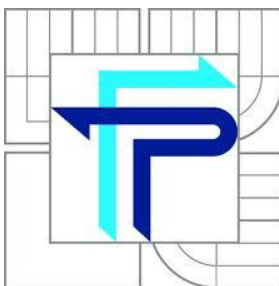




VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ
BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY



FAKULTA PODNIKATELSKÁ
ÚSTAV FINANCÍ

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT
INSTITUT OF FINANCES

HODNOCENÍ FINANČNÍ SITUACE PODNIKU A NÁVRH NA JEJÍ ZLEPŠENÍ

EVALUATION OF THE FINANCIAL SITUATION OF A COMPANY AND
PROPOSALS FOR ITS IMPROVEMENT

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE
BACHELOR'S THESIS

AUTOR PRÁCE
AUTHOR

PETR PAVLISKA

VEDOUCÍ PRÁCE
SUPERVISOR

Ing. ONDŘEJ ŽIŽLAVSKÝ, Ph. D.

BRNO 2013

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Pavliska Petr

Daňové poradenství (6202R006)

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

Hodnocení finanční situace podniku a návrh na její zlepšení

v anglickém jazyce:

Evaluation of the Financial Situation of a Company and Proposals For Its Improvement

Pokyny pro vypracování:

Úvod
Vymezení problému a cíle práce
Teoretická východiska práce
Analýza problému a současné situace
Vlastní návrhy řešení, přínos návrhů řešení
Závěr
Seznam použité literatury
Přílohy

Seznam použité literatury:

KISLINGEROVÁ, E. Manažerské finance. 1. vyd. Praha: C.H.Beck, 2004. 714 s. ISBN 80-7179-802-9.

KONEČNÝ, M. Finanční analýza a plánování. Vyd. 11., Brno. 102 s. ISBN 80-214-2564-4.

MARINIČ, P. Finanční analýza a finanční plánování ve firemní praxi. 1. Vyd. Praha. 2009. 191 s. ISBN 978-80-245-1397-3.

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

Vedoucí bakalářské práce: Ing. Ondřej Žižlavský, Ph.D.

Termín odevzdání bakalářské práce je stanoven časovým plánem akademického roku 2012/2013.

L.S.

doc. Ing. Vojtěch Bartoš, Ph.D.
Ředitel ústavu

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

V Brně, dne 28.2.2013

Abstrakt

Bakalářská práce na téma „Hodnocení finanční situace podniku a návrh na její zlepšení“ se zaměřuje na finanční analýzu podniku na základě účetních výkazů. Vybraný podnik je Rapidoil Hako s.r.o., název provozovny: Třebovický mlýn za léta 2008-2012. Práce je rozdělena na teoretickou a praktickou část. V teoretické části jsou popsány metody finanční analýzy, které jsou v praktické části následně aplikovány na analyzovanou společnost. Ze získaných výsledků z praktické části se navrhnou doporučení na zlepšení finanční situace vybraného podniku.

Abstract

The bachelor thesis "Evaluation of the financial situation of the company and the proposal for its improvement" focuses on financial analysis of enterprises on the basis of the financial statements. Selected firm is Rapidoil Hako s.r.o., the name of the establishment: Třebovický mlýn in the year 2008-2012. The work is divided into theoretical and practical parts. In the theoretical part describes the methods of financial analysis, which are then applied to the practical part of the analyzed company. The obtained results from the practical part with design recommendations to improve the financial situation of the chosen company.

Klíčová slova:

Finanční analýza, rentabilita, likvidita, zadluženost, aktivita, rozvaha, výkaz zisků a ztráty.

Key words:

Financial analysis, profitability, liquidity, insolvency, activity, balance, profit and loss statement.

Bibliografická citace dle ČSN ISO 690

PAVLISKA, P. *Hodnocení finanční situace podniku a návrhy na její zlepšení*. Brno: Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, 2013. 78 s. Vedoucí bakalářské práce Ing. Ondřej Žižlavský, Ph.D..

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).

V Brně dne 29. května 2013

.....

Podpis

Poděkování

Na tomto místě bych rád poděkoval panu Ing. Ondřeji Žižlavskému, Ph.D. za odborný dohled, cenné připomínky a rady, které mi věnoval při zpracování této bakalářské práce. Dále bych chtěl poděkovat společnosti Rapidoil Hako s.r.o., respektive hotelu a restauraci Třebovický mlýn a hlavně účetní, paní Janě Jahodové, za poskytnutí potřebných podkladů, materiálů a informací.

Obsah

ÚVOD	10
1 VYMEZENÍ PROBLÉMŮ A CÍL PRÁCE	11
2 TEORETICKÁ VÝCHODISKA PRÁCE.....	12
2.1 Finanční analýza.....	12
2.2 Uživatelé finanční analýzy	13
2.3 Etapy finanční analýzy	14
2.4 Zdroje informací pro finanční analýzy.....	16
2.5 Metody finanční analýzy.....	17
2.6 Finanční poměrová analýza.....	18
2.6.1 Analýza absolutních ukazatelů	18
2.6.2 Poměrové ukazatele	19
2.6.3 Analýza rozdílových ukazatelů.....	26
2.6.4 Soustavy účelově vybraných ukazatelů	28
3 ANALÝZA PROBLÉMU A SOUČASNÉ SITUACE	31
3.1 Popis analyzované společnosti.....	31
3.2 Analýza absolutních ukazatelů.....	32
3.3 Analýza soustav účelově vybraných ukazatelů.....	42
3.4 Analýza ukazatelů rentability.....	43
3.5 Analýza ukazatelů likvidity.....	45
3.6 Analýza ukazatelů aktivity	46
3.7 Analýza ukazatelů zadluženosti	48
3.8 Analýza rozdílových ukazatelů	50
3.9 Finanční páka a produkční síla podniku.....	51
3.10 Porovnání s konkurentem.....	52
3.11 SWOT analýza	56

3.12	Porterova analýza 5 sil	57
3.13	Celkové zhodnocení finanční situace.....	59
4	VLASTNÍ NÁVRHY ŘEŠENÍ, PŘÍNOS NÁVRHŮ ŘEŠENÍ.....	63
4.1	Zvýšení zisku	64
4.2	Investice	69
4.3	Posílení likvidity	70
	ZÁVĚR	71
	SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY	73
	SEZNAM POUŽITÝCH OBRÁZKŮ	76
	SEZNAM PŘÍLOH.....	78

ÚVOD

Finance, peněžní prostředky a měnová politika hýbou světem a dá se říct, že vše co se v dnešním světě stane, tak se dělá pro peníze. Už v dávných dobách každý obchodník prahnul po zisku, chtěl mít peníze, respektive jmění, aby mohl ukojit své potřeby a realizoval své sny. Každý podnik se snaží prorazit na trh, být úspěšný a hlavně se snaží dělat vše pro to, aby byl nejlepší právě ve svém odvětví a v zaměření, kterému se věnuje a aby toho dosáhl, musí být lepší než konkurence, musí správně reagovat na všechny změny, jež se dějí, měl by přinášet jakési novinky a neměl by upadnout do stereotypu. A proto je pro každého manažera podniku důležité znát svůj podnik. Veškeré potřebné informace se dají vyvodit z finanční analýzy podniku.

V průběhu studia na Podnikatelské fakultě se student dostane k odvětví, které se zabývá problematikou podnikových financí, konkrétně finanční analýzou a hospodařením podniku. V bakalářské práci je zpracováno uvedené téma proto, aby teoretické vědomosti byly aplikovány na konkrétní situaci z praxe a následné doporučení přispělo k perspektivnějšímu chodu podniku.

Finanční analýza je v dnešní době nepostradatelným prostředkem pro zjištění, zda je podnik schopný splácet své závazky, jestli umí efektivně zacházet se svým majetkem nebo zda je pro investora výhodné do takového podniku vkládat finance.

Dnešní doba je poznamenána celosvětovou hospodářskou krizí, a tak je důležité, aby všechny podniky nakládaly s finančními prostředky co nejrozumněji a nejefektivněji. Základem dobré finanční analýzy je dostatek informací a materiálů o podniku, na kterém se analýza bude praktikovat a také mít dobrého finančního manažera, který umí s penězi efektivně hospodařit. Finanční analýza se nezajímá jen o současnost, vyhodnocuje a řeší důsledky z minulých rozhodnutí a také podává informace pro hospodaření budoucí.

1 VYMEZENÍ PROBLÉMŮ A CÍL PRÁCE

Primárním cílem je provést finanční analýzu podniku pomocí vybraných ukazatelů a metod. Pomocí provedené analýzy budou provedena opatření, která povedou ke zlepšení finanční situace podniku. Zjištěné informace poslouží k optimalizaci a stabilizaci podniku a také k odstranění nežádoucích vlivů, které snižují hodnotu podniku a brání jeho tržnímu růstu. Dílčí cíle jsou popsány v první a druhé části bakalářské práce. Jedná se o rozepsání teoretických poznatků čerpající z odborné literatury, následně prakticky provedena finanční analýza pomocí vybraných metod. Dále je v práci uvedeno seznámení s podnikem a jeho okolím a jako poslední dílčí cíl je navržen opatření pro zlepšení současné finanční situace.

Analyzovaným podnikem je Hotel a restaurace Třebovický mlýn s.r.o., který sídlí v Ostravě a velice ochotně poskytl veškeré podklady, které jsou postupně zpracovány a vyhodnoceny. Situace podniku bude hodnocena za léta 2008-2012 a vypracování bude provedeno díky poskytnutým účetním výkazům. Výsledky budou porovnány s konkurenčním podnikem v dané lokalitě a téhož zaměření.

Bakalářská práce je rozdělena na dvě části, teoretickou a praktickou. První část práce interpretuje základní pojmy finanční analýzy a opírá se o odbornou literaturu. Jsou zde vysvětleny pojmy např. uživatelé finanční analýzy, účetní výkazy, metody finanční analýzy apod.

Druhá část je praktická, ve které je představen současný stav hodnoceného podniku, jeho předmět činnosti. Následně jsou vysvětlené teoretické pojmy aplikovány a pomocí praktických výpočtů je dosaženo určitých výsledků, tzn. získat podklady, jak dovést podnik k maximalizaci tržní hodnoty.

Výstupem práce bude posouzení současné finanční situace společnosti a formulace návrhů na zlepšení této situace. Na základě výsledných poznatků predikovat jistá opatření, která pomohou zabránit zjištěným nedostatkům a určí správný vývoj společnosti. Použité účetní podklady jsou rozvaha a výkaz zisku a ztráty z Třebovického mlýna z období 2008 – 2012.

2 TEORETICKÁ VÝCHODISKA PRÁCE

2.1 Finanční analýza

Pojem finanční analýza slouží ke komplexnímu zhodnocení finanční situace podniku. Je to obor, který úzce souvisí s finančním účetnictvím a finančním řízením podniku a navzájem spojuje tyto dva prostředky pro podnikové rozhodování. Vztah mezi finančním účetnictvím a finančním řízením podniku je charakterizován tak, že účetnictví zpracovává data a poskytuje informace pro finanční rozhodování pomocí základních finančních výkazů: rozvaha, výkaz zisků a ztráty a přehledu o peněžních tocích (Grünwald, Holečková, 2001).

Hlavním cílem finanční analýzy je zjistit finanční zdraví firmy, vypátrat slabá místa ve financování, která by mohla být v budoucnu problémem a stanovit silné stránky, na které by se měla společnost v budoucnu zaměřit (Blaha, Jindřichovská, 1996).

Podstata finanční analýzy spočívá ve splnění dvou funkcí. Ta první je **ex post analýza** => prověření finančního zdraví podniku. U této funkce se zjišťuje a vypracovává odpověď na otázku: Jaká je finanční situace podniku k určitému datu. Druhá funkce je **ex ante analýza** => vytvoření základu pro finanční plán. Ex ante analýza je hlavním pilířem pro plánování hlavních finančních veličin (Růčková, 2011).

Finanční analýza vytváří pravdivý obraz o ohodnocení minulosti, přítomnosti a předem předpokládané budoucnosti hospodaření podniku. Když je impuls k provedení analýzy veden zevnitř podniku, tzv. vnitřní finanční analýza, tak se zaměřuje na zjištění likvidity podniku a detailní zhodnocení jejich minulých výsledků. Management, popřípadě finanční analytik firmy potřebuje vědět, jestli si firma může dovolit půjčku na plánovanou výrobní expanzi a zda-li finanční zatížení dodatečnými náklady bude vhodné. Na druhou stranu, když je podnět k provedení analýzy z vně podniku, tzv. vnější finanční analýza, tak se zaměřuje na ohodnocení důvěryhodnosti (kredibility) a jejího investičního potenciálu. Budoucí investor může chtít vědět, jak je firma zisková a jaké je riziko takové investice. Nezáleží na tom, odkud tento podnět k analýze přijde, nástroje na provedení analýzy jsou v podstatě stejné.

Primárním nástrojem finanční analýzy je výpočet a interpretace finančních poměrových ukazatelů. A pokud jsou správně použity, tak mohou dát odpověď uživatelům finanční analýzy na mnoho otázek ohledně finančního zdraví podniku (Blaha, Jindřichovská, 1996).

2.2 Uživatelé finanční analýzy

Vedení podniku, manažeři a spousta dalších subjektů, které přicházejí do kontaktu s podnikem, žádá **informace**, které se týkají finančního stavu podniku. Výčet uživatelů finanční analýzy je obsáhlý a rozmanitý. Dělí se na dvě skupiny - externí uživatelé a interní uživatelé - a u některých je na první pohled zřejmá motivace zájmu (investoři, manažeři) a u jiných je poněkud tajemnější. Cíl je u všech stejný, slouží totiž jako podklad pro rozhodování (Kislingerová, 2010).

Externí uživatelé:

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

Interní uživatelé:

- zaměstnanci,
- odboráři,
- manažeři (Kislingerová, 2010).

Investoři

Investoři poskytují podniku kapitál a sledují informace o výkonnosti ze dvou důvodů. Prvním z nich je obstarání dostatečného množství informací pro rozhodování, především na míru rizika a výnosnost vloženého kapitálu. Druhým je získání informací o tom, jak podnik nakládá s kapitálem poskytnutým investory (Kislingerová, 2010).

Stát a jeho orgány

Stát, respektive jeho orgány, využívají informace pro některá statistická šetření, pro kontroly podniku, na rozdělování finančních výpomocí, získání přehledu o finančním stavu podniku, ale hlavně pro nejdůležitější činnost, a to na kontrolu správnosti vykázaných daní (Kislingerová, 2010).

Obchodní partneři

U krátkodobé spolupráce mezi obchodními partnery se sleduje solventnost, likvidita a zadluženost. Při dlouhodobější spolupráci se ještě přihlíží k jednomu hledisku, a tím je předpoklad dlouhodobé stability dodavatelských vztahů (Kislingerová, 2010).

Banky a jiní věřitelé

Věřitelé potřebují mnoho informací o finančním stavu potenciálního dlužníka, aby se mohli rozhodnout, jestli mu poskytnout úvěr a v jaké výši, popřípadě za jakých podmínek (Atlantis PC s.r.o., 2012).

Zaměstnanci

Všichni zaměstnanci podniku mají zájem na tom, aby byl podnik hospodářsky a finančně stabilní z důvodu, aby měli finanční zajištění a pracovní jistotu (Kislingerová, 2010).

Manažeři

Manažeři využívají finanční analýzu k strategickému a operativnímu řízení podniku. Pracují s informacemi, které nejsou veřejně přístupné externím subjektům, a proto mají nejlepší předpoklady pro sestavení finanční analýzy. Mají skvělý obraz o finanční situaci podniku a jejich každodenní práce musí být podřizována základnímu cíli podniku (Kislingerová, 2010).

2.3 Etapy finanční analýzy

Provádění finanční analýzy probíhá ve třech určitých etapách:

1. etapa – provádí se rozbor základních ukazatelů, výsledky vyhodnotíme a všimáme si odchylek od normálního stavu

2. etapa – analyzuje se podrobnější rozbor zjištěných odchylek a poruch, využívají se speciální ukazatele, které se zaměřují na jednotlivé složky finančního řízení

3. etapa – zjišťují se příčiny odchylek, navrhují se postupy k odstranění poruch a ze získaných vypočtených dat se určuje budoucí vývoj (Mikolajská, 2006).

Rozlišují se zde dvě pojetí etap finanční analýzy. Původní pojetí - tzv. „užší“ či „školní“ a novodobější „širší pojetí“. Tyto etapy se od sebe liší především v hodnocení vypočtených ukazatelů. Užší pojetí se zaměřuje na srovnání vypočtených ukazatelů s odvětvovými průměry. Širší pojetí používá v hodnocení ukazatelů složitější postupy. Rozdíly mezi užším a širším pojetím zobrazuje následující tabulka (Mikolajská, 2006):

Tab. 1: Etapy finanční analýzy

Užší pojetí	Širší pojetí
1) Výpočet ukazatelů zkoumaného podniku	1a) Výběr srovnatelných podniků 1b) Příprava dat a ukazatelů 1c) Ověření předpokladů o ukazatelích
2) Srovnání hodnot ukazatelů s odvětvovými průměry	2a) Výběr vhodné metody pro analýzu a pro hodnocení ukazatelů 2b) Zpracování vybraných ukazatelů 2c) Hodnocení relativní pozice podniku
3) Analýza časových trendů	3) Identifikace modelu dynamiky
4) Hodnocení vzájemných vztahů ukazatelů pomocí pyramidové soustavy	4) Analýza vztahů mezi ukazateli: 4a) Pyramidové funkční vazby 4b) Vzájemné korelace ukazatelů 4c) Identifikace modelu vztahů
5) Návrh na opatření ve finančním plánování a řízení	5a) Variantní návrhy na opatření 5b) Odhady rizik jednotlivých variant

Zdroj: (KOVANICOVÁ, KOVANIC, 2001, 10 s.)

2.4 Zdroje informací pro finanční analýzy

Důležité podklady k sestavení finanční analýzy jsou čerpány z účetních výkazů. „K účetním výkazům se v rámci účetní závěrky připojuje ještě příloha, která musí obsahovat údaje o příslušné účetní jednotce, informace o účetních metodách, obecných účetních zásadách a způsobech oceňování, dále musí obsahovat doplňující informace k rozvaze a výkazu zisku a ztráty a také přehled o peněžních tocích“ (Růčková, 22, 2011).

Základní účetní výkazy jsou:

- rozvaha,
- výkaz zisku a ztráty,
- výkaz o peněžních tocích - Cash-flow.

Rozvaha

Jinými slovy **balance** informuje o stavu a složení majetku podniku, o zdrojích, ze kterých byl majetek pořízen. Balance se dělí na dvě strany, levá strana – **aktiva společnosti**, pravá strana – **pasiva společnosti**. Konstrukce rozvahy by měla ukazovat, co podnik vlastní + kdo společnosti co dluží (strukturu majetku podniku) = levá strana, z jakých zdrojů majetek pořídil + co dluží společnost ekonomickým subjektům (strukturu kapitálu) = pravá strana.

Rozvaha je základní účetní výkaz, neukazuje tok peněz během finančního roku a sestavuje se do tvaru písmene T (Blaha, Jindřichovská, 2006).

Podle časového okamžiku rozeznáváme:

- **zahajovací rozvahu** - při vzniku podniku,
- **počáteční rozvahu** - k počátku účetního období,
- **konečnou rozvahu** - ke konci účetního období nebo při ukončení činnosti podniku (Meluzín, 2007).

Výkaz zisku a ztráty

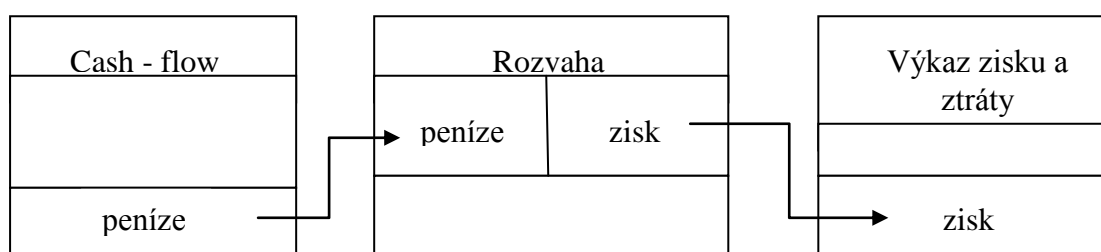
Výkaz zisku a ztráty je povinná součást účetní závěrky. Přináší informace o finanční výkonnosti účetní jednotky.

Podává přehled o nákladech a výnosech společnosti a tyto informace jsou významným podkladem pro hodnocení firemní ziskovosti. Rozdíl mezi náklady a výnosy tvoří zisk nebo ztrátu za běžné finanční období.

Výkaz o peněžních tocích - Cash-flow

Tento výkaz se dá rozdělit na tři základní činnosti – provozní, investiční a finanční. Popisuje rozdíl mezi stavem peněžních příjmů na začátku a na konci účetního období. Cash – flow detailně vysvětluje položku finančních aktiv, která je v rozvaze (Fedorová, 2009).

Tab. 2: Schéma účetních výkazů



Zdroj: (Bařinová, 2005, 38 s.)

2.5 Metody finanční analýzy

K hodnocení ekonomických procesů se používají dva přístupy, které se vzájemně kombinují, protože by bylo velice těžké vyhodnocovat výsledky jedné analýzy bez znalostí té druhé. Jsou jimi **fundamentální analýza** a **technická analýza**. Fundamentální analýza se opírá o znalosti mezi souvislostmi ekonomických a mimoekonomických procesů – kvalitativní.

Technická analýza se používá ke kvantitativnímu zpracování dat a vyhodnocení výsledků z ekonomického hlediska (Růžičková, 2011).

2.6 Finanční poměrová analýza

Též nazývaná podílová analýza se zabývá stavbou podnikových aktiv, u kterých sleduje kvalitu a četnost jejich využívání společně se způsobem jejich financování, složení nákladů, ziskovost firmy, jak je firma schopna platit své závazky vůči dodavatelům a další rysy jejího finančního života. Poměrové ukazatele ukazují vztahy mezi finančními veličinami společnosti (Blaha, Jindřichovská, 2006).

Poměr je jakýsi vztah mezi dvěma čísly. Výhodou poměrové analýzy je, že snižuje hrubé údaje lišící se podle velikosti firem na společnou porovnatelnou bázi. Poměrová analýza je nejběžnějším nástrojem finanční analýzy. Finanční poměr je možno získat vydělením kteréhokoliv údaje nebo celku údajů nacházejících se v rozvaze nebo výkazu zisku a ztráty jakýmkoliv jiným údajem, ale finanční analýza by se měla zabývat jen těmi poměry, které jsou důležité vzhledem ke konkrétnímu problému (Blaha, Jindřichovská, 2006).

2.6.1 Analýza absolutních ukazatelů

Jde o porovnávání údajů z účetních výkazů. Analýza stavových (absolutních) ukazatelů se rozděluje na horizontální a vertikální analýzu (Růčková, 2011).

Horizontální analýza

V některých dílech lze dohledat název **analýza trendů**, která se věnuje změnám času u absolutních ukazatelů. Důležité je dbát na vypracování dostatečně dlouhé časové řady, protože čím zodpovědněji se vedou časové řady, tak tím jsou menší nepřesnosti u interpretace výsledků. Osoba, která provádí analýzu a následné hodnocení, musí počítat při výpočtech s vnějšími a vnitřními vlivy, např. prostředí. Porovnání se provádí po řádcích, proto se nazývá horizontální (Růčková, 2011).

$B_i(t)$ hodnota bilanční položky v běžném období

$B_i(t-1)$hodnota bilanční položky v předchozím období

$$\text{Procentuální změna} = \frac{B_i(t)}{B_i(t-1)} \times 100[\%]$$

Vzorec 1: Procentuální změna

Vertikální analýza

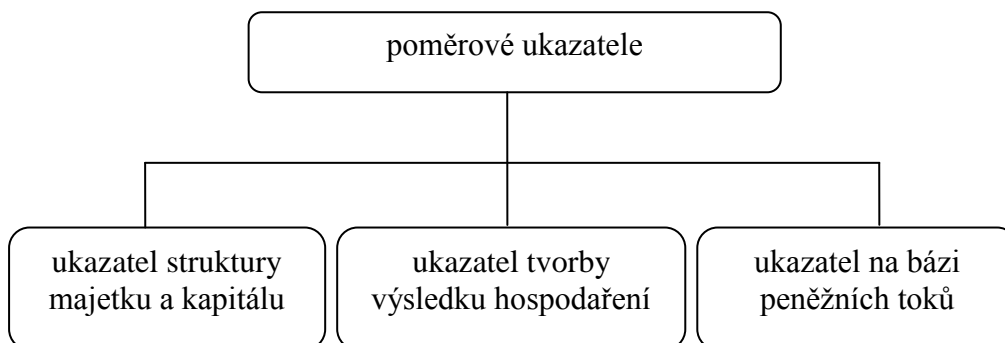
Zvaná také jako **procentní rozbor** nebo **analýza komponent** a zabývá se vnitřní strukturou absolutních ukazatelů. Při výpočtech vertikální analýzy se porovnávají jednotlivé položky z výkazu k celkové sumě aktiv či pasiv. Použití této metody napomáhá k usnadnění porovnání účetních výkazů s předešlým obdobím.

$$P_i = \frac{B_i}{\Sigma B_i}$$

Vzorec 2: Vertikální analýza

2.6.2 Poměrové ukazatele

Tento rozborový postup je ve finanční analýze nejpoužívanější díky tomu, že vychází výhradně ze zápisů ze základních účetních výkazů. Ke své práci používá veřejně dostupné informace.



Obr. 1. Členění poměrových ukazatelů
(Zdroj: Růžičková, 2011, s. 47)

Poměrové ukazatele se člení na:

- Ukazatel rentability
- Ukazatel likvidity
- Ukazatel aktivity
- Ukazatel zadluženosti

Ukazatel rentability

Obecně je rentabilita interpretována jako **poměr zisku k částce vloženého kapitálu**. U tohoto ukazatele se vychází z poznatků ze dvou účetních výkazů, a to rozvahy a výkazu zisku a ztráty, přičemž se větší důraz klade na výkaz zisku a ztráty. Také se ukazateli rentability říká výnosnost vloženého kapitálu. Rentabilita je měřidlo pro způsobilost podniku produkovat nové zdroje a dosahování profitu z investovaného kapitálu. V praxi jsou nejčastěji požívané tyto ukazatele (Růčková, 2011):

Rentabilita celkového vloženého kapitálu (return on assets) – návratnost aktiv, míra výnosu na aktiva.

ROA sděluje, jak byla firma výdělečně schopná, a vyjadřuje komplexní efektivnost firmy a také produkční sílu.

Poměřuje dosažený zisk s celkovými aktivy investovanými do podnikání bez ohledu na to, z jakých zdrojů byla financována. ROA je klíčové měřítko rentability (Sedláček, 2011).

$$\text{ROA} = \frac{\text{EAT}}{\text{celková aktiva}} \times 100[\%]$$

Vzorec 3: Rentabilita celkových aktiv

Rentabilita vloženého kapitálu (return on investment) – ukazatel míry zisku.

Díky tomu, že se pomocí tohoto ukazatele hodnotí podnikatelské působení, se řadí k nejdůležitějším ukazatelům.

ROI vyjadřuje účinnost působení celkového kapitálu vloženého do podniku bez závislosti na zdroji financování (Sedláček, 2011).

$$\text{ROI} = \frac{\text{EBIT}}{\text{celkový kapitál}} \times 100[\%]$$

Vzorec 4: Rentabilita vloženého kapitálu

Protože nebere v úvahu daň ani úroky, je vhodný pro srovnávání různě zdaněných a zadlužených podniků.

ROI > 0,15 velmi dobré

ROI = 0,12 – 0,15 dobré

Rentabilita vlastního kapitálu (return on common equity) – výnosnost, návratnost vlastního kapitálu.

ROE pro většinu společníků, akcionářů a dalších investorů je hodně důležitý a tito lidé jej pečlivě sledují, protože pro ně znamená, kolik čistého zisku připadá na jednu korunu investovaného kapitálu (Kislingerová, 2010).

Ukazatel **ROE** by měl být vyšší než úroková míra bezrizikových cenných papírů, což jsou především státní obligace nebo státní cenné papíry a rozdíl rentability vlastního kapitálu a úrokové míry (Růčková, 2011).

$$\text{ROE} = \frac{\text{EAT}}{\text{vlastní kapitál}} \times 100[\%]$$

Vzorec 5: Rentabilita vlastního kapitálu

Rentabilita tržeb (return on sales) – nákladovost tržeb

ROS ukazatel vyjadřuje, jak při daných úrovních tržeb je podnik schopen dosáhnout zisku. Z výsledků lze vyvodit, jak podnik používá své prostředky a jaké náklady má v poměru k cenám výrobků (Kislingerová, 2010).

$$\text{ROS} = \frac{\text{zisk po zdanění (EAT)}}{\text{tržby}} \times 100[\%]$$

Vzorec 6: Rentabilita tržeb

Ukazatel likvidity

Pojem likvidita je ukazatel, kterým podnik měří, jak je schopný uhradit včas své platební závazky vůči dodavatelům. Když podnik nemá dostatečnou likviditu, tak to znamená, že nedokáže využít své ziskovosti, popřípadě není schopen platit běžné závazky, a to vede k neumožnění plateb a následně k bankrotu. Vypočtené výsledky likvidity mají pro každou cílovou skupinu jinou hodnotu (Růčková, 2011).

Pro zákazníky a především dodavatele je důležité, aby podnik měl vysokou likviditu, poněvadž snížená likvidita vede k omezenosti nebo neschopnosti platit své závazky, a to vede k nedůvěře v podnik. V praxi se využívají tři typy likvidity (Růčková, 2011) :

Okamžitá likvidita – Označována jako cash ratio či likvidita 1. stupně. Do cash ratia vstupují jen nejlikvidnější položky z rozvahy. Hodnota pro okamžitou likviditu platí v rozmezí 0,9-1,1. V Česku se uvádí hodnota 0,6, ale ministerstvo uvádí hodnotu 0,2, která už je uváděna jako kritická. V likviditě 1. stupně neplatí, že nedodržení předepsaných zásad znamená finanční problémy. Pohotové platební prostředky jsou suma peněz na pokladně, běžném účtu, jiných účtech a volně obchodovatelné cenné papíry a dluhy s okamžitou platností jsou krátkodobé dluhy, běžné bankovní úvěry a krátkodobé finanční výpomoci (Růčková, 2011).

$$\text{Okamžitá likvidita} = \frac{\text{pohotové platební prostředky}}{\text{dluhy s okamžitou platností}}$$

Vzorec 7: Okamžitá likvidita

Pohotová likvidita – Zvaná také jako acid test nebo likvidita 2. stupně. U pohotové likvidity platí, že číselník se rovná jmenovateli, někdy se povoluje 1,5 činitele ku 1

jmenovateli. Když je to 1:1, tak podnik dokáže platit své závazky a nemusí prodávat své zásoby (Růčková, 2011).

$$\text{Pohotov likvidita} = \frac{\text{obžn aktiva – zásoby}}{\text{krtkodob dluhy}}$$

Vzorec 8: Pohotov likvidita

Běžná likvidita – V literatuře se tento pojem d najít pod názvem likvidita 3. stupně nebo též jako current ratio. Hodnoty pro čitatele jsou ke jmenovateli v rozmezí 1,5-2,5. (Růčková, 2011).

Ukazatel běžné likvidity zjiřtuje, kolikrát pokrvj obžn aktiva krtkodob závazky společnosti. Znamená to, kolikrát je společnost schopna uspokojit své věřitele, kdyby proměnila sv krtkodob aktiva v daném okamžiku na hotovost (Blaha, Jindřichovská, 1996, 56 s.).

Likvidita 3. stupně vysvětluje, jak jsou krtkodob závazky pokryty krátkodobými aktivy. Je to tedy ukazatel krtkodob solventnosti podniku (Blaha, Jindřichovská, 1996).

$$\text{Běžná likvidita} = \frac{\text{obžn aktiva}}{\text{krtkodob závazky}}$$

Vzorec 9: Běžná likvidita

Ukazatel aktivity

Pro sv výpočty bere na vdom polozky z rozvahy a výkazu zisku a ztráty. Zjiřtuje, jestli je prmřen velikost jednotlivých druhů aktiv k nynjřm nebo budoucím hospodřskm aktivitám (Blaha, Jindřichovská, 2006). *Jejich rozbor slouží k odpovědi na otázku, jak hospodaříme s aktivy a s jejich jednotlivými složkami a také jaký vliv m na hospodaření na vynosnost a likviditu (Růčková, 2011, 60 s.).*

Obrat aktiv – je souhrnným ukazatelem vyjadřujícím poměr mezi tržbami a celkovými aktivy. Udává, kolikrát se celková aktiva za rok obrátí. Úroveň obratu aktiv by se měla pohybovat kolem hodnoty 1 (Kislingerová, 2010).

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

Vzorec 10: Obrat aktiv

Obrat stálých aktiv – Tento ukazatel je významný při rozhodování v případě, když společnost uvažuje o tom, zda si pořídí další investiční majetek. Nízká hodnota je signálem pro vedení, aby zvýšilo výrobní kapacity a omezilo investice firmy (Sedláček, 2001).

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

Vzorec 11: Obrat stálých aktiv

Obrat zásob – Často se také nazývá jako intenzita využití zásob nebo doba obratu zásob. Udává, jaký je poměr mezi ročními tržbami a ročními zásobami společnosti. Pokud je doba obratu vysoká, tak to značí, že na skladech je zastaralé zboží a firma má vyšší hodnotu v účetních výkazech, než je cena reálná (Blaha, Jindřichovská, 2006).

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

Vzorec 12: Obrat zásob

Obrat pohledávek – K výpočtu používá údaj 311- ODBĚRATELÉ z rozvahy. Počítá se jako poměr mezi průměrným stavem obchodních pohledávek a průměrných denních tržeb na obchodním úvěru. Vypočtené číslo je počet dnů, během kterých je příjem peněz za každodenní tržby pozdržen v pohledávkách. Doba obratu pohledávek se porovnává

s běžnými platebními podmínkami, a pokud je doba obratu pohledávek $>$, tak to svědčí o tom, že odběratelé neplatí své závazky včas (Sedláček, 2001).

$$\text{Obrat pohledávek} = \frac{\text{obchodní pohledávky}}{\frac{\text{tržby}}{360}}$$

Vzorec 13: Obrat pohledávek

Obrat závazků – Pro každou firmu je důležité řádně a včas platit své závazky. Ukazatel doby obratu závazků (průměrné doby odkladu plateb, doby provozního úvěru) poskytuje informaci o tom, jak dlouho odkládá firma platbu závazků pro své dodavatele. K výpočtům používá položku z rozvahy 312- DODAVATELÉ.

$$\text{Obrat závazků} = \frac{\text{závazky vůči dodavatelům}}{\frac{\text{tržby}}{360}}$$

Vzorec 14: Obrat závazků

Ukazatel zadluženosti

Význam slova zadluženost značí, že podnik používá cizí zdroje pro financování svých aktiv, pracuje na dluh. V dnešní době u velkých podniků se financují aktiva jak z vlastních zdrojů, tak z cizích zdrojů. Analýza zadluženosti srovnává rozvahové položky a pomocí nich zjišťuje, v jak velkém poměru jsou aktiva podniku financována cizími zdroji (Růčková, 2011).

Ukazatel věřitelského rizika – Uvádí se též jako debt ratio nebo poměr celkových závazků k celkovým aktivům. Ukazatel se musí vyhodnocovat v souvislosti s celkovou výnosností a v souvislosti se strukturou cizího kapitálu. Uvádí se, že čím vyšší hodnota věřitelského rizika, tím je vyšší riziko věřitelů, a proto věřitelé požadují nízký ukazatel věřitelského rizika.

$$\text{Celková zadluženost} = \frac{\text{Cizí kapitál}}{\text{Celková aktiva}}$$

Vzorec 15: Celková zadluženost

Koeficient samofinancování – (equity ratio) společně s předešlým ukazatelem by měli dát po sečtení hodnotu okolo jedné. Jeden z nejdůležitějších ukazatelů zadluženosti s návazností na rentabilitu firmy (Růčková, 2011).

$$\text{Koeficient zadluženosti} = \frac{\text{Vlastní kapitál}}{\text{Celková aktiva}}$$

Vzorec 16: Koeficient zadluženosti

Ukazatel úrokového krytí – vyjadřuje kolikrát je zisk vyšší než úrok. Vypočítává se pro zjištění dluhové zátíženosti.

Jinak řečeno, zisk vyprodukovaný cizím kapitálem musí pokrýt náklady na vypůjčený kapitál.

$$\text{Ukazatel úrokového krytí} = \frac{\text{EBIT}}{\text{Nákladové úroky}}$$

Vzorec 17: Ukazatel úrokového krytí

2.6.3 Analýza rozdílových ukazatelů

Používané ukazatele v této analýze jsou označovány jako fondy finančních prostředků. Čistý fond se počítá jako rozdíl mezi shrnutím daných položek krátkodobých aktiv a daných položek krátkodobých pasiv (Sedláček, 2001).

Nejčastěji používané jsou:

Čistý pracovní kapitál (ČPK)

Čisté pohotové prostředky (ČPP)

Čistý peněžní majetek (ČPM)

Čistý pracovní kapitál

Nejčastěji využívaný ukazatel též se nazývá provozní kapitál a vypočte se jako rozdíl mezi oběžnými aktivy a krátkodobými dluhy. Finanční manažer s tímto kapitálem obstarává hladký průběh hospodářské činnosti (Sedláček, 2001). Každá firma se snaží mít větší oběžná aktiva nad krátkodobými dluhy, protože to představuje v daném čase platit své závazky.

$$\text{ČPK} = \text{Oběžná aktiva} - \text{Krátkodobé cizí zdroje}$$

Vzorec 18: ČPK

Čisté pohotové prostředky

Ne všechna oběžná aktiva musejí mít vysokou míru likvidity, a proto se pro čisté pohotové prostředky musí používat pojem míra likvidnosti velice obezřetně. Oběžná aktiva mohou být málo likvidní, ba dokonce dlouhodobě nelikvidní (Sedláček, 2001).

$$\text{ČPP} = \text{Pohotové finanční prostředky} - \text{Okamžité splatné závazky}$$

Vzorec 19: ČPP

Pohotové finanční prostředky jsou dvojího typu:

- 1) peníze v hotovosti + peníze na běžných účtech
- 2) peníze v hotovosti + peníze na běžných účtech + krátkodobé cenné papíry + krátkodobé termínované vklady vypověditelné do tří měsíců (Konečný, 2004).

Čistý peněžně - pohledávkový finanční fond

Čistý peněžně – pohledávkový finanční fond se jinak označuje jako **čistý peněžní majetek**. Čistý peněžní majetek popisuje kompromis mezi ČPK a ČPP. Při výpočtu ČPPF se nejprve odečtou zásoby nebo nelikvidní pohledávky od oběžných aktiv a následně se takto upravená aktiva odečtou od krátkodobých závazků (Sedláček, 2001).

$$\text{ČPM} = \text{Krátkodobý finanční majetek} - \text{Krátkodobé cizí zdroje}$$

Vzorec 20: ČPM

2.6.4 Soustavy účelově vybraných ukazatelů

Mezi tyto ukazatele patří **bankrotní** a **bonitní modely**. Oba dva modely si kladou za cíl dobře stanovit finanční situaci firmy a budoucí vývoj pomocí jedné číselné charakteristiky. **Bankrotní model** informuje finančního manažera, jestli podnik zbankrotuje. Bankrotem postihnuté podniky mají typické příznaky, kterými jsou například problém s likviditou, s čistým pracovním kapitálem a rentabilitou celkového vloženého kapitálu.

Patří zde např.:

- Altmanovo Z-skóre,

- model IN – Index důvěryhodnosti (Růčková, 2011).

Bonitní model pomocí vypočtených bodů hodnotí kvalitu podniku, určuje, jestli je firma dobrá nebo špatná a srovnává firmu s konkurenčními podniky. Patří zde např.: Soustavy bilančních analýz podle Rudolfa Douchy, Tamariho model, Kralickův Quicktest (Růčková, 2011).

Altmanovo Z-skóre

Altmanův index finančního zdraví je pojmenován po panu profesoru Altmanovi, který tento model sestavil z diskriminační funkce. Altmanův model hodnotí finanční zdraví firmy pomocí jednoho výsledného čísla. V České republice se velice hojně používá díky

své jednoduchosti. Pro výpočet používá pět poměrových ukazatelů, kde rentabilita má největší vliv na výsledek (Růčková, 2011).

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

Vzorec 21: Altmanovo Z-skóre

Kde:	X_1	pracovní kapitál/celková aktiva,
	X_2	zisk po zdanění/celková aktiva,
	X_3	EBIT/celková aktiva,
	X_4	tržní hodnota vlastního kapitálu/celkové dluhy,
	X_5	celkové tržby/celková aktiva.

Tab. 3 : Interpretace Altmanova modelu

Hodnoty nižší než 1,2	Pásma bankrotu
Hodnoty od 1,2 do 2,9	Pásma šedé zóny
Hodnoty nad 2,9	Pásma prosperity

Zdroj: (RŮŽIČKOVÁ, 2011, s. 73)

Model IN – Index důvěryhodnosti

Tvůrci tohoto modelu jsou manželé Neumaierovi a sestavili jej pro výpočet čísla, zda je analyzovaný podnik důvěryhodný a zda vytváří hodnotu pro vlastníky. Známé jsou čtyři indexy IN95, IN99, IN01 a IN05. V bakalářské práci je použit vzorec IN05, který je inovací modelu IN01 a spojuje pohled věřitele i vlastníka (Sedláček, 2009).

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

Vzorec 22: Model IN

Kde: A aktiva, resp. pasiva
 CZ oběžná aktiva
 EBIT zisk před úrokem a zdanění
 KZ krátkodobé závazky
 KBÚ krátkodobé bankovní úvěry
 OA oběžná aktiva
 Ú nákladové úroky
 VÝN výnosy

Tab. 4 : Interpretace Modelu IN05

Pokud $IN > 1,6$	uspokojivá finanční situace
$0,9 < IN \leq 1,6$	„šedá zóna“
$IN \geq 0,9$	vážné finanční problémy

Zdroj: (SEDLÁČEK, 2009, s. 112).

3 ANALÝZA PROBLÉMU A SOUČASNÉ SITUACE

V druhé části bakalářské práce bude nejprve představena analyzovaná společnost a poté pomocí teoretických znalostí bude aplikována finanční analýza. Na závěr budou popsána východiska na zlepšení finanční situace.

3.1 Popis analyzované společnosti

Vybranou společností je Rapidoil Hako s.r.o. Je to krásný hotel a restaurace v ostravském městském obvodu Třebovice.



Základní informace o firmě

Obchodní firma:	RAPIDOIL HAKO s.r.o.
Sídlo:	Ostrava - Třebovice, Na Heleně 5004/2, PSČ 722 00 (zapsáno dne 19. března 2007)
Právní norma:	Společnost s ručením omezeným
Datum zápisu:	31. Října 2005
Identifikační číslo:	268 73 079
Předmět podnikání:	Hostinská činnost Opravy silničních vozidel Výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona Provádění staveb, jejich změn a odstraňování

Statutárním orgánem je jednatel paní Jana Jahodová, narozena 3. května 1952, bydliště Ostrava - Poruba, Ludvíka Podéště 1866/8, PSČ 708 00, den vzniku funkce: 1. prosince 2008.

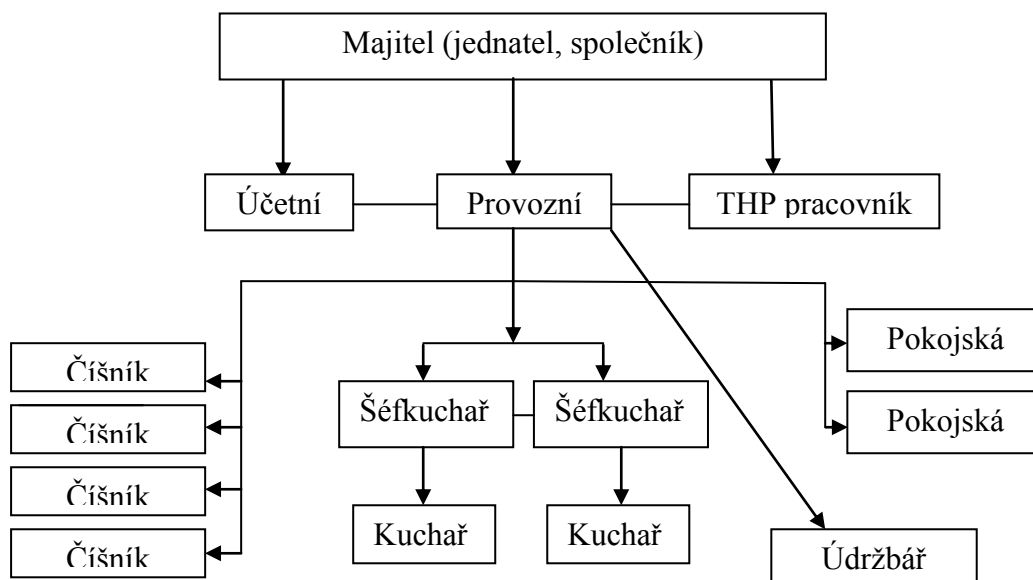
Jednatel jedná za společnost samostatně. Společníkem je také paní Jahodová a má splacený vklad v plné výši 200 000,- Kč.

Vedení účetnictví

Hotel a restaurace Třebovický mlýn má interní účetní, shodou okolností je to jednatel společnosti, a to paní Jahodová. Účetní paní Jahodová pracuje s účetním programem WIN-DUO. WIN-DUO, je to rychlý a výkonný software odpovídající zákonu o účetnictví, zákonu o dani z příjmů, zákonu o DPH a dalším souvisejícím předpisům a vyhláškám. Třebovický mlýn je plátcem DPH.

Organizační struktura

Ve firmě je jeden majitel a dále zde pracuje 14 zaměstnanců a v případě nutné pomoci či velkého množství pořádaných akcí v jednom termínu má firma domluvené čtyři brigádníky.



3.2 Analýza absolutních ukazatelů

Analýza absolutních ukazatelů je základním „stavebním kamenem“ pro další průběh, metody a postupy finanční analýzy. Používá se u analýzy trendů a komponent (horizontální a vertikální). Hlavním cílem této analýzy je rozbor účetních výkazů (rozvaha a výkazu zisků a ztráty) a jejich položek.

Horizontální analýza aktiv

U horizontální analýzy se současná hodnota příslušné položky porovnává se stejnou položkou z minulého roku. Výsledkem je procentuální vyjádření změny hodnoty.

Tab. 5: Horizontální analýza aktiv

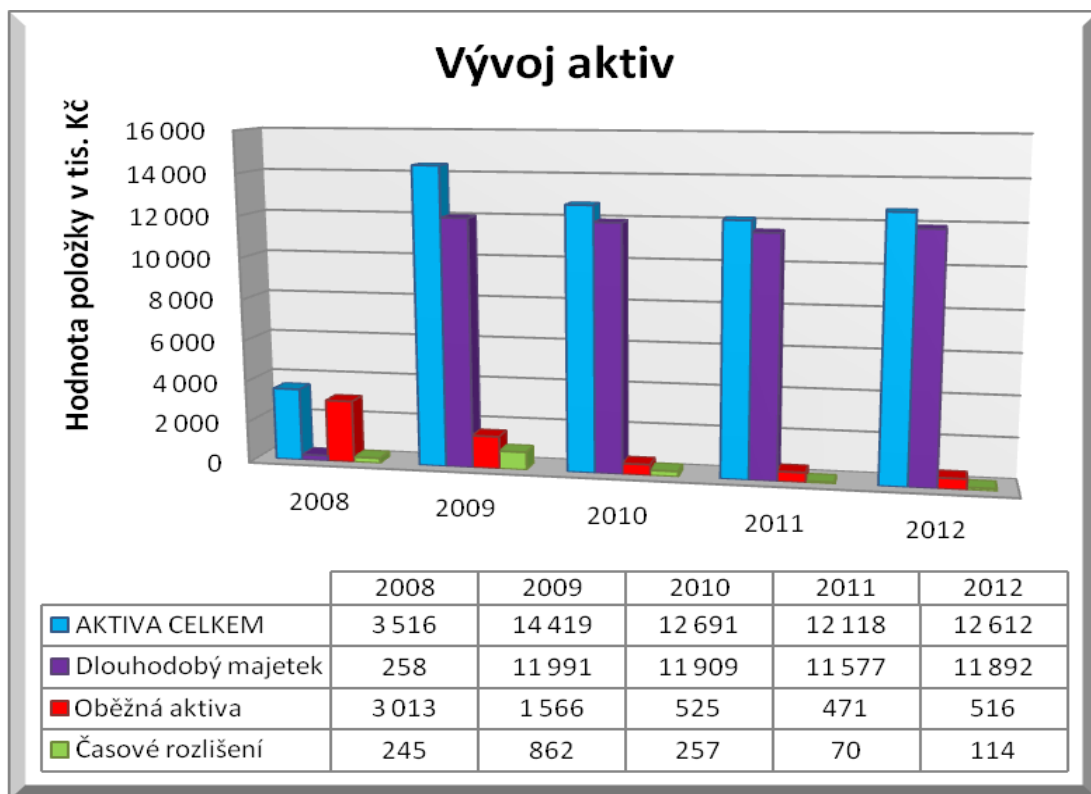
<i>Rok</i>	<i>Změna 2008-2009</i>	<i>Změna 2009-2010</i>	<i>Změna 2010-2011</i>	<i>Změna 2011-2012</i>
	v %	v %	v %	v %
AKTIVA CELKEM	310,10	-11,98	-4,52	4,08
Dlouhodobý majetek	4547,67	-0,68	-2,79	2,72
Dlouhodobý hmotný majetek	4547,67	-0,68	-2,79	2,72
Oběžná aktiva	-48,03	-66,48	-10,29	9,55
Zásoby	8,49	-31,67	45,83	-48,93
Krátkodobé pohledávky	-52,68	-78,90	-32,08	-27,22
Krátkodobý finanční majetek	-71,00	134,48	-83,82	2100,00
Časové rozlišení	251,84	-70,19	-72,76	62,86

Celková aktiva ve sledovaném podniku udělala veliký vzestup v roce 2009, a to díky pořízení stálých aktiv, respektive dlouhodobého hmotného majetku. Majitel rozšiřoval služby pro své zákazníky. Vystavěl dvě nová beach-volejbalové hřiště, venkovní posezení a dětské hřiště. Změna vyjádřená v procentech je 310,10%. V nadcházejících letech si společnost udržuje hmotný majetek na poměrně stejné úrovni.

V rámci druhé části aktiv jsou oběžná aktiva, která mají sestupnou tendenci. Rok od roku se snižují, rapidní skoky jsou v letech 2009 a 2010 a následně oběžná aktiva už jen kolísají okolo hodnoty 500 tis. Kč. Důležitá položka v oběžných aktivech jsou krátkodobé pohledávky. Krátkodobé pohledávky za sledované období stále jen klesají, a to z částky 2 654 tis. Kč na 131 tis. Kč. Nejvyšší pokles zaznamenaly v roce 2010, kdy poklesly o 78%. Nesmí se zapomenout na zbývající dvě položky patřící do oběžných aktiv, a to jsou zásoby a krátkodobý finanční majetek. Tyto dva údaje

vykazují poměrně konstantní hodnoty, jejich hodnoty nijak nevybočující za sledované období.

Jako poslední údaj je v rozvaze časové rozlišení, a to zaregistrovalo vzestup v roce 2009 o 251%, ale následný rok pokleslo o 70% a neustále kolísá až do roku 2012.



Graf 1: Vývoj aktiv (vlastní zpracování)

V grafu je zaznamenán vývoj aktiv ve zkoumaném období 2008-2012. Jak je patrné z grafu, tak oběžná aktiva i časové rozlišení každým rokem klesají s výjimkou roku 2012, kde tyto dvě položky se lehce zvedly.

Vývoj celkových aktiv je ovlivněn nákupem DHM, a proto v roce 2009 je vidět veliký nárůst. Poté se pohybují v průměru kolem hodnoty 12 473 tis. Kč.

Vertikální analýza aktiv

U vertikální analýzy se poměruje zastoupení jednotlivých položek v aktivech k celkovým aktivům. Přehledně zobrazuje ve sloupcích, jak se dané poměry ve sledovaném období mění a pohybují.

Tab. 6: Vertikální analýza aktiv

<i>Rok</i>	<i>Změna 2008-2009</i>	<i>Změna 2009-2010</i>	<i>Změna 2010-2011</i>	<i>Změna 2011-2012</i>
	v %	v %	v %	v %
AKTIVA CELKEM	100,00	100,00	100,00	100,00
Dlouhodobý majetek	83,16	93,84	95,54	94,29
Dlouhodobý hmotný majetek	83,16	93,84	95,54	94,29
Oběžná aktiva	10,86	4,14	3,89	4,09
Zásoby	1,95	1,51	2,31	1,13
Krátkodobé pohledávky	8,71	2,09	1,49	1,04
Krátkodobý finanční majetek	0,20	0,54	0,09	1,92
Časové rozlišení	5,98	2,03	0,58	0,90

U vertikální analýzy se počítá, v jakém poměru jsou zastoupeny dané položky k celku. Z výše uvedené tabulky vyplývá, že dominantní postavení má DHM (83,16% v roce 2008 a až 95,54% v roce 2011), ostatní položky jsou v porovnání s dlouhodobým majetkem jen mizivé procento. I tak je důležité podotknout, že 4% z celkových aktiv jsou zastoupena oběžnými aktivy, během let 2010 až 2012 a v roce 2009 to bylo dokonce 10%. Časové rozlišení se pohybuje v hodnotách od 5,98% za rok 2009 do 0,58% v roce 2011.

Horizontální analýza pasiv

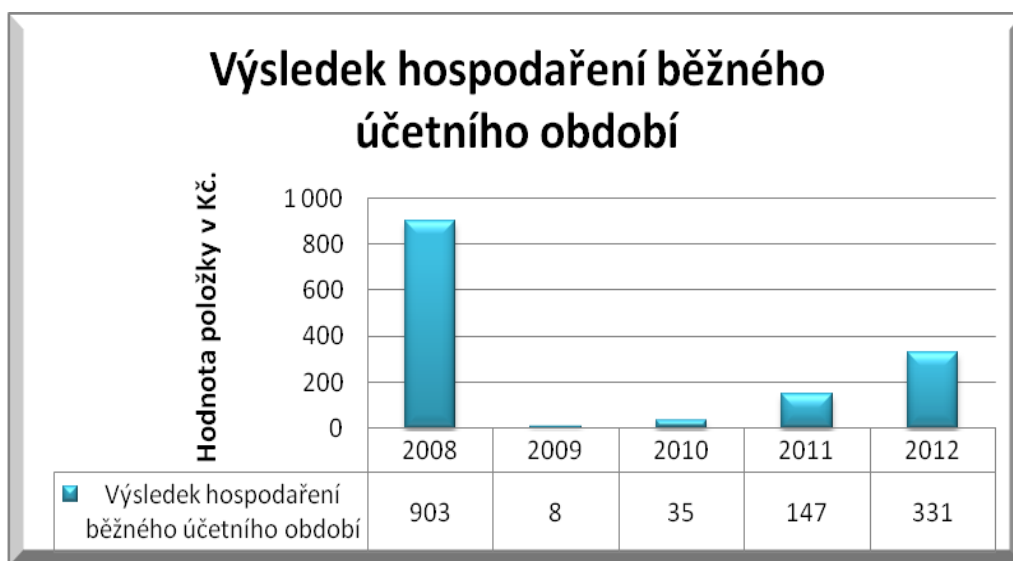
Jedná o totéž jako u aktiv, že současná hodnota položky se porovnává s položkou z předešlého roku a zaznamenává se její změna v procentech.

Tab. 7: Horizontální analýza pasiv

<i>Rok</i>	<i>Změna 2008-2009</i>	<i>Změna 2009-2010</i>	<i>Změna 2010-2011</i>	<i>Změna 2011-2012</i>
	v %	v %	v %	v %
PASIVA CELKEM	310,10	-11,98	-4,52	4,08
Vlastní kapitál	-17,06	5,41	239,94	-17,52
Základní kapitál	0,00	0,00	1100,00	0,00
Výsledek hospodaření minulých let	6409,09	3,21	3,38	-100,00
Výsledek hospodaření běžného účetního období	-99,11	337,50	320,00	125,17
Cizí zdroje	341,09	-16,78	-0,11	12,19
Dlouhodobé závazky		25000	0,00	0,00
Krátkodobé závazky	147,71	-68,42	11,23	-23,68
Bankovní úvěry a výpomoci		-4,46	-4,98	37,21
Časové rozlišení	290000	0,00	-100,00	

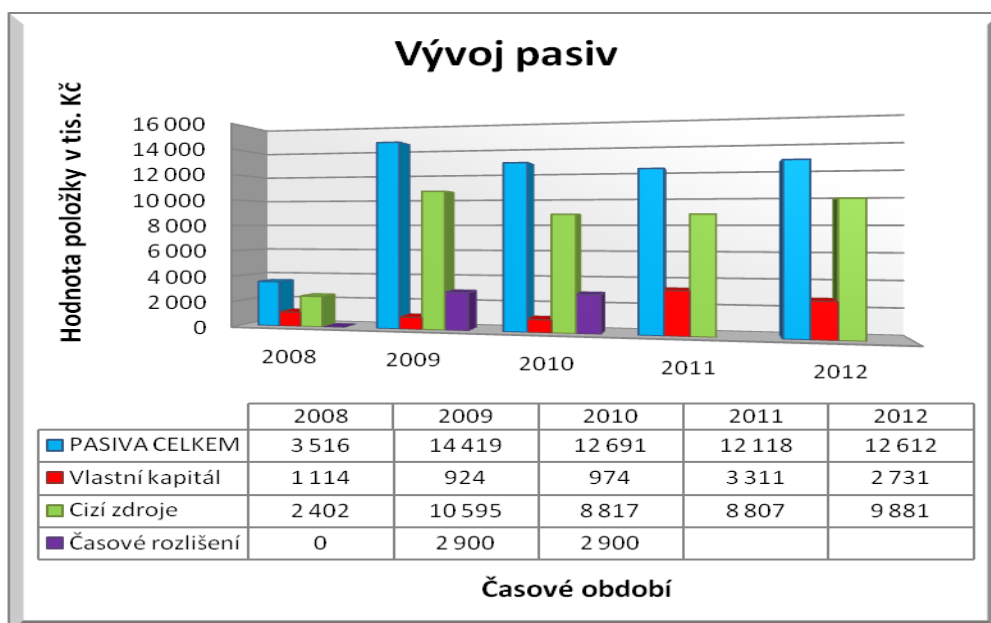
Celková pasiva mají stejný vývoj jako celková aktiva. Vlastní kapitál zaznamenal v roce 2009 pokles o 17,06%. Následný rok se lehce navýšil o 5,41% a významný skok předvedl v roce 2011, kdy vlastní kapitál stoupl o 239,94%. Základní kapitál si udržoval konstantní výši až do roku 2011, kdy se významně zvedl z 200 tis. Kč o 100%. Valná hromada ustanovila navýšení o 2 200 tis. Kč z důvodu dorovnání schodku financí na koupi nemovitosti Třebovický mlýn - vklad společníka a odkup pohledávek. Vývoj výsledku hospodaření za běžné účetní období je znázorněn v grafu č. 2. Položka cizí zdroje se skládá ze tří částí – dlouhodobé závazky, krátkodobé závazky a bankovní úvěry. Dlouhodobé závazky vznikly v roce 2010, společnost si vzala hypoteční úvěr a drží jej po dva roky ve stejné výši. Další položky z oběžných aktiv jsou krátkodobé závazky. Jsou to závazky se splatností do jednoho roku. V roce 2009 si společnost navýšila své krátkodobé závazky o 147,71%. V roce 2010 poklesly o 68,42% na částku 1 879 tis. Kč. Do konce roku 2012 už jen lehce poklesly na 1 595 tis. Kč. A poslední cizí zdroj jsou bankovní úvěry a výpomoci, které se v letech 2009-2011 pohybují

v průměru na částce 4 436 tis. Kč a v roce 2012 si společnost vzala další úvěr a bankovní úvěry se navýšily o 37,21%.



Graf 2: Vývoj VH za běžné účetní období (vlastní zpracování)

Z výše uvedeného grafu lze vysledovat prudký pokles VH v roce 2009 na pouhých 8 tis. Kč oproti roku 2008, kdy byl VH 903 tis. Kč. V průběhu sledovaného období je vidět pozitivní vývoj, kdy se každým rokem VH navyšuje a v roce 2012 je VH již 313 tis. Kč.



Graf 3 : Vývoj pasiv (vlastní zpracování)

Graf zobrazuje rozvoj rozvahových pasiv. V roce 2008 se všechny položky drží na nízkých hodnotách. V roce 2009 si společnost vzala úvěry na nákup majetku, tzn. zvýšení cizích zdrojů a samozřejmě celkových pasiv.

V letech 2010-2012 hodnoty jen kolísaly a nevykazovaly žádnou větší změnu. Naopak se choval vlastní kapitál, který v roce 2009 klesl a následně značný vzestup zaznamenal v roce 2011.

Vertikální analýza pasiv

Tab. 8: Vertikální analýza pasiv

<i>Rok</i>	<i>změna 2008-2009</i>	<i>změna 2009-2010</i>	<i>změna 2010-2011</i>	<i>změna 2011-2012</i>
	v %	v %	v %	v %
PASIVA CELKEM	100,00	100,00	100,00	100,00
Vlastní kapitál	6,41	7,67	27,32	21,65
Základní kapitál	1,39	1,58	19,81	19,03
Výsledek hospodaření minulých let	4,97	5,82	6,30	
Výsledek hospodaření běžného účetního období	0,06	0,28	1,21	2,62
Cizí zdroje	73,48	69,47	72,68	78,35
Dlouhodobé závazky		19,70	20,63	19,82
Krátkodobé závazky	41,26	14,81	17,25	12,65
Bankovní úvěry a výpomoci	32,21	34,97	34,80	45,88
Časové rozlišení	290000	0,00	-100,00	

Při pozorování vertikální analýzy pasiv jsou v rozvaze pasiva rozložena hlavně mezi cizí zdroje (po celé sledované období), základní kapitál a vlastní kapitál (v letech 2011 a 2012) a časové rozložení, které se objevuje v rozvaze jen v letech 2009 a 2010. Vlastní kapitál v letech 2009 a 2010 tvoří jen 6,41% respektive 7,67% celkových pasiv, ale pak se skoro čtyřnásobně navýšil a v roce 2011 tvořil 27,32%. V roce 2012 měla společnost vlastní kapitál v hodnotě 2 731 tis. Kč. Základní kapitál v letech 2009 a 2010 tvořil jen 1,39% a 1,58% objemu celkových pasiv.

Díky zvýšení základního kapitálu v roce 2011, se hodnota dostala na 2 400 tis. Kč a poměr k celkovým aktivum, se navýšil na 19,81%. Základní kapitál v těchto letech se navýšil z důvodů, ve kterých se jednalo o papírové záležitosti k dorovnání schodku financí na koupi nemovitosti Třebovický mlýn, ty byly částečně v časovém rozlišení z důvodu postupného vyrovnání v dalších letech.

Tab. 9: Horizontální analýza VZZ

<i>Rok</i>	<i>změna 2008-2009</i>	<i>změna 2009-2010</i>	<i>změna 2010-2011</i>	<i>změna 2011-2012</i>
	v %	v %	v %	v %
Tržby za prodej zboží	23,30	-40,07	25,14	-27,70%
Náklady vynaložené na prodané zboží	25,87	-35,20	13,96	-44,03
Obchodní marže	16,65	-53,68	68,77	15,34
Výkony	178,59	-68,69	34,77	29,91
Výkonová spotřeba	321,09	-61,53	-15,26	9,21
Přidaná hodnota	-25,48	-81,35	523,96	42,57
Osobní náklady	17,10	-38,75	36,64	-3,12
Daně a poplatky	1075,00	-55,32	109,52	-34,09
Odpisy dlouhod. NaH majetku	518,75	68,18	0,00	3,90
Ostatní provozní výnosy	-51,22	97,99	-69,04	-100,00
Ostatní provozní náklady	-80,47	71,90	-95,19	133,33
Provozní výsledek hospodaření	-73,36	72,95	23,22	47,88
Nákladové úroky	21600	51,85	-0,91	6,15
Ostatní finanční náklady	53,85	115,00	11,63	93,75
Finanční výsledek hospodaření	-1715,38	-57,20	-0,54	-17,43
Výsledek hospodaření za běžnou činnost	-11187,5	537,50	188,24	125,17
Výsledek hospodaření za účetní období	-11187,5	337,50	320,00	125,17
Výsledek hospodaření před zdaněním	-11187,5	337,50	320,00	125,17

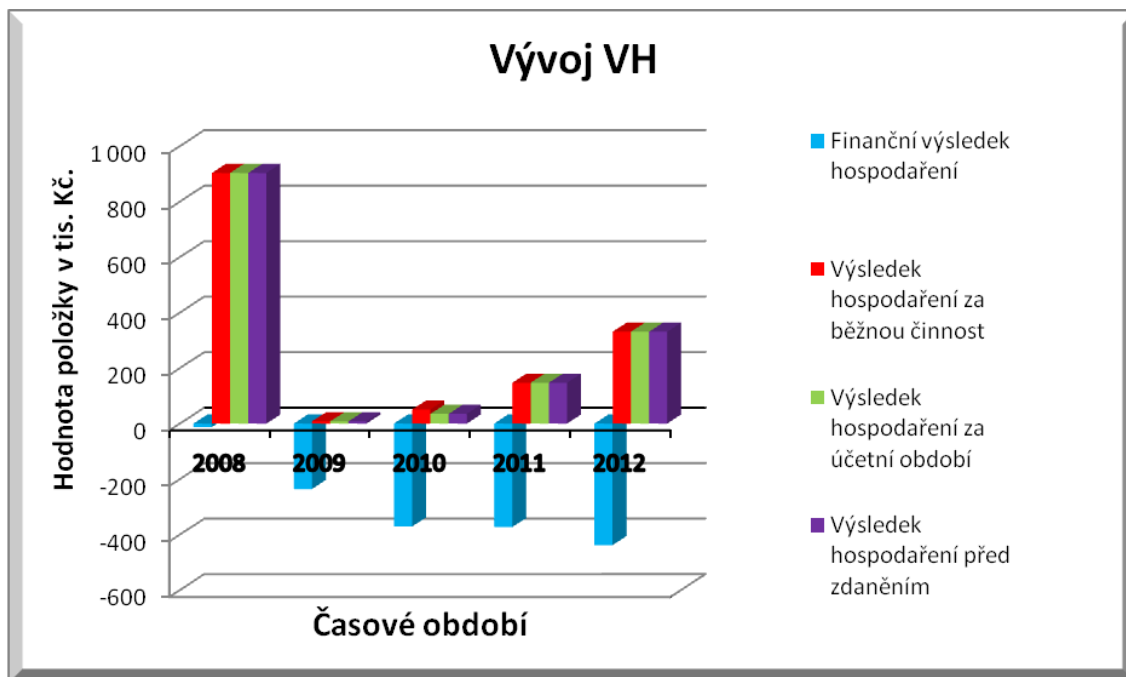
Společnost v roce 2009 zaznamenala v tržbách za prodej zboží, že procentuelně stouply o 23,3%, a to znamená, že podnik prosperoval. V dalších letech je trend takový, že tržby za prodej zboží poklesly o 40,07% a následně opět vzrostly o 25,17%. V roce 2012 společnost utržila za prodej zboží nejméně za sledované období, celkem to bylo 3 239 tis. Kč. I tak to je pro společnost velmi pozitivní číslo.

Přidaná hodnota za začátku sledovaného období, což je rok 2008, měla nižší hodnotu než v roce 2012. Přes různé kolísání přidané hodnoty v průběhu let 2009-2011 se nakonec navýšila v roce 2012 oproti roku 2008 z 2 072 tis. Kč na 2562 tis. Kč. Je to dáno zvýšením výkonů.

Odpisy odrážejí vývoj dlouhodobého majetku. Jejich hodnota měla obrovský nárůst v roce 2009, kdy došlo k investici do dlouhodobého majetku a rozšíření podnikání. V dalších letech se odpisy udržují na podobné úrovni.

Provozní výsledek hospodaření byl ovlivněn v roce 2009 hospodářskou krizí a díky tomu o značný kus poklesl. V roce 2008 byl provozní VH 916 tis. Kč a v roce 2009 byl pouhých 244 tis. Kč. V následujících letech provozní VH nastolil trend pozvolného zvyšování a nakonec v roce 2012 je provozní VH na částce 769 tis. Kč.

V osobních nákladech jsou zahrnuty mzdové náklady. Tato položka, tak jak mnohé ostatní, vzrostly v roce 2009, a to o 17,10% a pak následně rapidně klesly a v dalších letech se zase navýšily. Firma nerozšířila a ani nesnížila počet svých zaměstnanců. Celkem jich pracuje na hlavní pracovní poměr 14 + 4 brigádníci, kteří jsou povoláni vždy, když nastane nečekaná událost či společnost očekává velký počet zákazníků.



Graf 4: Vývoj VH (vlastní zpracování)

Jak je patrné z grafu číslo 4, tak společnost zaznamenává ztrátu pouze u finančního výsledku hospodaření, ten je dán rozdílem finančních výnosů a finančních nákladů. Finanční VH je ve všech letech záporný a navíc má klesající tendenci a stále se prohlubuje. Toto je dáno narůstajícími nákladovými úroky, které má firma díky čerpání bankovních úvěrů, pomocí nichž investovala do dlouhodobého hmotného majetku, a ostatních finančních nákladů, které každým rokem narůstají.

Další VH v grafu se drží stejného trendu, jako například provozní výsledek hospodaření. V roce 2008 vykazovaly krásná čísla, kdy hodnoty položek dosahovaly na 903 tis. Kč. V roce 2009 ale došlo k výraznému poklesu na 8 tis. Kč, což bylo zapříčiněno hospodářskou krizí, ale naštěstí výnosy byly větší než náklady, a tak společnost vykázala sice minimální, ale přece jenom zisk. V dalších letech sledovaného období se společnosti začíná více dařit a pomalými krůčky šplhá k hodnotě z roku 2008. V roce 2012 byl výsledek hospodaření za běžnou činnost 331 tis. Kč. Mimořádný výsledek hospodaření se objevil u společnosti jen jednou, a to v roce 2009 a je v porovnání s ostatními téměř zanedbatelný.

3.3 Analýza soustav účelově vybraných ukazatelů

Tato analýza vyhodnocuje, jak si podnik vede, v jakých finančních oblastech má své stinné stránky a také na čem se dá zakládat. Jsou použity dvě bankrotní metody – Altmanovo Z-skóre a Model IN-05.

Altmanovo Z-skóre

Tab. 10: Altmanův model

	2008	2009	2010	2011	2012
x1	0,12	-0,45	-0,33	-0,35	-0,39
x2	0,07	0,00	0,00	0,01	0,02
x3	0,81	0,05	0,10	0,13	0,19
x4	0,03	0,01	0,01	0,11	0,10
x5	1,99	0,83	0,43	0,58	0,53
Z-skóre	3,03	0,44	0,21	0,49	0,45

Tab. 11: Vyhodnocení Z-skóre

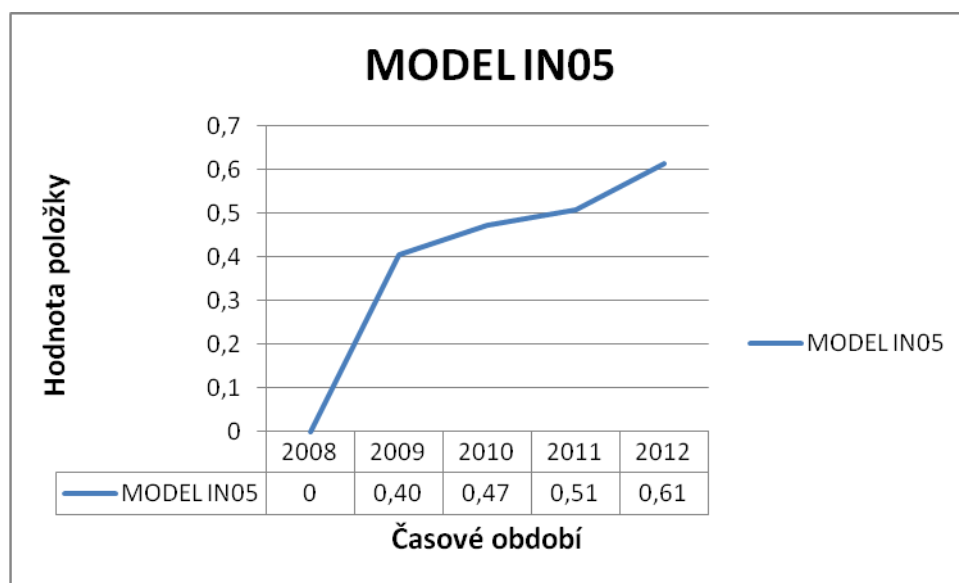
$Z < 1,2$	<i>Společnost je ohrožena bankrotem.</i>
$Z = 1,2 - 2,9$	Šedá zóna. Podnik nevytváří hodnoty pro majitele, ale není bezprostředně ohrožen bankrotem. Podnik se může nacházet v menší krizi.
$Z > 2,9$	Pozitivní stav pro vedení podniku, podnik tvoří pro své majitele hodnoty. Hodnotí se to jako finančně zdravý podnik.

Pomocí Altmanova modelu se vyhodnocuje, zda je firma ohrožena bankrotem. Podnik se nad hranici, která ubezpečuje své majitele, že podnik vytváří hodnoty, dostal jen v roce 2008, dosáhl tedy čísla 3,03. Od následujících let se Třebovický mlýn ocitá v zóně, která je velmi znepokojující nejen pro vedení, ale i zaměstnance. Podle hodnot z tabulky je podnik ohrožen bankrotem, podnik nevytváří pro svého majitele žádné hodnoty.

Z-skóre má kolísavý trend, v roce 2009 to byla hodnota 0,44 a v roce dokonce až 0,21. V letech 2011 a následně v roce 2012 se podařilo „skóre“ trochu vylepšit, ale pořád je to

velice nepříznivé. Tento ukazatel se vyhodnocuje velice záporně, a to díky nízkému poukazateli x_1 a x_2 , které se pohybují okolo 0 a dokonce x_1 i pod ní. Je to v důsledku malého provozního výsledku hospodaření a nízkého stavu oběžných aktiv podniku.

Model IN-05



Graf 5: Model IN-05

Model IN-05 zohledňuje české účetnictví. Kladně se hodnotí čísla, která jsou větší než 1,6. Šedá zóna je v rozmezí 0,9-1,6 a bankrotem ohroženou firmou se hodnotí, když vyjdou čísla menší než 0,9.

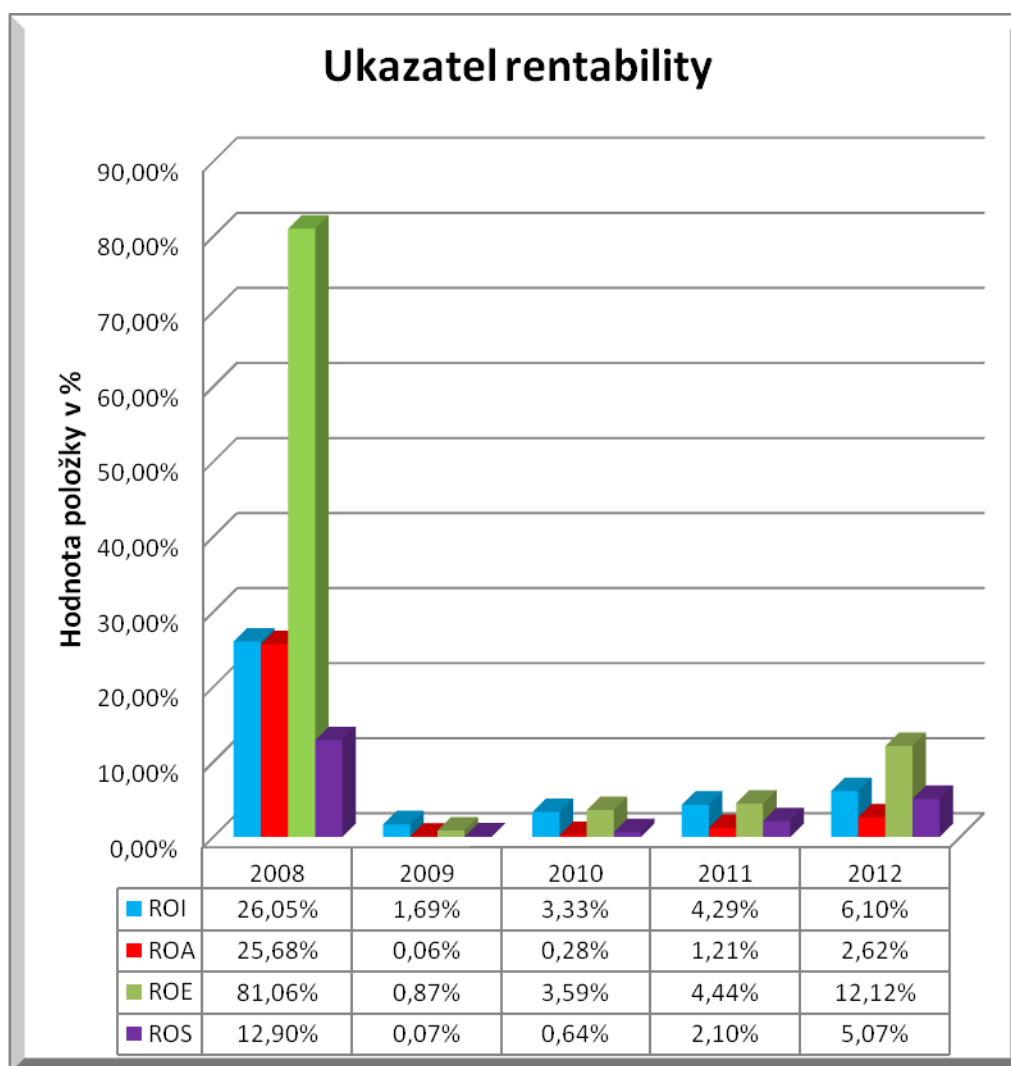
Jak je patrné z grafu 11, výsledky společnosti jsou negativní, celá společnost je ohrožena bankrotem, ale aspoň jeden pozitivní fakt je vidět, a to že výsledky vykazují vzrůstající charakter, tudíž lze usuzovat, že v dalších letech by mohla firma vyjít z bankrotního pásma a vstoupit do šedé zóny, kde se jí bude určitě lépe „dýchat“.

3.4 Analýza ukazatelů rentability

Optimální hodnota ukazatele rentability vloženého kapitálu (ROI) je 12-15%. Hodnota, která je nad 15%, se považuje jako velmi dobrá. V roce 2008 měl podnik hodnotu ROI 26,05%, a to znamená, že vydělané peníze převyšují investované peníze, a to je z důvodu vysokého výsledku hospodaření, který činil 903 tis. Kč. V následujících letech

nejdou výsledky příliš pozitivní, v roce 2009 je zaznamenán ohromný propad na 1,69% ukazatele ROI, zapříčiněný nízkým provozním výsledkem hospodaření (EBIT) a značným nárůstem celkového kapitálu.

Každým rokem se ROI vylepšuje a společnost se snaží dosáhnout hranice, která by jí ukazovala dobrou účinnost práce kapitálu. V roce 2012 už je hodnota na 6,10%.



Graf 6: Poměrové ukazatele (vlastní zpracování)

Zbývající ukazatelé ROA, ROE, ROS vykazují podobný vývoj svých hodnot jako rentabilita vloženého kapitálu. V prvním roce sledovaného období jsou čísla nadprůměrně pozitivní. Dokonce ukazatel ROE má hodnotu přes 80%, přesněji 81,06%. V následujícím roce rapidní, dalo by se říci až tragický propad na hodnoty kolísající

kolem hodnoty 0,1 až 0,9%. A v dalších letech ukazatelé postupně rostou a snaží se dosáhnout pozitivních hodnot pro majitele podniku.

Rentabilita celkového kapitálu (ROA) se zaměřuje na produkční sílu podniku a jako pozitivní se hodnotí hodnoty nad 10%. Té dosáhla v roce 2008, kdy hodnota byla na 25,68%. Rentabilita vlastního kapitálu (ROE) má přínos pro vlastníky. Hodnota ROE v roce 2008 byla přes 80%, a to díky dobrému výsledku hospodaření a nižšímu podílu vlastního kapitálu v podniku. Rentabilita tržeb (ROS) se hodnotí dobře, když podíl výsledku hospodaření k tržbám je vyšší než 6%. Tohoto společnost dosáhla v roce 2008 (12,90%), ale je třeba uvést, že čím vyšší je rentabilita tržeb, tak tím je to lepší pro podnik.

3.5 Analýza ukazatelů likvidity

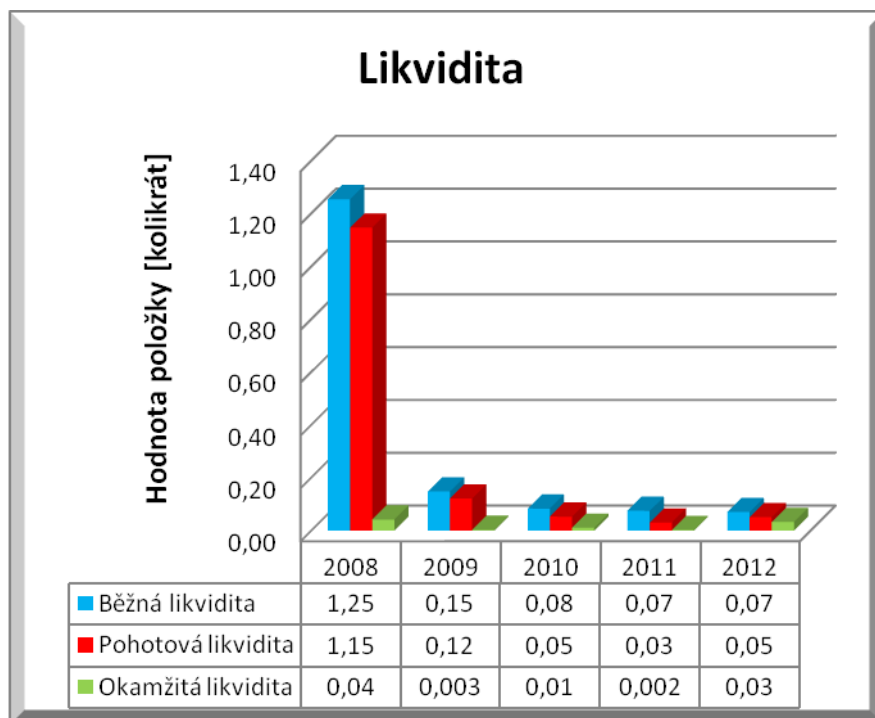
Mezi ukazatele likvidity patří tři základní hodnoty, a to okamžitá, pohotová a běžná. Pojem likvidita vyjadřuje schopnost podniku zaplatit včas své závazky. Hodnoty běžné likvidity jsou docela alarmující. Ani v jednom roce období let 2008-2012 nedosáhly standardních hodnot uváděných v odborných literaturách (1,5-2,5%), která zaručuje dostatečné a včasné placení platebních závazků.

Pouze v roce 2008 se lehce přiblížila k této hranici a to na 1,25%. V následujícím období je zaznamenán klesající trend, v roce 2009 je běžná likvidita 0,15% a v roce 2012 je to dokonce až 0,07%.

Pohotová likvidita má doporučené hodnoty vyšší než 1. Tato firma dokázala pouze v roce 2008, kdy se přehoupla přes jednocentní hranici o 0,15%. Díky nízkým hodnotám pohotové likvidity je ohrožena výnosnost vložených prostředků. Ke zvýšení ukazatel může dojít, pokud podnik prodá více svých zásob, anebo pokud zvýší svá oběžná aktiva.

Okamžitá likvidita vychází z množství platebních prostředků, jako jsou peníze na bankovních účtech, peníze v pokladně. I tento ukazatel má velmi nepříznivý vývoj pro daný podnik, nedosahuje požadovaných hodnot (0,2-0,5%). Ve sledovaném období 2008-2012 jsou sice výsledky hluboko pod touto hranicí, nejvyšší okamžitá likvidita je

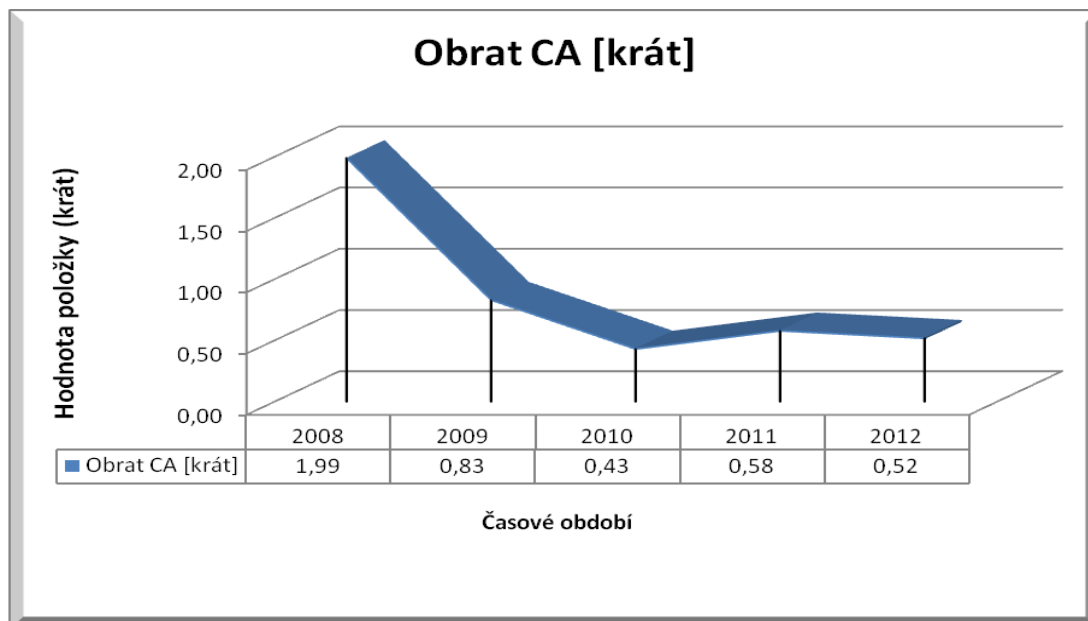
v roce 2008, ale společnost není bezprostředně ohrožena, protože společnost má uzavřené kontokorenty, které jsou v rozvaze velice špatně rozluštitelné.



Graf 7: Likvidita (vlastní zpracování)

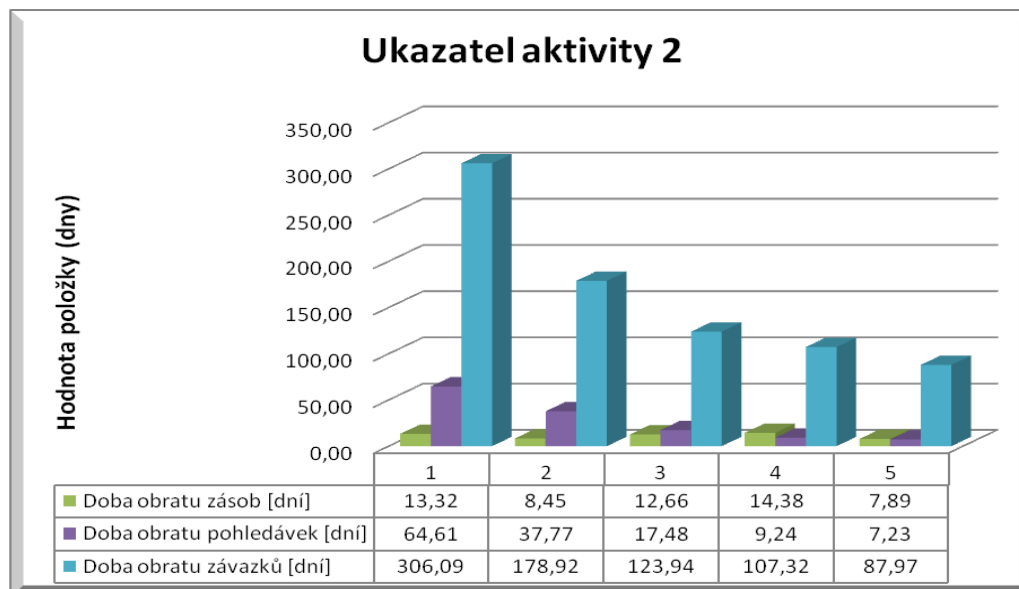
3.6 Analýza ukazatelů aktivity

Doba obratu celkových aktiv udává, kolikrát se obrátí celkový majetek v tržbách.



Graf 8: Obrat CA

Ve výše uvedeném grafu jsou uvedeny změny doby obrátů CA v letech 2008-2012. Hodnoty, které jsou nižší než 1,6, tak naznačují, že majetku v podniku je dostatek, ale není efektivně využíván a hodnoty vyšší než 3 v obrazech CA upozorňují na nedostatek majetku. Optimální rozložení hodnot je mezi 1,6 až 3.



Graf 9: Ukazatel aktivity

V grafu číslo 8 jsou zaznamenány doby obrátů zásob, pohledávek a závazků v období 2008-2012. Doby obrátů zásob, pohledávek i závazků jsou uváděny za den. Doba obratu zásob uvádí, kolik dní uplyne od nákupu zásob až to samotný prodej výrobků. Ve sledovaném časovém období pěti let (2008-2012) je rozmezí ve firmě od 7,89 dní v roce 2012 až po 14,38 dní v roce 2011. Průměrně se tedy pohybuje doba obratu zásob 11,34 dní, to znamená, že podnik nakoupí své zásoby a do necelých 12 dní jsou zásoby vyčerpány a musí se koupit znovu.

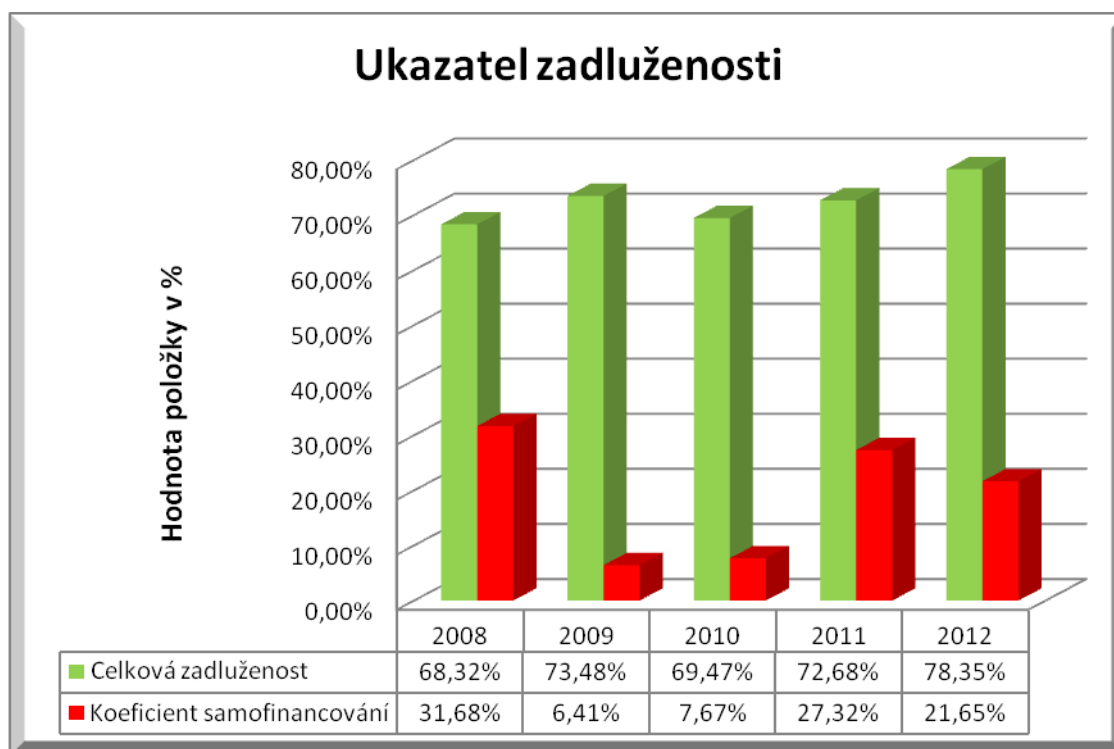
Doba obratu pohledávek má klesající tendenci. V roce 2008 je doba obratu 64,61 dní a postupně klesá a v roce 2010 už je to jen 17,48 dní a v roce 2012 dokonce jen 7,23 dní. Tento ukazatel dává odpověď vedení podniku, kolik dní musí podnik čekat na inkaso pohledávek od svých odběratelů. Je to velmi pozitivní ukazatel.

Doba obratu závazků značí, kolik dní čekají dodavatelé daného podniku na své závazky (peníze). Tento ukazatel má poměrně vysoká čísla, v roce 2008 to bylo až 306,09 dní.

Na druhou stranu je pozitivní, že podnik každým rokem dobu obratu svých závazků snižoval, ale nikdy se nestalo, že by vypočtené dny doby obratu závazků překročily dny doby obratů pohledávek. Protože všechny podniky se snaží o dosažení stavu, kdy inkaso pohledávek bude kratší než platba závazků. V případě kdy by tomu bylo naopak, tak by podniky neměl z čeho platit své závazky, když by neměl peněžní prostředky ze svých pohledávek.

3.7 Analýza ukazatelů zadluženosti

Využívání cizího kapitálu zvyšuje výnosnost vlastního kapitálu. Určitá kontrolovaná zadluženost má pozitivní dopad na celkové hospodaření podniku. Jedná se o to, že spravování cizího kapitálu je levnější než spravovat vlastní kapitál. Díky používání CK se zvyšuje rentabilita podniku. Úroky jsou nákladem při využívání cizího kapitálu.



Graf 10: Ukazatel zadluženosti

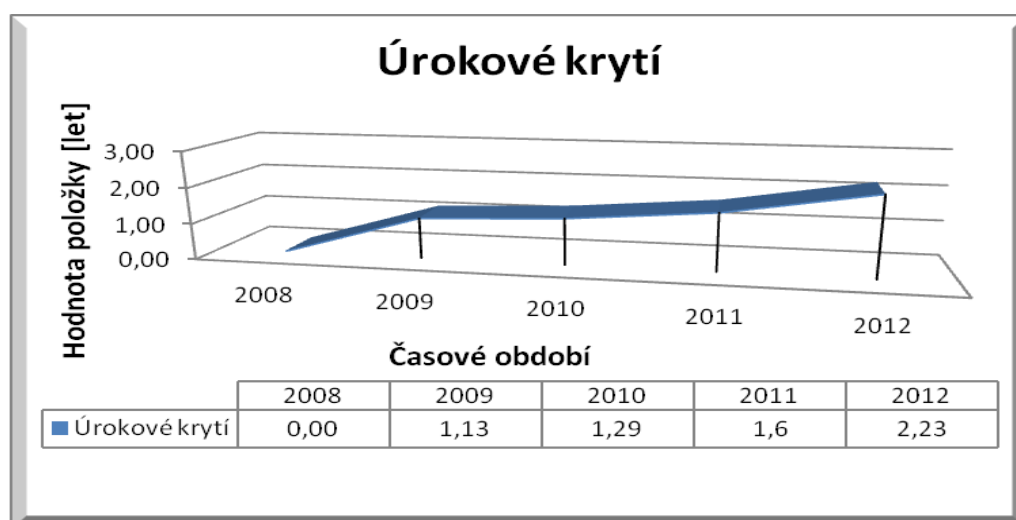
Rozložení kapitálu mezi vlastní a cizí by mělo být 50:50. Jak je patrné z grafu č. 9, tak toto doporučené pravidlo není splněno a zadluženost podniku má kolísavý charakter a s přibývajícím léty stoupala. V roce 2008 byla zadluženost 68,32% a zmíněný kolísavý trend zvýšil celkovou zadluženost v roce 2009 na 73,48% a v roce 2010 klesla

na 69,47%. V posledním sledovaném roce se zadluženost dostala na konečných 78,35%, což je více jak o 10% navýšení oproti roku 2008.

Při používání vyššího množství cizího kapitálu jsou možné problémy, které s tím souvisí. Zvyšuje se zadluženost, každý další dluh je dražší a je obtížnější jej získat a omezuje to rozhodování vedení podniku.

Koeficient samofinancování ukazuje na strukturu zdrojů podniku. Jde o to, v jakém poměru má daná společnost vlastní kapitál k celkovým aktivům. Hranice, která je větší než 40%, podniku zaručuje dostatečně velký zisk a pozitivní dopad na podnikání. Třebovický mlýn má v roce 2008 koeficient samofinancování na 31,68%, v následujících dvou letech je zaznamenán velký pokles na 6,41%, respektive 7,67%. Od roku 2011 se situace vylepšila na 27,32%, ale není to uspokojivé pro vedení podniku. A v roce je poměr vlastního kapitálu k celkovým aktivům 21,65%.

Úrokové krytí je další ukazatel zadluženosti a jeho doporučené hodnoty jsou 3-6krát. U tohoto ukazatele se vypočítává, kolikrát převyšuje zisk náklady na cizí kapitál. V grafu číslo 9 je znázorněn postupný nárůst úrokového krytí, jde o vzestupný trend. V roce 2008 Třebovický mlýn nemá žádné nákladové úroky. Zisk v roce 2009 převýšil 1,13krát náklady na cizí kapitál. Každým rokem se převýšení navyšuje a v roce 2012 činilo 2,23 krát.

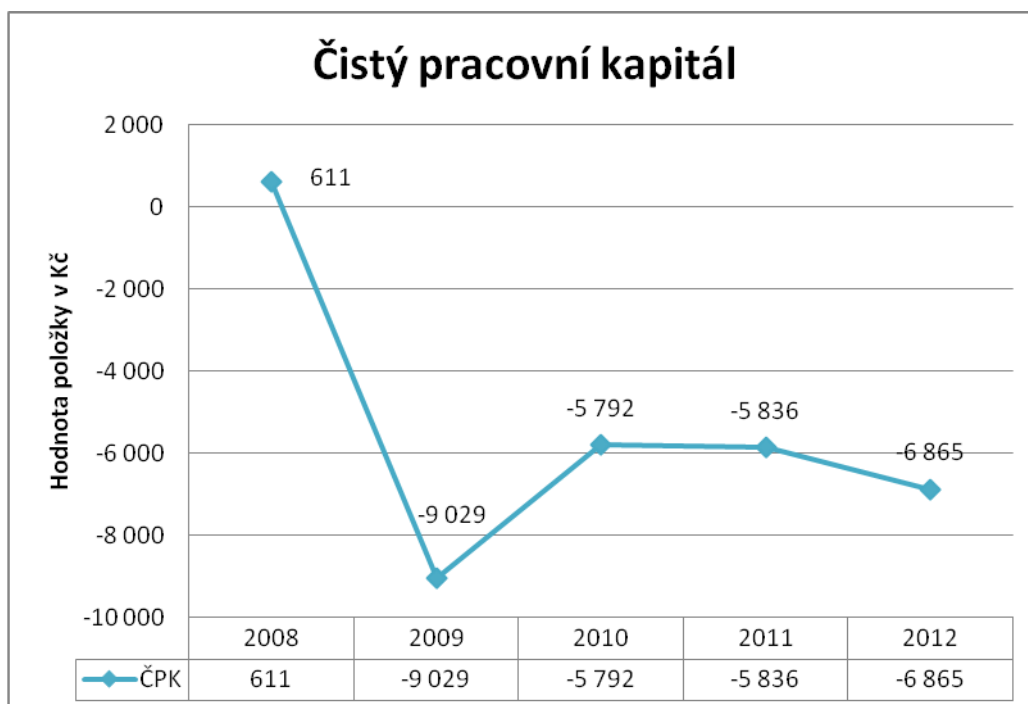


Graf 11: Úrokové krytí

3.8 Analýza rozdílových ukazatelů

Čistý pracovní kapitál (ČPK)

Čistý pracovní kapitál je to rozdíl mezi oběžnými aktivy a krátkodobými dluhy. Pouze v roce 2008 je výsledek ČPK kladný, a to ve výši 611 tis. Kč. V tomto roce byly oběžná aktiva vyšší než krátkodobé dluhy, a to má pozitivní vliv na platební schopnost podniku. V následujících letech je zobrazen rapidní pokles ČPK, tento pokles má za následek snížení oběžných aktiv podniku a čerpání krátkodobých dluhů. ČPK v letech 2009-2012 je ve velmi záporných číslech, v roce 2009 je uvedena hodnota -9 029 tis. Kč

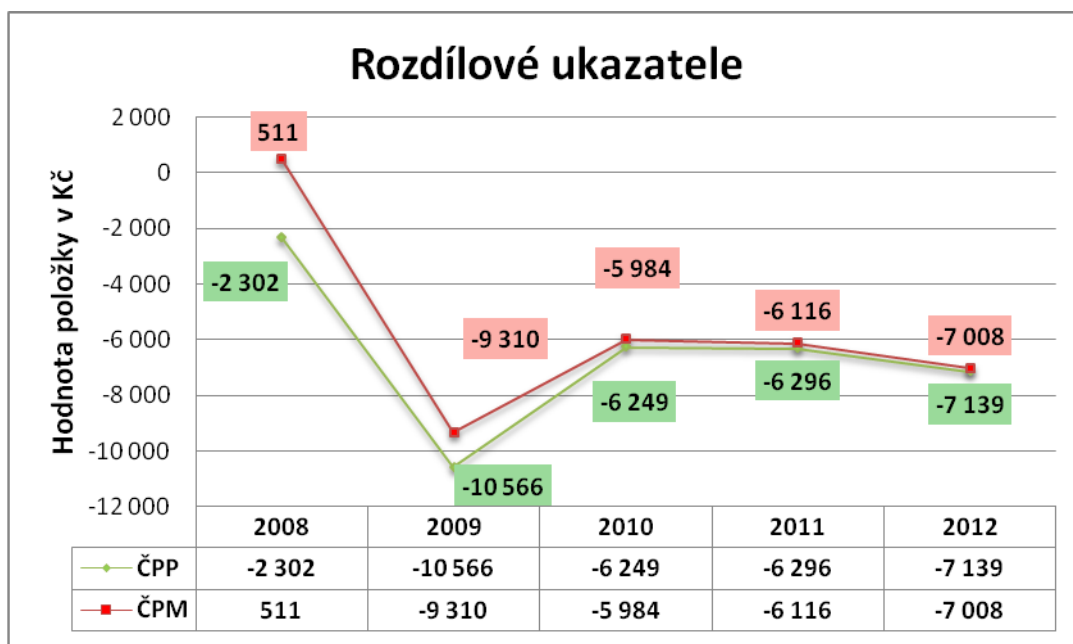


Graf 12: ČPK (vlastní zpracování)

Čistý pohotové prostředky (ČPP) a čistý pracovní majetek (ČPM)

Čistý pracovní majetek v roce 2008 byl na hodnotě 511 tis. Kč, je to z důvodu, že stav oběžných aktiv je mnohem větší než zásoby, které se od oběžných aktiv odpočítávají, a krátkodobé závazky jsou menší než upravené oběžné aktivum. Čisté pohotové prostředky v roce 2008 jsou v mínusu, poněvadž Třebovický mlýn měl velmi nízký stav finančních prostředků oproti krátkodobým závazkům. V následujících letech je vývojový trend stejný u obou ukazatelů, v roce 2009 je zaznamenán značný propad hodnot. Vše je ovlivněno nárůstem krátkodobých závazků a krátkodobých bankovních

úvěřů a postupným ubýváním oběžných aktiv. V roce 2010 – 2012 mají ukazatelé kolísavý charakter z důvodů změn oběžných aktiv a krátkodobých závazků a bankovních úvěřů.



Graf 13: Rozdílové ukazatele (vlastní zpracování)

3.9 Finanční páka a produkční síla podniku

Finanční páka je poměr celkových aktiv podniku k vlastnímu kapitálu. Pokud je $ROE > ROI$, což byl pouze v roce 2009 byl ukazatel ROI větší, tak to hodnotí jako přínos pro vlastníky podniku.

Finanční výkon podniku ukazuje provozní výkonnost podniku a je ovlivněna působením nákladových úroků a odpisů.

Tab. 12: Finanční páka a výkon podniku

	2008	2009	2010	2011	2012
Finanční výkon podniku	935	422	696	805	1022
Finanční páka	3,16	15,60	13,03	3,66	4,62

3.10 Porovnání s konkurentem

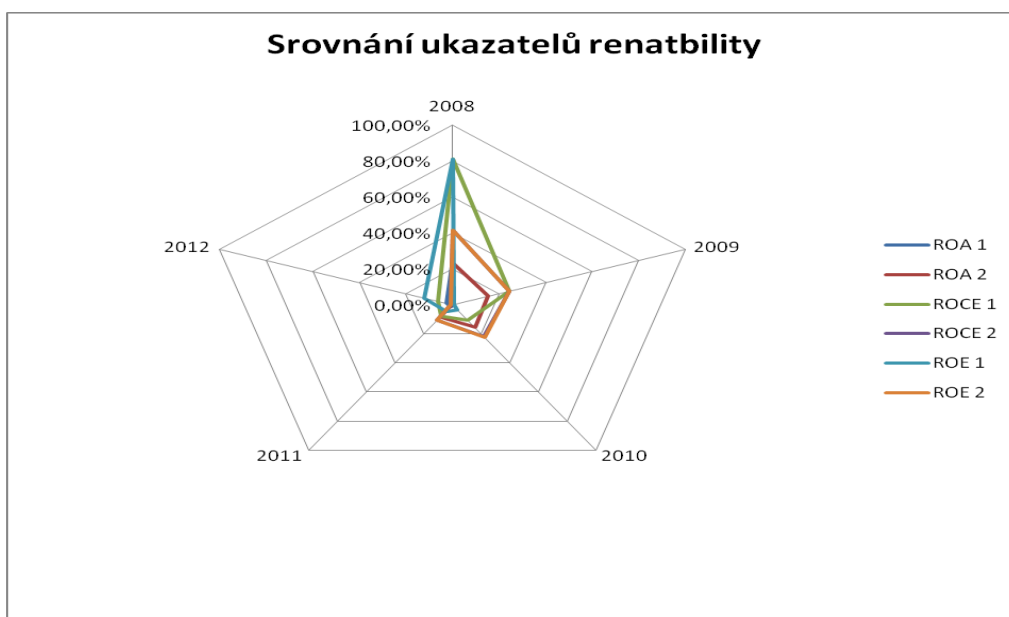
Pro porovnání dosažených výsledků jsem si vybral Hotel a wellness Abácie. Je to podnik s ručením omezeným, má splacený základní kapitál v plné výši, to je 200 tis. Kč. Hotel a wellness Abácie je dobře prosperujícím podnikem, který poskytuje kvalitní služby svým zákazníkům. V celkovém porovnání s Třebovickým mlýnem si vede lépe, ale v poslední době prožívá špatné ekonomické období zaviněné nejistou ekonomickou situací.

Tab. 13: Porovnání s konkurentem

	Třebovický mlýn				
A	2008	2009	2010	2011	2012
ROCE 1	81,02%	24,24%	10,45%	8,01%	6,00%
ROA 1	25,68%	0,06%	0,28%	1,21%	2,62%
ROE 1	81,06%	0,87%	3,59%	4,44%	12,12%
ROS 1	12,90%	0,07%	0,64%	2,10%	5,07%
B					
ČPK 1	611	-9 029	-5 792	-5 836	-6 865
Běžná likvidita 1	1,25	0,15	0,08	0,07	0,07
Pohotová likvidita 1	1,15	0,12	0,05	0,03	0,05
Okamžitá likvidita 1	0,04	0,003	0,01	0,002	0,03
C					
Běžná zadluženost1	68,32%	73,48%	69,47%	72,68%	78,35%
Koeficient samofinancování 1	31,68%	6,41%	7,67%	27,32%	21,65%
Ukazatel krytí SA 1	x	431,23%	7,71%	8,18%	28,54%
Úrokové krytí 1	x	1,13	1,29	1,6	2,23
D					
Doba obratu zásob [dní] 1	13,32	8,45	12,66	14,38	7,89
Obrat CA [krát] 1	1,99	0,83	0,43	0,58	0,52
Doba obratu pohledávek [dní] 1	64,61	37,77	17,48	9,24	7,23
Doba obratu závazků [dní] 1	306,09	178,92	123,94	107,32	87,97

	Abácie				
A	2008	2009	2010	2011	2012
ROCE 2	41,28%	24,34%	22,01%	10,78%	0,496%
ROA 2	22,97%	15,34%	15,70%	8,59%	0,397%
ROE 2	41,41%	24,42%	22,68%	10,79%	0,497%
ROS 2	150,78%	76,15%	84,20%	48,00%	3,21%

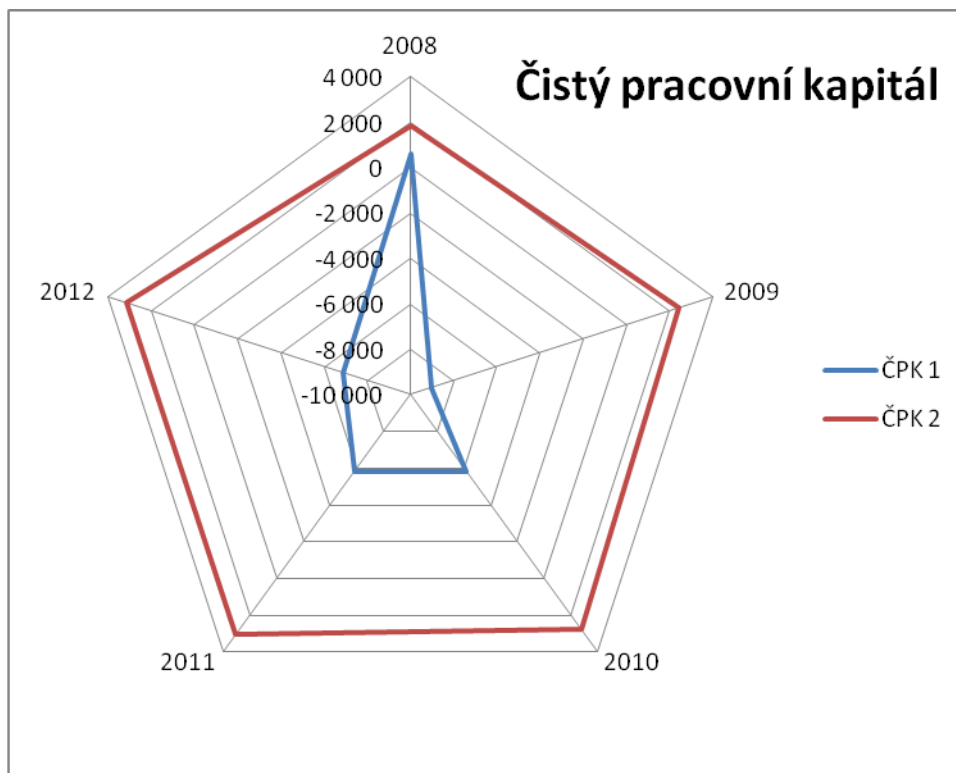
B					
ČPK 2	1867	2421	2772	3063	3126
Běžná likvidita 2	2,12	2,49	2,75	4,01	4,10
Pohotová likvidita 2	1,57	1,95	2,22	3,57	3,65
Okamžitá likvidita 2	0,88	1,42	1,67	2,26	2,19
C					
běžná zadluženost 2	44,54%	37,19%	30,81%	20,39%	20,19%
Koeficient samofinancování 2	55,46%	62,81%	69,19%	79,61%	79,81%
ukazatel krytí SA 2	x	x	997,2%	766,6%	842,9%
Úrokové krytí 2	x	x	x	x	x
D					
Doba obratu zásob [dní] 2	573,61	354,71	315,47	179,60	257,14
Obrat CA [krát] 2	0,15	0,20	0,19	0,18	0,12
Doba obratu pohledávek [dní] 2	729,42	361,63	327,82	535,60	861,57
Doba obratu závazků [dní] 2	1047,96	661,42	591,64	407,20	583,28



Graf 14: Porovnání rentability (vlastní zpracování)

Konkurenční podnik Abácie má uspokojivé hodnoty ve všech položkách rentability. Je to zapříčiněno vyšším výsledkem hospodaření (zisky), bez větších výkyvů než u analyzovaného podniku Třebovický mlýn a nižším stavem stálých aktiv, podnik Abácie nehospodaří s tak velkým majetkem.

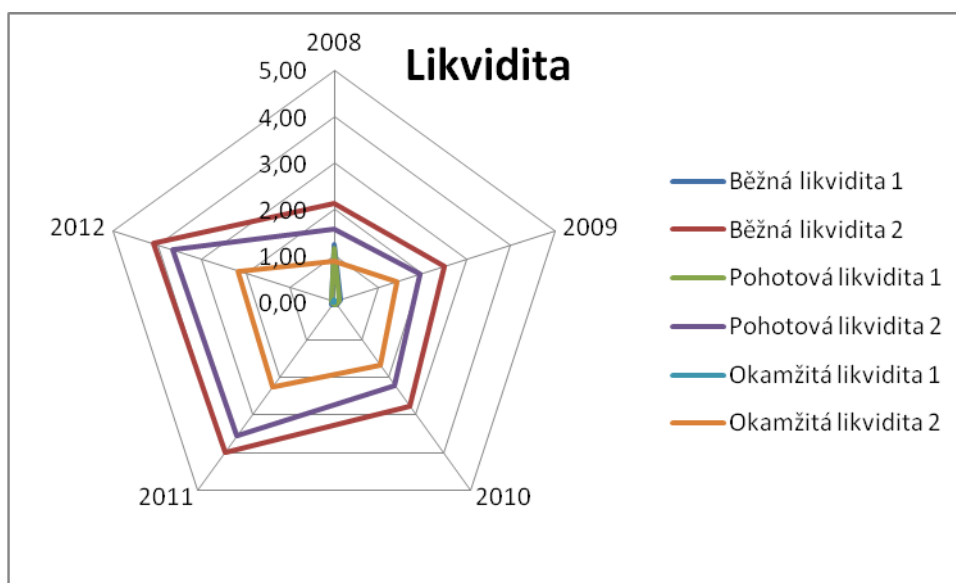
Čistý pracovní kapitál si společnost vytváří také větší, protože jejich krátkodobé závazky nepřesahují oběžná aktiva, a proto její čísla nejdou do mínusu, a tak si vytváří zabezpečení pro normální chod podniku, i když bude muset dostát všech svých splatných závazků. Pro majitele je ale lepší ČPK minimalizovat, aby byla oběžná aktiva hrazena z krátkodobých závazků. Běžná, pohotová a okamžitá likvidita je splněna přesně dle předepsaných hodnot. U běžné likvidity je to způsobené pokrytím cizích zdrojů oběžnými aktivy, oběžná aktiva převyšují cizí zdroje minimálně 1,5krát. Pohotová likvidita v konkurenčním podniku je na dobré hranici díky převyšujícím pohledávkám a krátkodobého finančního majetku nad krátkodobými závazky. Podnik si drží dostatečné množství finančních prostředků a pohledávek.



Graf 15: ČPK (vlastní zpracování)

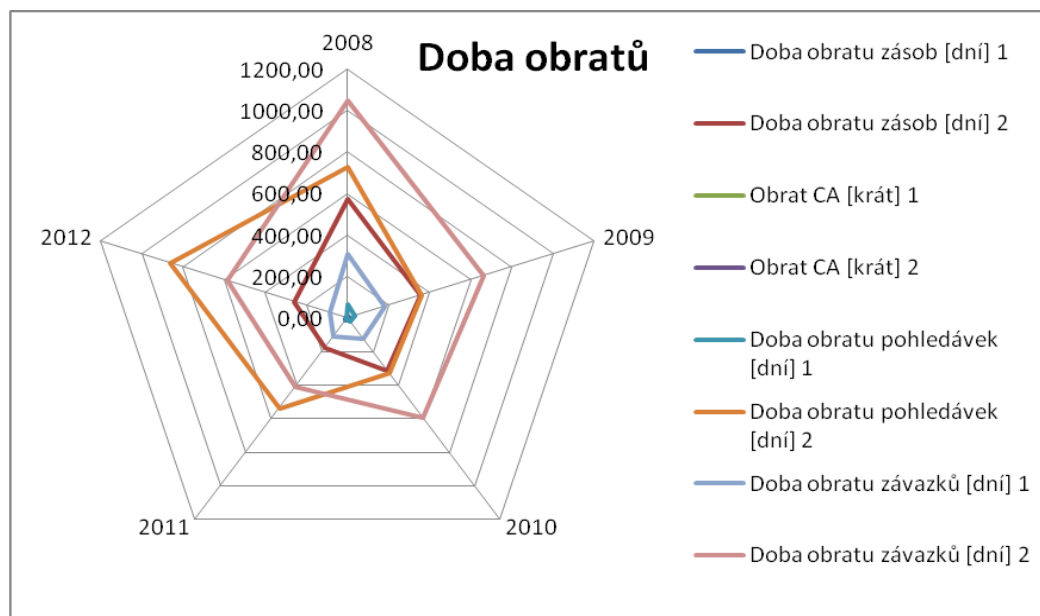
Oproti Třebovickému mlýnu, který má až 80% zadluženost, se konkurenční podnik snaží financovat řízení podniku ze svých finančních prostředků. Ani v jednom případě to není optimální, protože rozložení kapitálu by mělo být 50:50. Konkurenční podnik má vysokou platební schopnost, ale na druhou stranu je využívání vlastního kapitálu dražší než používání cizího, protože riziko vlastníka je vyšší. Výhoda u Třebovického

mlýna je, že placení úroků zvyšuje podnikové náklady a snižuje tedy základ daně pro výpočet daně z příjmu.



Graf 16: Likvidita (vlastní zpracování)

Třebovický mlýn má mnohem lepší výsledky v dobách obrátů svých pohledávek, závazků a zásob.



Graf 17: Doba obrátů (vlastní zpracování)

3.11 SWOT analýza

Pomocí analýzy SWOT se hodnotí silné a slabé stránky podniku, ale také jeho hrozby a příležitosti. SWOT analýza má přimět vedení a zaměstnance, aby se zamysleli nad situací, ve které se podnik nachází, kde jsou jeho přednosti a které odvětví podnikání je nutné vylepšit. Tato analýza je ovlivněna okolím podniku, ale také vnitřními faktory. SWOT analýza je nástrojem k zjištění co ovlivňuje podnikání.

Silné stránky

- Goodwill – dobrá pověst a jméno na trhu
- Sportovní areál – volnočasové aktivity pro celou rodinu, kamarády
- Pořádání svateb, podnikových večírků, narozeninových párty – velké zázemí s velkou kapacitou pro hosty
- Bezpečné hřiště pro děti – proti zvířatům a nebezpečným lidem
- Interní software – zaměstnanci nemohou okrádat svého majitele
- Profesionální přístup – kvalitně poskytované služby od kvalifikovaného personálu
- Spolehlivost – zákazník se nemusí bát, protože všechny požadavky, které má, jsou mu splněny na míru
- Vinný sklípek – velmi žádaný u zákazníků

Slabé stránky

- Malá ubytovací kapacita – nelze ubytovat plný autobus, to má za následek menší ziskovost
- Lokalizace hotelu – Ostrava není ideální místo pro hotel, ale blízko jsou Beskydy
- Nabídka služeb – malá nabídky služeb, mohla by se rozšířit o relaxaci (solná jeskyně, sauna, atd.) a pro letní měsíce i bazén pro hosty
- Malá kuchyň – nutná rekonstrukce kuchyně, malá pracovní plocha
- Parkoviště – u hotelu podstatě není kde zaparkovat, velmi komplikované pro zákazníky, personál ale i dodavatele
- „Mrtvé měsíce“ – málo zákazníků v zimních měsících

Příležitosti

- Zviditelnění se u nových zákazníků – nalákat zákazníky a dělat vše pro to, aby příště přišli znova
- Reklama podniku (tisk, regionální zpravodajství) – propagovat své produkty a nabízené služby pomocí letáků a zpráv do novin
- Zvětšení ubytovacích prostor – pro vyšší ziskovost je důležité zvětšit ubytovací kapacitu
- Rozšíření využití pro děti
- Výroba domácích produktů – domácí mléko, jogurty, zmrzlina, sýry

Hrozby

- Velká konkurence – v okolí je mnoho hotelů a je nutné si udržet stávající zákazníky a přilákat nové pomocí výhodných balíčků a slev
- Zaměstnanci – nemusí pracovat dle představ majitele
- Dodavatelé – mohou dovést nekvalitní zboží

3.12 Porterova analýza 5 sil

Při této analýze se analytik zaměřuje na 5 ukazatelů – konkurenční rivalitu, hrozbu vstupu nových konkurentů na trh, vznik substitutů, síla kupujících a síla dodavatelů. Sestavení Porterovy analýzy je velice důležitým krokem pro Třebovický mlýn, poněvadž si majitel a vedení připraví strategie svého podniku a uvědomí si, jak si podnik vede na konkurenčním trhu, jaké má své dodavatele a také odběratele.

První Porterovou silou je konkurenční rivalita. Stávající konkurence Třebovického mlýnu je velká. V okolí je spousta malých a drobných hotelů, které mohou poskytovat podobné služby jak analyzovaný podnik. Přesto nabídka Třebovického mlýnu je o něco pestřejší než u okolních zařízení. Jde o to, že si zde najdou zábavu úplně všichni, to je rodiny s dětmi, dospívající lidé, dospělí i lidé středního věku. V hotelu jsou velké kapacity pro pořádání rodinných oslav, firemních večírků, předváděcích akcí a svateb.

Takové akce a večírky se mohou konat ve stejném datu, pro všechny tyto příležitosti je Třebovický mlýn přichystán.

Velkými konkurenty jsou především velké hotely, které do svých ubytovacích prostor pojmu 35 hostů a výš, a jsou to nejenom hotely, které mají velkou ubytovací kapacitu, ale které nabízejí svým hostům plavání v krytém bazénu a také protáhnutí těla ve fitness centru.

Druhá Porterova síla je hrozba vstupu nových konkurentů na trh. Tato hrozba se jeví jako velmi vysoká a nebezpečná, ale trh se stravováním je docela přehluštěný, a tak se zdá, že zahájit provoz v novém podniku, aby byl úspěšný, je docela obtížné. Pro tento druh trhu nejsou prakticky žádné určené podmínky nebo hranice pro vstup nového konkurenta na trh až na hygienické zásady pro zařízení společného stravování. Riziko vstupu nových konkurentů je velmi vysoké, kdokoliv si může vybudovat nebo postavit hotel s restaurací a hned se stává konkurencí. Riziko se ještě zvyšuje, když kousek dál je krásná příroda Beskyd se spoustou možností. Nepotřebuje k tomu základní kapitál (např. 200 000,- Kč u s.r.o.) ani dalšího společníka, nemusí se stát právnickou osobou. Nemusí se stát účetní jednotkou, tou se stává, pokud obrat podniku překročí 25 mil. Kč za posledních předcházejících 12 měsíců. Vede pouze daňovou evidenci a podniká na živnostenské oprávnění. Proto je důležité, aby se Třebovický mlýn snažil lákat stále nové zákazníky, kteří budou ochotni zaplatit za nabízené produkty a služby. A na druhou stranu udržet si své stálé návštěvníky, nabízet jim stále se inovující produkty a služby. Je nutné razit heslo „Náš zákazník, náš pán“.

Třetí Porterovou hrozbou (silou) je vznik substitutů. Vezměme si maso jako substitut. Maso lze nakoupit od řezníka nebo z velkoobchodu. Ve velkoobchodě je cena zboží nižší než u soukromého řezníka. Levnější je ze dvou důvodů. Prvním je, že jej velkoobchod nakupuje ve „velkém“ (množstevní cena, dobré smluvní kontrakty) a druhým, mnohem závažnějším pro Třebovický mlýn, je kvalita masa. Substituty jsou dobrá věc, nakupující má velký výběr z nabízeného sortimentu, ale pro zachování si přízně svých zákazníků musí kvalita produktů zůstat prioritou. Toto platí nejenom u masa, ale jde také o čerstvou zeleninu, ovoce a spoustu dalších věcí. Mohou se naskytnout levnější substituty, ale je nutné si ověřit jejich kvalitu.

Následující čtvrtou Porterovou silou jsou dodavatelé. Podnik si nechává své zboží dovážet od prověřených a spolehlivých dodavatelů. Dodavatelé Třebovického mlýna jsou spíše menšími podnikateli. Doba obrátu závazků je docela vysoká, ale je vyšší než doba obrátů pohledávek, což je pro podnik pozitivní, protože má z čeho platit své závazky a nepotřebuje si brát úvěry. Mezi stálé dodavatele patří i dovozce piva a nealkoholických nápojů. V tabulce je zaznamenáno procentní placení a průměrná splatnost. Aby podnik nepřišel o své dodavatele, je nutné si vylepšit dobu splácení.

Tab. 14: Dodavatelé

Dodavatelé	% placení	průměrná splatnost (dny)
Miroslav Kurečaj	100 %	59
Hájek s.r.o.	93 %	138
Ostravar	100 %	130

Pátou a poslední Porterovou silou je síla kupujících. Nejdůležitější složka podniku, pro kterou se všechno připravuje. Samozřejmě že podnik není jediný, tudíž není monopolem, nemůže si určovat cenu, a tak nastává boj o každého zákazníka. Připravují se pro něj různé výhodné balíčky, slevové akce a lákavé nabídky. Podnik se snaží vyjít vstříc svým zákazníkům (kupujícím) a nabízí kvalitní produkt a služby. Zákazník je ve vztahu k prodejci v lepším vztahu a může si určovat podmínky. Je proto na majiteli, aby si ohodnotil své služby na tak únosnou mez, aby přesvědčil potencionálního zákazníka, že jeho nabídka je unikátní a zároveň kvalitní, že zde může utratit své peníze. Podnik se snaží stále na sebe upozorňovat, svým kupujícím vytváří víkendové kulinářské zážitky a láká zákazníky, jak se dá.

3.13 Celkové zhodnocení finanční situace

Na základě provedené finanční analýzy pomocí vybraných metod se bakalářská práce zaměří na celkové zhodnocení finanční situace podniku. Pomocí finanční analýzy se objevily hlavní problémy v rentabilitě, likviditě a zadluženosti. Při aplikaci bankrotních modelů, tzn. Altmanovo Z-skóre a Model IN-05, na analyzovaný podnik se zjistilo, že se nachází pod hranicí šedé zóny, a to majiteli naznačuje, že jeho podnikání je ohroženo

bankrotem. Pozitivem je nutno prohlásit nastavený trend výsledku hospodaření, který se od roku 2010 neustále zvyšuje, značný propad zaznamenal v roce 2009 a ten byl ovlivněn zvýšením výkonové spotřeby oproti výkonům.

Hodnocení jednotlivých analýz.

Absolutní ukazatelé

Vývoj aktiv a pasiv se ustálil. Majitel nakoupil v roce 2009 stálá aktiva (pozemky a stavby), to se projevilo ve zvýšení aktiv o 310% a v následujících letech už majitel nenakupoval žádná stálá aktiva. V aktivech je nedominantnější zastoupení právě stálými aktivy, respektive dlouhodobým majetkem, což značí, že Třebovický mlýn disponuje velkým prostranstvím pro zábavu. Oběžná aktiva mají sestupnou tendenci a největší zastoupení v nich měly krátkodobé pohledávky a nyní jsou se zásobami a KFM na poměrně stejné úrovni, každá položka tvoří 1-2% z celkových aktiv.

V pasivech mají největší zastoupení cizí zdroje. To je zapříčiněno nerovnoměrným rozložením vlastního a cizího kapitálu. Cizí kapitál tvoří od 68% až 78%, její hlavní položkou jsou bankovní úvěry a výpomoc. V roce 2012 je hodnota bankovních úvěrů přes 5 mil. Kč.

U výkazu zisků a ztráty má hlavní podíl tržby prodeje zboží, ve sledovaném období je to okolo 50%. Pro tuto skutečnost je to potvrzením, že podnik poskytuje hoteliérskou a restaurační činnost. Celkové výnosy oproti roku 2008 kdy byly na hodnotě 9 339 tis. Kč, pak poklesly na 6 732 tis. Kč.

Výsledek hospodaření v roce 2009 zaznamenal ohromný pokles o 923 tis. Kč a jeho hodnota činila nejméně za celé sledované období 8 tisíc Kč. Vývoj výsledku hospodaření je od roku 2010 vzestupný, každým rokem je větší a v roce 2012 má hodnotu 331 tis. Kč.

Analýza soustav ukazatelů

Pro určení finančního stavu a hospodaření podniku byly použity dva modely – Z- skóre a Model IN05. Z výpočtů je patrné, že výsledné hodnoty nejsou pro majitele a zaměstnance nikterak pozitivní, podnik byl bohužel v šedé zóně pouze v roce 2008 a od

tohoto roku se podnik ocitá pod touto hranicí. Třebovický mlýn je bezprostředně ohrožen bankrotem a je nutné, aby rychle přijal takové návrhy, které ho vyvedou z těchto problémů.

Poměrové ukazatele

Rentabilita

Všechny čtyři sledované ukazatele špatné hodnoty od roku 2009. V roce 2008 byly hodnoty ohromně vysoké, zaviněné velkým výsledkem hospodaření a relativně nízkými aktivy. Od následujícího roku se výsledek hospodaření snížil a navýšila se aktiva, a to vedlo ke špatným hodnotám rentabilit.

Likvidita

Podnik má problémy s likviditou. Nemůže uspokojit všechny své dodavatele včas a v plné výši. Problémy s běžnou, okamžitou a pohotovou likviditou jsou v důsledku toho, že podnik nehospodaří s velkým množstvím oběžných aktiv a má velké krátkodobé závazky a krátkodobé bankovní úvěry.

Zadluženost

Celkovou zadluženost společnosti tvoří především cizí zdroje, přesněji bankovní úvěry a výpomoci. Zadluženost podniku se rok od roku zvyšuje, nyní je skoro 80%. Koeficient samofinancování nedosahuje doporučených hodnot, tzn. 40%. Nezaručuje tedy podniku dostatečně velký zisk pro případné další úvěry. Nejnížší hodnoty dosáhl v roce 2009, a to 6,41% a v roce 2008 dosáhl nejvyšší 31,68%. U ukazatelů zadluženosti se počítalo také úrokové krytí. To nedosahuje také doporučených hodnot. Úroky z úvěru jsou kryty výsledkem hospodaření pouze 1,13 krát až 2,23 krát.

Aktivita

Doba obratu celkových aktiv v roce 2008 je v požadovaném rozmezí. V ostatních letech se dostává pod hranici a ta určuje, že podnik má dostatek majetku, ale ten není dostatečně efektivně využíván. Doby obratů pohledávek jsou dostatečně rychlé, oproti době obratů závazků, což je velice pozitivní, protože každý podnikatel se snaží, aby jeho pohledávky byly splaceny dříve, než on sám musí platit závazky. Kdyby nastala

opačná situace, tak podnikatel nemá z čeho platit své závazky. Na druhou stranu se majitel Třebovického mlýna musí zamyslet nad tím, aby své závazky začal platit dříve, jelikož dodavatelé čekají na své peníze poměrně dlouho. Doba obratu zásob je velmi příznivá - od 13 po 7 dnů.

4 VLASTNÍ NÁVRHY ŘEŠENÍ, PŘÍNOS NÁVRHŮ ŘEŠENÍ

V poslední kapitole bakalářské práce se budu věnovat návrhům pro vylepšení finanční situace podniku. Pro vyhodnocování finanční situace firmy jsou použity účetní výkazy, rozvaha a výkaz zisků a ztráty z let 2008-2012.

Na základě vypočtených a vyhodnocených výsledků je tato část bakalářské práce věnována doporučením pro podnik Třebovický mlýn s.r.o. a návrhům pro zlepšení finanční situace podniku. Jedno doporučení jsem paní majitelce poskytl ze začátku naší spolupráce, tedy zhruba před rokem. Paní majitelka nechce, aby se z jejího podniku stalo posezení pro místní štamgasty. Chce z Třebovického mlýna udělat příjemný hotel s krásným prostředím a posezením a ne zakouřenou „putyku“ s opilými lidmi. Poradil jsem paní majitelce, aby prodávala pivo, jakožto nejoblíbenější a nejvíce konzumující alkoholický nápoj v České republice, o 1 Kč draž než se cena pohybuje v okolních restauracích. Tento počín má mít za následek to, aby v restauraci neseděli klasičtí „štamgasti“, dělající z hotelu podnik jiné kategorie, než si majitelka přeje. Cílová skupina by měli být manažeři, podnikatelé, rodinky na výletě, ubytovaní hosté a městští lidé hledající kousek pohody uprostřed města Ostravy. Proto provozní hotelu obešel okolní restaurace a snaží se držet pivo dražší. Tento nápad si majitelka pochvaluje a je za něj vděčná.

V roce 2008 měla společnost velmi pozitivní výsledky. Byla stabilní a vypadalo, že nebude mít s ničím problém, také výsledek hospodaření byl velmi pozitivní. V roce 2009 na podnik dopadla finanční krize a majitelka byla ráda, že nebyl nevyhlášen bankrot. Hodnoty likvidity, aktivity a rentability nebyly na moc pěkných číslech. Paní Jahodová to přičítá zřejmě v té době aktuální hospodářské krizi, kdy lidé evidentně začali více šetřit. Přes tyto nepříjemnosti se společnost dostala a pomalými krůčky se snaží dosáhnout hodnot z roku 2008.

Návrhy na zlepšení

- zvýšení zisku
- investice
- zlepšení likvidity

4.1 Zvýšení zisku

Jelikož společnost vykázala pomocí provedených vybraných metod finanční analýzy nízké hodnoty rentability, můj návrh směřuje na čtyři kroky ke zvýšení zisku.

Diverzifikace – proces poskytování nových produktů a služeb hostům, dát hotel do podvědomí nových lidí, rozšířit poskytované služby a nabídnout nové možnosti.

Navrhoval bych 2 chov krav a možnost následně poskytovat zákazníkům **výrobky z čerstvého mléka**, např. sýry, dressingy, zmrzlina, tvaroh a zákusky. V budoucnu popřípadě i chov dobytka na maso. V době, kdy naše společnost velice dobře slyší na čerstvé a poctivé domácí produkty se zárukou kvality, je tento návrh realizovatelný a přivedl by zcela jistě nové zákazníky, tzn. zvýšení tržeb.

Vzhledem k umístění podél cyklostezky navrhuji nalákat cyklisty také na **domácí limonády** (ovocné, zázvorové, mátové ...). Jedná se o levnou možnost, jak se odlišit od okolních podniků nabízejících jen výrobky coca-cola a jim podobné. **Koupit poníka** a rodiny s dětmi zaujmou dětským hřištěm (již přítomno) a možností jízdy na poníkovi, pohlázení kraviček v ohradě a v neposlední řadě na již zmíněnou domácí zmrzlinu a limonádu. Všechna zmíněná „lákadla“ zviditelnit lidem formou letáků, viz. níže: Zajistit si návratnost zákazníků.

Podrobný rozpis nákladů a výnosů z farmy rozeberu níže.

Vyšší objem zakázek – je důležité **nabídnout zákazníkům ve všech ročních obdobích něco zajímavého**, něco jiného než nabízí konkurence: pořádat pro ně různé tematické akce zejména v zimních měsících s nejnižší návštěvností (vánoční večírky, lednové plesy, valentýnské pobyty, gastronomicky tematické víkendy, zabíjačky, ...), bankety, slevy pro rodiny s dětmi, akce pro děti, množstevní slevy za nocleh, připravení prezentů např. k noclehu se snídaněmi.

Podrobný rozpis nákladů a výnosů za tyto akce uvedu níže.

Zajistit si návratnost zákazníků – pomocí **dobré marketingové komunikace** by se mohli noví zákazníci se zájmem přijít podívat a stálí zákazníci vracet s větší frekvencí. Navrhuji zařadit si **reklamní spot** v regionálních rádiích či televizi. Zviditelnit se v okolí lepším značením podél silnice a podél cyklostezky, která kolem hotelu vede. Informování o novinkách, akcích, slevách, které se zrovna dějí nebo budou dít v hotelu a restauraci pomocí **článků v novinách** a **barevných letáků** opět podél cyklostezky a na veřejných výlepových plochách v Ostravě. Jsme ve 21. století a jako velký problém vidím, že podnik se svými zákazníky, nekomunikuje pomocí sociálních sítí. Důležitou věcí v dnešní době je kontakt se zákazníky, získávat zpětnou vazbu, zda byli spokojeni, s čím, popřípadě být upozorněni na chyby, které se vyskytly a napravit je.

Pravidelné snižování nákladů – při budování nové kuchyně nebo parkoviště (zrušení dvou položek ze SWOT analýzy z oblasti slabých stránek, což by bylo velmi správné a užitečné rozhodnutí), by bylo dobré využít leasingu. Nevyužívat úvěru, ale využít leasingu – kdy se náklady rozloží na delší časové období. Pro bankovní účet podnikatele to není taková zátěž. A při dodržení minimální délky (leasingové) smlouvy je možné leasingové splátky započítat přímo do daňově uznatelných nákladů.

Vyjednávání nových a lukrativnějších balíčků služeb, které jsou nákladově výhodné (např. telefonní paušál). Podívat se na trh s poskytovateli internetu a vyjednat si výhodnější podmínky, které sníží provozní náklady. To stejné bych doporučil u dodavatelů tepla a elektřiny.

Můj návrh v praxi: je tedy vybudovat malou domácí farmu a výrazně zvýšit nabídku domácích výrobků (zmrzlina, zákusky, limonády, sýry,...), což uspokojí všechny věkové kategorie, od malých dětiček až po důchodce. Podívají se na zvířátka a přitom vyzkouší poctivé domácí výrobky, které v okolních restauracích nenabízejí.

FARMA

Pořízení krav je nová příležitost, jak přilákat zákazníky. Mít malou farmy uprostřed Ostravy je nevídané a věřím, že se tato atrakce stane dobrou investicí, která podniku zajistí větší zisky, vylepšení ukazatelů rentability, likvidity a zvýšení návštěvnosti.

Nejdříve jsou spočítány náklady na nákup dobytka. Pořízeno bude pět kusů dobytka, dvě otelené krávy, dvě telátka a jeden býček.

Tab. 15: Náklady

	Kráva	Telátko	Býk
Počet	2	2	1
Cena za ks	10 000,-	5 000,-	8 000,-
Cena celkem	20 000,-	10 000,-	8 000,-
Náklady celkem	38 000,-		

Tab. 16: Náklady celkem

Náklady celkem za rok/ 1 kráva	28 000,-
Náklady celkem	140 000,-

Dále jsem vypočítal náklady na krmení pro dobytek. Jde hlavně o krmení přes zimní měsíce. V letních měsících se dobytek pase sám a nepotřebuje jíst nic moc navíc, jde pouze o dokrmení pomocí šrotu. V nákladech je započítané jídlo pro krávu na celý rok, pití, taky příkrmy v letních měsících. Dále je v ceně započítané veterinární vyšetření a podestýlka, na které leží. Náklady mohly ještě stoupnout o dva tisíce ročně, ale podnik nemusí zaměstnat dalšího zaměstnance, protože o chov dobytka se bude starat pan údržbář, který má zkušenosti, jak s chovem, tak i následným dojením. V prvním roce by byly náklady na pořízení dobytka 178 000,- a je nutné připočíst i malou rekonstrukci dřevěné budovy, která by stála 100 000 Kč. Velmi pozitivní je, že paní majitelka umí vyrábět z vydojeného mléka domácí sýry a zmrzlinu a mnoho dalšího. Všechny tyto domácí výrobky budou poskytovány zákazníkům a měly by přispět ke zvýšení tržeb a následně vylepšení ukazatelů rentability a likvidity.

Optimistický pohled na situaci je takový, že celá tato domácí produkce a domácí výrobky přilákají v průměru 10 nových zákazníků za den. Každý tento zákazník utratí 200 Kč, což je denně 2000 Kč. Beru v úvahu, že přes léto to bude mnohem více lidí, kteří se přijdou podívat na malou domácí farmu, a v zimě to bude zase méně. V těchto 2000 Kč už jsou započítány domácí sýry, které si objednají k posezení např. ve vinném sklípku, který je součástí podniku a zákazníci velmi oblíben. Za jeden rok zde noví zákazníci utratí 730 000 Kč. Jelikož se koupí otelené krávy, tak se musí dojit a je možno v případě přebytků prodávat čerstvé domácí mléko. Jeden litr se bude prodávat za 15 Kč. V průměru za jeden den se prodá 30 litrů (denně kráva nadojí 25 l mléka, 2 krávy 50 l, 30 l prodáme, z 20 l vyrobíme mléčné výrobky), což bude za rok 164 250 Kč. A pro milovníky zmrzliny se bude prodávat zmrzlina z čerstvého domácího mléka od května do září (5 měsíců), jeden točená zmrzlina bude stát 15 Kč. Za jeden den se prodá 25 točených zmrzlin. V celkovém součtu za průměrných 150 dní prodávání bude výnos 56 250 Kč. V tabulce, pro zpřehlednění, jsou uvedena čísla optimistická i pesimistická.

Tab. 17: Farma

	OPTIMISTICKÝ POHLED	PESIMISTICKÝ POHLED
Domácí farma		
Počet nových zákazníků	10 denně	6 denně
Průměrná útrata	200 Kč/den	200 Kč/den
Výnos z posezení	2 000 Kč	1 200 Kč
Za rok	730 000 Kč	438 000 Kč
Domácí mléko		
Denní prodej	30 litrů	15 litrů
Cena za litr	15 Kč	15 Kč
Výnos za rok	164 250 Kč	54 750 Kč
Zmrzlina z čerstvého mléka		

Prodej	květen – září (150 dnů)	květen – září (150 dnů)
Cena za ks	15 Kč	15 Kč
Denní prodej (průměr)	20 zmrzlin denně	10 zmrzlin denně
Výnos	56 250 Kč	27 000 Kč
CELKEM VÝNOS	950 500 Kč	519 750 Kč

Je vhodné udělat reklamní letáčky pro novou malou domácí farmu, aby se potenciální zákazníci dozvěděli o novém podnikatelském záměru.

Tab. 18: Náklady na letáky

Předpokládané náklady letáků	
Náklady na 1 ks	2,5 Kč
Předpokládaný počet kusů	500/ měsíčně
Měsíční rozvoz	500 Kč
Celkem za rok	21 000 Kč

Při optimistické variantě vychází, že výnosy za rok budou 950 500 Kč a náklady v prvním roce budou 320 000 Kč, z čehož vyplývá, že zisk by měl stoupnout o 630 500 Kč a v následujících letech by měl zisk stoupat, protože náklady budou nižší z důvodu zrušení pořizovacích nákladů na dobytek a rekonstrukci dřevěné budovy. U pesimistické varianty jsou výnosy 519 750 a náklady zůstávají stejné a tak zisk v prvním roce by měl být 199 750 Kč.

Zvýšení zakázek, vypořádání se s nízkým zájmem o služby v zimních měsících

V zimním období (leden- březen) není hotel a restaurace moc využíváné, a proto je potřeba přilákat zákazníky na různé společenské akce, tematické večírky, plesy a výhodné akční pobyty s noclehem. Pomocí víkendových pobytů, by se mohly v nepříznivém období zaplnit pokoje. V hotelu je 14 pokojů, 30 míst rozdělené na 1 čtyřlůžkový, 2 trojlůžkové, 9 dvojlůžkových a 2 jednolůžkové.

Můj návrh proto směřuje k zaplnění této ubytovací kapacity v zimním období spojené s víkendovou večerní zábavou. Jednalo by se o zvýhodněné víkendové balíčky spojené se vstupenkou na večerní akci. V lednu by to byly tematické plesy s živou hudbou, v únoru by se jednalo o romantické pobyty pro zamilované a v březnu by to byly gastronomické zážitky mj. i z domácího chovu. Všechny pobyty by byly s polopenzí.

Tab. 19: Balíčky

Lednový víkend na osobu, 2 noci	2 000,-
Únorový víkend na osobu, 2 noci	2 200,-
Březnový víkend na osobu, 2 noci	2 300
Počet víkendů	13
Očekávaný výnos leden	240 000,-
Očekávaný výnos únor	264 000,-
Očekávaný výnos březen	345 000,-

Pro tento druh akcí se budou reklamní letáky tisknout už v listopadu a půjdou do oběhu ihned, jak se vytisknou, aby zájemci byli informováni s dostatečným předstihem. Reklamní upozornění budou vystaveny i na sociálních sítích (Facebook, Twitter), je nutné nalákat i mladé lidi. Očekávaný výnos za tyto tři měsíce je 816 500 Kč.

Tab. 20: Náklady na leták 2

Předpokládané náklady letáků	
Náklady na 1 ks	2,5Kč
Předpokládaný počet kusů	500/ měsíčně
Měsíční rozvoz	500 Kč
Celkem za 5 měsíců	8 750 Kč

4.2 Investice

Jelikož má podnik problémy s rentabilitou, je zapotřebí zvýšit výsledek hospodaření. Peníze vydělávají zase peníze, a proto by bylo vhodné, aby volné finanční prostředky podnik investoval na trhu cenných papírů, popřípadě vložit na termínovaný účet nebo investovat do zlata. Mé doporučení jak investovat bylo také, aby paní majitelka vkládala peníze zpátky do nemovitostí. Celý chod podniku stojí hodně peněz a snižování

provozních nákladů je velmi pozitivní. Čím více se paní majitelka bude snažit ušetřit, tím to pro podnik bude lepší. Bude mít více volných peněžních prostředků pro následné investování. Např. zateplení objektu ušetří značné peněžní prostředky a je to vhodným krokem pro úsporu energie.

4.3 Posílení likvidity

V oblasti likvidity má podnik velké nedostatky. Doporučených hodnot nedosahuje v žádném roce. Podnik má vyšší krátkodobé závazky, než jsou jeho oběžná aktiva. Je potřebné toto zlepšit, je nutné snížit závazky a navýšit oběžná aktiva, aby byl podnik schopen platit své závazky včas a v plné výši. Při snížení závazků se sníží i úroková míra a vylepší se VH. Navýšení oběžných aktiv se bude týkat zásoby a pohledávek. K posílení likvidity dochází při řízení pracovního kapitálu, protože při vylepšení kapitálové struktury se mohou uvolnit finanční prostředky a vylepšit efektivita.

Doporučil bych dále paní majitelce, aby finanční analýzu prováděla pravidelně, je to nejnásadnější základ pro stabilizování a určení si nepříliš pozitivních vlivů ve společnosti.

ZÁVĚR

Hlavním cílem bakalářské práce bylo zpracovat účetní výkazy podniku Třebovický mlýn s.r.o. a následně je podrobit metodám finanční analýzy, ze kterých se následně určovala finanční strategie a predikace vývoj podniku. Pro výpočty jsem vycházel z účetních výkazů za období let 2008-2012. Všechna použitá opatření byla zaměřena na maximalizaci tržní hodnoty podniku a zajištění finanční stability na trhu, zatraktivnění podniku pro jejich dodavatele a pochopitelně odběratele, přilákat nové obchodní partnery a určit, kde má podnik své špatné stránky a na čem je třeba v budoucnu zapracovat. Paní majitelka je velmi ráda ze vzájemné spolupráce, těší ji inovativní nápady pro zlepšení nejen spokojenosti zákazníků, ale především nápady, které mají pozitivní dopad na podnik, a tudíž přinášející vyšší zisky zaměstnancům. Některé návrhy už nyní praktikuje a zdají se jí být užitečné.

První část obsahuje teoretické údaje z děl různých autorů. Jsou zde uvedeny popisy základních ukazatelů, uživatele finanční analýzy, metodické postupy a nástroje.

Druhá část je zaměřena na seznámení se s analyzovanou společností Třebovický mlýn s.r.o. Charakteristika druhu podnikání, uveden počet zaměstnanců, seznámení se s účetním programem a znázorněna organizační struktura podniku. Je zde sestavena SWOT analýza, kde jsou vyhodnoceny silné i slabé stránky podniku, ale také hrozby a příležitosti. Její vyhodnocení poskytlo informaci, že si společnost zakládá na dobrém jménu a kvalitně poskytovaných službách, těží z moderního zařízení, ale musí si dávat pozor na méně odborné dodavatele a své zaměstnance, aby jim neodlákávali zákazníky. Vybudováním nových ubytovacích prostor podnik pojme autobusové zájezdy, a to je velmi pozitivní pro příjmy a zisky podniku.

V třetím úseku bakalářské práce byly aplikovány teoretické poznatky do praktických příkladů. U vybraných ukazatelů se provedla analýza, patřičné položky a hodnoty byly zpracovány do tabulek a grafů. Nejprve byla provedena analýza horizontální a vertikální, poté stavových ukazatelů, pak následně poměrových, což je analýza rentability, aktivity, likvidity, zadluženosti, pak analýza ČPK a na závěr analýza soustav účelově vybraných ukazatelů. Na základě vyhodnocení zjištěných údajů bylo zjištěno,

že společnost používá nadměrné množství cizích zdrojů. Třebovický mlýn by měl zvýšit svou rentabilitu. Podnik je ohrožen platební neschopností, protože má nízkou likviditu a vysoké zadlužení. Zisk, který na začátku sledovaného období velmi poklesl, se pomalými kroky rok od roku opět navyšuje. Z vyhodnocení Modelu IN-05 je patrné, že podnik se postupně dostává do zóny, ve které nehrozí ohrožení bankrotem.

V další části jsou poskytnuty návrhy na zlepšení finanční situace a stabilizace podniku. Plán vybudování malé farmy a domácích výrobků uprostřed města by měl vylepšit finanční situaci a upoutat nové zákazníky. Rovněž reklama, tematické akce a pobyty finanční situaci vylepší. Návrhy se týkaly optimalizace kapitálového rozložení a vylepšení situace s likviditou, rentabilitou a aktivitou.

Chtěl bych pomoci podniku, aby se udržel na tak silném konkurenčním trhu, věřím, že informace, které jsem společnosti poskytl, budou přínosné a také věřím, že dané finanční návrhy firma zapracuje do svého plánu a budou majitelce vhod pro budoucí rozhodování.

SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

Knihy:

- 1) BAŘINOVÁ, D. *Vyhodnocení a využití účetních výkazů pro manažery, společníky a akcionáře*. 1. vydání. Praha: Grada, 2005. 99 s. ISBN 80-247-1115-X.
- 2) BLAHA, Z., JINDŘICHOVSKÁ, I. *Jak posoudit finanční zdraví firmy*. 2. vydání. Praha: Management Press, 2006. 159 s. ISBN 80-85603-80-2.
- 3) FEDOROVÁ, A. *Základy účetnictví: pracovní listy I*. 2. vydání. Brno: Akademické nakladatelství CERM, 2009. 185 s. ISBN 978-80-214-3812-5.
- 4) GRÜNWARD, R., HOLEČKOVÁ, J. *Finanční analýza a plánování podniku*. 2. vydání. Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze, 2001. 197 s. ISBN 80-7079-587-5.
- 5) KISLINGEROVÁ, E. *Manažerské finance*. 3. vydání. Praha: C. H. Beck, 2010. 811 s. ISBN 978-80-7400-194-9.
- 6) KOVANICOVÁ, D., KOVANIC, P. *Poklady skryté v účetnictví, Díl II - Finanční analýza účetních výkazů*. 3. vydání. Praha: POLYGON, 1997. Strana 10. ISBN 80-85967-56-1.
- 7) MELUZÍN, T. *Základy ekonomiky podniku*. 2. vydání. Brno: Akademické nakladatelství CERM, 2007. 119 s. ISBN 978-80-214-3472-1.
- 8) MIKOLAJSKÁ, J. *Metody finanční analýzy firmy*. Brno, 2006. Diplomová práce. Masarykova univerzita v Brně, Ekonomicko-správní fakulta, Katedra financí.
- 9) RŮČKOVÁ, P. *Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi*. 4. vydání. Praha: Grada, 2011. 144 s. ISBN 978-80-247-3916-8.
- 10) SEDLÁČEK, J. *Finanční analýza podniku*. 2. vydání. Brno: Computer Press, 2011. 152 s. ISBN 978-80-251-3386-6.
- 11) SEDLÁČEK, J. *Účetní data v rukou manažera – finanční analýza v řízení firmy*. 2. vydání. Praha: Computer Press, 2001. 195 s. ISBN 80-7226-562-8.
- 12) KONEČNÝ, M. *Finanční analýza a plánování*. 9. vydání. Brno: Zdeněk Novotný, 2004. 102 s. ISBN 80-214-2564-4.

- 13) HALA, F. *Finanční analýza vybrané firmy*. Brno, 2010. Bakalářská práce.
Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, Ústav financí.

Elektronické zdroje:

- 1) ATLANTIS PC s.r.o., *Finanční plánování podniku, procesní řízení firmy, silné stránky podniku*. [online]. 2012 [cit. 25-11-2012]. Dostupné z: <http://www.atlantispc.cz/fateorie.html>. Poslední aktualizace 27.10.2012.
- 2) EJUSTICE, *Obchodní rejstřík a sbírka listin*. [online]. 2012 [cit. 2012-12-21]. Dostupné z: <https://or.justice.cz/ias/ui/rejstrik-dotaz?dotaz=rapidoil+hako>
- 3) VLASTNICESTACZ, *SWOT analýza*. [online]. 2012 [29-12-2012]. Dostupné z: <http://www.vlastnicesta.cz/metody-1/swot-analyza>

SEZNAM POUŽITÝCH TABULEK

Tab. 1: Etapy finanční analýzy.....	14
Tab. 2: Schéma účetních výkazů.....	16
Tab. 3: Interpretace Altmanova modelu.....	28
Tab. 4: Interpretace Modelu IN05.....	29
Tab. 5: Horizontální analýza aktiv.....	32
Tab. 6: Vertikální analýza aktiv.....	34
Tab. 7: Horizontální analýza pasiv.....	35
Tab. 8: Vertikální analýza pasiv.....	37
Tab. 9: Horizontální analýza VZZ.....	38
Tab. 10: Altmanův model.....	41
Tab. 11: Vyhodnocení Z-skóre.....	41
Tab. 12: Finanční páka a výkon podniku.....	50
Tab. 13: Porovnání s konkurentem.....	51
Tab. 14: Dodavatelé.....	58
Tab. 15: Náklady.....	65
Tab. 16: Náklady celkem.....	65
Tab. 17: Farma.....	66
Tab. 18: Náklady na letáky.....	67
Tab. 19: Balíčky.....	68
Tab. 20: Náklady na leták 2.....	68

SEZNAM POUŽITÝCH OBRÁZKŮ

Obr. 1. Členění poměrových ukazatelů	198
--	-----

SEZNAM POUŽITÝCH GRAFŮ

Graf 1: Vývoj aktiv (vlastní zpracování).....	33
Graf 2: Vývoj VH za běžné účetní období (vlastní zpracování).....	36
Graf 3: Vývoj pasiv (vlastní zpracování).....	36
Graf 4: Vývoj VH (vlastní zpracování).....	40
Graf 5: Model IN-05.....	42
Graf 6: Poměrové ukazatele (vlastní zpracování).....	43
Graf 7: Likvidita (vlastní zpracování).....	45
Graf 8: CA.....	45
Graf 9: Ukazatel aktivity 2.....	46
Graf 10: Zadluženost.....	47
Graf 11: Úrokové krytí.....	48
Graf 12: ČPK.....	49
Graf 13: Rozdílové ukazatele.....	50
Graf 14: Porovnání rentability.....	52
Graf 13: ČPK.....	53
Graf 14: Likvidita.....	54
Graf 15: Doba obrátů.....	54

SEZNAM POUŽITÝCH ZKRATEK

CA	Celková aktiva
DHM	Dlouhodobý hmotný majetek
DPH	Daň z přidané hodnoty
ČPK	Čistý pracovní kapitál
ČPM	Čistý peněžní majetek
ČPPF	Čistý peněžně - pohledávkový finanční fond
EBIT	Zisk před úroky a zdaněním
HV	Hospodářská výsledek
IN 05	Index 05
KT	Kapitálový trh
OA	Oběžná aktiva
OR	Obchodní rejstřík
ROA	Rentabilita celkových aktiv
ROE	Rentabilita vlastního kapitálu
ROI	Rentabilita vloženého kapitálu
ROS	Rentabilita tržeb
S.R.O.	Společnost s ručením omezeným
SWOT	Strengths Weaknesses Oppurtunities Threats
VH	Výsledek hospodaření

SEZNAM PŘÍLOH

PŘÍLOHA 1: Výtah z rozvahy podniku Třebovický mlýn s.r.o., Netto hodnoty za roky 2008 – 2012 (tis. Kč).....	1
PŘÍLOHA 2: Výtah z výkazu zisku a ztrát podniku Třebovický mlýn s.r.o., Netto hodnoty za roky 2008 – 2012 (tis. Kč).....	2
PŘÍLOHA 3: Výtah z rozvahy podniku Abácie, Netto hodnoty za roky 2008 – 2012 (tis. Kč).....	3
PŘÍLOHA 4: Výtah z výkazu zisku a ztrát podniku Abácie, Netto hodnoty za roky 2008 – 2012 (tis. Kč).....	4

PŘÍLOHA 1: Výtah z rozvahy podniku Třebovický mlýn s.r.o., Netto hodnoty za roky 2008 – 2012 (tis. Kč).

AKTIVA						
Položka	Text	2008	2009	2010	2011	2012
		v tis. Kč	v tis. Kč	v tis. Kč	v tis. Kč	v tis. Kč
	AKTIVA CELKEM	3 516	14 419	12 691	12 118	12 612
B.	Dlouhodobý majetek	258	11 991	11 909	11 577	11 892
B.II.	Dlouhodobý hmotný majetek	258	11 992	11 910	11 578	11 892
C.	Oběžná aktiva	3 013	1 566	525	471	516
C.I.	Zásoby	259	281	192	280	143
C.II.	Krátkodobé pohledávky	2 654	1 256	265	180	131
C.IV.	Krátkodobý finanční majetek	100	29	68	11	242
D.I.	Časové rozlišení	245	862	257	70	114
PASIVA						
Položka	Text	2008	2009	2010	2011	2012
		v tis. Kč	v tis. Kč	v tis. Kč	v tis. Kč	v tis. Kč
	PASIVA CELKEM	3 516	14 419	12 691	12 118	12 612
A.	Vlastní kapitál	1 114	924	974	3 311	2 731
A.I.	Základní kapitál	200	200	200	2 400	2 400
A.IV.	Výsledek hospodaření minulých let	11	716	739	764	0
A.V.	Výsledek hospodaření běžného účetního období	903	8	35	147	331
B.	Cizí zdroje	2 402	10 595	8 817	8 807	9 881
B.II.	Dlouhodobé závazky			2 500	2 500	2 500
B.III.	Krátkodobé závazky	2 402	5 950	1 879	2 090	1 595
B.IV.	Bankovní úvěry a výpomoci		4 645	4 438	4 217	5 786
C.I.	Časové rozlišení	0	2 900	2 900	0	0

PŘÍLOHA 2: Výtah z výkazu zisku a ztrát podniku Třebovický mlýn s.r.o., Netto hodnoty za roky 2008 – 2012 (tis. Kč).

Položka	Text	2008	2009	2010	2011	2012
		v tis. Kč	v tis. Kč	v tis. Kč	v tis. Kč	v tis. Kč
I.	Tržby za prodej zboží	4 845	5 974	3580	4480	3239
A.	Náklady vynaložené na prodané zboží	3 494	4 398	2850	3248	1818
+	Obchodní marže	1 351	1 576	730	1232	1421
II.	Výkony	2 153	5 998	1878	2531	3288
B.	Výkonová spotřeba	1 432	6 030	2320	1966	2147
+	Přidaná hodnota	2 072	1 544	288	1797	2562
C.	Osobní náklady	1 602	1 876	1149	1570	1521
D.	Daně a poplatky	4	47	21	44	29
E.	Odpisy dlouhod. NaH majetku	32	198	333	333	346
III.	Tržby z prodeje dlouhod. maj. amater.		42			205
IV.	Ostatní provozní výnosy	2 341	1 142	2261	700	
H.	Ostatní provozní náklady	1 859	363	624	30	70
*	Provozní výsledek hospodaření	916	244	422	520	769
N.	Nákladové úroky		216	328	325	345
O.	Ostatní finanční náklady	13	20	43	48	93
*	Finanční výsledek hospodaření	-13	-236	-371	-373	-438
**	Výsledek hospodaření za běžnou činnost	903	8	51	147	331
R.	Mimořádné náklady			16		
*	Mimořádný výsledek hospodaření			-16		
***	Výsledek hospodaření za účetní období	903	8	35	147	331
****	Výsledek hospodaření před zdaněním	903	8	35	147	331

**PŘÍLOHA 3: Výtah z rozvahy podniku Abácie, Netto hodnoty za roky 2008 – 2012
(tis. Kč).**

AKTIVA						
Položka	Text	2008	2009	2010	2011	2012
		v tis. Kč	v tis. Kč	v tis. Kč	v tis. Kč	v tis. Kč
	AKTIVA CELKEM	3 761	4 394	5 160	5 027	5 038
B.	Dlouhodobý majetek			358	522	477
B.II.	Dlouhodobý hmotný majetek			358	522	477
C.	Oběžná aktiva	3 535	4 047	4 353	4 081	4 136
C.I.	Zásoby	913	872	843	449	445
C.II.	Dlouhodobé pohledávky		-17	-4	-4	-7
C.III.	Krátkodobé pohledávky		889	876	1 339	1 491
C.IV.	Krátkodobý finanční majetek	1 161	2 303	2 638	2 279	2 207
D.I.	Časové rozlišení	1 461	347	4 495	424	425
PASIVA						
Položka	Text	2008	2009	2010	2011	2012
		v tis. Kč	v tis. Kč	v tis. Kč	v tis. Kč	v tis. Kč
	PASIVA CELKEM	3 761	4 394	5 160	5 027	5 038
A.	Vlastní kapitál	2 086	2 760	3 570	4 002	4 021
A.I.	Základní kapitál	200	200	200	200	200
A.IV.	Výsledek hospodaření minulých let	1 002	1 866	2 540	3 350	3 781
A.V.	Výsledek hospodaření běžného účetního období	864	674	810	432	20
B.	Cizí zdroje	1 675	1 634	1 590	1 025	1 017
B.II.	Dlouhodobé závazky	7	8	9	7	7
B.III.	Krátkodobé závazky	1 668	1 628	1 581	1 018	1 010
B.IV.	Bankovní úvěry a výpomoci					
C.I.	Časové rozlišení					

PŘÍLOHA 4: Výtah z výkazu zisku a ztrát podniku Abácie, Netto hodnoty za roky 2008 – 2012 (tis. Kč).

Položka	Text	2008	2009	2010	2011	2012
		v tis.Kč	v tis.Kč	v tis.Kč	v tis.Kč	v tis.Kč
I.	Tržby za prodej zboží	573	885	962	900	623
A.	Náklady vynaložené na prodané zboží					
+	Obchodní marže	573	885	962	900	623
II.	Výkony	17 287	20 234	20560	18113	16 283
B.	Výkonová spotřeba	10 137	11 539	11681	9582	8268
+	Přidaná hodnota	7 723	9 580	9841	9431	8638
C.	Osobní náklady	6 366	8 311	8555	8174	8055
D.	Daně a poplatky	76	129	77	60	92
E.	Odpisy dlouhod. NaH majetku			45	138	205
III.	Tržby z prodeje dlouhod. maj. amater.					
IV.	Ostatní provozní výnosy	5	86	47	2	4
H.	Ostatní provozní náklady	33	83	27	15	42
*	Provozní výsledek hospodaření	1 253	1 143	1184	738	248
N.	Nákladové úroky					
O.	Ostatní finanční náklady	148	181	185	209	212
*	Finanční výsledek hospodaření	-148	-181	-185	-209	-212
**	Daň z příjmu za běžnou činnost	241	193	189	97	16
R.	Výsledek hospodaření za běžnou činnost	864	769	810	432	20
*	Mimořádné náklady		95			
***	Mimořádný výsledek hospodaření		-95			
****	Výsledek hospodaření za účetní období	864	674	810	432	20
	Výsledek hospodaření před zdaněním	1 105	867	999	529	36