

Využití metod finanční analýzy k zhodnocení finanční situace vybraného podniku Eliher s. r. o.

Bakalářská práce

Vedoucí práce:

Ing. Sylvie Riederová, Ph.D.

Aneta Hermannová

Brno 2015

Poděkování

Chtěla bych poděkovat mé vedoucí bakalářské práce Ing. Sylvii Riederové Ph.D. za její cenné rady při konzultacích. Dále bych chtěla poděkovat vedení a účetnímu oddělení v podniku Eliher s. r.o., kteří mi zpřístupnili a vysvětlili veškerá data, která činila podklady k mé bakalářské práci. A nakonec děkuji mé rodině za psychickou podporu v průběhu celého studia na vysoké škole a především během psaní bakalářské práce.

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že jsem tuto práci: **Využití metod finanční analýzy k zhodnocení finanční situace vybraného podniku Eliher s. r. o.**

vypracovala samostatně a veškeré použité prameny a informace jsou uvedeny v seznamu použité literatury. Souhlasím, aby moje práce byla zveřejněna v souladu s § 47b zákona č. 111/1998 Sb., o vysokých školách ve znění pozdějších předpisů, a v souladu s platnou *Směrnicí o zveřejňování vysokoškolských závěrečných prací*.

Jsem si vědoma, že se na moji práci vztahuje zákon č. 121/2000 Sb., autorský zákon, a že Mendelova univerzita v Brně má právo na uzavření licenční smlouvy a užití této práce jako školního díla podle § 60 odst. 1 Autorského zákona.

Dále se zavazuji, že před sepsáním licenční smlouvy o využití díla jinou osobou (subjektem) si vyžádám písemné stanovisko univerzity o tom, že předmetná licenční smlouva není v rozporu s oprávněnými zájmy univerzity, a zavazuji se uhradit případný příspěvek na úhradu nákladů spojených se vznikem díla, a to až do jejich skutečné výše.

V Brně dne 21. května 2015

Abstract

Hermannová, A. Using methods of financial analysis to assess the financial situation of the company Eliher s. r. o. Bachelor thesis. Brno: Mendel University in Brno, 2015.

The aim of this work is to evaluate the financial situation of the company based on elementary financial analysis. For assessment there were used the statements from the years 2009 to 2013. The thesis is divided into two main sections. The first one contains the theoretical basis and prerequisites for the practical section. The second section occupies with calculation of indicators and subsequent explanation of results. In conclusion there is summary of actual financial situation of the company and recommendations for the future.

Keywords

Financial analysis, horizontal analysis, vertical analysis, financial ratios, liquidity, activity, profitability, indebtedness

Abstrakt

Hermannová, A. Využití metod finanční analýzy k zhodnocení finanční situace podniku Eliher, s. r. o. Bakalářská práce. Brno: Mendelova univerzita v Brně, 2015.

Cílem této práce je ohodnotit finanční situaci podniku na základě elementárních metod finanční analýzy. Pro zhodnocení byly použity výkazy z let 2009 až 2013. Práce je členěna na dvě hlavní části. První z nich obsahuje teoretická východiska a předpoklady pro praktickou část. Druhá část se zabývá výpočtem ukazatelů a následným vysvětlením výsledků. Na závěr je souhrn současného stavu podniku a doporučení pro daný podnik do budoucnosti.

Klíčová slova

Finanční analýza, horizontální analýza, vertikální analýza, poměrové ukazatelé, likvidita, aktivita, rentabilita, zadluženost

Obsah

1	Úvod a cíl práce	11
1.1	Úvod.....	11
1.2	Cíl práce.....	11
2	Metodika	12
3	Literární rešerše	13
3.1	Úloha finanční analýzy	13
3.2	Zdroje finanční analýzy.....	14
3.2.1	Rozvaha.....	14
3.2.2	Výkaz zisku a ztrát.....	15
3.2.3	Analýza cash flow.....	15
3.2.4	Příloha účetní závěrky.....	16
3.3	Metody finanční analýzy.....	16
3.3.1	Metody elementární technické analýzy.....	17
3.3.2	Vyšší metody finanční analýzy.....	18
3.4	Analýza absolutních ukazatelů	18
3.4.1	Vertikální analýza	18
3.4.2	Horizontální analýza.....	19
3.4.3	Pravidla financování	19
3.5	Analýza poměrovými ukazateli	20
3.5.1	Ukazatele likvidity	20
3.5.2	Ukazatele aktivity.....	23
3.5.3	Ukazatele zadluženosti	24
3.5.4	Ukazatele rentability.....	25
3.6	Pyramidový rozklad ukazatelů	26
3.6.1	Du Pontův diagram.....	26
3.6.2	INFA systém	27
3.7	Predikční modely.....	27
3.7.1	Indexy IN	27

3.8	Řízení zásob.....	29
3.8.1	Hladiny zásob.....	29
3.8.2	Analýza ABC	29
4	Praktická část	31
4.1	Charakteristika podniku a odvětví	31
4.2	Analýza absolutních ukazatelů	32
4.2.1	Vertikální analýza aktiv	32
4.2.2	Vertikální analýza pasiv.....	33
4.2.3	Vertikální analýza výkazu zisku a ztrát	34
4.2.4	Horizontální analýza aktiv.....	36
4.2.5	Horizontální analýza pasiv	37
4.2.6	Horizontální analýza výkazu zisku a ztrát.....	39
4.2.7	Pravidla financování	40
4.3	Analýza poměrovými ukazateli	42
4.3.1	Ukazatele likvidity	42
4.3.2	Ukazatele aktivity.....	44
4.3.3	Ukazatele zadluženosti	45
4.3.4	Ukazatele rentability.....	46
4.4	Porovnání s konkurenčním podnikem a odvětvím.....	46
4.5	Index IN05.....	48
4.6	Řízení zásob.....	49
4.6.1	Aplikace metody ABC.....	49
5	Diskuze výsledků	51
5.1	Shrnutí výsledků.....	51
5.2	Návrhy na zlepšení finanční situace společnosti Eliher s. r. o.	54
5.2.1	Zvýšení základního kapitálu	54
5.2.2	Snížení stavu zásob.....	55
5.2.3	Řízení zásob.....	56
5.2.4	Zvýšení tržeb.....	57
6	Závěr	59

Literatura	60
Přílohy	62
A Rozvaha aktiv (v tis. Kč)	63
B Rozvaha pasiv (v tis. Kč)	64
C Výkaz zisku a ztrát (v tis. Kč)	65
D Horizontální analýza pasiv	66

Seznam obrázků

Obr. 1	Logo podniku Eliher, s. r. o.	31
Obr. 2	Podíl jednotlivých oběžných aktiv na celkových aktivech	32
Obr. 3	Rozložení nákladů v roce 2013	35
Obr. 4	Výsledek hospodaření v letech	38
Obr. 5	Vývoj hospodářských výsledků v letech 2009 až 2013	40
Obr. 6	Vývoj běžné, pohotové a peněžní likvidity	42
Obr. 7	Čistý pracovní kapitál	43
Obr. 8	Porovnání likvidit	47

Seznam tabulek

Tab. 1	Vertikální analýza aktiv	32
Tab. 2	Vertikální analýza pasiv	33
Tab. 3	Vertikální analýza výkazu zisku a ztrát	34
Tab. 4	Horizontální analýza aktiv	36
Tab. 5	Horizontální analýza pasiv	37
Tab. 6	Horizontální analýza výkazu zisku a ztrát	39
Tab. 7	Zlaté pravidlo financování	41
Tab. 8	Pravidlo o vyrovnávání rizika	41
Tab. 9	Pari pravidlo	41
Tab. 10	Ukazatele likvidity	43
Tab. 11	Ukazatele aktivity	44
Tab. 12	Ukazatele zadluženosti	45
Tab. 13	Ukazatele rentability v letech	46
Tab. 14	Porovnání ukazatelů s konkurencí a průměrem odvětví	48
Tab. 15	Index IN05	49
Tab. 16	Rozpočítání změny základního kapitálu	55
Tab. 17	Změny ukazatelů po zvýšení základního kapitálu	55
Tab. 18	Snížení zásob	56
Tab. 19	Náklady na reklamu webových stránek	58

1 Úvod a cíl práce

1.1 Úvod

Změna z centrálně plánované ekonomiky na tržní na konci 80. let 20. století výrazně ovlivnila veškeré podnikání v České republice. Z ničeho nic se mělo začít vyrábět a prodávat podle poptávky na trhu místo pětiletých plánů. To bylo z počátku pro všechny podniky velké sousto, se kterým se ale nakonec dokázaly poprat. Transformace ekonomiky byla náročná, ale stála za to. Jednou z výhod tržní ekonomiky je možnost podnikání pro kohokoliv.

I v dnešní době se potýkají veškeré podniky s velkými změnami na trhu, jako je například rostoucí počet konkurentů, časté změny daňových sazeb a další legislativní změny. A je jen na vybraném podniku, respektive vedení podniku, jak se s tím dokáže vypořádat.

Pro zjištění, jak se podnik vyvíjel v letech, je vhodné použít nástroje finanční analýzy, díky kterým management podniku může říct, jestli se vyvíjí dobrým či špatným směrem. Finanční analýza obsahuje velké množství ukazatelů, a pokud není vedení podniku v těchto ukazatelích úplně znalé, je vhodné využít místo toho jednoduchých predikčních modelů, které jasně řeknou jedním číslem, jak na tom podnik doopravdy je.

Dané ukazatele je také vhodné porovnat nejenom s doporučeními z odborné literatury, ale především s podobnými konkurenčními podniky anebo průměrem daného odvětví. Toto porovnání bývá obvykle ještě důležitější než porovnání s doporučovanými hodnotami, které jsou obecné, a nevychází ze zvláštností určitých odvětví.

1.2 Cíl práce

Cílem bakalářské práce je posoudit finanční situaci vybraného podniku pomocí vhodných metod finanční analýzy a navrhnout opatření vedoucí ke zlepšení situace. Finanční analýza bude zpracována na základě výkazů z let 2009 až 2013.

2 Metodika

Práce je členěná na teoretickou a praktickou část. Teoretická část se zabývá teoretickými předpoklady pro následující praktickou část. Použité údaje jsou čerpány pouze z odborné literatury. Nejdříve je vysvětlen pojem finanční analýza a úloha finanční analýzy. Dále jsou rozebrány detailně zdroje finanční analýzy a rozděleny metody finanční analýzy. Následující kapitoly se již zabývají početními úkony. Začíná se analýzou absolutních výkazů, do čehož spadá vertikální a horizontální analýza. Pokračuje se analýzou poměrových ukazatelů a pyramidovými rozklady. Poté následují predikční modely především indexy IN. Nakonec je stručně rozebráno řízení zásob spolu s metodou ABC.

Praktická část využívá předchozích teoretických poznatků k zhodnocení podniku Eliher s. r. o. Na začátku je stručně uvedena historie a charakteristika podniku. Dále je vypočítána vertikální a horizontální analýza, která je součástí analýzy absolutních ukazatelů. Poté je zhodnoceno dodržování pravidel financování a následuje analýza poměrových ukazatelů, do které spadají ukazatele likvidity, aktivity, zadluženosti a rentability. Vybrané ukazatel z analýzy poměrových ukazatelů bude porovnáno s podobně velkým konkurenčním podnikem a odvětvím na základě údajů ze stránek Ministerstva průmyslu a obchodu. Na to navazuje výpočet a zhodnocení indexu IN05. Nakonec je rozebráno řízení zásob na základě metody ABC.

Poslední částí je diskuze, která je rozdělena na shrnutí výsledků a návrhy na zlepšení finanční situace. Shrnutí zjištěných výsledků obsahuje nejdůležitější výsledky finanční analýzy v praktické části, což obsahuje veškeré zjištěné problémové oblasti v podniku. Na to navazují návrhy na zlepšení situace podniku, které obsahují vhodná řešení na problémové oblasti.

3 Literární rešerše

3.1 Úloha finanční analýzy

„Finanční analýza představuje systematický rozbor získaných dat, která jsou obsažena především v účetních výkazech. Finanční analýzy v sobě zahrnují hodnocení firemní minulosti, současnosti a předpovídání budoucích finančních podmínek.“ (Růčková, 2010, s. 9)

Cílem finanční analýzy je identifikovat problémy, silné a slabé stránky především hodnotových procesů podniku. Pomocí informací získaných z finanční analýzy můžeme dospět k určitým závěrům o celkovém hospodaření a finanční situaci podniku. (Sedláček, 2011)

Podle Grünwalda (2007) je hlavním úkolem finanční analýzy získání potřebných informací z výkazů a další zdrojů, posouzení finančního zdraví podniku a připravení podkladů pro potřebná řídicí rozhodnutí.

Dluhošová (2010, s. 71) uvádí, že *„finanční situace podniku je souhrnným vyjádřením úrovně všech jeho podnikových aktivit, kterými se podnik na trhu prezentuje. Do finanční analýzy se promítá objem a kvalita výroby, úroveň marketingové a obchodní činnosti, inovační aktivita a další podnikové činnosti.“* Finanční situaci proto chápeme jako komplexní vícekriteriální model, který se skládá z mnoha dílčích charakteristik a jejich vazeb. (Dluhošová, 2010)

Uživatele finanční analýzy můžeme rozdělit na interní a externí. Interní uživatelé představují vlastníci, manažeři a zaměstnanci. Zatímco mezi externí uživatele patří především banky, u nichž podniky žádají o úvěr, konkurenční podniky, jež chtějí zjistit, jak jsou na tom v daném odvětví jejich soupeři, potenciální investoři nebo investoři, kteří vlastní určitý podíl a také pojišťovny, obchodní partneři a další. (Šteker, Otrusinová, 2013; Pivrnec, 1995)

Podle Blahy a Jindřichovské (2006) je analýza pro potřeby podniku zaměřena na zjištění likvidity firmy nebo na podrobné ohodnocení jejích minulých výsledků. Management firmy využívá analýzu pro dlouhodobé a operativní finanční řízení podniku. Management firmy například potřebuje vědět, zda si podnik může dovolit realizovat půjčku na plánovanou podnikatelskou expanzi a jestli zatížení dodatečnými finančními náklady bude přiměřené. Zato cílem finanční analýzy iniciované zvenčí bude určení a ohodnocení kredibility firmy nebo jejího investičního potenciálu z hlediska rizikovosti apod. (Grünwald, 2007)

Bankovní úředník bude zjišťovat, jestli je firma likvidní anebo solventní, zatímco potenciální investor se bude zajímat, jestli a jak je firma zisková a jaká by byla rizikovost takové investice. (Blaha, Jindřichovská, 2006)

Věřitelé se zajímají především o likviditu svých obchodních partnerů a jejich schopnost splácet závazky. Konkurenti se snaží získat jednotlivé výsledky zejména u těch podniků, kterým se na trhu daří, aby se mohli inspirovat a aplikovat dobré praktiky (Knápková, 2013)

„Nástroje finanční analýzy jsou v zásadě stejné bez ohledu na to, odkud vychází počáteční impuls k analýze. Základním nástrojem finanční analýzy je výpočet a in-

terpretace finančních poměrových ukazatelů. Jestliže jsou tyto nástroje správně použity, mohou odpovědět na nespočet otázek týkajících se finančního zdraví firmy.“ (Blaha, Jindřichovská, 2006, s. 12).

3.2 Zdroje finanční analýzy

Ke zpracování finanční analýzy potřebujeme získat data, jež tvoří východisko pro kvalitní zpracování a dosažení relevantních výsledků. Primární zdroj dat představuje účetní závěrka obsahující rozvahu, výkaz zisku a ztrát, přílohu k účetní závěrce a v předepsaných případech i výroční zprávu. Účetní závěrka také může zahrnovat přehled o finančních tocích (cash flow), což je důležitý výkaz, a jeho sestavení by mělo být samozřejmostí. (Knápková, 2013; Grünwald, 2007)

„Kvalita získaných informací se odráží v přesnosti a vypovídací schopnosti výsledků finanční analýzy, proto by přípravě a sběru dat měla být věnována patřičná pozornost. Platí: Čím více analytik o společnosti ví, tím má větší šanci vytvořit finanční analýzu s vysokou vypovídací schopností.“ (Knápková, 2013, s. 18)

3.2.1 Rozvaha

Rozvaha neboli bilance je statický přehled o majetku podniku a jeho finančním krytí k určitému datu, zpravidla k poslednímu dni finančního roku firmy. Na levé straně rozvahy se nachází aktiva společnosti, což je souhrn toho, co má podnik ve vlastnictví (např. hotovost, zásoby) a co mu dluží další ekonomické subjekty (pohledávky, majetkové účasti). Pravá strana rozvahy ukazuje, z jakých zdrojů jsou aktiva financována. Jedná se o pasiva společnosti, tedy co firma dluží jiným ekonomickým subjektům (bankovní půjčky, závazky vůči dodavatelům) a vlastní kapitál. (Synek, 2002; Blaha, Jindřichovská, 2006)

Aktiva dělíme na dvě důležité skupiny. A to na stálá aktiva, která podnik používá déle než jeden rok, a oběžná aktiva, která jsou v podniku méně než jeden rok. Mezi nejdůležitější a často taky největší částí stálých aktiv patří budovy, stroje, zařízení, půda apod. Oběžná aktiva jsou určena k okamžité spotřebě anebo ke krátkodobému skladování. Do oběžných aktiv patří zásoby, pohledávky a finanční majetek. (Jindřichovská, Blaha, 2001; Landa, 2008)

Pasiva můžeme rozdělit na tři základní složky: vlastní kapitál, cizí kapitál a ostatní pasiva. Vlastní kapitál nazývaný také čistá aktiva je reziduální část pasiv vyplývající z rozdílu mezi aktivy a cizím kapitálem. Jedná se o kapitál, který do podniku vložil sám podnikatel či zakladatel nebo skupina podnikatelů. Vlastní kapitál členíme do několika položek: (Landa, 2008; Synek, 2002)

- *„Základní kapitál*
- *Kapitálové fondy*
- *Fondy ze zisku*
- *Nerozdělený výsledek hospodaření minulých let*
- *Výsledek hospodaření běžného účetního období“* (Synek, 2002, s. 135)

Cizí kapitál je závazek podniku, který musí být v určité době splacen, a podle této doby jej dělíme na krátkodobý a dlouhodobý cizí kapitál. Krátkodobý cizí kapitál

musí být splacen do jednoho roku a jsou to například krátkodobé bankovní úvěry, dodavatelské úvěry, zálohy přijaté od odběratelů. Dlouhodobý cizí kapitál zahrnuje dlouhodobé bankovní úvěry, emitované podnikové dluhopisy, leasingové dluhy a jiné dlouhodobé závazky. (Synek, 2002)

Pomocí porovnání dvou rozvah dva po sobě jdoucí roky anebo období můžeme zjistit, jak se finanční situace podniku vyvíjí a můžeme udělat dlouhodobá a krátkodobá opatření k jeho efektivnímu vývoji. (Martinovičová, 2014)

3.2.2 Výkaz zisku a ztrát

Výkaz zisku a ztráty neboli výsledovka objasňuje proces tvorby zisku jako přírůstkou vlastního kapitálu, který tvoří součást pasiv a slouží k ohodnocení schopnosti firmy zhodnocovat vložený kapitál. Je to písemný přehled o výnosech, nákladech a výsledku hospodaření za běžné období. Nezachycuje pohyb příjmů a výdajů. V rámci analýzy výkazu zisku a ztráty nás obvykle zajímá, jak jednotlivé položky výkazu zisku a ztráty ovlivňují nebo spíše ovlivňovaly výsledek hospodaření. (Růčková, 2010)

Výkazu zisku a ztrát se týká aktuální princip, který znamená, že transakce se zachycují a vykazují v tom období, kterého se časově a věcně týkají, tedy výnosy se účtují v období, ve kterém byly realizovány bez ohledu na to, jestli byly ve stejném období zaplacený. Proto podnik zahrnuje do nákladů odpisy, i když v dané době neuskutečňuje žádné peněžní výdaje. Aktuální princip se týká obdobným způsobem také nákladů. (Grünwald, 2007; Valach, 1999)

Hlavní rozdíl mezi rozvahou a výkazem zisku a ztráty je v tom, že zatímco rozvaha je výkaz o stavu majetku podniku k určitému časovému okamžiku, výkaz zisku a ztrát zachycuje činnost podniku z hlediska nákladů a výnosů a vztahuje se tak k určitému časovému intervalu. (Růčková 2010; Jindřichovská, Blaha, 2001)

3.2.3 Analýza cash flow

Analýza cash flow neboli přehled o finančních tocích je odvozený účetní výkaz, je založena na příjmech a výdajích a vyjadřuje reálné toky peněz a jejich zásoby v obchodním podniku. Analýza cash flow je velmi užitečná pro řízení likvidity a platební schopnosti podniku. (Sedláček, 2011; Šteker, Otrusínová, 2013; Grünwald, 2007)

Jednou z výhod sestavování výkazu cash flow je, že není ovlivněn metodou odpisování majetku, jelikož při použití rovnoměrného a zrychleného odpisování účetní jednotka vykáže stejné peněžní toky, ale výsledek hospodaření se může výrazným způsobem lišit, účetní odpisy nejsou spojeny s pohybem peněžních prostředků. Další výhodou spočívá v tom, že tento výkaz není zkrácený systémem a vyšší časového rozlišení – ovlivňuje zejména oblast nákladů a výnosů, ale nemusí mít vliv na peněžní toky (Růčková, 2010).

Výkaz cash flow lze sestavit pomocí dvou metod. Buď přímou metodou anebo nepřímou. Přímá metoda sleduje příjmy a výdaje podniku za dané období, zatímco nepřímá metoda vychází z výsledku hospodaření účetní jednotky, který upravuje

na tok finančních prostředků. Úpravy spočívají v tom, že *každý náklad nemusí být zároveň výdaj, výnos nemusí být spojen s příjmem* a opačně. (Martinovičová, 2014; Šteker, Otrusinová, 2013)

Pokud bychom chtěli sestavit výkaz přímou metodou, museli bychom zpětně analyzovat účty peněžních prostředků (běžný účet, pokladna, atd.) a seřazovat je podle druhů příjmů a výdajů a to by bylo časově náročné. Proto se využívá spíše nepřímé metody cash-flow. (Kovanicová, Kovanic 2001)

3.2.4 Příloha účetní závěrky

Příloha k účetním výkazům je povinnou součástí účetní závěrky a jejím hlavním cílem je blíže vysvětlit a doplnit informace obsažené v rozvaze, výkazu zisku a ztrát, přehledu o peněžních tocích a přehledu o změnách vlastního kapitálu. (Landa, 2008)

Příloha poskytuje velmi cenné informace pro zpracovávanou finanční analýzu. V příloze můžeme nalézt:

- *údaje o fyzických a právnických osobách, které mají podstatný vliv nebo rozhodující vliv s uvedením výše vkladu v procentech, popis změn a dodatků provedených v uplynulém účetním období v obchodním rejstříku a popis organizační struktury účetní jednotky;*
- *průměrný přepočtený počet zaměstnanců během účetního období a z toho členů řídicích orgánů, s uvedením výše osobních nákladů;*
- *výši půjček a úvěrů s uvedením úrokové sazby a hlavních podmínek;*
- *informace o aplikaci obecných účetních zásad, o použitých účetních metodách, způsobech oceňování a odepisování, jejichž znalost je významná pro posouzení finanční a majetkové situace;*
- *podle principu významnosti způsob stanovení opravných položek a oprávek k majetku s uvedením zdroje informací pro stanovení výše opravných položek a oprávek;*
- *doplňující informace k rozvaze a výkazu zisku a ztráty;*
- *řadu dalších informací o společnosti.* (Knápková, 2013, s. 58)

Knápková (2013) doporučuje důkladně prostudovat přílohu účetní závěrky před tvorbou finanční analýzy.

3.3 Metody finanční analýzy

Metody finanční analýzy dělíme především na metody využívající elementární matematiku (základní aritmetické operace) a na metody založené na složitějších matematických postupech a myšlenkách. Tomuto rozdělení se budu více zabývat v následujících dvou podkapitolách. (Sedláček, 2001)

Finanční analýzu jako takovou dělíme na fundamentální (kvalitativní) a technickou (kvantitativní) analýzu. Podkladem pro fundamentální analýzu je odborný úsudek zkušeného ekonomického manažera, který musí mít široké znalosti vzájemných souvislostí mezi ekonomickými a mimoekonomickými jevy a také cit pro situace

a jejich trendy. Technická analýza využívá matematických, statistických a dalších algoritmizovaných metod ke kvantitativnímu zpracování ekonomických dat s následným ekonomickým posouzením výsledků. Klasická finanční analýza obsahuje navzájem propojené výše uvedené analýzy. (Kocmanová, 2013; Sedláček, 2001)

Ve finanční analýze využíváme různé ukazatele, které dělíme takto:

- Extenzivní (objemové) – nesou informaci o rozsahu v peněžních jednotkách a ty můžeme dělit:
 - stavové (absolutní), což jsou jednotlivé položky v aktivech a pasivech
 - rozdílové, což jsou rozdíly výše uvedených stavových ukazatelů
 - tokové, jež informují o změnách stavových a rozdílových ukazatelů za určitou dobu, např. cash flow
- Intenzivní (poměrové) – jedná se o podíly dvou nebo i více extenzivních ukazatelů

(Landa, 2008)

3.3.1 Metody elementární technické analýzy

Kovanicová (1995) uvádí, že tyto analýzy označujeme jako elementární, jelikož kromě aritmetiky a procentního počtu nic více z matematiky nepotřebují. Tyto metody pracují s ukazateli, které jsou přímo položkou v účetních výkazech nebo jsou z nich odvozené. (Landa, 2008)

K základním metodám, které se při finanční analýze využívají, patří zejména:

- a) *„Analýza absolutních ukazatelů (stavových i tokových)“*
 - *Analýza trendů (horizontální analýza)*
 - *Procentní rozbor (vertikální analýza)*
- b) *Analýza rozdílových ukazatelů (fondů finančních prostředků)*
- c) *Analýza cash flow*
- d) *Analýza poměrových ukazatelů*
 - *rentability*
 - *aktivity*
 - *zadluženosti a finanční struktury*
 - *likvidity*
 - *kapitálového trhu*
 - *provozní činnosti*
 - *cash flow*
- e) *Analýza soustav ukazatelů*
 - *pyramidové rozklady*
 - *predikční modely“* (Sedláček, 2001, s. 8)

Při zpracovávání finanční analýzy je potřeba si uvědomit, že tyto metody a techniky nemůžeme používat izolovaně, ale spíše ve vzájemných souvislostech. Samotná absolutní nebo relativní hodnota určitého ukazatele vypovídá méně než porovnání

tohoto údaje oproti předchozímu roku nebo určitou cílovou hodnotou. (Landa, 2008)

3.3.2 Vyšší metody finanční analýzy

Růčková (2010) uvádí, že vyšší metody finanční analýzy nepatří k metodám univerzálním a jejich použití je závislé nejen na hlubších znalostech matematické statistiky, ale také na hlubších teoretických i praktických ekonomických znalostech.

Podstatou vyšších metod je hodnocení položek účetních výkazů nebo účtu, aniž bychom znali jejich ekonomický obsah a význam a proto je mohou využívat i lidé, kteří nejsou odborníky v účetnictví. (Máče, 2013)

Základní dělení vyšších metod je na matematicko-statistické a nestatistické metody. Mezi nejčastěji používané matematicko-statistické vyšší metody patří bodové odhady, statistické testy odlehých dat, korelační koeficienty, regresní modelování, analýza rozptylu a další. Mezi nestatistické metody patří matné (fuzzy) množiny, expertní systémy a gnostická teorie neurčitých dat. (Kovanicová, 1995)

3.4 Analýza absolutních ukazatelů

Podle Kislingerové (2005) je vertikální a horizontální rozbor finančních výkazů výchozím bodem finanční analýzy. Oba postupy umožňují vidět původní absolutní údaje z účetních výkazů v určitých relacích a souvislostech.

Absolutní ukazatele se využívají především k horizontální analýze, která srovnává vývoj v časových řadách a k vertikální analýze, která procentuálně rozebírá komponenty. (Knápková, 2013)

3.4.1 Vertikální analýza

Vertikální analýza zkoumá procentní rozbor položek uvedených ve výkazech. Jejím cílem je zjistit, jak se daná položka podílela na celkové bilanční sumě. Vertikální analýza se provádí většinou pro více období. Kvůli tomu, že jsou výsledné hodnoty udané v procentech, je zde možné porovnání s konkurenčními podniky nebo odvětvím. Tento vztah můžeme vyjádřit takto: (Grünwald, 2007; Růčková, 2010)

$$P_i = \frac{B_i}{\sum B_i} \quad (1)$$

(Hrdý, Krechovská, 2013)

B_i velikost položky bilance

$\sum B_i$ suma hodnot položek v rámci určitého celku

Ve výkazu zisku a ztrát se bere jako základ pro procentní vyjádření celkový objem tržeb (= 100 %) a v rozvaze to je velikost celkových aktiv podniku. Výhoda vertikální analýzy tkví v tom, že ji neovlivňuje meziroční inflace a umožňuje tak srovnání výsledků z různých let. (Sedláček, 2011)

3.4.2 Horizontální analýza

Horizontální analýza nebo také analýza vývojových trendů slouží k posouzení vývoje hodnot v čase a změn souhrnných ukazatelů jako jsou tržby, zisk, náklady, aktiva, pasiva, CF z provozní činnosti, CF z finanční činnosti, CF z investiční činnosti a další. Z časových řad může finanční analytik podrobně zkoumat průběh změn a odhalovat dlouhodobé trendy významných finančních položek. (Dluhošová, 2010)

Horizontální analýza sleduje jak absolutní změny vykazovaných dat, tak relativní (procentní) změny. Absolutní a relativní změnu můžeme vyjádřit takto: (Sedláček, 2011, s. 13; Hrdý, Krechovská, 2013)

$$\text{absolutní změna} = U_t - U_{t-1} = \Delta U_t \quad (2)$$

$$\text{relativní změna} = \frac{U_t - U_{t-1}}{U_{t-1}} = \frac{\Delta U_t}{U_{t-1}} \quad (3)$$

(Dluhošová, 2010)

Vždy se porovnávají postupně dva roky po sobě. Relativní změna vyjadřuje, o kolik procent se daná položka změnila oproti předchozímu roku.

Již v této části analýzy se dají naleznout momenty, kdy vývoj dvou korespondujících položek se dostává do kolize se známými finančními pravidly. (Grünwald, 2007)

3.4.3 Pravidla financování

Pravidla financování jsou založena na praktických zkušenostech ve vytváření kapitálové struktury. Tyto pravidla jsou spíše obecnými doporučeními, kterými by se vedení podniku mělo řídit, aby dosáhly dlouhodobé finanční rovnováhy. (Vochozka, 2011)

Zlaté pravidlo financování je založeno na časovém souladu, což znamená, že dlouhodobý majetek a trvale přítomná část oběžného majetku by měly být kryty dlouhodobým kapitálem. Z toho vyplývá, že dlouhodobé zdroje nesmí být financovány krátkodobými zdroji. (Knápková, 2013, Vochozka, 2011)

$$\text{Dlouhodobé investice} \leq \text{dlouhodobé zdroje} \quad (4)$$

$$\text{Dlouhodobé investice} \geq \text{krátkodobé zdroje} \quad (5)$$

Zlaté pravidlo vyrovnávání rizika se zabývá jen skladbou kapitálu, nemluví o žádném využívání finančních prostředků. Vlastní kapitál by měl převyšovat cizí zdroje nebo v krajním případě by měly být v poměru 1:1. (Vochozka, 2011; Synek, 2002)

$$\text{Vlastní kapitál} \geq \text{cizí zdroje} \quad (6)$$

Zlaté pari pravidlo se zabývá vztahem dlouhodobého majetku a vlastních zdrojů. Podnik by měl používat ve svém financování i cizí zdroje a z toho důvodu by se měl dlouhodobý majetek a vlastní zdroje rovnat jen v krajním případě. (Mulačová, Mulač, 2013)

$$\text{Stálá aktiva} \geq \text{cizí zdroje} \quad (7)$$

3.5 Analýza poměrovými ukazateli

Jelikož analýza poměrovými ukazateli vychází čistě z údajů obsažených v základních účetních výkazech, jedná se o nejčastěji používaný rozborový postup k účetním výkazům. Používá veřejně dostupné informace, k nimž má přístup i externí finanční analytik. Poměrový ukazatel se vypočítá jako poměr jedné nebo několika účetních položek základních účetních výkazů k jiné položce nebo jejich skupině. (Růčková, 2010)

Výhoda poměrové analýzy spočívá v tom, že napomáhá porovnávat podniky odlišné velikosti díky redukci hrubých údajů. (Blaha, Jindřichovská, 2006)

Mezi pět nejčastěji používaných druhů poměrových ukazatelů patří:

- *ukazatele likvidity*
- *ukazatele aktivity*
- *ukazatele zadluženosti*
- *ukazatele rentability*
- *ukazatele tržní hodnoty* (Blaha, Jindřichovská, 2006, s. 54)

Všechny ukazatele kromě ukazatelů tržní hodnoty rozvedu podrobněji v následujících kapitolách. Ukazatele tržní hodnoty se totiž netýkají podniků neobchodujícími na trhu a tak ani analyzovaného podniku.

3.5.1 Ukazatele likvidity

Podle Knápkové (2013, s. 91) „*ukazatele likvidity poměřují to, čím je možno platit (čítatel), s tím, co je nutno zaplatit (jmenovatel).*“

Likvidita a solventnost vyjadřují schopnost podniku hradit své závazky, což je jednou ze základních podmínek existence podniku a proto se jedná o klíčové charakteristiky finanční analýzy. Mezi těmito dvěma pojmy je přímá závislost, ale nelze je zaměňovat. Jednoduše řečeno: podmínkou solventnosti je likvidita. (Kovanicová, Kovanic, 1995; Růčková, 2010)

Sedláček (2001, s. 73) říká, že „*Likviditu chápeme jako souhrn všech potenciálně likvidních prostředků, které má firma k dispozici pro úhradu svých splatných závazků.*“ Solventnost oproti tomu znamená již vlastnictví peněz, pomocí kterých můžeme okamžitě platit. Dalším důležitým pojmem, který musíme rozlišovat, je likvidnost, jež označuje míru obtížnosti transformovat majetek do hotovostní formy. (Valach, 1999, Sedláček, 2001, Doucha, 1996)

Podle stupňů likvidnosti aktiv rozlišujeme tři stupně likvidity podniku: (Grünwald, 2007; Nývltová, Marinič, 2010)

- Běžná likvidita – likvidita 3. stupně
- Pohotová likvidita – likvidita 2. stupně
- Hotovostní likvidita – likvidita 1. Stupně

Běžná likvidita (current ratio) ukazuje, kolikrát pokrývají oběžná aktiva krátkodobé závazky, tedy jak by podnik uspokojil své věřitele, kdyby proměnil všechna oběžná aktiva v daném okamžiku na hotovost. (Růčková, 2010)

$$\text{běžná likvidita} = \frac{\text{oběžná aktiva}}{\text{krátkodobé cizí zdroje}} \quad (8)$$

(Knápková, 2013)

Růčková (2010), Knápková (2013) a Dluhošová (2010) se shodují, že přiměřená výše běžné likvidity je v rozmezí od 1,5 do 2,5. Dluhošová (2010) dodává, že nejdůležitější je však porovnání s průměrem odvětví nebo s podniky, které mají obdobný charakter činnosti.

Pohotová likvidita (quick asset ratio) odstraňuje především vliv obecně nejméně likvidní části oběžných aktiv, jako jsou zásoby. Pomocí tohoto ukazatele zjišťujeme, jak velká je platební připravenost podniku. (Valach, 1999)

$$\text{pohotová likvidita} = \frac{\text{krátkodobé pohledávky} + \text{krátkodobý finanční majetek}}{\text{krátkodobé cizí zdroje}} \quad (9)$$

(Knápková, 2013)

Pohotová likvidita vyjde vždy nižší než běžná likvidita. Podle Knápkové (2013) by se měla doporučená hodnota pro pohotovou likviditu pohybovat v rozmezí 1 až 1,5. Jestliže je poměr menší než 1, musí podnik spoléhat na případný prodej zásob. (Knápková, 2013)

Peněžní likvidita (cash-position ratio) měří schopnost podniku hradit právě splatné závazky. Finančním majetkem zde chápeme všechny pohotové platební prostředky, tedy nejen sumu prostředků na běžném i jiném účtu, v pokladně, ale také volně obchodovatelné krátkodobé cenné papíry, šeky, apod. (Kovanicová, Kovanic, 1995; Kislíngerová, 2007)

$$\text{peněžní likvidita} = \frac{\text{krátkodobý finanční majetek}}{\text{krátkodobé cizí zdroje}} \quad (10)$$

(Knápková, 2013)

Knápková (2013) uvádí, že doporučená hodnota tohoto ukazatele se pohybuje mezi 0,2 a 0,5 a že vysoké hodnoty peněžní likvidity svědčí o neefektivním využití finančních prostředků. Sedláček (2011) souhlasí s tím, že by měl být ukazatel vyšší než 0,2.

Jelikož ani vysoká likvidita nemusí zajistit dobrou platební schopnost, je potřeba rozlišovat mezi fiktivní a reálnou likviditou. Pomocí pouhého dosazení hodnot z účetních výkazů do vzorce získáme fiktivní hodnotu likvidity. Při výpočtu reálné likvidity musíme očistit číselník o nepotřebné a neprodejné zásoby, neprodejné výrobky na skladě, pohledávky po lhůtě splatnosti a nedobytné pohledávky. (Kislingerová, 2007)

Nevýhoda těchto ukazatelů likvidity spočívá v tom, že se jedná o statický pohled na likviditu a rovněž o pohled historický. Je proto vhodné doplnit analýzu likvidity o ukazatel pracovního kapitálu. (Kislingerová, 2007)

Čistý pracovní kapitál (ČPK) nebo také provozní kapitál patří mezi nejpožívanější rozdílové ukazatele, jelikož má významný vliv na platební schopnost podniku. Jeho úkolem je určení optimální výše každé položky oběžných aktiv a výběr vhodného způsobu financování oběžných aktiv. (Sedláček, 2011; Knápková, 2013)

ČPK je oběžný majetek krytý dlouhodobým kapitálem a také slouží jako „finanční polštář“ v případě neočekávaných finančních výdajů. Základní požadavek spočívá v tom, aby byla hodnota ČPK kladná. (Knápková, 2013; Fotr, 2012)

Lze ho vypočítat následujícím způsobem:

$$\text{čistý pracovní kapitál} = \text{oběžná aktiva} - \text{krátkodobé závazky} \quad (11)$$

nebo podrobněji:

$$\text{čistý pracovní kapitál} = \text{zásoby} + \text{pohledávky} + \text{peníze} - \text{krátkodobé závazky} \quad (12)$$

(Scholleová, 2008)

Existují dva přístupy k výpočtu tohoto ukazatele. První se nazývá přístup finančních manažerů společnosti neboli ČPK z pozice aktiv. Druhý přístup se označuje jako přístup vlastníků společnosti tzv. přístup z pozice pasiv. (Fotr, 2012)

Tab. 1 Tvorba ČPK z pohledu a) manažera, b) investora

a)		b)			
A	ROZVAHA	P	A	ROZVAHA	P
SA	VK		SA	VK	
	CK _{DL}			CK _{DL}	
ČPK				ČPK	
OA	CK _{KR}		OA	CK _{KR}	

Zdroj: Sedláček, 2011

3.5.2 Ukazatele aktivity

Ukazatele aktivity měří, jak efektivně podnik hospodaří se svými aktivy. Pokud jich má více, než je potřeba, vznikají mu zbytečné náklady a tím i nízký zisk. Naopak pokud jich má nedostatek, musí se vzdát mnoha potenciálně výhodných podnikatelských příležitostí a tím přichází o případné výnosy. (Sedláček, 2011)

Ukazatele aktivity neboli ukazatele řízení aktiv dále nazýváme jako ukazatele kombinované, protože pracují s údaji nejenom z rozvahy, ale i z výkazu zisku a ztrát. (Blaha, Jindřichovská, 2006)

Tyto ukazatele zpravidla vyjadřují počet obrátek jednotlivých složek zdrojů nebo aktiv nebo dobu obratu – což je převrácená hodnota k počtu obrátek. (Růčková, 2010)

Obrat aktiv udává, kolikrát se celková aktiva obrátí za rok. Podniky by obecně měly mít obrat aktiv vyšší než 1, ale pro objektivní srovnání je vhodné porovnat tuto hodnotu s podniky ve stejném odvětví. Pokud bychom chtěli zjistit dobu obratu aktiv, převrátíme ukazatel a tržby vydělíme běžným počtem dní v roce tedy 365. (Kislingerová, 2007)

$$\text{Obrat aktiv} = \frac{\text{tržby}}{\text{aktiva celkem}} \text{ (v počtu obrátů za rok)} \quad (13)$$

(Synek, 2002)

Obrat zásob je definován jako poměr ročních tržeb k ročním zásobám podniku a udává, zda není část oběžných aktiv v podobě zásob dlouhodobě vázána v nelikvidních zásobách. (Blaha, Jindřichovská, 2006)

$$\text{Obrat zásob} = \frac{\text{tržby}}{\text{zásoby}} \text{ (v počtu obrátů za rok)} \quad (14)$$

(Synek, 2002)

Průměrná doba splatnosti pohledávek neboli doba obratu pohledávek udává, jak dlouho musí podnik průměrně čekat na inkaso plateb za své již provedené tržby. Tento ukazatel je vhodné porovnat s běžnou platební podmínkou, za které podnik fakturuje své zboží. Pokud je delší než běžná doba splatnosti, tak obchodní partneři neplatí své závazky včas. (Sedláček, 2011)

$$\text{Doba obratu pohledávek} = \frac{\text{krátkodobé pohledávky}}{\text{tržby}/365} \quad (15)$$

(Sedláček, 2011)

Doba obratu závazků vyjadřuje dobu od vzniku závazku po dobu jeho úhrady. Tento ukazatel by měl dosáhnout přinejmenším hodnoty doby obratu pohledávek. (Knápková, 2013)

$$\text{Doba obratu závazků} = \frac{\text{krátkodobé závazky}}{\text{tržby}/365} \quad (16)$$

(Kalouda, 2009)

Průměrná doba splatnosti pohledávek a doba obratu závazků jsou dva důležité ukazatele pro posouzení časového nesouladu od vzniku pohledávky nebo závazku do doby jeho splacení, protože tento nesoulad přímo ovlivňuje likviditu podniku. Jestliže je doba obratu závazků větší než součet obratu zásob a pohledávek, dodavatelské úvěry financují pohledávky i zásoby a to je výhodné. (Knápková, 2013)

3.5.3 Ukazatele zadluženosti

Zkoumají, jaká část majetku podniku je financována cizími zdroji. Zadluženost podniku není jen negativní vlastností, protože rostoucí zadluženost může podniku přispět k celkové rentabilitě a tím i k vyšší tržní hodnotě firmy, ale současně zvyšuje riziko finanční nestability. (Jindřichovská, Blaha, 2001; Sedláček, 2001)

Hlavní příčinou financování podnikových činností cizími zdroji je relativně nižší cena než s vlastními zdroji. Nižší cena je dána daňovým štítem, který vzniká díky možnosti započítání úrokových nákladů do daňově uznatelných nákladů. (Kislingerová, 2007)

Celková zadluženost je vyjádřena jako podíl cizích zdrojů a celkových aktiv. Všeobecně platí, že čím je vyšší hodnota tohoto ukazatele, tím je vyšší riziko věřitelů. (Nývltová, Marinič, 2010; Růčková, 2010)

$$\text{Celková zadluženost} = \frac{\text{cizí zdroje}}{\text{celková aktiva}} \quad (17)$$

(Landa, 2008)

Landa (2008) uvádí, že za pozitivní vývoj se považuje celková zadluženost podniku do 50 % a nad 50 % se jedná již o negativní vývoj. Světový průměr se pohybuje od 30 % do 60 %.

K měření zadluženosti se také používá **ukazatel poměru vlastního jmění k celkovým aktivům**, což je doplňkový ukazatel k předchozímu ukazateli. Po sečtení těchto dvou ukazatelů získáme hodnotu 1 neboli 100 %. (Valach, 1999)

$$\text{poměr vlastního kapitálu k celkovým aktivům} = \frac{\text{vlastní kapitál}}{\text{aktiva celkem}} \quad (18)$$

(Valach, 1999)

Ukazatel úrokového krytí slouží k tomu, aby firma zjistila, jestli je pro ni ještě dluhové zatížení únosné. Tento ukazatel udává, kolikrát je zisk vyšší než úroky. (Růčková, 2010)

$$\text{Úrokové krytí} = \frac{\text{EBIT}}{\text{nákladové úroky}} \quad (19)$$

(Knápková, 2013)

3.5.4 Ukazatele rentability

Jedná se o majiteli nejsledovanější ukazatele, poněvadž ukazovatele rentability poukazují na splnění primárních cílů stanovených při zakládání podniku tedy návratnost peněžních prostředků. (Doucha, 1996)

Rentabilita je měřítkem schopnosti podniku vytvářet nové zdroje a dosahovat zisku pomocí použití investovaného kapitálu. Je formou vyjádření míry zisku, která v tržní ekonomice slouží jako hlavní kritérium pro alokaci kapitálu. (Valach, 1999)

Rentabilitu někteří nazývají „ziskovost“ protože vychází především z výkazu zisku a ztráty a rozvahy. V čitateli vzorců rentability se vyskytuje položka, která odpovídá výsledku hospodaření (toková veličina) a ve jmenovateli nějaký druh kapitálu (stavová veličina), respektive tržby (toková veličina). (Růčková, 2010)

Rozlišujeme tři kategorie zisku, které je možné vyčíst přímo z výkazu zisku a ztrát. První je **EBIT** (zisk před odečtením úroků a daní), který odpovídá provoznímu výsledku hospodaření. Využívá se pro srovnání s ostatními podniky. Daňové zatížení je sice stejné pro všechny podniky, ale úroky bývají rozdílné z důvodů bonity. Další je **EAT** (zisk po zdanění), což je čistý zisk, který můžeme rozdělit na zisk rozdělený a nerozdělený. Ve výkazu zisku a ztrát se nazývá jako výsledek hospodaření za běžné účetní období. A poslední zisk je **EBT** (zisk před zdaněním), což je provozní zisk snížený nebo zvýšený o finanční a mimořádný výsledek hospodaření, od kterého ještě nebyly odečteny daně. (Růčková, 2010)

Rentabilita celkových aktiv (Return On Assets) poměřuje zisk s celkovými aktivy bez ohledu na to, z jakých zdrojů jsou financována. Díky použití EBIT v čitateli měříme výkonnost podniku bez vlivu zadlužení a daňového zatížení. EBIT používáme, protože jmenovatel zahrnuje celkové aktiva a tak by i čítec měl obsahovat míru celkového výnosu. (Knápková, 2013; Kislingerová, 2007; Sedláček, 2011)

$$ROA = \frac{EBIT}{Aktiva} \quad (20)$$

(Knápková, 2013)

Rentabilita vlastního kapitálu (Return On Equity) je klíčovým ukazatelem především pro akcionáře, společníky a další investory. Ukazatel měří, kolik čistého zisku připadá na jednu korunu investovaného kapitálu akcionářem. (Kislingerová, 2007)

$$ROE = \frac{EAT}{\text{vlastní kapitál}} \quad (21)$$

(Landa, 2008)

Rentabilita tržeb (Return On Sales) vyjadřuje schopnost podniku generovat zisk na základě realizovaných tržeb. Jako tržby se bere součet tržeb z prodeje zboží a z prodeje výrobků a služeb. Při porovnávání podniků je vhodné dosadit do čitatele provozní zisk před zdaněním, proto abychom se vyvarovali zkreslení na základě úroků. (Landa, 2008, Sedláček, 2011)

$$ROS = \frac{\text{zisk}}{\text{celkové tržby}} \quad (22)$$

(Sedláček, 2011)

Rentabilita investovaného kapitálu (Return On Capital Employed) vyjadřuje míru zhodnocení všech aktiv společnosti financovaných jak vlastním tak cizím dlouhodobým kapitálem. Tento ukazatel slouží k prostorovému srovnání podniků, především k zhodnocení monopolních veřejně prospěšných společností. (Růčková, 2010, Sedláček, 2011)

$$ROCE = \frac{EBIT}{\text{vlastní kapitál} + \text{rezervy} + \text{dl. závazky} + \text{dl. bankovní úvěry}} \quad (23)$$

(Kislingerová, 2007)

3.6 Pyramidový rozklad ukazatelů

Poměrové ukazatele hodnotí situaci podniku pouhým jedním číslem, ale ekonomický proces je velmi složitý a ukazatelů existuje mnoho, a je tak těžké se v tom vyznat. Proto vznikly pyramidové rozklady ukazatelů, které fungují na základě vzájemných souvislostí a závislostí. Vrcholový ukazatel se postupně rozkládá na další ukazatele a mezi ukazateli tvořícími pyramidu existují pevné, matematicky definované vztahy. (Knápková, 2013)

Dílní ukazatele mohou být rozkládány:

- Multiplikativně – násobením a dělením
- Aditivně – sčítáním a odečítáním

(Vochozka, 2011)

Výhoda pyramidových rozkladů tkví v zachycení souvislosti toho, co se v podniku děje, díky vzájemně propojené logické vazbě. (Pavelková, 2005)

3.6.1 Du Pontův diagram

Mezi nejznámější pyramidové ukazatelové soustavy patří **Du Pontův diagram**, který považuje za vrcholový ukazatel ROE (výnosnost vlastního kapitálu). Název pochází ze stejnojmenné chemické společnosti Du Pont de Nemours, jenž použila tento rozklad jako první ve 20. letech minulého století. Diagram znázorňuje závislost rentability vlastního kapitálu na ziskovém rozpětí, obratu aktiv a poměru celkových aktiv k vlastnímu kapitálu. (Pavelková, 2005; Landa, 2008; Valach, 1999)

Rozklad vypadá takto:

$$ROE = \frac{EAT}{E} = \frac{EAT}{EBT} \times \frac{EBT}{EBIT} \times \frac{EBIT}{T} \times \frac{T}{A} \times \frac{A}{E} \quad (24)$$

(Dluhošová, 2010)

$\frac{EAT}{EBT}$ představuje daňovou redukci zisku, $\frac{EBT}{EBIT}$ úrokovou redukci zisku, $\frac{EBIT}{T}$ provozní rentabilitu, $\frac{T}{A}$ obrat aktiv a $\frac{A}{E}$ je finanční páka. (Dluhošová, 2010)

3.6.2 INFA systém

Jedná se o pyramidový rozklad přizpůsobený českým podmínkám. Autoři INFA systému manželé Neumaierovi tvrdí, že systém INFA svému uživateli dokáže ukázat „velikost podnikem tvořené čisté současné hodnoty, tzn. odpovědět na otázku, jak hodně bonitní podnik pravděpodobně je.“ Můžeme říct, že systém slouží jako mapa finanční výkonnosti firmy. (Vochozka, 2011)

3.7 Predikční modely

V dřívější kapitole již zmiňovaná poměrová finanční analýza je velmi oblíbená a často používaná v podnicích, avšak obsahuje jeden velký nedostatek a to, že se zaměřuje na minulost. Proto se mnoho předních odborníků jako Tafler, Robertson, Altman a další soustředilo na tuto problematiku a vznikly tak mnohé dnes velmi známé modely zaměřující se na budoucnost podniku. (Petřík, 2005)

Tyto predikční modely v zásadě dělíme:

- Bonitní modely – je podnik dobrý nebo špatný
- Bankrotní modely – zda zbankrotuje podnik (Kalouda, 2009)

Predikční modely jsou součástí finanční analýzy podniku. Představují souhrnný pohled na finanční zdraví podniku a slouží k rychlému přehledu. Prostřednictvím těchto modelů hodnotíme celkovou finanční charakteristiku podniku, ekonomickou situaci a výkonnost podniku a to pomocí jediného čísla. (Nývtová, Marinič, 2010; Scholleová, 2008)

Bonitní modely se soustředí na kvalitu firmy podle její výkonnosti a zajímají se o ně především investoři a vlastníci, kteří nemají k dispozici údaje pro propočtení čisté současné hodnoty firmy. Tyto modely se pokouší bodovým hodnocením stanovit bonitu hodnoceného podniku. Jsou silně závislé na kvalitě zpracování databáze poměrových ukazatelů v odvětvové skupině srovnávaných firem. (Scholleová, 2008, Růčková, 2010)

Bankrotní modely, které slouží především vlastníkům a věřitelům, informují o tom, jestli je podnik v blízké době ohrožen bankrotem. Předpokládá se, že každý podnik, který je ohrožen bankrotem, tak vykazuje už před touto situací určité příznaky typické pro bankrot. Jedná se především o problémy s běžnou likviditou, vyšší čistého pracovního kapitálu a také problémy s rentabilitou celkových aktiv. (Scholleová, 2008, Růčková, 2010)

3.7.1 Indexy IN

Spojením bankrotních a bonitních modelů vznikly Indexy IN. Jejich autory jsou manželé Inka a Ivan Neumaierovi, kteří vymysleli celkem čtyři tyto indexy. Indexy IN nesou označení podle roku publikace nebo vzniku. Odráží zvláštnosti českých účetních výkazů a ekonomické situace v České republice.

Neumaierovi vypracovali jako první IN 95 nazývaný Index důvěryhodnosti, který je bankrotním modelem. Index vypadá na první pohled podobně jako Altmanův model. Jedná se o rovnici složenou z ukazatelů zadluženosti, rentability, likvi-

dity a aktivity, jež mají různé váhy. Tyto váhy vznikly váženým průměrem hodnot určitého ukazatele v odvětví. Z toho vyplývá, že model přihlíží ke specifickým odvětví více než Altmanův model. (Hrdý, Krechovská, 2013)

Tento neznámější IN model má podobu:

$$IN95 = V_1 \times X_1 + V_2 \times X_2 + V_3 \times X_3 + V_4 \times X_4 + V_5 \times X_5 + V_6 \times X_6 \quad (25)$$

X ₁	aktiva/cizí kapitál
X ₂	EBIT/nákladové úroky
X ₃	EBIT/celková aktiva
X ₄	tržby/celková aktiva
X ₅	oběžná aktiva/krátkodobé závazky
X ₆	závazky po lhůtě splatnosti/tržby

(Kalouda, 2009)

Písmena V1 až V6 značí různé váhy podílových ukazatelů.

„Situace firmy:

$IN > 2$ lze předpovídat uspokojivou finanční situaci

$1 < IN \leq 2$ podnik s nevyhraněnými výsledky

$IN \leq 1$ podnik je ohrožen vážnými finančními problémy“

(Kalouda, 2009)

Neumaierovi dále vytvořili index IN 99, který je indexem bonitním. Tento model už nezohledňuje obor podnikání. Následně byly modely IN 95 a IN 99 spojeny, čímž vznikl index IN 01. Ten byl v roce 2005 upraven do konečné formy a byl nazván jako IN 05. Tento model vypovídá o schopnosti podniku tvořit hodnotu. Lze ho vyjádřit následujícím způsobem: (Dluhošová, 2010)

$$IN05 = 0,13X_1 + 0,04X_2 + 3,97X_3 + 0,21X_4 + 0,09X_5 \quad (26)$$

X ₁	celková aktiva/cizí zdroje
X ₂	EBIT/nákladové úroky
X ₃	EBIT/celková aktiva
X ₄	výnosy/celková aktiva
X ₅	oběžná aktiva/krátkodobé závazky + krátkodobé bankovní úvěry a výpomoci

(Hrdý, Krechovská, 2013)

Situace firmy:

$IN05 > 1,6$ podnik tvoří hodnotu (s pravděpodobností 67 %)

$0,9 < IN05 < 1,6$ pásma šedé zóny

$IN05 < 0,9$ podnik spěje k bankrotu (s pravděpodobností 86 %)

(Scholleová, 2008)

Jestliže je firma nezadlužená nebo zadlužená velmi málo, ukazatel nákladového krytí je velké číslo. V takovém případě se doporučuje omezit hodnotu ukazatele EBIT/úrokové krytí hodnotou ve výši 9. (Scholleová, 2008)

3.8 Řízení zásob

V obchodních firmách bývá obvyklé, že zásoby tvoří 60 % až 80 % celkových aktiv, což je mnohem více než u výrobních podniků. Z toho vyplývá, že takto vysoká hodnota peněz je vázána v zásobách a proto je nesmírně důležité věnovat se řízení zásob v obchodních podnicích. (Mulačová, Mulač, 2013)

Podle Kislingerové (2007, s. 535) „*Smyslem řízení zásob je optimalizovat jejich výši s cílem minimalizovat náklady s nimi související.*“ Vznik zásob je důsledkem časového a prostorového nesouladu mezi poptávkou zákazníka a doručení daného zboží dodavatelem. Můžeme říct, že u většiny podniků nelze zaručit plynulý chod provozu, jak u výroby, tak v obchodě bez určitého stavu zásob. (Kislingerová, 2007)

Mezi metody snižování nákladů spojených se zásobami patří zbavení se zastaralých položek a mrtvých zásob, zlepšení přesnosti prognóz prodeje a snížení počtu nevyřízených objednávek. (Lambert, 2000)

3.8.1 Hladiny zásob

Modely řízení zásob nerozebírají pohyby jednotlivých kusů zásob, protože ty jsou z pohledu managementu nepodstatné. Sleduje se především vývoj celkového množství zásob v čase. (Mulačová, Mulač 2013)

Pro potřeby managementu se sledují především tyto důležité hladiny zásob:

- *Maximální zásoba – maximální úroveň zásob, je jí dosaženo v okamžiku dodávky zboží,*
- *Minimální zásoba – minimální úroveň zásob, je jí dosaženo těsně před novou dodávkou,*
- *Objednací zásoba – úroveň zásob, při níž je objednána další dodávka,*
- *Pojistná zásoba – zásoby, které jsou drženy navíc jako pojistka proti výkyvům. (Mulačová, Mulač, 2013, s. 383)*

3.8.2 Analýza ABC

Analýza ABC je aplikací tzv. Paretova pravidla, které uvádí, že 80 % důsledků vyplývá přibližně z 20 % počtu možných příčin. V oblasti řízení zásob to znamená, že malá část počtu položek představuje většinu hodnoty spotřeby nebo také, že velká část celkových objemů nákupů se odebírá od docela malého množství dodavatelů. (Sixta, Žižka, 2009)

Nejprve je potřeba seřadit produkty podle hodnoty jejich prodeje nebo jejich příspěvku k zisku podniku, jestliže lze takové údaje získat. Doporučuje se, aby délka sledovaného období byla mezi 12 až 24 měsíci. Poté se zkoumají rozdíly mezi

položkami s vysokým a nízkým objemem prodeje, jež mohou naznačit, jaká by se měla zvolit politika řízení jejich zásob. (Lambert, 2000; Sixta, Žižka, 2009)

Kategorie A představuje velmi důležité položky zásob, jež tvoří zhruba 80 % hodnoty spotřeby nebo prodeje. Tyto zásoby je potřeba sledovat neustále. Ke stanovení optimálních velikostí dodávek a pojistných zásob se aplikují vcelku složité metody. Tyto optimalizační výpočty je potřeba často aktualizovat. (Martinovičová, 2014)

Kategorie B reprezentuje středně důležité položky zahrnující dalších zhruba 15 % hodnoty spotřeby nebo prodeje. K jejich řízení se užívají jednodušší metody. Často se objednávají s dalšími položkami. (Synek, 2002)

Kategorie C zahrnuje málo důležité položky zásob, které představují jen 5 % hodnoty spotřeby nebo prodeje. Z pohledu množství položek jsou nejpočetnější. Tyto zásoby se objednávají podle odhadu nebo průměrné spotřeby v minulých obdobích. (Martinovičová, 2014)

Kategorie D obsahuje položky zásob, které je potřeba prodat za sníženou cenu nebo je odepsat. (Sixta, Žižka, 2009)

4 Praktická část

4.1 Charakteristika podniku a odvětví

Počátky firmy sahají do roku 1990, kdy začal pan Hermann podnikat jako živnostník v oboru elektra. Zprvu si založil živnostenský list na montování a opravu jako vyučený elektrikář a po pár letech začal navíc prodávat svítidla a elektromateriál. Postupně začal nabírat zaměstnance a v roce 1994 pronajal prostory k podnikání v Pardubicích. V téže roce měl podnik se třemi stávajícími zaměstnanci roční obrát 14 milionů korun. Panu Hermannu se v podnikání dařilo a tak v roce 2001 převedl své podnikání do formy s. r. o. a v roce 2002 koupil větší prostory v obci Staré Hradiště v blízkosti Pardubic, kam se společnost přesídlila. Z důvodu velkého množství zásob byl roku 2007 přistaven další sklad.

Eliher s. r. o. je především velkoobchod, ale i maloobchod s elektromateriálem a svítidly. Proto má podnik jednu z největších vzorkových prodejen svítidel ve Východních Čechách. Kromě svítidel a elektromateriálu podnik nabízí ještě široký výběr vín, jak tuzemských tak zahraničních. Prodej vín ale tvoří pouze malou část celkových prodejů.

Neobvyklá kombinace prodeje elektromateriálu, svítidel a vína činí tuto firmu neobvyklou a obtížně porovnatelnou. Podle zařazení CZ NACE patří podnik do dvou kategorií a to 46-velkoobchod a 47-maloobchod. Když se podíváme na evropské zařazení podniků, tak Eliher spadá mezi malé a střední podniky a to přímo mezi malé. V současné době podnik zaměstnává 16 zaměstnanců a roční bilanční suma se pohybuje mezi 30 a 40 miliony korun, čímž podnik splňuje dané podmínky zařazení.

Pan Hermann byl a je jediným vlastníkem společnosti Eliher s. r. o. se základním kapitálem 2 200 000 Kč.



Obr. 1 Logo podniku Eliher, s. r. o.

Zdroj: interní materiály podniku Eliher, s. r. o.

Od roku 2013 vyvíjel podnik ve spolupráci s firmou MyWac E-shop, který byl v následujícím roce spuštěn. E-shop je aktuálně sice funkční, ale stále ještě neobsahuje celou nabídku zboží, spíše menšinu. E-shop navíc není nijak inzerovaný a tak je zatím navštěvován a využíván na objednávky od zákazníků minimálně. Obsah webu není ani nijak upravován za cílem lepšího vyhledávání na internetu.

4.2 Analýza absolutních ukazatelů

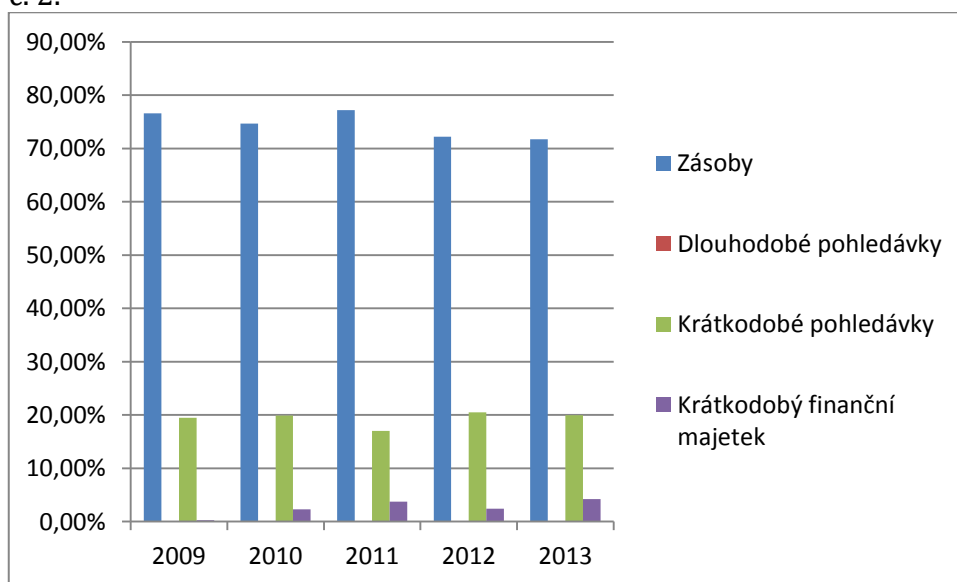
Na základě rozvahy a výkazů a ztrát z let 2009 až 2013 byla uskutečněna horizontální a vertikální analýza.

4.2.1 Vertikální analýza aktiv

Tab. 1 Vertikální analýza aktiv

Ukazatel	2009	2010	2011	2012	2013
Aktiva celkem	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %
Dlouhodobý majetek	3,45 %	3,04 %	2,02 %	4,82 %	4,08 %
Dlouhodobý nehmotný majetek	1,80 %	1,56 %	0,93 %	0,21 %	0,00 %
Dlouhodobý hmotný majetek	1,65 %	1,48 %	1,09 %	4,61 %	4,08 %
Oběžná aktiva	96,33 %	96,82 %	97,89 %	95,13 %	95,88 %
Zásoby	76,59 %	74,64 %	77,15 %	72,21 %	71,72 %
Dlouhodobé pohledávky	0,06 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Krátkodobé pohledávky	19,44 %	19,89 %	17,02 %	20,49 %	19,94 %
Krátkodobý finanční majetek	0,24 %	2,30 %	3,72 %	2,43 %	4,21 %
Časové rozlišení	0,21 %	0,14 %	0,09 %	0,06 %	0,05 %

Z vertikální analýzy aktiv lze snadno vyčíst, že největší podíl na celkových aktivech mají oběžná aktiva, která dosahují až 97,89 % celkových aktiv v roce 2011. Proto byl rozveden podíl jednotlivých oběžných aktiv na celkových aktivech na obrázku č. 2.



Obr. 2 Podíl jednotlivých oběžných aktiv na celkových aktivech

Z oběžných aktiv jsou nejobemnější zásoby, které dosahují hodnot mezi 70 % a 80 % celkových aktiv. Pro podnik převážně prodávající zboží je však obvyklé mít největší položku aktiv zásoby. V roce 2012 a 2013 výše zásob viditelně poklesla, což je vlivem záměrného snížení zásob, o které se pokoušelo vedení společnosti.

Druhou největší položkou jsou krátkodobé pohledávky, které tvoří především pohledávky z obchodních vztahů. Ty dosahují hodnot kolem 20 % z celkových aktiv. Dlouhodobé pohledávky se v podniku vyskytují pouze v roce 2009, a to ve velmi malé hodnotě tedy 0,06 % celkových aktiv.

Na obrázku č. 2 lze vidět rostoucí trend krátkodobého finančního majetku. Krátkodobý finanční majetek roste jak absolutně tak strukturně. V roce 2013 dosahuje své nejvyšší hodnoty a to 4,21 % celkových aktiv.

Když se vrátíme k tabulce č. 1, tak si můžeme povšimnout minimálních změn dlouhodobého majetku. V roce 2012 činil maximálně 4,82 % z celkových aktiv. Dlouhodobý nehmotný majetek se vlivem opravěk neustále snižuje. Až roku 2013 dosáhl nulové hodnoty. U dlouhodobého hmotného majetku můžeme vidět také klesající trend. Jen v roce 2012 se hodnota zvýšila z důvodu nákupu nového vozidla. Dlouhodobý hmotný majetek dosahuje velmi nízkých hodnot, které jsou ovlivněny užíváním finančního leasingu na několik dopravních prostředků během sledovaných let.

4.2.2 Vertikální analýza pasiv

Tab. 2 Vertikální analýza pasiv

Ukazatel	2009	2010	2011	2012	2013
Pasiva celkem	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %
Vlastní kapitál	9,57 %	8,08 %	8,05 %	8,75 %	9,12 %
Základní kapitál	6,74 %	5,91 %	5,87 %	6,33 %	6,59 %
Rezervní fondy, nedělitelný fond a ostatní fondy ze zisku	0,25 %	0,22 %	0,22 %	0,24 %	0,25 %
Výsledek hospodaření minulých let	2,89 %	2,26 %	1,94 %	2,11 %	2,27 %
Výsledek hospodaření běžného účetního období	-0,31 %	-0,31 %	0,02 %	0,07 %	0,01 %
Cizí zdroje	90,43 %	93,41 %	94,38 %	91,83 %	91,26 %
Dlouhodobé závazky	5,69 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Krátkodobé závazky	49,11 %	53,59 %	37,42 %	40,01 %	35,64 %
Bankovní úvěry a výpomoci	35,62 %	47,88 %	56,97 %	51,82 %	55,62 %
Časové rozlišení	0,00 %	-1,49 %	-2,44 %	-0,58 %	-0,38 %

Po zhlédnutí tabulky č. 2 můžeme říct, že nejvyšší položkou pasiv jsou cizí zdroje, které nabývají hodnoty přes 90 % z celkových pasiv. V roce 2009 a 2010 jsou největší položkou cizích zdrojů krátkodobé závazky a jako druhou nejvyšší bankovní

úvěry a výpomoci. Avšak od roku 2011 je to naopak. V roce 2010 výrazně vzrostlo zadlužení, viz bankovní úvěry a výpomoci. Jednalo se především o navýšení finanční výpomoci od majitele především z důvodu nákupu zásob. V roce 2013 bankovní úvěry a výpomoci činily 55,62 % z celkových aktiv.

Vlastní kapitál se mění pouze v závislosti výsledku hospodaření a výši rezervních fondů. Výsledek hospodaření tvoří mizivou část pasiv. V roce 2013 se jednalo jen o jednu setinu procenta.

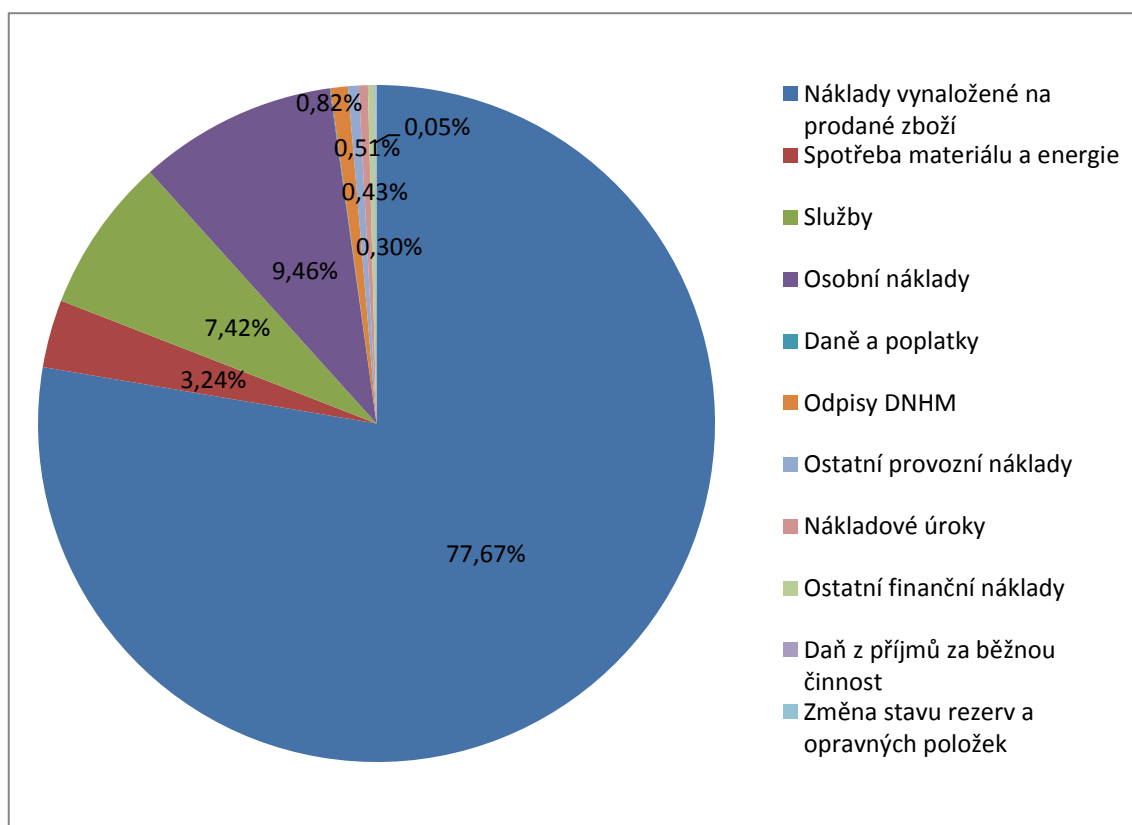
4.2.3 Vertikální analýza výkazu zisku a ztrát

Tab. 3 Vertikální analýza výkazu zisku a ztrát

Ukazatel	2009	2010	2011	2012	2013
Tržby celkem	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %
Tržby za prodej zboží	99,71 %	99,72 %	99,49 %	99,57 %	99,09 %
Náklady vynaložené na prodané zboží	73,92 %	76,49 %	77,23 %	79,42 %	77,69 %
Obchodní marže	25,79 %	23,24 %	22,26 %	20,15 %	21,40 %
Výkony	0,29 %	0,28 %	0,51 %	0,43 %	0,91 %
Tržby za prodej výrobků a služeb	0,29 %	0,28 %	0,51 %	0,43 %	0,91 %
Výkonová spotřeba	16,36 %	12,41 %	10,33 %	8,86 %	10,66 %
Přidaná hodnota	9,71 %	11,11 %	12,44 %	11,72 %	11,65 %
Osobní náklady	8,11 %	9,68 %	9,56 %	9,35 %	9,47 %
Mzdové náklady	5,97 %	7,02 %	6,92 %	6,74 %	6,79 %
Náklady na sociální a zdravotní zabezpečení	1,92 %	2,42 %	2,41 %	2,36 %	2,41 %
Sociální náklady	0,22 %	0,25 %	0,24 %	0,25 %	0,27 %
Daně a poplatky	0,02 %	0,03 %	0,04 %	0,04 %	0,04 %
Odpisy dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku	0,67 %	0,47 %	1,07 %	1,07 %	0,82 %
Změna stavu rezerv a opravných položek v provozní oblasti	0,06 %	0,06 %	0,30 %	-0,10 %	0,06 %
Ostatní provozní výnosy	0,01 %	0,14 %	0,17 %	0,04 %	0,03 %
Ostatní provozní náklady	0,29 %	0,48 %	0,77 %	0,52 %	0,51 %
Provozní výsledek hospodaření	0,57 %	0,50 %	0,87 %	0,87 %	0,78 %
Nákladové úroky	0,45 %	0,40 %	0,49 %	0,46 %	0,43 %
Ostatní finanční výnosy	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,01 %
Ostatní finanční náklady	0,27 %	0,30 %	0,29 %	0,31 %	0,30 %
Finanční výsledek hospodaření	-0,73 %	-0,70 %	-0,78 %	-0,77 %	-0,72 %
Daň z příjmů za běžnou činnost	0,00 %	0,00 %	0,08 %	0,06 %	0,05 %
VH za běžnou činnost	-0,15 %	-0,20 %	0,02 %	0,04 %	0,01 %
VH za účetní období	-0,15 %	-0,20 %	0,02 %	0,04 %	0,01 %

Největší položkou ve výkazu zisku a ztrát jsou pochopitelně tržby z prodeje zboží, jelikož tržby z prodeje služeb jsou minimální. Tržby i náklady absolutně v letech klesají, ale poměr nákladů na prodané zboží vůči tržbám se zvyšuje a tedy obchodní marže snižuje. Toto snížení může být důsledkem konkurenčních cenových bojů na trhu.

Pro přehlednost byly náklady podniku za rok 2013 vloženy do obrázku č. 3. Logicky nejvyšší náklady podniku jsou náklady vynaložené na prodané zboží. Výrazně nižší jsou všechny ostatní náklady. Druhými nejvyššími náklady jsou osobní náklady, do čehož patří mzdy a další náklady na 16 zaměstnanců ve firmě. Jako třetí nejvyšší jsou služby, které tvořily 7,42 % hodnoty celkových nákladů.



Obr. 3 Rozložení nákladů v roce 2013

4.2.4 Horizontální analýza aktiv

Tab. 4 Horizontální analýza aktiv

Ukazatel	2009/2010		2010/2011		2011/2012		2012/2013	
	Tis.Kč	%	Tis.Kč	%	Tis.Kč	%	Tis.Kč	%
Aktiva celkem	4 579	14,03	235	0,63	-2 691	-7,18	-1 392	-4,00
Dlouhodobý majetek	4	0,35	-375	-33,16	918	121,43	-314	-18,76
Dlouhodobý nehmotný majetek	-8	-1,36	-232	-40,07	-274	-78,96	-73	-100,00
Dlouhodobý hmotný majetek	12	2,22	-143	-25,91	1 192	291,44	-241	-15,05
Oběžná aktiva	4 593	14,61	628	1,74	-3 595	-9,80	-1 074	-3,25
Zásoby	2 780	11,12	1 118	4,02	-3 796	-13,14	-1 166	-4,65
Dlouhodobé pohledávky	-19	-100,00	0	-	0	-	0	-
Krátkodobé pohledávky	1 056	16,64	-1028	-13,89	748	11,74	-468	-6,57
Krátkodobý finanční majetek	776	982,28	538	62,92	-547	-39,27	560	66,19
Časové rozlišení	-18	-25,71	-18	-34,62	-14	-41,18	-4	-20,00

Celková aktiva do roku 2011 rostla a poté klesala. Tuto změnu nejvíce ovlivnila nejvyšší položka aktiv, což jsou zásoby. Do roku 2011 zásoby výrazně rostly, ale v dalších letech byly záměrně snižovány pomocí výprodejů takzvaných „ležáků“ a snížením zbytečně vysokých zásob kabelů o polovinu. V roce 2012 se povedlo snížit zásoby o 13,14 % tedy o 3 796 tis. Kč. Protože ale zásoby do zmiňovaného roku 2012 rostly, tak se jednalo o změnu v porovnání roku 2013 vůči 2009 pouze o 4,26 % tedy 1 064 tis. Kč.

Do dlouhodobého nehmotného majetku patří pouze software, který je z důvodu opravek postupně snižován. Podnik v lednu 2010 přešel na nový software od společnosti MyWac z důvodu nedostačujícího předchozího programu. Proto je v roce 2009 zaúčtováno 587 tis. Kč v nedokončeném dlouhodobém nehmotném majetku. Tato částka je zbytečně vysoká z důvodu pochybení vedení při nákupu softwaru, jelikož musel být nakoupen jeden program navíc.

Položka dlouhodobý hmotný majetek měla v letech výkyvy, ale celkově rostla, a to o 151,85 %. To je způsobeno postupným obnovováním vozového parku společnosti. Společnost nakupovala vozidla, jak pořízením, tak na leasing.

Oběžná aktiva se celkem změnila minimálně, avšak změnila se jejich struktura. Zmenšily se již zmíněné zásoby a také zcela vymizely dlouhodobé pohledávky, které se vyskytovaly v podniku naposled v roce 2009 ve výši 19 tis. Kč.

Jednou z největších změn v aktivech je změna krátkodobého finančního majetku. Krátkodobý finanční majetek se skládá z peněz na účtech a v pokladně. Objemnější položkou jsou peníze na účtech, které se během let celkem změnilo o 3 500 %, což znamená z 30 tis. Kč v roce 2009 na 1 080 tis. Kč v roce 2013. Podle vedení společnosti nebyly však tyto změny plánované a jedná se pouze o náhodnou výši, která je ovlivňována splácením závazků a pohledávek.

4.2.5 Horizontální analýza pasiv

Tab. 5 Horizontální analýza pasiv

Ukazatel	2009/2010		2010/2011		2011/2012		2012/2013	
	Tis.Kč	%	Tis.Kč	%	Tis.Kč	%	Tis.Kč	%
Pasiva celkem	4 579	14,03	235	0,63	-2 691	-7,18	-1 392	-4,00
Vlastní kapitál	-118	-3,78	10	0,33	24	-0,80	3	0,10
Cizí zdroje	5 251	17,79	584	1,68	-3 428	-9,70	-1 467	-4,60
Dlouhodobé závazky	-1 858	-100,00	0	-	0	-	0	-
Krátkodobé závazky	3 916	24,43	-5 932	-29,74	-105	-0,75	-2 016	-14,49
Bankovní úvěry a výpomoci	6 193	53,26	3 516	19,73	-3 323	-15,57	549	3,05
Časové rozlišení	-554	-100,00	-359	64,80	713	-78,09	72	-36,00

Celkovou změnu pasiv nejvíce ovlivnily dvě největší položky, což jsou krátkodobé závazky a bankovní úvěry a výpomoci. Krátkodobé závazky jsou složené především ze závazků z obchodních vztahů, závazků ze sociálního zabezpečení a daňové závazky. Nejvíce se změnilo závazky z obchodních vztahů, které první rok rostly a poté klesaly. Celkem poklesly o 30,04 % a krátkodobé závazky se celkově snížily o 25,81 %, tzn. o 4 137 tis. Kč. Bankovní úvěry a výpomoci postupně narůstaly. Největší změna proběhla v roce 2010, kdy hodnota vzrostla o 53,26 % čili o necelých 6,2 mil. Kč. Tato změna byla důsledkem většího nákupu zboží.

Položka bankovní úvěry a výpomoci vzrostla celkem o 59,64 %. Z toho bankovní úvěry o 105,11 % a výpomoci o 41,87 %. Výpomoci jsou zhruba dvakrát větší než úvěry. Podnik používá k financování kontokorentní úvěr a úvěr k prodloužení splatnosti faktur u jednoho významného dodavatele a finanční výpomoc přímo od majitele, která není nijak úročena.

Během let 2009 a 2013 se významně měnil výsledek hospodaření, protože byl vložen do obrázku č. 4.



Obr. 4 Výsledek hospodaření v letech

Výsledek hospodaření velmi kolísal, ale můžeme říct, že má rostoucí trend. Od výsledku hospodaření se odvíjí rezervní a dalších fondy, které se změnily až v roce 2012. Z vybraných let tvořil podnik zisk v letech 2011 až 2013, a proto nemusel v předešlých letech navyšovat rezervní fondy. Podnik navýšil rezervní fond i v roce 2011, ale jelikož se jednalo o částku do výše 1 000 Kč a výkazy jsou zaokrouhlovány na tisíce, tak se tato změna v rozvaze neprojevila. V dalších letech již rezervní fondy rostou viditelně.

4.2.6 Horizontální analýza výkazu zisku a ztrát

Tab. 6 Horizontální analýza výkazu zisku a ztrát

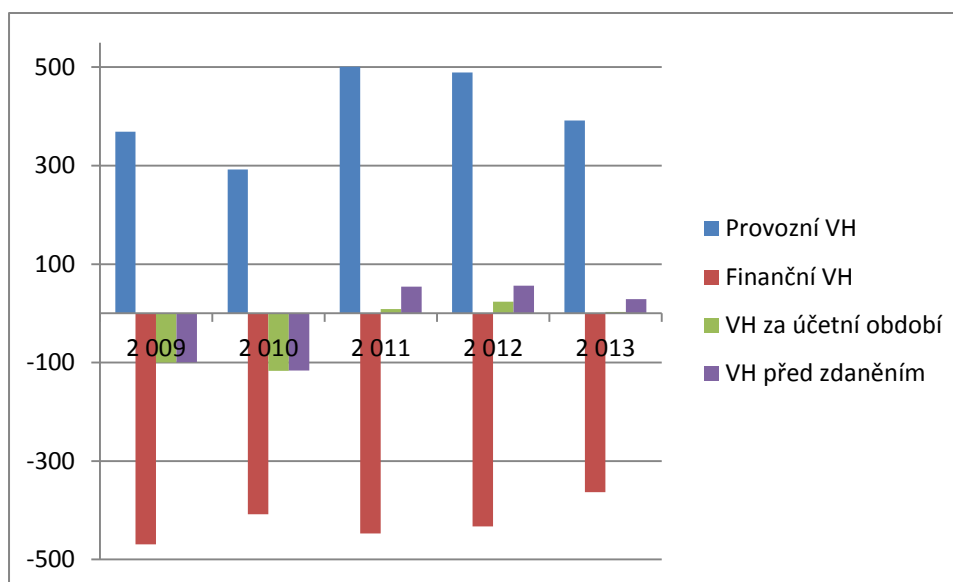
	2009/2010		2010/2011		2011/2012		2012/2013	
	Tis.Kč	%	Tis.Kč	%	Tis.Kč	%	Tis.Kč	%
Tržby za prodej zboží	-6 154	-9,56	-1 053	-1,81	-1 434	-2,51	-5 651	-10,15
Náklady na prodané zboží	-3 073	-6,44	-278	-0,62	78	0,18	-5 188	-11,68
Obchodní marže	-3 081	-18,52	-775	-5,72	-1 512	-11,83	-463	-4,11
Výkony	-26	-13,90	130	80,75	-50	-17,18	218	90,46
Výkonová spotřeba	-3 319	-31,44	-1 309	-18,08	-973	-16,41	429	8,65
Přidaná hodnota	212	3,38	664	10,25	-589	-8,24	-674	-10,28
Osobní náklady	413	7,89	-156	-2,76	-258	-4,70	-451	-8,62
Daně a poplatky	7	53,85	2	10,00	-1	-4,55	-1	-4,76
Odpisy	-156	-36,19	338	122,91	-12	-1,96	-187	-31,11
Změna stavu rezerv a opravných položek	-1	-2,70	138	383,33	-229	-131,61	83	150,91
Ostatní provozní výnosy	77	1925,00	15	18,52	-72	-75,00	-11	-45,83
Ostatní provozní náklady	93	49,21	158	56,03	-149	-33,86	-32	-11,00
Provozní výsledek hospodaření	-77	-20,87	209	71,58	-12	-2,40	-97	-19,84
Nákladové úroky	-60	-20,48	46	19,74	-19	-6,81	-42	-16,15
Ostatní finanční výnosy	0	0,00	-1	-100,00	0	0,00	7	100,00
Ostatní finanční náklady	-1	-0,56	-8	-4,55	5	2,98	-21	-12,14
Finanční výsledek hospodaření	61	-13,01	-39	9,56	14	-3,13	70	-16,17
Daň z příjmů za běžnou činnost	0	0,00	44	4400,00	-13	-28,89	-6	-18,75
Výsledek hospodaření za běžnou činnost	-17	17,00	126	107,72	15	166,67	-21	-87,50
Výsledek hospodaření za účetní období	-17	17,00	126	107,72	15	166,67	-21	-87,50

Z horizontální analýzy výkazu zisku a ztráty zjistíme, že celkový objem tržeb postupně klesal. V roce 2013 byly tržby o 21,73 % nižší než v roce 2009. Tento jev může značit menší počet zákazníků nebo menší objemy zakázek. Současně s tím

klesají i náklady viz položky náklady vynaložené na prodané zboží a výkonová spotřeba. Mzdové náklady se nijak významně nemění, což značí, že podnik ani přes klesající tržby nemá přebytečné zaměstnance.

Zajímavou položkou jsou nákladové úroky, do nichž patří úroky za dva krátkodobé bankovní úvěry. Jeden slouží k prodloužení splatnosti faktur do významného dodavatele a druhý je kontokorentní. Nákladové úroky měly v letech kolísavý průběh.

Na obrázku č. 5 lze vidět rozložení výsledků hospodaření (VH). Výsledek hospodaření za účetní období byl v prvních dvou letech ztráta a až poslední tři roky dosáhl podnik zisku. Výsledek hospodaření za účetní období je negativně ovlivňován finančním výsledkem hospodaření, který je ve všech letech záporný. Z toho vyplývá, že výsledek hospodaření za běžné období je velmi ovlivněn vysokým zadlužením společnosti.



Obr. 5 Vývoj hospodářských výsledků v letech 2009 až 2013

4.2.7 Pravidla financování

Pro zjištění o stavu financování byla zhodnocena pravidla financování ve všech sledovacích letech. Jako první bylo posouzeno, jak se podnik řídí podle zlatého pravidla financování, které říká, že dlouhodobé investice by měly být financovány pomocí cizích zdrojů.

Jak lze vidět v tabulce č. 7, tak podnik splňuje pouze jednu podmínku ze zlatého pravidla financování. Dlouhodobé investice jsou sice kryty dlouhodobými zdroji, ale zároveň dlouhodobé investice jsou větší než krátkodobé zdroje ve všech sledovaných letech.

Tab. 7 Zlaté pravidlo financování

	Krátkodobé zdroje		Dlouhodobé investice		Dlouhodobé zdroje
2009	34 213	≤	1 127	≤	4 983
2010	34 213	≤	1 131	≤	2 453
2011	34 438	≤	756	≤	2 104
2012	31 723	≤	1 674	≤	2 841
2013	30 328	≤	1 360	≤	2 916

Jako další pravidlo bylo použito pravidlo o vyrovnávání rizika, které říká, že vlastní kapitál by měl být vyšší nebo roven cizím zdrojům. Jak lze vidět v tabulce č. 8, podnik porušuje toto pravidlo významně ve všech letech. Podnik má zadluženost přes 90 %, což znamená, že pro banky je rizikové poskytnout podniku finanční prostředky.

Tab. 8 Pravidlo o vyrovnávání rizika

	Vlastní kapitál		Cizí kapitál
2009	3 125	≥	34 213
2010	3 007	≥	34 213
2011	3 017	≥	34 438
2012	3 041	≥	31 723
2013	3 044	≥	30 328

Při zkoumání dodržení Pari pravidla zjistíme, že jej podnik porušuje ve všech letech. To znamená, že každý rok nabývá cizí kapitál mnohonásobně vyšších hodnot než stálá aktiva.

Tab. 9 Pari pravidlo

	Stálá aktiva		Cizí kapitál
2009	1 127	≥	29 516
2010	1 131	≥	34 213
2011	756	≥	34 438
2012	1 674	≥	31 723
2013	1 360	≥	30 328

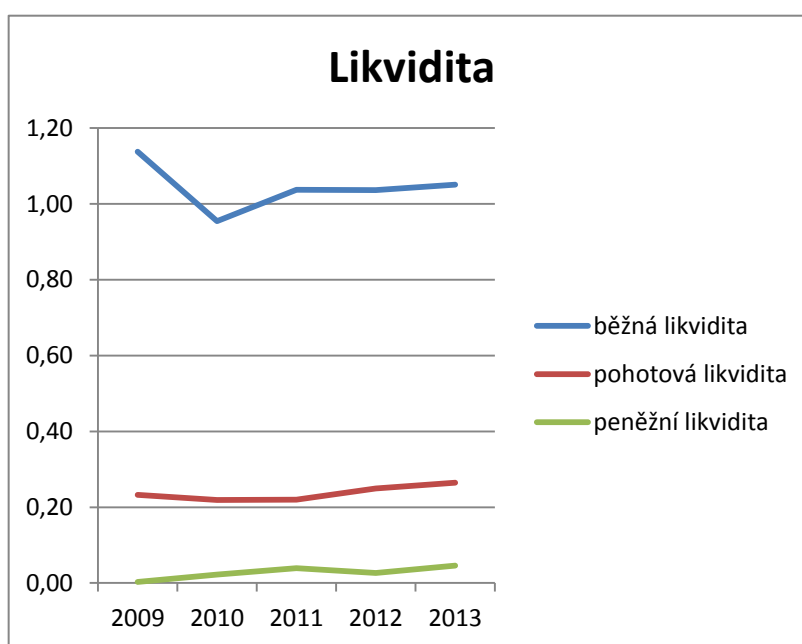
Dá se říct, že podnik nesplňuje většinu pravidel o financování, ale to nic nevyplývá o jeho schopnosti splácet své závazky. Jedná se pouze o teoretická východiska, která je vhodné dodržet.

4.3 Analýza poměrovými ukazateli

V rámci analýzy poměrových ukazatelů budou zhodnoceny ukazatele likvidity, aktivity, zadluženosti a rentability. Výsledné hodnoty budou porovnány s obecným doporučením.

4.3.1 Ukazatele likvidity

Ukazatele likvidity udávají potenciální schopnost podniku splatit své závazky. Pro zhodnocení platební schopnosti bude použita běžná, pohotová a peněžní likvidita. Nejprve bude zobrazen vývoj všech likvidit v letech na obrázku 6 a poté budou pečlivě rozebrány podle tabulky 10.



Obr. 6 Vývoj běžné, pohotové a peněžní likvidity

Jak můžeme vidět na obrázku 6, pohotová a peněžní likvidita mají za celé sledovací období mírně rostoucí trend, zatímco běžná likvidita v roce 2010 propadla a poté stagnovala. Na první pohled můžeme říct, že běžná likvidita je o dost vyšší než pohotová a peněžní likvidita a to z důvodu výše zásob. Více budou tyto ukazatele rozebrány pod podrobnou tabulkou likvidit.

Tab. 10 Ukazatele likvidity

Likvidita	2009	2010	2011	2012	2013
Běžná	1,14	0,95	1,04	1,04	1,05
Pohotová	0,23	0,22	0,22	0,25	0,26
Peněžní	0,003	0,023	0,039	0,027	0,046

Výše běžné likvidity se doporučuje v intervalu od 1,5 do 2,5, což podnik v žádném roce nedosahuje. Hodnoty jsou značně pod dolní hranicí, což zapříčiňuje velké množství krátkodobých závazků a bankovní úvěry a výpomoci. Podnik má dva různé bankovní úvěry a navíc má půjčeno přímo od majitele.

Hodnota 1,04 v roce 2011 a 2012 značí, že pokud by podnik proměnil veškerá oběžná aktiva, akorát by poplatil všechny své závazky.

Jakmile počítáme likvidity bez zásob, vychází nám ještě o dost nižší hodnoty oproti doporučovaným. Pohotová likvidita by se měla pohybovat v rozmezí od 1 do 1,5, ale nejvyšší dosahovanou hodnotou je 0,26 v roce 2013. A nejnižší dokonce 0,22 v roce 2010 a 2011. Pozitivní však je, že hodnoty pohotové likvidity lehce rostou. Pohotová likvidita vyjadřuje, kolik korun likvidního majetku připadá na Kč krátkodobých závazků. V roce 2013 to znamenalo, že 0,26 Kč likvidního majetku připadala na 1 Kč krátkodobých závazků.

Hodnoty peněžní likvidity jsou ve všech letech sledovaného období hluboko pod doporučovaným pásmem 0,2 až 0,5. Nejvyšší byla peněžní likvidita v roce 2013 s hodnotou 0,046. Z těchto hodnot můžeme usuzovat, že podnik má problém se splácením závazků včas.

Do ukazatelů likvidity řadíme ještě ukazatel čistý pracovní kapitál, který představuje volné finanční prostředky, jež zůstanou v podniku po úhradě všech běžných krátkodobých závazků. Hodnota čistého pracovního kapitálu by měla být kladná.



Obr. 7 Čistý pracovní kapitál

Jak lze na obrázku č. 7 vidět, čistý pracovní kapitál měl během let kolísavý průběh. V roce 2010 dosáhl dokonce záporné hodnoty. To znamená, že krátkodobé závazky byly vyšší než oběžný majetek, což můžeme chápat jako nekrytý dluh. Tento ukazatel navíc zkresluje finanční výpomoci od majitele, které by mohly patřit do základního kapitálu. Pokud by se tak stalo, tak by vyšel čistý pracovní kapitál během všech sledovaných let kladný. Čistý pracovní kapitál je také nadhodnocen výší zásob. Pokud by podnik chtěl všechny zásoby rozprodat, narazil by až u 30 % zásob na jejich obtížný prodej.

4.3.2 Ukazatele aktivity

Mezi hlavní rozdělení ukazatelů aktiv patří na počet obrátek a dobu obratu. Počet obrátek vyjadřuje, kolikrát se daná hodnota obrátí za rok a doba obratu udává, kolik dní trval jeden obrat. Doba obratu je převrácenou hodnotou k počtu obrátek.

V tabulce č. 11 jsou vyčísleny všechny spočítané ukazatele aktivity.

Tab. 11 Ukazatele aktivity

Ukazatel	2009	2010	2011	2012	2013
Obrat aktiv	1,98	1,57	1,53	1,61	1,51
Doba obratu aktiv	184,63	232,82	238,06	226,82	241,16
Obrat zásob	2,58	2,10	1,99	2,23	2,11
Doba obratu zásob	141,41	173,77	183,67	163,78	172,97
Doba obratu pohledávek	36,00	46,30	40,51	46,47	48,08
doba obratu závazků	90,67	124,77	89,07	90,75	85,94

Obrat aktiv, který udává, kolikrát se obrátí celková aktiva za rok, by měl obecně vycházet větší než jedna, což podnik splňuje. Tento ukazatel má však klesající trend, což nelze považovat za pozitivní. Podnik by měl usilovat o zvyšování tohoto ukazatele, protože by měl chtít co nejvíce přeměňovat aktiva. V roce 2013 se podařilo přeměnit pouze 1,51 krát aktiva.

Z trendu obratu aktiv vyplývá, že doba obratu aktiv se prodlužovala. V roce 2009 trval jeden obrat aktiv 185 dní, zatímco v roce 2013 trval již 242 dní.

Jelikož zásoby tvoří velkou část aktiv viz vertikální analýza, je obrat zásob důležitým ukazatelem. Obrat zásob má stejně jako obrat aktiv klesající trend. Ten je však méně razantní než u obratu aktiv. Doba obratu zásob vzrostla ze 142 dní na 173 dní během sledovaných let. Změnit trend u obratu zásob je ještě důležitější než u obratu aktiv, protože prodej zboží živí sledovaný podnik. Hodnota obratu zásob se velmi odvíjí od složení zásob v podniku. Jelikož v podniku leží více jak 30 % hůř likvidních zásob, snižuje to výrazně obrat zásob. Obrat zásob je také v tomto případě negativně ovlivněn s klesajícími tržbami.

Doba obratu pohledávek má rostoucí trend a v posledním roce přesahuje měsíc a půl. Doba splatnosti vydaných faktur bývá různá podle bonity odběratele, ale dosahuje maximálně 30 dní, z čehož vyplývá, že někteří zákazníci neplatí včas.

Doba obratu závazků je mnohem vyšší než doba obratu pohledávek, ale nemá rostoucí trend, spíše je kolísavý. Tento ukazatel ovlivňuje, že jeden z významných dodavatelů má dobu splatnosti 90 dní a také to, že podnik využívá pro splácení s jiným významným dodavatelem úvěr k prodloužení splatnosti. I když vezmeme na vědomí tyto informace, lze říct, že podnik využívá zinkasované peníze z pohledávek ke splácení závazků.

4.3.3 Ukazatele zadluženosti

Ukazatele zadluženosti udávají míru zadlužení společnosti, které ovlivňuje věřitelské riziko. V tabulce č. 12 jsou spočítány ukazatele zadluženosti pro podnik Eliher.

Tab. 12 Ukazatele zadluženosti

Ukazatel	2009	2010	2011	2012	2013
Celková zadluženost	90,43 %	93,43 %	94,38 %	91,83 %	91,26 %
Poměr vlastního kapitálu k celkovým aktivům	9,57 %	8,08 %	8,05 %	8,75 %	9,12 %
Úrokové krytí	1,26	1,25	1,80	1,88	1,80

Ve sledovaném podniku nabývala celková zadluženost přes 90 %, což je neobvykle vysoká hodnota. V roce 2010 dosáhla zadluženost dokonce až 93,43 %. Když se podíváme na celkovou zadluženost podrobněji, zjistíme, že hodnotu zadluženosti výrazně zvyšuje osobní půjčka majitelem společnosti. Půjčka je poskytnuta již několik let a zcela bezúročně. Nejvíce však navyšují ukazatel celkové zadluženosti dvě krátkodobé bankovní půjčky.

Poměr vlastního kapitálu k celkovým aktivům se velkou měrou odvíjí od poměru vlastního kapitálu k celkovým aktivům. Avšak je tu jedna položka, díky níž se součet těchto dvou ukazatelů nerovná sto procentům, a tou je časové rozlišení. Poměr vlastního kapitálu k celkovým aktivům se pohyboval v rozmezí 8 % až 10 %.

Úrokové krytí, které udává kolikrát je zisk větší než úroky neboli kolikrát je firma schopna ze svého provozního zisku zaplatit úroky. Proto se udává, že tato hodnota by měla vyjít minimálně 1 a čím vyšší, tím lepší. V podniku vyšla nejnižší hodnota 1,25 v roce 2010 a nejvyšší 1,888 v roce 2012, z čehož vyplývá, že veškeré hodnoty úrokového krytí splňují dolní hranici. Úrokové krytí má rostoucí tendenci, kterou považují za pozitivní.

4.3.4 Ukazatele rentability

Tab. 13 Ukazatele rentability v letech

Ukazatel	2009	2010	2011	2012	2013
ROA	1,13 %	0,78 %	1,34 %	1,41 %	1,17 %
ROE	-3,20 %	-3,89 %	0,30 %	0,79 %	0,10 %
ROS	0,57 %	0,50 %	0,87 %	0,87 %	0,78 %
ROCE	7,41 %	9,71 %	16,61 %	16,08 %	12,88 %

Ukazatele rentability patří mezi nejčastěji sledované ukazatele, protože sledují ziskovost podniku. ROA neboli rentabilita celkových aktiv vyjadřuje ziskovost bez ohledu na původ zdroje. ROA vycházela ve sledovaných letech v rozmezí mezi 0,78 % a 1,41 %. Nejvyšší hodnoty dosáhla v roce 2012, kdy se podniku podařilo snížit zásoby o 13 % a zároveň dosáhl druhého nejvyššího zisku ve sledovaném období.

Rentabilita vlastního kapitálu (ROE), která je ukazatelem především pro majitele firmy, ukazuje, že v prvních dvou letech byl podnik ve ztrátě. Nejvyšší rentability vlastního kapitálu dosáhl podnik v roce 2012 s hodnotou 0,79 %, na čemž se podílil nejvyšší zisk ze sledovaného období. Jelikož podnik měl stále stejný základní kapitál ve výši 2,2 mil. Kč, tak se ROE měnilo pouze na základě výše EAT.

Rentabilitu tržeb (ROS) byla počítána pomocí provozního zisku, tak aby byly údaje později porovnatelné s konkurencí a průměrem odvětví. ROS vyšla v letech 2009 až 2013 v rozmezí 0,50 % až 0,87 %. Nejvyšší hodnoty dosáhla v roce 2011 a 2012. Tržby v letech postupně klesaly a provozní výsledek hospodaření kolísal. Provozní výsledky hospodaření dosáhly nejvyšších hodnot v roce 2011 a 2012 a z toho důvodu dosáhl podnik i nejvyšší rentability tržeb.

ROCE neboli rentabilita dlouhodobého kapitálu, která zkoumá míru zhodnocení všech aktiv, jak vlastním, tak cizím kapitálem, měla nejvyšší hodnoty zhodnocení z ukazatelů rentability. V prvních třech letech tento ukazatel rostl a následně klesal. Výši ROCE ovlivňuje to, že se zde používá provozní výsledek hospodaření. Ten v letech výrazně kolísal a to se na výsledném ukazateli rentability dlouhodobého kapitálu odrazilo. Z roku 2010 na 2011 vzrostl provozní zisk o 71 %, stejně jako ROCE. Tuto hodnotu pozitivně ovlivňují snižující se náklady v oblasti služeb. Přestože byl podnik ztrátový v letech 2009 a 2010, ROCE vyšlo kladné. ROCE dosahuje v roce 2013 hodnoty 12,8 %.

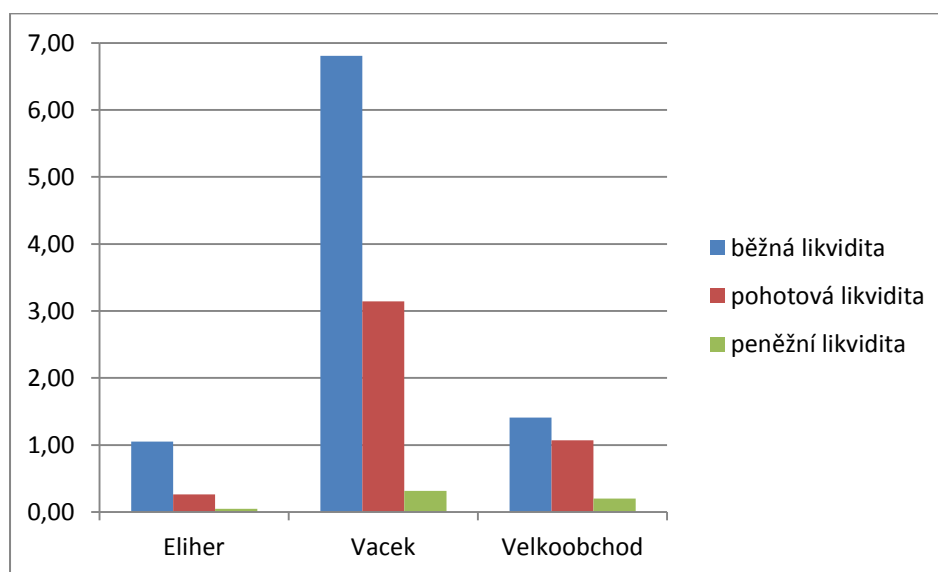
4.4 Porovnání s konkurenčním podnikem a odvětvím

K porovnání finančních ukazatelů s Eliher s. r. o. byla vybrána organizace, podnikající ve stejném oboru. Podnik spadá také do kategorie malých podniků dle evropského zařazení a je dokonce přímým konkurentem Eliheru. Jedná se o firmu Vacek elektro a. s., která má 4 pobočky v Pardubickém kraji. Nejbližší z nich v Holicích je od sledovaného podniku položena jen 16 km daleko. Vacek elektro a. s. nabízí stej-

ně jako Eliher s. r. o. různý elektroinstalační materiál a i svítidla. V roce 2013 dosáhla jejich aktiva hodnoty 57,8 mil. Kč a průměrný počet zaměstnanců byl 25 osob.

Jako zdroj pro porovnání podniku s odvětvím byly vybrány každoročně vydávané finanční analýzy Ministerstvem průmyslu a obchodu. Jak již bylo zmíněno, podnik Eliher s. r. o. patří podle rozdělení CZ NACE do dvou kategorií a to velkoobchod a maloobchod. Jelikož převažující činností podniku je velkoobchod, tak budou porovnány podnikové ukazatelé s daty příslušející velkoobchodu.

Veškeré ukazatele byly porovnávány za rok 2013. Jako první byly porovnány hodnoty likvidit, které lze vidět na obrázku č. 8.



Obr. 8 Porovnání likvidit

Při porovnání hodnot likvidit Eliheru s konkurenčním podnikem a průměrem odvětví, zjistíme, že Eliher má nižší všechny likvidity. Podnik Vacek elektro má neobvykle vysoké likvidity, které jsou mnohokrát vyšší než doporučené hodnoty. Běžná likvidita podniku Vacek je dokonce šestkrát vyšší než v Eliheru, což mluví až o neefektivním hospodaření s finančními prostředky. Běžná likvidita průměru odvětví je lehce vyšší než Eliheru, ale je také nižší než jsou doporučené hodnoty.

Pohotová likvidita odvětví dosahuje doporučených hodnot a Vacek elektro dosahuje více jak 2x vyšší hodnoty než je doporučováno. Eliher dosahuje oproti nim mnohonásobně nižší hodnoty.

Peněžní likvidita dosahuje u konkurence i v odvětví doporučených hodnot, což značí schopnost lepšího splácení svých závazků než Eliher. U Vacka elektro je to dáno v porovnání procentuálně vyššími krátkodobými pohledávkami a mnohem nižšími krátkodobými závazky.

Tab. 14 Porovnání ukazatelů s konkurencí a průměrem odvětví

Ukazatele	Eliher	Vacek	Velkoobchod
Obrat aktiv	1,51	1,67	1,66
Obrat zásob	2,11	4,25	11,67
Doba obratu pohledávek	48,08	71,06	-
Doba obratu závazků	85,94	25,13	-
Celková zadluženost	91,26%	50,03%	48,86%
Rentabilita aktiv	1,17%	1,49%	3,04%
Rentabilita vlastního kapitálu	0,10%	0,42%	11,25%
Rentabilita tržeb	0,78%	0,89%	1,83%

Obrat aktiv u všech sledovaných vychází velmi podobně. Oproti tomu obrat zásob vychází u odvětví mnohonásobně vyšší než u Eliheru a Vacka Elektro. Obrat zásob Vacka elektro vychází ještě dvakrát vyšší než u Eliheru. O tolik nižší obrat zásob může souviset s maloobchodním prodejem a také s prodejem vín, což jsou aktivity, které se u Vacka elektro ani u odvětví neobjevují.

Při porovnání doby obratu pohledávek a doby obratu závazků, zjistíme, že v podniku Vacek elektro, mají jejich poměr přesně naopak. Příslušná data z odvětví se nepodařilo získat.

Celková zadluženost Eliheru je významně vyšší než u Vacka elektro a odvětví, kteří mají hodnotu zadluženosti v běžných hodnotách. Částečně velmi rozdílná zadluženost vyplývá z již zmiňovaného umělého navýšení cizích zdrojů u sledovaného podniku.

Podnik dosahuje nižších hodnot v rentabilitě aktiv, vlastního kapitálu i tržeb než konkurence a odvětví. Odvětví dosahuje výrazně vyšší hodnotu rentability vlastního kapitálu, kde podnik dosahuje nejmizivějších hodnot. Hodnoty rentability vlastního kapitálu u Eliheru a Vacka elektro jsou si bližší a není zde tak výrazný rozdíl.

4.5 Index IN05

Protože je Eliher s. r. o. český podnik, byl vybrán predikční model přizpůsobený českému prostředí. A to IN05, což je o nejnovější Index IN od manželů Neumaierových.

Postup výpočtu i s výsledkem celého modelu lze vidět v tabulce č. 15.

Tab. 15 Index IN05

Ukazatel		Váha	2009	2010	2011	2012	2013
X ₁	Aktiva/Cizí kapitál	0,13	1,11	1,07	1,06	1,09	1,10
X ₂	EBIT/Nákladové úroky	0,04	0,66	0,50	1,19	1,22	1,13
X ₃	EBIT/aktiva	3,97	0,01	0,00	0,01	0,01	0,01
X ₄	Tržby/aktiva	0,21	1,98	1,57	1,53	1,61	1,51
X ₅	Oběžná aktiva/(krátkodobé závazky + krátkodobé bankovní úvěry a výpomoci)	0,09	1,14	0,95	1,04	1,04	1,05
	Výsledek		0,71	0,59	0,64	0,66	0,63

Výsledná hodnota se v průběhu let nijak výrazně neměnila. V posledním sledovaném roce 2013 podnik dosáhl hodnoty 0,63, což je hodnota v intervalu, který udává, že podnik netvoří hodnotu.

Tuto hodnotu negativně ovlivňuje umělá výše cizího kapitálu a to přímo v indexech X₁ a X₅.

4.6 Řízení zásob

Jedním z největších problémů podniku byl zjištěn stav zásob. Zásoby jsou nadměrné velké a obsahují až 30 % těžko prodejného zboží jako například svítidla nakoupená v akci a zářivky a žárovky, které se již používají minimálně. Z toho důvodu byla provedena v podniku analýza ABC.

4.6.1 Aplikace metody ABC

Prvně byla data z prodejů za posledních 20 měsíců seřazena podle objemu tržeb za daný druh zboží. Tržby za jednotlivé druhy byly vypočítány jako součin ceny za 1 ks bez DPH a množství prodaných kusů. Období 20 měsíců bylo vybráno pro odstranění sezónnosti. Poté byly sečteny kumulovaně prodané kusy a tržby za jednotlivé druhy zásob.

Bylo zjištěno, že u prodaných zásob v podniku neplatí, že by 20 % druhů zásob tvořilo 80 % celkového množství prodaných zásob. Tyto hodnoty vyšly téměř v poměru 1:1. Je to dáno především širokým spektrem zboží v podniku, jelikož podnik prodává tisíce druhů zboží.

Podnik prodává celkem přes 3 000 druhů zboží. Z toho 260 druhů zboží tvoří 80 % celkových tržeb. Těchto 260 druhů, které tvoří pouze 9 % prodaných druhů zboží, můžeme řadit do skupiny A. Tam patří ty nejdůležitější zásoby, které je potřeba sledovat neustále.

Do skupiny A patří 260 druhů zásob z elektromateriálu jako například kabely, zásuvky, jističe a další. Jedná se o položky, které mají vcelku nízké ceny, což znamená, že u většiny se pohybuje cena maximálně do 100 Kč. Zároveň se také jedná o zboží od jediného dodavatele.

Jelikož ze zásob ve skupině A plynou podniku největší tržby, je potřeba pečlivě řídit tyto zásoby. To znamená, že je důležité mít tyto zásoby vždy na skladě. Dále je potřeba vypočítat objem dodávek zásob a nejvýhodnější frekvenci dovozu, tak aby měl podnik, co nejnižší náklady dohromady za dopravu a skladování.

Protože veškeré zboží ve skupině A pochází od jediného dodavatele, bylo by vhodné jej poptat u jiných dodavatelů a zjistit, zda nejsou schopní prodat dané zboží levněji.

5 Diskuze výsledků

5.1 Shrnutí výsledků

V předešlé kapitole byla provedena finanční analýza podniku Eliher s. r. o. za období 2009 až 2013. Vybrané ukazatele byly porovnány s odvětvím a jedním konkurentem na trhu. Podnik Eliher s. r. o. patří především mezi velkoobchody.

Vertikální analýza

Z vertikální analýzy aktiv bylo zjištěno, že největší podíl na celkových aktivech mají oběžná aktiva, která dosahují až 97,89 % celkových aktiv v roce 2011. Největší položkou oběžných aktiv jsou zásoby, které dosahují hodnot mezi 70 % až 80 % celkových aktiv. V roce 2012 a 2013 zásoby poklesly absolutně i procentuálně vlivem záměrného snížení zásob vedením. Dlouhodobý majetek, který se skládá hlavně ze softwaru a dopravních prostředků, téměř celou dobu klesá. Dlouhodobý nehmotný majetek se vlivem oprav neustále snižoval, až v posledním sledovaném roce dosáhl nulové hodnoty. Dlouhodobý hmotný majetek nejprve klesal a v roce 2012 vzrostl z důvodu nákupu nového dopravního vozidla. Nízká hodnota dlouhodobého hmotného majetku je navíc ovlivňována užíváním finančního leasingu na několik dopravních prostředků během sledovaných let.

Nejvyšší položkou ve vertikální analýze pasiv jsou cizí zdroje, které nabývají hodnoty až 90 % celkových pasiv. Největšími položkami v cizích zdrojích jsou krátkodobé závazky a bankovní úvěry a výpomoci. Krátkodobé závazky, které se skládají především ze závazků z obchodních vztahů, tvořily maximálně 53,59 % celkových pasiv. Bankovní úvěry a výpomoci jsou tvořeny dvěma krátkodobými půjčkami od bank a jednou nebankovní a bezúročnou půjčkou od pana majitele. Tato půjčka vznikla z důvodu nákupu zásob. Bankovní úvěry a výpomoci tvořily nejvíce 56,97 % z celkových pasiv v roce 2011.

Z vertikální analýzy výkazu zisku a ztrát můžeme zjistit, že největší položkou jsou tržby za prodej zboží. Tržby za prodej služeb dosahují minimálních hodnot. Tržby i náklady absolutně v letech klesají, ale poměr nákladů na prodané zboží vůči tržbám se zvyšuje a tedy obchodní marže snižuje. Toto snížení může být důsledkem konkurenčních cenových bojů na trhu. Nejvyšší položkou v nákladech jsou samozřejmě náklady na prodané zboží a jako druhou jsou osobní náklady, do kterých patří mzdové náklady, sociální náklady a náklady na sociální a zdravotní zabezpečení. Třetím nejvyšším nákladem jsou služby.

Horizontální analýza

Horizontální analýza aktiv ukazuje, že celková aktiva do roku 2011 rostla a poté klesala. Tato změna je ovlivněna především nejvyšší položkou aktiv, což jsou zásoby. Ty do roku 2011 výrazně rostly, ale v dalších letech byly záměrně snižovány pomocí výprodejů takzvaných „ležáků“ a snížením zbytečně vysokých zásob kabelů o polovinu. V roce 2012 se povedlo podniku snížit zásoby o 13,14 % tedy

o 3 796 tis. Kč, ale protože se do té doby zásoby navyšovaly, tak celkový rozdíl vůči roku 2009 činil pouze 4,26 % tedy 1 064 tis. Kč. Software, který patří do dlouhodobého nehmotného majetku, byl v roce 2010 obměněn. Podnik nakoupil nový program od společnosti MyWac z důvodu nedostačujícího předchozího programu. Ale protože pochybením vedení podniku byly nakoupeny programy dva, dosahuje hodnota dlouhodobého nehmotného majetku vyšších hodnot než by měla.

Celková změna pasiv byla nejvíce ovlivněna největšími položkami, což jsou krátkodobé závazky a bankovní úvěry a výpomoci. Bankovní úvěry a výpomoci postupně narůstaly. Největší změna byl nárůst o 53,26 % v roce 2010 z důvodu nákupu většího objemu zásob. Nejvíce se měnila výše krátkodobých bankovních úvěrů od bank, které se skládají z kontokorentního úvěru a úvěru k prodloužení splatnosti faktur u jednoho z významných dodavatelů. Během let se také významně změnil výsledek hospodaření. V prvních dvou sledovaných letech byl podnik ve ztrátě, ale v dalších letech dosáhl již zisku.

Z horizontální analýzy výkazu zisku a ztrát můžeme zjistit, že tržby za prodej zboží mají klesající trend. V roce 2013 byly tržby o 21,73 % nižší než v roce 2009. Tento jev může značit menší počet zákazníků nebo menší objemy zakázek. Výsledek hospodaření za účetní období je negativně ovlivněn výší finančního výsledku hospodaření, který je ve všech letech záporný. Což znamená, že výsledek hospodaření za účetní období je ovlivněn vysokou zadlužeností podniku.

Pravidla financování

Z provedených pravidel financování podnik nesplňuje jediné. Ve zlatém pravidle financování nedodrží vyšší hodnotu dlouhodobých investic než krátkodobých zdrojů. Jelikož zadluženost podniku dosahuje přes 90 %, nesplňuje ani zdaleka pravidlo o vyrovnávání rizika. Pravidlo Pari není splněno také ani v jednom roce, jelikož stálá aktiva nepřevyšují cizí kapitál.

Ukazatele likvidity

Po zhodnocení ukazatelů likvidity lze dojít k závěru, že hodnoty podniku dosahují nižších hodnot, než je doporučeno. Výrazně vyšší hodnoty likvidity dosahuje běžná likvidita z důvodu vysokých zásob.

Čistý pracovní kapitál v letech kolísal a dokonce v roce 2010 dosáhl záporné hodnoty. Což znamená, že v daném roce podnik měl nekrytý dluh. Tento ukazatel je navíc zkreslen finanční výpomocí od majitele. Kdyby byla tato finanční výpomoc v základním kapitálu, dosáhl by čistý pracovní kapitál ve všech letech kladných hodnot. Čistý pracovní kapitál je zároveň nadhodnocen výší zásob. Jestliže by podnik chtěl rozprodat veškeré zásoby, narazil by u více jak 30 % zásob na jejich obtížný prodej.

Ukazatele aktivity

Obrat aktiv, dosahoval ve všech letech hodnoty mezi 1,5 až 2. Má však klesající trend, což je negativní. Z prvního sledovaného roku se prodloužila doba obratu

aktiv z 184,63 dní na 241,16 dní v roce 2013. Obrat zásob také během sledovaných let klesal, ale s menším rázem. V roce 2013 dosáhl hodnoty 2,11. Doba obratu zásob se prodloužila z roku 2009 z 141,41 dní na 172,97 dní v roce 2013. Doba obratu pohledávek má rostoucí trend a v posledním roce přesahuje měsíc a půl. Jelikož podnik dává maximálně splatnost faktury 30 dní, znamená to, že odběratelé neplatí včas. Doba obratu závazků je mnohem vyšší než doba obratu závazků. V posledním roce dosáhla hodnoty 85,94 dní. Výše doby obratu závazků je ovlivněna užíváním úvěrem k prodloužení splatnosti u jednoho z významných dodavatelů. Další významný dodavatel má 90 dní splatnost u faktur, což také výrazně navyšuje danou hodnotu.

Ukazatele zadluženosti

Celková zadluženost podniku dosahovala ve sledovaných letech hodnot mezi 90,43 % a 94,38 %. Poměr vlastního kapitálu k celkovým aktivům tak nevyšel vyšší než 10 %. Výše zadluženosti je ovlivněna již zmíněnou osobní nebankovní a bezúročnou půjčkou přímo od pana majitele. Dále podnik čerpá dva krátkodobé bankovní úvěry. Úrokové krytí dosáhlo ve všech letech vyšší hodnoty než 1, takže v každém roce byl schopen zaplatit ze svého provozního zisku úroky. Je pozitivní, že úrokové krytí má v letech rostoucí tendenci.

Ukazatele rentability

Rentabilita aktiv dosahovala nejvýše 1,34 % v roce 2012. Rentabilita vlastního kapitálu dosahovala v prvních dvou letech minusových hodnot z důvodu ztráty. V dalších letech dosáhla rentabilita vlastního kapitálu kladných hodnot, maximálně však 0,79 %. Rentabilita tržeb dosahovala také nízkých hodnot. Nejvyšší byla v roce 2011 a 2012 s hodnotou 0,87 %. Rentabilita dlouhodobého kapitálu dosáhla nejvyšších hodnot z ukazatelů rentability. Hodnoty jsou ovlivněny především užitím provozního výsledku hospodaření a klesajícími náklady v oblasti služeb. Rentabilita dlouhodobého kapitálu dosahovala až 16,61 % v roce 2011.

Porovnání s konkurenčním podnikem a odvětvím

Podnik byl porovnán s konkurenčním podnikem Vacek elektro a. s. a odvětvím. Vacek elektro a. s. spadá jako Eliher s. r. o. mezi malé podniky dle evropského zařazení a je přímým konkurentem. Pro porovnání s odvětvím velkoobchodu byly využity finanční analýzy na stránkách Ministerstva průmyslu a obchodu.

Sledovaný podnik dosahuje mnohem nižších hodnot v rámci likvidit. Obrat aktiv vyšel lehce nižší než u konkurence nebo odvětví, ale obrat zásob byl již výrazně nižší. Hodnota obratu zásob vyšla u odvětví mnohonásobně vyšší i než u konkurenčního podniku. Poměr doby obratu pohledávek a závazků vyšel u konkurence přesně opačně. Rentabilita aktiv, vlastního kapitálu a tržeb dosahovala u odvětví výrazně vyšších hodnot než u Eliheru a Vacka elektro. Tyto rentability vyšly ještě u Vacek elektro lehce vyšší než u Eliheru.

Index IN05

Index IN05 vyšel ve všech sledovaných letech pod hodnotou 0,9, což znamená, že podnik netvoří hodnotu. Nejvyšší hodnoty podnik dosáhl v roce 2011 a to 0,64. Výsledek indexu IN05 je negativně ovlivněn osobní půjčkou majitelem, jelikož se tak navyšují uměle cizí zdroje.

Řízení zásob

Při analýze ABC bylo zjištěno, že 9 % druhů zásob tvoří 80 % celkových tržeb. Absolutně je to 260 druhů z více jak 3 000 druhů zásob. Podnik by se měl zaměřit na tyto zásoby, které patří do skupiny A. Při nedostatku tohoto zboží totiž přichází podnik o významný podíl tržeb. Jelikož bylo zjištěno, že veškeré zboží ve skupině A je nakupováno od jediného dodavatele, bylo by vhodné zkusit poptat zboží u jiných dodavatelů a zjistit, zda nejsou schopni dodat dané zboží levněji.

5.2 Návrhy na zlepšení finanční situace společnosti Eliher s. r. o.

V této kapitole budou rozvedeny podrobněji všechny potenciální změny, které by bylo vhodné zavést v podniku do budoucna.

5.2.1 Zvýšení základního kapitálu

Jelikož zadluženost podniku dosahuje hodnot přes 90 %, bylo by vhodné snížit zadluženost podniku. Při stávajícím zadlužení vypadá podnik nestabilně a získává tak horší úrokové sazby u banky než podniky s nižším zadlužením. Protože celá výše krátkodobých finančních výpomocí je vypůjčena bezúročně přímo od majitele již několik let, měl by podnik převést část daných finančních prostředků do základního kapitálu.

Jako nejvýhodnější se zdá být převedení 5 mil. Kč z důvodu největšího snížení celkové zadluženosti a nejnižšího administrativního poplatku.

Pokud podnik převede 5 mil. Kč z krátkodobých finančních výpomocí do základního kapitálu, tak bude základní kapitál činit 7,2 mil. Kč a cizí zdroje 25,5 mil. Kč. Celková zadluženost bude činit 76,28 %, což působí mnohem zdravěji než původních 91,26 %. Za takové situace by podnik mohl získat krátkodobé bankovní úvěry s nižší úrokovou sazbou nebo dokonce dlouhodobé úvěry s nízkou úrokovou sazbou.

Administrativní poplatek na změnu vlastního kapitálu se vypočítává procentem z částky, o kterou se základní kapitál navýší. Tento poplatek je rozdělen do kategorií a od 5 mil. Kč se jedná o nejnižší procentuální částku tedy o 0,04 %.

Tento poplatek by tak činil celkem 20 tis. Kč. Při započtení navíc nákladů na notáře, vyjde změna základního kapitálu zhruba na 25 tisíc korun, viz tabulka č. 16.

Aktuálně jsou úrokové sazby následující. U úvěru sloužícího k prodloužení splatnosti (č. 1) je to 3,2 % a u kontokorentního úvěru (č. 2) je to přesně 3 %. Při snížení úroků u těchto bankovních úvěrů o pouhých 0,5 %, podnik sníží náklady již v prvním roce o 35 856 Kč. Při započtení jednorázových nákladů na změnu výše základního kapitálu, bude tato akce pro podnik výhodná již první rok. Ušetří 10 856 Kč za rok. Můžeme však počítat s minimálně stejnými ušetřenými náklady ve všech následujících letech.

Tab. 16 Rozpočítání změny základního kapitálu

Jednorázové náklady	Výpočet	V Kč
Administrativní poplatek	$0,04 \times 5\,000\,000$	20 000
Notář	-	5 000
Celkem	-	25 000
Úspora za 1. rok		
Snížení úroků u úvěru č. 1	$1\,430\,625 \times 0,032 - 1\,430\,625 \times 0,027$	7 153
Snížení úroků u úvěru č. 2	$5\,740\,667 \times 0,03 - 5\,740\,667 \times 0,025$	28 703
Celkem	-	35 856

Touto změnou se také vylepší všechny ukazatele likvidity. Hodnoty sice stále nedosáhnou doporučených hodnot, ale jejich zlepšení je zřejmé viz tabulka č. 17.

Tab. 17 Změny ukazatelů po zvýšení základního kapitálu

	2013	Po úpravě
Celková zadluženost	91,26 %	76,28 %
Běžná likvidita	1,05	1,26
Pohotová likvidita	0,26	0,34
Peněžní likvidita	0,046	0,055

5.2.2 Snížení stavu zásob

Velkým podnikovým problémem je nejen výše zásob, která dosáhla 71,72 % celkové výše aktiv v roce 2013, ale také složení zásob. Velká výše zásob, až 30 %, je málo likvidní a byla poslední tři roky bez obratu. Nejedná se tedy o zásoby skupiny A. Jedná se především o svítidla nakoupená v akci, u nichž nákupní oddělení podniku špatně odhadlo budoucí prodej, a také málo užívané žárovky a zářivky. V posledních letech se totiž výrazně změnila poptávka po žárovkách, jelikož se začaly prodávat především úsporné a LED žárovky.

Podnik by měl s cílem získání finančních prostředků nazpět prodat tyto zmiňované zásoby co nejdříve. Bylo by vhodné v případě těžko prodejného zboží, pokusit se je vyprodat za akční ceny, které mohou dosahovat až jejich nákupních cen. Pro

zvýšení povědomí o výprodeji měly by se nabídnout zlevněné položky i na firemním webu.

Jestliže se nebude dařit některé zboží vyprodat, měl by se podnik pokusit rozprodat zboží na materiál nebo využít přímo v podniku součástky alespoň jako záložní materiál a zbavit se zbytku. Svítidla totiž zabírají ve firemním skladu největší plochu a zároveň jsou i nejdražším zbožím, a proto v nich leží nejvíce peněz.

Nemoderní svítidla, která se prodávají málo, tvoří také velkou část tohoto hůře likvidního zboží. A proto by na ně měl podnik dát výraznou slevu a umístit tuto akci také na webových stránkách.

Do málo likvidního zboží patří také svítidla a zářivky, která sice v dnešní době nenajdou uplatnění u běžných spotřebitelů, ale mohly by najít uplatnění jinde. Taková svítidla by totiž mohl podnik darovat např. do domova důchodců, kde by takové osvětlení uvítali. Tento dar by mohl podnik uplatnit pro snížení základu daně, avšak maximálně do výše hodnoty 5 % ze základu daně. Tím by se snížila podniku vypočtená daň.

Snížení stavu zásob přinese podniku nazpět peníze, které dlouho ležely v zásobách. Tyto peníze může využít k nákupu zásob patřících do skupiny A nebo i jiných, ale více prodávaných.

Tab. 18 Snížení zásob

Aktuální stav zásob	23 936 000 Kč
Obtížně likvidní zásoby (30 % celkových)	7 180 000 Kč
Výprodej 30 % obtížně likvidních zásob	2 154 240 Kč

5.2.3 Řízení zásob

Podnik by se měl do budoucna vyvarovat nákupu většího množství svítidel v akci, jak to dělal doted'. Výhodou nákupu v akci bylo, že podnik mohl dát vyšší marži na zboží a tím pak dosáhl vyššího zisku. Zboží pak dlouho leželo ve skladu a byly tím vázány finanční prostředky, které podnik potřebuje ke splácení závazků.

Ještě před pár lety dodavatelé podporovali větší objem nákupu pomocí slev nebo bezplatné dopravy. Dnes je daná minimální hodnota jedné dodávky a doprava se neplatí u většiny dodavatelů. Z toho důvodu se již nevyplatí objednávat svítidla ve velkém množství.

Podnik by se měl především zaměřit za zásoby, které patří podle metody ABC do skupiny A. To znamená, že tyto zmíněné zásoby je třeba neustále sledovat a přesně vypočítat výši objednáci zásoby. Podnik prodává více jak 3 000 druhů zásob, z toho do skupiny A patří 260 druhů zásob, které tvoří 80 % celkových tržeb podniku. Všechny zásoby ve skupině A podnik nakupuje od jediného dodavatele. Jelikož zásoby skupiny A přináší podniku nejvyšší tržby, bylo by vhodné zkoušet popsat dané zboží u jiných dodavatelů, zda to neprodávají levněji.

5.2.4 Zvýšení tržeb

Ve sledovaném období podnik zaznamenal postupné klesání objemu tržeb. Proto by mělo být hlavní prioritou podniku pokusit se tržby navýšit.

Toho může dosáhnout pomocí kompletace E-shopu a jeho následnou reklamou a využitím veřejných zakázek.

Kompletace E-shopu

Firemní E-shop na webových stránkách je již nějakou dobu navržen a je také plně funkční. Jediným problémem je minimální počet umístěných položek zboží, z čehož vyplývá, že E-shop je zatím použitelný minimálně. Pokud na E-shop zabrouzdá zákazník s cílem nákupu a zjistí, že na stránkách téměř nic není, stránky ihned opustí.

Podnik by měl urychleně doplnit zboží na E-shop, nejlépe do několika měsíců. Na E-shop mohou přidávat nové položky i zaměstnanci podniku přes firemní program. Ti na to ale bohužel nemají čas, a tak by bylo vhodné využít jednoho brigádníka, který by byl krátce zaškolen, a věnoval se pouze doplňování zboží na E-shop.

Jako první zboží by se na web mělo přidat zboží patřící do skupiny A, jež tvoří největší tržby podniku. Jedná se především o elektromateriál. Poté svítidla a další elektromateriál, což vyhledávají běžní spotřebitelé nejčastěji na internetu. A na posled víno, protože to je zboží, ze kterého má podnik jak nejnižší marži, tak nejmenší objem tržeb.

Podnik již zaplatil firmě MyWac za vývoj webu a aktuálně platí pouze za případné opravy na webu, jako by byla změna vzhledu, přidání nových funkcí a další. Podnik neplatí žádné paušální částky za vedení webových stránek.

Jediné náklady na kompletaci webu by tak byla mzda brigádníkovi. Jelikož stačí méně než 300 h na kompletaci, může podnik uzavřít s brigádníkem dohodu o provedení práce, kde podnik ani neplatí pojištění, jestliže výdělek nepřevýší měsíčně více jak 10 tis. Kč. Na kompletaci E-shopu by mělo stačit maximálních 300 h, což při mzdě 70 Kč na hodinu, činí celkem 21 000 Kč jako celkové náklady na kompletaci E-shopu.

Mzda brigádníkovi za kompletaci 70 Kč x 300 h = 21 00 Kč.

Po dokončení kompletace E-shopu by mělo obchodní oddělení odeslat informační E-mail o spuštění webových stránek svým zákazníkům.

Sám o sobě kompletní E-shop může přinést podniku nové zakázky od stávajících zákazníků nebo i nových zákazníků, které si najdou E-shop přes vyhledávače. Tím se podniku zvýší tržby za prodej zboží.

Reklama webových stránek

V dnešní době se webové stránky a E-shopy bez reklamy téměř neobejdou. V případě začínajících E-shopů je reklama přímo nutná pro to, aby se o stránkách dozvědělo, co nejvíce zákazníků a také co nejdříve.

Jako vhodnou variantu reklamy lze doporučit PPC (PayPerClick – platba za klik) systémy, do kterých lze zařadit reklamy ve vyhledávačích Seznam a Google, což jsou nejpoužívanější vyhledávače v České republice. Výhoda tkví v úzkém zacílení na zákazníky. V kampaních se nastavují přesná vyhledávací slova, která musí zákazník zadat do vyhledávače, aby se mu zobrazila reklama. Dá se zde nastavit region, takže reklama Eliheru by se zobrazovala jen lidem z okolí Pardubic.

U vyhledávače Seznam se jedná o službu Sklik a u Google Adwords. Podnik si zde nastaví kampaně na různé zboží. Dále se tam vybírají klíčová slova, při kterých se zobrazuje reklama na dané zboží. V rámci těchto služeb si podnik nastavuje denní limit, tzn. kolik je maximálně ochoten zaplatit denně za prokliky na webové stránky. Tento limit není obvykle vyčerpán naplno. Pro začátek by stačilo na každé ze služeb nastavit maximální denní náklady na 100 Kč denně, což je zhruba 2 x 3 000 Kč měsíčně. Takto by podnik stály náklady na PPC reklamu celkově maximálně 72 000 Kč ročně, viz tabulka č. 19.

Tab. 19 Náklady na reklamu webových stránek

Max. roční náklady	Výpočet	Výsledek (v Kč)
Adwords	100 Kč x 30 dní x 12 měsíců	36 000
Sklik	100 Kč x 30 dní x 12 měsíců	36 000
Celkem	-	72 000

Je potřeba pravidelně, třeba jednou týdně, podívat se do těchto systémů, jak se daří vybraným klíčovým slovům a celkem kampaním. Podle toho se může nastavení kampaní ihned změnit.

Vhodně nastavená reklama na Google a Seznamu může podniku přinést velké množství nových zákazníků. Spolu s kompletním E-shopem pomůže PPC reklama k výraznému zvýšení tržeb podniku.

Veřejné zakázky

Jako optimální variantou se zdá být častější využívání veřejných zakázek. Přihlášení se na veřejnou zakázku podnik nic nestojí, avšak je potřeba veřejné zakázky pravidelně vyhledávat na příslušných stránkách. Tímto úkolem by měl být pověřen jeden určitý zaměstnanec. Při nálezů vhodné zakázky, které se může podnik účastnit, měl by po konzultaci s vedením přihlásit podnik do dané soutěže.

6 Závěr

Cílem této bakalářské práce bylo zhodnotit finanční situaci podniku Eliher s. r. o. za pomoci metod finanční analýzy na základě výkazů z let 2009 – 2013, a následně navrhnout potenciální změny vedoucí ke zlepšení aktuální situace.

V teoretické části byla rozebrána teoretická východiska finanční analýzy a navíc také řízení zásob.

V praktické části byla nejprve provedena vertikální a horizontální analýza aktiv, pasiv a výkazu zisku a ztrát. Poté byla zhodnocena pravidla financování. Následovala analýza poměrových ukazatelů, z níž byly vybrány ukazatele následně porovnány s údaji z konkurenčního podniku a odvětví. V rámci predikčních modelů byl vypočítán index IN05. Nakonec bylo posouzeno řízení zásob a navržen nový způsob.

Poslední část práce byla věnována konkrétním návrhům na zlepšení finanční situace podniku. Nejdříve byla stručně uvedena situace podniku na základě předchozího zjištění a poté navržena doporučení, které by mohla vést ke zlepšení problémů v daném podniku.

Podnik je přílišně zadlužen, má nadměrné zásoby a navíc mu klesají meziročně tržby za prodej zboží. Zároveň však podnik dosáhl v posledních třech letech zisku, a jelikož doba obratu pohledávek je výrazně kratší než doba obratu závazků, lze říct, že podnik využívá tzv. bezúročných dodavatelských úvěrů.

Ke snížení zadluženosti byla doporučena kapitalizace pohledávek, což zlepší poměrové ukazatele jako celkovou zadluženost a všechny tři likvidity. Díky snížení zadluženosti podniku může podnik získat lepší úrokové sazby u krátkodobých bankovních úvěrů nebo dokonce dlouhodobé bankovní úvěry.

Pro zlepšení řízení zásob bylo doporučeno nejprve zbavit se málo likvidního zboží a následně bylo navrženo zaměřit se na zásoby A z metody ABC. Snížit zásoby o tyto málo likvidní položky lze pomocí výprodejů na E-shopu či rozprodání součástek. Jelikož zásoby skupiny A přináší podniku až 80 % tržeb, je vhodné přesněji řídit tyto zásoby a pokusit se je nakoupit levněji u jiných dodavatelů.

Pro zvýšení tržeb bylo doporučeno dodělat E-shop podniku a také umístit na něj reklamu. Pro kompletaci E-shopu je potřeba jednoho brigádníka, který je schopný web v krátké době dodělat. Reklamu na E-shop by bylo vhodné umístit na vyhledávač Seznam a Google pomocí služeb Sklik a Adwords. K vyšším tržbám by také mohlo pomoci využívání veřejných zakázek.

Domnívám se, že cíl bakalářské práce byl splněn. Upřímně doufám, že mnou navrhované změny podnik využije a do budoucna mu pomohou ke zlepšení finanční situace.

Literatura

- BLAHA, Zdeněk Sid a Irena JINDŘICHOVSKÁ. *Jak posoudit finanční zdraví firmy*. 3. rozš. vyd. Praha: Management Press, 2006, 194 s. ISBN 80-726-1145-3.
- NÝVLTOVÁ, Romana a Pavel MARINIČ. *Finanční řízení podniku: moderní metody a trendy*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2010, 204 s. Prosperita firmy. ISBN 978-80-247-3158-2.
- DLUHOŠOVÁ, Dana. *Finanční řízení a rozhodování podniku: analýza, investování, oceňování, riziko, flexibilita*. 3., rozš. vyd. Praha: Ekopress, 2010, 225 s. ISBN 978-80-86929-68-2.
- DOUCHA, Rudolf. *Finanční analýza podniku: praktické aplikace*. Praha: VOX, 1996. ISBN 80-902-1112-7.
- FOTR, Jiří. *Tvorba strategie a strategické plánování: teorie a praxe*. 1. vyd. Praha: Grada, 2012, 381 s. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-3985-4.
- GRÜNWARD, Rolf. *Finanční analýza a plánování podniku*. Vyd. 1. Praha: Ekopress, 2007, 318 s. ISBN 80-7273-047-9.
- HRDÝ, Milan a Michaela KRECHOVSKÁ. *Podnikové finance v teorii a praxi*. Vyd. 1. Praha: Wolters Kluwer Česká republika, 2013, 267 s. ISBN 978-80-7478-011-0.
- JINDŘICHOVSKÁ, Irena a Zdeněk Sid BLAHA. *Podnikové finance*. Vyd. 1. Praha: Management Press, 2001, 316 s. ISBN 80-726-1025-2.
- KALOUDA, František. *Finanční řízení podniku*. Plzeň: Aleš Čeněk, 2009, 279 s. ISBN 978-80-7380-174-8.
- KISLINGEROVÁ, Eva. *Manažerské finance*. 2. přeprac. a rozš. vyd. Praha: C. H. Beck, 2007, xl, 745 s. Beckova edice ekonomie. ISBN 978-80-7179-903-0.
- KNÁPKOVÁ, Adriana, Drahomíra PAVELKOVÁ a Karel ŠTEKER. *Finanční analýza: komplexní průvodce s příklady*. 2. rozš. vyd. Praha: Grada, 2013, 236 s. Prosperita firmy. ISBN 978-80-247-4456-8.
- KOVANICOVÁ, Dana a Pavel KOVANIC. *Poklady skryté v účetnictví. Díl I: Jak porozumět účetním výkazům EU, IAS, US GAAP, ČR*. 6.aktual.vyd. Praha: Polygon, 2001, 274 s. ISBN 80-727-3047-9.
- KOVANICOVÁ, Dana a Pavel KOVANIC. *Poklady skryté v účetnictví*. 2., aktualiz. vyd. Praha: Polygon, 1995, vii s., s. 218-504. ISBN 80-859-6707-3.
- LANDA, Martin. *Jak číst finanční výkazy: [analýza účetních výkazů, hodnocení finanční výkonnosti, měření efektivnosti investic : případové studie, příklady, koncepce podnikového účetního systému]*. Vyd. 1. Brno: Computer Press, 2008, xv, 176 s. ISBN 978-80-251-1994-5.
- LAMBERT, Douglas M. *Logistika: [příkladové studie, řízení zásob, přeprava a skladování, balení zboží]*. Vyd. 1. Praha: Computer Press, 2000, xviii, 589 s. ISBN 80-722-6221-1.
- MÁČE, Miroslav. *Účetnictví a finanční řízení*. 1. vyd. Praha: Grada, 2013, 551 s. Účetnictví a daně (Grada). ISBN 978-80-247-4574-9.
- MARTINOVIČOVÁ, Dana, Miloš KONEČNÝ a Jan VAVŘINA. *Úvod do podnikové ekonomiky*. 1. vyd. Praha: Grada, 2014, 208 s. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-5316-4.

- MULAČOVÁ, Věra a Petr MULAČ. *Obchodní podnikání ve 21. století*. 1. vyd. Praha: Grada, 2013, 520 s. Finanční řízení. ISBN 978-80-247-4780-4.
- PAVELKOVÁ, Drahomíra. *Výkonnost podniku z pohledu finančního manažera*. Praha: Linde, 2005, 302 s. ISBN 80-861-3163-7.
- PETŘÍK, Tomáš. *Ekonomické a finanční řízení firmy: manažerské účetnictví v praxi*. 1. vyd. Praha: Grada, 2005, 371 s. ISBN 80-247-1046-3.
- PIVRNEC, Jiří. *Finanční management*. 1.vyd. Praha: Grada, 1995, 167 s. ISBN 80-856-2392-7.
- RŮČKOVÁ, Petra. *Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi*. 3. rozš. vyd. Praha: Grada, 2010, 139 s. ISBN 978-80-247-3308-1.
- SEDLÁČEK, Jaroslav. *Účetní data v rukou manažera: finanční analýza v řízení firmy*. 2. dopl. vyd. Praha: Computer Press, 2001, ix, 220 s. ISBN 80-722-6562-8.
- SEDLÁČEK, Jaroslav. *Finanční analýza podniku*. 2., aktualiz. vyd. Brno: Computer Press, 2011, v, 152 s. ISBN 978-80-251-3386-6.
- SCHOLLEOVÁ, Hana. *Ekonomické a finanční řízení pro neekonomy*. 1. vyd. Praha: Grada, 2008, 256 s. ISBN 978-80-247-2424-9.
- SIXTA, Josef a Miroslav ŽIŽKA. *Logistika: metody používané pro řešení logistických projektů*. Vyd. 1. Brno: Computer Press, 2009, 238 s. ISBN 978-80-251-2563-2.
- SYNEK, Miloslav. *Podniková ekonomika*. 3. přeprac. a dopl. vyd. Praha: C. H. Beck, 2002, xxv, 479 s. Beckovy ekonomické učebnice. ISBN 80-717-9736-7.
- ŠTEKER, Karel a Milana OTRUSINOVÁ. *Jak číst účetní výkazy: základy českého účetnictví a výkaznictví*. 1. vyd. Praha: Grada, 2013, 264 s. Prosperita firmy. ISBN 978-80-247-4702-6.
- VALACH, Josef. *Finanční řízení podniku*. 2. aktualiz. a rozš. vyd. Praha: Ekopress, 1999, 324 s. ISBN 80-861-1921-1.
- VOCHOZKA, Marek. *Metody komplexního hodnocení podniku*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2011, 246 s. Finance (Grada). ISBN 978-80-247-3647-1.

Internetové zdroje

Finanční analýza podnikové sféry se zaměřením na konkurenceschopnost sledovaných odvětví za rok 2013. Ministerstvo průmyslu a obchodu [online]. 12.6.2014 [cit. 2015-05-04]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument150081.html>

O firmě. Vacek - elektro a. s. [online]. [cit. 2015-05-09]. Dostupné z: <http://vacekelektro.cz>

Ostatní zdroje

Účetní závěrky z let 2009 až 2013

Přílohy

A Rozvaha aktiv (v tis. Kč)

		2009	2010	2011	2012	2013
	Aktiva celkem	32 641	37 220	37 455	34 764	33 372
B	Dlouhodobý majetek	1 127	1 131	756	1 674	1 360
B.I.	Dlouhodobý nehmotný majetek	587	579	347	73	0
B.I.3.	software	0	579	347	73	0
B.I.7.	Nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek	587	0	0	0	0
B.II.	dl. Hmotný majetek.	540	552	409	1 601	1 360
B.II.3.	Samostatné movité věci a soubory movitých věcí	540	552	409	1 601	1 360
C.	oběžná aktiva	31 444	36 037	36 665	33 070	31 996
C.I.	zásoby	25 000	27 780	28 898	25 102	23 936
C.I.5.	zboží	25 000	27 780	28 898	25 102	23 936
C.II.	Dlouhodobé pohledávky	19	0	0	0	0
C.II.1.	pohledávky z obchodních vztahů	-209	0	0	0	0
C.II.6.	Jiné pohledávky	228	0	0	0	0
C.III.	krátkodobé pohledávky	6 346	7 402	6 374	7 122	6 654
C.III.1.	pohledávky z obchodních vztahů	6 346	7 018	6 150	7 110	6 645
C.III.6.	stát - daňové pohledávky	0	384	196	12	9
C.III.8.	dohadné účty aktivní	0	0	28	0	0
C.IV.	krátkodobý finanční majetek	79	855	1 393	846	1 406
C.IV.1	peníze	49	140	201	281	326
C.IV.2.	účty v bankách	30	715	1 192	565	1 080
D.I.	časové rozlišení	70	52	34	20	16
D.I.1.	náklady příštích období	70	52	34	20	16

B Rozvaha pasiv (v tis. Kč)

		2009	2010	2011	2012	2013
	Pasiva celkem	32 641	37 220	37 455	34 764	33 372
A.	Vlastní kapitál	3 125	3 007	3 017	3 041	3 044
A.I.	Základní kapitál	2 200	2 200	2 200	2 200	2 200
A.I.1.	Základní kapitál	2 200	2 200	2 200	2 200	2 200
A.III.	Rezervní fondy, nedělitelný fond a ostatní fondy ze zisku	81	81	81	82	84
A.III.1	Zákonný rezervní fond/nedělitelný fond	81	81	81	82	84
A.IV.	Výsledek hospodaření minulých let	944	843	727	735	757
A.IV.1	Nerozdělený zisk minulých let	944	843	727	735	757
A.V.	VH běžného účetního období	-100	-117	9	24	3
B.	cizí zdroje	29 516	34 767	35 351	31 923	30 456
B.II.	Dlouhodobé závazky	1 858	0	0	0	0
B.II.1.	závazky z obchodních vztahů	1 697	0	0	0	0
B.II.8	dohadné účty pasivní	161	0	0	0	0
B.II.9.	jiné závazky	0	0	0	0	0
B.III.	krátkodobé závazky	16 030	19 946	14 014	13 909	11 893
B.III.1.	závazky z obchodních vztahů	15 503	16 369	13 381	13 151	10 846
B.III.5.	závazky k zaměstnancům	0	0	0	-7	0
B.III.6.	závazky ze sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění	154	143	140	130	128
B.III.7.	stát - daňové závazky a dotace	39	27	45	116	212
B.III.8.	Krátkodobé přijaté zálohy	37	0	0	0	0
B.III.10.	dohadné účty pasivní	0	165	190	170	130
B.III.11.	jiné závazky	297	242	258	349	577
B.IV.	bankovní úvěry a výpomoci	11 628	17 821	21 337	18 014	18 563
B.IV.2	krátkodobé bankovní úvěry	3 268	6 011	7 577	5 054	6 703
B.IV.3.	krátkodobé finanční výpomoci	8 360	11 810	13 760	12 960	11 860
C.I.	časové rozlišení	0	-554	-913	-200	-128
C.I.1.	výdaje příštích období	0	-554	-913	-200	-128

C Výkaz zisku a ztrát (v tis. Kč)

		2009	2010	2011	2012	2013
I	Tržby za prodej zboží	64 343	58 189	57 136	55 702	50 051
A	Náklady vynaložené na prodané zboží	47 703	44 630	44 352	44 430	39 242
+	obchodní marže	16 640	13 559	12 784	11 272	10 809
II	výkony	187	161	291	241	459
II.1	Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb	187	161	291	241	459
B	výkonová spotřeba	10 558	7 239	5 930	4 957	5 386
B.1	spotřeba materiálu a energie	1 599	1 252	1 614	1 293	1 638
B.2	služby	8 959	5 987	4 316	3 664	3 748
+	přidaná hodnota	6 269	6 481	7 145	6 556	5 882
C	osobní náklady	5 234	5 647	5 491	5 233	4 782
C.1	mzdové náklady	3 853	4 099	3 974	3 770	3 430
C.3	náklady na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	1 242	1 411	1 382	1 323	1 218
C.4	sociální náklady	139	147	135	140	134
D	daně a poplatky	13	20	22	21	20
E	odpisy dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku	431	275	613	601	414
G	změna stavu rezerv a opravných položek v provozní oblasti a komplexních nákladů příštích období	37	36	174	-55	28
IV.	ostatní provozní výnosy	4	81	96	24	13
H.	ostatní provozní náklady	189	282	440	291	259
*	provozní výsledek hospodaření	369	292	501	489	392
N	nákladové úroky	293	233	279	260	218
XI.	ostatní finanční výnosy	1	1	0	0	7
O.	ostatní finanční náklady	177	176	168	173	152
*	finanční výsledek hospodaření	-469	-408	-447	-433	-363
Q.	daň z příjmů za běžnou činnost	1	1	45	32	26
Q.1.	-splatná	1	1	45	32	26
**	VH za běžnou činnost	-100	-117	9	24	3
***	VH za účetní období (+/-)	-100	-117	9	24	3
****	VH před zdaněním	-99	-116	54	56	29

D Horizontální analýza pasiv

	2009/2010		2010/2011		2011/2012		2012/2013	
	Tis.Kč	%	Tis. Kč	%	Tis. Kč	%	Tis. Kč	%
Pasiva celkem	4 579	14,03	235	0,63	-2691	-7,18	-1392	-4,00
Vlastní kapitál	-118	-3,78	10	0,33	24	0,80	3	0,10
Základní kapitál	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Rezervní fondy, nedělitelný fond a ostatní fondy ze zisku	0	0,00	0	0,00	1	1,23	2	2,44
VH minulých let	-101	-10,70	-116	-13,76	8	1,10	22	2,99
VH běžného účetního období	-17	17,00	126	-107,69	15	166,67	-21	-87,50
Cizí zdroje	5 251	17,79	584	1,68	-3428	-9,70	-1467	-4,60
Dlouhodobé závazky	-1 858	-100,00	0	-	0	-	0	-
Krátkodobé závazky	3 916	24,43	-5932	-29,74	-105	-0,75	-2016	-14,49
Bankovní úvěry a výpomoci	6 193	53,26	3516	19,73	-3323	-15,57	549	3,05
Časové rozlišení	-554	-100,00	-359	64,80	713	-78,09	72	-36,00