



VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ

BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY

FAKULTA PODNIKATELSKÁ

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT

ÚSTAV EKONOMIKY

INSTITUTE OF ECONOMICS

HODNOCENÍ FINANČNÍ SITUACE VYBRANÉ SOUKROMOPRÁVNÍ KORPORACE METODAMI FINANČNÍ ANALÝZY A NÁVRHY NA JEJÍ ZLEPŠENÍ

EVALUATION OF THE ECONOMIC SITUATION OF THE SELECTED PRIVATE CORPORATION AND
PROPOSALS TO ITS IMPROVEMENT

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

BACHELOR'S THESIS

AUTOR PRÁCE

AUTHOR

Marek Cícha

VEDOUCÍ PRÁCE

SUPERVISOR

Ing. Helena Hanušová, CSc.

BRNO 2022

Zadání bakalářské práce

Ústav: Ústav ekonomiky
Student: **Marek Cícha**
Vedoucí práce: **Ing. Helena Hanušová, CSc.**
Akademický rok: 2021/22
Studijní program: Ekonomika podniku

Garantka studijního programu Vám v souladu se zákonem č. 111/1998 Sb., o vysokých školách ve znění pozdějších předpisů a se Studijním a zkušebním řádem VUT v Brně zadává bakalářskou práci s názvem:

Hodnocení finanční situace vybrané soukromoprávní korporace metodami finanční analýzy a návrhy na její zlepšení

Charakteristika problematiky úkolu:

Úvod
Cíle práce, metody a postupy zpracování
Teoretická východiska práce
Analýza současného stavu
Vlastní návrhy řešení
Závěr
Seznam použitých zdrojů

Cíle, kterých má být dosaženo:

Vyhodnotit výsledky finanční analýzy provedené z povinných účetních výkazů za pět po sobě jdoucích účetních období. Zjištěné výsledky s přihlédnutím ke specifikům vybrané soukromoprávní korporace i oboru jeho podnikání použít pro formulaci doporučení a návrhů, jejichž realizace by umožnila zlepšení zjištěného stavu.

Základní literární prameny:

KALOUDA, František. Finanční a cost-benefit analýza podniku. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2019. ISBN 978-80-7380-778-8.

KNÁPKOVÁ, Adriana, Drahomíra PAVELKOVÁ, Daniel REMEŠ a Karel ŠTEKER. Finanční analýza: komplexní průvodce s příklady. 3., kompletně aktualizované vydání. Praha: Grada Publishing, 2017. ISBN 978-80-271-0563-2.

RŮČKOVÁ, Petra. Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi. 7. aktualizované vydání. Praha: GRADA Publishing, a.s., 2021. ISBN 978-80-271-3124-2

SEDLÁČEK, Jaroslav. Finanční analýza podniku. 2. vydání. Brno: Computer Press, 2011. ISBN 978-80-251-3386-6.

VOCHOZKA, Marek. Metody komplexního hodnocení podniku. 2. vydání. Praha: Grada Publishing, 2020. ISBN: 978-80-271-1701-7.

Termín odevzdání bakalářské práce je stanoven časovým plánem akademického roku 2021/22

V Brně dne 28.2.2022

L. S.

prof. Ing. Alena Kocmanová, Ph.D.
garantka

doc. Ing. Vojtěch Bartoš, Ph.D.
děkan

Abstrakt

Bakalářská práce se zabývá hodnocením finanční situace společnosti TVD – Technická výroba, a.s. na základě účetních výkazů za období 2016–2020 a návrhy na zlepšení této finanční situace. Práce je rozdělena do dvou částí, a to na teoretickou a analytickou. Teoretická část vymezuje základní pojmy, které jsou nezbytné pro zpracování práce. Analytická část obsahuje představení analyzované společnosti, analýzu současného stavu společnosti a návrhy na zlepšení její finanční situace.

Klíčová slova

finanční analýza, rozvaha, výkaz zisku a ztráty, SWOT analýza, produktivita, rentabilita, likvidita, cash flow

Abstract

The bachelor thesis deals with the evaluation of the financial situation of the company TVD – Technická výroba, a.s. which is based on the financial statements for the period of 2016-2020 and proposals for improvement of this financial situation. The work is divided into two parts, theoretical and analytical. The theoretical part defines the basic concepts that are necessary for the processing of work. The analytical part contains an introduction to the analyzed company, an analysis of the current state of the company and suggestions for improving its financial situation.

Key words

financial analysis, balance sheet, profit and loss statement, SWOT analysis, productivity, profitability, liquidity, cash flow

Bibliografická citace bakalářské práce

CÍCHA, Marek. *Hodnocení finanční situace vybrané soukromoprávní korporace metodami finanční analýzy a návrhy na její zlepšení* [online]. Brno, 2022 [cit. 2022-05-08]. Dostupné z: <https://www.vutbr.cz/studenti/zav-prace/detail/140703>. Bakalářská práce. Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, Ústav ekonomiky. Vedoucí práce Helena Hanušová.

Čestné prohlášení

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

V Brně dne 9. května 2022

.....

podpis autora

Poděkování

Tímto bych rád poděkoval paní Ing. Heleně Hanušové, CSc. za cenné rady a za ochotu vést mou bakalářskou práci. Rád bych poděkoval paní Ing. Martině Lysáčkové za poskytnuté připomínky a informace k této práci. Dále bych chtěl také poděkovat společnosti TVD – Technická výroba, a.s. za poskytnutí interních dokumentů a rodině, která mi byla oporou.

OBSAH

ÚVOD	10
CÍLE, METODIKA A POSTUPY ZPRACOVÁNÍ	11
1. TEORETICKÁ VÝCHODISKA PRÁCE.....	13
1.1. FINANČNÍ ANALÝZA	13
1.2. UŽIVATELÉ FINANČNÍ ANALÝZY	13
1.3. INFORMAČNÍ ZDROJE FINANČNÍ ANALÝZY	14
1.3.1. <i>Rozvaha</i>	15
1.3.2. <i>Výkaz zisku a ztráty (VZZ)</i>	15
1.3.3. <i>Výkaz cash flow</i>	16
1.3.4. <i>Příloha účetní závěrky</i>	16
1.4. METODY FINANČNÍ ANALÝZY	16
1.4.1. <i>Analýza absolutních ukazatelů</i>	17
1.4.1.1. Horizontální analýza	17
1.4.1.2. Vertikální analýza	17
1.4.2. <i>Analýza rozdílových ukazatelů</i>	18
1.4.3. <i>Analýza poměrových ukazatelů</i>	19
1.4.3.1. Ukazatelé rentability	19
1.4.3.2. Ukazatelé likvidity	21
1.4.3.3. Ukazatelé zadluženosti.....	23
1.4.3.4. Ukazatelé aktivity	25
1.4.3.5. Provozní ukazatelé	26
1.4.4. <i>Analýza souhrnných indexů hodnocení podniku</i>	27
1.4.4.1. Bankrotní modely	28
1.4.4.2. Bonitní modely	30
1.4.5. <i>Ostatní použité metody</i>	31
1.4.5.1. PESTLE analýza	31
1.4.5.2. Porterova analýza pěti sil	33
1.4.5.3. SWOT analýza.....	34
2. ANALÝZA SOUČASNÉHO STAVU	36
2.1. CHARAKTERISTIKA SPOLEČNOSTI.....	36
2.2. FINANČNÍ ANALÝZA SPOLEČNOSTI	40
2.2.1. <i>Analýza absolutních ukazatelů</i>	40
2.2.1.1. Horizontální analýza	40
2.2.1.2. Vertikální analýza	47
2.2.2. <i>Analýza rozdílových ukazatelů</i>	51

2.2.3.	<i>Analýza poměrových ukazatelů</i>	52
2.2.3.1.	Analýza rentability	52
2.2.3.2.	Analýza likvidity	55
2.2.3.3.	Analýza zadluženosti	56
2.2.3.4.	Analýza aktivity	59
2.2.3.5.	Provozní ukazatelé	61
2.2.4.	<i>Analýza souhrnných indexů hodnocení podniku</i>	62
2.2.4.1.	Bankrotní modely	63
2.2.4.2.	Bonitní modely	65
2.2.5.	<i>Analýza vnějšího prostředí</i>	66
2.2.5.1.	PESTLE analýza	66
2.2.5.2.	Porterův model pěti sil	66
2.2.5.3.	SWOT analýza	66
3.	SHRNUTÍ VÝSLEDKŮ FINANČNÍ ANALÝZY	67
4.	VLASTNÍ NÁVRHY ŘEŠENÍ	70
4.1.	ŘÍZENÍ POHLEDÁVEK	70
4.1.1.	<i>Řešení pro české odběratele</i>	70
4.1.2.	<i>Řešení pro zahraniční odběratele</i>	72
4.2.	DIVERZIFIKACE	73
4.3.	PRODUKTIVITA	75
4.3.1.	<i>Restrukturalizace a motivační benefity</i>	76
ZÁVĚR		81
SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ		82
SEZNAM POUŽITÝCH ZKRATEK		84
SEZNAM ROVNIC		85
SEZNAM TABULEK		87
SEZNAM GRAFŮ		88
SEZNAM OBRÁZKŮ		89
SEZNAM PŘÍLOH		90

ÚVOD

Finanční analýza je velmi účinný nástroj, jehož cílem je odhalení určitých problémů v podniku, předejít hrozbám a využít své silné stránky k maximalizaci zisku. Díky schopnostem finanční analýzy je podnik více schopný reagovat na změny a na konkurenci. Finanční analýza umožňuje také s jistotou sdělit, jak efektivně podnik užívá své zdroje a majetek, zda je schopen platit své závazky a jak je na tom celkové finanční zdraví podniku.

Má bakalářská práce se zaměřuje na hodnocení finanční situace metodami finanční analýzy a návrhy na její zlepšení. Tato bakalářská práce je rozdělena do tří částí. První, teoretická, je zaměřená na metody a teoretické poznatky této analýzy. Druhá část je částí praktickou, kde jsou vypočítávány hodnoty jednotlivých ukazatelů a jsou porovnávány s doporučenými hodnotami a oborovým průměrem. Všechny výsledky jsou slovně interpretovány a okomentovány. Má práce je zakončena podáním návrhů pro zlepšení finanční situace.

Tato finanční analýza je prováděna na základě účetních výkazů z období 2016–2020. Analyzovaným podnikem je společnost TVD – Technická výroba, a.s., která se zaměřuje na výrobu kovového nábytku, rozvaděčových skříní a nabíjecích stanic pro elektromobily. Tento podnik jsem si zvolil z důvodu své polohy a významu v okolí, ze kterého pocházím.

CÍLE, METODIKA A POSTUPY ZPRACOVÁNÍ

Hlavním cílem mé bakalářské práce je vyhodnotit výsledky finanční analýzy provedené z povinných účetních výkazů za pět po sobě jdoucích účetních období. Zjištěné výsledky s přihlédnutím ke specifickým vybrané soukromoprávní korporace i oboru jejího podnikání použít pro formulaci doporučení a návrhů, jejichž realizace by umožnila zlepšení zjištěného stavu. Předmětem finanční analýzy bude společnost TVD – Technická výroba, a.s., jež se zabývá výrobou kovového nábytku, rozvaděčových skříní a nabíjecích stanic pro elektromobily.

Metody práce

Při psaní všech prací jsou důležité určité metody. V této práci bude užito metod empirických a logických.

Empirické metody:

- *Pozorování* – rozumíme tím systematické a cílevědomé sledování určité skutečnosti. Výsledkem je popis a vysvětlení této skutečnosti (Synek, Mikan, Vránová, 2011, s. 19).
- *Srovnání* – zde zjišťujeme stejné, podobné nebo rozdílné znaky u dvou a více subjektů či jevů (Synek, Mikan, Vránová, 2011, s. 19).

Logické metody:

- *Analýza* – tou rozumíme myšlenkové rozkládání předmětu či jevu na dílčí části, které se stanou předmětem zkoumání (Synek, Mikan, Vránová, 2011, s. 20).
- *Syntéza* – na rozdíl od analýzy spojuje dílčí části v jeden celek, díky čemuž jsme lépe schopni sledovat podstatné souvislosti mezi těmito dílčími částmi jevu či předmětu (Synek, Mikan, Vránová, 2011, s. 20).
- *Indukce* – touto rozumíme spojení poznatků a odvozením závěru na základě těchto poznatků (Synek, Mikan, Vránová, 2011, s. 22).
- *Dedukce* – je opakem indukce. Vyvozujeme zde dílčí závěry na základě obecného závěru (Synek, Mikan, Vránová, 2011, s. 22).

Postupy

Můj první dílčí cíl nazvaný jako teoretická část, se zaměří na určení teoretických východisek, jež budou podkladem pro vypracování analytické části, která je mým třetím dílčím cílem. Těmito teoretickými východisky rozumím základní pojmy a definice finanční analýzy, vzorce ukazatelů finanční analýzy a způsoby ohodnocení výsledků, jež budou upraveny v analytické části.

Druhý dílčí cíl je zaměřen na aplikovaný podnik TVD – Technická výroba, a.s. Cílem je popis a charakterizace společnosti, její historie, organizační struktura, popis předmětu podnikání a další důležité informace o společnosti, které mi pomohou k úspěšné finanční analýze.

Třetím dílčím cílem je aplikace finanční analýzy na společnost. Budou provedeny analýzy absolutních, rozdílových a poměrových ukazatelů. Ohodnocení výsledků bude provedeno na základě doporučených hodnot a dle oborového průměru. Aplikace ukazatelů bude založena na teoretické části. Analýza bude zahrnovat taktéž analýzy strategické, zvané také jako analýza vnějšího prostředí.

Konečným cílem mé práce je předložení návrhů na zlepšení stávající finanční situace společnosti TVD – Technická výroba, a.s.

1. TEORETICKÁ VÝCHODISKA PRÁCE

Tato část mé bakalářské práce je zaměřena na definování finanční analýzy, vzorců, výpočtů a postupů jednotlivých ukazatelů finanční analýzy, které budou prakticky užity v druhé kapitole.

1.1. Finanční analýza

Finanční analýza je velmi účinný nástroj, díky kterému lze ohodnotit finanční situaci a zdraví podniku ze statického i dynamického hlediska za pomoci ukazatelů a postupů a díky těmto předpovídat budoucí vývoje či problémy, které by mohly v podniku nastat (Sedláček, 2007, s. 3). Je nutné podotknout, že abychom zajistili dlouhodobé a úspěšné fungování našeho podniku, je pro nás finanční analýzy jako nástroj velmi důležitá, protože podnik se bez rozboru své finanční situace neobejde (Růčková, 2019, s.9).

„...finanční analýza představuje systematický rozbor získaných dat, která jsou obsažena především v účetních výkazech. Finanční analýzy v sobě zahrnují hodnocení firemní minulosti, současnosti a předpovídání budoucích finančních podmínek.“ (Růčková, 2019, s. 9)

Cílem finanční analýzy je nejen posouzení finančního zdraví podniku a zjištění, zda podnik je schopen generovat zisk (Knápková, 2017, s. 17), ale také poskytnutí uživatelům (investoři, manažeři, zaměstnanci, věřitelé a banky, stát a další) informace; získaná a vyhodnocená data jsou uživatelům nápomocná při rozhodování. Většina uživatelů má přístup pouze k veřejným záznamům (acornlive.com).

„Finanční analýzu lze rozdělit na tři na sebe navazující postupné fáze: diagnóza základních charakteristik (indikátorů) finanční situace, hlubší rozbor příčin zjištěného stavu, identifikace hlavních faktorů nežádoucího vývoje a návrh opatření.“ (Dluhošová, 2010, s. 71)

1.2. Uživatelé finanční analýzy

Uživatelem finanční analýzy může být kdokoliv, kdo se zajímá, v jaké situaci se podnik v dané době nachází, a pomáhá mu se rozhodovat.

Uživatele rozdělujeme na dvě skupiny podle toho, kdo ji provádí.

Externí uživatelé finanční analýzy

K interpretaci jim slouží zveřejněné rozvahy, výkazy zisku a ztráty a výkazy cash flow, a podle těchto tito externí uživatelé určují spolehlivost podniku.

Cílem externí finanční analýzy je v první řadě posouzení solventnosti podniku. Externí uživatelé jsou zejména investoři, banky a další věřitelé, stát, obchodní partneři a konkurenti. (Holečková, 2008, s. 13)

Interní uživatelé finanční analýzy

Tuto analýzu provádějí vnitropodnikové útvary či povolané osoby, jako například auditoři nebo ratingové společnosti. Těmto jsou přístupné veškeré vnitropodnikové informace.

K interním uživatelům finanční analýzy patří manažeři, zaměstnanci a odbory. (Holečková, 2008, s. 13)

1.3. Informační zdroje finanční analýzy

Abychom mohli zpracovat kvalitní dobře vypovídající finanční analýzu, potřebujeme si správně zvolit podklady a zdroje, dle kterých budeme tuto vypracovávat. Všechny použité podklady musí být nejen kvalitní, ale také kompletní. Užití nekompletních podkladů může vést k analýze s nulovou vypovídající hodnotou a její obraz nemusí odpovídat reálnému stavu.

Jak uvádí Vochozka: „*Hlavním zdrojem pro vypracování finanční analýza je účetní závěrka.*“ (Vochozka, 2011, s. 14)

Hlavními zdroji finanční analýzy tedy jsou *účetní výkazy* podniku. Těmi jsou rozvaha, výkaz zisku a ztráty, výkaz cash flow (neboli také přehled finančních toků), přílohy účetních závěrek a setkat se můžeme také s přehledy o změnách vlastního kapitálu. Velmi často se také můžeme setkat s případy, kdy nám důležité informace poskytne top management, vedoucí pracovníci či auditoři. Taktéž se můžeme setkat se statistikami zpracovávanými samotným podnikem nebo s nezávislým hodnocením (Knápková, 2017, s. 18).

Účetní výkazy také rozdělujeme na finanční účetní výkazy a vnitropodnikové účetní výkazy. Finanční účetní výkazy jsou výkazy externími a jsou veřejně přístupné. Proto

slouží zejména externím uživatelům finanční analýzy. Vnitropodnikové účetní výkazy jsou výkazy neveřejné a nepodléhají právní úpravě, tedy si je každý podnik stanoví na základě svých vlastních potřeb dle interní účetní směrnice (Růčková, 2019, s. 21).

Kromě účetních výkazů a interních dokumentů a informací se můžeme setkat také například se státní statistikou, kterou můžeme použít pro oborové průměry, jež budeme používat ke srovnání s výsledky naší finanční analýzy.

1.3.1. Rozvaha

Rozvahou rozumíme základní účetní výkaz, jenž zachycuje stav dlouhodobého hmotného a nehmotného majetku a zdroje jejich krytí. Hmotný a nehmotný majetek podniku označujeme jako aktiva, která jsou financována pasivy, tedy zdroji, přičemž musíme podotknout, že je zde rovnováha mezi pasivy a aktivy. Sestava rozvahy je nejčastěji k poslednímu dni každého roku (Růčková, 2019, s. 23).

Struktura rozvahy je zobrazena v příloze 1.

Aktiva dělíme na aktiva *stálá*, která podnik využívá dlouhodobě a postupně se opotřebovávají, a na aktiva *oběžná*, která podnik spotřebovává ihned a najednou, nebo to vyžaduje proces přeměny v peníze, tento proces nepřesahuje jeden rok (Dluhošová, 2010, s. 52).

Pasiva rozdělujeme dle vlastnictví, a to na kapitál vlastní a cizí. Tato struktura představuje financování svého majetku (Růčková, 2019, s. 27-28).

1.3.2. Výkaz zisku a ztráty (VZZ)

Smyslem tohoto písemného přehledu je informovat o dosaženém hospodářském výsledku a také zachycuje vztah mezi výnosy a náklady s nimi spjatými za určité období (Vochozka, 2011, s. 17).

„Výnosy můžeme definovat jako peněžní částky, které podnik získal z veškerých svých činností za dané účetní období bez ohledu na to, zda v tomto období došlo k jejich inkasu. Náklady pak představují peněžní částky, které podnik v daném období účelně vynaložil na získání výnosů, i když jejich skutečnému zaplacení nemuselo ve stejném období dojít. Výsledek hospodaření (VH) podniku je rozdíl mezi celkovými výnosy a celkovými náklady.“ (Knápková, 2017, s. 40-41)

Se vznikem nákladů se setkáváme s úbytkem podnikového majetku. Ve výkazu zisku a ztráty se náklady projevují jako spotřeba, opotřebení majetku nebo přírůstek závazků (Dluhošová, 2010, s. 57).

1.3.3. Výkaz cash flow

Výkazem cash flow neboli také přehledem o peněžních tocích rozumíme přehled, jenž nás informuje o přítoku a odtoku skutečných peněz daného podniku (Scholleová, 2017, s. 27).

Ve výkazu cash flow pracujeme s takzvanými tokovými veličinami, podobně jako ve výkazu zisku a ztráty, a to přírůstky (příjmy) a úbytky (výdaje) peněžních prostředků nebo jejich ekvivalentů. Peněžními prostředky rozumíme peníze v hotovosti včetně cenin, peněžní prostředky na účtu. Peněžními ekvivalenty rozumíme krátkodobý likvidní majetek, který můžeme přeměnit za předem známou peněžní částku (Růčková, 2019, s. 35).

Výsledek cash flow již lze zjistit v rozvaze jako rozdíl hotovostí mezi dvěma obdobími. Při sestavování výkazu cash flow je pro nás důležité zjištění, jaké jsou zdroje našich peněz a kde se nám naopak peníze ztrácí (Scholleová, 2017, s. 30).

1.3.4. Příloha účetní závěrky

Účelem přílohy k účetní závěrce je přínos dodatečných a vysvětlujících informací k výkazu zisku a ztráty a rozvaze. Kvalitní přílohy nám mohou správně vylicít obraz o majetku, závazcích a vlastním kapitálu, výsledku hospodaření, nákladech a výnosech (Kislingerová, 2010, s. 76).

1.4. Metody finanční analýzy

Protože neexistuje žádná oficiální metodika finanční analýzy, byly přijaty obecně přijímané metody a postupy (Holečková, 2008, s. 40). Tyto byly v průběhu let standardizovány a lze je nazvat tradičními (Knápková, 2017, s. 65).

Mezi již tradiční metody řadíme:

- analýza absolutních ukazatelů,
- analýza rozdílových ukazatelů,

- analýza poměrových ukazatelů a
- analýza soustav ukazatelů (Knápková, 2017, s. 65).

1.4.1. Analýza absolutních ukazatelů

Analýzu absolutních (stavových) ukazatelů využíváme k analýze vývojových trendů, tedy k horizontální analýze a k analýze vertikální neboli analýze komponent (Holečková, 2008, s. 42).

1.4.1.1. Horizontální analýza

Horizontální analýza, kterou nazýváme také jako analýzu vývojových trendů, zkoumá změny absolutních ukazatelů v čase. Tuto analýzu provádíme horizontálně, po řádcích, na jednotlivých položkách výkazů. Cílem horizontální analýzy je změření pohybu jednotlivých veličin, a to absolutně a relativně. Pro tuto analýzu potřebujeme použít údaje za několik po sobě jdoucích období, a to alespoň období dvě (Holečková, 2008, s. 43).

$$\text{absolutní změna} = \text{hodnota}_t - \text{hodnota}_{t-1}$$

Rovnice 1 Absolutní změna horizontální analýzy

(Zdroj: Holečková, 2008, s. 43)

$$\text{procentuální změna} = \frac{\text{běžné období} - \text{předchozí období}}{\text{předchozí období}} \times 100$$

Rovnice 2 Procentuální změna horizontální analýzy

(Zdroj: Holečková, 2008, s. 43)

1.4.1.2. Vertikální analýza

„Vertikální analýza (procentní rozbor) spočívá ve vyjádření jednotlivých položek účetních výkazů jako procentního podílu k jediné zvolené základně položené jako 100 %.“ (Knápková, 2017, s. 71)

Posuzujeme zde tedy strukturu aktiv a pasiv podniku. V této struktuře lze poté vidět, jaké složení hospodářských prostředků podnik potřeboval pro výrobní a obchodní aktivity podniku. Taktéž zjistíme, z jakých zdrojů byly pořízeny (Sedláček, 2007, s. 17). Cílem je určení podílů na jednotlivých majetkových složkách na celkových aktivech, podíly jednotlivých zdrojů financování na celkových pasivech a podíly jednotlivých položek VZZ na tržbách (Scholleová, 2017, s. 167).

$$\text{vertikální analýza} = \frac{\text{položka } x}{\text{položka } y} \times 100$$

Rovnice 3 Vertikální analýza
(Zdroj: Bartoš, 2021)

1.4.2. Analýza rozdílových ukazatelů

Pomocí těchto lze analyzovat finanční situaci podniku a zjistit také jeho likvidnost. Abychom označili podnik za likvidní, musí mít přebytek krátkodobých likvidních aktiv nad krátkodobými zdroji (Knápková, 2017, s. 83).

Čistý pracovní kapitál (ČPK)

Je to nejvíce používaný ukazatel, označovaný též jako provozní kapitál. Je definován jako rozdíl mezi oběžným majetkem a cizími krátkodobými zdroji. Čistý pracovní kapitál označuje část oběžného majetku, kterou financujeme dlouhodobým kapitálem (Knápková, 2017, s. 85).

Můžeme pracovat se dvěma způsoby výpočtů:

1. manažerský způsob:

$$\text{ČPK} = \text{oběžná aktiva} - \text{krátkodobé závazky}$$

Rovnice 4 Čistý pracovní kapitál – manažerský způsob
(Zdroj: Vochozka, 2011, s. 21)

2. investorský způsob:

$$\text{ČPK} = (\text{vlastní kapitál} + \text{dlouhodobé závazky}) - \text{stálá aktiva}$$

Rovnice 5 Čistý pracovní kapitál – investorský způsob
(Zdroj: Vochozka, 2011, s. 21)

Čisté pohotové prostředky (ČPP)

Tento ukazatel vypočítáme jako rozdíl mezi pohotovými peněžními prostředky a okamžitě splatnými závazky. Mezi pohotové peněžní prostředky řadíme peníze v hotovosti, peníze na běžných účtech a jejich ekvivalenty, mezi které patří směnky, šeky a krátkodobé cenné papíry (Knápková, 2017, s. 86).

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

Rovnice 6 Čisté pohotové prostředky
(Zdroj: Holečková, 2008, s. 47)

Čistý peněžní majetek (ČPM)

Tento ukazatel, zvaný taktéž jako čistý peněžně pohledávkový finanční fond, je modifikací ukazatele ČPK. Pro výpočet ČPM vylučujeme z oběžných aktiv nejen zásoby, ale i nelikvidní pohledávky a krátkodobé závazky (Sedláček, 2007, s. 38).

$$\text{ČPM} = \text{oběžná aktiva} - \text{zásoby} - \text{nelikvidní pohledávky} - \text{krátkodobá pasiva}$$

Rovnice 7 Čistý peněžní majetek
(Zdroj: Holečková, 2008, s. 47)

1.4.3. Analýza poměrových ukazatelů

Tato analýza vychází z údajů veřejně dostupných účetních výkazů, proto se jedná o jeden z nejčastějších postupů finanční analýzy (Růčková, 2019, s. 56).

Podstatou poměrových ukazatelů je, že dáváme do poměru různé položky VZZ, rozvahy i cash flow. Díky tomu lze sestavit veliké množství poměrových ukazatelů, ne však všechny jsou v praxi použitelné, proto se osvědčilo používat základní poměrové ukazatele, jež jsou rozděleny do jednotlivých oblastí hodnocení hospodaření a finančního zdraví podniku. Určujeme skupiny ukazatelů rentability, likvidity, zadluženosti a aktivity (Knapková, 2017, s. 87). Do analýzy poměrových ukazatelů taktéž řadíme provozní ukazatele a ukazatele na bázi cash flow (Bartoš, 2021).

1.4.3.1. Ukazatelé rentability

Rentabilita, taktéž jako výnosnost kapitálu, měří schopnost podniku vytvářet nové zdroje, a tedy dosahovat zisku použitím investovaného kapitálu. U ukazatelů rentability nejčastěji vycházíme z výkazu zisku a ztráty a rozvahy (Růčková, 2019, s. 60).

Ukazatelé rentability vyjadřují takový poměr, kde v čitateli bývají dosazovány položky, jež označujeme jako výsledky hospodaření, do jmenovatele pak bývají dosazovány určité druhy kapitálu nebo tržby. Proto ukazatelé rentability slouží jako hodnocení efektivnosti dané činnosti, jedná se totiž o ukazatele, o které se nejčastěji zajímají akcionáři či potenciální investoři (Růčková, 2019, s. 61).

Pro výpočet ukazatelů rentability určujeme tři kategorie zisku, které vyčteme z výkazu zisku a ztráty:

- EBIT – zisk před odečtením úroků a daní,
- EAT – zisk po zdanění (čistý zisk) a

- EBT – zisk před zdaněním (Růčková, 2019, s. 61).

EBIT bývá někdy ztotožněn s provozním výsledkem hospodaření. EAT je zobrazen jako výsledek hospodaření za běžné účetní období a v ukazatelích se používá pro hodnocení výkonnosti firmy. EBT je snížený nebo zvýšený o finanční a mimořádný výsledek hospodaření, využíváme jej, pokud chceme srovnat výkonnosti podniků s rozdílnými daněmi (Růčková, 2019, s. 61).

Rentabilita vloženého kapitálu (ROI)

ROI, z angličtiny return on investments, nazývána také jako ukazatel míry zisku. ROI udává účinnost působení celkového kapitálu, jež byl vložen do podniku nezávisle na zdroji financování (Sedláček, 2007, s. 56).

$$ROI = \frac{EBIT}{aktiva}$$

Rovnice 8 Rentabilita vloženého kapitálu

(Zdroj: Scholleová, 2017, s. 177)

Rentabilita vlastního kapitálu (ROE)

ROE, z angličtiny return on equity, vyjadřuje výnosnost kapitálu vloženého akcionáři a vlastníky společnosti a skutečnost, zda jejich kapitál přináší dostatečný výnos, zda je využíván dostatečně k velikosti investičního rizika (Sedláček, 2007, s. 57).

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

Rovnice 9 Rentabilita vlastního kapitálu

(Zdroj: Scholleová, 2017, s. 177)

Rentabilita aktiv (ROA)

ROA, z angličtiny return of assets, také nazýván jako produkční síla. Poměruje zisk s celkovými aktivy bez ohledu na to, zda byla financována z vlastního nebo cizího kapitálu (Kislingerová, 2010, s. 84).

$$ROA = \frac{EAT}{celková\ aktiva}$$

Rovnice 10 Rentabilita aktiv

(Zdroj: Růčková, 2019, s. 62)

Rentabilita tržeb (ROS)

ROS, z angličtiny return on sales, nám říká, kolik korun zisku připadá na jednu korunu tržeb (Scholleová, 2017, s. 177).

$$ROS = \frac{EAT}{(\text{tržby z prodeje vlastních výrobků a služeb} + \text{tržby z prodeje zboží})}$$

Rovnice 11 Rentabilita tržeb
(Zdroj: Scholleová, 2017, s. 177)

Rentabilita dlouhodobých zdrojů (ROCE)

Roce, z angličtiny return of capital employed, měří efektivnost a výnosnost dlouhodobého investování. Podnik jej může použít jako jakýsi indikátor, který mu sdělí, zda byl jeho dlouhodobý kapitál správně využit do určitých činností podniku (Bartoš, 2021).

$$ROCE = \frac{EBIT}{\text{vlastní kapitál} + \text{dlouhodobé dluhy}}$$

Rovnice 12 Rentabilita dlouhodobých zdrojů
(Zdroj: Bartoš, 2021)

1.4.3.2. Ukazatelé likvidity

Pod pojmem likvidita rozumíme schopnost podniku hradit své závazky, tedy získat dostatek prostředků pro splacení svých závazků (Dluhošová, 2010, s. 82).

Scholleová definuje likviditu jako: „Vyjádření schopnosti podniku přeměnit svá aktiva na peněžní prostředky a těmi krýt včas, v požadované době a na požadovaném místě všechny své závazky.“ (Scholleová, 2010, s. 163)

Nedostatek likvidity může vést k tomu, že podnik není schopen využít svých ziskových příležitostí, které se v podnikání naskytnou. Každá cílová skupina pohlíží na likvidnost zcela jinak. Vlastníci mohou preferovat nižší likviditu, jelikož oběžná aktiva představují neefektivní vázanost finančních prostředků, a to může vést ke snížení rentability vlastního kapitálu. Naopak management může nižší likviditu vnímat jako snížení ziskovosti a věřitelé si nízkou likviditu mohou spojit s odkladem inkasování úroků či až se ztrátou jistiny. Příliš vysoká likvidita je pro vlastníky podniku nedobrým jevem, jelikož finanční prostředky jsou vázány v aktivech (Růčková, 2019, s. 58-59).

Běžná likvidita

Označujeme ji také jako likviditu třetího stupně. Tento druh likvidity udává, kolikrát oběžná aktiva pokryjí krátkodobé závazky. Jinými slovy kolikrát je podnik schopen uspokojit své věřitele, pokud by svá oběžná aktiva v danou chvíli proměnil na hotovost. Na hodnotu ukazatele a platební schopnost platí přímá úměra, tedy čím vyšší hodnota ukazatele, tím lepší platební schopnost podniku. Nevýhodou tohoto ukazatele je, že nebere v potaz likvidnost oběžných aktiv a splatnost krátkodobých závazků (Růčková, 2019, s. 59).

Doporučené hodnoty pro běžnou likviditu jsou 1,6 – 2,5 (Vochozka, 2011, s. 27).

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

Rovnice 13 Běžná likvidita
(Zdroj: Sedláček, 2007, s. 67)

Pohotová likvidita

Tuto označujeme jako likviditu druhého stupně. U pohotové likvidity platí, že by poměr čitatele a jmenovatele měl vypadat následovně: 1:1, případně 1,5:1. Poměr 1:1 poukazuje na schopnost podniku vyrovnat se se svými závazky, aniž by byl nucen prodat své zásoby. Vyšší hodnota je příznivá pro věřitele, pro akcionáře a vlastníky ale nikoliv, jelikož větší obnos oběžných aktiv (peněžních prostředků) značí neproduktivní využití vložených prostředků, jež pak přinášejí nízký úrok (Růčková, 2019, s. 58-59).

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

Rovnice 14 Pohotová likvidita
(Zdroj: Sedláček, 2007, s. 66)

Okamžitá likvidita

Okamžitou likviditu označujeme jako likviditu prvního stupně. Tento ukazatel zobrazuje schopnost podniku hradit své dluhy, jež jsou právě splatné (Sedláček, 2007, s. 67).

Do ukazatele okamžité likvidity vstupují pouze nejlikvidnější položky, jedná se tedy o nejpřísnější ukazatel likvidity. Zahrnujeme zde pouze peníze v hotovosti a na účtech a volně obchodovatelné cenné papíry a šeky. Pro zachování co nejvyšší likvidnosti lze do

ukazatele zahrnout pouze peníze v hotovosti a na účtech. Do krátkodobých závazků řadíme i běžné bankovní úvěry a krátkodobé finanční výpomoci (Růčková, 2019, s. 58). Doporučené hodnoty jsou mezi 0,2 až 0,5. Vyšší hodnoty znázorňují špatné hospodaření se svým kapitálem (Bartoš, 2021)

$$\text{Okamžitá likvidita} = \frac{\text{krátkodobý finanční majetek}}{\text{krátkodobé závazky}}$$

Rovnice 15 Okamžitá likvidita
(Zdroj: Bartoš, 2021)

1.4.3.3. Ukazatelé zadluženosti

Zadluženost značí stav, kdy podnik používá k financování svých aktiv cizí zdroje neboli na dluh. V praxi se nesetkáváme s tím, že by podnik svá aktiva financoval pouze z vlastního kapitálu, ani že by tato aktiva financoval pouze z kapitálu cizího. Financování svých aktiv pouze vlastními zdroji přináší nižší výnosnost vloženého kapitálu, přičemž naopak financování pouze z cizích zdrojů je spjato s obtížemi při získávání těchto zdrojů. K analýze zadluženosti využíváme především údaje z rozvahy (Růčková, 2019, s. 67).

Celková zadluženost

Jedná se o základní ukazatel zadluženosti a vyjadřuje poměr celkových závazků (cizího kapitálu) k celkovým aktivům. Čím je vyšší hodnota ukazatele, tím je vyšší riziko pro věřitele; věřitelé preferují nižší hodnotu (Růčková, 2019, s. 67)

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

Rovnice 16 Celková zadluženost
(Zdroj: Růčková, 2019, s. 68)

Koeficient samofinancování

Je využíván jako doplňkový ukazatel k celkové zadluženosti. Součet těchto dvou ukazatelů by se měl rovnat jedné (Růčková, 2019, s. 68). Optimální hranice není určena, avšak dle „zlatých pravidel financování“ je požadovaná hodnota 0,5, tedy 50 % (Bartoš, 2021).

$$\text{Koeficient samofinancování} = \frac{\text{vlastní kapitál}}{\text{celkový kapitál}}$$

Rovnice 17 Koeficient samofinancování
(Zdroj: Růčková, 2019, s. 68)

Míra zadluženosti

Tento ukazatel poměřuje, v jaké míře je v podniku obsažen kapitál cizí a vlastní. Tento ukazatel je užitečný zejména pro banky, které se dle něj rozhodují, zda chce úvěr danému podniku poskytnout, či nikoliv. Tento ukazatel taktéž vyjadřuje, jak moc jsou ohroženy nároky věřitelů (Knapková, 2010, s. 85).

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

Rovnice 18 Míra zadluženosti
(Zdroj: Knapková, 2010, s. 85)

Doba splácení dluhů

Ukazatel ukazuje, po kolika letech je podnik schopen splatit své závazky při stávající výkonnosti. Je vhodné, aby měl ukazatel klesající hodnotu v čase (Knapková, 2010, s. 87).

$$\text{Doba splácení dluhu} = \frac{\text{cizí zdroje} - \text{rezervy}}{\text{provozní cash flow}}$$

Rovnice 19 Doba splácení dluhů
(Zdroj: Knapková, 2010, s. 87)

Úrokové krytí

Tento ukazatel dle Dluhošové „...udává, kolikrát jsou úroky kryty výši provozního zisku, tj. kolikrát je zajištěno placení úroku. Čím je vyšší úrokové krytí, tím je finanční situace lepší.“ (Dluhošová, 2010, s. 79)

Ukazatel úrokového krytí ukazuje, zda je pro podnik dluhové zatížení únosné, tedy tento ukazatel udává, kolikrát je zisk vyšší než úroky (Růčková, 2019, s. 68). Hodnota jedna znamená, že na zaplacení úroků je třeba celého zisku, a to je pro akcionáře nevýhodné. Bankovním standardem rozumíme hodnoty kolem čísla tři, hodnoty v rozmezí šest až osm jsou pro podniky známkou velmi dobrého úrokového krytí (Bartoš, 2021).

$$\text{Úrokové krytí} = \frac{\text{EBIT (zisk před zdaněním a úroky)}}{\text{nákladové úroky}}$$

Rovnice 20 Úrokové krytí
(Zdroj: Bartoš, 2021)

1.4.3.4. Ukazatelé aktivity

Ukazatelé aktivity zobrazují schopnost podniku využívání svého majetku a hospodaření s ním. Díky těmto lze vidět, zda má podnik například přebytečné zásoby a ty nevyužívá, nebo zda má nedostatek aktiv a díky tomu nebude v budoucnu moci využít nových růstových příležitostí. U ukazatelů aktivit se zejména setkáváme se dvěma typy, a to počet obrátů, také jako obratovost, a doba obratu (Scholleová, 2017, s. 180).

Obrat celkových aktiv

Tento ukazatel zobrazuje, jak efektivně a kolikrát se celková aktiva podniku obrátí za jeden rok. Tento ukazatel by měl být na minimální hodnotě 1 (Scholleová, 2017, s.180).

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

Rovnice 21 Obrat celkových aktiv

(Zdroj: Scholleová, 2017, s. 180)

Obrat stálých aktiv

Ukazatel udává, kolikrát se stálá aktiva obrátí za rok v tržby (Kislingerová, 2007, s. 93). Dle hodnoty tohoto ukazatele se podnik rozhoduje, zda je pro něj vhodné a výhodné investovat do dlouhodobého majetku. Pokud je hodnota ukazatele nižší, než je oborový průměr, podnik by měl zvážit zvýšení výrobních kapacit a omezení svých investic (Sedláček, 2007, s. 61). Ideálně by hodnota tohoto ukazatele měla být vyšší než u ukazatele obratu celkových aktiv (Bartoš, 2021).

$$\text{Obrat stálých aktiv} = \frac{\text{tržby}}{\text{stálá aktiva}}$$

Rovnice 22 Obrat stálých aktiv

(Zdroj: Sedláček, 2007, s. 61)

Doba obratu zásob

Tento ukazatel udává, kolik dní jsou běžná aktiva vázána v podniku jako zásoby. Obecně platí, že čím je doba obratu kratší, tím je to lepší pro podnik, nicméně existují podniky, které určitou míru zásob vyžadují, proto je vhodné výslednou hodnotu ukazatele srovnávat s oborovým průměrem (Růčková, 2019, s. 70).

Je úzce spjat s ukazatelem obratu zásob, který nicméně ve své práci neuvádím, jelikož ukazatel doby obratu zásob vykazuje přesnější a srozumitelnější výsledky. Rozdíl mezi

nimi je takový, že doba obratu zásob se na tento obrat dívá z pohledu zásob a výsledek je uveden ve dnech, a obrat zásob nahlíží na tuto problematiku z pohledu tržeb.

$$Doba\ obratu\ zásob = \frac{zásoby}{(tržby/360)}$$

Rovnice 23 Doba obratu zásob
(Zdroj: Scholleová, 2017, s. 180)

Doba obratu pohledávek

Ukazatel je známý také jako doba splatnosti pohledávek. Tento ukazatel nám říká, jaká čekací doba průměrně uběhne, než podnik dostane zaplacení od odběratelů, je počítána ve dnech. Po dobu čekání, tedy od předání výrobků až po zaplacení, poskytuje podnik svým odběratelům obchodní úvěr (Scholleová, 2017, s. 180).

$$Doba\ obratu\ pohledávek = \frac{pohledávky}{(tržby/360)}$$

Rovnice 24 Doba obratu pohledávek
(Zdroj: Scholleová, 2017, s. 181)

Doba obratu závazků

Známý také jako doba splatnosti krátkodobých závazků (Scholleová, 2017, s. 181). Tento ukazatel nám říká, jak rychle jsou splaceny naše závazky vůči dodavatelům. Doba obratu závazků by měla být kratší než doba obratu pohledávek, při opačném jevu by mohlo dojít k narušení finanční rovnováhy podniku. O tyto hodnoty ukazatele se zejména zajímají věřitelé, jelikož díky těmto zjistí, jak podnik dodržuje svou obchodně-úvěrovou politiku (Růčková, 2019, s.70-71).

$$Doba\ obratu\ závazků = \frac{krátkodobé\ závazky}{(tržby/360)}$$

Rovnice 25 Doba obratu závazků
(Zdroj: Scholleová, 2017, s. 181)

1.4.3.5. Provozní ukazatelé

Tyto ukazatele využíváme ve vnitřním řízení podniku a umožňují managementu sledovat efektivitu provozních aktivit podniku. Provozní ukazatelé vycházejí z tokových veličin, hlavně z nákladů (Bartoš, 2021).

Produktivita z přidané hodnoty

Tento ukazatel nám říká, jak velká přidaná hodnota připadá na jednoho pracovníka v podniku, hodnotu můžeme porovnat s průměrnou mzdou na jednoho pracovníka (Scholleová, 2017, s. 186).

$$\text{Produktivita z přidané hodnoty} = \frac{\text{přidaná hodnota}}{\text{počet zaměstnanců}}$$

Rovnice 26 Produktivita z přidané hodnoty
(Zdroj: Bartoš, 2021)

Mzdová produktivita

Tento ukazatel nám říká, kolik výnosů přísluší na 1 Kč vyplacených mezd, hodnota ukazatele by měla mít rostoucí tendenci (Sedláček, 2007, s. 71).

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

Rovnice 27 Mzdová produktivita
(Zdroj: Sedláček, 2007, s. 71)

Nákladovost výnosů

Také jako nákladovost tržeb. Vyjadřuje, jaké je zatížení výnosů celkovými náklady, hodnota ukazatele by měla mít klesající tendenci (Sedláček, 2007, s. 71).

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

Rovnice 28 Nákladovost výkonů
(Zdroj: Sedláček, 2007, s. 71)

1.4.4. Analýza souhrnných indexů hodnocení podniku

Souhrnné indexy, modely, byly vyvinuty z důvodu, že některé ukazatele mohli o podniku vypovídat pozitivně, jiné zase negativně. Tyto modely díky jednomu číslu neboli souhrnnému indexu představí celkovou finanční charakteristiku podniku a vyjádří tak jeho výkonnost a ekonomickou situaci. Detekujeme dva základní druhy modelů, a to modely **bankrotní**, jež jsou především určeny pro věřitele, jelikož ti se zajímají o schopnost podniku dostát svým závazkům, a modely **bonitní**, které odráží míru kvality firmy dle její výkonnosti a jsou tedy orientovány opačně na vlastníky a investory, ti totiž

nemají k dispozici údaje pro propočet čisté současné hodnoty podniku (Scholleová, 2017, s. 191).

1.4.4.1. Bankrotní modely

Tyto modely si dávají za úkol zobrazit skutečnost, zda podniku v dohledné době hrozí bankrot (Knapková, 2017, s. 132). U těchto modelů se vychází z faktu, že podnik, který do analýzy vkládáme, již nějakou dobu vykazuje jisté anomálie, jež vykazují symptomy bankrotu. Nejčastější symptomy, které nás můžou uvést v podezření, jsou problémy s likviditou, problémy s výší čistého pracovního kapitálu nebo s rentabilitou celkového vloženého kapitálu (Růčková, 2019, s. 80).

Altmanova analýza

Tato analýza je jednou z možností, jak souhrnně vyhodnotit finanční zdraví podniku. Hodnocení je stanoveno pomocí jednoho čísla, které nazýváme Z-skóre a které se skládá z pěti ukazatelů, kterým je na základě rozsáhlých empirických průzkumů přiřazena jejich váha (Scholleová, 2017, s. 192).

Z-skóre můžeme využít pro podniky obchodované na kapitálovém trhu:

$$Z = 1,2 \times X_1 + 1,4 \times X_2 + 3,3 \times X_3 + 0,6 \times X_4 + 1 \times X_5$$

Rovnice 29 Altmanova analýza pro podniky obchodované na kapitálovém trhu
(Zdroj: Scholleová, 2017, s. 192)

- kde:
- X_1 = čistý pracovní kapitál / aktiva,
 - X_2 = nerozdělený zisk minulých let / aktiva,
 - X_3 = EBIT (zisk před úroky a zdaněním) / aktiva,
 - X_4 = tržní hodnota vlastního kapitálu / účetní hodnota celkových závazků,
 - X_5 = tržby / aktiva.

V případě, že výsledné skóre je větší než 2,99 lze říci, že podnik je finančně zdravý a v dohledné době mu bankrot nehrozí. Pokud je výsledná hodnota menší než 2,99 a zároveň větší než 1,81, mluvíme o takzvané šedé zóně, což znamená, že o zdraví firmy nelze jednoznačně rozhodnout. Jestliže výsledná hodnota Z-skóre je menší než 1,81, lze říci, že firma není finančně zdravá a přímo ji ohrožuje bankrot (Scholleová, 2017, s. 192).

Z-skóre pro podniky neobchodované na kapitálovém trhu:

$$Z = 0,717 \times X_1 + 0,847 \times X_2 + 3,107 \times X_3 + 0,42 \times X_4 + 0,998 \times X_5$$

Rovnice 30 Altmanova analýza pro podniky neobchodované na kapitálovém trhu
(Zdroj: Scholleová, 2017, s. 192)

kde: X_1 = čistý pracovní kapitál / aktiva,
 X_2 = nerozdělený zisk minulých let / aktiva,
 X_3 = EBIT (zisk před úroky a zdaněním) / aktiva,
 X_4 = vlastní kapitál / cizí zdroje,
 X_5 = tržby / aktiva.

Stejně jako v předchozím modelu, který využíváme pro podniky obchodované na kapitálových trzích, máme tři stupně výsledných hodnot. Jestliže výsledné skóre je větší než 2,9 můžeme říci, že podnik je finančně zdravý a v dohledné době mu bankrot nehrozí. Jestliže Z-skóre má hodnotu menší 2,9 a zároveň větší než 1,23, mluvíme o takzvané šedé zóně, což znamená, že o zdraví firmy nelze jednoznačně rozhodnout. Pokud výsledná hodnota je menší než 1,23, firma není finančně zdravá a přímo ji ohrožuje bankrot (Scholleová, 2017, s. 192).

Index IN05

Neboli index důvěryhodnosti (Růčková, 2019, s. 82). Výhodou tohoto modelu není jen fakt, že byl zkonstruován pro české podmínky (Scholleová, 2017, s. 192), ale také, že bere ohled na věřitele i vlastníka (Vochozka, 2011, s. 93). Tento model, stejně jako model Altmanův, je vyjádřen rovnicím a jsou v něm zařazeny poměrové ukazatele zadluženosti, rentability, likvidity a aktivity. Znovu je každému z těchto ukazatelů přiřazena jejich váha, která je vytvořena na základě vážených průměrných hodnot tohoto ukazatele v daném odvětví. Model byl vytvořen z toho důvodu, že Altmanův model nebyl ideální pro podmínky českých firem (Růčková, 2019, s. 82).

$$IN05 = 0,13 \times \frac{\text{aktiva}}{\text{cizí zdroje}} + 0,04 \times \frac{EBIT}{\text{nákladové úroky}} + 3,97 \times \frac{EBIT}{\text{aktiva}} \\ + 0,21 \times \frac{\text{výnosy}}{\text{aktiva}} + 0,09 \times \frac{\text{oběžná aktiva}}{\text{krátkodobé závazky}}$$

Rovnice 31 Index IN05
(Zdroj: Scholleová, 2017, s. 192)

Dle vypočtené hodnoty lze s velkou pravděpodobností předpovídat očekávaný vývoj. Pokud výsledná hodnota indexu je menší než 0,9, lze s 86% pravděpodobností říci, že podnik spěje k bankrotu. Jestliže je výsledná hodnota mezi 0,9 a 1,6, nacházíme se v šedé zóně. Pokud je hodnota indexu vyšší než 1,6, lze s pravděpodobností 67 % říci, že podnik tvoří hodnotu (Scholleová, 2017, s. 193).

Jestliže je podnik málo zadlužený (hodnota nákladových úroků se blíží k nule) nebo není zadlužený vůbec, můžou vznikat v modelu problémy. Pro eliminování těchto se doporučuje omezit ukazatel nákladového krytí na hodnotu 9 (Scholleová, 2017, s. 193).

1.4.4.2. Bonitní modely

Tyto modely diagnostikují finanční situaci v podniku pomocí jednoho nebo velmi mála ukazatelů. Cílem bonitních modelů je určit, zda se firma řadí mezi dobré anebo špatné podniky. Tyto modely umožňují mezipodnikové srovnání v daném odvětví (Růčková, 2019, s. 80).

Kralickův quicktest

Vytvořen roku 1990 a patří k nejznámějším scoringovým bonitním modelům (Holečková, 2008, s. 200). Tento model se skládá ze soustavy čtyř rovnic. Na základě těchto rovnic a jejich výsledků sestavujeme finanční hodnocení podniku, přičemž první dvě rovnice hodnotí finanční stabilitu firmy, druhé dvě hodnotí výnosovou situaci firmy (Růčková, 2019, s. 89).

$$R1 = \frac{\textit{vlastní kapitál}}{\textit{aktiva celkem}}$$
$$R2 = \frac{\textit{(cizí zdroje – peníze – účty u bank)}}{\textit{provozní cash flow}}$$
$$R3 = \frac{\textit{EBIT}}{\textit{aktiva celkem}}$$
$$R4 = \frac{\textit{provozní cash flow}}{\textit{výkony}}$$

Rovnice 32 Kralickův quicktest

(Zdroj: Růčková, 2019, s. 89)

Výsledným hodnotám jednotlivých rovnic přiřadíme bodovou hodnotu:

Tabulka 1 Bodové hodnoty Kralickova quicktestu

	0 bodů	1 bod	2 body	3 body	4 body
R1	<0	0–0,1	0,1–0,2	0,2–0,3	>0,3
R2	<3	3–5	5–12	12–30	>30
R3	<0	0–0,08	0,08–0,12	0,12–0,15	>0,15
R4	<0	0–0,05	0,05–0,08	0,08–0,1	>0,1

(Zdroj: Vlastní zpracování dle: Růčková, 2019, s. 89)

Hodnocení finanční situace provádíme následně:

$$= \frac{R1 + R2 + R3 + R4}{4} \text{ bodů}$$

Rovnice 33 Hodnocení finanční situace dle Kralickova quicktestu

(Zdroj: Holečková, 2008, s. 200)

Hodnocení 3 a více bodů značí bonitní podnik. Hodnocení 1 až 3 body značí šedou zónu a hodnocení pod 1 bod signalizuje potíže ve finančním hospodaření firmy (Růčková, 2019, s. 89).

1.4.5. Ostatní použité metody

Strategické analýzy nejsou součástí mé bakalářské práce, nicméně pro lepší pochopení pozice podniku na trhu, jeho vztah k dodavatelům a odběratelům, budou tyto analýzy pro mé potřeby uvedeny v této práci. Výsledky analýz vnějšího prostředí však *nebudou slovně ohodnoceny ve shrnutí a budou fungovat pouze jako podpůrná pomoc při tvoreni doporučení a návrhu pro sledovaný podnik*. Strategické metody zde uvádím také z toho důvodu, že tyto metody společnost chtěla uvést, jelikož tyto analýzy nemají provedené.

1.4.5.1. PESTLE analýza

Známa taky pod názvem SLEPTE. Tato metoda finanční analýzy se zabývá makroekonomickým prostředím podniku. Je to tedy prostředí, které podnik není žádným svým chováním schopen ovlivnit (Kalouda, 2017, s. 105).

Název vznikl složením začátečních písmen faktorů, které podnik zvenku ovlivňují:

Politické faktory

Jde o hodnocení stability politického prostředí, tedy se týká například stability vlády, politických osobností a stran (marke.cz, 2015).

Ekonomické faktory

Do těchto faktorů řadíme ekonomický růst, hrubý domácí produkt, státní výdaje, monetární politiku, měnové kurzy, nezaměstnanost či inflaci (marke.cz, 2015).

Sociální faktory

Tyto faktory zahrnují například kulturní normy a očekávání, zdravotní služby a celkově demografické údaje (mytimy.cz). Změny v sociálním prostředí mohou mít vliv na změnu poptávky po produktech podniku nebo ochotu pracovat (altaxo.cz, 2019).

Technologické faktory

Tyto faktory mají zejména vliv na konkurenceschopnost podniku. V dnešní době je nutné tyto faktory neustále analyzovat, aby podnik nezaostával (altaxo.cz, 2019). Jde zejména o státní výdaje na výzkum, nové objevy, internet, satelitní komunikace a skladovací technologie (marke.cz, 2015).

Legislativní faktory

Tyto faktory se zejména vztahují k právnímu prostředí, ve kterém je náš podnik. Jedná se například o chystané a platné zákony a vyhlášky, státní regulace, regulace importu a exportu (altaxo.cz, 2019).

Ekologické faktory

Na tento faktor je v poslední době kladen čím dál větší důraz. Státy bývají členy různých organizací, jež se zavazují k dodržování opatření, norem a limitů v oblasti ekologie. Těmito faktory je například nakládání s odpady, ochrany ohrožených druhů, vnímání klimatických změn a míra podpory s využíváním obnovitelných zdrojů energie (altaxo.cz, 2019).

1.4.5.2. Porterova analýza pěti sil

Grasseová ve své knize k Porterově analýze uvádí, že „Porter (1985) stanovil předpoklad, že ziskovost odvětví závisí na pěti dynamických faktorech, které ovlivňují ceny, náklady a potřebné investice firem v daném odvětví“ (Grasseová, 2010, s. 191).

Tento model, známý taktéž pod názvy Porterův model konkurenčních sil či model 5F, je modelem odvětvového prostředí, které bývá označováno jako ovlivnitelné podnikem. Struktura tohoto modelu je značně jednoduchá a jeho vypovídací schopnost je poměrně vysoká (Kalouda, 2017, s. 105). Model pěti sil zdůrazňuje právě ty složky odvětvové struktury, jež mohou být hnací silou konkurence v tomto odvětví. Taktéž tento model využíváme k posouzení konkurenceschopnosti (Grasseová, 2010, s. 191).

Stávající konkurence

Stávající konkurence jako činitel v modelu pěti sil může ovlivňovat cenu a nabízené množství výrobku nebo služby, tato rivalita roste s klesajícím zájmem nebo stagnací v odvětví. Pokud se podniky rozhodnou mít vyšší podíl na trhu na úkor svých konkurentů, může to vést k cenovým válkám (Grasseová, 2010, s. 193).

Hrozba vstupu nových konkurentů

Další hrozbou jsou potenciální konkurenti. Tito noví konkurenti mohou ovlivnit cenu a nabízené množství výrobku nebo služby. Vstup nových konkurentů je vázán na vstupní bariéry na trh daného odvětví, které je důležité hlídat. Pokud jsou vstupní bariéry pro potenciálního konkurenta příliš vysoké, riziko vůči nám je o to nižší (Grasseová, 2010, s. 193).

Hrozba substituce výrobků

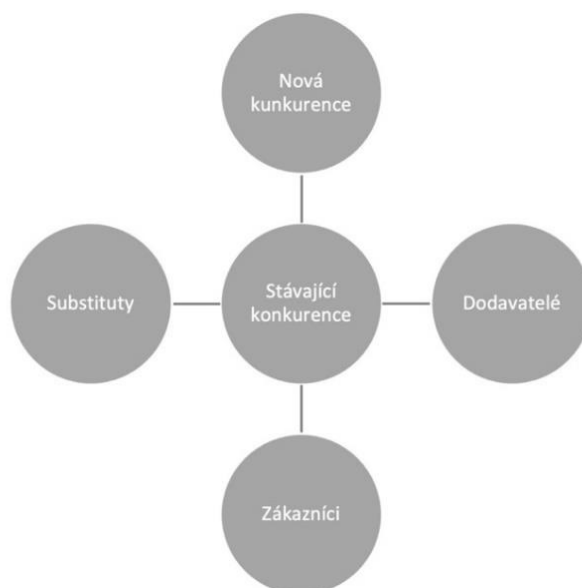
Substituce neboli nahrazení našich výrobků výrobky konkurenčními je potenciální hrozba. Velmi častou bývá tato substituce již zefektivněna ve fázi výroby, kdy konkurence vytvoří nové technologie či postupy a hrozí, že tyto substituty ovlivní cenu i zisk na trhu. Podnik by měl vývoj cen u těchto výrobků sledovat, a to nejen ve svém odvětví (Grasseová, 2010, s. 193).

Vyjednávací síla zákazníků

Pokud odběratelé chtějí co nejvyšší kvalitu za co nejnižší cenu, snižuje to zisk danému podniku. Je vhodné, aby podniky hledaly cestu, jak snížit vyjednávací sílu zákazníků (Grasseová, 2010, s. 193).

Vyjednávací síla dodavatelů

Někteří dodavatelé mohou zvyšovat nebo snižovat kvalitu a kvantitu dodávek a odvětví se tak může stát značně neatraktivním, je tedy ideální budovat vztahy s dodavateli (Grasseová, 2010, s. 193).



Obrázek 1 Porterův model pěti sil

(Zdroj: Vlastní zpracování dle Grasseová, 2010, s. 191)

1.4.5.3. SWOT analýza

SWOT analýza je jednou z nejčastěji používaných metod analýzy. Je to ten typ strategické analýzy, který analyzuje stav podniku na základě silných a slabých stránek, hodnotí taktéž příležitosti a hrozby podniku, pracujeme tedy s daty získanými v průběhu hodnocení a analýzy podniku. SWOT analýzu skládáme pro utvoření podnikové strategie a podnikových cílů. Analýza SWOT vychází z modelu 5F a analýzy PESTLE (Grasseová, 2010, s. 297).

SWOT analýzu rozdělujeme do čtyř kvadrantů, přičemž levá polovina značí faktory s pozitivním dopadem, které nám pomáhají uspět v tržním prostředí. Pravá polovina zase

značí negativní skutečnosti, které je potřeba zpracovat, potlačit nebo být připraven na jejich důsledky. Horní oddíl, tedy jeden levý a jeden pravý kvadrant, zobrazuje faktory, jež jsou interní povahy, a můžeme je ovlivnit. Dolní oddíl obsahuje externí vlivy makroprostředí (PESTLE analýzy) a mikroprostředí (Porterův model pěti sil) (cevelova.cz, 2011).

Silné stránky

Silné stránky nám pomáhají posilovat naši pozici na trhu a umožňují identifikovat oblasti, v nichž je podnik lepší než konkurence. Patří sem schopnosti a dovednosti, znalosti, zdroje, potenciál podniku (cevelova.cz, 2011).

Slabé stránky

Slabé stránky zobrazují skutečnosti, ve kterých je podnik horší než jeho konkurence. Platí, že silné stránky naší konkurence jsou naší slabinou a naopak (cevelova.cz, 2011).

Příležitosti

Tyto představují externí skutečnosti, které mohou a nemusí podniku vynést úspěch, pokud je správně identifikuje, bude s nimi správně pracovat a správně je i využije. Patří sem například technologický vývoj, daňové úlevy či nenaplněné potřeby zákazníků (cevelova.cz, 2011).

Hrozby

Hrozby jsou nějaké skutečnosti, které mohou podniku snížit poptávku a zisk, nespokojenost zákazníků, v krajních případech ohrozit finanční stabilitu podniku. Příklady hrozeb jsou například aktivity konkurentů, změny zákaznických preferencí, živelná pohromy nebo regulační opatření (cevelova.cz, 2011).



Obrázek 2 SWOT analýza
(Zdroj: Vlastní zpracování dle cevelova.cz, 2011)

2. ANALÝZA SOUČASNÉHO STAVU

Tato kapitola bude primárně rozložena na dvě části, a to na charakteristiku podniku a poté na analýzu finanční a vnějšího prostředí. První část, tedy charakteristika TVD – Technická výroba, a.s., bude zahrnovat základní popis společnosti a její historie, předmět jejího podnikání a výrobní sortiment. Druhá část se bude dotýkat již samotné analýzy za roky 2016-2020, aplikují zde postupy a znalosti z teoretické části. Výstupy budou slovně okomentovány.

2.1. Charakteristika společnosti

Analyzovanou společností pro tuto bakalářskou práci bude TVD – Technická výroba, a.s. (dále jako „společnost“ či „podnik“).

Základní údaje a historie společnosti

Společnost TVD byla založena ve Slavičíně roku 1989 jako tehdejší Technické výrobní středisko Slavičín. Již od začátků své existence se zaměřovala na obchodní a stavební činnosti a zpracování dřeva. Později začala sebe a svou činnost rozvíjet na základě poptávky a požadavků zákazníků. (tvd.cz, 2014)

Své činnosti družstvo směřovalo na stavební činnosti včetně výškových prací a montáže hromosvodů. O rok později byla k této činnosti přidružena taktéž dřevovýroba a kovovýroba, jež se stala jejich hlavní činností až do současnosti. Společnost vyslechla požadavky trhu a zahájila v roce 1993 výrobní program výroby rozvaděčových skříní, který se vyvíjel jak po konstrukčních stránkách, tak po stránce kvality zpracování. Družstvo s vizí dalšího vývoje realizovalo certifikaci ISO 9002 a následně v roce 2001 proběhla zásadní přeměna družstva na akciovou společnost. Na základě rostoucích požadavků se společnost certifikovala dle ISO 9001. Společnost se postupem času rozrůstala a modernizovala, to zahrnuje například spuštění lakovací linky, výstavbu montážní linky, spuštění robotizovaného svařovacího pracoviště, výstavbu nového školícího centra a nové budovy s vývojovou dílnou. (tvd.cz, 2014)

V současnosti společnost ze svého portfolia zejména nabízí kovový nábytek a rozvaděčové skříně. V nedávné době společnost zareagovala na požadavky trhu a začala taktéž nabízet nabíjecí stanice pro elektromobily. Společnost má dnes k dispozici více než 20 000 m² vlastního areálu, kde zaměstnává přes 500 kvalifikovaných pracovníků.

Společnost se podílí na rozvoji a stabilitě pracovních míst ve Zlínském kraji. (tvd.cz, 2014)

Pro zachování stability a tradice podniku začala společnost TVD – Technická výroba, a.s. spolupracovat se středními školami v regionu, a to s Gymnáziem Jana Pivečky ve Slavičíně, Střední odbornou školou Slavičín a Střední průmyslovou školou a obchodní akademií Uherský Brod. Společnost tedy věnuje mimořádnou pozornost na kvalifikaci svých pracovníků, kteří v rámci odborné přípravy vykonávají výrobní praxi. Mnoho z těchto studentů se po ukončení studia stává kmenovými zaměstnanci společnosti. (tvd.cz, 2014)

Tabulka 2 Základní údaje o společnosti TVD – Technická výroba, a.s.

Obchodní firma	TVD – Technická výroba, a.s.
Právní forma	akciová společnost
Identifikační číslo	262 52 937
Datum vzniku a zápisu	1. červenec 2001
Sídlo	Rokytnice 203, 763 21 Rokytnice
Spisová značka	B 3610 vedená u krajského soudu v Brně
Statutární orgán	představenstvo
Členové představenstva	předseda Ing. Otto Durd'ák, bytem Slavičín, Dlouhá 888, 763 21
	místopředseda Miroslav Strnad, bytem Újezd 393, 763 25
	člen Vladimír Machů, bytem Slavičín, Luhačovická 191, 763 21
Dozorčí rada	předsedkyně Ing. Marie Durd'áková, bytem Slavičín, Dlouhá 888, 763 21
	Bc. Jana Durd'áková, bytem Slavičín, Dlouhá 888, 763 21
	Bc. Zuzana Durd'áková, bytem Slavičín, Dlouhá 888, 763 21
Základní kapitál	150 000 000 Kč (splaceno 100 %)

(Zdroj: Vlastní zpracování dle: justice.cz, 2022)



Obrázek 3 Logo společnosti TVD – Technická výroba, a.s.
(Zdroj: tvd.cz, 2014)

Předmět podnikání

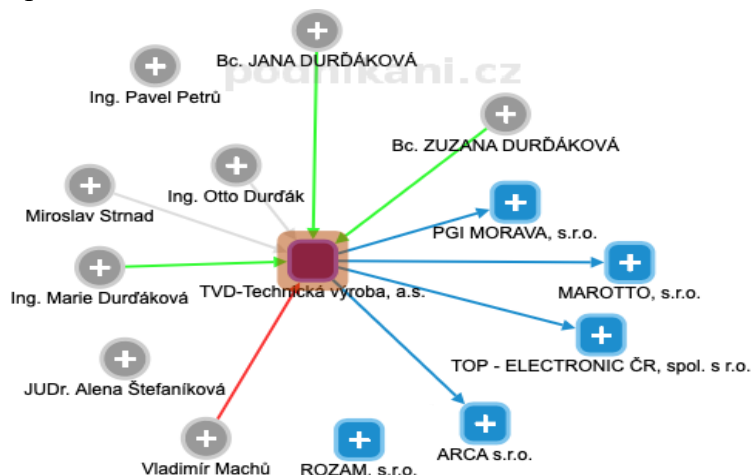
Společnost TVD – Technická výroba, a.s. funguje nejen jako výrobce vlastních produktů již více než třicet let, ale také jako spolehlivý dodavatel zákaznických produktů dle požadavků pro zahraniční i tuzemské partnery. Své podnikání společnost zejména směřuje na technické zpracování kovu a jeho využití. Společnost již historicky vyrábí kovový nábytek a rozvaděčové skříně, v posledních letech vyslechla poptávku a posunula svou výrobu vpřed do budoucnosti, kdy začala vyrábět nabíjecí stanice pro elektromobily.

Pro divizi kovovýroby, zejména výroby kovového nábytku, společnost funguje jako dodavatel pro společnost ARCA s.r.o., jež je dceřinou společností. Společnost TVD – Technická výroba, a.s. nabízí taktéž sestavení nabíjecích stanic na míru. Zákazníci si mohou na webových stránkách společnosti stáhnout konfigurátor, díky němuž si mohou sestavit nabíjecí stanici na míru a budou platit jen za to, co opravdu ve své stanici využijí. Díky špičkovým technologiím a preciznímu zpracování kovového obalu nabíjecích stanic se nemusí objevit obavy z mechanického poškození nebo vody, vydrží stanice díky tomu v provozu i za extrémních podmínek (tvd.cz, 2014).

Organizační struktura

Sledovaná společnost má jednoduchou, plochou organizační strukturu se samostatně hospodařícími středisky. Z přílohy 2 můžeme jasně vidět, jakým způsobem zde byla vyřešena centralizace a decentralizace rozhodování. O zásadních rozhodnutích, která se týkají výroby, obchodu nebo ekonomické strategie společnosti, proběhla centralizace rozhodování. Naopak decentralizace rozhodování visí na operativních záležitostech na úrovni středisek společnosti.

V dalším obrázku můžeme vidět grafické zobrazení vztahů, kde jsou vidět vztahy fyzických osob, tedy členů představenstva a dozorčí rady, ke společnosti TVD – Technická výroba, a.s., a také vztahy sledované společnosti (zobrazena fialově) k dalším podnikům (zobrazeny modře), do kterých sledovaná společnost vložila podíl a tyto se tak staly dceřinými společnostmi.



Obrázek č. 1 Grafické zobrazení vztahů vůči společnosti
(Zdroj: rejstrik-firem.kurzy.cz, 2022)

Dodavatelé a odběratelé

Společnost TVD – Technická výroba, a.s. se pohybuje hlavně na velkoobchodním trhu v zahraničí, většina odběratelů sledované firmy se tedy nachází v zahraničí, zejména Polsko a Německo, nicméně výrobky společnosti můžeme nalézt také na českém trhu. Společnost má několik hlavních dodavatelů, ti se téměř bez výjimek nacházejí v tuzemsku, jsou to jak výrobní firmy, tak velkoobchodní firmy. Mezi největší dodavatele společnosti patří Alfun a.s., 1 CSC a.s., METAL TRADE COMAX a.s., Feron a.s., ArcelorMittal Distribution s.r.o., Stappert Česká republika a Tesko Steel spol. s r.o. Jak již bylo zmíněno, hlavní odběratelé se nacházejí mimo Českou republiku, můžeme je nalézt hlavně v Polsku a Německu, tyto odběratele můžeme rozdělit na dvě skupiny, a to příležitostné odběratelé (kteří nejsou velkou odběratelskou částí) a stálé odběratele, jimiž jsou například specializované prodejny pro kovovýrobky nebo průmyslové a stavební firmy. Mezi velké odběratele patří například čerpací stanice nebo velké podniky, které využívají služeb sestavení nabíjecích stanic pro elektromobily na míru

2.2. Finanční analýza společnosti

V této následující části se již zaměřím na samotnou finanční analýzu společnosti TVD – Technická výroba, a.s. Podkladem pro finanční analýzu bude teoretická část této práce, bude se tedy jednat o analýzu absolutních, rozdílových a poměrových ukazatelů a analýzu soustav ukazatelů. Pro zpracování budou použity účetní výkazy, respektive rozvaha, výkaz zisku a ztráty a přehled o peněžních tocích z let 2016–2020 (přílohy 9–12), které jsou veřejně přístupné. Společnost má účetní rok totožný s rokem kalendářním.

Pro potřeby této bakalářské práce jsou veškeré peněžní údaje vyjádřeny v tisících českých korun a procentech, není-li uvedeno jinak.

2.2.1. Analýza absolutních ukazatelů

Tato analýza, zvaná také analýza tokových ukazatelů, zahrnuje horizontální analýzu, zabývající se analýzou aktiv a pasiv a VZZ, a vertikální analýzu, která se zabývá aktivy a pasivy.

2.2.1.1. Horizontální analýza

Tato analýza porovnává absolutní a procentuální změny jednotlivých položek účetních výkazů, v tomto případě rozvaha, tedy aktiva a pasiva, a VZZ. Pro lepší přehlednost jsou horizontální analýzy vytvořeny do dvou tabulek (absolutní a procentuální vyjádření) v každé ze tří analýz.

Horizontální analýza aktiv

Tabulky zobrazující horizontální analýzu aktiv v absolutním i procentuálním vyjádření jsou zobrazeny v příloze 3.

Z horizontální analýzy aktiv lze jasně vidět, že celková aktiva se v průběhu let zvyšovala. Naopak hodnota oběžných aktiv a krátkodobých pohledávek se v průběhu sledovaných let snižovala.

V roce 2017 se celková aktiva oproti roku 2016 zvýšila o 12,38 %, tedy o 69 454 tis. Kč, což je nejvíce za celé sledované období. Toto navýšení je způsobeno zejména nárůstem dlouhodobého majetku o 17,58 %, v přepočtu 49 712 tis. Kč, respektive dlouhodobého hmotného majetku, který tvořil drtivou většinu stálých aktiv, jeho zvýšení bylo 21,72 %, což znamená 49 726 tis. Kč. Firma klade velký důraz na investice (stavby a moderní

technologické vybavení). Naopak snížení můžeme zaznamenat u dlouhodobého nehmotného majetku, jehož hodnota se snížila o 3,43 %. Oběžná aktiva zaznamenala také nejvýznamnější nárůst za celé sledované období v roce 2017, jeho navýšení bylo 7,28 %, což je v přepočtu 19 980 tis. Kč, tento nárůst byl z velké části způsoben zvýšením hodnoty krátkodobých pohledávek o 13,91 %, což je 20 498 tis. Kč. Časové rozlišení kleslo o 6,22 %.

V roce 2018 vidíme nárůst celkových aktiv znovu, tentokrát již byl ale nárůst více než čtyřikrát menší, hodnota byla navýšena o 3,39 %, což je v přepočtu 21 381 tis. Kč. Dlouhodobý majetek byl navýšen o 3,38 % a oběžná aktiva o 3,18 %, můžeme tedy vidět, že dlouhodobý majetek a oběžná aktiva tvořila každý téměř rovnocenný podíl na růstu celkových aktiv. Velký nárůst můžeme zaznamenat u dlouhodobého finančního majetku, jehož hodnota vyrostla o 13,18 %. Naopak nižší hodnoty lze vidět v tomto roce u dlouhodobých pohledávek, kde procentuálně hodnota klesla o 90,73 %, což je v přepočtu 537 tis. Kč, dále u krátkodobých pohledávek, kde hodnota klesla o 3,04 % a také u časového rozlišení, které kleslo o 19,95 %.

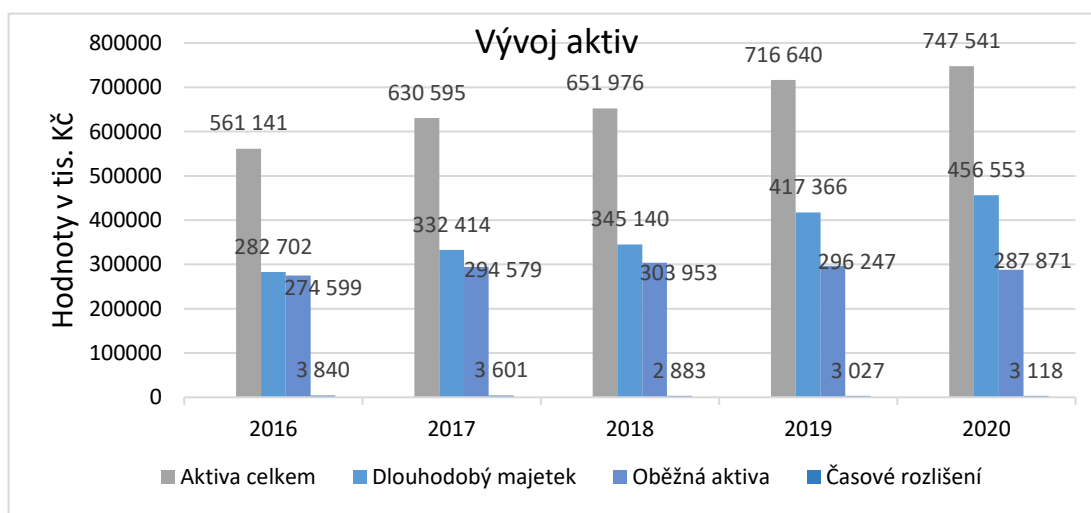
Rok 2019 zaznamenal oproti roku 2018 docela vysoký nárůst celkových aktiv, hodnota se zvýšila o 64 664 tis. Kč, což je 9,92 %. Na tomto navýšení má obrovský podíl navýšení dlouhodobého majetku o 72 226 tis. Kč, v přepočtu 20,93 %, respektive nárůst dlouhodobého hmotného majetku o 70 794 tis. Kč, tedy o 24,53 %. Naopak hodnotu celkových aktiv snížila oběžná aktiva, jejichž hodnota se snížila o 2,54 %, což je v přepočtu 7 706 tis. Kč. Tento pokles byl z větší části způsoben poklesem krátkodobých pohledávek o 6,63 %, což je v přepočtu 10 794 tis. Kč. Hodnota zásob se také snížila a to o 2,2 %. Další pokles lze vidět také u dlouhodobých pohledávek, který je 14,31 %, což je v přepočtu 8 tis. Kč. Časové rozlišení ale po dvou letech klesání zaznamenalo zvýšení o 5,01 %.

V roce 2020 vidíme znovu navýšení celkových aktiv, který ale nebyl již tolik výrazný, jeho hodnota se zvýšila o 4,31 %, což je 30 901 tis. Kč, znovu byla tato hodnota z větší části navýšena díky dlouhodobému majetku, který se navýšil o 9,39 %, respektive dlouhodobý hmotný majetek, tedy o 9,93 %, v přepočtu 35 314 tis. Kč. U oběžných aktiv vidíme znovu pokles o 2,83 %, což je v přepočtu 8 376 tis. Kč. Pokles oběžných aktiv můžeme dát za vinu poklesu zásob o 6,26 % a poklesu krátkodobých pohledávek, jejichž

hodnota byla snížena o 4 %, což je v přepočtu 6 078 tis. Kč. Významný procentuální pokles můžeme vidět u dlouhodobých pohledávek, který byl 11,29 %. U časového rozlišení lze vidět zvýšení o 2,99 %. Pokud bych měl krátce zhodnotit celkový vývoj aktiv v čase, jedná se o pozitivní vývoj. Z pohledu dlouhodobého majetku sledujeme v každém roce nárůst, což značí, že firma intenzivně investuje do nových technologických zařízení a neustále rozšiřuje výrobu a staví nové výrobní haly.

Z pohledu oběžných aktiv naopak sledujeme v letech postupný pokles, a to z hlediska zásob i pohledávek. Tento pokles je způsoben lepším a efektivnějším využíváním zásob. Firma začala více řídit zásoby metodou just in time¹. Pokles je možné sledovat i v pohledávkách. Jedná se taky o příznivý pokles, firma začala intenzivně řídit splatnosti u svých odběratelů. Ve většině případů se jí to podařilo, a to mělo za následek pokles hodnoty pohledávek. svých odběratelů.

V grafu 1 lze vidět vývoj hodnot aktiv za sledované období. Jak již bylo nastíněno v tabulce 4, hodnota aktiv v čase rostla konstantní rychlostí, nejsou zde vidět žádné skoky, konstantní rychlost růstu můžeme také zaznamenat u dlouhodobého majetku, jehož hodnota v roce 2016 byla velmi blízko hodnotě oběžných aktiv, v průběhu dalších let se rozdíl mezi těmito dvěma prohluboval, respektive hodnota dlouhodobého majetku v čase rostla a hodnota oběžných aktiv má tuto tendenci značně omezenou.



Graf 1 Vývoj aktiv v letech 2016-2020

(Zdroj: Vlastní zpracování dle účetních výkazů společnosti TVD – Technická výroba, a.s. za období 2016-2020)

¹ Přeloženo z angličtiny: Metoda Just in Time (JIT) znamená, že materiál dorazí ke zpracování přesně v tu dobu, kdy jej pracovník potřebuje. Zároveň platí, že materiál by i ve správný čas měl odejít. Nevznikají tak zbytečné zásoby, které vytváří náklady (allaboutlean.com, 2016),

Horizontální analýza pasiv

Tabulky zobrazující horizontální analýzu pasiv v absolutním i procentuálním vyjádření jsou zobrazeny v příloze 4.

Stejně jako u horizontální analýzy aktiv u celkových aktiv, zde můžeme zaznamenat růst celkových pasiv. Pasiva jsou totiž spjata s aktivy, a tudíž růst aktiv značí růst pasiv, a to o stejnou hodnotu jak peněžní, tak procentuální. Největší růst zaznamenáváme znovu v letech 2017 a 2019. Klesající tendenci můžeme zaznamenat u vlastního kapitálu. Společnost ve sledovaném období nenavýšila ani nesnížila hodnotu svého základního kapitálu.

V roce 2017 zaznamenáváme největší růst pasiv, ten byl z větší části zapříčiněn velkým růstem cizích zdrojů, ty vzrostly o 18,02 %, tedy o 47 632 tis. Kč. V cizích zdrojích můžeme vidět velký nárůst dlouhodobých závazků, které zvýšily svou hodnotu o 32,08 %, v přepočtu 32 417 tis. Kč, krátkodobé závazky byly navýšeny o 9,5 %. Naopak hodnota rezerv byla snížena o 50,49 %, tedy o 281 tis. Kč. Vlastní zdroje společnosti v tomto roce vzrostly o 9 %, v přepočtu 26 324 tis. Kč, do něhož totiž vstoupil rozdíl výsledku hospodaření minulých let, jehož hodnota vzrostla o 29,78 %, což je 29 510 tis. Kč, výsledek hospodaření běžného účetního období ale zaznamenal pokles o 31,9 %, což je v přepočtu 9 654 tis. Kč. Velký růst lze zaznamenat u ážia a kapitálových fondů, jejichž hodnota vzrostla o 58,18 %. Časové rozlišení kleslo o 88,06 %.

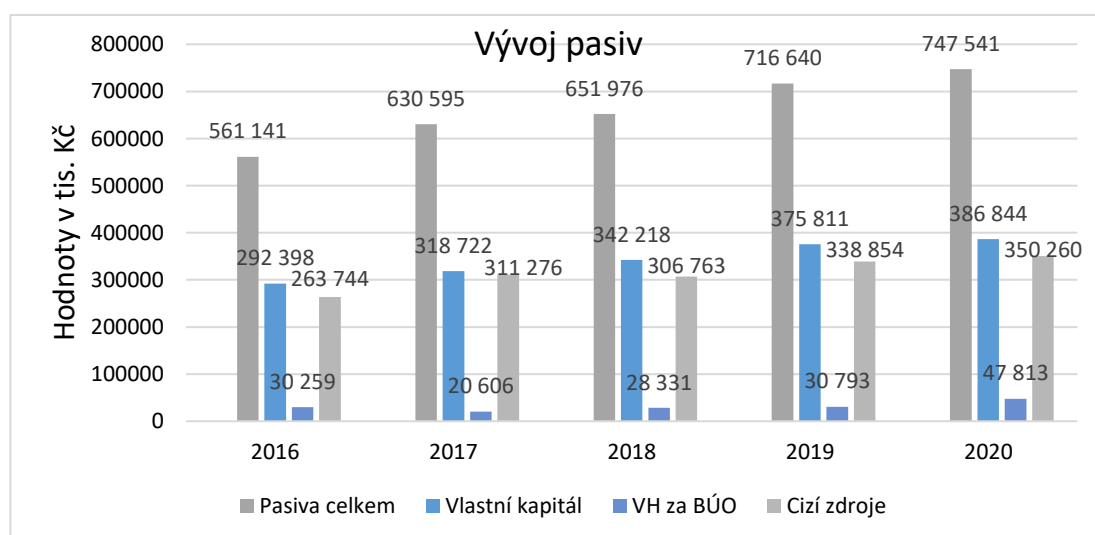
Rok 2018 zaznamenal růst celkových pasiv díky růstu vlastního kapitálu, jehož hodnota vzrostla o 7,37 %, což je v přepočtu 23 496 tis. Kč. Narozdíl od předchozího roku zde vidíme pokles ážia a kapitálových fondů o 18,54 %. VH minulých let zaznamenalo tentokrát nižší růst, v tomto roce o 15,16 %. Naopak VH za běžné účetní období vzrostlo o 37,49 %, což je v přepočtu 7 726 tis. Kč. Cizí zdroje za rok 2018 zaznamenaly nevýrazný pokles o 1,45 %, který byl hlavně zapříčiněn poklesem krátkodobých závazků, které klesly o 3,4 %, tedy o 6 039 tis. Kč. Velký nárůst ale zaznamenaly rezervy, jež neměly výrazný vliv na změnu cizích zdrojů, jejich hodnota totiž vzrostla o 255,05 %, v přepočtu 702 tis. Kč. Také časové rozlišení zaznamenalo velký nárůst, a sice o 401,55 %.

V roce 2019 vidíme 9,92% nárůst celkových pasiv, jenž byl napůl zapříčiněn růstem vlastního kapitálu a cizích zdrojů. Vlastní kapitál vzrostl o 9,82 %, tedy o 33 593 tis. Kč,

tento nárůst je zapříčiněn zvýšením VH minulých let, který vzrostl o 17,92 %, tedy o 26 540 tis. Kč. Ážio a kapitálové fondy zaznamenaly růst hodnoty o 29,12 %, což je v přepočtu 4 365 tis. Kč. Cizí zdroje se zvýšily o 10,46 %, v přepočtu 32 091 tis. Kč, ty byly navýšeny z důvodu velkého růstu krátkodobých závazků o 17,96 %, tedy o 30 803 tis. Kč. Znovu zde vidíme růst rezerv, které svou hodnotu navýšily o 264,96 %. Vidíme zde nevýrazný pokles dlouhodobých závazků. Časové rozlišení kleslo o 34,06 %.

V posledním roce sledovaného období nalézáme znovu růst pasiv. Nárůst vlastního kapitálu o 2,94 %, tedy o 11 032 tis. Kč. Ve vlastním kapitálu vidíme velmi malý pokles ážia a kapitálových fondů o 0,46 % a pokles výsledku hospodaření minulých let o 3,26 %, tedy o 5 700 tis. Kč. Lze zaznamenat výrazný nárůst výsledku hospodaření za běžné účetní období, a to o 55,27 %, v přepočtu 17 020 tis. Kč. Nárůst cizích zdrojů není taktéž nijak vysoký, jeho hodnota vzrostla o 3,37 %, můžeme v nich ale vidět nárůst rezerv, které vzrostly o 150,73 %, a nárůst dlouhodobých závazků o 7,97 %. Naopak krátkodobé závazky se snížily o 2,26 %. Časové rozlišení vzrostlo o 428,55 %.

V grafu 2 lze vidět vývoj hodnoty pasiv, který má velmi podobný průběh jako vývoj hodnot aktiv, jen rozdíly mezi vlastním kapitálem a cizími zdroji nejsou v čase tak markantní.



Graf 2 Vývoj pasiv v letech 2016-2020

(Zdroj: Vlastní zpracování dle účetních výkazů společnosti TVD – Technická výroba, a.s. za období 2016-2020)

Horizontální analýza VZZ

Tabulky zobrazující horizontální analýzu VZZ v absolutním i procentuálním vyjádření jsou zobrazeny v příloze 5.

Na první pohled můžeme zaznamenat, že tržby z prodeje výrobků a služeb mají klesající tendenci, taktéž vidíme klesající tendenci nejen u tržeb za prodej zboží a u výkonové spotřeby, tuto tendenci vidíme i u osobních nákladů. Naopak výsledky hospodaření zaznamenávají rostoucí tendenci za sledované období.

V roce 2017 můžeme zaznamenat růst tržeb z prodeje výrobků a služeb o 16,26 %, tedy o 117 259 tis. Kč. Tržby za prodej zboží vzrostly dokonce o 27,55 %, v přepočtu o 4 322 tis. Kč. Výkonová spotřeba zaznamenala růst o 19,16 %, což bylo způsobeno vysokým růstem spotřeby materiálu a energie o 88 427 tis. Kč, respektive o 23,76 %. Osobní náklady vzrostly o 14,54 %. U VH za účetní období jsme zaznamenali pokles o 31,9 %.

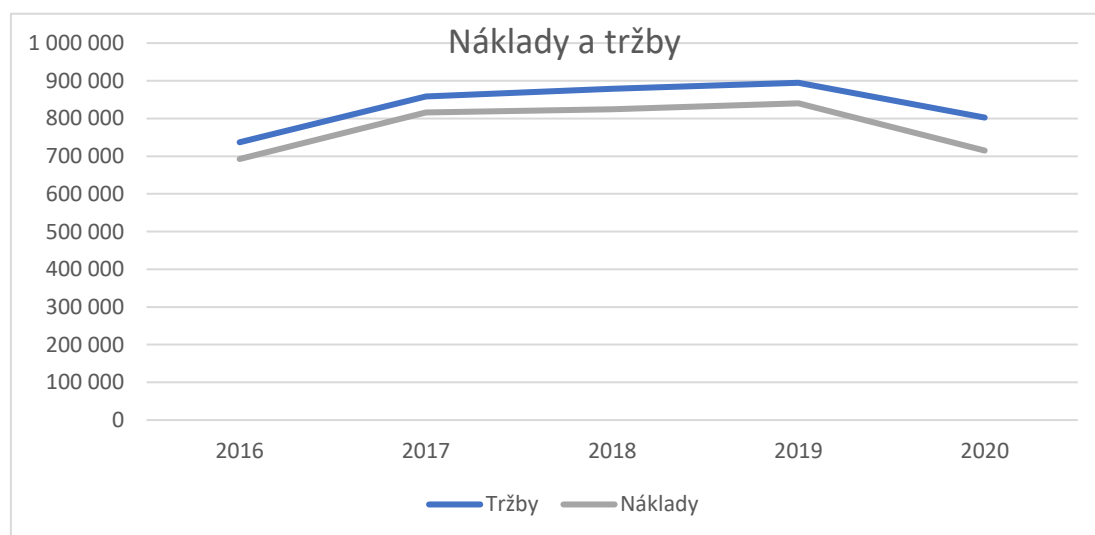
Rok 2018 přinesl menší růst tržeb z prodeje výrobků a služeb, tento růst byl 3,3 %, v přepočtu 27 712 tis. Kč. Můžeme si povšimnout, že zde proběhl pokles u tržeb za prodej zboží, který byl 38,2 %, což je v přepočtu 7 643 tis. Kč. Zaznamenáváme taktéž pokles výkonové spotřeby o 2,28 %, který byl zapříčiněn vysokým poklesem spotřeby materiálu a energie a náklady vynaloženými na prodané zboží. Osobní náklady vzrostly o 9,32 %, což je v přepočtu 21 451 tis. Kč. Výsledek hospodaření se již dostal do růstu a jeho hodnota byla o 38,49 % větší, tedy o 7 726 tis. Kč.

V roce 2019 vzrostly tržby z prodeje výrobků a služeb, jejich hodnota již ale nevzrostla natolik, můžeme pociťovat klesající tendenci u tržeb, růst byl pouze 1,06 %, tedy o 9 182 tis. Kč. Hodnota tržeb za prodej zboží oproti roku 2018 rostla, růst byl 56,17 %. Výkonová spotřeba znovu vzrostla, tentokrát ale velmi nepatrně oproti počátečnímu roku sledovaného období, růst byl 1,76 %. Růst zaznamenaly náklady vynaložené na prodané zboží, 68,62 %, a služby, jejichž růst byl 8,95 %. Naopak spotřeba materiálu a energie znovu klesá. Osobní náklady zaznamenaly sice růst, a to o 8,69 %, tedy o 6 094 tis. Kč, můžeme ale spatřit, že tendence osobních nákladů je značně klesající, stejně jako u tržeb nebo výkonové spotřeby. Výsledek hospodaření stejně jako v minulém roce zaznamenal růst, a to o 8,69 %, v přepočtu 2 462 tis. Kč.

Za rok 2020 se potvrzuje klesající tendence tržeb z prodeje výrobků a služeb, hodnota v tomto roce klesla o 9,3 %, tedy o 81 380 tis. Kč. Tržby za prodej zboží také pociťily

pokles, ten byl 56,24 %. U výkonové spotřeby zaznamenáváme pokles o 17,91 %, v přepočtu 104 313 tis. Kč, který byl hlavně zapříčiněn poklesem spotřeby materiálu a energie, 83 412 tis. Kč, a nákladů vynaložených na prodané zboží a služby. U osobních nákladů vidíme také značnou klesající tendenci, jejich hodnota klesla oproti minulému roku o 8 %, tedy v přepočtu 20 607 tis. Kč. U výsledku hospodaření můžeme vidět tendenci růstovou, která v tomto roce činí 55,27 %, tedy v přepočtu 17 020 tis. Kč. Přelom roku 2019 a 2020 není však úplně tak dobře srovnatelný s ostatními roky. Od firmy se *odštěpila* velká část jednoho výrobního střediska – gumovýroba, a vznikla nová společnost Rubber&Plastics a.s. Proto došlo k poklesu tržeb i výkonové spotřeby.

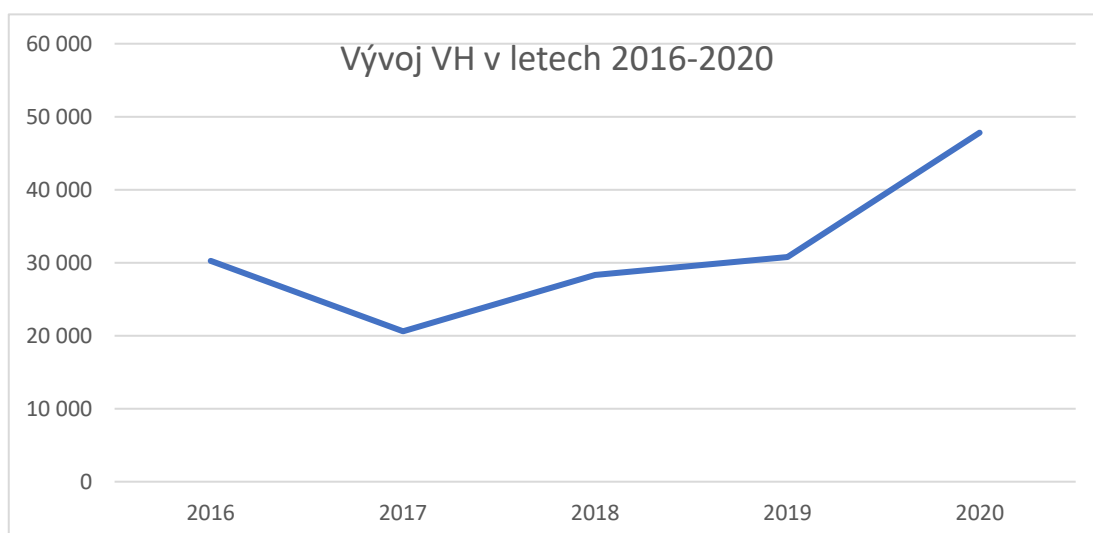
V grafu 3 můžeme vidět vývoj nákladů a tržeb v letech 2016-2020. Můžeme také spatřit, že hodnoty tržeb se drží v každém ze sledovaných období nad hodnotami nákladů.



Graf 3 Vývoj nákladů a tržeb v letech 2016-2020

(Zdroj: Vlastní zpracování dle účetních výkazů společnosti TVD – Technická výroba, a.s. za období 2016-2020)

V grafu 4 můžeme vidět vývoj hospodářského výsledku společnosti. Kromě roku 2017 vidíme každoroční růst zisku. Nejvyšší nárůst je pak v roce 2020. To bylo způsobeno nejen odštěpením jedné části divize, ale i aplikací nových odběratelských ceníků. Epidemie koronaviru společnost evidentně nijak neohrozila, spíše naopak. Ještě nemám k dispozici finální výkazy za rok 2021, ale podle interních informací z firmy ani rok 2021 nebyl pro společnost kritický, spíše naopak, zisk společnosti se pohybuje na hranici roku 2020. V roce 2022 by mohla společnost zaznamenat zvýšení těchto tržeb, nákladů i výsledku hospodaření. Nicméně tento úspěch bude již v rukou společnosti.



Graf 4 Vývoj VH v letech 2016-2020

(Zdroj: Vlastní zpracování dle účetních výkazů společnosti TVD – Technická výroba, a.s. za období 2016-2020)

2.2.1.2. Vertikální analýza

Díky vertikální analýze aktiv zjistíme, kam podnik investoval svůj kapitál, a díky vertikální analýze pasiv zjistíme, z čeho byla aktiva pořízena. U VZZ se vertikální analýza neprovádí.

Vertikální analýza aktiv

Tabulka 3 Vertikální analýza aktiv

POLOŽKY	2016	2017	2018	2019	2020
	%	%	%	%	%
Aktiva celkem	100	100	100	100	100
DM	50,38	52,71	52,94	58,24	61,07
DNM	5,93	5,1	4,92	4,47	4,45
DHM	40,81	44,20	44,27	50,15	52,8
DFM	3,64	3,42	3,74	3,62	3,82
Oběžná aktiva	48,94	46,71	46,62	41,34	38,51
Zásoby	14,88	13,77	14,64	13,03	11,71
Dl. pohledávky	0,1	0,09	0,01	0,01	0,01
Kr. pohledávky	26,26	26,62	24,97	21,21	19,52
Peněžní prostředky	7,70	6,23	7	7,1	7,28
Časové rozlišení	0,68	0,57	0,44	0,42	0,42

(Zdroj: Vlastní zpracování dle účetních výkazů společnosti TVD – Technická výroba, a.s. za období 2016-2020)

Můžeme si povšimnout, že ve všech letech sledovaného období má největší podíl na celkových aktivech dlouhodobý majetek (jak vyplývá z rozvahy), můžeme u něj taktéž vysledovat, že tento podíl má růstovou tendenci pro dlouhodobý majetek, respektive je

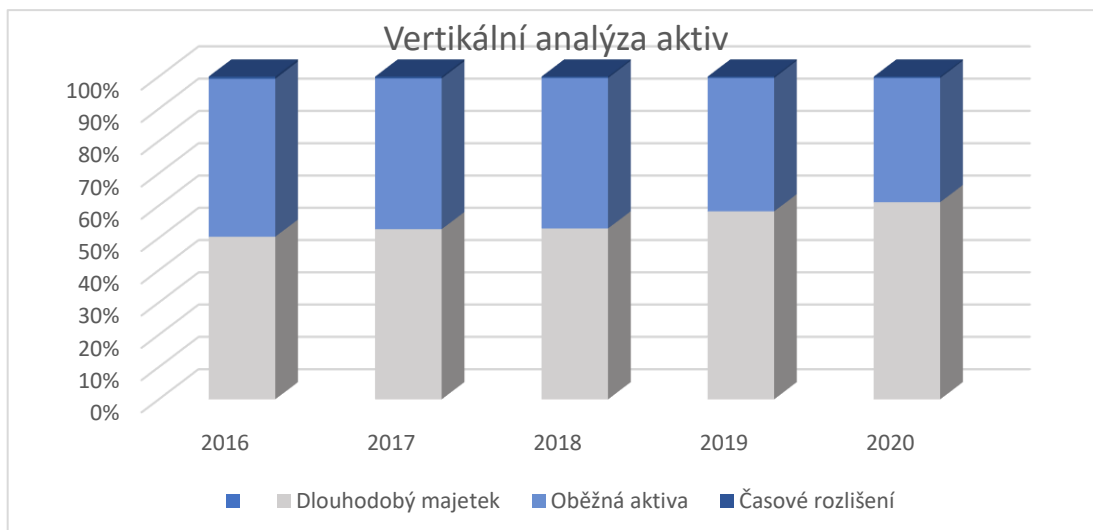
to tedy klesající tendence pro oběžná aktiva. Lze zaznamenat, že v prvním sledovaném období, roce 2016, je rozdíl mezi těmito dvěma 1,44 procentního bodu, tento rozdíl se pomalu prohlubuje, kdy v roce 2020 je tento rozdíl již 22,56 procentních bodů. Vzhledem k tomu, že jedná o výrobní firmu, je tento podíl adekvátní a logický.

Nijak razantně se ale neliší žádné podíly složek na celkových aktivech, pouze zaznamenáváme rostoucí tendence u dlouhodobého majetku, respektive dlouhodobého hmotného majetku a dlouhodobého finančního majetku. Můžeme si povšimnout, že dlouhodobý hmotný majetek roste stejně jako hodnoty dlouhodobého hmotného majetku v horizontální analýze. Z toho můžeme predikovat, že společnost investovala do staveb, pozemků či strojů, což mimo jiné můžeme také vyčíst z rozvahy, kde zjistíme, že v průběhu let sledovaného období vzrostla hodnota pozemků téměř dvakrát. Podíl dlouhodobého finančního majetku se nijak markantně neměnil a jeho podíl se pohyboval mezi 3,42-3,82.

Oběžná aktiva, jak již bylo napsáno výše, mají klesající tendenci, jejich podíl na celkových aktivech byl největší v roce 2016, kdy jejich podíl byl 48,94 %. Tento podíl v čase klesal na úkor dlouhodobého majetku a v roce 2020 byl podíl oběžných aktiv na celkových aktivech pouze 38,5 %. Klesající tendenci napodobovaly taktéž zásoby, které svůj podíl během pěti let snížily o více jak 3 %.. Společnost se snaží řídit zásoby metodou just in time a proto zásoby klesají. Dlouhodobé i krátkodobé pohledávky tento trend následovaly. Pouze peněžní prostředky měly skokové podíly, pokles měly pouze v roce 2017, poté se již stávaly rostoucími.

Podíl časového rozlišení se ukazuje taktéž jako klesající, svůj podíl snížil o 0,26 procentního bodu během pěti let.

V grafu 5 můžeme vidět vývoj podílů dlouhodobého majetku, oběžných aktiv a časového rozlišení. Jak již bylo výše uvedeno, podíl dlouhodobého majetku na celkových aktivech rostl v čase.



Graf 5 Vertikální analýza aktiv

(Zdroj: Vlastní zpracování dle účetních výkazů společnosti TVD – Technická výroba, a.s. za období 2016-2020)

Vertikální analýza pasiv

Tabulka 4 Vertikální analýza pasiv

POLOŽKY	2016	2017	2018	2019	2020
	%	%	%	%	%
Pasiva celkem	100	100	100	100	100
Vlastní kapitál	52,11	50,54	52,49	52,44	51,75
Základní kapitál	26,73	23,79	23,01	20,93	20,07
Ážio a kap. fondy	2,07	2,92	2,3	2,7	2,58
VH min. let	17,66	20,39	22,72	24,37	22,60
VH za BÚO	5,39	3,27	4,35	4,3	6,40
Cizí zdroje	47	49,36	47,05	47,28	46,85
Rezervy	0,1	0,04	0,15	0,5	1,2
Dl. závazky	18,01	21,16	20,6	18,56	19,21
Kr. závazky	28,89	28,15	26,3	28,23	26,45
Časové rozlišení	0,89	0,09	0,46	0,28	1,4

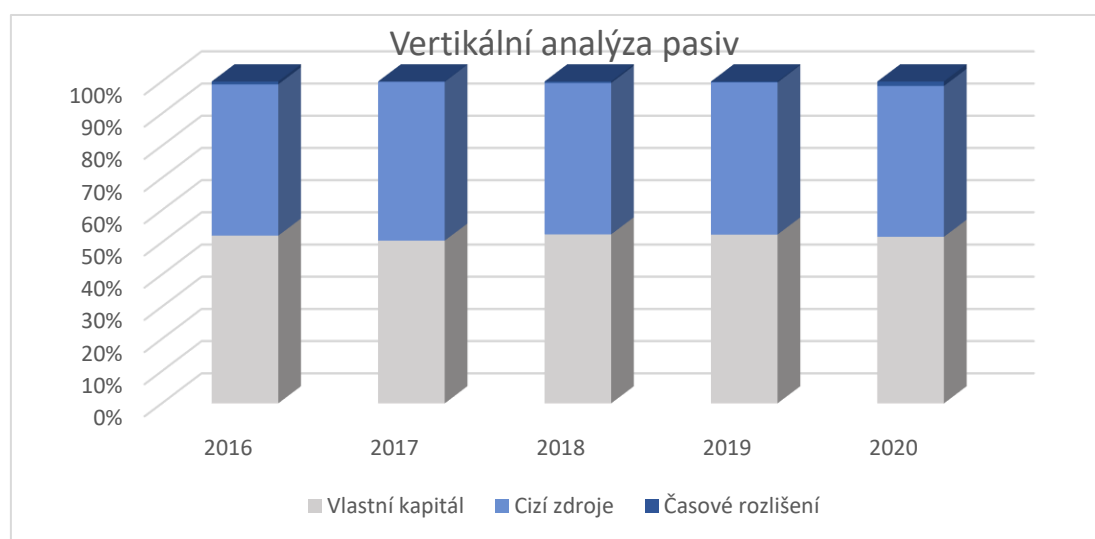
(Zdroj: Vlastní zpracování dle účetních výkazů společnosti TVD – Technická výroba, a.s. za období 2016-2020)

Co je na první pohled vidět, je podíl vlastního a cizího kapitálu na celkových pasivech. Vlastní kapitál totiž pouze o pár procentních bodů drží většinu v celkových pasivech. V obou případech se ale nedá mluvit o klesající nebo rostoucí tendenci, jako to bylo ve vertikální analýze aktiv, zde si vlastní kapitál sice tuto většinu drží, ale klesá a stoupá v průběhu let takovým způsobem, že se jeho podíl pohybuje nahoru a dolů pouze v jednotkách procentních bodů, což zpětně platí i na cizí kapitál.

Základní kapitál je v absolutním vyjádření stále stejný, nicméně jeho podíl na celkových pasivech společnosti klesá, jelikož stoupá podíl výsledku hospodaření – již z toho lze tedy zjistit, že společnost tvoří kladný zisk v čase. Největší podíl vlastního kapitálu má výsledek hospodaření minulých let, který, dá se říct, je rostoucí, kromě roku 2020, kdy jeho podíl klesl, to je ale nicméně již známé z horizontální analýzy pasiv, tam VH minulých let klesl o 3,26 %. Důvodem bylo odštěpení jedné výrobní divize (popsáno v předchozí kapitole). Co ale vidíme jako rostoucí tendenci je výsledek hospodaření za běžné účetní období, jeho tendence je rostoucí, kromě roku 2017, kdy se jeho podíl snížil, křivka by téměř dokonale opisovala křivku v grafu 4 s menšími odchylkami.

Cizí zdroje mají taktéž prakticky neměnný podíl na celkových pasivech, jejich podíl se lehce zvýšil v roce 2017. Můžeme pozorovat, že podíl rezerv je ve sledovaném období rostoucí. Podíl dlouhodobých i krátkodobých závazků na celkových aktivech se taktéž výrazně nemění, nicméně křivka vývoje podílů by byla značně vlnitá. Časové rozlišení, stejně jako dlouhodobé a krátkodobé závazky, má vlnitou tendenci. Z uvedené analýzy vyplývá, že si společnost pečlivě hlídá zadlužení.

Na grafu 6 můžeme jasně vidět, že podíly jednotlivých složek zůstaly prakticky neměnné.



Graf 6 Vertikální analýza pasiv

(Zdroj: Vlastní zpracování dle účetních výkazů společnosti TVD – Technická výroba, a.s. za období 2016-2020)

2.2.2. Analýza rozdílových ukazatelů

Analýza rozdílových ukazatelů si klade za cíl poukázat na to, zda je podnik likvidní, tedy zda je schopný hradit své závazky. Pracujeme s následujícími ukazateli: čistý pracovní kapitál, čisté pohotové prostředky a čistý peněžně-pohledávkový finanční fond. V tabulce níže nalezneme vypočtené hodnoty těchto tří ukazatelů za sledované období pěti let.

Tabulka 5 Rozdílové ukazatele

Rozdílové ukazatele	2016	2017	2018	2019	2020
ČPK – manažerský	112 459	117 044	132 456	93 946	90 138
ČPK – investorský	110 743	119 772	131 366	91 431	73 872
ČPP	-118 935	-138 226	-125 833	-151 441	-143 323
ČPM	28 443	29 650	36 938	537	2 577

(Zdroj: Vlastní zpracování dle účetních výkazů společnosti TVD – Technická výroba, a.s. za období 2016-2020)

Čistý pracovní kapitál

Tento ukazatel dosahuje ve všech letech sledovaného období kladných hodnot, společnost je tedy schopná splácet své závazky. Nejnižší hodnotu má však v posledním ze sledovaných let, jelikož oběžná aktiva zde nabrala klesající tendenci, přičemž krátkodobé závazky v čase rostly. Rozdíly mezi manažerským a investorským způsobem je velmi zanedbatelný až na rok 2020, jelikož růst vlastního kapitálu byl v tomto roce nejnižší. To bylo způsobeno odštěpením střediska popsáním na straně 40.

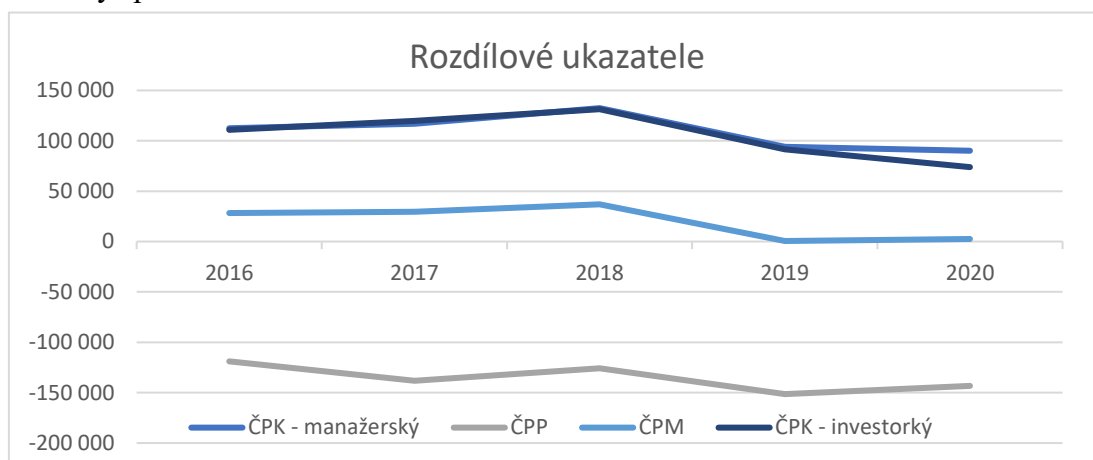
Čisté peněžní prostředky

U hodnot ukazatele si můžeme povšimnout dvou věcí. Tou první je, že všechny hodnoty jsou záporné, druhá, že hodnoty jsou značně kolísavé. Z toho můžeme hned odvodit, že společnost není schopná splácet své okamžitě splatné závazky z peněžních prostředků. Peněžní prostředky sice v čase rostou, nicméně jejich hodnota není natolik velká, ani rychlost jejich růstu tak rychlá, aby okamžitě splatné závazky byla společnost schopna splácet z peněžních prostředků.

Čistý peněžní majetek

Hodnoty tohoto ukazatele každý rok sledovaného období dosahovaly kladných čísel. Můžeme tedy vidět, že oběžná aktiva jsou natolik dostatečná, aby krátkodobé závazky společnost splácela bez využití zásob. Nejnižší hodnotu můžeme zaznamenat v roce

2019, kdy se krátkodobé závazky zvýšily o 17,96 %, tudíž značně snížily schopnost splácet, nicméně hodnoty jsou stále kladné, a tudíž by byla společnost schopna tyto závazky splácet i bez zásob.



Graf 7 Vývoj rozdílových ukazatelů

(Zdroj: Vlastní zpracování dle účetních výkazů společnosti TVD – Technická výroba, a.s. za období 2016-2020)

Graf 7 zobrazuje vývoj rozdílových ukazatelů, přičemž ukazatel ČPK v investorském způsobu v letech 2016-2019 téměř jistě kopíroval vývoj stejného ukazatele v manažerském způsobu, pouze v posledním roce sledovaného období měl ukazatel ČPK investorský nižší hodnotu – růst vlastního kapitálu byl v tomto roce nejnižší.

2.2.3. Analýza poměrových ukazatelů

Analýza těchto ukazatelů zahrnuje ukazatele rentability, likvidity, aktivity, zadluženosti a produktivity. Výsledné hodnoty za rok 2016, 2017, 2018 a za rok 2019 budou srovnány s oborovým průměrem. Za rok 2020 Ministerstvo průmyslu a obchodu nezveřejnilo finanční analýzu podnikové sféry, proto tento rok nebude s průměrem srovnáván.

2.2.3.1. Analýza rentability

Tyto ukazatele odrážejí schopnost podniku vytvářet zisk za použití investovaného kapitálu. Výsledné hodnoty jsou zobrazeny v procentech v tabulce 13 na další straně.

Tabulka 6 Ukazatele rentability

Ukazatele rentability	2016	2017	2018	2019	2020
ROI	6,78	4,62	5,45	6,05	8,55
oborový průměr	12,93	11,11	10,08	10,17	-
ROE	10,35	6,47	8,28	8,19	12,36
oborový průměr	18,75	14,60	14,06	14,45	-
ROA	5,39	3,27	4,35	4,30	6,40
oborový průměr	12,93	11,11	10,08	10,17	-
ROS	4,11	2,40	3,22	3,44	5,96
oborový průměr	8,33	7,10	7,06	6,53	-
ROCE	9,67	6,44	7,46	8,53	12,05
oborový průměr	19,53	15,23	14,08	14,19	-

(Zdroj: Vlastní zpracování dle účetních výkazů společnosti TVD – Technická výroba, a.s. za období 2016-2020)

U všech ukazatelů rentability si můžeme povšimnout, že všechny hodnoty ukazatelů rentability jsou pod oborovým průměrem, předpokládáme tedy, že podnik ne úplně dobře hospodaří se svým kapitálem.

Díky vztahu ROE a ROA víme, že pokud je hodnota rentability vlastního kapitálu větší než rentabilita celkových aktiv, znamená to, že výtěžnost celého kapitálu je menší než vlastního kapitálu, což je výsledkem dostatečné ziskovosti se zadlužeností (Scholleová, 2017, s. 178).

Všechny ukazatelé zažívají rostoucí tendenci, je ale patrné, že například u ROA nebo ROS tento růst není tolik vysoký, jelikož jejich hodnoty se mezi lety 2017-2019 posunovaly pouze v řádech desetin procent. V roce 2020 můžeme ale zaznamenat velký nárůst u všech sledovaných ukazatelů (opět díky *odštěpení výrobního střediska gumovýroba*). Hodnoty ukazatelů jsou sice nižší, nicméně je správné, že tyto hodnoty mají rostoucí tendenci. Můžeme si povšimnout, že pokles hodnot ukazatelů v roce 2017 koresponduje a opisuje pokles výsledku hospodaření za tento rok.

Můžeme ale zaznamenat, že hodnoty oborových průměrů mají klesající tendenci, a tudíž předpokládat, že pokud se průmyslová sféra bude vyvíjet tímto tempem, křivky ukazatelů sledovaného podniku a křivky oborových průměrů se protnou. Dle mého názoru se podnik mohl dorovnat oborovým průměrům v roce 2021, nejpozději potom v roce 2022. Můžeme tedy vidět, že podnik je sice v některých hodnotách hluboce pod průměrem, přestože lze říci, že podniku se v budoucnosti bude dařit lépe než konkurenci.

Ukazatel rentability vloženého kapitálu má rostoucí tendenci. Nejvyšší hodnota ukazatele byla v roce 2020, tedy 8,55 %, nejnižší naopak v roce 2017, konkrétně 4,62 %.

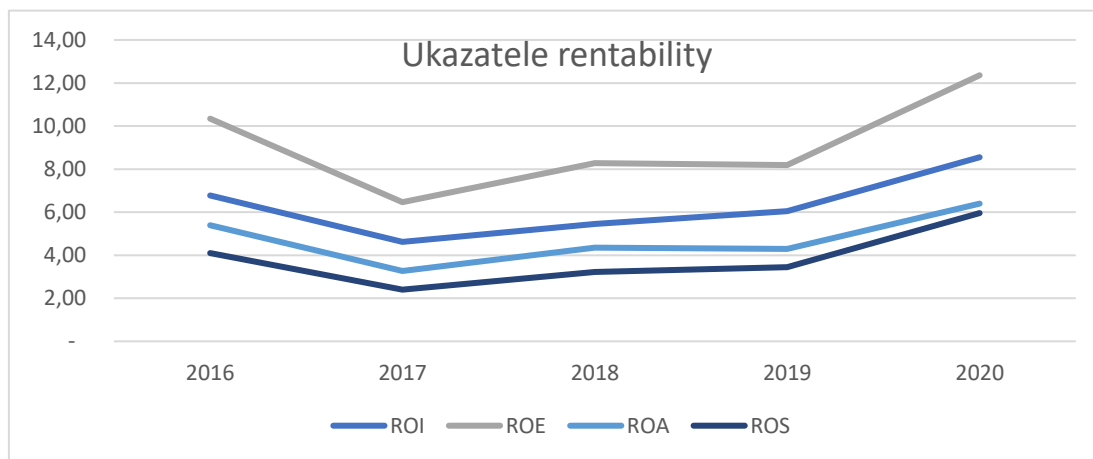
Ukazatel rentability vlastního kapitálu zažívá stejnou tendenci jako rentabilita vloženého kapitálu, nicméně skoky v hodnotách jsou daleko dramatičtější. Nejvyšší hodnota rentability vlastního kapitálu byla znovu v roce 2020, a to 12,36 %, na rozdíl od roku 2017, kdy hodnota byla nejnižší, tedy 6,47 %.

Rentabilita celkových aktiv má nejpomalejší, jinými slovy nejméně strmou, křivku vývoje hodnot. Mezi lety 2018 a 2019 prakticky stagnovala, hodnota klesla pouze o 0,05 %, v roce 2020 byla ale hodnota nejvyšší, vyskočila o 2,1 % na 6,4 %. Nejnižší hodnotu znovu zaznamenáváme v roce 2017, a to 3,27 %.

Rentabilita tržeb zaznamenává stejně jako předchozí rentability rostoucí tendenci. V roce 2020 měla rentabilita tržeb nejvyšší hodnotu, konkrétně 5,96 %, nejnižší naopak vidíme znovu v roce 2017, kdy hodnota dosahovala 2,4 %.

Rentabilita dlouhodobých zdrojů je také hluboko pod oborovým průměrem, nejnižší hodnotu měla stejně jako všechny předchozí rentability v roce 2017, nejvyšší byla zase v roce 2020 a její hodnota dosahovala 12,05 %.

Graf 8 zobrazuje vývoj hodnot sledovaných ukazatelů rentabilit hodnoceného podniku.



Graf 8 Vývoj ukazatelů rentability

(Zdroj: Vlastní zpracování dle účetních výkazů společnosti TVD – Technická výroba, a.s. za období 2016-2020)

2.2.3.2. Analýza likvidity

Tabulka 7 Ukazatele likvidity

Ukazatele likvidity	2016	2017	2018	2019	2020
Běžná likvidita	1,69	1,66	1,77	1,46	1,46
oborový průměr	1,78	2,04	1,18	0,98	-
Pohotová likvidita	1,18	1,17	1,22	1,00	1,01
oborový průměr	1,12	1,24	0,89	0,75	-
Okamžitá likvidita	0,27	0,22	0,27	0,25	0,28
oborový průměr	0,26	0,28	0,30	0,01	-

(Zdroj: Vlastní zpracování dle účetních výkazů společnosti TVD – Technická výroba, a.s. za období 2016–2020)

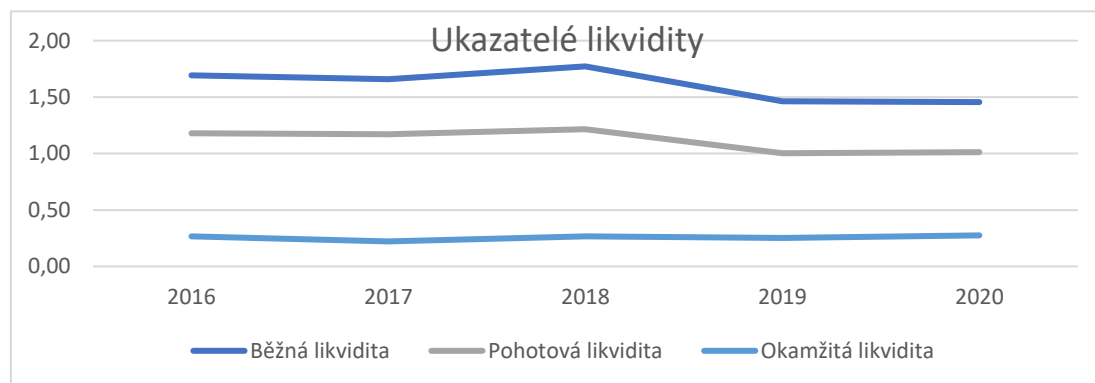
Doporučené hodnoty **běžné likvidity** se pohybují mezi 1,5–2,5. V této normě byla společnost v letech 2016–2018, držela se ale těsně nad hranicí doporučených hodnot. V roce 2019 a 2020 se hodnoty dostaly pod hranici doporučených hodnot, i když pouze nepatrně, hodnota v obou letech se držela na 1,46. U oborového průměru sledujeme klesající trend. Tyto hodnoty v prvních dvou letech byly vyšší než hodnoty běžné likvidity sledovaného podniku, avšak v roce 2018 vidíme, že hodnota běžné likvidity sledovaného podniku je vyšší než oborový průměr.

U **pohotové likvidity** vidíme taktéž klesající trend, stejně jako u běžné likvidity. V prvních třech letech sledovaného období hodnoty prakticky stagnovaly, pohybovaly se pouze v řádech setin. Zlom nastal znovu v roce 2019, kdy hodnota pohotové likvidity značně klesla a v roce 2020 se držela v podstatě na stejné úrovni. Doporučené hodnoty pohotové likvidity by se měly pohybovat mezi 1–1,5, což podnik ve všech letech drží, jen v posledních dvou letech přímo atakuje spodní hranici. Sledovaný podnik si vede v hodnotách lépe než oborový průměr, kromě roku 2017, kdy oborový průměr byl o 7 setin vyšší.

Okamžitá likvidita se drží na konstantní úrovni, její hodnoty jsou nad doporučenou hodnotou, která je 0,5–1. Hodnoty okamžité likvidity sledovaného podniku se v letech závratně neměnily, nevidíme zde žádný trend, který by okamžitá likvidita sledovala. Oborové průměry okamžité likvidity překonaly hodnoty sledovaného podniku v letech 2017 a 2018, znovu ale jen o pár setin, v roce 2019 se oborový průměr dostal na velmi nízkou hodnotu 0,01, kterou sledovaný podnik jednoduše předehnal. Vyšší hodnoty okamžité likvidity můžou znamenat neefektivní využívání hotovosti. Společnost však

úmyslně drží vyšší hodnoty likvidních peněz, v tomto ohledu zastává konzervativní styl řízení.

V grafu 9 můžeme vidět postupný vývoj hodnot likvidit sledovaného podniku.



Graf 9 Vývoj ukazatelů likvidit

(Zdroj: Vlastní zpracování dle účetních výkazů společnosti TVD – Technická výroba, a.s. za období 2016-2020)

2.2.3.3. Analýza zadluženosti

Tabulka 8 Ukazatelé zadluženosti

Ukazatelé zadluženosti	2016	2017	2018	2019	2020
Celková zadluženost (%)	47,16	49,36	47,22	47,29	46,88
oborový průměr	65,21	71,90	58,27	49,66	-
Koeficient samofinancování (%)	52,84	50,64	52,78	52,71	53,12
oborový průměr	52,55	55,08	53,85	56,67	-
Míra zadluženosti (%)	90,20	97,66	89,64	90,17	90,54
Doba splácení dluhů	5,38	8,36	5,53	5,99	5,93
Úrokové krytí	16,02	13,39	10,12	9,94	12,31

(Zdroj: Vlastní zpracování dle účetních výkazů společnosti TVD – Technická výroba, a.s. za období 2016-2020)

Můžeme si povšimnout velmi jasné stagnace vývoje **celkové zadluženosti**, její nejvyšší hodnota byla v roce 2017, jelikož v tomto roce vzrostly také dlouhodobé závazky o více než 32 %. Naopak nejnižší hodnotu sledujeme v posledním roce sledovaného období, a to v roce 2020, kdy hodnota dosáhla 46,85 %. Ve všech sledovaných letech vidíme, že hodnoty sledovaného podniku jsou nižší než oborové průměry, což je pro podnik dobrá zpráva.

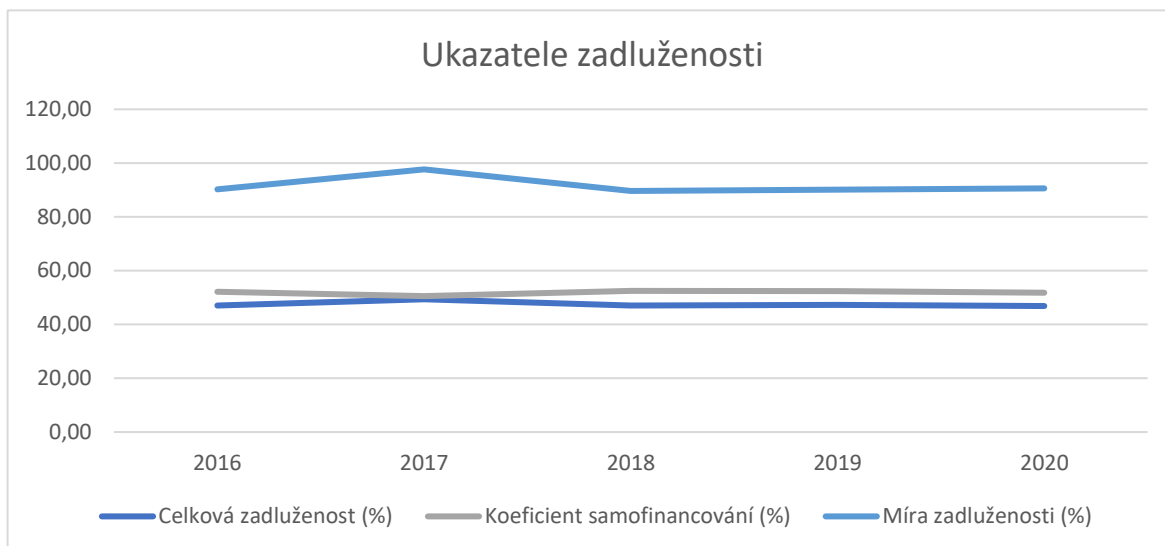
U **koeficientu samofinancování** vidíme, že jeho hodnota se taktéž prakticky nijak nevyvíjí, podobně jako u celkové zadluženosti. Můžeme tedy konstatovat, že sledovaný podnik drží financování svého podnikání na pořád stejné úrovni. Již z předchozího ukazatele bylo jasné, že hodnota koeficientu samofinancování bude vyšší než její předchůdce. I přesto, že minimální hranice není stanovena, její doporučená hodnota je nad 50 %, což podnik ve všech letech sledovaného období splňuje. Můžeme ale vidět, že oborový průměr tohoto ukazatele v čase stoupá a v průběhu let sledovaného období podnik zaostává.

Míra zadluženosti jde ruku v ruce s ukazatelem celkové zadluženosti. Je to pouze trochu jiný pohled. Celkově je vidět, že hodnoty drží podnik v rovině, kromě roku 2017, kdy hodnota vystoupala na 97,66 %, tuto skutečnost jsme již ale mohli předpovídat z vývoje ukazatele celkové zadluženosti a koeficientu samofinancování, tento skok byl způsoben růstem dlouhodobých závazků.

Hodnoty v letech nám vycházejí u ukazatele **doby splácení dluhů**, tyto hodnoty nám udávají, za kolik let je podnik schopen splatit všechny své dluhy. Znovu zde můžeme nalézt nárůst hodnoty v roce 2017, jinak ale vidíme konstantní vývoj, který, dá se říci, velmi lehce nabírá stoupající trend. Lze ale říci, že podnik slibně hospodaří s cizími zdroji.

Poslední hodnoty jsou hodnoty ukazatele zvaného **úrokové krytí**, které nám, jak již název napovídá, říká, kolikrát zisk převyšuje zaplacené úroky. Minimální hodnotou je hodnota 1, bankovním standardem jsou hodnoty okolo tří, hodnota nad šest značí velmi dobré úrokové krytí, což podnik ve všech letech sledovaného období sleduje. Ve všech letech jsou hodnoty daleko nad doporučenými hodnotami, v roce 2016 byla hodnota nejvyšší, dosahovala 16,02 %, nejnižší naopak v roce 2019, kde byla na úrovni 9,94 %.

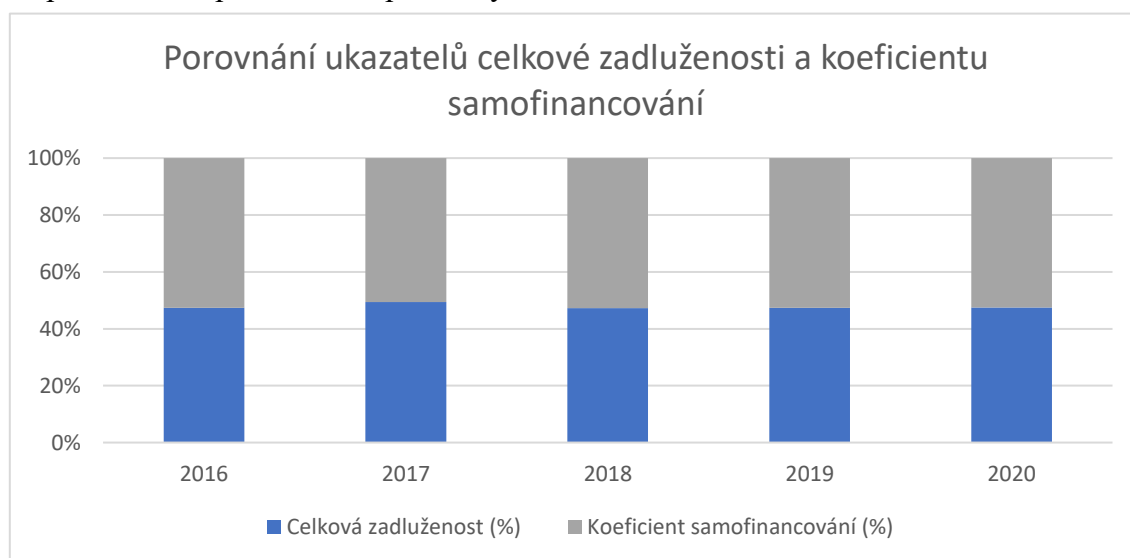
V grafu 10 můžeme vidět vývoj hodnot celkové zadluženosti, koeficientu samofinancování a míry zadluženosti, vše v procentech.



Graf 10 Ukazatele zadluženosti

(Zdroj: Vlastní zpracování dle účetních výkazů společnosti TVD – Technická výroba, a.s. za období 2016-2020)

V grafu 11 vidíme podíl celkové zadluženosti a koeficientu samofinancování, lze vidět, že podnik tento podíl drží na prakticky konstantní úrovni.



Graf 11 Porovnání ukazatelů celkové zadluženosti a koeficientu samofinancování

(Zdroj: Vlastní zpracování dle účetních výkazů společnosti TVD – Technická výroba, a.s. za období 2016-2020)

2.2.3.4. Analýza aktivity

Tabulka 9 Ukazatelé aktivity

Ukazatelé aktivity	2016	2017	2018	2019	2020
Obrat celkových aktiv	1,31	1,36	1,35	1,25	1,07
oborový průměr	1,18	1,13	0,52	0,68	-
Obrat stálých aktiv	2,61	2,58	2,55	2,14	1,76
oborový průměr	2,51	2,27	2,17	2,36	-
Doba obratu zásob	40,78	36,40	39,11	37,56	39,26
oborový průměr	58,31	61,27	64,27	61,53	-
Doba obratu pohledávek	66,52	61,01	61,37	54,62	61,39
Doba obratu závazků	58,23	50,35	49,64	46,22	40,94

(Zdroj: Vlastní zpracování dle účetních výkazů společnosti TVD – Technická výroba, a.s. za období 2016-2020)

Vidíme, že hodnoty **obratu celkových aktiv** jsou ve všech letech sledovaného období vyšší, než je oborový průměr, můžeme tedy říci, že podnik efektivně hospodaří se svými aktivy lépe než podniky ve stejném oboru. Doporučené hodnoty jsou nad číslem 1, což sledovaný podnik taktéž splňuje ve všech letech, pouze v roce 2020 tuto hranici atakuje a drží se nad ní pouze o 7 setin.

Obrat stálých aktiv sleduje klesající tendenci, *stejně jako obrat celkových aktiv*, v prvních třech letech sledovaného období se hodnoty obratu stálých aktiv drží nad oborovým průměrem, v roce 2019 ale klesne hodnota pod tento průměr a lze předpokládat, že v roce 2020 tomu bylo taktéž. Z teorie víme, že hodnota tohoto ukazatele by měla být vyšší než hodnoty obratu celkových aktiv, což výsledky splňují. Víme, že když je hodnota tohoto ukazatele nižší, než je oborový průměr, podnik by měl zvážit zvýšení výrobních kapacit a omezení svých investic.

U ukazatele **doby obratu zásob** platí, že čím je výsledná hodnota nižší, tím lépe pro podnik. Můžeme si povšimnout hodnot jsou o mnoho nižších, než jsou oborové průměry, sledovaný podnik tedy se svými zásobami pracuje velmi efektivně, mnohem efektivněji než podniky ve stejném oboru. Nejvyšší hodnotu sledujeme v roce 2016, a to 40,78 dní, nejnižší naopak v následujícím roce, konkrétně 36,4 dní.

Ve výpočtu hodnot *doby obratu pohledávek* a *doby obratu závazků* jsem se rozhodl počítat pouze s krátkodobými pohledávkami z obchodních vztahů v případě doby obratu pohledávek a krátkodobými závazky z obchodních vztahů v případě doby obratu

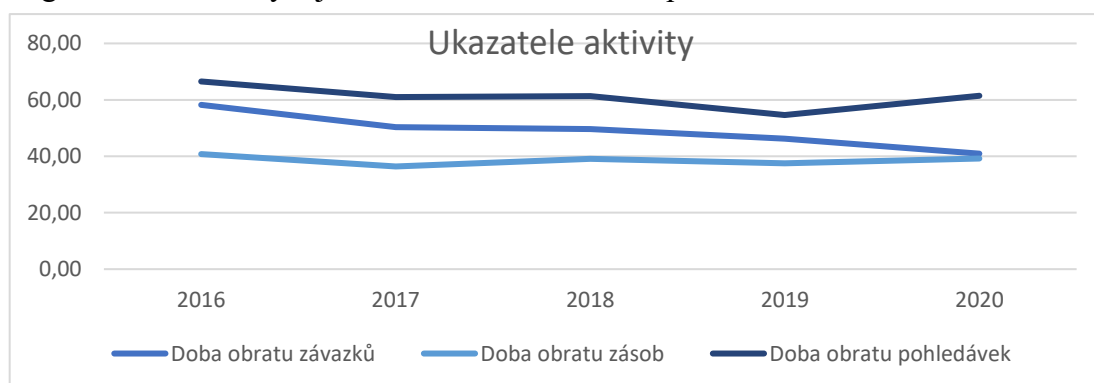
závazků. Je to z toho důvodu, že právě tyto krátkodobé položky podnik zajímají nejvíce. Je nepodstatné do ukazatele zahrnovat například dlouhodobé pohledávky nebo krátkodobé daňové pohledávky, jelikož tyto nejsou předmětem podnikání společnosti a výsledná čísla nadhodnocují. Stejný princip jsem užil pro výpočet doby obratu závazků.

Hodnoty ukazatele **doby obratu pohledávek** nám říkají, kolik dní trvá, než podnik dostane zapláceno od odběratelů. Můžeme si všimnout, že hodnoty mají pomalý klesající trend, kromě roku 2020, kdy hodnota vystoupala o téměř sedm dní nad předchozí hodnotu. Naopak nejnižší hodnotu vidíme v roce 2019, kdy hodnota dosahovala 54,62 dní. Je vidět, že společnost s tímto ukazatelem pracuje, snaží se ho intenzivně řídit a daří se jí to. To jsme zaznamenali i v horizontální a vertikální analýze, kdy absolutní hodnoty pohledávek klesají.

U **doby obratu závazků** platí, že hodnoty by měly být nižší než hodnoty doby obratu pohledávek, což v případě hodnoceného podniku souhlasí. Tyto hodnoty dokonce v čase klesají. Vidíme tedy, že platební morálka sledovaného podniku je lepší než jeho odběratelů. Nejvyšší hodnotu sledujeme v roce 2016 na začátku sledovaného období, a to 58,23 dní, a nejnižší hodnotu v roce 2020, konkrétně 40,94 dní.

Pro podnik by bylo samozřejmě přijatelnější, kdyby doba obratu pohledávek byla nižší než doba obratu závazků, jinak by se mohl dostat do druhotné platební neschopnosti. Nicméně můžeme si povšimnout, že dlouhodobé pohledávky jsou oproti těm krátkodobým méně četné, můžeme tedy konstatovat, že neplatičů není mnoho a podnik se svých pohledávek nakonec dočká.

V grafu 12 vidíme vývoj hodnot dob obratu zásob, pohledávek a závazků.



Graf 12 Ukazatele aktivity

(Zdroj: Vlastní zpracování dle účetních výkazů společnosti TVD – Technická výroba, a.s. za období 2016-2020)

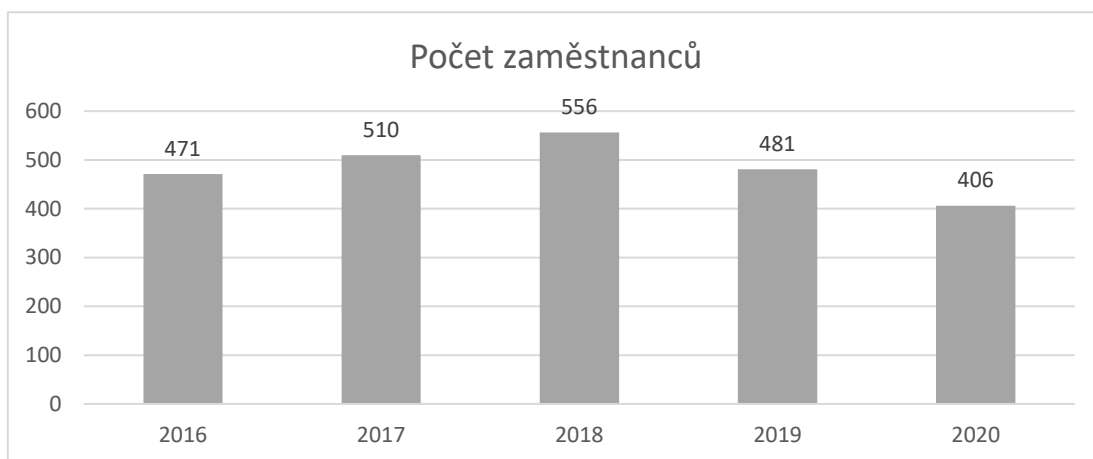
2.2.3.5. Provozní ukazatelé

Tabulka 10 Provozní ukazatelé

Provozní ukazatelé	2016	2017	2018	2019	2020
Produktivita z přidané hodnoty (tis. Kč)	478,45	507,56	541,86	616,58	794,31
oborový průměr	1071	1063	848	1014	-
Mzdová produktivita	5,09	5,25	4,92	4,87	4,71
Nákladovost výkonů (%)	96,18	97,72	96,96	96,74	94,40

(Zdroj: Vlastní zpracování dle účetních výkazů společnosti TVD – Technická výroba, a.s. za období 2016-2020)

Pro výpočet provozních ukazatelů jsme potřebovali znát počty zaměstnanců ve sledovaném podniku, tyto počty nám přiblíží graf 13.



Graf 13 Počet zaměstnanců

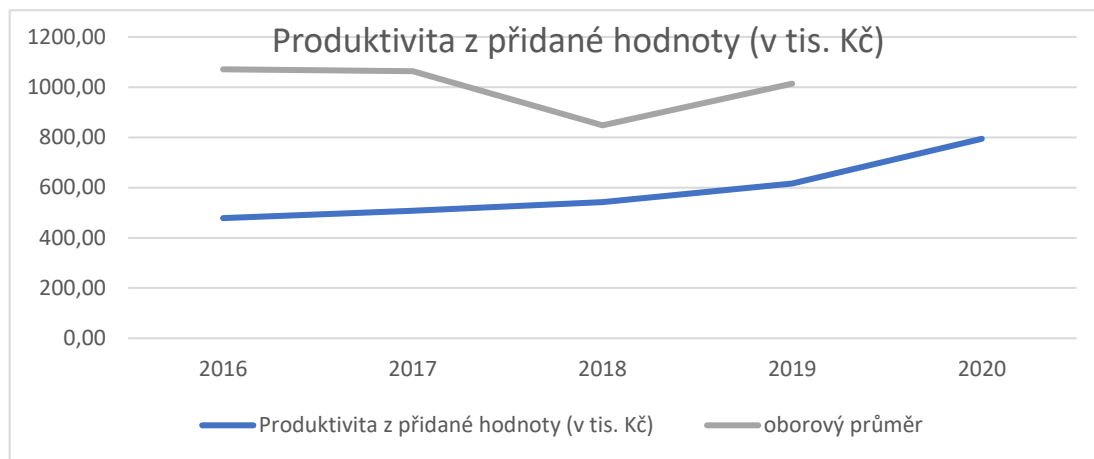
(Zdroj: Vlastní zpracování dle účetních výkazů společnosti TVD – Technická výroba, a.s. za období 2016-2020)

V tomto grafu můžeme vidět, že od roku 2016 do roku 2018 počet zaměstnanců rostl a že v dalších letech se tento počet snižoval, na konci sledovaného období v roce 2020 byl dokonce tento počet nižší než v počátečním roce. Pokles v roce 2020 byl způsoben odštěpením výrobního střediska – gumovýroba. Vysoká fluktuace je způsobena současnou špatnou situací na trhu práce. Společnost si tak musí najímat agenturní pracovníky a hledat zaměstnance v jiných státech (Ukrajina apod.). Tito pracovníci už nejsou kmenoví a nezapočítávají se do statistik. Fluktuace samotných kmenových pracovníků není tak vysoká.

Nejvyšší hodnotu **produktivity z přidané hodnoty** zaznamenáváme v posledním roce sledovaného období, kdy dosáhla 794,31 tis. Kč. Křivka ukazatele má stoupající tendenci,

a to i přesto, že křivka počtu zaměstnanců má parabolický tvar. Jelikož jsou ale počty zaměstnanců zkreslené výše uvedeným faktem, nejsou tyto hodnoty příliš vypovídající. Pokud by podnik dělal spíše průměrné počty zaměstnanců za rok, křivka by dle mého úsudku byla konstantní, ne-li klesající. Bohužel tyto informace nemá podnik k dispozici. Nicméně i přes nepřesné informace o zaměstnancích, které nadhodnocují tento ukazatel, je hodnota ve všech letech sledovaného období o mnoho níže, než je oborový průměr.

Křivku produktivity z přidané hodnoty můžeme vidět v grafu 14.



Graf 14 Produktivita z přidané hodnoty (tis. Kč)

(Zdroj: Vlastní zpracování dle účetních výkazů společnosti TVD – Technická výroba, a.s. za období 2016-2020)

Ukazatel **mzdové produktivity** by měl mít rostoucí tendenci, jelikož nám ukazuje, kolik výnosů přísluší na jednu Kč mezd, jak již víme z teoretické části. Zde bohužel zaznamenáváme klesající tendenci tohoto ukazatele, pouze v roce 2017 hodnota ukazatele mírně vzrostla.

Z teoretické části víme, že **nákladovost výkonů** nám udává, jaké je zatížení výnosů celkovými náklady a že by tato tendence měla být klesající. Nicméně i zde nejsou patrné velké posuny. Hodnoty tohoto ukazatele sice klesají, ale jejich pokles je velmi střídavý, dá se říci, že až konstantní. Můžeme vidět, že **ziskovost** podniku je velmi nízká.

2.2.4. Analýza souhrnných indexů hodnocení podniku

Tyto indexy označujeme jako souhrnné z toho důvodu, že v sobě obsahují více ukazatelů, a jejich vypovídající schopnost o zdraví podniku nebo předpovědi jeho bankrotu je vyšší. V rámci bankrotních modelů jsem využil Altmanovy analýzy známé také jako Z-skóre a Index IN05. Bonitní modely zde zastupuje Kralickův quicktest.

2.2.4.1. Bankrotní modely

Altmanova analýza

Tabulka 11 Altmanova analýza – výpočet

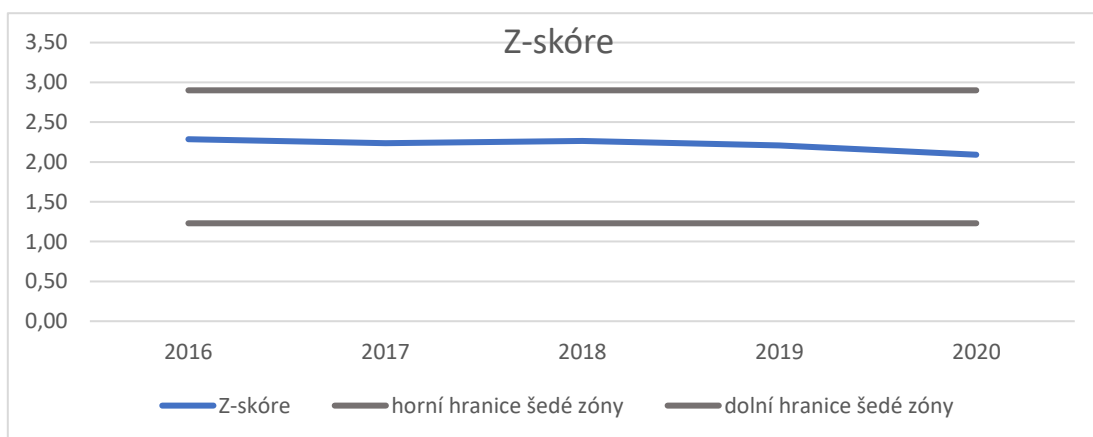
Altmanova analýza	2016	2017	2018	2019	2020
X1	0,14	0,13	0,12	0,11	0,11
X2	0,15	0,17	0,19	0,21	0,19
X3	0,22	0,15	0,13	0,18	0,26
X4	0,47	0,43	0,47	0,47	0,46
X5	1,31	1,36	1,34	1,25	1,07
Z-skóre	2,29	2,23	2,26	2,21	2,09

(Zdroj: Vlastní zpracování dle účetních výkazů společnosti TVD – Technická výroba, a.s. za období 2016-2020)

Pro výpočet **Altmanovy analýzy** jsem využil rovnice pro podniky neobchodovatelné na kapitálovém trhu. Dle teorie víme, že hodnoty by neměly klesnout pod 1,23, jelikož by to znamenalo, že podniku hrozí bankrot. Zónu mezi hodnotami 1,23 a 2,9 nazýváme jako šedou, v níž se taktéž sledovaný podnik pohybuje. Výsledné hodnoty visí v horní polovině šedé zóny, kdy tendence těchto hodnot je pomalu klesající.

Nicméně podnik musí být obezřetný a zaměřit se na lepší hospodárnost, jelikož jeho další vývoj není jasný.

Vývoj hodnot Z-skóre můžeme vidět také v grafu 15 níže.



Graf 15 Vývoj hodnot Z-skóre

(Zdroj: Vlastní zpracování dle účetních výkazů společnosti TVD – Technická výroba, a.s. za období 2016-2020)

Index IN05

Tabulka 12 Index IN05 – výpočet

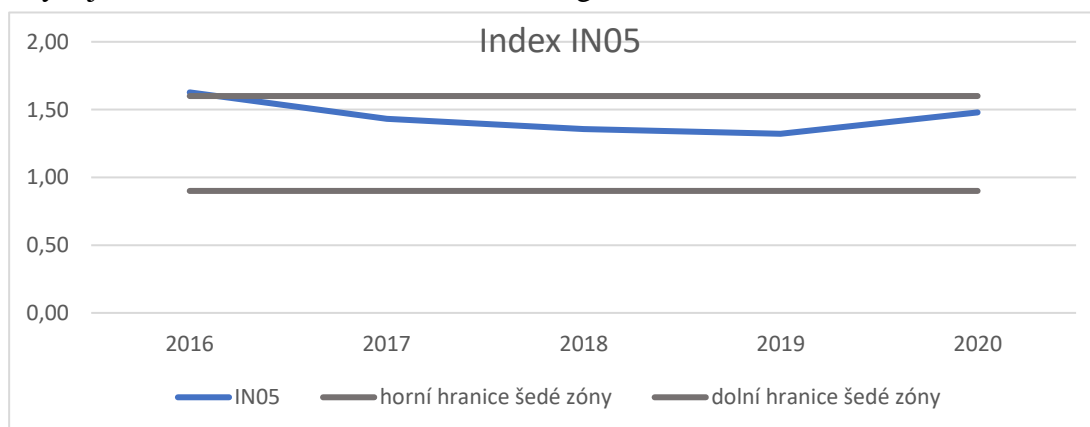
Index IN05	2016	2017	2018	2019	2020
X1	0,28	0,26	0,28	0,27	0,28
X2	0,64	0,54	0,40	0,40	0,49
X3	0,27	0,18	0,22	0,24	0,34
X4	0,29	0,30	0,30	0,28	0,24
X5	0,15	0,15	0,16	0,13	0,13
IN05	1,63	1,43	1,36	1,32	1,48

(Zdroj: Vlastní zpracování dle účetních výkazů společnosti TVD – Technická výroba, a.s. za období 2016-2020)

Výsledné hodnoty **Indexu IN05** nám podobně jako *Altmanova analýza* dávají přehled o předpovědi o bankrotu. Tato analýza se používá zejména u nás v České republice a má tedy pro český podnik lepší vypovídající schopnost. Pokud by byla hodnota nižší než 0,9, podnik by s velkou pravděpodobností šel k bankrotu, toto se ale v našem případě neděje. Výsledky této analýzy pro sledovaný podnik jsou příznivé. V roce 2016 byla hodnota ukazatele dokonce nad horní hranici šedé zóny a bylo zjevné, že podnik tvoří hodnotu. Výsledné hodnoty této analýzy postupem času postupně klesala, avšak v roce 2020 opět vzrostla a dá se očekávat, že by hodnota ukazatele mohla i v dalších letech atakovat horní hranici šedé zóny.

V této analýze si podnik vede o něco lépe než v analýze předešlé. Na německé poměry lze říci, že podnik si vede průměrně, na ty české o něco lépe.

Vývoj hodnot Indexu IN05 lze vidět níže v grafu 16.



Graf 16 Vývoj hodnot Indexu IN05

(Zdroj: Vlastní zpracování dle účetních výkazů společnosti TVD – Technická výroba, a.s. za období 2016-2020)

2.2.4.2. Bonitní modely

Kralickův quicktest

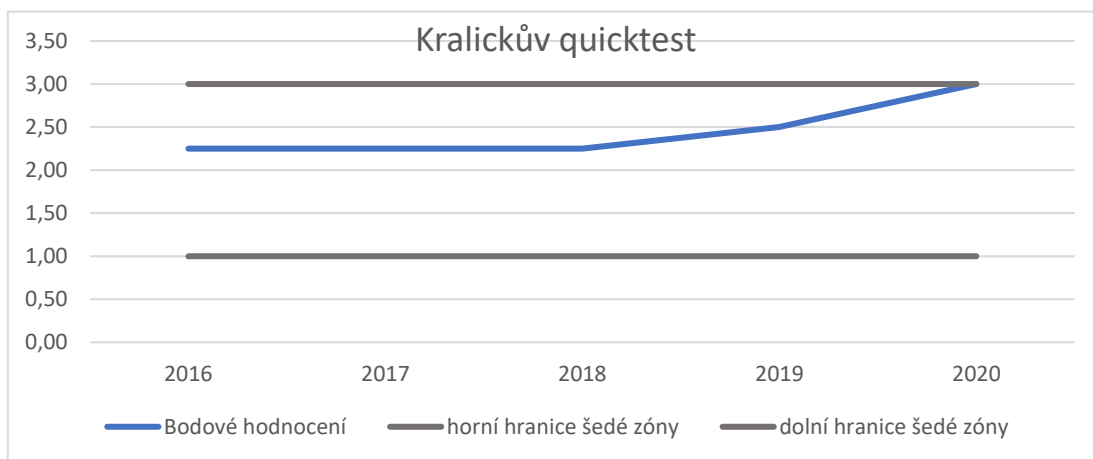
Tabulka 13 Kralickův quicktest – výpočet

Kralickův quicktest	2016	2017	2018	2019	2020
R1	0,52	0,51	0,52	0,52	0,52
R2	4,51	7,31	4,72	5,15	5,14
R3	0,07	0,05	0,05	0,06	0,09
R4	0,10	0,06	0,10	0,10	0,12
Bodové hodnocení	2,25	2,25	2,25	2,50	3

(Zdroj: Vlastní zpracování dle účetních výkazů společnosti TVD – Technická výroba, a.s. za období 2016-2020)

Kralickův quicktest patří mezi bonitní modely a skládá se ze čtyř rovnic R1–4. Vypočteným hodnotám za každou jednotlivou hodnotu rovnic se přiřadí bodové ohodnocení, jež je zobrazeno v teoretické části. Pokud by byla výsledná hodnota bodového ohodnocení (které bylo vyděleno čtyřmi dle teoretické části) menší než 1, signalizovalo by to jisté finanční potíže s hospodařením. Nicméně sledovaný podnik se drží v horní polovině šedé zóny, přičemž rok 2020 přinesl bodové ohodnocení atakující horní hranici šedé zóny, a dle předešlého vývoje můžeme předpokládat, že podnik tuto hranici překoná a my jej budeme moci označit jako podnik bonitní.

V grafu 17 můžeme vidět vývoj bodového hodnocení hospodaření pomocí Kralickova quicktestu.



Graf 17 Vývoj bodového hodnocení Kralickova quicktestu

(Zdroj: Vlastní zpracování dle účetních výkazů společnosti TVD – Technická výroba, a.s. za období 2016-2020)

2.2.5. Analýza vnějšího prostředí

2.2.5.1. PESTLE analýza

Známa také jako SLEPTE analýza.

Zpracovaná PESTLE analýza je zobrazena v příloze 6.

2.2.5.2. Porterův model pěti sil

Porterův model pěti sil je zpracován v příloze 7.

2.2.5.3. SWOT analýza

Díky této analýze zjistíme silné a slabé stránky společnosti TVD – Technická výroba, a.s.

Tato analýza vychází z analýzy PESTLE a Porterovy analýzy pěti sil.

<p style="text-align: center;">Silné stránky</p> <ul style="list-style-type: none">• český výrobce• kvalitní produkty• dlouholetá zkušenost• spokojení zákazníci v zahraničí i v ČR• spolupráce se středními školami• kvalifikace pracovníků• technologická inovace	<p style="text-align: center;">Slabé stránky</p> <ul style="list-style-type: none">• nízká rentabilita• nízký obrat stálých aktiv• výroba pouze na jednom místě
<p style="text-align: center;">Příležitosti</p> <ul style="list-style-type: none">• nová výrobní linka v zahraničí• rozvoj marketingu• zvýšení výrobních kapacit• rozšíření nabídky výrobků• prodej dostupnějších výrobků i pro nenáročné zákazníky• investice do stále lepších technologií• automatizace výrobní linky	<p style="text-align: center;">Hrozby</p> <ul style="list-style-type: none">• konkurenti v zahraničí• krach stálých českých dodavatelů kvůli ekonomické krizi• růst cen pohonných hmot a energií• růst cen vstupů• nízký zájem studentů a uchazečů o práci v této společnosti• cenové boje se zahraniční konkurencí• platební morálka odběratelů

3. SHRNUTÍ VÝSLEDKŮ FINANČNÍ ANALÝZY

Zde budou shrnuty výsledky finanční analýzy společnosti TVD – Technická výroba, a.s. za sledované období 2016–2020.

Díky výsledkům z finanční analýzy můžeme vidět, že se sledovaná společnost nenachází na hranici bankrotu, pracuje se svými zdroji správně a vykazuje zisk. Aktiva společnosti mají rostoucí tendenci, avšak ta se lehce zpomaluje. Oběžná aktiva však zažila tendenci klesající, což bylo z větší části způsobeno postupným poklesem krátkodobých pohledávek. Můžeme si také povšimnout, že dlouhodobý majetek roste taktéž, ten je složen hlavně z dlouhodobého hmotného majetku, tedy ze staveb, strojů a pozemků. Z toho můžeme usoudit, že společnost postupně inovuje a získává nové technologie.

Pasiva rostla ruku v ruce s aktivy, jelikož jejich hodnoty se musí rovnat. U vlastního kapitálu můžeme rostoucí tendenci zpozorovat taktéž, což je pro podnik dobrým úkazem. Spatřujeme, že výsledek hospodaření minulých let bral, až na poslední rok sledovaného období, kdy klesl, rostoucí tendenci. Stejně tak vidíme růst cizích zdrojů, který byl z větší části zapříčiněn růstem krátkodobých závazků.

Tržby mají rostoucí tendenci až na poslední rok sledovaného období, kdy hodnota klesla. To bylo způsobeno odštěpením jednoho výrobního střediska a vznikem nové společnosti. Hlavním příjmem společnosti jsou tržby za prodané výrobky a služby, což odráží předmět podnikání společnosti. U všech ostatních položek VZZ můžeme vidět rostoucí tendenci až na rok 2020. Můžeme říci, že společnost optimalizovala své náklady i výnosy, jelikož zisk za rok 2020 zažil největší nárůst, například oproti roku 2016, kdy se dokonce snížil. Přesto má společnost velmi malou ziskovost, ta v některých případech přesáhne pouze tři procenta.

U rozdílových ukazatelů můžeme vidět, že čistý pracovní kapitál a čistě peněžně-pohledávkový finanční fond jsou ve všech letech sledovaného období v kladných hodnotách, jejich tendence je ale klesající. Vývoj těchto dvou rozdílových ukazatelů byl prakticky totožný. Hodnoty čistých peněžních prostředků byly na druhou stranu v každém roce sledovaného období vždy záporné, navíc s klesající tendencí. Z výše uvedeného můžeme usoudit, že společnost by nebyla schopná splatit své okamžité splatné závazky z peněžních prostředků.

U ukazatelů rentability vidíme jejich nedostatečné hodnoty oproti oborovému průměru. Můžeme však konstatovat, že všechny hodnoty ukazatelů rentability v čase rostly, přičemž hodnoty těchto ukazatelů v oborovém průměru klesaly. Lze tedy konstatovat, že ač jsou hodnoty rentabilit nižší, mohou v příštích letech oborový průměr nejen dostihnout, ale i přesáhnout. Rok 2017 byl rokem kritickým, vidíme veliký pokles všech hodnot. Během následujících dvou let se ale tyto hodnoty dotahovaly, až nakonec v posledním roce sledovaného období vstupní hodnoty z roku 2016 přesáhly.

Ukazatelé likvidity se většinu času dostávali nad oborový průměr, hlavně v letech 2018 a dále. V prvních dvou letech se ukazatelé drželi pod úrovní oborových průměrů. Běžná likvidita měla klesající tendenci, avšak nijak závratnou, pohotová likvidita téměř jistě opisovala křivku vývoje běžné likvidity. Okamžitá likvidita zažila v podstatě stagnaci, její vývoj nebyl nijak výrazný a hodnoty zůstávaly na stejné rovině, můžeme však vidět, že v roce 2019 mnohonásobně převyšovala hodnota oborový průměr.

Ukazatelé zadluženosti taktéž nezažívali velké změny, hlavně tedy celková zadluženost, koeficient samofinancování a míra zadluženosti. Nárůst celkové zadluženosti, míry zadluženosti a doby splácení dluhu můžeme spatřit v roce 2017, kdy se jejich hodnoty navýšily oproti ostatním letem, což bylo způsobeno růstem dlouhodobých závazků, které v tomto roce vzrostly téměř o třetinu. Společnost si drží zadluženost v doporučených hodnotách.

Obrat celkových aktiv klesal, přičemž se ale hodnoty každým rokem držely nad oborovým průměrem, který taktéž ve sledovaném období klesal. Stejný pokles můžeme vidět taktéž u obratu stálých aktiv, ty se ale již poslední roky nedržely nad hranicí oborového průměru, v roce 2019 dokonce klesly pod hodnotu průměru. Doba obratu zásob se nijak závratně nemění a společnost své zásoby přemění něco mezi 36 až 40 dny, což je mnohem méně než oborový průměr, z toho lze odvodit, že společnost správně a efektivně pracuje se svými zásobami. Doba obratu pohledávek a závazků v čase klesala. Rozhodl jsem se však počítat pouze s krátkodobými obchodními pohledávkami a krátkodobými obchodními závazky, jelikož tyto jsou právě pro tuto společnost nejvíce vykazující o finanční situaci.

Mzdová produktivita má klesající tendenci a produktivita z přidané hodnoty má tendenci rostoucí, avšak tyto hodnoty jsou značně zkreslené vysokou fluktuací ukrajinských

pracovníků a daty o počtech zaměstnanců ke konci roku. Nákladovost výkonů je velmi vysoká, z toho můžeme usoudit velmi nízkou ziskovost podniku.

Pro výpočet bankrotních modelů jsem použil Index IN05 a Altmanovu analýzu. U obou analýz můžeme vidět, že společnost se nachází v šedé zóně, avšak v horní polovině této zóny. V Indexu IN05 si podnik vedl lépe, což může být dobrá zpráva, jelikož je to model uzpůsobený na české podmínky.

Bonitní modely u mě zastupoval Kralickýv quicktest. Ten pro první čtyři roky sledovaného období označil podnik v šedé zóně, avšak dle výsledků je podnik blíže k bonitě než k bankrotu. V roce 2019 nepatrně vzrostl a v roce 2020 hodnota quicktestu vzrostla až na horní úroveň šedé zóny a přímo ji atakovala.

Díky výsledkům analýzy lze s jistotou konstatovat, že společnost TVD – Technická výroba, a.s. tvoří hodnotu. Její finanční zdraví je stabilní a dosahuje průměrných, ne-li nadprůměrných výsledků v určitých oblastech finanční analýzy.

4. VLASTNÍ NÁVRHY ŘEŠENÍ

V této kapitole se pokusím navrhnout řešení na zlepšení finanční situace podniku na základě finanční analýzy za období 2016–2020.

Dle výsledků finanční analýzy nelze jednoznačně říci, že by podnik nebyl bonitní a nevykazoval by zisk. Problémy ve finanční situaci tedy nelze brát globálně, ale je nutné se zaměřit na jednotlivé složky finanční analýzy a navrhnout opatření na zlepšení těchto jednotlivých složek.

4.1. Řízení pohledávek

Díky výpočtům doby obratu pohledávek jsme se dozvěděli, že doba, která uběhne do zaplacení, je vždy delší než 60 dní. Z toho můžeme odvodit dvě věci, a to že firma již smluvně svým odběratelům dovoluje více než zákonnou splatnost 30 dní, nebo odběratelé společnost nemají dobrou platební morálku. Prohlubeň mezi dobou obratu pohledávek a dobou obratu závazků se zvětšuje, což může přivést podnik do druhotné platební neschopnosti. Bylo by žádoucí, aby se podnik pokusil vymocit své pohledávky dřív. Proto bych k tomuto doporučení přistoupil dvěma způsoby, a to doporučením na zlepšení obrátkovosti pohledávek s ohledem na české odběratele a s ohledem na odběratele zahraniční.

Problémy s pohledávkami společnost nemá nijak výrazné, nicméně by bylo žádoucí, aby se společnost na tento nedostatek začala zaměřovat, jelikož se můžou objevit nežádoucí účinky. Proto se ve svých doporučeních k řízení pohledávek zaměřím na méně rázné kroky ke zlepšení tohoto stavu.

4.1.1. Řešení pro české odběratele

Čeští menší odběratelé mají zpravidla velmi dobrou platební morálku, nicméně existují kroky, kterými je můžeme motivovat ke dřívějšímu zaplacení dodávky.

Skonto

Neboli snížení ceny výrobku. Skonto je jakousi pozitivní motivací odběratele zaplatit dodavateli svůj závazek rychleji, kdy jeho odměna je určitá sleva. Díky skontu můžeme snížit celkový objem pohledávek a snížíme riziko nedobytnosti. Negativním dopadem

skonta je ale snížení ceny výrobku, nicméně tuto skutečnost by společnost mohla optimalizovat například s množstevní slevou (Scholleová, 2017, s. 99).

Tabulka 14 Skonto

SKONTO	Velký odběratel	Malý odběratel
Sleva bez skonta	10 %	0 %
Sleva se skontem	7 %	0 %
Skonto sleva	5 %	2 %
Doba pro využití skonta	40 dní	50 dní
Rozdíl slev	+ 2 %	+ 2 %

(Zdroj: Vlastní zpracování)

Popis tabulky:

Příklad 1: Větším odběratelům dává společnost množstevní slevu 10 %, přičemž by společnost tuto slevu snížila na 7 % při zavedení skonta 5/40 netto 60, tedy sleva 5 % při zaplacení do 40 dnů, přičemž smluvená doba je 60 dní.

Příklad 2: Společnost by malým odběratelům mohla dávat například slevu 2/50 netto 60, tedy sleva 2 % při zaplacení do padesáti dní, přičemž smluvní splatnost je 60 dní.

Skonto by mohlo tedy odběratele motivovat k dřívějšímu zaplacení závazků vůči naší společnosti, tím by se mohla snížit doba obratu pohledávek.

Nicméně je nutné podotknout, že chtěný efekt nemusí nastat, a to z jednoduchých důvodů. Například pokud vezmeme menší podnik, jenž nemá nějak veliké cash flow, může tento podnik preferovat zaplacení později po splatnosti, jelikož jim pozdější zaplacení dokáže lépe stabilizovat cash flow. Nicméně je nutno myslet na platební morálku a dodavatelsko-odběratelské vztahy, proto by měl každý podnik svého obchodního partnera prověřit.

Zálohy

Díky zálohám na fakturu bychom mohli zrychlit přísun peněz. Tuto akci by podnik mohl zavést pro nové nebo problematické odběratele. Volím zálohy oproti sankcím z toho důvodu, že dle mého názoru sankce zbytečně ničí kladné vztahy, i přesto, že hrozba sankcí je více motivující, což právě v případě sledované společnosti není až tolik potřeba. Doba obratu pohledávek není natolik vysoká, aby se mělo dostávat krajním nástrojům.

Funkce záloh je velmi jednoduchá a jejich dopad je velmi viditelný, díky nim snížíme riziko nedobytnosti pohledávek. Negativním dopadem může být fakt, že odběratel by mohl upřednostnit dodavatele, který zálohy nevyžaduje.

Tabulka 15 Zálohy

ZÁLOHY	První spolupráce	Snížená platební morálka
Cena dodávky	2 000 tis. Kč	2 000 tis. Kč
Způsob zálohy	procentuální	rozdělené platby v poměru
Záloha nepeněžně	20 %	6:6:8
Splatnost obecná	60 dní	60 dní
Splatnost záloh	10 dní	20:40:60 dní

(Zdroj: Vlastní zpracování)

Popis tabulky:

Příklad 1: Společnost dodává rozvaděčové skříně a kovové konstrukce společnosti X, se kterou ještě nikdy nespolupracovala. Celková cena dodávky je 2 000 000,- Kč a společnost TVD – Technická výroba a.s. do smlouvy o dílo zavede skutečnost, že společnost X převede zálohu 20 % (tedy 400 000,- Kč) do deseti dní po podepsání smlouvy. Společnost tím získá částečný přísun peněz za tuto dodávku a může se tím částečně snížit doba obratu pohledávek.

Příklad 2: Společnost dodává rozvaděčové skříně a kovové konstrukce společnosti Y, přičemž s tímto podnikem již spolupracovala, nicméně jeho platební morálka je pokulhávající. Celková cena dodávky je 2 000 000,- Kč a společnost TVD – Technická výroba a.s. do smlouvy o dílo zavede skutečnost, že platby za dodávku zboží budou platit ve třech platbách v poměru 6:6:8, přičemž první platba má splatnost dvacet dní, druhá čtyřicet a třetí dní šedesát.

Díky zálohám společnost docílí rychlejšího přísunu peněz, a tím sníží dobu obratu pohledávek. *V případě záloh paradoxně vzniká mezi dodavatelem a odběratelem velmi úzký vztah, výrazně se zvyšuje důvěra v odběratele a závazek odběratele zboží dodat rychle a kvalitně.*

4.1.2. Řešení pro zahraniční odběratele

Důležitým nástrojem pro společnosti při zahraničních obchodech jsou měnové forwardy, které při obchodování a vyplácení fungují jako forma zajištění cizí měny. Tyto měnové forwardy fungují na principu toho, že zaručují obchodníkovi koupit nebo prodat měnu za

předem dohodnutý měnový kurz. V praxi tento nástroj funguje tak, že obchodník (podnik) se dohodne s bankou a uzavřou spolu měnový forward, přičemž podnik se zaváže, že za daný časový úsek si nechá u banky směnit předem určenou finanční částku, banka poté může podniku svolit na lepší měnový kurz, jenž bude použit pro směnečné aktivity v budoucnosti, záleží však na podniku, na jakou dobu forward uzavře.

Je výhodné, aby podnik tyto aktivity uzavíral v dobách, kdy očekává snižování kurzu, tím si zajistí stabilní kurz a může lépe plánovat své očekávané příjmy a může lépe řešit cash flow. Nicméně je zde taktéž riziko, že forwardový kurz může být nižší, než je denní měnový kurz mezi danými dvěma měnami. Může se tedy stát, že podnik prodělá na směně měny. Je tedy výhodné, aby podnik sledoval predikce ekonomů a zamezil tak snížení tržeb z pohledávek. Výše forwardového kurzu může být mnohem vyšší, než je denní směneční kurz a podnik tak směnou získá mnohem více z takového převodu. Zároveň se může stát, že podnik usmlouvá forward, u kterého si stabilizuje směnečný kurz, který bude nižší, než na jakou výši se vyvinul denní směnečný kurz, tím pádem podnik přijde o tržbu, kterou by měl z takové směny.

Bylo by tedy velmi žádoucí, aby si podnik zařídil co nejvýhodnější forwardy u bank, protože tím eliminuje riziko vlivu nevýhodného kurzu.

4.2. Diverzifikace

Pro budoucnost podniku je velmi důležitá jeho diverzifikace portfolia. Jednoduše řečeno, podnik, který vyrábí jeden nebo dva produkty (a to i přesto, že substituční výrobky na v daném čase neexistují), nemusí mít budoucnost, coby vytváření hodnoty, jistou. Může se totiž stát, že nastane krize, a to nejen krize v podniku, ale také v jeho okolí, rozumějme tím krizi nejen hospodářskou, ale i například krizi sociální (ukrajinská krize 2022) nebo zdravotnická (celosvětová pandemie onemocnění COVID-19 v roce 2020 až 2022), které s hospodářskou krizí ruku v ruce úzce souvisí. V důsledku krize mohou vypadnout tržby z daného výrobku, služby apod., jelikož o tento produkt například nemusí být zájem, protože zákazníci ho v důsledku krize můžou postrádat. Taktéž mohou natolik vzrůst rapidně a nečekaně počáteční ceny materiálu a společnost nebude schopná uspokojit své tužby a cíle, protože jednoduše klesne poptávka. Vezměme si nejmenovanou společnost XY, jež vyrábí v Česku jeden produkt – zábavné oblečení – a na něm stojí celý její koncept. Jakmile ale přišla krize a lidé celkově nemají peníze, nebudou utrácet za zábavné

oblečení a jednoduše se bez něj obejdou. Takový produkt si zákazník koupí v době, kdy je přebytek. Zde můžeme spatřit, že společnost nebyla dostatečně diverzifikovaná a krizi dostatečně nezvládá.

Společnost TVD – Technická výroba, a.s. sice v posledních letech přišla na trh se svým novým portfoliem, kde nabízí nabíjecí stanice pro elektromobily, taková diverzifikace ale do budoucna nemusí stačit. Je sice velmi málo společností, které by v dnešní době sestavovaly nabíjecí stanice pro elektromobily, ale jakmile se technologie dostane do fáze, kdy výroba těchto stanic bude levnější, rychlejší a jednodušší, na trh se svými stanicemi vstoupí mnoho společností. Společnost by určitě neměla v nejbližší době vyhledávat náhradu za tento produkt/službu, měla by hledat cestu, jak tento produkt vylepšit, například lepší službou. Společnost již našla způsob, jak zprostředkovat počáteční službu pro zákazníky těchto stanic (sestavení na míru), měla by si ale také zajistit revize těchto produktů, které bude primárně provozovat tato společnost. Tím si zajistí nejen spokojenost svých zákazníků, ale také stoupne v povědomí. Revize může fungovat tak, že si společnost na tuto činnost vyřadí určené zaměstnance, kteří sestaví co nejekonomičtější cestu pro revizi svých zařízení. Elektromobily jsou sice právě ve fázi, kdy u nich můžeme očekávat velký boom, v dnešní době mají vlastní automobily spíše pouze podniky, a právě na ty by se společnost měla zaměřit.

Sledované společnosti bych tedy doporučil se zaměřit na dva okruhy diverzifikace, které si myslím, že by měly pro tuto společnost smysl, a to nový produkt/služba nebo převzetí nového produktu/služby díky odkoupení malého podniku, ve kterém sledovaná společnost vidí budoucnost.

Pokud bychom vzali možnost odkoupení, společnost by se mohla zaměřit na malé podniky v celém Česku, které dělají něco nového, netradičního, něco, v čem by viděla společnost budoucnost. Díky odkoupení tohoto malého podniku a díky své velké výrobní síle by dokázala tento produkt vylepšit či zpřístupnit širší populaci. Takový produkt by ale také vůbec nemusel být v oboru společnosti, mohl by být naprosto v opačném oboru, společnost by díky tomu mohla získat nové znalosti, a také možnosti, jak vylepšit svou stávající výrobu. Vezmeme-li v úvahu, že společnost by dokázala odkoupit podnik, který se věnuje softwarovému inženýrství, ve kterém vidí budoucnost, nebyla by schopná sice tento produkt díky svým schopnostem vylepšit, mohla by ale tomuto podniku dát takové

prostředky, aby tuto transformaci zvládl sám, popřípadě by společnost mohla velmi snadno získat velmi výkonný program, který by řídil výrobu ve společnosti.

Budoucí diverzifikaci ale můžeme také hledat přímo v podniku. Myslím, že společnost by se neměla zaměřit jen na kovovýrobu, ale hledat také nová místa také v úplně jiných oborech. Společnost se totiž musí připravit na to, že některá z jejích služeb nebude zažívat poptávku, nebo ji mohou o její místo na trhu připravit substituční výrobky. Musíme tedy nalézt nový zájem pro společnost někde, kam se mnoho firem dostat nechce nebo nemůže, ale zároveň, aby takový produkt/služba byla žádaná do budoucna. Tímto oborem může být ekologie. V dnešní době můžeme všude kolem nás vidět, jak je znečištěná voda a ovzduší, mnoho firem se ale do samotných kroků ve zkvalitnění života nepouští, a to hlavně z důvodu vysokých očekávání, proto se otázky ekologie řeší spíše na národních a nadnárodních úrovních. Jenže tyto kroky jsou často zdlouhavé, a ještě častěji svým dopadem nezmůžou nic. V posledních letech sice můžeme vidět opravdu velký rozmach solárních panelů nejen pro potřeby podniků (vlastní solární pole má i sledovaná společnost), ale také u domácností, taková investice je ale velmi nákladná a pro spoustu podniků, a hlavně domácností, nedosažitelná. Společnost by tedy mohla například skloubit již svou vlastní možnost výroby s ekologií tím způsobem, že by se mohla podílet na vývoji levnějších a lepších fotovoltaických panelů. Společnost by svou diverzifikaci mohla hledat také v útrobách ekologie tak, že by byla úplně odkloněná přímo od své původní výroby. Budoucnost můžeme vidět například v čističkách vody a vzduchu. Již snad každý se setkal s nějakou obdobou čističek vody nebo vzduchu, ty výkonné jsou bohužel velmi drahé a spousta domácností na tyto výrobky nemá šanci dosáhnout. S čističkami vod se můžeme setkat také u přehrad nebo u nádrží, které čistí vodu na pitnou. Společnost by jistě mohla přemýšlet nad takovou diverzifikací, která by do budoucna mohla dávat smysl nejen jim pro udržení růstu hodnoty, ale také pro společnost.

4.3. Produktivita

Jelikož jsme si mohli povšimnout, že hodnoty provozních ukazatelů jsou ve sledovaném období velmi nízké, je příhodné, aby se společnost pokusila tento problém vyřešit. Problém nastává u velmi nízké produktivity, značné problémy můžeme vidět u velmi vysoké nákladovosti výkonů, byť se hodnota nákladovosti v čase u sledovaného podniku snižuje. Jelikož jsou ukazatele produktivity nízké, plyne z nich velmi malá ziskovost

podniku (velmi vysoká nákladovost výkonů). Při nízké produktivitě mohou nastávat interní problémy, jako například snížení spokojenosti zaměstnanců.

Zvýšením produktivity může nastat například zefektivnění výroby a využívání zdrojů, zvyšování zisku (díky snižováním nákladů), růst spokojenosti pracovníků, který může být i zapříčiněn růstem jejich mzdy. Těchto efektů můžeme dosáhnout například jak automatizací výrobního procesu, zlepšením technologických procesů nebo lepší organizací výroby, taktéž u pracovníků, a to například zlepšováním jejich kvalifikace nebo motivací k práci.

Z finanční analýzy podniku můžeme mít jasno, že společnost má velmi dobře zvládnutou právě tu technickou stránku zvyšování produktivity, inovační procesy zvládá velmi dobře, zefektivňuje výrobu a provádí modernizace. Problém tedy můžeme sledovat právě u těch sociálních aspektů, zaměstnanci nejspíše nemají dostatečnou motivaci vytvářet svému zaměstnavateli zisk, je jasné, že společnost by se měla zaměřit na restrukturalizaci a motivaci ve smyslu benefitů pro zaměstnance.

4.3.1. Restrukturalizace a motivační benefity

Restrukturalizací zamýšlím proces implementace kmenových zaměstnanců do výrobního procesu místo agenturních zaměstnanců. U obou skupin zaměstnanců vznikají jiné skupiny personálních a mzdových nákladů. Z praxe víme, že některé podniky přímo vyhledávají agenturní zaměstnance, protože jejich podnik je tak nastavený a tito jim pak můžou přinést větší zisk než zaměstnanci kmenoví. V příkladu dám nejmenovanou stavební firmu XY sídlící ve Zlínském kraji, která svou činnost upírá na bezpečnostní průmysl. Agenturní zaměstnanci v tomto podniku mají zastoupení 60 %, z toho důvodu, že podnik tyto zaměstnance nepotřebuje celoročně, ale služeb agentur využívá pouze několikrát za rok, kdy potřebuje vyhotovit zakázku. Tím pádem mu opadají náklady, které by musel vynaložit na kmenové zaměstnance. *Je ale pravda, že agenturním zaměstnancům se platí větší mzda než zaměstnancům kmenovým* (klient totiž vyplácí totiž mzdu agentuře, která ze mzdy odvádí potřebné daně, a zbytek poté vyplácí agenturním zaměstnancům). A zde právě nastává rozdíl mezi výše popsanou firmou a sledovanou společností. Ta totiž služeb agentur využívá neustále, proto na agenturní zaměstnance vynakládá vyšší mzdové náklady. Dalším problémem u agenturních zaměstnanců bývá

fakt, že nemají dostatečnou motivaci ke tvorbě zisku zaměstnavatele, jejich motivace se totiž skládá jen a pouze ze mzdy.

V tomto oddíle se tedy zaměřím na implementaci většího množství kmenových zaměstnanců než těch agenturních. Porovnám zde náklady agenturních a kmenových zaměstnanců, přičemž tyto náklady porovnám tím způsobem, že na straně kmenových zaměstnanců budou přidány benefity – ty totiž považuju jako důležitý rozhodovací faktor nejen pro nové potenciální zaměstnance v jejich rozhodování, ale také jako motivaci zůstat pracovat v podniku pro stávající zaměstnance.

Než se dostanu k samotnému porovnání zaměstnanců a nákladů na ně, představím systém benefitů, který by byl nabízen pro kmenové zaměstnance. Mé doporučení je, aby společnost vytvořila portfolio benefitů, které by mohla svým kmenovým zaměstnancům nabízet. Ke každému benefitu by byla přiložená jeho bodová hodnota, přičemž zaměstnanec si může vybrat libovolné benefity s tím, že jejich bodová hodnota může být maximálně 50 bodů (tato hranice byla stanovena dle výsledků v tabulce 22). Řekněme tedy, že jeden bod se bude rovnat jednomu tisíci korun benefitů. Mé návrhy pro implementaci benefitů a jejich bodová (peněžní) hodnota jsou zobrazeny v tabulce níže.

Tabulka 16 Portfolio benefitů

Benefit	body
příspěvek na dovolenou	7 bodů
příspěvek na dětské tábory	5 bodů
příspěvek na začátek školního roku	5 bodů
zvýšení kvalifikace / rekvalifikace	20 bodů
příspěvek na odívání	5 bodů
příspěvek na kulturu	7 bodů
příspěvek na sport	7 bodů
13. plat	15 bodů
firemní mobilní tarif	7 bodů
firemní mobil i pro soukromé účely	7 bodů
jazykový kurz	20 bodů
5 dní dovolené navíc	10 bodů
5 sick days	10 bodů
školka pro děti zaměstnanců / příspěvek na hlídání	10 bodů

(Zdroj: Vlastní zpracování)

Zaměstnanec by mohl každý rok změnit svůj vlastní balíček benefitů k určitému datu. Maximální hodnota všech zaměstnanci zvolených benefitů by však nemohla přesáhnout horní hranici hodnoty benefitů (já jsem tuto hranici nastavil na padesát bodů, přičemž jeden bod se rovná jeden tisíc korun českých benefitu peněžně – záleželo by však na

podniku, zda by si tuto hranici a bodové hodnoty jednotlivých benefitů upravil či nikoliv). Pokud by nastala situace, že si zaměstnanec nedokáže vybrat a nepřesáhl hranici 50 bodů, byla by tu možnost, že by si zbývající počet bodů přenést do dalšího roku, avšak přenesené body by byly v maximální hodnotě 5, přičemž by bylo možné je využít pouze rok následující, tedy jinak řečeno by se body nekumulovaly do dalších let.

Na dalších řádcích porovnám náklady na agenturního zaměstnance a kmenového zaměstnance. Hodinová mzda je zobrazena jako *hrubá i se všemi zákonnými odvody*, tudíž je zde zobrazen přesný mzdový hodinový náklad na jednoho zaměstnance.

Tabulka 17 Porovnání nákladů zaměstnanců

POLOŽKA	Agenturní zaměstnanec	Kmenový zaměstnanec
Hodinový mzdový náklad	307 Kč / hodina	265 Kč / hodina
Průměrně odpracovaných hodin za rok	2000	2000
Roční mzdové náklady	614 000 Kč	530 000 Kč
Stávající benefity	0 Kč	35 000 Kč
Balíček benefitů	0 Kč	50 000 Kč
Celkem	+/- 614 000 Kč	+/- 615 000 Kč

(Zdroj: Vlastní zpracování dle konzultace se zaměstnancem TVD – Technická výroba, a.s.)

Z tabulky 22 jasně vyplývá, že nákladová mezera mezi oběma skupinami zaměstnanců je právě 50 tisíc korun českých, proto byla hranice balíčku nastavena na 50 bodů. Výše hodinových mzdových nákladů na zaměstnance, průměrné odpracované hodin za rok a stávajících benefitů vychází z interních informací a z konzultací se zaměstnancem společnosti. Výše hodinových mzdových nákladů na agenturního zaměstnance udává fakt, že veškeré zákonné odvody odvádí právě agentura. Z tabulky lze vidět, že po implementaci flexibilního balíčku benefitů by byly průměrné náklady na kmenového zaměstnance pouze o něco vyšší než na zaměstnance agenturního, tedy při aplikaci tohoto systému by nejspíš vyvolalo zvýšení nákladů, ale v průběhu času by tyto kroky vedly ke zvýšení produktivity, protože flexibilní benefity jsou v dnešní době velmi žádané. Těmito kroky by mohla společnost také zvýšit svou ziskovost (která je velmi nízká), tedy snížila by se nákladovost výkonů. Implementace tohoto systému by však nijak *neovlivnila ukazatele produktivity okamžitě*, protože záměna agenturního zaměstnance za kmenového by mzdovými náklady byla téměř totožná, a to hlavně z toho důvodu, že agenturní zaměstnanec není součástí oficiálních statistik. Pokud bychom výsledné hodnoty měli dát do ukazatelů, museli bychom agenturního zaměstnance považovat za kmenového, tím pádem by byly provozní ukazatele podhodnocené.

Nicméně společnost může zavádět i další benefity, které by byly již řízené individuálně. Mohlo by se například jednat o zapůjčení firemního vozu, nabídka home office pro administrativní pracovníky či příspěvek pro zaměstnance, který do společnosti přivede nového pracovníka na žádanou pozici, když na této pozici nový pracovník vydrží alespoň jeden rok. Silným benefitem pro zaměstnance může být podíl na zisku firmy. Česká republika je v tom velmi konzervativní, ale v zahraničí, především ve Spojených státech amerických, je to celkem běžný jev. U nás tento benefit zavedl ve svém podnikání Tomáš Baťa, když se jednotlivé dílny podílely na zisku a zisk jim byl vyplacen. Firmě Baťa se tak vysoce zvýšila efektivita, zaměstnanci se více implementovali do firmy a byli jí věrní, snížila se tedy fluktuace zaměstnanců, a velmi se tak zajímali o firmu, měli pocit, že jsou její součástí. *Podíl na zisku není ale ve sledované společnosti možný*, tento benefit by však bylo možné nahradit jinými, např. odměnami za splnění kvót.

System flexibilitních benefitů a implementace kmenových zaměstnanců místo těchto agenturních by mohl mít velmi *příznivý efekt nejen na zvýšení produktivity, ale také na snížení nákladovosti výkonů*. Pracovníci by jistě cítili větší zapojení ve společnosti. Takové skutečnosti, jako nabízení flexibilních balíčků benefitů by mohlo lehce pomoci s náborem nových zaměstnanců, tyto nástroje by byly velmi žádané například u mladších uchazečů o zaměstnání.

Níže doplním další benefity, které by bylo možné globálně implementovat do společnosti.

Oddechová zóna pro zaměstnance

Společnost se také může zaměřit na personální jistoty, zejména tím myslím udržení, a hlavně získání kmenových zaměstnanců, kteří budou vůči společnosti loajální, a společnost se nebude muset zaměřovat na najímání agenturních zaměstnanců. V dnešní době je těžké získat a udržet si zaměstnance, proto podniky nabízejí nejrůznější benefity, nicméně pro udržení zaměstnance je důležité, aby takový benefit byl pro něj opravdu přínosný nejen mimo práci, ale také v ní.

Rád bych proto ve společnosti viděl zřízenou relaxační zónu. Ta by pro zaměstnance byla od rána do večera zpřístupněná s tím, že časová dotace pro každého zaměstnance by mohla být buď náhodně kontrolována (větší atraktivita nového vyžití) nebo aktivně kontrolována pomocí systémů. V takové zóně by mohl každý zaměstnanec dělat po předem stanovený čas to, co uzná za vhodné, přičemž by tato zóna mohla být zaplněna

křesly, sedacími pytli a dalšími. Větší atraktivitu by zóna určitě měla, kdyby nabízela například rychlé vyžití v podobě stolního fotbalu či stolního tenisu, nebo naopak klidovou část, kde by mohly být připraveny denní noviny, knihovna či televize. Zaměstnanci by také jistě ocenili občerstvení, které by pro ně po dobu strávenou v zóně bylo připraveno. Taková zóna by mohla být pro spoustu zaměstnanců netradičním tahákem, zvyšovala by nadšení zaměstnanců z práce a udržovala by zaměstnance klidné a spokojené v práci.

Doprava zaměstnanců autobusy

Společnost se nachází mezi obcemi, tím pádem jsou zaměstnanci donuceni se do místa práce dopravit buď vlastní dopravou, nebo využít meziměstské dopravy, která jezdí velmi zřídka. Přímo z vedlejšího města Slavičína jezdí autobusy v rozmezí půl hodiny až hodinu a čtvrt, ze strany města Brumova-Bylnice je tato mezera mezi autobusy dokonce i dvakrát delší. Pokud tedy zaměstnanec nemá svou vlastní dopravu automobilem, je silně vázán na přesný časový úsek, aby se mohl k podniku dostavit. Pro společnost by bylo tedy velmi dobré zvážit, zda by nezajistila pro zaměstnance svou vlastní dopravu, která by svázela zaměstnance z okolních obcí. Zaměstnanci by jistě ocenili, kdyby jim byla nablízku doprava, která by je dokázala dopravit do práce na určený čas, jelikož meziměstská doprava Zlínského kraje časově správně nevyhovuje začátkům směn. Společnost by pro začátek mohla koupit například ojetý autobus, protože ten je levnější než autobus nový.

Potenciální noví zaměstnanci by jistě byli rádi, kdyby byl jejich zaměstnavatel schopný a ochotný je do zaměstnání dopravit. Pro tyto lidi by to mohl být potenciální faktor, díky kterému by mohli upřednostnit práci v tomto podniku než v podniku konkurenčním. Pro stálé zaměstnance by takový tah mohl být ukázkou toho, že si podnik svých zaměstnanců váží a byl by jim dán důvod, proč v podniku zůstat.

ZÁVĚR

Tématem této bakalářské práce je *hodnocení finanční situace vybrané soukromoprávní korporace metodami finanční analýzy a návrhy na její zlepšení*. Předmětem finanční analýzy byla společnost TVD – Technická výroba, a.s., jejíž předmětem je podnikání kovovýroba, výroba rozvaděčových skříní a nabíjecích stanic pro elektromobily.

Data pro finanční analýzu vychází z účetních výkazů za pět let, období 2016–2020. Některé doplňující informace jsou interní povahy a byly poskytnuty společností. Finanční analýzou jsme zjistili, že společnost má především problém se ziskovostí. Byla provedena také analýza vnějšího prostředí, která by mohla varovat před hrozbami a poukázat na slabé stránky podniku.

Společnost je konkurenceschopná, v mnoha ohledech je vysoko nad oborovým průměrem. Problém nastává, jak je výše uvedeno, u ziskovosti – ta je totiž velmi nízká. Tuto skutečnost můžeme dát za vinu oboru, ve kterém společnost podniká. Nicméně i přes nízkou ziskovost společnost hospodaří s kladnými rostoucími zisky.

Po samotné finanční analýze následují doporučení a návrhy na zlepšení finanční situace podniku. Tato kapitola zahrnuje doporučení, která vychází zejména z analýzy vnějšího prostředí. Prvním doporučením je, že společnost může bojovat se zvyšující se dobou obratu pohledávek, která v současnosti není vysokou hrozbou, avšak v budoucnu by mohla tato potenciální hrozba vzrůst v neúprosnou. Dalším doporučením je diverzifikace podniku, díky které může tento zajistit svou stabilitu i do dalších let, a může tak lépe rozvíjet svůj potenciál. Rovněž uvádím návrh, jež vychází přímo z výsledků finanční analýzy, kterou byla zjištěna nízká ziskovost podniku. I díky provozním ukazatelům tento fakt můžeme přičíst nízké produktivitě. Můj návrh se tedy týká hlavně zaměstnanců a vztahu podnik–zaměstnanec (benefity). Mým návrhem je restrukturalizace pracovní síly, chceme-li nahrazení agenturních zaměstnanců zaměstnanci kmenovými. Aby o práci ve společnosti byl zvýšený zájem, je zde představen flexibilní balíček benefitů pro zaměstnance.

Je také nutné zmínit spojitost výsledků finanční analýzy společnosti s celosvětovou epidemickou krizí způsobenou onemocněním COVID-19. Společnost nejen že dokázala v těžkých časech vytvářet zisk, ale i růst všech ukazatelů za období krize byl největší.

SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ

ALTAXO: Analýza vnějšího okolí podniku (SLEPTE). Altaxo.cz: Kompletní služby pro podnikatele [online]. ALTAXO SE, © 2019 [cit. 2022-03-29]. Dostupné z: <https://www.altaxo.cz/zacatek-podnikani/zalozeni-spolecnosti/analyza-vnejsiho-okoli-podniku-slepte>

BARTOŠ, V. Finanční analýza a plánování [přednášky]. Brno: VUT v Brně, Fakulta podnikatelská, 2021.

ČEVELOVÁ, Magdalena. SWOT analýza: jak a hlavně proč ji sestavit. Cevelova.cz [online]. 2011 [cit. 2022-03-29]. Dostupné z: <https://www.cevelova.cz/proc-swot-analyza/>

DLUHOŠOVÁ, Dana. Finanční řízení a rozhodování podniku: analýza, investování, oceňování, riziko, flexibilita. 3. rozš. vyd. Praha: Ekopress, 2010. ISBN 978-80-86929-68-2.

Financial analysis. Acorn Live [online]. Three Oaks, b.r. [cit. 2022-01-15]. Dostupné z: https://www.acornlive.com/demos/pdf/F2_AFR_Chapter_17.pdf

GRASSEOVÁ, Monika, Radek DUBEC a David ŘEHÁK. Analýza v rukou manažera: 33 nejpoužívanějších metod strategického řízení. Brno: Computer Press, 2010. ISBN 978-80-251-2621-9.

HOLEČKOVÁ, Jaroslava. Finanční analýza firmy. Praha: ASPI, 2008. ISBN 978-80-7357-392-8.

KALOUDA, František. Finanční analýza a řízení podniku. 3. rozšířené vydání. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2017. ISBN 978-80-7380-646-0.

KISLINGEROVÁ, Eva. Manažerské finance. 3. vyd. V Praze: C.H. Beck, 2010. Beckova edice ekonomie. ISBN 978-80-7400-194-9.

KLIMKOVÁ, Alena. PEST analýza. Marke.cz [online]. 2015 [cit. 2022-03-29]. Dostupné z: <http://www.marke.cz/pest-analyza/>

KNAPKOVÁ, Adriana, Drahomíra PAVELKOVÁ, Daniel REMEŠ a Karel ŠTEKER. *Finanční analýza: kompletní průvodce s příklady. 3. akt.vyd. Praha: Grada Publishing, 2017. ISBN 978-80-271-0563-2.*

ROSER, Christoph. *What Is “Just in Time”?*. *AllAboutLean.com* [online]. Offenbach, 2016 [cit. 2022-05-03]. Dostupné z: <https://www.allaboutlean.com/what-is-just-in-time/>

ROSER, Christoph. *What Is “Just in Time”?*. *AllAboutLean.com* [online]. Offenbach, 2016 [cit. 2022-05-03]. Dostupné z: <https://www.allaboutlean.com/what-is-just-in-time/>

RŮČKOVÁ, Petra. *Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi. 6. aktualiz. vyd. Praha: Grada Publishing, 2019. Finanční řízení. ISBN 978-80-271-2028-4.*

SEDLÁČEK, Jaroslav. *Finanční analýza podniku. Brno: Computer Press, 2007. ISBN ISBN 978-80-251-1830-6.*

SCHOLLEOVÁ, Hana. *Ekonomické a finanční řízení pro neekonomy. 3., aktualizované vydání. Praha: Grada Publishing, 2017. Expert (Grada). ISBN 978-80-271-0413-0.*

SYNEK, Miloslav, Pavel MIKAN a Hana VÁVROVÁ. *Jak psát bakalářské, diplomové, doktorské a jiné písemné práce. Vyd. 3., přeprac. Praha: Oeconomica, 2011. ISBN 978-80-245-1819-0.*

TVD – *Technická výroba, a.s.* [online]. Rokytnice, © 2014 [cit. 2022-05-08]. Dostupné z: <https://tvd.cz/>

Úplný výpis z obchodního rejstříku. *Obchodní rejstřík a Sbíрка listin* [online]. Ministerstvo spravedlnosti České republiky, 2022 [cit. 2022-01-17]. Dostupné z: <https://or.justice.cz/ias/ui/rejstrik-firma.vysledky?subjektId=606848&typ=UPLNY>

VOCHOZKA, Marek. *Metody komplexního hodnocení podniku. Praha: Grada, 2011. Finanční řízení. ISBN 978-80-247-3647-1*

SEZNAM POUŽITÝCH ZKRATEK

Abecedně řazené zkratky použité v bakalářské práci.

a.s. – akciová společnost

BÚO – Běžné účetní období

ČPK – Čistý pracovní kapitál

ČPM – Čistý peněžní majetek

ČPP – Čisté pohotové prostředky

DFM – Dlouhodobý finanční majetek

DHM – Dlouhodobý hmotný majetek

DL – Dlouhodobý

DM – Dlouhodobý majetek

DNM – Dlouhodobý nehmotná majetek

Kč – Koruna česká

Kr. - Krátkodobý

PE – Peněžní ekvivalent

PP – Peněžní prostředky

resp. – respektive

ROA – Return on assets (rentabilita aktiv)

ROCE – Return of capital employed (rentabilita dlouhodobých zdrojů)

ROE – Return on equity (rentabilita vlastního kapitálu)

ROI – Return on investments (rentabilita vloženého kapitálu)

ROS – Return on sales (rentabilita tržeb)

tis. – Tisíc

VH – Výsledek hospodaření

VZZ – Výkaz zisku a ztráty

SEZNAM ROVNIC

Rovnice 1 Absolutní změna horizontální analýzy	17
Rovnice 2 Procentuální změna horizontální analýzy	17
Rovnice 3 Vertikální analýza.....	18
Rovnice 4 Čistý pracovní kapitál – manažerský způsob	18
Rovnice 5 Čistý pracovní kapitál – investorský způsob	18
Rovnice 6 Čisté pohotové prostředky	18
Rovnice 7 Čistý peněžní majetek.....	19
Rovnice 8 Rentabilita vloženého kapitálu	20
Rovnice 9 Rentabilita vlastního kapitálu	20
Rovnice 10 Rentabilita aktiv.....	20
Rovnice 11 Rentabilita tržeb.....	21
Rovnice 12 Rentabilita dlouhodobých zdrojů	21
Rovnice 13 Běžná likvidita.....	22
Rovnice 14 Pohotová likvidita.....	22
Rovnice 15 Okamžitá likvidita	23
Rovnice 16 Celková zadluženost.....	23
Rovnice 17 Koeficient samofinancování.....	23
Rovnice 18 Míra zadluženosti	24
Rovnice 19 Doba splácení dluhů	24
Rovnice 20 Úrokové krytí.....	24
Rovnice 21 Obrat celkových aktiv.....	25
Rovnice 22 Obrat stálých aktiv.....	25
Rovnice 23 Doba obratu zásob	26
Rovnice 24 Doba obratu pohledávek.....	26
Rovnice 25 Doba obratu závazků	26
Rovnice 26 Produktivita z přidané hodnoty	27
Rovnice 27 Mzdová produktivita	27
Rovnice 28 Nákladovost výkonů.....	27
Rovnice 29 Altmanova analýza pro podniky obchodované na kapitálovém trhu	28
Rovnice 30 Altmanova analýza pro podniky neobchodované na kapitálovém trhu.....	29

Rovnice 31 Index IN05	29
Rovnice 32 Kralickův quicktest.....	30
Rovnice 33 Hodnocení finanční situace dle Kralickova quicktestu	31

SEZNAM TABULEK

Tabulka 1 Bodové hodnoty Kralickova quicktestu.....	31
Tabulka 2 Základní údaje o společnosti TVD – Technická výroba, a.s.	37
Tabulka 3 Vertikální analýza aktiv	47
Tabulka 4 Vertikální analýza pasiv	49
Tabulka 5 Rozdílové ukazatele.....	51
Tabulka 6 Ukazatele rentability	53
Tabulka 7 Ukazatele likvidity.....	55
Tabulka 8 Ukazatelé zadluženosti	56
Tabulka 9 Ukazatelé aktivity	59
Tabulka 10 Provozní ukazatelé.....	61
Tabulka 11 Altmanova analýza – výpočet.....	63
Tabulka 12 Index IN05 – výpočet	64
Tabulka 13 Kralickův quicktest – výpočet	65
Tabulka 14 Skonto	71
Tabulka 15 Zálohy	72
Tabulka 16 Portfolio benefitů	77
Tabulka 17 Porovnání nákladů zaměstnanců.....	78

SEZNAM GRAFŮ

Graf 1 Vývoj aktiv v letech 2016-2020	42
Graf 2 Vývoj pasiv v letech 2016-2020.....	44
Graf 3 Vývoj nákladů a tržeb v letech 2016-2020.....	46
Graf 4 Vývoj VH v letech 2016-2020	47
Graf 5 Vertikální analýza aktiv.....	49
Graf 6 Vertikální analýza pasiv	50
Graf 7 Vývoj rozdílových ukazatelů.....	52
Graf 8 Vývoj ukazatelů rentability	54
Graf 9 Vývoj ukazatelů likvidit	56
Graf 10 Ukazatele zadluženosti	58
Graf 11 Porovnání ukazatelů celkové zadluženosti a koeficientu samofinancování.....	58
Graf 12 Ukazatele aktivity	60
Graf 13 Počet zaměstnanců.....	61
Graf 14 Produktivita z přidané hodnoty (tis. Kč)	62
Graf 15 Vývoj hodnot Z-skóre.....	63
Graf 16 Vývoj hodnot Indexu IN05.....	64
Graf 17 Vývoj bodového hodnocení Kralickova quicktestu	65

SEZNAM OBRÁZKŮ

Obrázek 1 Porterův model pěti sil	34
Obrázek 2 SWOT analýza	35
Obrázek 3 Logo společnosti TVD – Technická výroba, a.s.	38

SEZNAM PŘÍLOH

Příloha 1 Struktura rozvahy	I
Příloha 2 Organizační struktura společnosti	II
Příloha 3 Horizontální analýza aktiv – absolutní a procentuální vyjádření	III
Příloha 4 Horizontální analýza pasiv – absolutní a procentuální vyjádření	IV
Příloha 5 Horizontální analýza VZZ – absolutní a procentuální vyjádření	V
Příloha 6 PESTLE analýza	VI
Příloha 7 Porterův model pěti sil	VIII
Příloha 8 Aktiva společnosti TVD – Technická výroba, a.s., v tis. Kč	X
Příloha 9 Pasiva společnosti TVD – Technická výroba, a.s., v tis. Kč	XII
Příloha 10 VZZ společnosti TVD – Technická výroba, a.s., v tis. Kč	XIV
Příloha 11 Výkaz cash flow společnosti TVD – Technická výroba, a.s., v tis. Kč	XVI

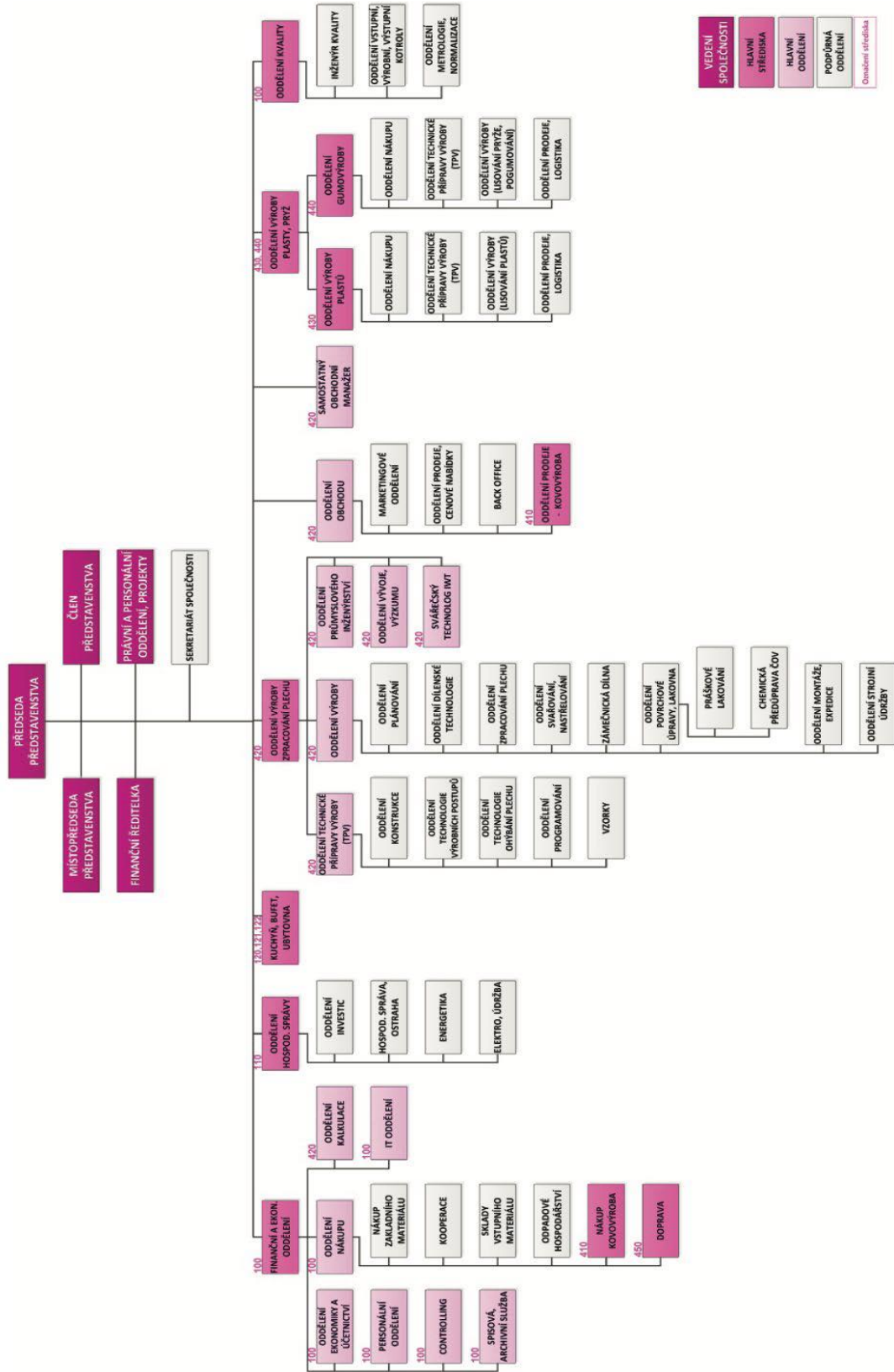
Příloha 1 Struktura rozvahy

(Zdroj: Vlastní zpracování dle: Dluhošová, 2010, s. 53)

Aktiva celkem		Pasiva celkem	
A.	Pohledávky za upsaný základní kapitál	A.	Vlastní kapitál
B.	Dlouhodobý majetek	A.I.	Základní kapitál
B.I.	Dlouhodobý nehmotný majetek	A.II.	Kapitálové fondy
B.II.	Dlouhodobý hmotný majetek	A.III.	Fondy ze zisku
B.III.	Dlouhodobý finanční majetek	A.IV.	Výsledek hospodaření minulých let
		A.V.	Výsledek hospodaření běžného účetního období
C.	Oběžná aktiva	B.	Cizí zdroje
C.I.	Zásoby	B.I.	Rezervy
C.II.	Dlouhodobé pohledávky	B.II.	Dlouhodobé závazky
C.III.	Krátkodobé pohledávky	B.III.	Krátkodobé závazky
C.IV.	Krátkodobý finanční majetek	B.IV.	Bankovní úvěry a výpomoci
D.	Ostatní aktiva	C.	Ostatní pasiva
D.I.	Časové rozlišení	C.I.	Časové rozlišení

Příloha 2 Organizační struktura společnosti

(Zdroj: Interní zdroj společnosti)



VEDENÍ SPOLEČNOSTI
 HLAVNÍ STŘEDISKA
 HLAVNÍ ODDĚLENÍ
 PODŘÍŽNÁ ODDĚLENÍ
 Odborná střediska

Příloha 3 Horizontální analýza aktiv – absolutní a procentuální vyjádření

(Zdroj: Vlastní zpracování dle účetních výkazů společnosti TVD – Technická výroba, a.s. za období 2016-2020)

POLOŽKY	2016/2017	2017/2018	2018/2019	2019/2020
	tis. Kč	tis. Kč	tis. Kč	tis. Kč
Aktiva celkem	69 454	21 381	64 664	30 901
DM	49 712	12 726	72 226	39 187
DNM	-1 140	-31	-110	1 268
DHM	49 726	9 915	70 794	35 314
DFM	1 126	2 841	1 542	2 605
Oběžná aktiva	19 980	9 373	-7 706	-8 376
Zásoby	3 323	8 660	-2 100	-5 843
Dl. pohledávky	55	-537	-8	-5
Kr. pohledávky	20 498	-5 105	-10 794	-6 078
Peněžní prostředky	-3 895	6 354	5 196	3 550
Časové rozlišení	-239	-718	144	91

POLOŽKY	2016/2017	2017/2018	2018/2019	2019/2020
	%	%	%	%
Aktiva celkem	12,38	3,39	9,92	4,31
DM	17,58	3,83	20,93	9,39
DNM	-3,43	-0,10	-0,34	3,96
DHM	21,72	3,56	24,53	9,83
DFM	5,51	13,18	6,32	10,04
Oběžná aktiva	7,28	3,18	-2,54	-2,83
Zásoby	3,98	9,98	-2,20	-6,26
Dl. pohledávky	10,17	-90,73	-14,31	-11,29
Kr. pohledávky	13,91	-3,04	-6,63	-4,00
Peněžní prostředky	-9,02	16,16	11,38	6,98
Časové rozlišení	-6,22	-19,95	5,01	2,99

Příloha 4 Horizontální analýza pasiv – absolutní a procentuální vyjádření

(Zdroj: Vlastní zpracování dle účetních výkazů společnosti TVD – Technická výroba, a.s. za období 2016-2020)

POLOŽKY	2016/2017	2017/2018	2018/2019	2019/2020
	tis. Kč	tis. Kč	tis. Kč	tis. Kč
Pasiva celkem	69 454	21 381	64 664	30 901
Vlastní kapitál	26 324	23 496	33 593	11 032
Základní kapitál	0	0	0	0
Ážio a kapitálové fondy	6 770	-3 412	4 365	-89
VH minulých let	29 510	19 500	26 540	-5 700
VH za BÚO	-9 654	7 726	2 462	17 020
Cizí zdroje	47 532	-4 513	32 091	11 406
Rezervy	-281	702	2 590	5 378
Dl. závazky	32 417	823	-1 303	10 596
Kr. závazky	15 395	-6 039	30 803	-4 568
Časové rozlišení	-4 402	2 398	-1 020	8 463

POLOŽKY	2016/2017	2017/2018	2018/2019	2019/2020
	%	%	%	%
Pasiva celkem	12,38	3,39	9,92	4,31
Vlastní kapitál	9,00	7,37	9,82	2,94
Základní kapitál	0,00	0,00	0,00	0,00
Ážio a kapitálové fondy	58,18	-18,54	29,12	-0,46
VH minulých let	29,78	15,16	17,92	-3,26
VH za BÚO	-31,90	37,49	8,69	55,27
Cizí zdroje	18,02	-1,45	10,46	3,37
Rezervy	-50,49	255,05	264,96	150,73
Dl. závazky	32,08	0,62	-0,97	7,97
Kr. závazky	9,50	-3,40	17,96	-2,26
Časové rozlišení	-88,06	401,55	-34,06	428,55

Příloha 5 Horizontální analýza VZZ – absolutní a procentuální vyjádření

(Zdroj: Vlastní zpracování dle účetních výkazů společnosti TVD – Technická výroba, a.s. za období 2016-2020)

POLOŽKY	2016/2017	2017/2018	2018/2019	2019/2020
	tis. Kč	tis. Kč	tis. Kč	tis. Kč
Tržby z prodeje výrobků a služeb	117 259	27 712	9 182	-81 380
Tržby za prodej zboží	4 322	-7 643	6 946	-10 861
Výkonová spotřeba	94 212	-13 342	10 093	-104 313
Náklady vynaložené na prodané zboží	3 263	-6 933	7 432	-10 890
Spotřeba materiálu a energie	88 427	-19 022	-8 086	-83 412
Služby	2 522	12 613	10 747	-10 012
Osobní náklady	29 216	21 451	6 094	-20 607
Provozní výsledek hospodaření	-9 436	-1 163	12 599	20 775
Finanční výsledek hospodaření	715	6 256	-5 623	-1 061
VH před zdaněním	-8 721	5 093	6 976	19 714
Daň z příjmu	933	-2 633	4 514	2 694
VH za účetní období	-9 654	7 726	2 462	17 020

POLOŽKY	2016/2018	2017/2019	2018/2020	2019/2021
	%	%	%	%
Tržby z prodeje výrobků a služeb	16,26	3,30	1,06	-9,30
Tržby za prodej zboží	27,55	-38,20	56,17	-56,24
Výkonová spotřeba	19,16	-2,28	1,76	-17,91
Náklady vynaložené na prodané zboží	22,50	-39,03	68,62	-59,63
Spotřeba materiálu a energie	23,76	-4,13	-1,83	-19,24
Služby	2,40	11,74	8,95	-7,66
Osobní náklady	14,54	9,32	2,42	-8,00
Provozní výsledek hospodaření	-24,27	-3,95	44,55	50,82
Finanční výsledek hospodaření	-22,28	-250,9	-149,5	57,02
VH před zdaněním	-24,45	18,89	21,77	50,52
Daň z příjmu	17,22	-41,48	121,54	32,74
VH za účetní období	-31,90	37,49	8,69	55,27

Příloha 6 PESTLE analýza

(Zdroj: Vlastní zpracování)

Politické faktory

Za sledované období se vystřídaly v ČR dvě vlády, první dva roky tohoto období byla u moci vláda Bohuslava Sobotky, při konci roku 2017 nastoupila vláda Andreje Babiše. Změna vlády nijak zásadně nezměnila chod státu, a tak tato změna nezasáhla sledovaný podnik. Nicméně je zde faktor neznáma, kdy nová vláda může přinést takovou politiku řízení, jež by podnik mohla zasáhnout nečekaně a velmi tvrdě. Podnik by měl tedy sledovat politický vývoj ve státě a být připraven reagovat na změny politické situace. Tyto změny by mohly přinést nové zákony (které úzce souvisí s předposledním faktorem), které by méně nebo více mohly ovlivnit chod podniku.

Ekonomické faktory

Ekonomické faktory či krize jsou často nevyhnutelné, způsobené jinými, neznámými činiteli. Zde jako případ můžeme uvést celosvětovou epidemii onemocnění COVID-19, jež zapříčinil světovou ekonomickou krizi, díky níž spoustě podniků klesly tržby. Jelikož má společnost TVD – Technická výroba, a.s. tuzemské dodavatele, ale své výrobky vyváží do zahraničí, krize ji ve výsledku moc nezasáhla. Ba naopak, můžeme konstatovat, že jí napomohla.

Mezi další činitele nesmíme opomenout také růst HDP, míru inflace či třeba nezaměstnanost, na které firma musí reagovat, jelikož růst inflace je velmi často spjat s poklesem nezaměstnanosti.

Sociální faktory

Mezi největší činitele sociálních faktorů patří průměrný věk pracujících, který je napřímo spjat s počtem osob v produktivním věku. Je známo, že počet osob v produktivním věku klesá. Tento pokles se často uměle dorovnáva posunem odchozího věku do důchodu, což může přímo souviset s náladou ve společnosti a chutí pracovat.

Dalším silným činitelem v této sféře je celková nálada ve společnosti, potřeby zákazníků a jejich chování. Podnik by měl aktivně sledovat nákupní chování zákazníků a dle toho upravovat svou nabídku.

Technologické faktory

I přesto, že společnost TVD – Technická výroba, a.s. pracuje s nejvyspělejšími technologiemi, měla by klást silný důraz na inovaci, díky které může získat silný náskok před konkurencí. Společnost by měla sledovat konkurenci a její technologický vývoj, nejen se jí dorovnat, nýbrž ji předstihnout strategickými rozhodnutími. Důležitým aspektem by měla být investice do nových strojů, které nejen zjednoduší práci zaměstnancům, ale také usnadní celý proces výroby či uskladnění výrobků.

Legislativní faktory

Jelikož společnost sídlí na území českého státu, se musí řídit jeho právními předpisy. Zejména se jedná o občanský zákoník, zákoník práce, zákon o ochraně spotřebitele a další. Společnost musí tedy reagovat na změny v legislativě, a to ať se jedná například o změnu v zákonu o dani z přidané hodnoty, nebo navýšení minimální mzdy. Důležité je také následování doporučení BOZP.

Ekologické faktory

Společnost se velmi silně snaží podnikat ekologicky, můžeme si za příklad vzít jejich fotovoltaické solární panely nebo již i samotnou výrobu nabíjecích stanic pro elektromobily. Bylo by zajímavé sledovat, kdyby společnost nakoupila plug-in hybridy či čisté elektromobilní dodávky a menší zásilky tak rozvážela čistěji. Využila by tak například své vlastní výroby nabíjecích stanic, které by zavedla na častých trasách, po kterých jezdí se svými produkty.

Společnost ale taktéž musí následovat právní normy nejen státu v oblasti ekologie, ale taktéž právní předpisy Evropské unie nebo naléhání nevládních organizací a zákazníků.

Příloha 7 Porterův model pěti sil

(Zdroj: Vlastní zpracování)

Stávající konkurence

Jelikož sledovaná společnost pracuje s více druhy produktů v průmyslu, ve svém podnikání narazí na vícero konkurentů, například NTS Prometal Machining s.r.o., Zeveta Machinery a.s. nebo Galvamet s.ro. Všechny tyto společnosti působí v blízkosti sledovaného podniku. Společnost své výrobky z větší části vyváží do zahraničí, proto musí svou konkurenci hledat i za hranicemi a náležitě se na ni připravit a vkročit se správným arzenálem. Velikou výhodou sledované společnosti paradoxně vidím v tom, že své výrobky nenabízí například přes e-shop a nabízí své výrobky spíše přes třetí osobu. V tomto případě společnosti stačí mít dobré jméno a pozici na trhu, své odběratele, kteří výrobky přeprodávají dál, si jednoduše najde.

Hrozba vstupu nových konkurentů

Lze snadno konstatovat, že vstup na trh s průmyslovými konstrukcemi a nabíjecími stanicemi pro elektromobily, nebude tolik jednoduchý, jako například u jiných odvětví s jinými produkty. Důležité je ale sledovat případnou nově vstupující konkurenci, pokud se například již jedná o zavedený a dobře prosperující podnik, který se rozhodne vytvářet stejné produkty a tím znepříjemnit podnikání společnosti. Taktéž musí společnost sledovat tyto nově vznikající firmy nebo firma zavádějící stejný produkt v zahraničí, protože právě tam vyváží většinu svých výrobků. Společnost se zas až tolik nemusí obávat například vstupu výrobců, jejichž primárními zákazníky jsou domácí kutilové nebo zákazníci hobby prodejen, tím pádem se zužuje hrozba.

Hrozba substituce výrobků

Nelze ani tak říci, že hrozba substitutů by byla zde natolik vysoká, aby to společnost značně ohrozilo. Společnost vyrábí kvalitní výrobky, a tak by se spíše mohlo stát, že potenciální zákazník by spíše koupil levnější výrobek. Společnost ale své podnikání tvaruje chytře a to tak, že své výrobky nenabízí přímo koncovým zákazníkům (kteří často mají cenové požadavky vyšší), ale nabízí je dalším společnostem, které dále s těmito výrobky pracují a dodávají je například do nově budujících se staveb. Nicméně výběr výrobku je na zákazníkovi, který si určí, jakou kvalitu si vlastně zakoupí.

Vyjednávací síla zákazníků

Jak již bylo uvedeno výše, větší část výrobků se dodává obchodním firmám v zahraničí, které je dále přeprodávají s obchodní marží. Co se týká ovlivnění ceny, mají menší přímo koncoví zákazníci velmi malou vyjednávací sílu. Obchodní firmy mají tuto sílu značně vyšší a čím větší odběr produktů mají, tím větší tato síla je.

Společnost TVD – Technická výroba, a.s. si nepřeje sdílet své odběratele, jelikož se jedná o interní informace.

Problém by mohl nastat, kdyby odběratelé nerespektovali zvýšení cen vstupů a požadovali snížení cen i přesto, že společnost by na tomto prodeji mohla prodělat. Důležité je vytvářet kladné vztahy se svými zákazníky, tedy odběrateli, případně tyto skutečnosti ochránit ve smlouvě. Vždy je důležité myslet na případné další spolupráce.

Vyjednávací síla dodavatelů

TVD – Technická výroba, a.s. využívá hlavně stálých českých dodavatelů, mezi které patří zejména společnosti: Alfun a.s., 1 CSC a.s., METAL TRADE COMAX a.s., Feron a.s., ArcelorMittal Distribution s.r.o., Stappert Česká republika a Tesko Steel spol. s r.o. S těmito udržují dobré vztahy, které jsou v podnikání důležité. Společnosti spolu obchodují na základě dohodnutých partnerských cen, nicméně problém by mohl nastat, pokud by dodavatel požadoval navýšení prodejní ceny, ať už z důvodu navýšení vstupních cen či jiných aspektů. Společnost by sice mohla s dodavateli rozvázat spolupráci, mohla by ale přijít o kvalitního prověřeného dodavatele, což by mohlo ohrozit její podnikání tím, že jejich výrobky by nesplňovaly nastavenou kvalitu.

Příloha 8 Aktiva společnosti TVD – Technická výroba, a.s., v tis. Kč

(Zdroj: Vlastní zpracování dle účetních výkazů společnosti TVD – Technická výroba, a.s. za období 2016-2020)

OZNAČENÍ	POLOŽKY	2016	2017	2018	2019	2020
	AKTIVA CELKEM	561 141	630 595	651 976	716 640	747 541
A.	Pohledávky za upsaný základní kapitál	0	0	0	0	0
B.	DLOUHODOBÝ MAJETEK	282 702	332 414	345 140	417 366	456 553
B. I.	Dlouhodobý nehmotný majetek	33 279	32 139	32 108	31 998	33 266
B. I. 1.	Nehmotné výsledky výzkumu a vývoje	0	0	0	0	0
	2. Ocenitelná práva	33 279	32 109	32 078	31 716	32 974
	2. 1. Software	2 032	862	832	469	1 727
	2. Ostatní ocenitelná práva	31 247	31 247	31 247	31 247	31 247
	3. Goodwill	0	0	0	0	0
	4. Ostatní dlouhodobý nehmotný majetek	0	0	0	0	0
	5. Poskytnuté zálohy na dlouhodobý nehmotný majetek a nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek	0	30	30	282	292
	5. 1. Poskytnuté zálohy na dlouhodobý nehmotný majetek	0	0	0	0	0
	2. Nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek	0	30	30	282	292
B. II.	Dlouhodobý hmotný majetek	228 987	278 713	288 628	359 423	394 737
B. II. 1.	Pozemky a stavby	167 328	184 081	193 743	216 439	320 126
	1. 1. Pozemky	9 560	14 175	15 432	16 355	16 963
	2. Stavby	157 768	169 906	178 311	200 084	303 163
	2. Hmotné movité věci a jejich soubory	47 751	67 383	53 852	41 648	45 774
	3. Oceňovací rozdíl k nabytému majetku	0	0	0	0	0
	4. Ostatní dlouhodobý hmotný majetek	3 860	2 493	1 041	1 239	607
	4. 1. Pěstitelské celky trvalých porostů	6	3	0	0	0
	2. Dospělá zvířata a jejich skupiny	3 015	1 683	264	493	361
	3. Jiný dlouhodobý hmotný majetek	839	808	777	746	247
	5. Poskytnuté zálohy na dlouhodobý hmotný majetek a nedokončený dlouhodobý hmotný majetek	10 048	24 756	39 992	100 097	28 229
	5. 1. Poskytnuté zálohy na dlouhodobý hmotný majetek	216	1 200	200	2 363	1 802
	2. Nedokončený dlouhodobý hmotný majetek	9 832	23 556	39 792	97 734	26 427
B. III.	Dlouhodobý finanční majetek	20 436	21 562	24 404	25 945	28 550
B. III. 1.	Podíly – ovládaná nebo ovládající osoba	1	1	1	1	0
	2. Zápůjčky a úvěry – ovládaná nebo ovládající osoba	4 100	5 700	5 700	5 700	5 700
	3. Podíly – podstatný vliv	15 324	15 850	18 691	20 233	22 839
	4. Zápůjčky a úvěry – podstatní vliv	0	0	0	0	0
	5. Ostatní dlouhodobé cenné papíry a podíly	11	11	11	11	11
	6. Zápůjčky a úvěry – ostatní	1 000	0	0	0	0
	7. Ostatní dlouhodobý finanční majetek	0	0	0	0	0
	7. 1. Jiný dlouhodobý finanční majetek	0	0	0	0	0
	2. Poskytnuté zálohy na dlouhodobý finanční majetek	0	0	0	0	0
C.	OBĚŽNÁ AKTIVA	274 599	294 579	303 953	296 247	287 871
C. I.	Zásoby	83 479	86 802	95 463	93 363	87 519
C. I. 1.	Materiál	48 226	43 631	53 318	42 045	48 444

2.	Nedokončená výroba a polotovary	19 634	23 798	25 057	28 425	28 513
3.	Výrobky a zboží	15 496	19 301	16 968	22 893	10 513
3. 1.	Výrobky	13 365	17 107	14 436	20 759	9 247
2.	Zboží	2 130	2 194	2 531	2 134	1 266
4.	Mladá a ostatní zvířata a jejich skupiny	118	72	120	0	50
5.	Poskytnuté zálohy na zásoby	5	0	0	0	0
C. II.	Pohledávky	147 915	168 468	162 826	152 024	145 941
C. II. 1.	Dlouhodobé pohledávky	537	592	55	47	42
1. 1.	Pohledávky z obchodních vztahů	537	537	0	0	0
2.	Pohledávky – ovládaná nebo ovládající osoba	0	0	0	0	0
3.	Pohledávky – podstatný vliv	0	0	0	0	0
4.	Odložená daňová pohledávka	0	0	0	0	0
5.	Pohledávky ostatní	0	55	55	47	42
5. 1.	Pohledávky za společníky	0	0	0	0	0
2.	Dlouhodobé poskytnuté zálohy	0	55	55	47	42
3.	Dohadné účty aktivní	0	0	0	0	0
4.	Jiné pohledávky	0	0	0	0	0
2.	Krátkodobé pohledávky	147 378	167 876	162 771	151 977	145 899
2. 1.	Pohledávky z obchodních vztahů	136 169	145 488	149 773	135 760	136 851
2.	Pohledávky – ovládaná nebo ovládající osoba	4 027	0	0	0	0
3.	Pohledávky – podstatný vliv	0	0	0	0	0
4.	Pohledávky – ostatní	7 182	22 388	12 999	16 218	9 048
4. 1.	Pohledávky za společníky	0	0	0	0	0
2.	Sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	0	0	0	0	0
3.	Stát – daňové pohledávky	4 978	4 049	5 081	6 064	5 431
4.	Krátkodobé poskytnuté zálohy	237	141	223	68	346
5.	Dohadné účty aktivní	710	364	4 752	2 331	1 826
6.	Jiné pohledávky	1 257	17 834	2 942	7 754	1 446
C. III.	Krátkodobý finanční majetek	0	0	0	0	0
C. III. 1.	Podíly – ovládaná nebo ovládající osoba	0	0	0	0	0
2.	Ostatní krátkodobý finanční majetek	0	0	0	0	0
C. IV.	Peněžní prostředky	43 205	39 310	45 664	50 860	54 410
C. IV. 1.	Peněžní prostředky v pokladně	168	249	179	666	160
2.	Peněžní prostředky na účtech	43 037	39 061	45 485	50 194	54 250
D.	Časové rozlišení aktiv	3 840	3 601	2 883	3 027	3 118
D. 1.	Náklady příštích období	2 743	3 269	2 669	2 851	2 848
2.	Komplexní náklady příštích období	0	0	0	0	0
3.	Příjmy příštích období	1 096	332	214	176	270

Příloha 9 Pasiva společnosti TVD – Technická výroba, a.s., v tis. Kč

(Zdroj: Vlastní zpracování dle účetních výkazů společnosti TVD – Technická výroba, a.s. za období 2016-2020)

OZNAČENÍ	POLOŽKY	2016	2017	2018	2019	2020
	PASIVA CELKEM	561 141	630 595	651 976	716 640	747 541
A.	VLASTNÍ KAPITÁL	292 398	318 722	342 218	375 811	386 844
A. I.	Základní kapitál	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000
A. I. 1.	Základní kapitál	150 000	150 000	150 000	150 000	150 000
	2. Vlastní podíly (-)	0	0	0	0	0
	3. Změny základního kapitálu	0	0	0	0	0
A. II.	Ážio a kapitálové fondy	11 635	18 404	14 992	19 357	19 268
A. II. 1.	Ážio	1 312	1 312	1 312	1 312	1 312
	2. Kapitálové fondy	10 322	17 092	13 680	18 045	17 955
	2. 1. Ostatní kapitálové fondy	10	0	0	0	0
	2. Oceňovací rozdíly z přecenění majetku a závazků (+/-)	10 312	17 092	13 680	18 045	17 955
	3. Oceňovací rozdíly z přecenění při přeměnách obchodních korporací (+/-)	0	0	0	0	0
	4. Rozdíly z přeměn obchodních korporací (+/-)	0	0	0	0	0
	5. Rozdíly z ocenění při přeměnách obchodních korporací (+/-)	0	0	0	0	0
A. III.	Fondy ze zisku	1 412	1 111	794	1 020	821
A. III. 1.	Ostatní rezervní fondy	0	0	0	0	0
	2. Statutární a ostatní fondy	1 412	1 111	794	1 020	821
A. IV.	Výsledek hospodaření minulých let (+/-)	99 091	128 601	148 101	174 642	168 941
A. IV. 1.	Nerozdělený zisk minulých let	99 801	128 601	148 101	174 901	168 941
	2. Neuhrazená ztráta minulých let (-)	0	0	0	-260	0
	3. Jiný výsledek hospodaření minulých let (+/-)	-710	0	0	0	0
A. V.	Výsledek hospodaření běžného účetního období (+/-)	30 259	20 606	28 331	30 793	47 813
A. VI.	Rozhodnuto o zálohové výplatě podílu na zisku (-)	0	0	0	0	0
B + C	CIZÍ ZDROJE	263 744	311 276	306 763	338 854	350 260
B.	Rezervy	556	275	978	3 568	8 946
B. 1.	Rezerva na důchody a podobné závazky	0	0	0	0	0
	2. Rezerva na daň z příjmů	0	0	561	2 808	5 309
	3. Rezervy podle zvláštních právních předpisů	0	0	0	0	0
	4. Ostatní rezervy	556	275	416	760	3 637
C.	Závazky	263 187	311 000	305 785	335 286	341 314
C. I.	Dlouhodobé závazky	101 047	133 465	134 288	132 985	143 581
C. I. 1.	Vydané dluhopisy	0	0	0	0	0
	1. 1. Vyměnitelné dluhopisy	0	0	0	0	0
	2. Ostatní dluhopisy	0	0	0	0	0
	2. Závazky k úvěrovým institucím	94 640	126 295	129 920	128 755	123 929
	3. Dlouhodobé přijaté zálohy	0	0	0	0	0
	4. Závazky z obchodních vztahů	0	0	0	0	0
	5. Dlouhodobé směnky k úhradě	0	0	0	0	0
	6. Závazky – ovládaná nebo ovládající osoba	0	0	0	0	0
	7. Závazky – podstatný vliv	0	0	0	0	0

8.	Odložený daňový závazek	3 404	5 536	4 250	4 230	2 953
9.	Závazky – ostatní	3 003	1 634	118	0	16 699
9. 1.	Závazky ke společníkům	0	0	0	0	0
2.	Dohadné účty pasivní	0	0	0	0	0
3.	Jiné závazky	3 003	1 634	118	0	16 699
C. II.	Krátkodobé závazky	162 140	177 536	171 497	202 300	197 733
C. II. 1.	Vydané dluhopisy	0	0	0	0	0
1. 1.	Vyměnitelné dluhopisy	0	0	0	0	0
2.	Ostatní dluhopisy	0	0	0	0	0
2.	Závazky k úvěrovým institucím	15 012	23 556	19 213	51 780	64 230
3.	Krátkodobé přijaté zálohy	0	1 240	0	604	236
4.	Závazky z obchodních vztahů	119 193	120 068	121 147	114 884	91 251
5.	Krátkodobé směnky k úhradě	0	0	0	0	0
6.	Závazky – ovládaná nebo ovládající osoba	0	0	0	0	0
7.	Závazky – podstatný vliv	0	0	0	0	0
8.	Závazky – ostatní	27 935	32 671	31 137	35 033	42 016
8. 1.	Závazky ke společníkům	0	0	0	0	3 788
2.	Krátkodobé finanční výpomoci	0	0	0	0	0
3.	Závazky k zaměstnancům	15 117	16 528	15 903	15 017	15 321
4.	Závazky ze sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění	6 195	6 946	7 135	7 230	6 875
5.	Stát – daňové závazky a dotace	2 810	3 434	2 918	2 641	2 807
6.	Dohadné účty pasivní	1 722	3 373	2 895	9 560	8 575
7.	Jiné závazky	2 092	2 391	2 287	586	4 649
D.	Časové rozlišení pasiv	5 000	597	2 995	1 975	10 437
D. 1.	Výdaje příštích období	5 000	597	2 995	1 975	10 437
2.	Výnosy příštích období	0	0	0	0	0

Příloha 10 VZZ společnosti TVD – Technická výroba, a.s., v tis. Kč

(Zdroj: Vlastní zpracování dle účetních výkazů společnosti TVD – Technická výroba, a.s. za období 2016-2020)

OZNAČENÍ	POLOŽKY	2016	2017	2018	2019	2020
I.	Tržby z prodeje výrobků a služeb	721 268	838 527	866 239	875 420	794 041
II.	Tržby za prodej zboží	15 687	20 009	12 366	19 312	8 451
A.	Výkonová spotřeba	491 625	585 836	572 494	582 587	478 274
A. 1.	Náklady vynaložené na prodané zboží	14 501	17 764	10 831	18 262	7 373
A. 2.	Spotřeba materiálu a energie	372 224	460 651	441 629	433 543	350 131
A. 3.	Služby	104 900	107 422	120 035	130 782	120 770
B.	Změna stavu zásob vlastní činnosti	-14 427	-7 812	914	-9 541	2 330
C.	Aktivace	-5 554	-6 034	-5 749	-6 028	-4 059
D.	Osobní náklady	200 896	230 112	251 564	257 657	237 050
D. 1.	Mzdové náklady	151 047	172 072	189 338	193 764	181 026
D. 2.	Náklady na sociální zabezpečení, zdravotní pojištění a ostatní náklady	49 849	58 040	62 225	63 893	56 024
D. 2.1.	Náklady na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	48 914	56 469	60 186	61 662	53 987
D. 2.2.	Ostatní náklady	935	1 571	2 039	2 231	2 037
E.	Úpravy hodnot v provozní oblasti	24 582	28 901	30 861	29 453	26 198
E. 1.	Úpravy hodnot dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku	24 372	28 654	30 885	29 487	26 042
E. 1.1.	Úpravy hodnot dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku – trvalé	24 372	28 654	30 885	29 487	26 042
E. 1.2.	Úpravy hodnot dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku – dočasné	0	0	0	0	0
E. 2.	Úpravy hodnot zásob	210	268	-26	-30	458
E. 3.	Úpravy hodnot pohledávek	0	-21	3	-4	-301
III.	Ostatní provozní výnosy	27 042	33 881	37 152	38 095	27 763
III. 1.	Tržby z prodeje dlouhodobého majetku	955	172	915	1 740	1 258
III. 2.	Tržby z prodeje materiálu	23 405	29 651	27 480	26 523	22 592
III. 3.	Jiné provozní výnosy	2 682	4 058	8 757	9 832	3 913
F.	Ostatní provozní náklady	27 994	31 968	37 389	37 816	28 806
F. 1.	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku	533	489	1 099	42	0
F. 2.	Zůstatková cena prodaného materiálu	20 502	24 642	22 802	22 169	18 598
F. 3.	Daně a poplatky	2 137	2 481	2 378	2 951	2 405
F. 4.	Rezervy v provozní oblasti a komplexní náklady příštích období	556	-281	141	344	2 877
F. 5.	Jiné provozní náklady	4 266	4 636	10 969	12 309	4 926
*	Provozní výsledek hospodaření	38 882	29 446	28 283	40 882	61 656
IV.	Výnosy z dlouhodobého finančního majetku – podíly	3 882	2 400	3 360	2 880	3 840
IV. 1.	Výnosy z podílů – ovládaná nebo ovládající osoba	0	0	0	0	0
IV. 2.	Ostatní výnosy z podílů	3 882	2 400	3 360	2 880	3 840
G.	Náklady vynaložené na prodané podíly	67	0	0	0	0
V.	Výnosy z ostatního dlouhodobého finančního majetku	0	0	0	0	0
V. 1.	Výnosy z ostatního dlouhodobého finančního majetku – ovládaná nebo ovládající osoba	0	0	0	0	0
V. 2.	Ostatní výnosy z ostatního dlouhodobého finančního majetku	0	0	0	0	0
H.	Náklady související s ostatním dlouhodobým finančním majetkem	0	0	0	6	0

VI.	Výnosové úroky a podobné výnosy	132	56	62	59	28
VI. 1.	Výnosové úroky a podobné výnosy – ovládaná nebo ovládající osoba	0	0	0	0	0
VI. 2.	Ostatní výnosové úroky a podobné výnosy	132	56	62	59	28
I.	Úpravy hodnot a rezervy ve finanční oblasti	-903	0	0	0	0
J.	Nákladové úroky a podobné náklady	2 375	2 175	3 515	4 362	5 195
J. 1.	Nákladové úroky a podobné náklady – ovládaná nebo ovládající osoba	0	0	0	0	0
J. 2.	Ostatní nákladové úroky a podobné náklady	2 375	2 175	3 515	4 362	5 195
VII.	Ostatní finanční výnosy	1 332	9 122	12 048	8 628	18 965
K.	Ostatní finanční náklady	7 016	11 897	8 192	9 059	20 559
*	Finanční výsledek hospodaření	-3 208	-2 493	3 763	-1 861	-2 922
**	Výsledek hospodaření před zdaněním	35 674	26 953	32 046	39 021	58 735
L.	Daň z příjmů	5 415	6 347	3 714	8 228	10 922
L. 1.	Daň z příjmů splatná	4 661	4 215	5 000	8 909	10 685
L. 2.	Daň z příjmů odložená	753	2 132	-1 286	-681	236
**	Výsledek hospodaření po zdanění	30 259	20 606	28 331	30 793	47 813
M.	Převod podílu na výsledku hospodaření společníkům	0	0	0	0	0
***	Výsledek hospodaření za účetní období	30 259	20 606	28 331	30 793	47 813
*	Čistý obrat za účetní období	769 343	903 996	931 227	944 393	853 087

Příloha 11 Výkaz cash flow společnosti TVD – Technický výroba, a.s., v tis. Kč

(Zdroj: Vlastní zpracování dle účetních výkazů společnosti TVD – Technická výroba, a.s. za období 2016-2020)

OZNAČENÍ	CASH FLOW	2016	2017	2018	2019	2020
P	Stav peněžních prostředků a peněžních ekvivalentů na začátku účetního období	34363	43205	39310	45664	43716*
Peněžní toky z hlavní výdělečné činnosti (provozní činnost)						
Z	Účetní zisk nebo ztráta z běžné činnosti před zdaněním	35672	26953	32046	39021	58735
A 1	Úpravy o nepeněžní operace	22934	28736	34741	17506	29145
A 1 1	Odpisy stálých aktiv a umořování opravné položky k nabytému majetku	24372	28654	30886	29448	26042
A 1 2	Změna stavu opravných položek, rezerv	556	-323	739	-514	3034
A 1 3	Zisk z prodeje stálých aktiv	-355	317	184	-1699	-1258
A 1 4	Výnosy z dividend a podílů na zisku	-3882	-2400	-3360	-2880	-3840
A 1 5	Vyúčtované nákladové úroky s výjimkou kapitalizovaných a vyúčtované výnosové úroky	2243	2119	3453	4304	5167
A 1 6	Případné úpravy o ostatní nepeněžní operace	0	360	2840	-11193	0
A *	Čistý peněžní tok z prov. činnosti před zdaněním, změnami prac. kapitálu a mim. položkami	58606	55679	66787	56528	87880
A 2	Změny stavu nepeněžních složek pracovního kapitálu	-6637	-14547	-6458	7299	-20847
A 2 1	Změna stavu pohledávek z provozní činnosti, přechodných účtů aktiv	4447	-12536	2964	12609	-14800
A 2 2	Změna stavu krátkodobých závazků z provozní činnosti, přechodných účtů pasiv	5151	1270	-726	-7468	2511
A 2 3	Změna stavu zásob	-16235	-3281	-8697	2157	-8558
A 2 4	Změna stavu krátkodobého finančního majetku nespádajícího do peněžních prostř. a ekvivalentů	0	0	0	0	0
A **	Čistý peněžní tok z provozní činnosti před zdaněním a mimořádnými položkami	51969	41132	60329	63826	67033
A 3	Vyplacené úroky s výjimkou kapitalizovaných	-2375	-2175	-3515	-4362	-5195
A 4	Přijaté úroky	132	56	62	8	28
A 5	Zaplacená daň z příjmů za běžnou činnost a doměrky daně za minulá období	-4661	-4215	-5000	-6424	-8184
A 7	Přijaté dividendy a podíly na zisku	3882	2400	3360	2880	3840
A ***	Čistý peněžní tok z provozní činnosti	48947	37198	55329	55928	57522
Peněžní toky z investiční činnosti						
B 1	Výdaje spojené s nabytím stálých aktiv		-80124	-52710	-81319	-72554
B 2	Příjmy z prodeje stálých aktiv	955	172	915	1740	1256
B 3	Půjčky a úvěry spřízněným osobám	1410	0	0	0	0
B ***	Čistý peněžní tok vztahující se k investiční činnosti	2365	-79952	-51795	-79579	-71296
Peněžní toky z finanční činnosti						
C 1	Dopady změn dlouhodobých, resp. krátkodobých závazků	-926	38859	2913	30005	25931
C 2	Dopady změn vlastního kapitálu na peněžní prostředky a ekvivalenty	0	0	0	-1158	-1463
C 2 1	Zvýšení peněžních prostředků z důvodů zvýšení základního kapitálu, emisního ážia atd.	0	0	0	0	0
C 2 2	Vyplacení podílů na vlastním jmění společníkům	0	0	0	0	0
C 2 3	Další vklady peněžních prostředků společníků a akcionářů	0	0	0	0	0
C 2 4	Úhrada ztráty společníky	0	0	0	0	0
C 2 5	Přímé platby na vrub fondů	0	0	0	-1158	-1463
C 2 6	Vyplacené dividendy nebo podíly na zisku včetně zaplacené daně	0	0	0	0	0
C ***	Čistý peněžní tok vztahující se k finanční činnosti	-926	38859	2913	28847	24468

F	Čisté zvýšení, resp. snížení peněžních prostředků	50386	-3895	6354	5196	10694
R	Stav peněžních prostředků a pen. ekvivalentů na konci účetního období	43205	39310	45664	50850	54410

*Stav PP a PE na konci účetního období v minulém účetním období nesouhlasí se stavem PP a PE na začátku účetního období v běžném období. Tento rozdíl je způsoben odštěpením střediska 440 - gumovýroba ze společnosti TVD – Technická výroba, a.s.