zásobách po dobu výroby.

Tabulka č. 31 - Doba obratu zásob (Zdroj: vlastní zpracování)

	Denní tržby (v tis. Kč)	Zásoby (v tis. Kč)	Doba obratu zásob (ve dnech)
2006	98	12 360	126
2007	105	14 443	138
2008	116	13 939	120
2009	89	14 266	160
2010	89	13 778	156

Je žádoucí, aby byl obrat zásob za sledované časové období co nejvyšší a naproti tomu doba obratu zásob co nejkratší. Z výše uvedených závěrů je ovšem patrné, že daná firma toto kritérium nespĺňuje a nachází se v situaci přesně opačné. Na druhou stranu

samy odběratelé v podstatě pravidelně mění jejich požadavky na formy. Na co musí podnik reagovat, a proto dochází k dalšímu prodloužení doby výroby.

- *Doba obratu pohledávek*

Z tabulky je patrné, že doba obratu pohledávek měla v podniku od roku 2006 klesající tendenci. Zlom nastal v roce 2009, kdy podnik obdržel peněžní prostředky od odběratelů průměrně za 43 dní, přičemž v roce 2010 došlo ještě k většímu růstu doby obratu pohledávek a to na celkových 62 dní.

Situace v podniku se ve sledovaných letech vyvíjela příznivě, protože se zkracovala doba, za kterou dostal podnik od odběratelů zaplacení. Od roku 2009 ovšem došlo ke zvyšování této doby, což negativně ovlivňuje podnik. Je to způsobeno již dříve zmiňovanými smluvními podmínkami, které má podnik s odběrateli. Pouhých 30% dostane podnik jako zálohu od podpisu smlouvy, dalších 30% získá po předání prvních vzorků, ke kterému dochází zhruba po 3 měsících a zbytek úhrady 40% obdrží až po odsouhlasení vzorků konečným zákazníkem, ke kterému dochází zhruba po 5 – 6 měsících, přičemž stanovená doba splatnosti faktury je 30 dní. Vzhledem k tomu, že se výroba může trvat i déle, má podnik velice málo prostředků na to, aby byl schopen uhradit své závazky bez podobného zvýhodnění, které mají odběratelé.

Tabulka č. 32 – Doba obratu pohledávek (Zdroj: vlastní zpracování)

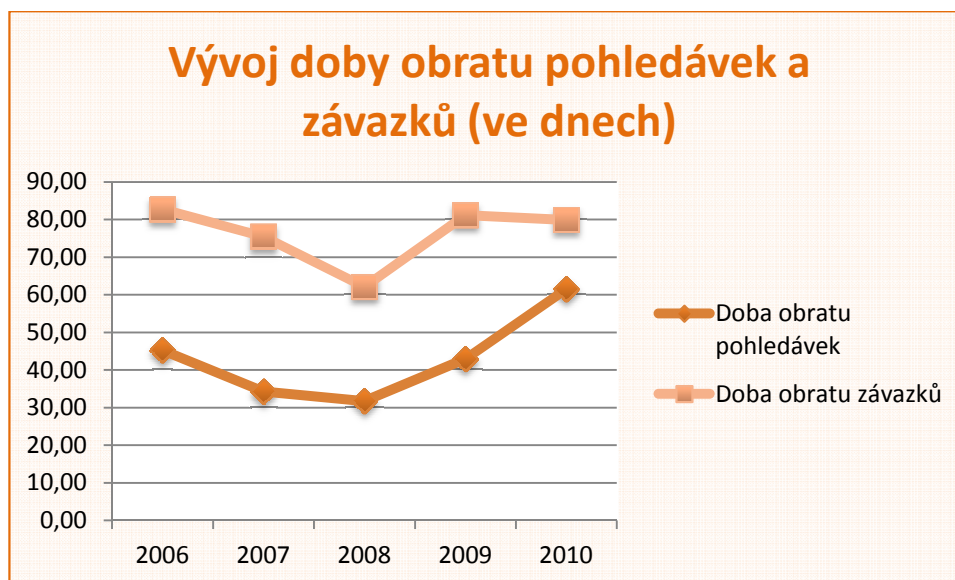
	Denní tržby (v tis. Kč)	Krátkodobé pohledávky (v tis. Kč)	Doba obratu pohledávek (ve dnech)
2006	98	4 452	45
2007	105	3 585	34
2008	116	3 680	32
2009	89	3 826	43
2010	89	5 447	62

- *Doba obratu závazků*

Doba obratu závazků má obdobný vývojový trend jako doba obratu pohledávek v podniku s výjimkou posledního sledovaného roku. Zde došlo v roce 2010 ke snížení doby, za kterou podnik průměrně zaplatí své pohledávky. Nejrychlejší dobu zaplacení svých závazků dosáhl podnik v roce 2008, kdy činila zhruba 62 dní, což je ale stále o 32 dní více, než je splatnost došlých faktur.

Tabulka č. 33 – Doba obratu závazků (Zdroj: vlastní zpracování)

	Denní tržby (v tis. Kč)	Krátkodobé závazky (v tis. Kč)	Doba obratu závazků (ve dnech)
2006	98	8 139	83
2007	105	7 901	76
2008	116	7 198	62
2009	89	7 235	81
2010	89	7 079	80



Graf č. 19 – Vývoj doby obratu pohledávek a závazků (Zdroj: vlastní zpracování)

Jak lze vidět z uvedeného grafu, ve všech sledovaných letech byla průměrná doba splatnosti pohledávek nižší než výše průměrné doby, kdy docházelo ke splacení

závazků ze strany podniku. Tato situace je pro podnik výhodná, neboť podnik může po určitou dobu disponovat s obdrženými prostředky, popřípadě je jinak investovat.

Nejrychleji obdržené finanční prostředky od svých odběratelů získala firma v roce 2008, kdy průměrná doba zaplacení byla 31,74 dní. Nejrychleji podnik zaplatil závazky v roce 2008, s celkovou výší 62,09 dní, neboť dosáhl vysokých tržeb ze zahraničí. Podnik v tomto roce získal k dobru přes 30 dní, kdy mohl dříve obdržené peněžní prostředky jinak investovat. Jelikož se ale jedná pouze o zálohu, případné možnosti investování jsou značně omezeny. Ve většině případů byly peníze použity na úhradu závazku dodavatelům či na jiné provozní náklady.

3.3.4.5 Provozní ukazatele

V následující části práce jsou rozebrány ukazatele produktivity. Výnosy i náklady jsou uváděny i s mimořádnými položkami, neboť ve společnosti zahrnují odstupné vyplacené propuštěným zaměstnancům v rámci mimořádných nákladů.

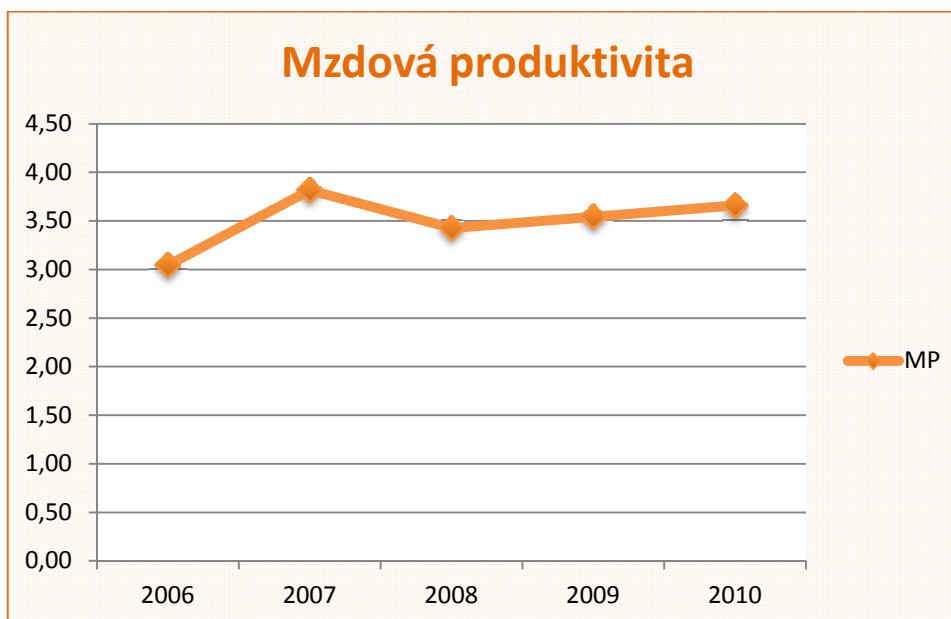
- *Mzdová produktivita*

Z tabulky je patrné, kolik korun výnosů připadá na 1 Kč vyplacených mezd zaměstnancům. Protože je produktivita větší než 1, podnik nevydá všechny své výnosy na zaplacení mezd, ale vyprodukuje i zisk. Ten byl nejvyšší v roce 2007, kdy na 1 Kč mezd připadlo 3,82 Kč výnosů. V roce 2008 následoval pokles díky snížení výkonů a zvýšení mzdových nákladů. Od té doby dochází k postupnému zvyšování mzdové produktivity, které je hlavně způsobeno poklesem mzdových nákladů, neboť došlo k výraznému propuštění zaměstnanců. Nejnižší částku výnosů podnik zaznamenal v roce 2006, kdy na 1 Kč mezd připadlo pouze 3,04 Kč.

Tabulka č. 34 – Mzdová produktivita (Zdroj: vlastní zpracování)

	Výnosy (v tis. Kč)	Mzdové náklady (v tis. Kč)	Mzdová produktivita
2006	35 431	11 636	3,04
2007	43 989	11 527	3,82
2008	42 948	12 534	3,43

2009	33 313	9 404	3,54
2010	31 975	8 737	3,66



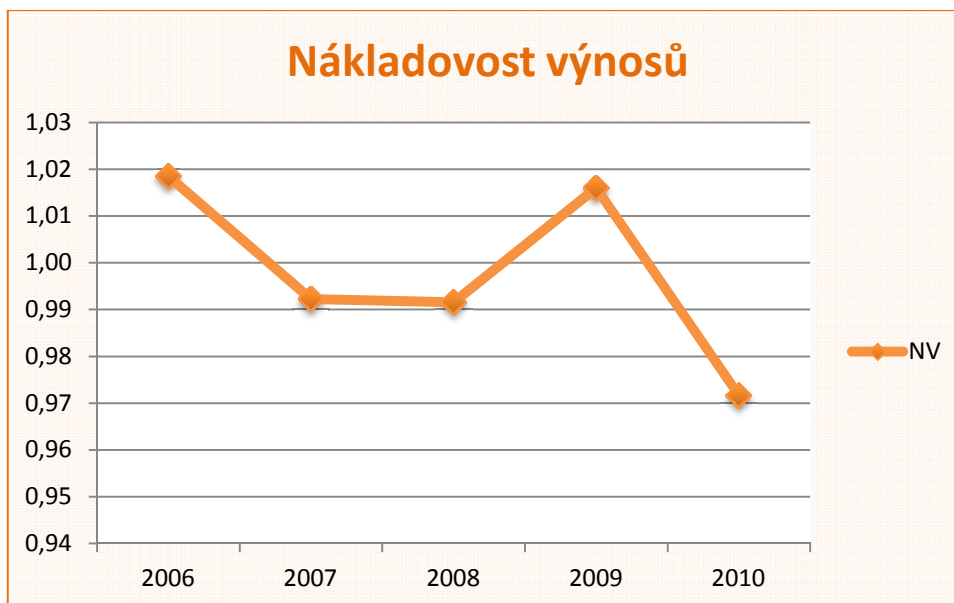
Graf č. 20 – Vývoj mzdové produktivity (Zdroj: vlastní zpracování)

- *Nákladovost výnosů*

Jak lze vidět z níže uvedené tabulky, podnik musí vynaložit veškeré své celkové výnosy na pokrytí nákladů. V letech 2006 a 2009 dokonce celkové náklady převyšovaly celkovou sumu výnosů, proto byl podnik ztrátový. V roce 2010 podnik dosáhl nejlepšího výsledku, neboť na pokrytí svých nákladů spotřeboval „pouze“ 97% výnosů.

Tabulka č. 35 – Nákladovost výnosů (Zdroj: vlastní zpracování)

	Náklady (v tis. Kč)	Výnosy (v tis. Kč)	Nákladovost výnosů
2006	36 086	35 431	1,02
2007	43 647	43 989	0,99
2008	42 587	42 948	0,99
2009	33 846	33 313	1,02
2010	31 068	31 975	0,97



Graf č. 21 – Vývoj nákladovosti výnosů (Zdroj: vlastní zpracování)

Materiálová náročnost výnosů

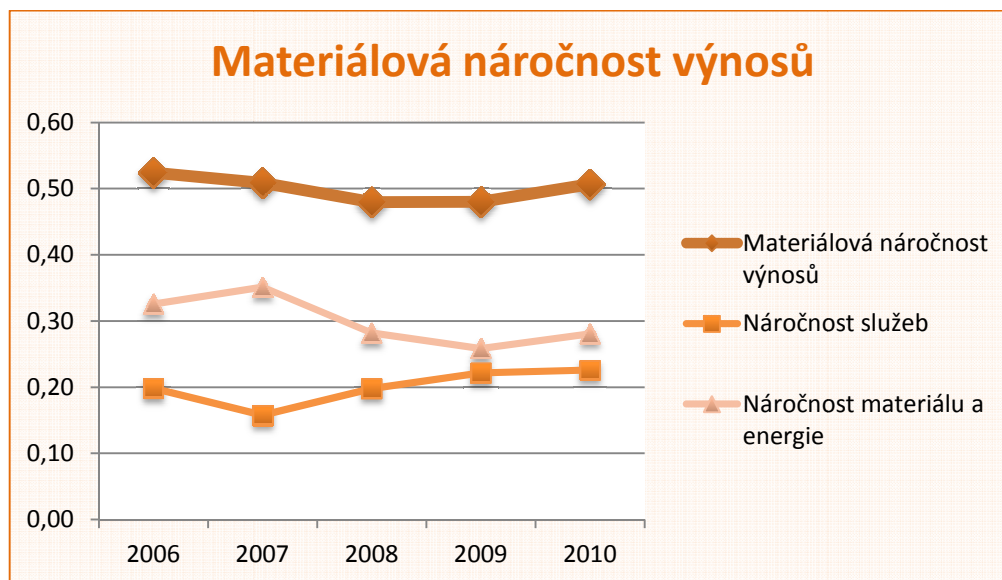
Z provedené vertikální analýzy Výkazu zisku a ztráty vyšlo najevo, že největší procentuální část nákladů v podniku zaujímá výkonová spotřeba. Tato část práce je tedy zaměřena na zjištění materiálové náročnosti výnosů.

Tabulka č. 36 – Materiálová náročnost výnosů (Zdroj: vlastní zpracování)

	Výkonová spotřeba (v tis. Kč)	Výnosy (v tis. Kč)	Materiálová náročnost výnosů
2006	18 566	35 431	0,52
2007	22 384	43 989	0,51
2008	20 600	42 948	0,48
2009	15 990	33 313	0,48
2010	16 197	31 975	0,51

Z následujícího grafu je zřejmé, že zhruba 50% všech nákladů podnik vynaloží na úhradu výkonové spotřeby. Je dobré, že výše výkonové spotřeby roste či klesá v závislosti na výši výkonů. Nejvyšší zastoupení zde zaujímá položka spotřeba materiálu a energie, která měla klesající tendenci, ovšem v roce 2010 došlo k mírnému

růstu díky vyšší hodnotě výkonů. Negativním jevem je to, že rostou náklady vynaložené za služby, kde tvoří největší položku leasingy, konstrukční dokumentace, navařování, popisy forem, přeprava apod.



Graf č. 22 – Vývoj materiálové náročnosti výnosů (Zdroj: vlastní zpracování)

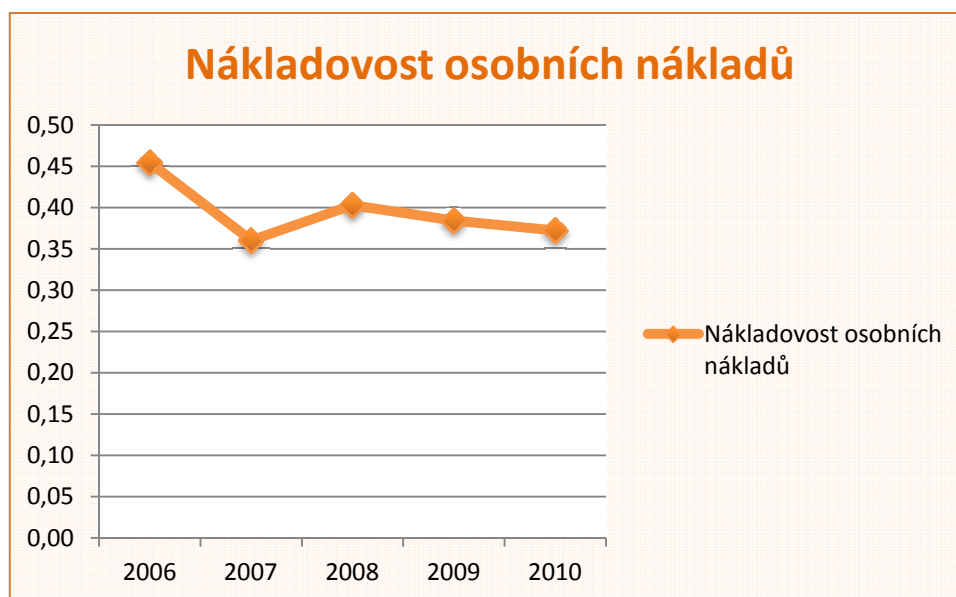
Nákladovost osobních nákladů

Druhou největší položkou nákladů ve vertikální analýze Výkazu zisku a ztráty tvořily osobní náklady. Tato část práce se věnuje jejich rozboru.

Tabulka č. 37 – Nákladovost osobních nákladů (Zdroj: vlastní zpracování)

	Osobní náklady (v tis. Kč)	Výnosy (v tis. Kč)	Nákladovost osobních nákladů
2006	16 096	35 431	0,45
2007	15 848	43 989	0,36
2008	17 303	42 948	0,40
2009	12 801	33 313	0,38
2010	11 903	31 975	0,37

Pozitivním jevem je jednoznačně to, že nákladovost osobních nákladů klesá. Je to způsobeno snižováním stavu zaměstnanců a zefektivněním výkonu jejich práce.



Graf č. 23 – Vývoj nákladovosti osobních nákladů (Zdroj: vlastní zpracování)

Vázanost zásob na výnosy

Hodnota udává, jaký objem zásob je vázán v 1 Kč výnosů. Jak je patrné z tabulky, nejnižší hodnotu zásob podnik vázal v roce 2008, kdy se jednalo o 0,32 Kč. Naopak nejvíce zásob v posledních dvou letech ve výši 0,43 Kč. Hodnota by měla být co nejnižší, ovšem v tomto případě má podnik cca 50 haléřů z 1 Kč výnosů vázaných v zásobách.

Tabulka č. 38 – Vázanost zásob na výnosy (Zdroj: vlastní zpracování)

	Zásoby (v tis. Kč)	Výnosy (v tis. Kč)	Vázanost zásob na výnosy
2006	12 360	35 431	0,35
2007	14 443	43 989	0,33
2008	13 939	42 948	0,32
2009	14 266	33 313	0,43
2010	13 778	31 975	0,43



Graf č. 24 – Vývoj vázanost zásob na výnosech (Zdroj: vlastní zpracování)

3.3.5 Shrnutí finanční analýzy

Po provedení finanční analýzy je zřejmé, že se podnik potýká se značnými problémy. Jejím shrnutím se věnuje tato část práce.

V rámci praktické části nejdříve došlo k provedení analýzy pomocí soustav ukazatelů, kde byla zjištěna vysoká zadluženost podniku a problémy se ziskovostí. Zadluženost podniku dosahuje v posledním roce 75%, což je v porovnání se Zlatým pravidlem financování, který doporučuje zadluženost 50%, vysoká hodnota. Na druhou stranu je nutné upozornit, že celková zadluženost podniku ve sledovaných letech postupně klesala. Co se týče ziskovosti, byl podnik v letech 2006 a 2009 ve ztrátě. V roce 2009 to bylo způsobeno vlivem hospodářské krize, kdy část odběratelů vyhledala levnější konkurenty, ovšem s odpovídající nižší kvalitou výrobků. Odběratelé si ovšem uvědomili důležitost kvality a opět se k firmě vrátili.

Analýza aktiv odhalila postupné snižování celkových aktiv. Společnost má pouze zanedbatelnou výši dlouhodobého majetku (v roce 2010 tvořící 0,01% z majetku) a to z toho důvodu, že v roce 2007 došlo k odprodeji kotelny, protože podnik dosahoval ztráty. Oběžná aktiva v podniku mají rostoucí tendenci (v roce 2010 tvořící 99,36%) díky vzrůstající výši pohledávek z obchodních vztahů. Co se týče výše krátkodobého finančního majetku, v roce 2009 došlo k hlubokému propadu díky sjednaným platebním podmínkám, které stanovují, že podnik obdrží zálohu 30% se splatností 30 dní od podpisu smlouvy, dále 30% po předání prvních vzorků a konečných 40% po odsouhlasení vzorků (výliteků) konečným odběratelem, jejichž výroba se může protáhnout i na několik měsíců.

Analýza pasiv zjistila, že celková výše pasiv ve sledovaném období také klesala. Došlo ale k růstu u vlastního kapitálu vlivem zvýšení položky Nerozdělený zisk z minulých let, přičemž základní kapitál společnosti se za celé sledované období neměnil a činil 2 000 000 Kč. Výše cizích pasiv klesala, kromě roku 2009, kdy si podnik vzal kontokorentní úvěr, aby mohl zaplatit své náklady, neboť díky popsaným platebním podmínkám, disponuje pouze malým množstvím peněžních prostředků. Výše krátkodobých závazků se od roku 2008 zvyšuje, neboť jak již bylo zmíněno, podnik dostává od odběratelů pouze zálohy a tím pádem má nedostatek finančních prostředků

a dostává se do potíží s placením svým dodavatelům. I přes tento nárůst krátkodobých závazků a vlastního kapitálu suma celkových pasiv klesá.

Po provedení analýzy z výkazu zisku a ztrát bylo zjištěno, že zhruba 90% tržeb je za vlastní výrobky a služby, tudíž se jedná o výrobní podnik. Co se týče obchodní marže, tak ta postupně klesala, s výjimkou v roce 2008, kdy došlo k jejímu růstu o 626% a to díky nárůstem tržeb za prodané zboží, kterých bylo dosaženo získáním lukrativní zakázky. Výkony měly ve sledovaném období kolísavý charakter. K poklesu docházelo od roku 2007, díky začínající hospodářské krizi a stagnující poptávce po nových formách. Dále je z výkazů patrné, že byl výsledek hospodaření za účetní období záporný v letech 2006 a 2009, přičemž v ostatních letech byl podnik ziskový.

Při analýze pomocí rozdílových ukazatelů bylo zjištěno, že by podnik měl být schopen splácet své závazky. Výše čistého pracovního kapitálu má totiž ve sledovaných letech rostoucí tendenci a v posledním sledovaném roce dokonce dosahoval maxima. Ovšem po analýze ukazatelů čistého peněžního majetku a čistých pohotových prostředků byl zjištěno vysoké množství peněz, které má podnik vázaný v zásobách a v pohledávkách. Navíc má minimální množství peněžních prostředků, tudíž není schopen splácet své závazky, aniž by došlo k případnému odprodeji zásob.

Při analýze poměrových ukazatelů bylo zjištěno následující:

- Běžná likvidita podniku je odpovídající oborovému průměru, oproti tomu hodnoty pohotové a okamžité likvidity podniku jsou na tom velice špatně. Může za to zase velké množství peněz zadržované v zásobách a malé množství finančního majetku.
- Podnik se potýká s problémy i v oblasti rentability. Podnik dosahoval podprůměrných doporučených hodnot u všech ukazatelů rentability. Rok 2008 byl pro podnik ovšem nejpříznivější. Důvodem bylo obdržení vysokých tržeb za obchodování s obchodním zbožím. Naopak v roce 2006 a 2009 podnik nebyl schopen pokrýt ani vynaložené náklady a byl tudíž ztrátový.
- Jak bylo již zmíněno, zadluženost podniku postupně klesá a to díky snižující se hodnotě cizích pasiv, konkrétně výše bankovního úvěru a krátkodobých závazků z obchodních vztahů.

- Ukazatelé aktivity odhalili neefektivní hospodaření se zásobami. Zásoby se v podniku obrátí zhruba 2x ročně, s dobou obratu přibližně 160 dní. Na druhou stranu je třeba vzít v úvahu, že po celou dobu realizace zakázky, která trvá až několik měsíců, jsou formy zahrnuty v nedokončené výrobě a polotovarech. Pozitivním jevem v podniku je to, že doba obratu pohledávek je kratší než doba obratu závazků, proto podnik může využít dříve obdržené peníze k potřebným účelům. I v tomto případě lze ale za negativní jev považovat to, že od roku 2008 dochází k prodlužování doby, za kterou odběratelé platí za obdržené formy. To se následně promítá i do prodlužování doby, za kterou je podnik schopen zaplatit svým dodavatelům.
- Podnik dosahuje dobrých výsledků v oblasti provozních ukazatelů. Mzdová produktivita roste díky snižování mzdových nákladů, kvůli výraznému snížení počtu zaměstnanců a ukazatel nákladové výnosnosti klesá, což je také dobré.

Po shrnutí výsledků finanční analýzy jsou nejdůležitější zjištěné výsledky, kterých podnik dosahuje, shrnuty v následující tabulce.

Tabulka č. 39 – Přehled silných a slabých stránek podniku (Zdroj: vlastní zpracování)

Silné stránky podniku	Slabé stránky podniku
Postupné snižování zadluženosti	Žádný dlouhodobý majetek
Zvyšování mzdové produktivity	Vysoká zadluženost
Snižování nákladové výnosnosti	Nízká pohotová a okamžitá likvidita
	Nedostatek pohotových finančních prostředků
	Nízká rentabilita
	Schopnost hradit včas splatné závazky podniku
	Nadměrné množství zásob v majetku
	Vysoká doba obratu zásob

4 Návrhy na zlepšení

Je zřejmé, že se podnik potýká s významnými problémy, díky kterým může být dříve či později odsouzen ke svému zániku. V této části práce jsou zpracovány takové návrhy, které by podniku mohly pomoci ve zlepšení situace.

K nejzávažnějším problémům, které byly u podniku nalezeny patří: vysoká zadluženost, nízká rentabilita, velké množství peněz je vázáno v pohledávkách a zásobách, malé množství čistých pohotových prostředků a s ním spojená i nízká okamžitá likvidita podniku.

4.1 Problémy díky špatné platební morálce odběratelů

Jedním z největších nalezených problémů jsou potíže podniku s neplatícími zákazníky, které se v podniku projevují druhotnou platební neschopností, či problémy s výší pohotových peněžních prostředků.

Zásadní problémy plynou už z platebních podmínek, které jsou dohodnuty s odběrateli. Ty jsou určeny následujícím způsobem: 30% tvoří záloha se splatností 30 dní od podpisu smlouvy, dále 30% tvoří záloha po předání prvních vzorků a konečných 40% po odsouhlasení vzorků (výliteků) konečným odběratelem. Tato etapa ovšem může trvat 6 až 12 měsíců, vzhledem k úpravám dle potřeb zákazníka. Díky takto stanoveným platebním podmínkám má podnik nedostatek finančních prostředků a sám se dostává do druhotné platební neschopnosti, neboť u dodavatelů platí podnik jednorázově s dobou splatnosti faktur 30 dní.

Jako motivační prostředek pro zákazníky je vhodné sconto, kdy se zákazníkům poskytne sleva za dříve splacené faktury. Podnik se věnuje ale zakázkové výrobě, která má spíše dlouhodobý charakter, proto by zde nebylo moc účinné při celkové platbě faktury. Vzhledem k rozčlenění výsledné fakturované částky na 2 zálohy a na doplatek zbytku, lze sconto stanovit na druhé dvě etapy, neboť samotná výroba začíná teprve po zaplacení první zálohy. Pokud zákazník uhradí v předstihu obě části, celková výše slevy bude dána součtem obou procentuálních slev. V případě, že odběratel uhradí dříve pouze jednu, získá slevu v odpovídající procentní hodnotě. V praktickém případě zákazník, který zaplatí druhou zálohu 15 dní před splatností a doplatek faktury uhradí 22 dní před splatností ušetří celkově 7% z celkové fakturované částky.

Tabulka č. 40 – Přehled výše sconta (Zdroj: vlastní zpracování)

Počet dnů před splatností (Platí u druhé zálohy a doplatku faktury)	Výše sconta (z celkové hodnoty faktury)
21 – 30	5%
11 – 20	2%
1 -10	1%

Další možností, jak rychle získat peněžní prostředky, je prostřednictvím factoringu, čili postoupením pohledávky bance. Jednou z hlavních výhod factoringu je, že klient nemusí čekat na zaplacení od odběratele – peníze má okamžitě k dispozici a může je použít například na zaplacení svých závazků.(10) Na našem trhu existuje několik bankovních institucí, které factoringové služby nabízí. Pro názornost jsou vybrány dvě, které jsou porovnány v následující tabulce. Vzhledem ke skutečnosti, že se podnik potýká s problémy hlavně díky špatné platební morálce německých odběratelů, byly vybrány banky, které nabízí jak tuzemský, tak i exportní factoring. V případě tuzemského factoringu se jedná o factoring regresní, čili bez zajištění proti riziku neplacení.

Tabulka č. 41 – Přehled factoringu u KB (Zdroj: převzato autorkou z www.factoringkb.cz)

	KB factoring tuzemský	KB factoring exportní
Roční objem dodávek odběratelům prostřednictvím factoringové společnosti	Zpravidla vyšší jak 10 mil. Kč	Zpravidla vyšší jak 10 mil. Kč
Okamžité získání finančních prostředků	V měně pohledávky zpravidla ve výši 70–90 % její nominální hodnoty	V měně pohledávky zpravidla ve výši 70–90 % její nominální hodnoty
Factoringový poplatek	0,3 – 1%	0,6 – 1,1%
Úrok	Na úrovni sazeb krátkodobých bankovních úvěrů	Na úrovni sazeb krátkodobých bankovních úvěrů

Tabulka č. 42 – Přehled factoringu u ČSOB (Zdroj: převzato autorkou
z www.csobfaktoring.cz)

	ČSOB faktoring tuzemský	ČSOB faktoring exportní
Roční objem dodávek odběratelům prostřednictvím faktoringové společnosti	Okolo 20 mil Kč	Okolo 20 mil Kč
Okamžité získání finančních prostředků	Až 90% nominální hodnoty postoupené pohledávky včetně DPH.	80% nominální hodnoty postoupené pohledávky včetně DPH.
Factoringový poplatek	Obvykle nepřesahuje 1,4% z hodnoty postoupených pohledávek	Obvykle nepřesahuje 1,4% z hodnoty postoupených pohledávek
Úrok	Úrokové sazby se pohybují na úrovni běžné pro standardní kontokorentní financování	Úrokové sazby se pohybují na úrovni běžné pro standardní kontokorentní financování

Z tabulek je patrné, že výhodnější je díky nižšímu factoringovému poplatku je factoring u KB. Konkrétněji to bude zřejmé na následujícím případě. Podnik měl v roce 2010 krátkodobé pohledávky z obchodních vztahů ve výši 5 447 000 Kč. Za předpokladu, že jsou všechny pohledávky z tuzemska, získal by podnik větší množství peněžních prostředků u ČSOB faktoringu, ovšem zaplatil by vyšší částku za factoringový poplatek.

Tabulka č. 43 – Výpočet tuzemského factoringu (Zdroj: vlastní zpracování)

	KB factoring	ČSOB factoring
Okamžitě získané peněžní prostředky	4 357 600 Kč	4 902 300 Kč
Factoringový poplatek	43 576 Kč	76 200 Kč

V případě, že budeme brát výši pohledávek z obchodních vztahů jako pohledávky od odběratelů ze zahraničí, zdá se výhodnější opět factoring u Komerční banky, neboť výsledné okamžitá vyplacení peněžních prostředků je ve stejné výši, zatímco se liší pouze cena factoringového poplatku.

Tabulka č. 44 – Výpočet exportního faktoringu (Zdroj: vlastní zpracování)

	KB factoring	ČSOB factoring
Okamžitě získané peněžní prostředky	4 357 600 Kč	4 357 600 Kč
Factoringový poplatek	59 917 Kč	76 200 Kč

Tvrzení, že jsou všechny pohledávky z obchodních vztahů buď tuzemského, nebo exportního charakteru, je zjednodušeno pouze pro potřeby výpočtu. V reálné situaci má podnik část odběratelů tuzemských a část ze zahraničí. Tyto dvě vybrané banky ovšem byly vybrány i s ohledem na to, že nabízí možnost kombinovat tuzemský a exportní factoring.

Jaký vliv má factoring na ukazatele okamžité likvidity a na výši čistých pohotových prostředků, je zřejmé z následující tabulky. Pro výpočty jsou použity získané hodnoty z tuzemského faktoringu.

Tabulka č. 45 – Vliv faktoringu na vybrané položky (Zdroj: vlastní zpracování)

	KB factoring	ČSOB factoring
Okamžitá likvidita	0,32	0,36
Čisté pohotové prostředky (v tis. Kč)	-9 398	-8 853

4.2 Problémy spojené s nadbytečným množstvím zásob

Podnik má obrovské množství peněžních prostředků vázaných v zásobách, neboť se zakázka po celou dobu výroby eviduje v nedokončené výrobě. Bylo by ovšem vhodné snížit jejich množství, neboť jejich vysoká výše negativně ovlivňuje ukazatele

likvidity či aktivity. Jednou z možností je využití outsourcingu, kdy si podnik nechá část svých forem zpracovat u jiného podniku, tak jak je tomu doposud, když díky velké poptávce podnik sám nestačí takové množství vyrábět. V podniku dojde ke snížení výše nedokončené výroby, protože bude méně rozpracovaných forem i snížení nákladů. Ani podnik o svůj zisk nepřijde, neboť obdržené formy následně prodá jako zboží.

4.3 Problémy se ziskovostí, zahrnující zvýšení tržeb

Jelikož podnik v oblasti nástrojařství dosahuje horších výsledků, měl by zapřemýšlet i o možném rozšíření nabízených služeb či vstupu na další trhy, aby zvýšil ziskovost a celkově si polepšil.

Podnik by své služby mohl například rozšířit o lisovnu plastů. V případě, že by podnik zahrnoval i lisovnu plastů, ušetřil by na nákladech, protože všechny vyrobené formy se musí otestovat a za to pochopitelně platí nemalé částky. Na druhou stranu by lisovna přišla vhod i zákazníkům. Bez ohledu na velké automobilové koncerny, které dlouhodobě spolupracují s určitou lisovnou, by menším zákazníkům lisovna ušetřila čas i peníze. Zákazníci by tak nebyli zatěžováni hledáním lisovny, kde jim z formy odlije požadovaný počet plastových kusů, protože ty by jim poskytla rovnou společnost Iris.

Mezi negativní stránky tohoto řešení jednoznačně patří vysoká pořizovací cena lisovacích strojů. Společnost Iris je tak vysoce zadlužená, že sotva sežene nějaké peníze na nákup strojů. Dalo by se ovšem uvažovat o pořízení prostřednictvím finančního či operativního leasingu. V tomto případě by hrál velikou roli výpočet bodu zvratu, zda se tento nákup lisovacích strojů vůbec vyplatí a zda jeho budoucí tržby pokryjí celkové náklady stroje.

V případě, že by se lisovna osvědčila, lze další rozšíření zajistit lakovnou, kde bude docházet k lakování vyrobených plastových dílů, popřípadě i nabízením služeb montáží, kde by zase docházelo ke komplementaci plastových dílů.

Podnik by měl zvážit i vstup na nové trhy. Mezi hlavní zahraniční odběratele patří automobilové a elektrotechnické podniky z Německa a Rakouska. Společnost by se mohla zaměřit na jiné státy, jako např. Slovensko, kde působí velké automobilové společnosti jako Volkswagen či KIA. Došlo by tím k rozšíření klientely a zvýšením celkových tržeb.

Zvýšení tržeb lze docílit i díky marketingovým tahům, které zahrnují inzerci, reklamy, tisk propagačních letáků, reklamy na billboardech apod., ovšem je důležité počítat s tím, že dojde ke zvýšení nákladů, které musí podnik za marketing zaplatit. Z tohoto důvodu lze ovšem doporučit pouze finančně nenáročné marketingové kroky, jako je např. den otevřených dveří.

4.4 Snižování nákladů

Podnik se potýká s problémy v oblasti rentability, proto by se měl zaměřit na postupné snižování nákladů. To je v dnešní době velmi složité, proto lze doporučit spíše opačný postup. Tím je zvyšování přidané hodnoty (např. již uvedené rozšíření služeb, nový trh), poté již zmíněnou redukcí zásob (v našem případě zásob nedokončené výroby) či nepotřebného majetku, který v našem případě podnik žádný nemá. Až v poslední řadě lze doporučit redukcii zaměstnanců anebo mzdových nákladů na jednoho zaměstnance.

Pokud by v podniku mělo vážně dojít ke snižování nákladů, lze se zaměřit na výši výkonové spotřeby, konkrétně na služby, jež mají ve sledovaných letech rostoucí tendenci.

4.5 Průběžné sledování finančních ukazatelů

V neposlední řadě lze podniku doporučit průběžné sledování finančních ukazatelů a jejich následné porovnání s doporučenými či oborovými hodnotami.

Tabulka č. 46 – Průběžné sledování ukazatelů (Zdroj: vlastní zpracování)

Ukazatele	Jak často sledovat	S čím porovnat
Rozdílové ukazatele	Měsíčně	Kladné hodnoty
Ukazatele rentability	Čtvrtletně	Oborové hodnoty
Ukazatele likvidity	Měsíčně - čtvrtletně	Doporučené hodnoty
Ukazatele zadluženosti	Ročně	Doporučené hodnoty
Ukazatelé aktivity	Čtvrtletně	Oborové hodnoty
Provozní ukazatele	Čtvrtletně	Oborové hodnoty, rostoucí či stagnující tendence

Závěr

Cílem této bakalářské práce bylo zjistit, v jaké finanční situaci se nachází vybraný podnik a zda podnik ovlivnila proběhlá hospodářská krize a navrhnout zlepšení situace, v ne, příliš úspěšných oblastech.

Nejdříve práce seznámila se základními teoretickými pojmy, které se váží k tématu finanční analýzy. Poté byly podrobně rozebrány základní druhy používaných analýz a přiblíženy ukazatelé, které se při sestavování finanční analýzy hrají důležitou roli.

Praktická část obsahově odpovídala teoretické části. Nejdříve byla provedena analýza okolí, následovaly soustavy ukazatelů, které odhalily problém s vysokou zadlužeností a nízkou ziskovostí. Při horizontální a vertikální analýze bylo zjištěno, že podnik vlastní dlouhodobý hmotný majetek pouze v minimální výši, a že ve sledovaných letech dochází k růstu pohledávek i závazků z obchodních vztahů, protože se podnik ocitá v druhotné platební neschopnosti díky špatné platební morálce odběratelů. Z analýzy výkazu zisku a ztráty bylo zjištěno, že se podnik octil ve ztrátě v letech 2006 a 2009, přičemž v roce 2009 to bylo způsobeno sníženou poptávkou vlivem hospodářské krize. Postupně klesala velikost celkových tržeb, stejně jako velikost osobních nákladů, které se snížili díky redukci zaměstnanců. Hodnota výkonů měla kolísavý charakter, stejně jako výše výkonové spotřeby, která se měnila s výší výkonů. Při analýze rozdílových ukazatelů vyšel najevo další problém s nedostatkem čistých peněžních prostředků, stejně jako problémy se zadržováním značných peněžních prostředků v zásobách a krátkodobých pohledávkách. Ukazatelé likvidity dosahovaly podprůměrných hodnot díky již zmiňovaným držení peněz v zásobách a v pohledávkách z obchodních vztahů a oba ztrátové roky se promítly do ukazatelů rentability. Ukazatelé zadluženosti již pouze potvrdily problémy s podnikem s vysokou zadlužeností, která se ale ve sledovaném období postupně snižovala. Analýza aktivity již pouze potvrdila vysokou dobu pohledávek a závazků z obchodních vztahů a neefektivní hospodaření se zásobami.

V návrhové části došlo k uveřejnění takových návrhů a doporučení, které řeší již vyplynuté problémy z praktické části. Jako nejdůležitější se jeví problémy s neplatícími odběrateli. Je zde tedy doporučeno sconto pro druhou zálohu a doplatek zbytku faktury, které je rozděleno na tři části podle počtu dnů, které zbývají do konce splatnosti. Pokud

tedy odběratel zaplatí obě části před koncem splatnosti, může ušetřit až 10% z celkové výše faktury. Dále byl podniku doporučen factoring, čili odprodej pohledávek z obchodních vztahů bance. Byly analyzovány factoringové produkty u KB a.s. a ČSOB a.s., neboť se specializují jak na tuzemský, tak exportní factoring a umožňují jejich vzájemnou kombinaci. Při posuzování tuzemského se jako výhodnější jeví KB factoring, kde sice podnik obdrží pouhých 80% nominální hodnoty postoupené pohledávky, ovšem factoringový poplatek je pouze cca 43 000 Kč. U ČSOB factoringu by podnik získal celých 90% nominální hodnoty postoupené pohledávky, ovšem poplatek činí už cca 76 000 Kč. Při porovnání exportního factoringu je jednoznačně výhodnější KB factoring, neboť by podnik získal stejné množství finančních prostředků, ovšem u KB s poplatkem 60 000 Kč a u ČSOB ve výši cca 76 000 Kč. Problémy se ziskovostí a výši tržeb jsou řešeny rozšířením nabízených služeb, jako je rozšíření podniku o lisovnu, popřípadě lakovnu plastových dílů. Je nabídnuta varianta i s rozšířením vstupu podniku na nové trhy, např. na Slovensko, kde působí také řada automobilových společností, které tvoří jejich hlavní odběratele, či využití outsourcingu. V případě snižování nákladů je spíše doporučený opačný postup, jako je zvyšování přidané hodnoty, redukce zásob či majetku a až v poslední řadě redukcí zaměstnanců. Neposlední doporučení podniku spočívá v průběžném sledování ukazatelů finanční analýzy s následným porovnáním s oborovými či doporučenými hodnotami.

Seznam použité literatury

- (1) BLAHA, Zdenek Sid. *Jak posoudit finanční zdraví firmy: finanční analýza pro investory : bankéře, brokery, manažery, podnikatele i drobné akcionáře*. 2. dopl. vyd. Praha: Management Press, 1995, 159 s. ISBN 80-856-0380-2.
- (2) ČSOB factoring [online]. 2009 [cit. 2012-04-05]. Exportní factoring. Dostupné z WWW: <http://www.csobfactoring.cz/nase-sluzby/exportni-factoring/>
- (3) ČSOB factoring [online]. 2009 [cit. 2012-04-05]. Poplatky. Dostupné z WWW: <http://www.csobfactoring.cz/factoring/poplatky/>
- (4) ČSOB factoring [online]. 2009 [cit. 2012-04-05]. Tuzemský bezregresní factoring. Dostupné z WWW: <http://www.csobfactoring.cz/nase-sluzby/tuzemsky-bezregresni-factoring/>
- (5) DEDOUCHOVÁ, Marcela. *Strategie podniku*. Vyd. 1. Praha: C. H. Beck, 2001, xiv, 256 s. ISBN 80-717-9603-4.
- (6) *Finanční analýza podnikové sféry za rok 2009 (přepočtené údaje od roku 2007)* [online]. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR, [cit. 2012-05-20]. Dostupné z WWW: <http://www.mpo.cz/dokument76325.html>
- (7) JAKUBÍKOVÁ, Dagmar. *Strategický marketing: [strategie a trendy]*. 1. vyd. Praha: Grada, 2008, 269 s. ISBN 978-80-247-2690-8.
- (8) KAŇOVSKÁ, Lucie. *Základy marketingu*. Vyd. 1. Brno: Akademické nakladatelství CERM, 2009, 123 s. ISBN 978-80-214-3838-5.
- (9) KB factoring [online]. 2012 [cit. 2012-05-15]. Exportní factoring. Dostupné z WWW: <http://www.factoringkb.cz/cs/produkty/exportni-factoring.shtml>
- (10) KB factoring [online]. 2012 [cit. 2012-05-15]. Tuzemský factoring. Dostupné z WWW: <http://www.factoringkb.cz/cs/produkty/tuzemsky-factoring.shtml>
- (11) KEŘKOVSKÝ, Miloslav a Oldřich VYKYPĚL. *Strategické řízení: teorie pro praxi*. 2. vyd. Praha: C.H. Beck, 2006, xiv, 206 s. C.H. Beck pro praxi. ISBN 80-717-9453-8.
- (12) KISLINGEROVÁ, Eva a Jiří HNILICA. *Finanční analýza: krok za krokem*. 2. vyd. Praha: C.H. Beck, 2008, xiii, 135 s. C.H. Beck pro praxi. ISBN 978-80-7179-713-5.

- (13) 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.
- (14) KONEČNÝ, Miloš. *Finanční analýza a plánování*. Vyd. 9. Brno: Zdeněk Novotný, 2004, 102 s. ISBN 80-214-2564-4.
- (15) KOVÁŘ, František. *Strategický management*. Praha: Vysoká škola ekonomie a managementu, 2008, 206 s. ISBN 978-80-86730-33-2.
- (16) KOZEL, Roman. *Moderní marketingový výzkum: nové trendy, kvantitativní a kvalitativní metody a techniky, průběh a organizace, aplikace v praxi, přínosy a možnosti*. 1. vyd. Praha: Grada, 2006, 277 s. ISBN 80-247-0966-X.
- (17) 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.
- (18) *Lutínská nástrojárna* [online]. 2008 [cit. 2012-05-20]. Představení společnosti. Dostupné z WWW: <http://www.lnast.cz/cs/o-spolecnosti/>
- (19) MALLYA, Thaddeus. *Základy strategického řízení a rozhodování*. 1. vyd. Praha: Grada, 2007, 246 s. ISBN 978-80-247-1911-5.
- (20) MARINIČ, Pavel. *Finanční analýza a finanční plánování ve firemní praxi*. 1. vyd. V Praze: Oeconomica, 2009, 191 s. ISBN 978-80-245-1397-3.
- (21) MRKVIČKA, Josef. *Finanční analýza*. 2., přeprac. vyd. Praha: ASPI, 2006, 228 s. ISBN 80-735-7219-2.
- (22) *MÜRDTER DVOŘÁK* [online]. 2011 [cit. 2012-05-20]. O společnosti. Dostupné z WWW: <http://www.muerdter.cz/o-spolecnosti>
- (23) RŮČKOVÁ, Petra. *Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi*. 2. aktualiz. vyd. Praha: Grada, 2008, 120 s. ISBN 978-80-247-2481-2.
- (24) SEDLÁČEK, Jaroslav. *Finanční analýza podniku*. 2., aktualiz. vyd. Brno: Computer Press, 2011, v, 152 s. ISBN 978-80-251-3386-6.
- (25) SEDLÁČEK, Jaroslav. *Účetní data v rukou manažera: finanční analýza v řízení firmy*. 2. dopl. vyd. Praha: Computer Press, 2001, ix, 220 s. ISBN 80-722-6562-8.

- (26) VALACH, Josef. *Finanční řízení podniku*. 1. vyd. Praha: Ekopress, 1997, 247 s. ISBN 80-901-9916-X.

Seznam tabulek

- Tabulka č. 1 – SWOT analýza (Zdroj: Kaňovská Lucie – Základy marketingu)
- Tabulka č. 2 – Stupnice hodnocení Kralickova Quicktestu (Zdroj: Růčková Petra – Finanční analýza)
- Tabulka č. 3 – Struktura a počet zaměstnanců (Zdroj: interní materiály)
- Tabulka č. 4 – SWOT analýza podniku (Zdroj: vlastní zpracování)
- Tabulka č. 5 – Z-skóre ve sledovaných letech (Zdroj: vlastní zpracování)
- Tabulka č. 6 – IN O5 ve sledovaných letech (Zdroj: vlastní zpracování)
- Tabulka č. 7 – Výpočet ukazatelů Quick testu ve sledovaných letech (Zdroj: vlastní zpracování)
- Tabulka č. 8 – Hodnocení ukazatelů Quit testu ve sledovaných letech a zhodnocení celkové situace (Zdroj: vlastní zpracování)
- Tabulka č. 9 – Horizontální analýza vybraných aktiv (Zdroj: vlastní zpracování)
- Tabulka č. 10 – Horizontální analýza vybraných pasiv (Zdroj: vlastní zpracování)
- Tabulka č. 11 – Horizontální analýza VZZ (Zdroj: vlastní zpracování)
- Tabulka č. 12 – Vertikální analýza vybraných aktiv (Zdroj: vlastní zpracování)
- Tabulka č. 13 – Vertikální analýza vybraných pasiv (Zdroj: vlastní zpracování)
- Tabulka č. 14 – Vertikální analýza VZZ s výnosovou základnou (Zdroj: vlastní zpracování)
- Tabulka č. 15 – Vertikální analýza VZZ s nákladovou základnou (Zdroj: vlastní zpracování)
- Tabulka č. 16 – Čistý pracovní kapitál 2006 – 2010 (Zdroj: vlastní zpracování)
- Tabulka č. 17 – Čistý peněžní majetek 2006 – 2010 (Zdroj: vlastní zpracování)
- Tabulka č. 18 - Čisté pohotové peněžní prostředky (Zdroj: vlastní zpracování)
- Tabulka č. 19 – Běžná likvidita (Zdroj: vlastní zpracování)
- Tabulka č. 20 – Pohotová likvidita (Zdroj: vlastní zpracování)
- Tabulka č. 21 – Okamžitá likvidita (Zdroj: vlastní zpracování)
- Tabulka č. 22 - ROA (Zdroj: vlastní zpracování)
- Tabulka č. 23 – ROE (Zdroj: vlastní zpracování)
- Tabulka č. 24 - ROS (Zdroj: vlastní zpracování)
- Tabulka č. 25 – Celková zadluženost (Zdroj: vlastní zpracování)
- Tabulka č. 26 – Koeficient samofinancování (Zdroj: vlastní zpracování)
- Tabulka č. 27 – Míra zadluženosti (Zdroj: vlastní zpracování)
- Tabulka č. 28 – Úrokové krytí (Zdroj: vlastní zpracování)
- Tabulka č. 29 – Obrat aktiv (Zdroj: vlastní zpracování)

- Tabulka č. 30 – Obrat zásob (Zdroj: vlastní zpracování)
- Tabulka č. 31 - Doba obratu zásob (Zdroj: vlastní zpracování)
- Tabulka č. 32 – Doba obratu pohledávek (Zdroj: vlastní zpracování)
- Tabulka č. 33 – Doba obratu závazků (Zdroj: vlastní zpracování)
- Tabulka č. 34 – Mzdová produktivita (Zdroj: vlastní zpracování)
- Tabulka č. 35 – Nákladovost výnosů (Zdroj: vlastní zpracování)
- Tabulka č. 36 – Materiálová náročnost výnosů (Zdroj: vlastní zpracování)
- Tabulka č. 37 – Nákladovost osobních nákladů (Zdroj: vlastní zpracování)
- Tabulka č. 38 – Vázanost zásob na výnosech (Zdroj: vlastní zpracování)
- Tabulka č. 39 – Přehled silných a slabých stránek podniku (Zdroj: vlastní zpracování)
- Tabulka č. 40 – Přehled výše sconta (Zdroj: vlastní zpracování)
- Tabulka č. 41 – Přehled factoringu u KB (Zdroj: vlastní zpracování)
- Tabulka č. 42 – Přehled factoringu u ČSOB (Zdroj: vlastní zpracování)
- Tabulka č. 43 – Výpočet tuzemského factoringu (Zdroj: vlastní zpracování)
- Tabulka č. 44 – Výpočet exportního factoringu (Zdroj: vlastní zpracování)
- Tabulka č. 45 – Vliv factoringu na vybrané položky (Zdroj: vlastní zpracování)
- Tabulka č. 46 – Průběžné sledování ukazatelů (Zdroj: vlastní zpracování)

Seznam grafů

- Graf č. 1 - Vývoj Z-skóre v letech 2006 – 2010 (Zdroj: vlastní zpracování)
- Graf č. 2 - Vývoj hodnot IN O5 v letech 2006 - 2010 (Zdroj: vlastní zpracování)
- Graf č. 3 – Kralickův rychlý test – vývoj celkové situace v letech 2006 - 2010 (Zdroj: vlastní zpracování)
- Graf č. 4 - Vývoj vybraných položek aktiv (Zdroj: vlastní zpracování)
- Graf č. 5 – Struktura vybraných aktiv (Zdroj: vlastní zpracování)
- Graf č. 6 – Vývoj vybraných položek pasiv (Zdroj: vlastní zpracování)
- Graf č. 7 - Struktura vybraných pasiv během roku (Zdroj: vlastní zpracování)
- Graf č. 8 – Vývoj vybraných položek z výkazu zisku a ztrát (Zdroj: vlastní zpracování)
- Graf. č. 9– Vývoj výsledků hospodaření v čase (Zdroj: vlastní zpracování)
- Graf č. 10 – Vývoj výsledku hospodaření za účetní období (Zdroj: vlastní zpracování)
- Graf č. 11 – Struktura aktiv v jednotlivých letech (Zdroj: vlastní zpracování)
- Graf č. 12 – Struktura aktiv v roce 2010 (Zdroj: vlastní zpracování)
- Graf č. 13 – Struktura pasiv v jednotlivých letech (Zdroj: vlastní zpracování)
- Graf č. 14 – Struktura pasiv v roce 2010 (Zdroj: vlastní zpracování)

- Graf č. 15 - Vývoj ČPK, ČPM a ČPP (Zdroj: vlastní zpracování)
Graf č. 16 – Vývoj likvidity podniku (Zdroj: vlastní zpracování)
Graf č. 17 – Vývoj rentability podniku (Zdroj: vlastní zpracování)
Graf č. 18 – Vývoj celkové zadluženosti (Zdroj: vlastní zpracování)
Graf č. 19 – Vývoj doby obratu pohledávek a závazků (Zdroj: vlastní zpracování)
Graf č. 20 – Vývoj mzdové produktivity (Zdroj: vlastní zpracování)
Graf č. 21 – Vývoj nákladovosti výnosů (Zdroj: vlastní zpracování)
Graf č. 22 – Vývoj materiálové náročnosti výnosů (Zdroj: vlastní zpracování)
Graf č. 23 – Vývoj nákladovosti osobních nákladů (Zdroj: vlastní zpracování)
Graf č. 24 – Vývoj vázanosti zásob na výnosech (Zdroj: vlastní zpracování)

Seznam obrázků

- Obrázek č. 1- Porterův pětifaktorový model (Zdroj: Kovář František - Strategický management)
Obrázek č. 2 - Model 7S (Zdroj: Mallya Thadeus - Základy strategického řízení a rozhodování)
Obrázek č. 3 – Čistý pracovní kapitál (Zdroj: Knápková; Pavelková – Finanční analýza podniku)

Seznam schémat

- Schéma č. 1 - Rozklad rentability vlastního kapitálu (Zdroj: Růčková Petra – Finanční analýza)
Schéma č. 2 – Organizační struktura podniku (Zdroj: interní materiály podniku)

Schémata uvedené v příloze č. 3

- Schéma č. 3 - Rozklad rentability vlastního kapitálu v roce 2010 (Zdroj: vlastní zpracování)
Schéma č. 4- Rozklad rentability vlastního kapitálu v roce 2009 (Zdroj: vlastní zpracování)
Schéma č. 5 - Rozklad rentability vlastního kapitálu v roce 2008 (Zdroj: vlastní zpracování)
Schéma č. 6 - Rozklad rentability vlastního kapitálu v roce 2007 (Zdroj: vlastní zpracování)
Schéma č. 7 - Rozklad rentability vlastního kapitálu v roce 2006 (Zdroj: vlastní zpracování)

Seznam příloh

Příloha č. 1 – Rozvaha v plném rozsahu z let 2010 – 2006 (v tis. Kč)

Příloha č. 2 – Výkaz zisku a ztráty v plném rozsahu z let 2010 – 2006 (v tis. Kč)

Příloha č. 3 – Rozklad ukazatele ROE v letech 2010 - 2006

Přílohy

Příloha č. 1 - ROZVAHA v tis. Kč		2010	2009	2008	2007	2006
	AKTIVA CELKEM	20 210	19 443	19 629	20 296	21 689
A.	POHLEDÁVKY ZA UPSANÝ VLASTNÍ KAPITÁL	0	0	0	0	0
B.	DLOUHODOBÝ MAJETEK	3	40	249	659	3 937
B.I.	Dlouhodobý nehmotný majetek	0	4	93	368	632
1.	Zřizovací výdaje					
2.	Nehmotné výsledky výzkumu a vývoje					
3.	Software	0	4	93	368	632
4.	Ocenitelná práva					
5.	Goodwill					
6.	Jiný dlouhodobý nehmotný majetek					
7.	Nedokončený dlouh. nehmotný majetek					
8.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý nehmotný majetek					
B.II.	Dlouhodobý hmotný majetek	3	36	156	291	3 305
1.	Pozemky					
2.	Stavby					
3.	Samostatné movité věci a soubory mov. věcí	3	36	156	291	255
4.	Pěstitelské celky trvalých porostů					
5.	Základní stádo a tažná zvířata					
6.	Jiný dlouhodobý hmotný majetek					
7.	Nedokončený dlouh. hmotný majetek	0	0	0	0	3 050
8.	Poskytnuté zálohy na DHM					
9.	Oceňovací rozdíl k nabytému majetku					
B.III.	Dlouhodobý finanční majetek	0	0	0	0	0
1.	Podíly v ovládaných a řízených osobách					
2.	Podíly v účetních jednotkách pod podstatným vlivem					
3.	Ostatní dlouhodobé CP a podíly					
4.	Půjčky a úvěry ovládaným a řízeným osobám a účetním jednotkám pod podstatným vlivem					
5.	Jiný dlouhodobý finanční majetek					
6.	Pořizovaný dlouhodobý finanční majetek					
7.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý finanční majetek					
C.	OBĚŽNÁ AKTIVA	20 080	19 191	19 083	19 462	17 530
C.I.	Zásoby	13 778	14 266	13 939	14 443	12 360
1.	Materiál	442	472	590	731	711
2.	Nedokončená výroba a polotovary	13 336	13 794	13 349	13 712	11 649
3.	Výrobky					
4.	Zvířata					
5.	Zboží					
6.	Poskytnuté zálohy na zásoby					
C.II.	Dlouhodobé pohledávky	0	0	0	0	0
1.	Pohledávky z obchodních vztahů					
2.	Pohledávky - ovládající a řídicí osoba					
3.	Pohledávky - podstatný vliv					
4.	Pohl. za společníky, členy družstva a za účastníky sdružení					

5.	Dohadné účty aktivní					
6.	Jiné pohledávky					
7.	Odložená daňová pohledávka					
C.III.	Krátkodobé pohledávky	5 876	4 727	4 595	4 638	4 910
1.	Pohledávky z obchodních vztahů	5 447	3 826	3 680	3 585	4 452
2.	Pohledávky - ovládající a řídicí osoba					
3.	Pohledávky - podstatný vliv					
4.	Pohl. za společníky, členy družstva a za účastníky sdružení					
5.	Sociální zabezpečení a zdravotní pojištění					
6.	Stát - daňové pohledávky	2	335	448	242	52
7.	Krátkodobé poskytnuté zálohy	427	557	467	807	298
8.	Dohadné účty aktivní					
9.	Jiné pohledávky	0	9	0	4	108
C.IV.	Krátkodobý finanční majetek	426	198	549	381	260
1.	Peníze	6	9	15	29	32
2.	Účty v bankách	420	189	534	300	228
3.	Krátkodobé cenné papíry a podíly					
4.	Pořizovaný krátkodobý finanční majetek	0		0	52	0
D.I.	Časové rozlišení	127	212	297	175	222
1.	Náklady příštích období	127	212	297	43	135
2.	Komplexní náklady příštích období					
3.	Příjmy příštích období	0	0	0	132	87

	PASIVA CELKEM	20 210	19 443	19 629	20 296	21 689
A.	VLASTNÍ KAPITÁL	4 765	4 031	4 574	3 762	3 469
A.I.	Základní kapitál	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000
1.	Základní kapitál	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000
2.	Vlastní akcie a vlastní obchodní podíly (-)					
3.	Změny vlastního kapitálu					
A.II.	Kapitálové fondy	0	0	0	0	0
1.	Emisní ážio					
2.	Ostatní kapitálové fondy					
3.	Oceňovací rozdíly z přecenění majetku a závazků					
4.	Oceňovací rozdíly z přecenění při přeměnách					
A.III.	Rezervní fondy a ostatní fondy ze zisku	916	921	907	905	929
1.	Zákonný rezervní fond \ nedělitelný fond	200	200	200	200	200
2.	Statutární a ostatní fondy	716	721	707	705	729
A.IV.	Hospodářský výsledek minulých let	1 110	1 643	832	540	1 195
1.	Nerozdělený zisk minulých let	1 110	1 643	832	540	1 195
2.	Neuhrazená ztráta minulých let					
A.V.	Výsledek hospodaření běžného účetního období (+/-)	739	-533	835	317	-655
B.	CIZÍ ZDROJE	15 088	15 243	14 934	16 439	17 896
B.I.	Rezervy	0	0	0	0	0
1.	Rezervy podle zvláštních právních předpisů					
2.	Rezerva na důchody a podobné závazky					
3.	Rezerva na daň z příjmů					
4.	Ostatní rezervy					
B.II.	Dlouhodobé závazky	0	0	479	479	479

1.	Závazky z obchodních vztahů					
2.	Závazky - ovládající a řídicí osoba					
3.	Závazky - podstatný vliv					
4.	Závazky ke společ., člen. družstva a k účastníkům sdružení					
5.	Dlouhodobé přijaté zálohy					
6.	Vydané dluhopisy					
7.	Dlouhodobé směnky k úhradě					
8.	Dohadné účty pasivní					
9.	Jiné závazky	0	0	479	479	479
10.	Odložený daňový závazek					
B.III.	Krátkodobé závazky	13 755	12 650	12 528	14 217	14 260
1.	Závazky z obchodních vztahů	7 079	7 235	7 198	7 901	8 139
2.	Závazky - ovládající a řídicí osoba					
3.	Závazky - podstatný vliv					
4.	Závazky ke společ., člen. družstva a k účastníkům sdružení					
5.	Závazky k zaměstnancům	530	989	806	819	816
6.	Závazky ze sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění	333	280	465	429	424
7.	Stát - daňové závazky a dotace	485	55	124	109	103
8.	Krátkodobé přijaté zálohy	4 509	4 089	3 599	4 705	4 775
9.	Vydané dluhopisy					
10.	Dohadné účty pasivní	323	0	333	251	0
11.	Jiné závazky	496	2	3	3	3
B.IV.	Bankovní úvěry a výpomoci	1 333	2 593	1 927	1 743	3 157
1.	Bankovní úvěry dlouhodobé					
2.	Krátkodobé bankovní úvěry	1 333	2 593	1 927	1 743	3 157
3.	Krátkodobé finanční výpomoci					
C.I.	Časové rozlišení	357	169	121	95	324
1.	Výdaje příštích období	357	169	121	95	324
2.	Výnosy příštích období					

Příloha č. 2						
VÝKAZ ZISKU A ZTRÁTY v tis. Kč		2010	2009	2008	2007	2006
I.	Tržby za prodej zboží	2 461	3 788	3 188	464	500
A.	Náklady vynaložené na prodané zboží	1 916	3 197	2 360	350	215
+	OBCHODNÍ MARŽE	545	591	828	114	285
II.	Výkony	28 962	28 741	38 185	39 296	33 257
1.	Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb	29 420	28 295	38 549	37 233	34 928
2.	Změna stavu zásob vlastní výroby	-458	446	-364	2 063	-1 671
3.	Aktivace					
B.	Výkonová spotřeba	16 197	15 990	20 600	22 384	18 566
1.	Spotřeba materiálu a energie	8 973	8 612	12 105	15 450	11 543
2.	Služby	7 224	7 378	8 495	6 934	7 023
+	PŘIDANÁ HODNOTA	13 310	13 342	18 413	17 026	14 976
C.	Osobní náklady	11 903	12 801	17 303	15 848	16 096
1.	Mzdové náklady	8 737	9 404	12 534	11 527	11 636
2.	Odměny členům orgánů spol. a družstva					
3.	Náklady na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	2 802	2 988	4 281	3 943	4 046
4.	Sociální náklady	364	409	488	378	414
D.	Daně a poplatky	19	13	14	14	16
E.	Odpisy dl. nehmot. a hmotného majetku	36	209	409	560	489
III.	Tržby z prodeje dl. majetku a materiálu	66	22	690	3 127	658
1.	Tržby z prodeje dlouhodobého majetku		15	610	3 127	658
2.	Tržby z prodeje materiálu	66	7	80	0	0
F.	Zůstatková cena prod. dl. majetku a materiálu	0	0	0	3 050	0
1.	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku	0	0	0	3 050	0
2.	Prodaný materiál					
G.	Změna stavu rezerv a opravných položek v provozní oblasti a komplexních nákladů příštích období	43	-225	-3	7	-593
IV.	Ostatní provozní výnosy	238	407	393	834	927
H.	Ostatní provozní náklady	384	547	416	381	385
V.	Převod provozních výnosů					
I.	Převod provoz. nákladů					
*	PROVOZNÍ VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ	1 229	426	1 357	1 127	168
VI.	Tržby z prodeje cenných papírů a podílů					
J.	Prodané cenné papíry a podíly					
VII.	Výnosy z dl. finančního majetku					
1.	Výnosy z podílů v ovládaných a řízených osobách a v účetních jednotkách pod podstatným vlivem					
2.	Výnosy z ostatních dl. CP a podílů					
3.	Výnosy z ostatního dl. finančního majetku					
VIII.	Výnosy z krátkodobého finančního majetku					
K.	Náklady z finančního majetku					
IX.	Výnosy z přecenění CP a derivátů					
L.	Náklady z přecenění CP derivátů					
M.	Změna stavu rezerv a opravných položek ve finanční oblasti					
X.	Výnosové úroky	0	0	1	0	0
N.	Nákladové úroky	154	194	220	221	169

XI.	Ostatní finanční výnosy	248	351	423	230	79
O.	Ostatní finanční náklady	571	880	746	832	588
XII.	Převod finančních výnosů					
P.	Převod finančních nákladů					
*	FINANČNÍ VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ	-477	-723	-542	-823	-678
Q.	Daň z příjmů za běžnou činnost	61	0	14	25	0
1.	splatná	61		14	25	
2.	odložená					
**	VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ ZA BĚŽNOU ČINNOST	691	-297	801	279	-510
XIII.	Mimořádné výnosy	48	4	68	38	10
R.	Mimořádné náklady	0	240	34	0	155
S.	Daň z příjmů z mimořádné činnosti					
1.	splatná					
2.	odložená					
*	MIMOŘÁDNÝ VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ	48	-236	34	38	-145
T.	Převod podílu na výsledku hospodaření společníkům					
***	Výsledek hospodaření za účetní období	739	-533	835	317	-655
	Výsledek hospodaření před zdaněním	800	-533	849	342	-655

Příloha č. 3 - Rozklad ukazatele ROE v letech 2010 – 2006

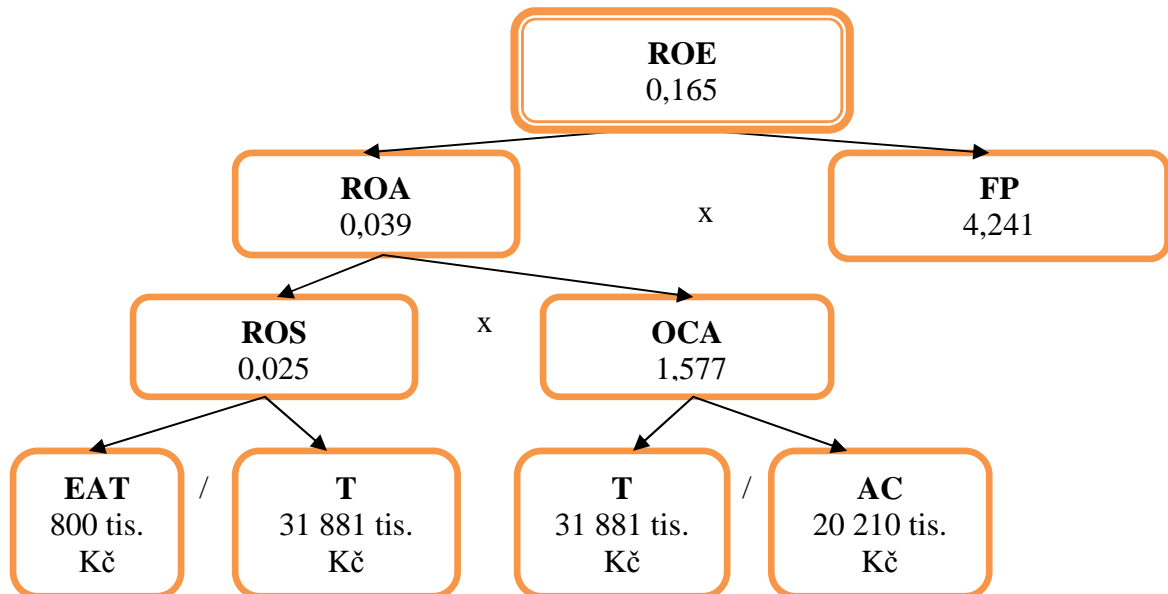


Schéma č. 3 – Rozklad rentability vlastního kapitálu v roce 2010 (Zdroj: vlastní zpracování)

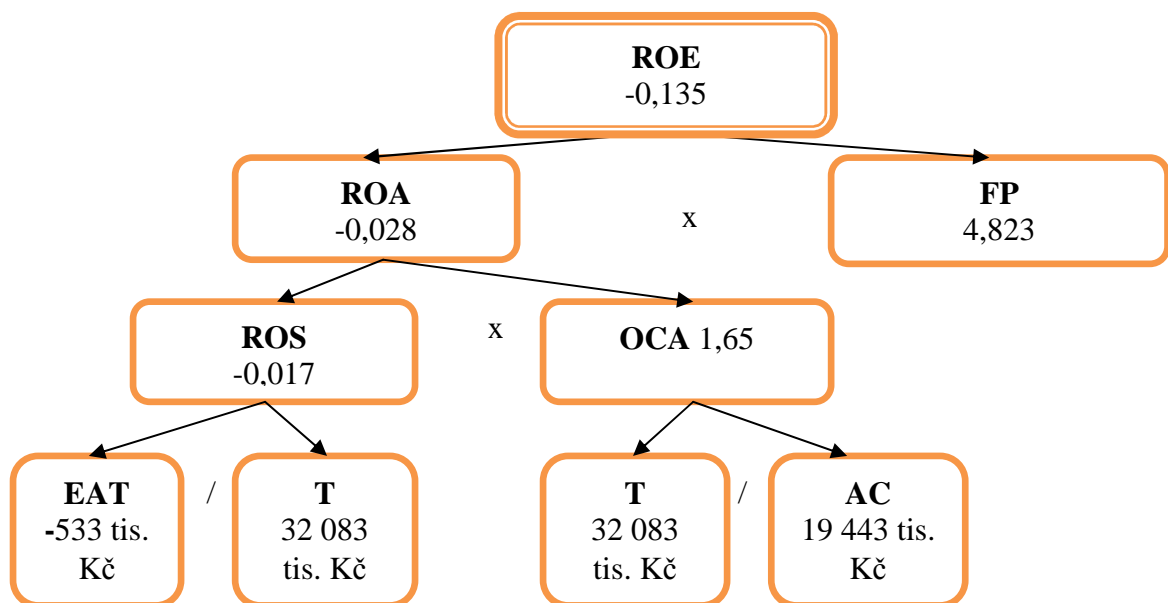


Schéma č. 4 – Rozklad rentability vlastního kapitálu v roce 2009 (Zdroj: vlastní zpracování)

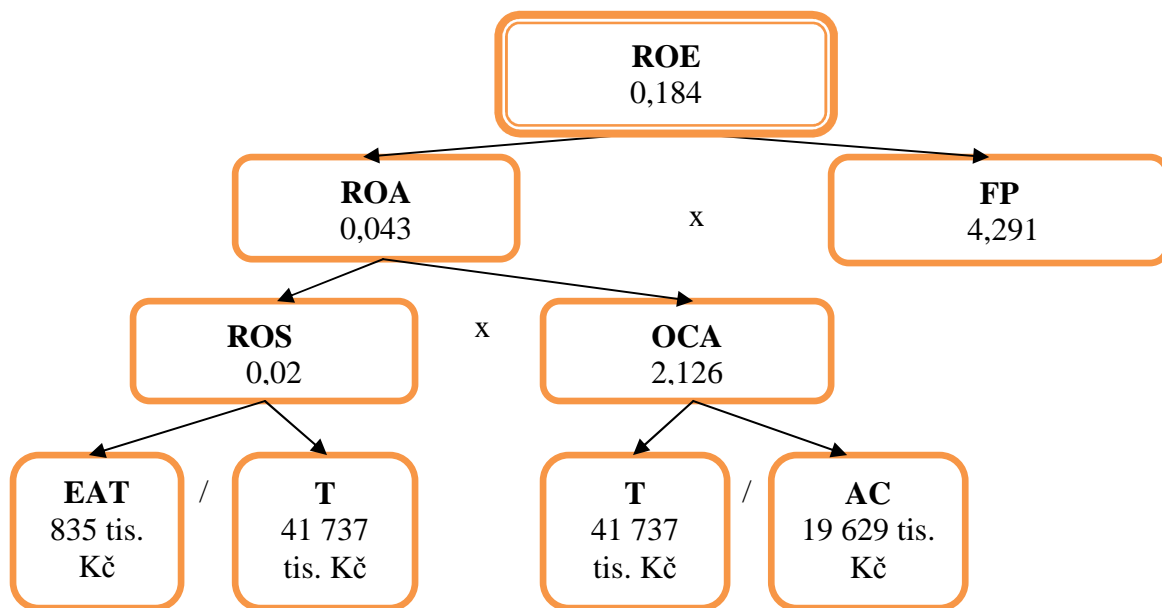


Schéma č. 5 – Rozklad rentability vlastního kapitálu v roce 2008 (Zdroj: vlastní zpracování)

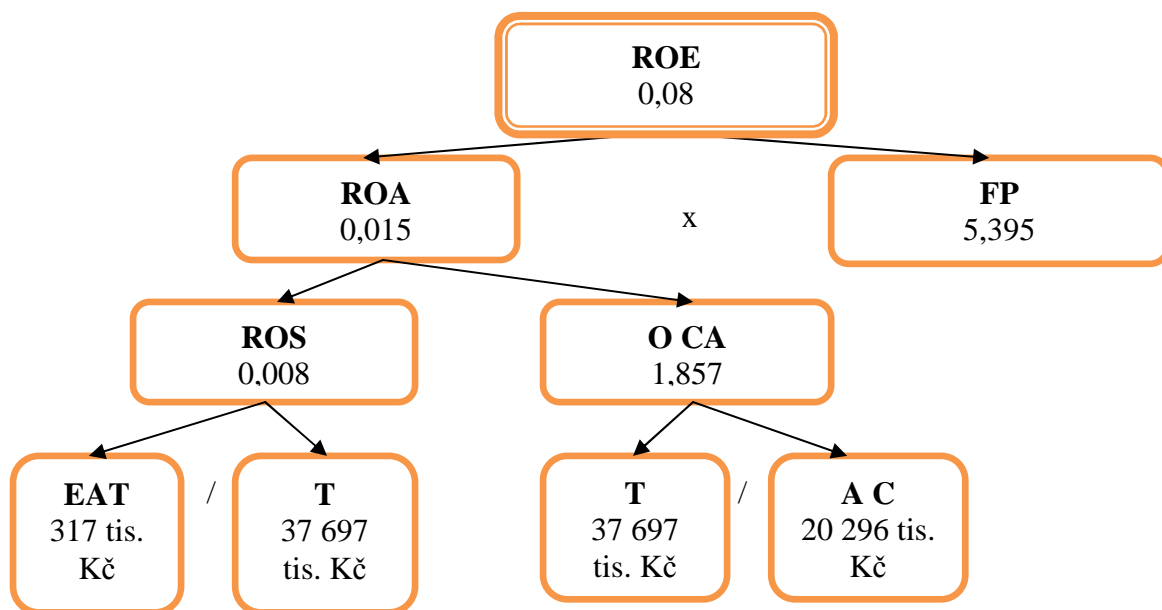


Schéma č. 6 – Rozklad rentability vlastního kapitálu v roce 2007 (Zdroj: vlastní zpracování)

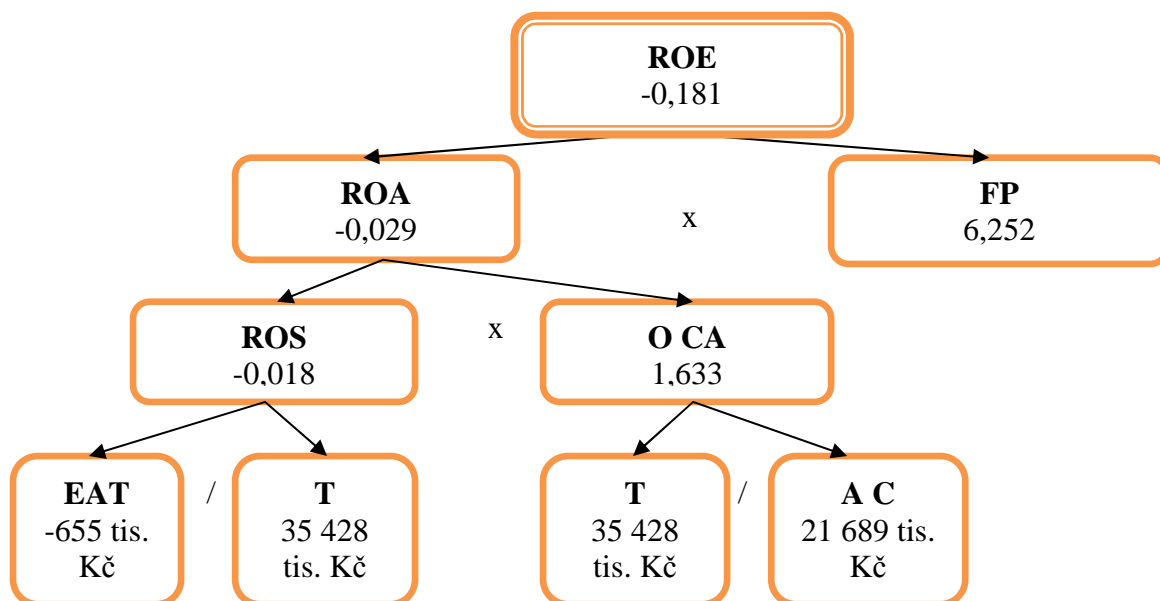


Schéma č. 7 – Rozklad rentability vlastního kapitálu v roce 2006 (Zdroj: vlastní zpracování)

Ve výše uvedených schématech byly použity následující zkratky:

ROE	rentabilita vlastního kapitálu,
ROA	rentabilita celkových aktiv,
FP	finanční páka, neboli celková aktiva / vlastní kapitál,
ROS	rentabilita tržeb,
OCA	obrat celkových aktiv,
EAT	zisk po zdanění,
T	tržby,
AC	aktiva celkem.

