

Česká zemědělská univerzita v Praze
Provozně ekonomická fakulta
Katedra ekonomiky



Diplomová práce

**Ekonomická analýza vybraného podniku
plzeňského regionu**

Dominika Kulová

© 2024 ČZU v Praze

ČESKÁ ZEMĚDĚLSKÁ UNIVERZITA V PRAZE

Provozně ekonomická fakulta

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

Dominika Kulová

Veřejná správa a regionální rozvoj – c.v. Klatovy

Název práce

Ekonomická analýza vybraného podniku plzeňského regionu

Název anglicky

Economic analysis of a selected enterprise in the Pilsen region

Cíle práce

Zhodnocení finanční situace vybraného podniku plzeňského regionu pomocí rozboru účetních výkazů, vybraných ukazatelů finanční analýzy, modelů finančního zdraví podniku a na základě zjištěných výsledků uvést vhodná doporučení pro budoucí vývoj podniku.

Metodika

Studium odborné literatury, internetových materiálů subjektů veřejného a soukromého sektoru, právních norem, závěrečných zpráv vědeckých institucí, finančních výkazů a závěrečných podnikových zpráv.

Komparace a analýza teoretických a reálných přístupů a dat, použití statistických metod a metod finanční analýzy.

Aplikace nastudovaných teoretických poznatků na reálné ukázce/příkladu.

Časový harmonogram práce:

Přehled řešené problematiky: VI. – VIII. 2023

Specifikace cíle práce a metodika: do X. 2023

Informace o studovaném subjektu/oblasti zájmu, základní rozbor dat: do XII. 2023

Analýzy dat a základní výsledky: II. 2024

Závěrečné hodnocení a návrhy: III. 2024

Doporučený rozsah práce

60-80 stran

Klíčová slova

ekonomická analýza, finanční analýza, účetní výkazy, PEST analýza, SWOT analýza, výkonost podniku

Doporučené zdroje informací

- DLUHOŠOVÁ, Dana. *Finanční řízení a rozhodování podniku : analýza, investování, oceňování, riziko, flexibilita, interakce*. Osnice: Ekopress, 2021. ISBN 978-80-87865-71-2.
- KALOUDA, F. *Finanční a cost-benefit analýza podniku*. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, s.r.o., 2019. ISBN: 978-80-7380-778-8.
- KALOUDA, F. *Finanční analýza a řízení podniku*. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, s.r.o., 2017. ISBN:978-80-7380-646-0.
- KUBÍČKOVÁ, Dana; JINDŘICHOVSKÁ, Irena. *Finanční analýza a hodnocení výkonosti firmy*. V Praze: C.H. Beck, 2015. ISBN 978-80-7400-538-1.
- RŮČKOVÁ, Petra. *Finanční analýza : metody, ukazatele, využití v praxi*. Praha: Grada Publishing, 2021. ISBN 978-80-271-3124-2.

Předběžný termín obhajoby

2023/24 LS – PEF

Vedoucí práce

Ing. Zdeňka Gebeltová, Ph.D.

Garantující pracoviště

Katedra ekonomiky

Elektronicky schváleno dne 5. 9. 2023

prof. Ing. Lukáš Čechura, Ph.D.

Vedoucí katedry

Elektronicky schváleno dne 3. 11. 2023

doc. Ing. Tomáš Šubrt, Ph.D.

Děkan

V Praze dne 13. 03. 2024

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že svou diplomovou práci "Ekonomická analýza vybraného podniku plzeňského regionu" jsem vypracovala samostatně pod vedením vedoucího diplomové práce a s použitím odborné literatury a dalších informačních zdrojů, které jsou citovány v práci a uvedeny v seznamu použitých zdrojů na konci práce. Jako autorka uvedené diplomové práce dále prohlašuji, že jsem v souvislosti s jejím vytvořením neporušil autorská práva třetích osob.

V Praze dne 31. 3. 2024

Poděkování

Ráda bych touto cestou poděkovala vedoucí práce Ing. Zdeňce Gebeltové, Ph.D. za její odbornou pomoc a cenné rady, které mi velmi pomohly při zpracování diplomové práce. Také bych ráda poděkovala rodině a přáteli, kteří mne v době studia podporovali.

Ekonomická analýza vybraného podniku plzeňského regionu

Abstrakt

Cílem diplomové práce je provést ekonomickou analýzu vybraného podniku plzeňského regionu za období 2018–2022. Vybraná společnost je aktivní v oblasti stavebnictví a nabízí komplexní služby od prodeje materiálů až po jejich montáž. Na základě finanční analýzy je proveden rozbor účetních výkazů v daném období. Žádný z ukazatelů likvidity nedosahuje optimálních hodnot, ale firma je schopna hradit své závazky, jejichž dobu úhrady snížila o 11 %. Běžná likvidita je jediným ukazatelem likvidity, který vykazuje rostoucí tendenci. Rentabilita podniku dosahuje v porovnání s rentabilitou v oboru velmi pozitivních výsledků. Rentabilita vlastního kapitálu je jediná, která zaznamenala pokles, i když se snížila o 14,14 p.b., stále byla nad průměrem v odvětví. Téměř všechny ukazatele aktivity vykazují pozitivní růst. Nejstabilnějším ukazatelem je rychlost obratu aktiv, která se pohybuje v optimálním rozmezí 1,9–2,5. Doba úhrady pohledávek byla snížena o 25 % na 25 dnů. Celková zadluženost v posledním roce dosahuje doporučených hodnot 55 %. Podle bankrotního modelu nehrozí podniku úpadek a bonitní model potvrzuje jeho finanční stabilitu. Hodnoty Altmanova modelu vzrostly z 1,52 na 6,69 a v letech 2020–2022 se podnik s průměrnou hodnotou 4,97 dostal do bonitní zóny. Analýza vnějšího prostředí ukazuje, že ekonomické faktory měly na podnik největší dopad. Zejména růst inflace v roce 2022 na 15,1 % měl vliv na pokles tržeb o 11,39 %. Na základě výsledků analýzy lze hodnotit celkový vývoj hospodaření společnosti jako pozitivní a vyrovnaný.

Klíčová slova: ekonomická analýza, finanční analýza, účetní výkazy, PEST analýza, SWOT analýza, výkonnost podniku

Economic analysis of a selected enterprise in the Pilsen region

Abstract

The aim of the diploma thesis is to perform an economic analysis of a selected company in the Pilsen region for the period 2018-2022. The selected company is active in the construction sector and offers comprehensive services from the sale of materials to their installation. Based on the financial analysis, an analysis of the financial statements is carried out in the given period. None of the liquidity indicators reach optimal values, but the company is able to pay its liabilities, the payment period of which it has reduced by 11%. Current liquidity is the only liquidity indicator that shows an increasing trend. The company's profitability achieves very positive results compared to the profitability of the industry. Return on equity is the only one that has decreased, even though it decreased by 14.14 percentage points, it was still above the industry average. Almost all activity indicators show positive growth. The most stable indicator is the asset turnover ratio, which is within the optimal range of 1.9-2.5. The accounts receivable days outstanding has been reduced by 25% to 25 days. The total debt-to-equity ratio has reached the recommended value of 55% in the last year. According to the bankruptcy model, the company is not at risk of bankruptcy, and the creditworthiness model confirms its financial stability. The Altman Z' score values increased from 1.52 to 6.69, and the company entered the safe zone with an average value of 4.97 between 2020 and 2022. The analysis of the external environment shows that economic factors had the greatest impact on the company. In particular, the increase in inflation in 2022 to 15.1% had an impact on the decrease in sales by 11.39%. Based on the results of the analysis, the overall development of the company's financial performance can be assessed as positive and balanced.

Keywords: economic analysis, financial analysis, financial statements, PEST analysis, SWOT analysis, business performance

Obsah

1 Úvod.....	10
2 Cíl práce a metodika	11
2.1 Cíl práce	11
2.2 Metodika	11
2.2.1 Postup práce	11
2.2.2 Metody a vzorce.....	11
2.2.3 Datová základna.....	15
3 Teoretická východiska	16
3.1 Podnik	16
3.1.1 Výkonnost podniku.....	16
3.1.2 Účetní ukazatele.....	17
3.2 Ekonomická analýza	17
3.3 Finanční analýza a její cíle.....	17
3.4 Uživatelé finanční analýzy	18
3.5 Zdroje finanční analýzy.....	19
3.5.1 Rozvaha	19
3.5.2 Výkaz zisku a ztrát.....	22
3.5.3 Přehled o peněžních tocích – Cash flow.....	22
3.6 Metody Finanční analýzy	23
3.6.1 Analýza absolutních ukazatelů	23
3.6.2 Analýza rozdílových ukazatelů.....	24
3.6.3 Analýza poměrových ukazatelů.....	25
3.7 Vyšší metody finanční analýzy	28
3.7.1 Bonitní modely	29
3.7.2 Bankrotí modely	29
3.8 Vnější prostředí podniku	30
3.8.1 PEST analýza.....	30
3.8.2 Porterův model pěti sil	32
3.8.3 SWOT matice	33
4 Analytická část práce.....	35
4.1 Charakteristika podniku XY	35
4.2 Analýza absolutních ukazatelů.....	36
4.2.1 Horizontální analýza	39
4.2.2 Vertikální analýza	41
4.3 Analýza rozdílových ukazatelů	45

4.4	Analýza poměrových ukazatelů	46
4.4.1	Likvidita	46
4.4.2	Rentabilita	49
4.4.3	Aktivita	51
4.4.4	Zadluženost	53
4.5	Bonitní a bankrotní modely	55
4.5.1	Bankrotní model	55
4.5.2	Bonitní model	56
4.6	PEST analýza	58
4.6.1	Politické faktory	58
4.6.2	Ekonomické faktory	60
4.6.3	Sociokulturní faktory	64
4.6.4	Technologické faktory	67
4.7	Porterův model pěti sil	68
4.7.1	Potenciální konkurenti	68
4.7.2	Dodavatelé	69
4.7.3	Odběratelé	69
4.7.4	Hrozba substitutů	70
4.8	SWOT matice	71
5	Zhodnocení a doporučení	73
6	Závěr	77
7	Seznam použitých zdrojů	79
7.1	Knižní literatura	79
7.2	Internetové zdroje	81
8	Seznam obrázků, tabulek, grafů a zkratk	83
8.1	Seznam obrázků	83
8.2	Seznam tabulek	83
8.3	Seznam grafů	84
8.4	Seznam použitých zkratk	85
	Přílohy	86

1 Úvod

Ekonomická analýza je zásadním nástrojem pro porozumění a hodnocení mnohých aspektů ekonomiky a podnikání. Využívá se k posouzení vlivu různých trendů na trhu a usnadňuje podnikům jejich plánování i rozhodování. V rámci globalizace firmy musí zohledňovat rostoucí propojení a otevřenost trhů po celém světě. Součástí diplomové práce je provést důkladnou analýzu hlavních ekonomických ukazatelů ovlivňujících a formujících výkonnost vybraného podniku plzeňského regionu.

Existují faktory vnitřního prostředí, které organizace může ovlivnit. Finanční zdraví a výkonnost podniku úzce souvisí s hospodařením podniku. V rámci interní zóny jsou zkoumány a hodnoceny finanční ukazatele prostřednictvím podrobné finanční analýzy účetních výkazů. Vnitřní analýza poskytuje podniku důležité informace o jeho procesech uvnitř organizace. Napomáhá identifikovat oblasti, ve kterých lze dosáhnout zlepšení nebo změn. Je podstatnou součástí strategického řízení.

Vnější analýza pomáhá podniku porozumět externím faktorům, které mohou ovlivnit její strategii. Tato analýza umožňuje společnosti reagovat na okolní změny pro dosažení konkurenční výhody a je klíčovou součástí efektivního plánování a rozhodování. Primárními nástroji využitých k hodnocení zevní sféry jsou analýzy PEST a SWOT. PEST analýza umožňuje zhodnotit vliv vnějšího prostředí na podnik, zahrnující politické, ekonomické, sociální a technologické faktory. Technologické inovace mají značný dopad na ekonomiku a podnikání. Podniky musí být schopny inovovat, aby zůstaly konkurenceschopné v rychle se měnícím prostředí. SWOT analýza umožňuje firmě lépe se orientovat v silných a slabých stránkách, příležitostech a hrozbách, které ji obklopují.

2 Cíl práce a metodika

2.1 Cíl práce

Cílem diplomové práce je ekonomická analýza vybraného podniku XY plzeňského kraje s využitím vybraných finančních ukazatelů. Na základě zjištěných poznatků z provedené analýzy jsou navržena doporučení pro budoucí vývoj podniku.

Dílčí cíle práce:

- 1) Zhodnocení vnitřní finanční situace firmy v letech 2018–2022
- 2) Analýza vnějšího prostředí
- 3) Zhodnocení výsledků z provedené analýzy
- 4) Návrh doporučení

2.2 Metodika

2.2.1 Postup práce

Teoretická část práce je primárně zpracována prostřednictvím studia vybrané odborné literatury. Dalším zdrojem dat jsou informace získané prostřednictvím internetu.

V analytické části práce je provedena analýza vnitřního i vnějšího prostředí a hodnocena výkonnost podniku. Pro zhodnocení finanční situace firmy je vybráno období od roku 2018–2022. Analýza vnějšího prostředí je provedena zejména s využitím analýzy PEST a SWOT. Závěrem práce jsou zhodnoceny výsledky z provedené analýzy.

2.2.2 Metody a vzorce

Horizontální analýza

$$\text{relativní změna v \%} = \frac{\text{hodnota běžném období (n)} - \text{hodnota v předchozím období (n-1)}}{\text{předchozí období (n-1)}} * 100 \quad [1]$$

(Růčková, 2021)

Vertikální analýza

$$P_i = \frac{B_i}{\sum B_i} * 100 \quad [2]$$

Kde: P_i = podíl dílčí položky; B_i = velikost dané položky; $\sum B_i$ = suma hodnot položek v rámci nějakého celku.
(Vochozka, 2020)

Rozdílové ukazatele

$$\text{Čistý pracovní kapitál (ČPK)} = \text{oběžný majetek} - \text{krátkodobé závazky} \quad [3]$$

$$\text{Čistý peněžně pohledávkový fond (ČPPF)} = \text{čistý pracovní kapitál} - \text{zásoby}$$

$$\text{Čisté peněžní prostředky (ČPP)} = \text{ČPPF} - \text{krátkodobé pohledávky} \quad (\text{Kalouda, 2017})$$

Zisk

$$\text{EAT} = \text{výsledek hospodaření po zdanění} \quad [4]$$

$$\text{EBT} = \text{výsledek hospodaření před zdaněním}$$

$$\text{EBIT} = \text{EBT} + \text{nákladové úroky a podobné náklady} \quad (\text{Sedláček, 2017})$$

Poměrové ukazatele

Ukazatel likvidity [5]

$$\text{Okamžitá likvidita I. stupně (L1)} = \frac{\text{peněžní prostředky}}{\text{krátkodobé závazky}}$$

$$\text{Pohotová likvidita II. stupně (L2)} = \frac{\text{oběžná aktiva} - \text{zásoby}}{\text{krátkodobé závazky}}$$

$$\text{Běžná likvidita III. stupně (L3)} = \frac{\text{oběžná krátkodobá aktiva}}{\text{krátkodobé závazky}} \quad (\text{Scholleová, 2017})$$

Ukazatel rentability [6]

$$\text{Rentabilita celkového kapitálu (ROA)} \quad \text{ROA} = \frac{\text{EBIT}}{\text{aktiva celkem}}$$

$$\text{Rentabilita vlastního kapitálu (ROE)} \quad \text{ROE} = \frac{\text{EAT}}{\text{vlastní kapitál}}$$

$$\text{Rentabilita tržeb (ROS)} \quad \text{ROS} = \frac{\text{EBIT}}{\text{tržby}}$$

$$\text{Rentabilita nákladů (ROC)} \quad \text{ROC} = \frac{\text{EBIT}}{\text{náklady}} \quad (\text{Růčková, 2021})$$

Ukazatel aktivity

[7]

$$\text{Rychlost obratu aktiv} = \frac{\text{tržby}}{\text{aktiva celkem}}$$

$$\text{Doba obratu aktiv} = \frac{\text{aktiva celkem}}{\frac{\text{tržby}}{365}}$$

$$\text{Rychlost obratu zásob} = \frac{\text{tržby}}{\text{zásoby}}$$

$$\text{Doba obratu zásob} = \frac{\text{zásoby}}{\frac{\text{tržby}}{365}}$$

$$\text{Rychlost obratu pohledávek} = \frac{\text{tržby}}{\text{pohledávky}}$$

$$\text{Doba obratu pohledávek} = \frac{\text{pohledávky}}{\frac{\text{tržby}}{365}}$$

$$\text{Rychlost obratu závazků} = \frac{\text{tržby}}{\text{závazky}}$$

$$\text{Doba obratu závazků} = \frac{\text{závazky}}{\frac{\text{tržby}}{365}}$$

(Vochozka, 2020)

Ukazatel zadluženosti

Vyjadřuje poměr vlastních a cizích zdrojů v %.

[8]

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

$$\text{Koeficient samofinancování} = \frac{\text{vlastní kapitál}}{\text{celková aktiva}}$$

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

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

(Růčková, 2021)

Bankrotní model Altmanův model Z-skóre

$$Z \text{ 'skóre} = 6,56X_1 + 3,26 X_2 + 6,72 X_3 + 1,05 X_4$$

[9]

$$X_1 = \frac{\text{čistý pracovní kapitál}}{\text{celková aktiva}}; X_2 = \frac{\text{nerozdělený zisk}}{\text{celková aktiva}}$$

$$X_3 = \frac{\text{zisk před zdaněním}}{\text{celková aktiva}}; X_4 = \frac{\text{vlastní kapitál}}{\text{cizí kapitál}}$$

(Kalouda, 2019b)

Bonitní model Kralickův Quick test

[10]

Tabulka 1: Přidělované body výpočtů

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

Zdroj: vlastní zpracování dle (Růčková, 2021)

Finanční stabilita:

$$R_1 = \frac{\text{vlastní kapitál}}{\text{celková aktiva}} \quad \text{výsledné bodové hodnocení} = R_1'$$

$$R_2 = \frac{\text{peněžní prostředky}}{\text{provozní CF}} \quad \text{výsledné bodové hodnocení} = R_2'$$

Výnosová situace:

$$R_3 = \frac{\text{EBIT}}{\text{celková aktiva}} \quad \text{výsledné bodové hodnocení} = R_3'$$

$$R_4 = \frac{\text{provozní CF}}{\text{celkové tržby}} \quad \text{výsledné bodové hodnocení} = R_4'$$

$$\text{Zhodnocení finanční stability} = \frac{R_1' + R_2'}{2}$$

$$\text{Zhodnocení výnosové situace} = \frac{R_3' + R_4'}{2}$$

$$\text{Bonita podniku celkem} = \frac{\frac{R_1' + R_2'}{2} + \frac{R_3' + R_4'}{2}}{2}$$

Analýza vnějšího prostředí

PEST analýza

PEST je zkratka pro šest hlavních kategorií faktorů:

- 1) Politické;
- 2) Ekonomické;
- 3) Sociální;
- 4) Technologické.

Porterův model pěti sil

Porterův model pěti sil zahrnuje následující faktory:

- 1) Konkurence mezi stávajícími konkurenty;
- 2) Potenciální konkurenti;
- 3) Smluvní síla dodavatelů;
- 4) Smluvní síla odběratelů;
- 5) Hrozba substitutů.

SWOT matice

SWOT matice představuje čtyři klíčové faktory, které se zkoumají při této analýze:

- 1) Strengths – silné stránky
- 2) Weaknesses – slabé stránky
- 3) Opportunities – příležitosti
- 4) Threats – hrozby

2.2.3 Datová základna

Data použitá v práci jsou čerpána z dostupných knižních a internetových zdrojů uvedených v seznamu literatury. Primárně jsou využity tyto zdroje:

- 1) Knižní literatura

DLUHOŠOVÁ, Dana. *Finanční řízení a rozhodování podniku: analýza, investování, oceňování, riziko, flexibilita, interakce*. Osnice: Ekopress, 2021. ISBN 978-80-87865-71-2.

RŮČKOVÁ, Petra. *Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi*. Praha: Grada Publishing, 2021. ISBN 978-80-271-3124-2.

- 2) Data podniku

Jsou použita data vybraného podniku: účetní výkazy z období 2018–2022. Tyto podklady jsou dostupné na internetovém portálu www.justice.cz.

- 3) Internetové zdroje

V diplomové práci jsou primárně využity informace z internetového zdroje:

Český statistický úřad www.czso.cz

Sbírka zákonů ČR – zákony pro lidi www.zakonyprolidi.cz

3 Teoretická východiska

3.1 Podnik

Podnikání je proces zakládání, provozování a řízení podniku za účelem dosažení zisku a stanoveného cíle. Podniky se rozvíjejí v různých odvětvích a mohou být různých velikostí, od malých rodinných obchodů až po velké nadnárodní korporace. Obecnější výraz pro podnik je ekonomická či obchodní organizace spojující společnost za účelem produkování výrobků nebo služeb. Každý podnik je jedinečný a musí se přizpůsobit konkrétním tržním podmínkám a výzvám, které dané odvětví přináší. Zajímavý podnikatelský záměr, flexibilita, inovace a schopnost reagovat na měnící se podmínky jsou klíčovými faktory pro úspěch podniku v dnešním konkurenčním prostředí (Štverková, 2021).

Existuje několik klíčových faktorů, které jsou pro efektivní fungování podnikání společné všem podnikům. Mezi tyto základní hlediska patří např. podnikatelský plán, organizace, financování podniku, znalost zákonů a stanovení pravidel či regulací. Na konkurenčním trhu musí nad ostatními vynikat marketing, správná motivace zaměstnanců, inovace a modernizace technologií. Dalším silným aspektem dominuje udržitelnost, která vede podniky k odpovědnosti a smýšlení nad dopady na životní prostředí. V mezinárodním měřítku mnohé podniky operují na globálním trhu (Dluhošová, 2021).

3.1.1 Výkonnost podniku

V současné době je trh ovlivňován zejména globalizačními trendy, digitalizací či vývojem konkurence. Dnešní doba nabízí organizacím mnoho možností a vznikají nové trhy, fúze a akvizice. Klíčovými pojmy v procesu hodnocení úspěšnosti firem je měření výkonnosti a řízení hodnoty provozu. Ekonomický vývoj a snaha o dosažení vyšší konkurenceschopnosti má vliv na přizpůsobení společností. Přístupy k určení výkonnosti podniků prošly značným vývojem. Odráží se zde technickoekonomické typy ekonomiky, informační možnosti tak i úroveň znalostí při řízení ekonomických systémů. Postupy se neustále posouvají dopředu. Vývoj používaných parametrů přechází od tradičních účetních metod k hodnotám, u nichž je výkonnost měřena prostřednictvím změny hodnot určených cenou generovanou na trzích. Prvky měření výkonnosti podniku lze rozdělit podle síly vlivu působení finančních trhů. Dále lze rozdělit podle míry přechodu od účetních metod k tržním hodnotovým kategoriím (Kubíčková, a další, 2015).

3.1.2 Účetní ukazatele

Účetní ukazatel výkonnosti podniku je finanční nástroj, který slouží k hodnocení a měření finančních výsledků a efektivitě podnikání. Tyto ukazatele používají jak vlastníci, investoři, tak i věřitelé a manažeři. Tento nástroj slouží k posouzení finančního zdraví podniku a jeho schopnosti generovat zisky a dosáhnout dlouhodobé udržitelnosti (Dluhošová, 2021).

3.2 Ekonomická analýza

Ekonomická analýza je důležitý nástroj používaný ke studiu, posouzení a vyhodnocení ekonomických jevů, procesů nebo problémů. Analýza je cenným nástrojem pro podniky, stát i jednotlivce. Výsledky této analýzy jsou využívány za účelem zhodnocení ekonomické situace a získání objektivního pohledu potřebného k efektivnímu plánování, strategickému rozhodování a řízení ekonomických aktivit. Existuje mnoho faktorů analyzovaných v rámci ekonomické analýzy. Provádí se pomocí různých analytických metod a technik umožňujících kvantitativní a kvalitativní hodnocení ekonomických ukazatelů. V kvantitativních hodnoceních jsou použity numerické ukazatele a u kvalitativních hodnoceních jsou využity subjektivní informace a interpretace. Analýza může zahrnovat např. studium trhu, konkurence, produkčního procesu, nákladů, poptávky, nabídky, inflace a mnoho dalších faktorů ovlivňujících ekonomické prostředí. Mezi často využívané metody patří finanční analýza, cenová analýza, SWOT analýza, PEST analýza nebo analýza vnějšího konkurenčního prostředí. Tyto metody umožňují zhodnocení finančního zdraví podniku, efektivní využívání zdrojů, identifikaci příležitostí, hrozeb nebo aktuálních trendů na trhu (Vlček, 2017).

3.3 Finanční analýza a její cíle

Existuje mnoho definic pro finanční analýzu, „v zásadě nejvýstižnější je však ta, která říká, že 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“, jak uvádí (Růčková, 2021).

Další z definic ve své publikaci uvádí (Pešková, 2011): „*Finanční analýza je formalizovaná metoda, která poměřuje získané účetní údaje navzájem mezi sebou a rozšiřuje tak jejich vypovídací schopnost. Finanční analýza umožňuje dospět k určitým*

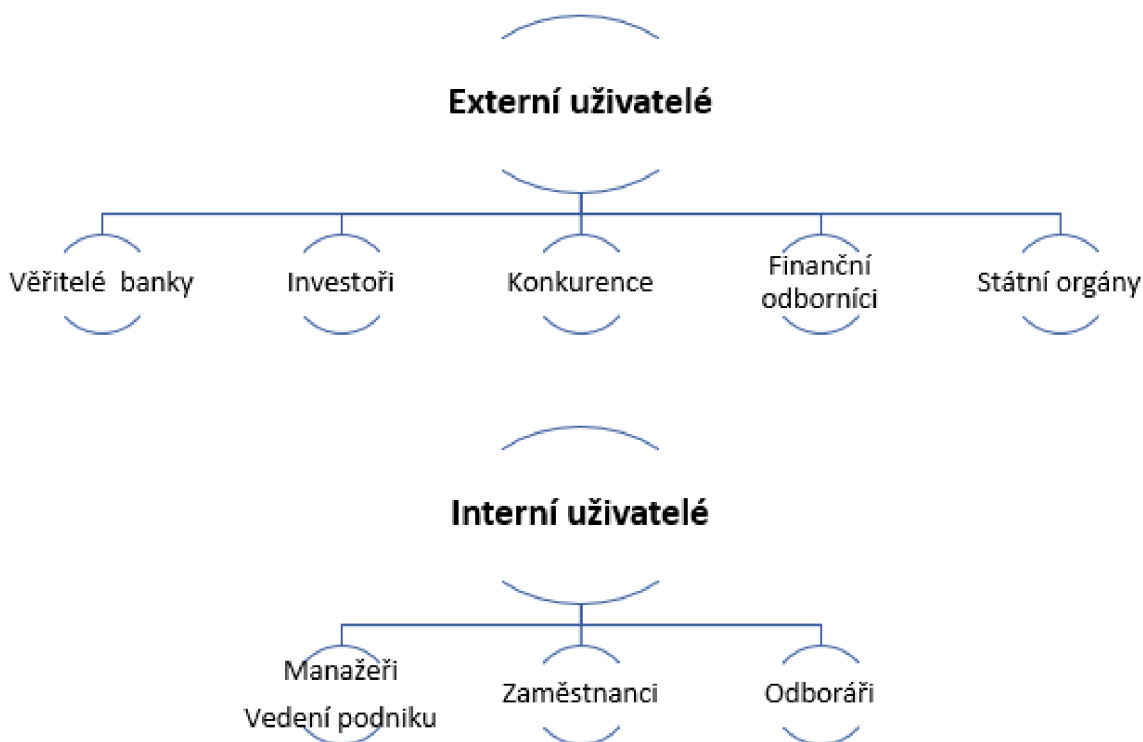
závěřím o celkovém hospodaření, majetkové a finanční situaci podniku, podle nich by bylo možné přijmout různá opatření, využít tyto informace pro řízení a rozhodování.“

Finanční analýza je proces zaměřující se na hodnocení finančních výkazů a dat podniku. Tato analýza poskytuje informace potřebné k rozhodování, investicím a plánování financí. Cílem této analýzy je posoudit jejich finanční zdraví, výkonnost a stabilitu. Dalším z cílů je poskytnout informace pro efektivní rozhodování, identifikovat silné a slabé stránky a podpořit strategické plánování a hospodaření s finančními zdroji (Kalouda, 2017).

3.4 Uživatelé finanční analýzy

Finanční analýza je využívána různými skupinami uživatelů, kteří mají zájem o pochopení hospodaření a výkonnosti společnosti. Informace související s finančním zdravím podniku a jsou zcela zásadní nejen pro manažery, ale i pro další subjekty (Dluhošová, 2021). Uživatele finanční analýzy lze rozdělit na externí a interní uživatele FA viz Obrázek 1.

Obrázek 1: Externí a interní uživatelé FA



Zdroj: vlastní zpracování dle (Dluhošová, 2021)

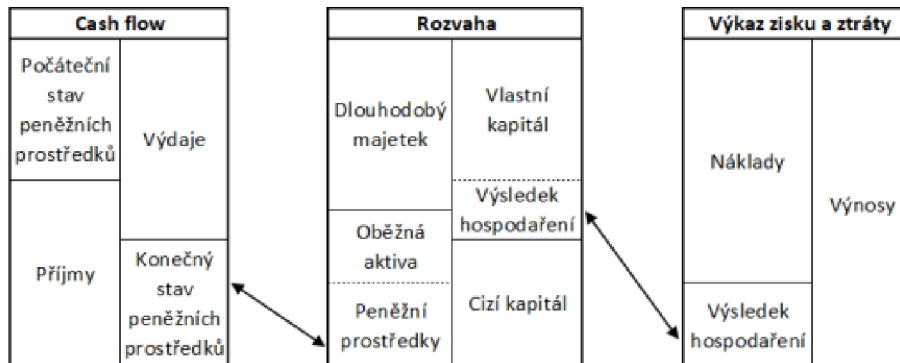
3.5 Zdroje finanční analýzy

Základem pro finanční analýzu jsou data nejčastěji čerpána z účetních výkazů. Účetní výkazy poskytují informace celé řadě uživatelů. Tyto výkazy lze rozdělit do dvou základních částí podle Růčkové (2021) na účetní výkazy finanční a účetní výkazy vnitropodnikové.

„Finanční účetní výkazy jsou externími výkazy, neboť poskytují informace zejména externím uživatelům. Dávají přehled o stavu a struktuře majetku, zdrojích krytí, tvorbě a užití výsledku hospodaření a také o peněžních tocích. Vnitropodnikové účetní výkazy nemají právně zakotvenou úpravu a vycházejí z vnitřních potřeb každé firmy, avšak právě využití vnitropodnikových informací vede ke zpřesnění výsledků finanční analýzy a umožní eliminovat riziko odchylky od skutečnosti, neboť se jedná o výkazy, které mají častější frekvenci sestavování a umožňují vytváření podrobnějších časových řad.“

Pro úspěšné zpracování finanční analýzy jsou základním a důležitým zdrojem účetní výkazy, jako je přehled o finančních tocích; rozvaha; výkaz zisku a ztráty viz propojení účetních výkazů Obrázek 2.

Obrázek 2: Propojení účetních výkazů



Zdroj: (Dluhošová, 2021)

3.5.1 Rozvaha

Rozvaha je jeden ze základních finančních výkazů poskytující přehled o finančním postavení společnosti v určitém časovém období. Je to důležitá součást finanční analýzy, která umožňuje zhodnotit celkovou finanční situaci, majetkovou strukturu a kapitálovou strukturu společnosti. Zobrazuje aktiva a pasiva, a také jak jsou tyto položky financovány. Cílem rozvahy je udržovat rovnováhu mezi aktivy a pasivy. To znamená, že celková hodnota aktiv by měla být rovna celkové hodnotě pasiv, což je princip podvojného účetnictví (Dluhošová, 2021).

Tabulka 2 zobrazuje zjednodušenou strukturu rozvahy, která je využívána všemi organizacemi

Tabulka 2: Zjednodušená struktura rozvah

AKTIVA		PASIVA	
Stálá aktiva	Dlouhodobý majetek	Vlastní kapitál	Základní kapitál Fondy
Oběžná aktiva	Zásoby Pohledávky	Cizí kapitál	Rezervy Závazky

Zdroj: vlastní zpracování dle (Sedláček, 2017)

Aktiva představují všechny hodnoty, které společnost vlastní a které mohou generovat budoucí ekonomické přínosy. Aktiva se dělí do dvou kategorií stálá aktiva a oběžná aktiva.

Stálá aktiva zahrnují dlouhodobé majetky. Patří sem statky s delší životností, které slouží k vyrábění produktů nebo poskytování služeb. V rozvaze je rozdělen do tří kategorií: dlouhodobý nehmotný majetek (DNM), dlouhodobý hmotný majetek (DHM) a dlouhodobý finanční majetek (DFM). Mezi nehmotná aktiva, která nemají fyzickou podobu patří např. software, ochranné známky nebo licence. DHM s fyzickou podobou zahrnuje např. pozemky, stavby nebo firemní vozidla. Finanční majetek se skládá z investic s cílem dosažení dlouhodobého zisku, jedná se například o cenné papíry (Růčková, 2021).

Oběžná aktiva zahrnují krátkodobé majetky, která se v podniku obvykle nacházejí méně než jeden rok. Oběžná aktiva jsou uspořádána podle toho, jak snadno je lze přeměnit na peníze. Zásoby zahrnují hotové i rozpracované výrobky, jejichž likvidita je nejmenší. Pohledávky se řadí mezi likvidnější aktiva a nejvíce likvidní je finanční majetek (Knápková, a další, 2017).

Aktiva také zahrnují časové rozlišení aktiv (Vochozka, 2020). Ve vyhlášce č. 500/2002 Sb., Prováděcí vyhláška k podvojnému účetnictví pro podnikatele je v § 13 časové rozlišení v aktivech rozvahy definováno:

Odst. (2) “Časové rozlišení aktiv, obsahuje tituly časového rozlišení, které mají aktivní zůstatek.” Odst. (3) “Náklady příštích období, obsahuje výdaje, které se týkají nákladů příštích účetních období.” Odst. (5) “Příjmy příštích období, obsahuje částky účetní

jednotkou nepřijaté, které časově a věcně souvisejí s výnosy běžného účetního období a nejsou účtovány přímo na účtech pohledávek.”

Časové rozlišení nákladů zajistí, že náklady budou zaúčtovány do toho období, se kterým časově a věcně souvisí, a to bez ohledu na jejich úhradu. Patří sem účetní případy, kde jsou náklady zúčtovány v běžném období, ale skutečně se týkají následujícího účetního období. Jedná se o předplacené náklady, které budou realizovány až v příštím účetním období. Náklady příštích období jsou obvykle platby jako nájemné, které jsou uhrazeny předem, například v prosinci hrazené nájemné za leden. Dalšími příklady jsou pojistné platby či předplatné, které jsou uhrazeny předem. Příjmy příštích období jsou příjmy za provedené práce a služby, které budou zaplacené až v budoucím účetním období. To může zahrnovat například nájemné vybrané zpětně nebo dosud nevyfakturované práce, za které faktura bude vystavena až v příštím účetním období (Zákony pro lidi, 2024).

Pasiva ukazují, jak jsou aktiva společnosti financována. Pasiva se také dělí do dvou kategorií vlastní kapitál a cizí kapitál.

Vlastní kapitál (VK) a jeho klíčové složky zahrnují základní kapitál, fondy, výsledky hospodaření (VH) z předchozích období a VH aktuálního účetního období. Při založení podniku se formuje základní kapitál, jeho vytvoření je upraveno obchodním zákoníkem a jeho výše je uvedena v obchodním rejstříku. Fondy jsou další položkou, kam patří kapitálové fondy tvořené např. emisním ážiem, dary nebo dotacemi. Dále sem spadají fondy ze zisků tvořené nerozděleným výsledkem hospodaření (Vochozka, 2020).

Cizí kapitál (CK) zahrnuje závazky a dluhy společnosti vůči externím subjektům zahrnující rezervy a krátkodobé a dlouhodobé závazky. CK představuje finanční závazky společnosti, které je nutné splatit. Rezervy představují částku peněžních prostředků, které podnik považuje za budoucí závazek. Krátkodobé závazky zahrnují závazky, které společnost musí splatit do jednoho roku. Mezi ně patří například krátkodobé úvěry, splatné faktury nebo jiné krátkodobé závazky vůči dodavatelům. Naopak dlouhodobé závazky jsou takové, které mají delší splatnost než jeden rok, jedná se o dlouhodobé úvěry nebo dluhopisy (Knápková, a další, 2017).

Pasiva také zahrnují časové rozlišení pasiv (Vochozka, 2020). Ve vyhlášce č. 500/2002 Sb., Prováděcí vyhláška k podvojnému účetnictví pro podnikatele je v § 13 časové rozlišení v pasivech rozvahy definováno:

(2) “Časové rozlišení pasiv, obsahuje tituly časového rozlišení, které mají pasivní zůstatek. Hlediskem pro účtování a vykazování účetních případů časového rozlišení

je skutečnost, že jsou v okamžiku jejich účtování současně známy jejich účel (věcné vymezení), částka a období, kterých se týkají.” (3) “Výdaje příštích období, obsahuje náklady, které souvisejí s běžným účetním obdobím, avšak výdaj na ně nebyl dosud uskutečněn.” (4) “Výnosy příštích období, obsahuje příjmy, které věcně patří do výnosů v příštích účetních obdobích.”

Časové rozlišení výnosů zajistí, že výnosy budou zaúčtovány do toho období, se kterým časově a věcně souvisí, a to bez ohledu na jejich úhradu. Výdaje příštích období zaznamenávají náklady, které jsou časově i věcně spojeny s aktuálním obdobím. Je známa jejich přesná výše, ale faktura zatím není k dispozici, a proto budou uhrazeny až v dalším období. Zahrnují nájemné placené zpětně, úroky nebo leasingové platby uhrazené se zpožděním. Výnosy příštích období jsou využívány v případě, že se jedná o předběžné fakturování za určité služby, které budou provedeny v budoucích obdobích (Zákony pro lidi, 2024).

3.5.2 Výkaz zisku a ztrát

Výkaz zisku a ztrát poskytuje přehled o hospodaření společnosti za určité období. Zobrazuje výnosy, náklady a zisk či ztrátu. Výnosy zobrazují celkové příjmy generované společností z prodeje svých produktů nebo poskytnutí služeb. Náklady tvoří peněžní prostředky k zabezpečení svých aktiv za účelem generování výnosů. Výsledek hospodaření (VH) je rozdělován na výsledek z provozní činnosti, který představuje rozdíl mezi provozními výnosy a provozními náklady. Tyto náklady představují především příjmy z prodeje zboží, výrobků a služeb. Dále VH je rozdělen na výsledek z finanční činnosti vycházející z rozdílu mezi finančními náklady a finančními výnosy. Tyto náklady a výnosy jsou zejména spojeny s finančními úroky (Sedláček, 2017).

3.5.3 Přehled o peněžních tocích – Cash flow

Přehled o peněžních tocích neboli cash flow (CF) poskytuje informace o stavu finančních prostředků na začátku a na konci období a k jakým změnám v průběhu období došlo. Vypomáhá účetní jednotce s přehledem, jakými peněžními prostředky disponuje k datu vytvoření účetního výkazu. Výkaz CF lze sestavit přímou nebo nepřímou metodou (Pokorná, 2021).

Přehled peněžních toků je vypracován na základě reálných plateb, resp. na základě čistých a skutečných peněžních toků, které jsou uvedeny v bilanci peněžních toků. Příjmy a výdaje jsou zařazeny do předem definovaných kategorií. Podvojně účetnictví platby nesleduje s takovým detailem. Je potřeba z účetních výkazů platby podrobněji vyčíst, kategorizovat a seskupit. Jednou z hlavních předností přímé metody je zobrazení hlavní část příjmů a výdajů. Na druhou stranu nevýhodou je, že není zřejmé, odkud peníze pocházejí a jak jsou použity (Knápková, a další, 2017).

3.6 Metody Finanční analýzy

Existuje mnoho metod, které firmy využívají pro hodnocení finančního zdraví podniku. Důležitým faktorem pro výběr vhodné metody jsou požadavky společnosti, tj. výsledky, které od finální analýzy společnost očekává. Analýzu lze provádět pomocí fundamentálních nebo technických metod. Fundamentální analýza využívá srovnání ekonomických a neekonomických procesů. Při zpracování vychází převážně z kvalitativních dat bez matematicko-statistických postupů. Oproti tomu technická analýza zpracovává kvantitativní data. Finanční analýza pracuje s daty prostřednictvím matematických a statistických metod. Zahrnuje analýzu absolutních ukazatelů; analýzu rozdílových ukazatelů a analýzu poměrových ukazatelů (Vochozka, 2020).

3.6.1 Analýza absolutních ukazatelů

Absolutní ukazatelé jsou veličiny utvářející účetní výkaz. Tyto veličiny lze rozdělit na stavové a tokové. Veličiny stavové lze najít v rozvaze, kde je hodnota majetku uvedena k určitému datu. Veličiny tokové lze najít ve výkazu zisku a ztrát a výkazu CF. Zahrnuje studium hlavních finančních výkazů, jako jsou účetní závěrky, ziskové a ztrátové výkazy, rozvaha a výkaz CF. Tato analýza umožňuje posoudit výkonnost společnosti v rámci určitého období. Prostřednictvím absolutních ukazatelů se provádí horizontální a vertikální analýza (Růčková, 2021).

Horizontální analýza

Tato analýza je jednou z klíčových nástrojů finanční analýzy používaná k porovnávání finančních výsledků společnosti nebo podniku za určité období. Nejprve jsou vybrány důležité položky výkazů, které mají být porovnány např. náklady, zisk, závazky atd.

Následně jsou hodnoty porovnávány mezi jednotlivými obdobími. Výsledkem jsou procentuální změny mezi dvěma obdobími (Knápková, a další, 2017).

Vertikální analýza

Tato analýza je dalším důležitým nástrojem finanční analýzy využívaným k hodnocení struktury finančních výkazů společnosti. Cílem vertikální analýzy je odhalit strukturu nákladů, zisků a aktiv společnosti a identifikovat položky tvořící větší nebo menší podíl na celkových výkazech. Pro vertikální analýzu se obvykle používá procentní zastoupení jednotlivých položek ve finančních výkazech (Boháčková, 2017).

Zlaté bilanční pravidlo

Podniky dále využívají bilanční pravidla. Zlaté bilanční pravidlo srovnává DM a dlouhodobé zdroje v případě vyváženosti těchto položek je stav ideální. Zlaté pravidlo stanovuje, že DM by měl být financován jak VK, tak dlouhodobými cizími zdroji. Podle tohoto pravidla by měla být hodnota VK v podniku menší než hodnota DM nebo by se měly alespoň rovnat (Šteker, a další, 2021).

3.6.2 Analýza rozdílových ukazatelů

Rozdílové ukazatele získáme rozdílem dvou absolutních ukazatelů, tj. rozdíl mezi stavem některých aktiv a pasiv. Může se jednat např. o rozdíl v tržbách mezi dvěma po sobě jdoucími kvartály. Rozdílové ukazatele jsou zcela zásadní pro určení likvidity podniku. Tyto ukazatele jsou někdy nazývány finančními fondy nebo fondy finančních prostředků. Mezi nejčastěji využívané rozdílové ukazatele patří čistý pracovní kapitál někdy také označovaný jako provozovací kapitál. Dále sem řadíme čistý peněžně pohledávkový fond nebo čisté peněžní prostředky (Růčková, 2021).

Čistý pracovní kapitál (ČPK) je důležitým ukazatelem napomáhající podniku analyzovat finanční stabilitu a likviditu. Souvisí s krátkodobým financováním podniku a ukazuje kolik finančních prostředků má podnik k dispozici pro svou každodenní činnost. Vyjadřuje rozdíl mezi krátkodobými aktivy a krátkodobými závazky podniku (Sedláček, 2017).

Čistý peněžně pohledávkový fond (ČPPF) ukazuje kolik peněz je skutečně k dispozici společnosti po zaplacení všech důležitých závazků. Jedná se o část finančních prostředků, která je k dispozici společnosti na pokrytí běžných výdajů, investic nebo dalších potřeb (Knápková, a další, 2017).

Čisté peněžní prostředky (ČPP) jsou podle Kubíčkové a Jindřichovské (2015) ukazatelem finanční stability a likvidity podniku. Vyjadřují schopnost společnosti pokrýt krátkodobé závazky a zvládnout nepředvídané výdaje. Investorům a manažerům poskytují přehled o dostupných likvidních prostředcích společnosti. ČPP mohou sloužit jako indikátor finančního zdraví a schopnosti společnosti reagovat na různé finanční situace.

3.6.3 Analýza poměrových ukazatelů

Analýza poměrových ukazatelů je klíčovou součástí finanční analýzy. Zaměřuje se na výpočet a vyhodnocení různých finančních ukazatelů. Poskytuje důležité informace o výkonnosti, ziskovosti, likviditě a finanční stabilitě podniku. Poměrové ukazatele jsou matematické vzorce, které se používají k vyjádření vztahů mezi různými finančními proměnnými. Mezi základní poměrové ukazatele patří ukazatele rentability, aktivity, likvidity a zadluženosti (Vochozka, 2020).

Zisk

EAT je čistý zisk, který zůstává společnosti po zaplacení všech daní zisku. Jedná se o jeden z klíčových ukazatelů finančního výkazu, který měří celkovou rentabilitu společnosti po zdanění (Scholleová, 2017).

EBT je ukazatel v oblasti finančního účetnictví, který označuje čistý zisk společnosti před zdaněním. Znamená to, že EBT zahrnuje veškeré příjmy a výdaje společnosti s výjimkou daní (Kubíčková, a další, 2015).

EBIT je ukazatel finančního výkonu společnosti, který představuje čistý zisk společnosti před odečtením úroků a daní. EBIT měří schopnost společnosti generovat zisk z provozních činností a je klíčovým ukazatelem pro hodnocení výkonnosti podnikání bez ohledu na finanční strukturu a daňové závazky (Růčková, 2021).

Ukazatele likvidity

Finanční ukazatelé hodnotící schopnost společnosti splácet své krátkodobé závazky a zajistit dostatek hotovosti pro běžnou činnost. Poskytují informace o finanční stabilitě a schopnosti podniku pokrýt své krátkodobé závazky včas. Pokud podnik nemá dostatek likvidních prostředků k pokrytí svých závazků, může se dostat do finančních potíží. V případě příliš vysoké likvidity nejsou finanční prostředky využívány efektivně a tato situace také není pro podnik optimální. Mezi základní ukazatele likvidity patří okamžitá, pohotová a běžná (Kalouda, 2017).

Okamžitá likvidita I. stupně (L1) nebo také peněžní likvidita, která ukazuje schopnost společnosti rychle převést svá aktiva na hotovost k pokrytí svých závazků. Jedná se o měřítko, jak rychle a snadno společnost může získat hotovostní prostředky prostřednictvím prodeje svých aktiv. Optimální hodnota se pohybuje v intervalu 0,2 –0,5. Vyšší hodnota pro podnik znamená neefektivní využití svých finančních prostředků (Kubičková, a další, 2015).

Pohotová likvidita II. stupně (L2) je ukazatel využívaný k určení schopnosti podniku okamžitě splatit své krátkodobé finanční závazky, aniž by prodával dlouhodobá aktiva. Zahrnuje hotovost a likvidní aktiva, která lze snadno převést na hotovost, jako jsou peněžní prostředky na bankovních účtech, krátkodobé cenné papíry a podobně. Optimální hodnota se pohybuje v intervalu 1–1,5. Vyšší hodnota je příznivá z hlediska věřitelů, ale pro podniku je to signál malé výnosnosti (Kalouda, 2017).

Běžná likvidita III. stupně (L3) je využívána k posouzení schopnosti podniku splácet své krátkodobé závazky pomocí svých krátkodobých aktiv. Vypočítá se jako podíl běžných aktiv (hotovost, bankovní účty, krátkodobé cenné papíry a zásoby) k běžným závazkům (krátkodobé dluhy a splatné účty). Poskytuje informace o tom, jak dobře je společnost schopna pokrýt své krátkodobé finanční závazky z běžných aktiv, která by mohla být rychle zpeněžena. Standardní hodnota ukazatele definuje, kolikrát mají být oběžná aktiva větší než krátkodobé závazky, aby krátkodobá pasiva nemusela být hrazena např. z prodeje stálých aktiv (Kubičková, a další, 2015).

Optimální hodnota se pohybuje v intervalu 1,5 –2,5. Obvykle se preferuje vyšší hodnota ukazatele běžné likvidity, protože naznačuje, že společnost má dostatek likvidních aktiv k tomu, aby mohla efektivně splácet své krátkodobé dluhy. Nicméně příliš vysoká hodnota může znamenat, že společnost neefektivně využívá svých aktiv (Růčková, 2021).

Ukazatele rentability

Rentabilita určuje schopnost podniku vytvářet nové zdroje a dosahovat zisku pomocí investovaného kapitálu. Ke zjištění rentability jsou nejčastěji využívány ukazatele (Vochozka, a další, 2017):

Rentabilita aktiv (ROA) je jedním z klíčových poměrových ukazatelů používaných ve finanční analýze. Vyjadřuje schopnost firmy a celkovou efektivitu využívat svá aktiva ke generování zisku bez ohledu z jakých zdrojů byly podnikatelské činnosti financovány. Ukazuje, kolik zisku podnik generuje na každou jednotku jeho celkových aktiv (Boháčková, 2017).

Rentabilita vlastního kapitálu (ROE) vyjadřuje výnosnost kapitálu vloženého akcionáři nebo vlastníky či podniku. Poskytuje informace o efektivnosti investování vlastních prostředků s ohledem na dosažený zisk, který by měl být dlouhodobě vyšší než úroková míra cenných papírů (Vochozka, 2020).

Rentabilita tržeb (ROS) je ukazatel také známý jako zisková marže. Měří schopnost podniku dosahovat zisku při dané úrovni tržeb. Obecně lze říci, že vyjadřuje, kolik je podnik schopný generovat z každé jednotky tržeb. S vyšší výslednou hodnotou úměrně rostou přírůstky zisku vyprodukované na 1 Kč tržeb podniku (Kubíčková, a další, 2015).

Rentabilita nákladů (ROC) je oproti ostatním ukazatelům rentability méně využívaná. Tento ukazatel vyjadřuje schopnost podniku generovat zisk vzhledem k jeho nákladům. Poskytuje informace o nákladech připadajících na 1 Kč zisku (Růčková, 2021).

Ukazatele aktivity

Skupina hodnotících ukazatelů měřících schopnost podniku hospodařit se svými aktivy. Aktiva mohou mít různé úrovně: stálá, oběžná či celková aktiva. Cílem analýzy těchto ukazatelů je potřeba určit vliv hospodaření na výnosnost a likviditu společnosti (Kubíčková, a další, 2015). K využití jsou následující ukazatele:

Rychlost celkových aktiv vyjadřuje kolikrát se aktiva během daného roku obrátí. Doporučená a optimální hodnota tohoto ukazatele je 1 a víc. Doba obratu aktiv je ukazatel, který udává počet dnů, za které se aktiva obrátí. Doporučená je co nejkratší doba.

Rychlost celkových zásob udává kolikrát je v daném období každá položka podniku nakoupena a znovu naskladněna. Je-li vyšší obratovost zásob, tím lépe pro podnik. Doba obratu zásob měří průměrný počet dnů, kdy jsou zásoby v podniku vázány do doby spotřeby či prodeje. Kratší doba obratu zásob je pro podnik lepší (Vochozka, a další, 2017).

Doba obratu pohledávek udává dobu, po kterou organizace čeká na platbu za již prodané služby nebo výrobky, což odráží rychlost inkasa pohledávek. Čím kratší doba obratu pohledávek, tím rychleji se společnost dokáže financovat ze svých aktiv. Naopak delší doba obratu pohledávek znamená vyšší potřebu financování pomocí úvěrů a může způsobit vyšší náklady (Scholleová, 2017).

Doba obratu závazků je ukazatel, který měří, jak dlouho průměrně trvá, než jsou zaplacené závazky společnosti. Je snahou maximalizovat tuto dobu, což znamená, že společnost využívá cizí kapitál (CK) co nejdéle před tím, než je nutné je zaplatit (Kiselačková, a další, 2017).

Ukazatele zadluženosti

Kategorii zadluženosti lze vyjádřit mnoha způsoby. Posuzují, do jaké míry je společnost financována cizím kapitálem a jaký má poměr mezi dluhy a vlastním kapitálem. Ukazatele zadluženosti jsou důležité pro posouzení finanční stability a rizikovosti subjektu, jelikož příliš vysoká zadluženost může vést k obtížím se splácením dluhů a zhoršení finančního zdraví (Růčková, 2021). Některé běžně používané ukazatele zadluženosti zahrnují:

Míra celkové zadluženosti je ukazatel někdy označován jako věřitelské riziko a ukazuje solventnost podniku. Hodnota celkové zadluženosti měří, zda je výše vlastního kapitálu úměrná k závazkům podniku (Kalouda, 2017).

Koeficient samofinancování je ukazatel samofinancování je doplňkovým ukazatelem k míře celkové zadluženosti a je vypočítán jako podíl vlastního kapitálu k celkovým aktivům společnosti. Výsledná hodnota udává, z jaké části prostředků vlastníků podniku jsou podniková aktiva financována. Optimální hodnota je stanovena kolem 0,5. Nižší hodnoty jsou považovány za kritické (Kubičková, a další, 2015).

Míra zadluženosti, zadluženost vlastního kapitálu, je ukazatel vyjadřující poměr mezi cizími dlouhodobými zdroji a vnitřními zdroji podniku. Také se používá k udání míry finančního rizika. Doporučená hodnota je 0,7, nicméně by neměla být vyšší než 1. Vyšší hodnota znamená neschopnost společnosti splácet dluhy a pro věřitele se zvyšuje riziko (Knápková, a další, 2017)

Úrokové krytí je v současnosti rozšířeným a respektovaným ukazatelem (Kalouda, 2017). Tento ukazatel udává míru bezpečnosti pro věřitele a je vypočítán jako poměr zisku před zdaněním (EBIT) k celkovým úrokovým nákladům. Doporučená hodnota se pohybuje v intervalu 6–8. Výsledná hodnota kolem 4 se označuje za kritickou a nižší než 4 již značí krizi (Kubičková, a další, 2015).

3.7 Vyšší metody finanční analýzy

Vyšší metody finanční analýzy jsou základní nástroje pro hodnocení finanční stability společností. Tyto metodické nástroje patří k nejsložitějším metodám finanční analýzy. Většinou jsou modely rozděleny do dvou skupin: bonitní modely a bankrotní modely. Obě tyto metody jsou užitečné nástroje pro investory a věřitele. Někdy jsou označovány jako modely včasné výstrahy; modely identifikace symptomů budoucí nesolventnosti; predikční modely (Kalouda, 2019a).

3.7.1 Bonitní modely

Bonitní modely vypovídají o tom, zda je podnik bonitní nebo bankrotní. Modely vychází částečně z teoretických poznatků a částečně z poznatků empirických. Využitím těchto metod podnik usiluje o co nejúplnější informace, zda v budoucnu nehrozí nesolventnost firmy (Kalouda, 2017).

Kralickův Quick test

Bonitní model také známý jako Kralický test nebo Bonitní model Kralického, je analytický nástroj používaný k hodnocení bonity nebo kreditní spolehlivosti jednotlivce nebo podniku. Tento model byl vyvinut Václavem Kralickým v roce 1949. Tento test vychází z několika faktorů, které jsou analyzovány a hodnoceny, aby bylo možné určit úroveň bonity daného subjektu. Těmito faktory mohou být dle Růčkové (2021), například finanční stabilita a výnosová situace. Finanční stabilita a její hodnocení zahrnuje analýzu finančních výsledků a bilance subjektu. To zahrnuje hodnocení aktiva, pasiva, příjmů a výdajů, a také míru zadluženosti. Výnosová situace podniku se zabývá příjmy a výnosy, které podnik generuje z prodeje svých produktů nebo služeb. Tato situace je důležitá pro hodnocení finančního zdraví a výkonnosti podniku.

Na základě analýzy těchto faktorů se přiděluje bodové hodnocení, které následně určuje úroveň bonity subjektu. Pokud se celková bonita pohybuje mezi hodnotou 1–3, nachází se v „šedé zóně“. Čím vyšší je bodové hodnocení, tím vyšší je pravděpodobnost, že podnik bude považován za spolehlivý. Zatímco výsledná hodnota nižší než 1 naznačuje nepříznivé finanční zdraví firmy. Bonitní model Kralického testu je často používán finančními institucemi, úvěrovými agenturami a dalšími organizacemi pro posouzení rizika při poskytování úvěrů a financování (Knápková, a další, 2017).

3.7.2 Bankrotní modely

Altmanovy modely (Z-Skóre, Z-funkce)

Altmanův model, nazývaný nejčastěji Z-skóre, vznikl již v roce 1968. Patří mezi hojně využívaný indikátor finančního zdraví podniku. Výsledné hodnoty situace firmy a jsou definovány podle Kaloudy (2019) viz Tabulka 3.

Pokud je výsledek Altmanova koeficientu pro ostatní firmy nad hranicí 2,99, signalizuje to uspokojivou finanční situaci firmy, kterou lze označit za bonitní. Výsledek v rozmezí 1,2 až 2,99 indikuje tzv. šedou zónu, což představuje situaci, kde nelze

jednoznačně určit, zda je firma bonitní či bankrotní. Hodnoty pod hranicí 1,2 naznačují finanční problémy firmy, což znamená, že se jedná o bankrotní podnik (Vochozka, 2020).

Tabulka 3: Interpretace výsledků modelu Z-skóre

Z > 2,99	uspokojivá finanční situace	Bonitní zóna
1,2 < Z ≤ 2,99	šedá zóna	Zóna neznalosti
Z ≤ 1,81	„přímí kandidát bankrotu“	Bankrotní zóna

Zdroj: upraveno dle (Kalouda, 2019a)

3.8 Vnější prostředí podniku

Prostředí firmy se dělí na mikrookolí a makrookolí. Mikrookolí analyzovat pomocí Porterova modelu pěti sil, který zkoumá vliv dodavatelů, odběratelů, konkurentů, substitutů a nově vstupujících firem. Makrookolí lze zkoumat pomocí PEST analýzy a SWOT analýza se používá jak pro analýzu interního prostředí, tak externího prostředí.

3.8.1 PEST analýza

Tato analýza je nástroj používaný v oblasti strategického plánování, který pomáhá organizacím a firmám lépe porozumět externím faktorům ovlivňujícím jejich prostředí. Podniky prostřednictvím této analýzy identifikují klíčové trendy a faktory v jejich vnějším prostředí, což umožňuje lépe plánovat a přizpůsobovat svá rozhodnutí. Analýza poskytuje pohled na faktory ovlivňující podnikání a může sloužit jako základ pro strategické plánování (Kubíčková, a další, 2015).

Politicko-legislativní faktory

Tyto faktory zahrnují politická rozhodnutí, politickou stabilitu, vládní politiku a její vliv na podnikání. Například změny v legislativě, nové předpisy a regulace mohou ovlivnit podnikatelskou činnost. Politické nestability včetně politických konfliktů, změn ve vládních strukturách nebo rizika politických změn, mohou vést k nejistotě a riziku pro podnikatelské aktivity. Změny v obchodní politice, zavedením cel nebo uzavřením obchodních dohod mohou mít dopad na podnikatelské příležitosti a strategie (Perera, 2017).

Ekonomické faktory

Zahrnují faktory, makroekonomické ukazatele jako HDP, inflaci, nezaměstnanost, měnovou politiku a další. Tyto faktory ovlivňují kupní sílu zákazníků, náklady na výrobu a další aspekty podnikání. Vývoj HDP ovlivňuje poptávku po produktech a službách,

spotřebitelské výdaje a investiční rozhodnutí. Inflace je míra, kterou se zvyšuje úroveň cen v ekonomice. Vysoká míra inflace může vést ke ztrátě kupní síly, což ovlivňuje spotřebitelské chování a náklady na výrobu. Míra nezaměstnanosti ovlivňuje dostupnost pracovní síly a kupní sílu domácností. Měnová politika, řízená centrální bankou, ovlivňuje úrokové sazby, měnovou stabilitu a směnný kurz měny (Jakubíková, 2013).

Sociokulturní faktory

Společenské faktory zahrnují demografické trendy, socio-kulturní změny, životní styl, náboženství, hodnoty a preference společnosti. Například změny ve spotřebitelském chování nebo postoji k životnímu prostředí mohou ovlivnit poptávku po produktech nebo službách. Demografické změny, jako je stárnutí populace, migrace, změny v porodnosti a úmrtnosti, mají významný dopad na podnikání (Hanzelková, a další, 2017).

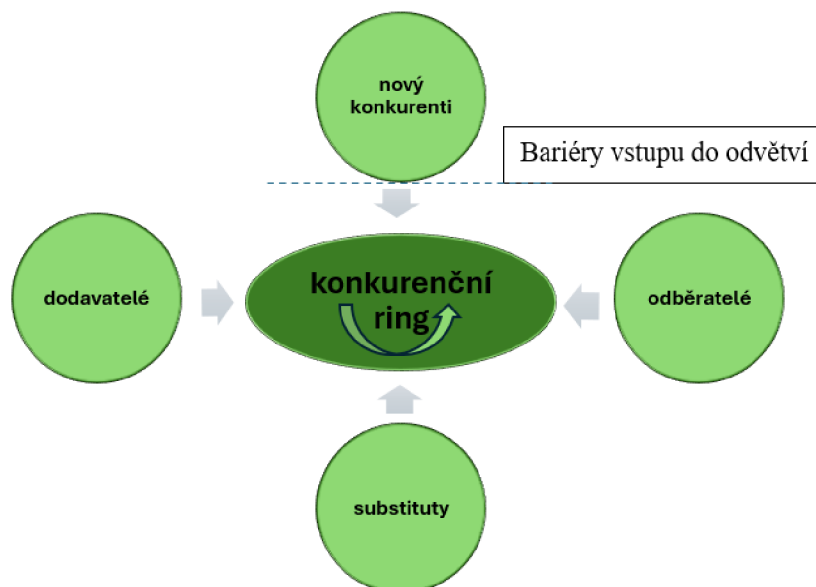
Změny v socioekonomickém statusu mohou mít dopad na tržní segmentaci, poptávku po produktech a službách, a strategie cenové diferenciaci. Kulturní rozdíly a tradice mohou ovlivnit podnikatelské prostředí a marketingové strategie. Podniky musí brát v úvahu kulturní citlivost při formulaci produktů, reklamních kampaní a firemních zvyklostí (Perera, 2017).

Technologické faktory

Inovace zahrnují pokrok v oblasti informačních technologií, automatizace, výzkum a vývoj nových produktů nebo služeb. Organizace musí sledovat trendy a přizpůsobovat se, aby zůstaly konkurenceschopné. Investice do výzkumu a vývoje mohou podniku vytvořit nové tržní příležitosti. S rostoucí digitalizací se zvyšuje i riziko kybernetických hrozeb. Zabezpečení dat a ochrana soukromí zákazníků jsou klíčové pro důvěru spotřebitelů. Rostoucí důraz na ochranu životního prostředí podněcuje investice do ekologických technologií. Firmy musí být schopny reagovat na ekologické trendy a přizpůsobit své výrobní procesy a produkty (Hanzelková, a další, 2017).

3.8.2 Porterův model pěti sil

Obrázek 3: Porterův model pěti sil



Zdroj: vlastní zpracování dle (Jakubíková, 2013)

Obrázek 3 zachycuje Porterův model pěti sil, koncept v oblasti strategického managementu vyvinutý americkým ekonomem Michaelem Porterem. Tento model se používá k analýze atraktivnosti a konkurenceschopnosti určitého průmyslu nebo odvětví. Hlavním cílem je porozumět struktuře daného trhu a identifikovat faktory, které ovlivňují ziskovost a dlouhodobou úspěšnost společností v daném odvětví. Analýza těchto pěti sil umožňuje firmám lépe chápat své konkurenční prostředí a identifikovat strategické příležitosti a hrozby. Na základě těchto informací mohou firmy formulovat efektivní strategie, které jim umožní lépe se přizpůsobit na trhu (Jakubíková, 2013).

Konkurenční ring

Dynamika ringu se mění v závislosti na odvětví. Počet a velikost firem hrají klíčovou roli ve formování konkurenčního prostředí. Čím více je konkurentů a čím jsou silnější, tím větší je konkurenční tlak. Tato síla zkoumá intenzitu konkurence mezi firmami v odvětví a jejich schopnost ovlivnit ceny, kvalitu produktů a inovace (Vochozka, 2020).

Potenciální konkurenti

Společnost je ohrožena vstupem potenciálních konkurentů. Tato síla zkoumá možnost vstupu nových firem do odvětví a potenciální bariéry, které musí noví hráči překonat, aby vstoupily na trh. Přímí konkurenti jsou firmy, které nabízejí stejné nebo

podobné produkty a služby jako váš podnik. Jsou to firmy, které se s vámi přímo utkávají o zákazníky. Nepřímí konkurenti jsou firmy, které nabízejí substituční produkty a služby. To jsou produkty a služby, které uspokojují stejnou potřebu zákazníka, ale dělají to jiným způsobem. (Štverková, 2021).

Dodavatelé

Smluvní síla se týká působení dodavatelů na podmínky nákupu surovin, komponent nebo služeb. Tyto změny mohou ovlivnit náklady a kvalitu produktů. Pokud mají dodavatelé silnou pozici mohou vyjednávat lepší podmínky. Výhodnější kritéria mají potenciál zvyšovat podnikům náklady a ovlivnit kvalitu výrobků nebo služeb. Dodavatelé jsou důležitou součástí vnějšího prostředí podniku a hodnotového řetězce. Podnik by měl analyzovat své dodavatele a vybudovat si s nimi strategické partnerství, aby zajistil stabilní a kvalitní zásobování, snížil náklady a podpořil inovace.

Odběratelé

Smluvní síla odběratelů se týká ovlivňování cen, kvality produktů a podmínek nákupu. Pokud mají odběratelé větší sílu, mohou mít tendenci vyjednávat lepší podmínky a snižovat marže pro dodavatele. Podnik by měl analyzovat své odběratele a zaměřit se na uspokojování jejich potřeb a požadavků, aby si zajistil stabilní a rostoucí poptávku a posílil svou konkurenceschopnost (Hanzelková, a další, 2017).

Hrozba substitutů

Zkoumá riziko výskytu nahraditelných produktů nebo služeb, které mohou ovlivnit poptávku po produktech v daném odvětví. Pokud jsou dostupné vhodné substituty, může to vést ke snížení poptávky po výrobcích nebo službách dané firmy. Snížená poptávka může na podnik vyvíjet tlak na ceny produktů a služeb. Podnik by měl přijmout opatření, aby se s touto hrozbou vypořádal a ochránil si své zisky. (Štverková, 2021).

3.8.3 SWOT matice

Tato matice je používána ke zhodnocení vnitřních a vnějších faktorů ovlivňujících prosperitu podniku. Je dalším důležitým nástrojem pro strategické rozhodování a plánování. Pomáhá organizacím identifikovat své silné a slabé stránky, příležitosti a hrozby, kterým čelí. Tímto způsobem se mohou firmy efektivněji rozhodovat a dosahovat svých cílů a zůstat konkurenceschopné na trhu. Cílem analýzy je zanést do matice souhrn výsledků vycházejících z analýz vnějšího a vnitřního prostředí (Jakubíková, 2013).

Zkratka SWOT představuje čtyři klíčové faktory, které jsou zkoumány při této analýze viz Tabulka 4. Faktory SWOT analýzy se dají rozdělit do dvou kategorií vnitřní a vnější faktory. Silné a slabé stránky jsou ovlivněny vnitřními faktory, které společnost může ovlivnit.

Tabulka 4: SWOT matice

SILNÉ STRÁNKY (strengths)	SLABÉ STRÁNKY (weaknesses)
PŘÍLEŽITOSTI (opportunities)	HROZBY (threats)

Zdroj: vlastní zpracování dle (Jakubíková, 2013)

Silné stránky zahrnují faktory přinášející výhodu jak podniku, tak spotřebitelům. Jedná se o vlastnosti, které odlišují daný projekt, produkt, firmu nebo oblast od konkurence a dávají jim komparativní výhodu. Patří sem například: silná značka; zkušený a loajální tým; vysoká kvalita produktů; efektivní výrobní procesy nebo nízké náklady. Slabé stránky naopak zaznamenávají interní nedostatky nebo omezení společnosti, ve kterých si ostatní podniky vedou lépe a představují překážky v dosažení cílů. Mohou to být například: nedostatečná marketingová strategie; zastaralé technologie; vysoká zadluženost nebo nedostatek zkušeností. Naopak vnější faktory, jako jsou příležitosti a hrozby, firma ovlivnit nemůže, ale může na ně reagovat. Příležitosti znamenají pro firmu možnost vytvořit šanci pro růst a rozvoj. Patří sem proměny na trhu, nové technologie nebo změny v legislativě. Hrozby by mohly představovat rizika, které firmě brání v dosažení cílů a ohrožují její prosperitu. Patří sem například: vstup silného konkurenta; změny na trhu nebo v demografii, hospodářské a politické nestability (Jakubíková, 2013).

4 Analytická část práce

4.1 Charakteristika podniku XY

Název vybraného podniku v plzeňském regionu není na přání vedení společnosti v diplomové práci uveden. V práci jsou využity termíny „firma XY“, „podnik XY“, „společnost XY“ nebo „vybraný podnik“.

Vybraný podnik je právnickou osobou v podobě společnosti s ručením omezeným (s.r.o.). Prodejem a montáží nabízeného zboží spadá do odvětví stavebního průmyslu do oboru stavebních materiálů a konstrukcí. Nabízené zboží je nejčastěji používáno jako součást ochranných a bezpečnostních prvků při stavbě a údržbě budov a pozemků.

Společnost XY byla založena v roce 2013 na základě rovnocenného podílu dvou spolumajitelů. Firmu lze definovat jako malý podnik s nižším počtem zaměstnanců, který v roce 2022 čítal 29 zaměstnanců. Každým rokem úspěšně expanduje zejména díky propracované organizaci ve firmě a stabilnímu týmu zkušených zaměstnanců.

V roce 2018 podnik XY čerpal bezúročný úvěr z programu Expanze. Tento produkt od Národní rozvojové banky využila firma na nákup dvou areálů s velkými skladovými prostory na zásoby. Šlo tak o jeden z nejvýznamnějších momentů historie podniku. Společnost XY spolupracuje s Národní rozvojovou bankou dlouhodobě. Nejčastěji využívá záruční programy, které jsou nápomocné s financováním provozních výdajů, zejména zásob. Původní podnik se časem rozšířil o další projekty a v roce 2022 vše vrcholí transformací podniku na holdingovou strukturu.

Vybraný podnik je předním dodavatelem svých produktů v České republice (ČR) i na Slovensku. V roce 2021 podnik obsloužil 37 568 zákazníků a zrealizoval 759 montáží na klíč. Celkový obrat dosáhl rekordní částky v historii firmy, a to více než 238 milionů Kč bez DPH. Od založení podniku jsou stejní dva spolumajitelé. Dnes společně vlastní tři ziskové firmy, které od roku 2022 procházejí transformací na holdingovou strukturu. Produkty společnosti jsou prémiové kvality a veškerý materiál pochází od Slovenského výrobce s dlouholetou tradicí. Předností podniku v konkurenčním prostředí jsou nejlepší ceny na českém trhu. Dalším benefitem společnosti jsou nabízené služby, jako je kalkulace materiálu na míru zdarma nebo technická podpora při stavbě. Podpora zahrnuje telefonické poradenství zdarma i o víkendů.

4.2 Analýza absolutních ukazatelů

V nadcházející kapitole je zpracována finanční analýza na základě shromážděných dat vybraného podniku za 5leté období 2018–2022. Analýza je rozdělena na dvě části, na horizontální analýzu a vertikální analýzu. Data pro vypracování a zhodnocení finanční analýzy jsou zkrácené účetní výkazy. Kompletní data jsou součástí **Přílohy č. 1–3**.

Tabulka 5: Zkrácená rozvaha aktiv

ROZVAHA (v tis. Kč)	2018	2019	2020	2021	2022
AKTIVA CELKEM	51 935	68 955	90 583	92 766	102 040
Dlouhodobý majetek	25 043	33 342	34 606	41 628	47 079
Dlouhodobý nehmotný majetek	216	216	296	684	671
Dlouhodobý hmotný majetek	20 827	29 126	34 310	40 944	46 408
Dlouhodobý finanční majetek	4 000	4 000	0	0	0
Oběžná aktiva	26 820	35 547	53 096	50 965	54 799
Zásoby	13 999	19 203	33 188	31 307	39 171
Pohledávky	10 616	10 619	15 596	17 140	14 368
Dlouhodobé pohledávky	0	0	0	19	175
Krátkodobé pohledávky	10 616	10 619	15 596	17 121	14 193
Peněžní prostředky	2 205	5 724	4 312	2 518	1 260
Časové rozlišení	72	66	2 881	173	162

Zdroj: vlastní zpracování dle účetních výkazů

Ve sledovaném období mají celková aktiva rostoucí tendenci a v posledním roce dosahují 102 040 tis. Kč viz Tabulka 5. V roce 2022 se celková aktiva oproti roku 2018 zvýšila téměř dvojnásobně, a to o 96,4 %. Největší podíl na rostoucích aktivech má rostoucí tendence DHM a zásob. V roce 2019 firma XY pořizovala nové pozemky na výstavbu skladů, což způsobilo zvýšení DHM o 39 %. Od roku 2019 DHM průměrně rostl o 17 %. V celém sledovaném období DHM zaznamenal růst o 122,8 %. Díky nově pořízeným prostorům na uskladnění materiálu a zboží se objem zásob od roku 2018 téměř ztrojnásobil, a to z 13 999 tis. Kč na 39 171 tis. Kč, tj. o 180 %.

Růst celkových pasiv se za celé období téměř zdvojnásobil, a to o 80 % viz Tabulka 6. Tento růst je způsoben kladnými VH, které navyšují VK po celé období. VH minulých let vzrostl za celé období o 31,9 % a VH běžného období o 68,9 %. Rostoucí tendence závazků do roku 2020 zvýšila zadluženost podniku téměř o 70 %. Naopak klesající tendence závazků se od roku 2020 snížila o 15 %.

Tabulka 6: Zkrácená rozvaha pasiv

ROZVAHA (v tis. Kč)	2018	2019	2020	2021	2022
PASIVA CELKEM	47 824	62 456	82 045	80 858	86 057
Vlastní kapitál	8 932	11 375	16 146	21 375	30 029
Základní kapitál	200	200	200	200	200
VH minulých let	4 894	8 731	10 719	16 050	21 175
VH běžného období	3 837	2 445	5 227	5 125	8 654
Cizí kapitál	38 892	51 081	65 899	59 432	56 028
Dlouhodobé závazky	15 194	18 748	20 048	18 834	17 740
Krátkodobé závazky	23 699	32 332	45 851	40 598	38 288
Časové rozlišení	0	0	0	51	0

Zdroj: vlastní zpracování dle účetních výkazů

Jak je znázorněno viz Tabulka 7 celkové tržby mají do roku 2021 rostoucí tendenci, zvýšily se o 104 % a dosáhly svého maxima 235 346 tis. Kč. Hodnoty výkonové spotřeby také byly do roku 2021 rostoucí a dosáhly svého maxima 199 601 tis. Kč, což způsobil nárůst osobních nákladů o 102 %.

Tabulka 7: Zkrácený výkaz zisku a ztráty

Výkaz zisku a ztráty (v tis. Kč)	2018	2019	2020	2021	2022
Tržby celkem	114 843	132 947	192 180	235 346	208 547
Tržby z prodeje výrobků a služeb	21 521	37 173	38 889	33 749	31 451
Tržby za prodej zboží	93 322	95 774	153 291	201 597	177 096
Výkonová spotřeba	96 528	112 987	163 840	199 601	171 259
Osobní náklady	10 384	13 158	17 381	20 986	18 139
Ostatní provozní výnosy	2 217	129	315	367	1 365
Ostatní provozní náklady	3 219	1 457	2 453	1 677	1 787
Provozní výsledek hospodaření	4 783	3 613	7 530	6 883	11 987
Výsledek hospodaření před zdaněním	3 837	2 445	5 226	5 125	8 654
Čistý obrat za účetní období	117 302	133 328	192 582	235 858	209 938

Zdroj: vlastní zpracování dle účetních výkazů

Rostoucí tendence tržeb svědčí o prosperitě podniku a schopnosti generovat zisky. V posledním roce následoval propad téměř všech sledovaných položek, a to z důvodu nižšího prodeje zboží v době koronavirové pandemie. V analyzovaném období celkové tržby i čistý obrat klesly o 11,39 %. Tento značný pokles neměl negativní dopad na provozní VH ani na VH před zdaněním, tyto položky zaznamenaly růst. Provozní VH vzrostl o 74 % a VH o 59 %.

Tabulka 8: Zhodnocení vývoje podniku

Položky (v tis. Kč)	2018	2019	2020	2021	2022	obrat 2018-2022
Celková aktiva	51 935	68 955	90 583	92 766	102 040	96,5 %
DM	25 043	33 342	34 606	41 628	47 079	88 %
DHM	20 827	29 126	34 310	40 944	46 408	122,8 %
Oběžná aktiva	26 820	35 547	53 096	50 965	54 799	104,3 %
Zásoby	13 999	19 203	33 188	31 307	39 171	179,8 %
Cizí kapitál	38 892	51 081	65 899	59 432	56 028	44,06 %
Dlouhodobé závazky	15 194	18 748	20 048	18 834	17 740	16,8 %
Krátkodobé závazky	23 699	32 332	45 851	40 598	38 288	61,6 %
VH	3 837	2 445	5 226	5 125	8 654	125,5 %
Čistý obrat	117 302	133 328	192 582	235 858	209 938	79,9 %

Zdroj: vlastní zpracování dle účetních výkazů

Tabulka 8 zobrazuje, že firma je i v období pandemické krize schopna dále navyšovat svůj čistý obrat, který se za 5 let zvýšil o téměř 79 %. Zároveň společnost XY zvětšila svůj VH o 125,5 %, čímž měla možnost snižovat podíl CK na pasivech. Oběžná aktiva posílila o více než 104 %, což způsobil zejména nárůst tržeb o 179,8 %. DM také zaznamenal růst, a to o 88 % z důvodu nárůstu DHM o 123 %. Největší podíl na růstu CK o 44 % měly zejména krátkodobé závazky, které vzrostly o 61,6 %.

Ideálním stavem pravidla financování, zlatého bilančního pravidla, jsou vyrovnané hodnoty DM a dlouhodobého kapitálu (DK), který zahrnuje VK a dlouhodobý CK. Nejmenší rozdíl hodnot byl zaznamenán v roce 2022, a to 690 tis. Kč viz Tabulka 9.

V roce 2020 má podnik vyšší hodnotu DK než DM, jelikož se hodnota DK zvýšila oproti roku 2019 o 20 % a DM pouze o 4 %. Velký nárůst DK způsobil zejména růst VK o více než 40 %.

Tabulka 9: Zlaté bilanční pravidlo

Položky v tis. Kč	2018	2019	2020	2021	2022
Dlouhodobý kapitál (VK+ dl. CK)	24 126	30 123	36 194	40 209	47 769
Dlouhodobý majetek	25 043	33 342	34 606	41 628	47 079
Dlouhodobý kapitál – DM	-917	-3 219	1 588	-1 419	690

Zdroj: vlastní zpracování dle účetních výkazů

4.2.1 Horizontální analýza

Výstupy uvedené viz Tabulka 10; Tabulka 11 a Tabulka 12 byly vypočítány prostřednictvím vzorců uvedených v metodice [1].

Tabulka 10: Horizontální analýza aktiv

Horizontální analýza aktiv (v %)	2019/2018	2020/2019	2021/2020	2022/2021
AKTIVA CELKEM	32,77	31,37	2,41	10,00
Dlouhodobý majetek	33,14	3,79	20,29	13,09
Dlouhodobý nehmotný majetek	0	37,04	131,08	-1,90
Dlouhodobý hmotný majetek	39,85	17,80	19,34	13,35
Dlouhodobý finanční majetek	0	-100,00	0	0
Oběžná aktiva	32,54	49,37	-4,01	7,52
Zásoby	37,17	72,83	-5,67	25,12
Pohledávky	0,03	46,87	9,90	-16,17
Dlouhodobé pohledávky	0	0	0	821,05
Krátkodobé pohledávky	0,03	46,87	9,78	-17,10
Peněžní prostředky	159,59	-24,67	-41,60	-49,96
Časové rozlišení	-8,33	4 265,15	-94,00	-6,36

Zdroj: vlastní zpracování dle účetních výkazů

Tabulka 10 zobrazuje horizontální analýzu aktiv v letech 2018–2022. V roce 2019 zaznamenaly celková aktiva nejvyšší nárůst 32,77 %. V roce 2020 došlo k úplnému snížení DFM, a to o 100 p.b. Tento pokles byl způsoben prodejem DFM, který sloužil k získání finančních prostředků na investice. V roce 2019 firma investovala do nákupu dvou velkých areálů pro skladování zásob, čímž zvýšila hodnotu DHM o 17,8 %. Nákup skladů zároveň umožnil firmě zvýšit objem zásob. Růst zásob v roce 2020 o 72,83 % měl zásadní vliv na zvýšení hodnoty oběžných aktiv o 49,37 %.

VK a CK ukazují protikladný vývoj tendencí. VK vykazuje rostoucí tendenci, zatímco hodnota cizích zdrojů se v relativním vyjádření snižuje viz Tabulka 11. Hodnota VK dosáhla svého maxima v roce 2020, tj. 41,94 %. Tato změna byla způsobena nárůstem VH v daném roce 2020 o 113,78 %. VH běžného období byl v roce 2022 oproti roku 2021 také rostoucí, a to o 68,86 %. Tento nárůst je pro společnost velmi kladný, má pozitivní vliv na klesající tendenci cizích zdrojů a společnost tím snižuje hodnotu zapůjčených finančních prostředků. Základní kapitál je v neměnné výši 200 tis. Kč. Vybraný podnik je typem obchodní s.r.o. a výše základního kapitálu se řídí zákonem č. 90/2012 Sb. o obchodních

korporacích. Do roku 2014 byla tato výše stanovena na 200 000 Kč, nyní dle jmenovaného zákona minimální vklad s.r.o. činí 1 Kč za každého společníka (Právo a management, 2014).

Tabulka 11: Horizontální analýza pasiv

Horizontální analýza pasiv (v %)	2019/2018	2020/2019	2021/2020	2022/2021
PASIVA CELKEM	30,60	31,36	-1,45	6,43
Vlastní kapitál	27,35	41,94	32,39	40,49
Základní kapitál	0	0	0	0
VH minulých let	-24,65	-23,84	-2,30	-9,04
VH běžného období	-36,28	113,78	-1,95	68,86
Cizí kapitál	31,34	29,01	-9,81	-5,73
Dlouhodobé závazky	23,39	6,93	-6,06	-5,81
Krátkodobé závazky	36,43	41,81	-11,46	-5,69
Časové rozlišení	0	0	0	-100,00

Zdroj: vlastní zpracování dle účetních výkazů

Největší nárůst celkových tržeb lze pozorovat v roce 2020 o 44,55 % viz Tabulka 12. zejména díky nárůstu tržeb za prodej zboží o 60,05 %. V roce 2019 tržby z prodeje výrobků a služeb vzrostly o 72,73 %. Největší propad byl zjištěn v roce 2021, kdy tyto tržby klesly o 13,22 %. Důsledkem propadu byl nárůst celkových tržeb téměř o polovinu menší, než v roce 2020 a to pouze 22,46 %. Tržby za prodej zboží byly do roku 2021 rostoucí. Jejich tempo růstu zpomalovalo a poslední rok klesly o 12,15 %. Pokles tržeb je důsledkem celosvětové pandemie covid. V posledním roce byl propad celkových tržeb o 11,39 %.

Tabulka 12: Horizontální analýza výkazu zisku a ztráty

Horizontální analýza VZZ (v %)	2019/2018	2020/2019	2021/2020	2022/2021
Tržby celkem	15,76	44,55	22,46	-11,39
Tržby z prodeje výrobků a služeb	72,73	4,62	-13,22	-6,81
Tržby za prodej zboží	2,63	60,05	31,51	-12,15
Výkonová spotřeba	17,05	45,01	21,83	-14,20
Osobní náklady	26,71	32,09	20,74	-13,57
Ostatní provozní výnosy	-94,18	144,19	16,51	271,93
Ostatní provozní náklady	-54,74	68,36	-31,63	6,56
Provozní výsledek hospodaření	-24,46	108,41	-8,59	74,15
Výsledek hospodaření za účetní období	-36,28	113,74	-1,93	68,86
Čistý obrat za účetní období	13,66	44,44	22,47	-10,99

Zdroj: vlastní zpracování dle účetních výkazů

4.2.2 Vertikální analýza

Výstupy uvedené viz Tabulka 13; Tabulka 14; Tabulka 15; Tabulka 16 a Tabulka 17 byly vypočítány prostřednictvím vzorců uvedených v metodice [2]. Vertikální analýza aktiv je zobrazena viz Tabulka 13.

Tabulka 13: Vertikální analýza aktiv

Vertikální analýza aktiv (v %)	2018	2019	2020	2021	2022
AKTIVA CELKEM	100	100	103	100	100
Stálá aktiva	48,22	48,35	38,20	44,87	46,14
Dlouhodobý nehmotný majetek	0,86	0,65	0,86	1,64	1,43
Dlouhodobý hmotný majetek	83,16	87,36	99,14	98,36	98,57
Dlouhodobý finanční majetek	15,97	12,00	0	0	0
Oběžná aktiva	51,64	51,55	58,62	54,94	53,70
Zásoby	52,20	54,02	62,51	61,43	71,48
Pohledávky	39,58	29,87	29,37	33,63	26,22
Dlouhodobé pohledávky	0	0	0	0,04	0,32
Krátkodobé pohledávky	39,58	29,87	29,37	33,59	25,90
Peněžní prostředky	8,22	16,10	8,12	4,94	2,30
Časové rozlišení	0,14	0,10	3,18	0,19	0,16

Zdroj: vlastní zpracování dle účetních výkazů

Poměr mezi stálými aktivy a oběžnými aktivy je poměrně vyrovnaný. Vyrovnaná struktura aktiv svědčí o tom, že podnik má dostatek zdrojů pro financování své činnosti. Z celkových aktiv tvoří stálá aktiva v průměru 45 % a oběžná aktiva 54 %. Stálá aktiva z největší části zahrnují DHM a podílí se na nich v rozmezí 83–99,14 %. Oběžná aktiva jsou v průměru 60 % tvořena zásobami, jejichž podíl byl posledním roce 71,48 %. Vysoký podíl zásob může naznačovat, že podnik má dostatek produktů pro uspokojení poptávky. Naopak může vysoký podíl zásob také znamenat, že podnik má nadbytek produktů, které neprodá. Ostatní oběžná aktiva tvoří průměrně z 31,7 % krátkodobé pohledávky. Podíl peněžních prostředků se pohybuje v průměru 7,9 % v posledním roce byl pouze 2,3 %. Nejmenší podíl na oběžných aktivech představují dlouhodobé pohledávky, které jsou téměř nulové.

Pasiva všech společností jsou tvořena vlastními a cizími zdroji. V případě vybraného podniku převažuje CK nad VK. Firma XY je v analyzovaném období financována cizími zdroji průměrně ze 76 % a vlastními zdroji z 24 % viz Tabulka 14.

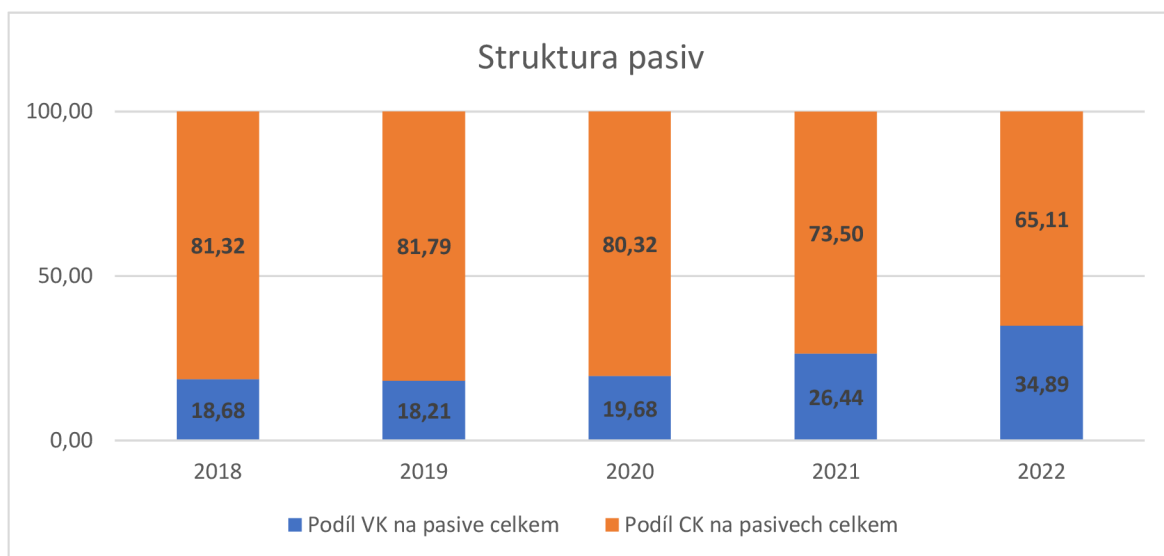
Tabulka 14: Vertikální analýza pasiv

Vertikální analýza pasiv (v %)	2018	2019	2020	2021	2022
PASIVA CELKEM	100	100	100	100	100
Vlastní kapitál	18,68	18,21	19,68	26,44	34,89
Základní kapitál	2,24	1,76	1,24	0,94	0,67
VH minulých let	54,79	76,76	66,39	75,09	70,52
VH běžného období	42,96	21,49	32,37	23,98	28,82
Cizí kapitál	81,32	81,79	80,32	73,50	65,11
Dlouhodobé závazky	39,07	36,70	30,42	31,69	31,66
Krátkodobé závazky	60,94	63,30	69,58	68,31	68,34
Časové rozlišení	0	0	0	0,06	0

Zdroj: vlastní zpracování dle účetních výkazů

Dlouhodobé zvyšování podílu VK a snižování podílu CK na pasivech lze pozorovat viz Graf 1. Tendence růstu nebo poklesu bude vždy opačná kvůli celkové sumě obou ukazatelů, která tvoří 100 % pasiv. Rostoucí podíl VK je způsoben zejména dlouhodobým dosahováním kladného VH minulých let, který se na VK podílí v průměru z 69 %. První rok se závazky na pasivech podílely z více než 80 % a v posledním sledovaném roce byl podíl pouze 65,11 %. Klesající podíl CK na pasivech je způsoben zejména klesajícím podílem dlouhodobých závazků, které v posledním roce oproti roku 2018 klesly o 7,4 p.b. Největší podíl na závazcích mají krátkodobé závazky, které se pohybují mezi 60-70 %.

Graf 1: Struktura pasiv



Zdroj: vlastní zpracování dle účetních výkazů

Tabulka 15: Vertikální analýza tržeb

Struktura tržeb (v %)	2018	2019	2020	2021	2022
Tržby celkem	100	100	100	100	100
Tržby z prodeje výrobků a služeb	18,74	27,96	20,24	14,34	15,08
Tržby za prodej zboží	81,26	72,04	79,76	85,66	84,92

Zdroj: vlastní zpracování dle účetních výkazů

Vertikální analýza tržeb je zobrazena viz Tabulka 15. Největší podíl na tržbách celkem mají tržby za prodej zboží, jejichž podíl klesl v roce 2019 oproti prvnímu období o 9,22 p.b. V roce 2019–2021 hodnoty rostly, až na 85,66 % a v průměru se pohybují 81 %. Změny podílu tržeb z prodeje výrobků a služeb kopírují volatilitu opačným směrem a hodnoty v celém období v průměru dosahují 19 %. Větší podíl tržeb za prodej zboží je způsoben tím, že se jedná o podnik, který z větší části nakupuje zboží a materiál za účelem dalšího prodeje.

Tabulka 16: Vertikální analýza nákladů

Struktura nákladů (v %)	2018	2019	2020	2021	2022
Výkonová spotřeba	87,16	88,01	88,91	89,57	88,76
Osobní náklady	9,38	10,25	9,43	9,42	9,40
Ostatní provozní náklady	2,91	1,13	1,33	0,75	0,93

Zdroj: vlastní zpracování dle účetních výkazů

Vertikální analýza nákladů je zobrazena viz Tabulka 16. Hlavní nákladovou položkou ve vybrané firmě je výkonová spotřeba, tj. náklady na materiál a energii spojené s výrobou a prodejem zboží. Tato položka tvoří v celém období vyrovnaný podíl v rozmezí 87–90 % celkových nákladů. V roce 2018 byla zůstatková cena prodaného DM 1 507 tis. Kč, proto byl podíl provozních nákladů tento rok nejvyšší, a to 2,91 %. V roce 2020 byla zůstatková cena DM 57 tis. Kč, což způsobilo navýšení podílu oproti předchozímu roku o 0,2 p.b. V roce 2019, 2021 a 2022 byla dílčí položka prodaného DM 0 Kč, což snížilo podíl provozních nákladů za celé období téměř o 2 p.b. na 0,93 % z celkových nákladů.

Další významnou položkou jsou osobní náklady zahrnující náklady na zaměstnance, respektive náklady na sociální a zdravotní pojištění. V celém sledované období se hodnoty podílu osobních nákladů pohybují stabilně okolo 9,4 % vyjma roku 2019, kde se poměr nákladů dostal přes 10 %.

Tabulka 17: Vertikální analýza osobních nákladů

Struktura osobních nákladů (v %)	2018	2019	2020	2021	2022
Mzdové náklady	77,8	77,6	83,0	79,7	80,0
Náklady na soc. a zdrav	21,0	18,7	15,2	19,6	19,3
Ostatní náklady	1,3	3,7	1,8	0,7	0,7

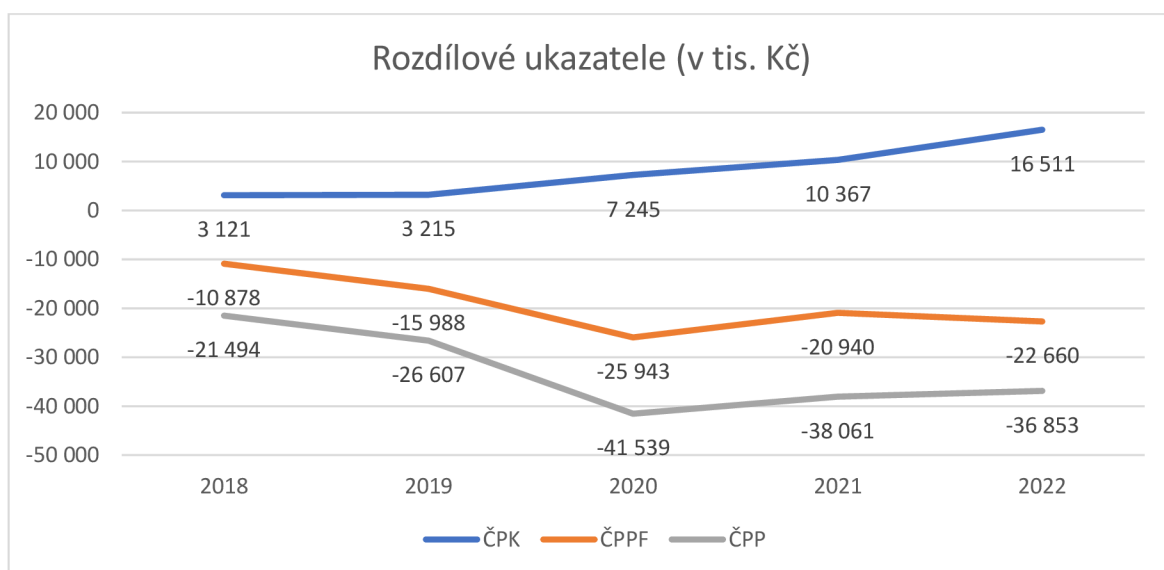
Zdroj: vlastní zpracování dle účetních výkazů

Zvýšený podíl osobních nákladů na 10,25 % byl způsoben růstem poměru ostatních nákladů na 3,7 % viz Tabulka 17. Mzdové náklady tvoří podíl osobních nákladů v celém období v průměru 79,6 %. Nejvyšší podíl mzdových nákladů 83 % byl zaznamenán v roce 2020 a v posledním roce poměr klesl na 80 %.

4.3 Analýza rozdílových ukazatelů

Rozdílové ukazatele jsou zcela zásadní pro určení likvidity podniku. Mezi nejčastěji využívané rozdílové ukazatele patří čistý pracovní kapitál (ČPK), čistý peněžně pohledávkový fond (ČPPF) a čisté peněžní prostředky (ČPP). Výstupy byly vypočítány prostřednictvím vzorců uvedených v metodice [3].

Graf 2: Rozdílové ukazatele (v tis. Kč)



Zdroj: vlastní zpracování dle účetních výkazů

Ve sledovaném období má hodnota oběžných aktiv větší podíl než krátkodobé závazky a díky tomu má ČPK kladný rostoucí tendence s nejvyššími hodnotami v roce 2022, a to 16 511 tis. Kč viz Graf 2. Z toho vyplývá, že podnik má dostatek oběžných aktiv na pokrytí krátkodobých závazků, které za celé období vzrostly o 12,14 %. Díky tomu je eliminováno riziko prodeje DM. ČPK v roce 2020 vzrostl o 125 % z důvodu růstu oběžných aktiv oproti předchozímu roku téměř o 49 %. Na růst oběžných aktiv měl vliv růst zásob o 73 % a nárůst pohledávek o 47 %.

ČPPF a ČPP vykazují záporné hodnoty v průběhu celého sledovaného období a oba rozdílové ukazatele dosahovaly nejnižší hodnoty v roce 2020. Tyto ukazatele jsou striktnější, neboť ČPPF nezahrnuje zásoby a u ČPP nejsou brány v úvahu zásoby a krátkodobé pohledávky.

4.4 Analýza poměrových ukazatelů

Analýza poměrových ukazatelů je metodou finanční analýzy, která poskytuje informace o finančním zdraví a výkonnosti podniku. Mezi typické poměrové ukazatele patří ukazatele likvidity, rentability, aktivity a zadluženosti. Výstupy uvedené viz Tabulka 18; Tabulka 19 a Tabulka 20 byly vypočítány prostřednictvím vzorců uvedených v metodice [5].

4.4.1 Likvidita

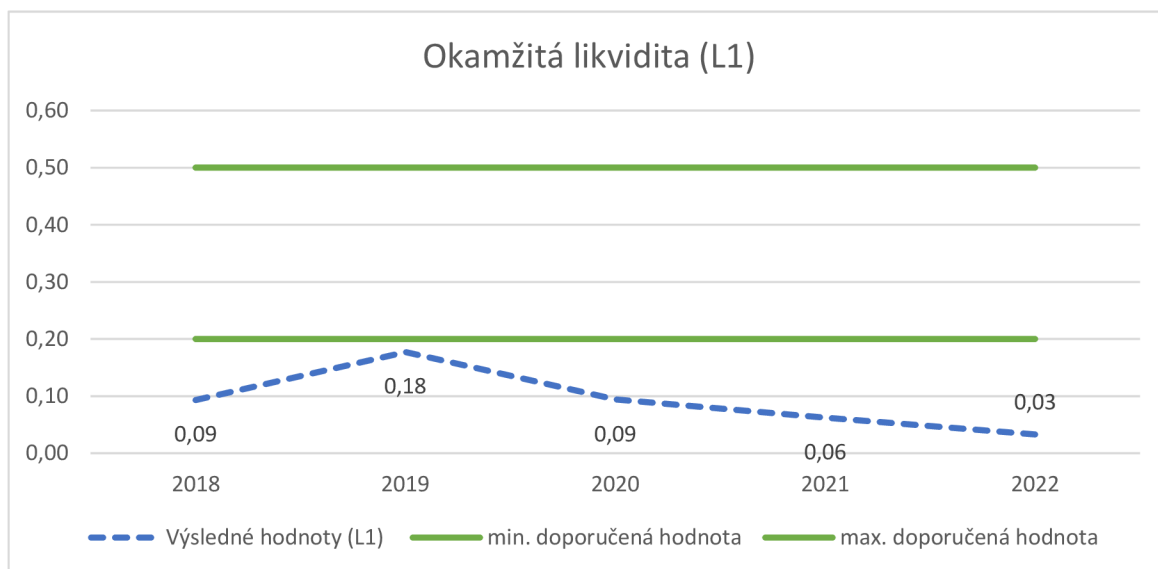
Okamžitá likvidita I. stupně (L1)

Tabulka 18: Okamžitá likvidita I. stupně

Vstupní data v tis. Kč	2018	2019	2020	2021	2022
Krátkodobé závazky	23 699	32 332	45 851	40 598	38 288
Peněžní prostředky	2 205	5 724	4 312	2 518	1 260
Výsledné hodnoty L1	0,09	0,18	0,09	0,06	0,03
L1 v odvětví	0,34	0,40	-		

Zdroj: vlastní zpracování dle účetních výkazů

Graf 3: Okamžitá likvidita



Zdroj: vlastní zpracování dle účetních výkazů

Podle (Kubíčkové, a další, 2015) se pohybují optimální hodnoty okamžité likvidity v intervalu 0,2 –0,5. K hranici minimální doporučené hodnoty 0,2 se společnost přiblížila pouze v roce 2019 s výslednou hodnotou 0,18 viz Graf 3. Z „finanční analýzy podnikové sféry za rok 2019“ Ministerstva průmyslu a obchodu (MPO) vyplývá, že, hodnota L1

se v letech 2018 a 2019 v odvětví maloobchodu pohybuje v doporučeném intervalu (MPO, 2019). Výstup okamžité likvidity byl v roce 2019 dvojnásobně vyšší než v prvním roce, což bylo způsobeno nárůstem peněžních prostředků o 160 % oproti krátkodobým závazkům, které vzrostly pouze o 36 %. Od roku 2019 má L1 klesající tendenci. Tento fakt byl způsoben poklesem peněžních prostředků v roce 2020, a to o 25 % oproti krátkodobým závazkům, které vzrostly o 42 %. Kritické hodnoty 0,03 se v posledním roce blíží 0 důsledkem poklesu peněžních prostředků téměř o 50 %. U Krátkodobých závazků došlo k poklesu pouze o 6 %. Hodnoty pod min. doporučenou úroveň naznačují, že podnik by mohl mít problém splácet své krátkodobé závazky pomocí krátkodobého finančního majetku.

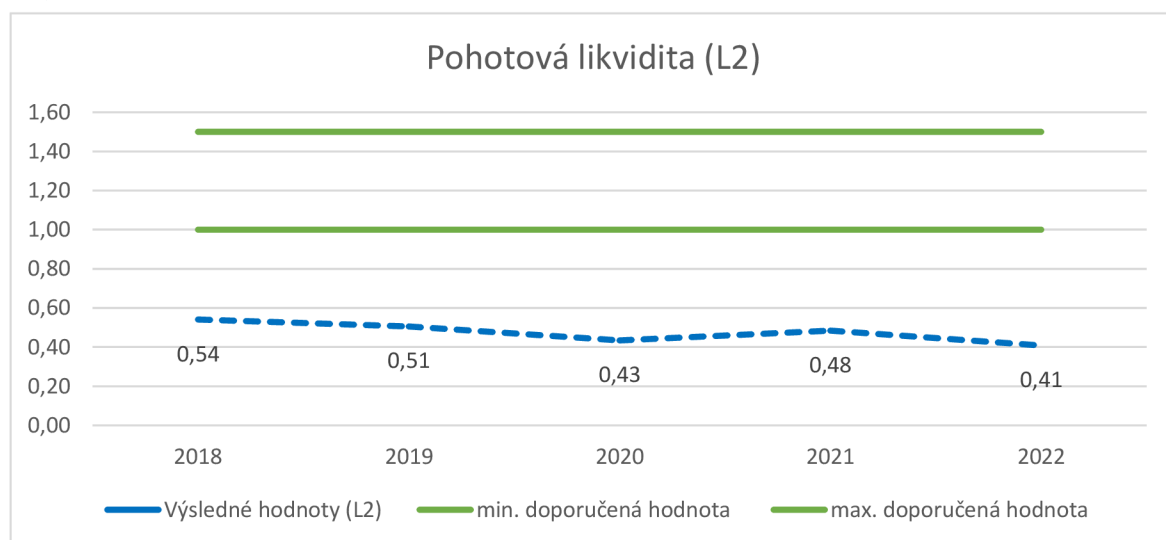
Pohotová likvidita II. stupně (L2)

Tabulka 19: Pohotová likvidita II. stupně

Vstupní data v tis. Kč	2018	2019	2020	2021	2022
Oběžná aktiva	26 820	35 547	53 096	50 965	54 799
Zásoby	13 999	19 203	33 188	31 307	39 171
Krátkodobé závazky	23 699	32 332	45 851	40 598	38 288
Výsledné hodnoty L2	0,54	0,51	0,43	0,48	0,41
L2 v odvětví	0,77	0,80	-		

Zdroj: vlastní zpracování dle účetních výkazů

Graf 4: Pohotová likvidita



Zdroj: vlastní zpracování dle účetních výkazů

Podle (Kaloudy, 2017) se optimální hodnoty pohotové likvidity pohybují v intervalu 1–1,5. Tyto hodnoty jsou pozitivní pro věřitele, když je podnik schopný hradit své krátkodobé závazky. Naproti tomu vyšší hodnoty nad maximální doporučené

by signalizovaly malou výnosnost podniku a neefektivní hospodaření. Nízké hodnoty podniku pohybující se v průměru 0,47 se ani nepřibližují k hranici minimální doporučené hodnoty a mají dlouhodobě klesající tendenci viz Graf 4. Průměrná hodnota L2 v maloobchodním sektoru v letech 2018 a 2019 byla 0,79 (MPO, 2019). Pohotová likvidita v odvětví v prvních dvou letech také nedosahovala min. doporučené hodnoty 1. Hodnota L2 vybraného podniku je nižší než min. doporučená hodnota i průměrná hodnota v jeho odvětví.

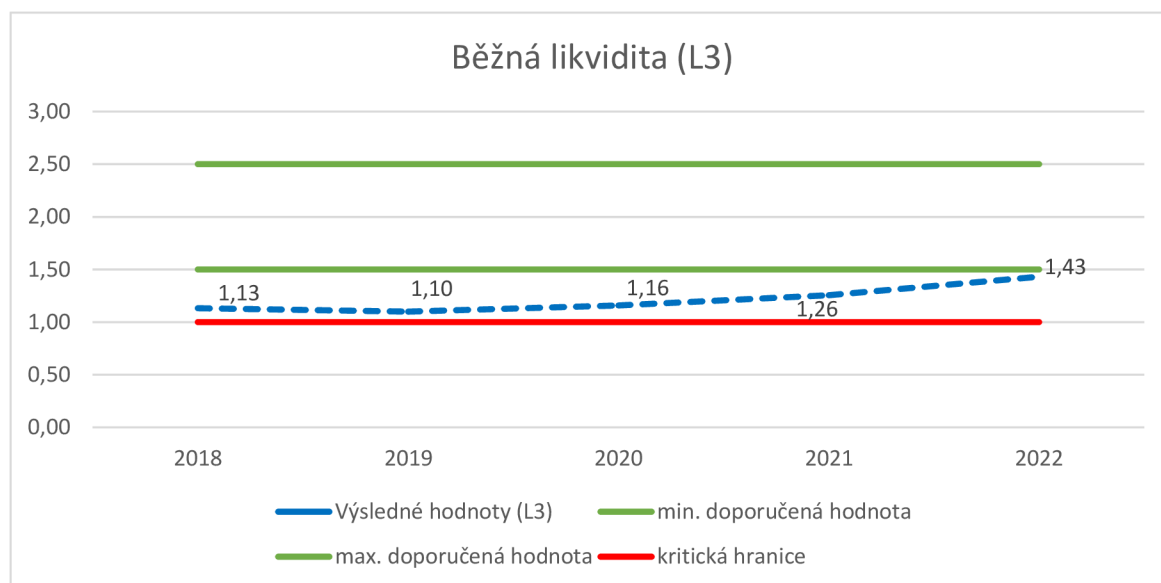
Běžná likvidita III. stupně (L3)

Tabulka 20: Běžná likvidita III. stupně

Vstupní data v tis. Kč	2018	2019	2020	2021	2022
Oběžná aktiva	26 820	35 547	53 096	50 965	54 799
Krátkodobé závazky	23 699	32 332	45 851	40 598	38 288
Výsledné hodnoty L3	1,13	1,10	1,16	1,26	1,43
L3 v odvětví	1,25	1,30	-		

Zdroj: vlastní zpracování dle účetních výkazů

Graf 5: Běžná likvidita



Zdroj: vlastní zpracování dle účetních výkazů

Podle (Růčkové, 2021) se optimální hodnoty běžné likvidity pohybují v intervalu 1,5–2,5 a neměly by se dostat pod kritickou hranici 1. Nižší hodnoty L3 jsou patrné viz Graf 5. Výsledné hodnoty likvidity vybraného podniku se ve sledovaném období drží nad kritickou hranicí a mají rostoucí tendenci. Běžná likvidita se od roku 2018 zvýšila o 26 %. Přesto, že podnik v posledním roce stále nedosahuje optimálních hodnot, jeho hodnota 1,43 je nejbliž min. doporučené hodnotě. Průměrná hodnota L3 v maloobchodním sektoru v letech 2018 a 2019 byla 1,28 (MPO, 2019), a také nedosahuje min. doporučené hranice.

4.4.2 Rentabilita

Rentabilita umožňuje podniku měřit svou schopnost vytvářet zisk. V následující kapitole je zpracována analýza poměrových ukazatelů zahrnující rentabilitu aktiv (ROA); rentabilitu VK (ROE); rentabilitu tržeb (ROS) a rentabilitu nákladů (ROC).

Rentabilita vybraného podniku byla vypočítána prostřednictvím vzorců uvedených v metodice [6]. Z provedené analýzy viz Tabulka 21 je patrné, že všechny ukazatele rentability vykazují pokles na nejnižší hodnotu v roce 2019, což je důsledkem poklesu zisku oproti roku 2018. ROA; ROS a ROC se dávají do poměru se ziskem EBIT, proto volatilita EBIT odpovídá kolísání těchto ukazatelů rentability.

Tabulka 21: Ukazatele rentability

Vstupní data v tis. Kč	2018	2019	2020	2021	2022
EAT VH po zdanění	3 837	2 445	5 226	5 125	8 654
EBT VH před zdaněním	4 414	3 084	7 011	6 439	10 260
Nákladové úroky a podobné náklady	467	688	521	510	1 534
EBIT (EBT + nákl. Úroky a podobné)	4 881	3 772	7 532	6 949	11 794
Aktiva celkem	51 935	68 955	90 583	92 766	102 040
Vlastní kapitál	8 932	11 375	16 146	21 375	30 029
Tržby celkem	114 843	132 497	192 180	235 346	208 547
Náklady celkem	110 131	127 602	183 673	222 264	191 185
Výsledné hodnoty (v %)					
Výsledné hodnoty ROA	9,40	5,47	8,32	7,49	11,56
Výsledné hodnoty ROE	42,96	21,49	32,37	23,98	28,82
Výsledné hodnoty ROS	4,25	2,85	3,92	2,95	5,66
Výsledné hodnoty ROC	4,43	2,96	4,10	3,13	6,17

Zdroj: vlastní zpracování dle účetních výkazů

Z analyzovaného období vybrané společnosti dosahovala **rentabilita aktiv** průměrně zisku ve výši 8,4 % z hodnoty svých aktiv. Za každou investovanou 1 Kč do aktiv podnik v průměru dosahoval zisku ve výši 0,084 Kč. Podnik se v celém sledovaném období pohybuje nad doporučenými hodnotami ukazatele, což je 5 % a výš. Minimální výstup ROA 5,47 % byl zaznamenán v roce 2019, což zapříčinila nejnižší hodnota EBIT. Od roku 2019 je zisk rostoucí a v roce 2022 dosahuje ROA nejvyšších hodnot 11,56 %. Během sledovaného období došlo k nárůstu aktiv o 96 % a nárůstu EBIT o 142 %. V důsledku toho se ROA zvýšila v celém analyzovaném období o 2,16 p.b.

Za sledované období je průměrná hodnota **rentability celkového vloženého kapitálu** 29,9 %. Za každou 1 Kč vloženou do VK podnik v průměru dosahuje zisku ve výši 0,29 Kč. V roce 2018 dosahuje ROE nejvyšších hodnot 42,96 %, následující rok byl propad o více než polovinu na 21,49 %, z důvodu poklesu zisku. Hodnota ROE je v průměru vysoká, ale za celkové období se ROE propadla o 14,1 p.b. VH po zdanění vzrostl za celé období o 126 %, ale tempo růstu VK bylo s nárůstem o 236 % téměř dvojnásobné.

Za sledované období je průměrná **rentabilita tržeb** 3,9 %. Na 1 Kč tržeb dosahoval podnik zisk ve výši 0,039 Kč. Nejnižších hodnot ROS dosahovala v roce 2019, a to 2,85 %. Poslední rok rentabilita tržeb vzrostla a dosáhla nejvyšších hodnot 5,66 %. Rentabilita tržeb podniku za celé období vzrostla o 1,4 p.b.

Za sledované období je průměrná **rentabilita nákladů** 4,2 %. Za každou 1 Kč nákladů dosahuje podnik zisku ve výši 0,042 Kč. V roce 2019 společnost dosahuje ROC nejnižších parametrů, a to 2,96 %, což je zapříčiněno růstem osobních nákladů a zároveň poklesem zisku EBIT. Rok 2021 společnost vykazovala hodnoty 3,13 % a následující rok dosáhla téměř dvojnásobných výstupů na 6,17 %, a to z důvodu růstu EBIT o 70 %.

Tabulka 22: Rentabilita v odvětví stavebního průmyslu

Rentabilita v odvětví (v %)	2018	2019	2020	2021
Výsledné hodnoty ROA	9,22	10,02	9,67	8,73
Výsledné hodnoty ROE	21,17	22,34	21,34	20,36
Výsledné hodnoty ROS	7,69	8,35	8,46	7,88
Výsledné hodnoty ROC	7,79	8,57	8,53	7,95

Zdroj: (ČSÚ, 2024)

V porovnání s rentabilitou v odvětví dosahuje firma XY velmi dobrých výsledků u ROA a ROE. Vyjma roku 2019 jsou hodnoty ROE vybraného podniku vyšší, než jsou hodnoty v odvětví. V letech 2018–2021 jsou průměrné hodnoty v odvětví 21,3 % a podnik dosahuje průměrně ROE 30,2 %. U ROS a ROC dosahuje nižších hodnot, než jsou v odvětví, a to v celém sledovaném období viz Tabulka 22.

4.4.3 Aktivita

Analýza aktivity podniku je metodou používanou k posouzení, jak podnik efektivně využívá svých aktiv ke generování příjmů. Aktivita firmy XY byla vypočítána prostřednictvím vzorců uvedených v metodice [7]. Následující Tabulka 23 shrnuje výsledné hodnoty rychlosti a doby obratu aktiv, zásob, pohledávek a závazků.

Tabulka 23: Ukazatele aktivity

Vstupní data v tis. Kč		2018	2019	2020	2021	2022
Aktiva celkem		51 935	68 955	90 583	92 766	102 040
Zásoby		13 999	19 203	33 188	31 307	39 171
Pohledávky		10 616	10 619	15 596	17 140	14 368
Krátkodobé Závazky		23 699	32 332	45 851	40 598	38 288
Tržby		114 843	132 497	192 180	235 346	208 547
Výsledné hodnoty aktivity podniku						
Aktiva	Rychlost obratu	2,21	1,92	2,12	2,54	2,04
	Doba obratu	165	190	172	144	179
Zásoby	Rychlost obratu	8,20	6,90	5,79	7,52	5,32
	Doba obratu	44	53	63	49	69
Pohledávky	Rychlost obratu	10,82	12,48	12,32	13,73	14,51
	Doba obratu	34	29	30	27	25
Krátkodobé závazky	Rychlost obratu	4,85	4,10	4,19	5,80	5,45
	Doba obratu	75	89	87	63	67

Zdroj: vlastní zpracování dle účetních výkazů

Rychlost obratu aktiv je poměr vyjadřující, jak často společnost dokáže "obrátit" svá aktiva za určité období. Čím vyšší je tento poměr, tím efektivněji společnost využívá svá aktiva. Podle (Kubičkové, a další, 2015) jsou doporučené parametry 1 a výš. Pokud je rychlost obratu nižší než 1,6 je to alarmující signál a firma by měla zvážit snížení aktiv nebo zvýšení tržeb. V opačném případě hrozí neefektivní využívání investic a nízké zisky. (Hrdý, a další, 2009) ve své literatuře uvádí optimální hodnoty v rozmezí 1,6 –2,9. Sice zde definuje doporučenou horní hranici, ale nevěnuje dostatečnou pozornost rizikům, co se stane, když se překročí.

Podnik se v celém období pohybuje v doporučeném intervalu a v průměru dosahuje výsledných hodnot 2,17. Nejvyšší hodnota rychlosti obratu aktiv je v roce 2021, a to 2,54, což znamená, že podnik dokáže obrátit celkovou hodnotu svých aktiv během 144 dnů. Nárůst hodnoty je důsledkem rostoucích aktiv i tržeb. Tržby však mají rychlejší tempo růstu a oproti roku 2020 vzrostly o 22 % a celková aktiva pouze 2,5 %.

Rychlost obratu zásob udává, jak často společnost prodává a obnovuje své zásoby během určitého období. Výstupy rychlosti obratu zásob klesly od roku 2018 do 2020 o 2,41 p.b. Následující rok rychlost obratu vzrostla na 7,52 a doba obratu se snížila na 49 dní z důvodu poklesu zásob o 5,7 %. Doba obratu zásob měří, kolik dnů trvá, než se zásoby prodají a nahradí novými. V posledním sledovaném roce byla doba obratu 69 dní a od roku 2018 se zvýšila o 54 %. Zvyšující se doba ukazuje, že společnost pomaleji přeměňuje své zásoby na hotovost. Zásoby ve sledovaném období vzrostly o 180 %, ale tržby pouze o 82 %.

Rychlost obratu pohledávek ukazuje, jak rychle společnost vybírá peníze od svých zákazníků a proměňuje pohledávky na hotovost. Od roku 2020 mají hodnoty rychlosti obratu rostoucí tendenci. Svého maximálního výstupu firma dosáhla v roce 2022, a to 14,51. Zároveň toho roku dosáhla nejnižší doby obratu, tj. vymáhání pohledávek za 25 dní. Průměrná doba obratu je 29 dní. Doba obratu pohledávek udává, kolik dnů trvá, než se pohledávky z proměny na hotovost. Nižší hodnota ukazuje, že společnost účinnějším způsobem vymáhá pohledávky

Rychlost obratu závazků měří, jak rychle podnik splácí své závazky. Vyšší hodnoty indikují lepší schopnost řídit CF a efektivně využívat poskytnuté úvěry nebo odklad placení faktur. Nejvyšší hodnota 5,8 byla zaznamenána v roce 2021, z důvodu poklesu závazků téměř o 6 %. V tomto roce byl podnik schopen dodavatelům hradit své závazky v průměrné délce 63 dnů. Společnosti se podařilo snížit dobu úhrady závazků v průměru o 11 %, tj. o 8 dnů.

4.4.4 Zadluženost

Poměrový ukazatel zadluženosti pomáhá investorům a manažerům porozumět míře, do jaké je společnost financována CK ve srovnání s VK. Vysoké hodnoty ukazatelů mohou signalizovat, že společnost je značně zadlužená, což může zvýšit její důvěryhodnost pro věřitele. Na druhou stranu nízké hodnoty těchto ukazatelů mohou naznačovat, že společnost má menší finanční riziko spojené se zadlužením. Všechny hodnoty zadluženosti podniku jsou uvedeny viz Tabulka 24 a byly vypočítány prostřednictvím vzorců uvedených v metodice [8].

Tabulka 24: Ukazatele zadluženosti

Vstupní data v tis. Kč	2018	2019	2020	2021	2022
Cizí kapitál	38 892	51 081	65 899	59 432	56 028
Aktiva celkem	51 935	68 955	90 583	92 766	102 040
Vlastní kapitál	8 932	11 375	16 146	21 375	30 029
EBIT	4 881	3 772	7 532	6 949	11 794
Nákladové úroky	467	688	521	510	1 534
Výsledné hodnoty zadluženosti podniku					
Celková zadluženost	0,75	0,74	0,73	0,64	0,55
Koeficient samofinancování	0,25	0,26	0,27	0,36	0,45
Míra zadluženosti	4,35	4,49	4,08	2,78	1,87
Úrokové krytí	10,45	5,48	14,46	13,63	7,69

Zdroj: vlastní zpracování dle účetních výkazů

Celková zadluženost

Optimální rozsah celkového zadlužení podniku by měl být podle Knápkové (2017) v rozmezí 0,3 až 0,6.

V průměru celková zadluženost podniku dosahuje 0,68 a tato hodnota signalizuje, že zadluženost společnosti není vyvážená. Od roku 2020 lze pozorovat klesající tendenci celkového zadlužení, což představuje značné zlepšení v oblasti financování společnosti. Hodnota zadluženost podniku se za celé období snížila o 0,2. V posledním roce dosáhla hodnota 0,55, což odpovídá doporučenému rozmezí.

Koeficient samofinancování

Optimální hodnota je kolem 0,5 a nižší hodnota je podle Kubičkové (2015) považován za kritickou. Tento ukazatel je propojený s celkovou zadlužeností a jejich součet se rovná 1. Poměr VK k CK podniku se tedy zvýšil, což od roku 2019 vykazuje rostoucí tendenci a naznačuje mírné zlepšování finanční struktury. V roce 2022 dosáhla hodnota 0,45 a vešla se tak do doporučeného rozmezí, které je 0,4 až 0,7 dle Růčkové (2021).

Z analýzy celého sledovaného období lze usoudit, že společnost hlavní část svého financování získává prostřednictvím CK. Koeficient samofinancování podniku je pod doporučeným rozsahem, ačkoliv se v posledních letech mírně zlepšuje. Za celé období koeficient vzrostl o 20 p.b.

Míra zadluženosti

Dle Knápkové (2017) je doporučená hodnota 0,7 a neměla by překročit hodnotu 1. Podnik se ve sledovaném období pohybuje v průměrných hodnotách 3,51 a má klesající tendenci. Za celé období se míra zadluženosti snížila o více než polovinu, tj. o 57,15 % na výslednou hodnotou 1,87. Tento fakt pro společnost znamená snižování míry zadluženosti, který je způsoben rychlejším tempem růstu VK, než je tempo růstu CK. Nicméně je průměrná míra zadluženosti stále nad doporučenou hodnotou.

Úrokové krytí

Tento ukazatel indikuje, kolikrát je zisk před zdaněním a úroky vyšší než nákladové úroky. Podle Kubičkové (2015) se doporučené hodnoty pohybují v intervalu 6–8. Čím je hodnota ukazatele vyšší, tím je situace lepší.

V doporučeném intervalu se podnik pohyboval v roce 2019 a v roce 2022. V ostatních letech se výstupy pohybovaly nad hodnotu 10, což vypovídá o bezproblémovém pravidelném splacení úroků z půjček a úvěrů bez potíží. Úrokové krytí podniku je v průměru vysoké, ačkoliv v některých letech mírně kolísá.

4.5 Bonitní a bankrotní modely

4.5.1 Bankrotní model

Altmanův model Z-skóre

Podle Vochozky (2020) hodnoty pod hranicí 1,2 naznačují finanční problémy firmy, což znamená, že se jedná o bankrotní podnik. Výsledek v intervalu 1,2 až 2,99 indikuje tzv. šedou zónu. Pokud je výsledná hodnota nad hranicí 2,99, signalizuje to uspokojivou finanční situaci firmy, kterou lze označit za bonitní. Výstupy viz Tabulka 25 byly vypočítány prostřednictvím vzorců uvedených v metodice [9].

Tabulka 25: Altmanův model Z-skóre

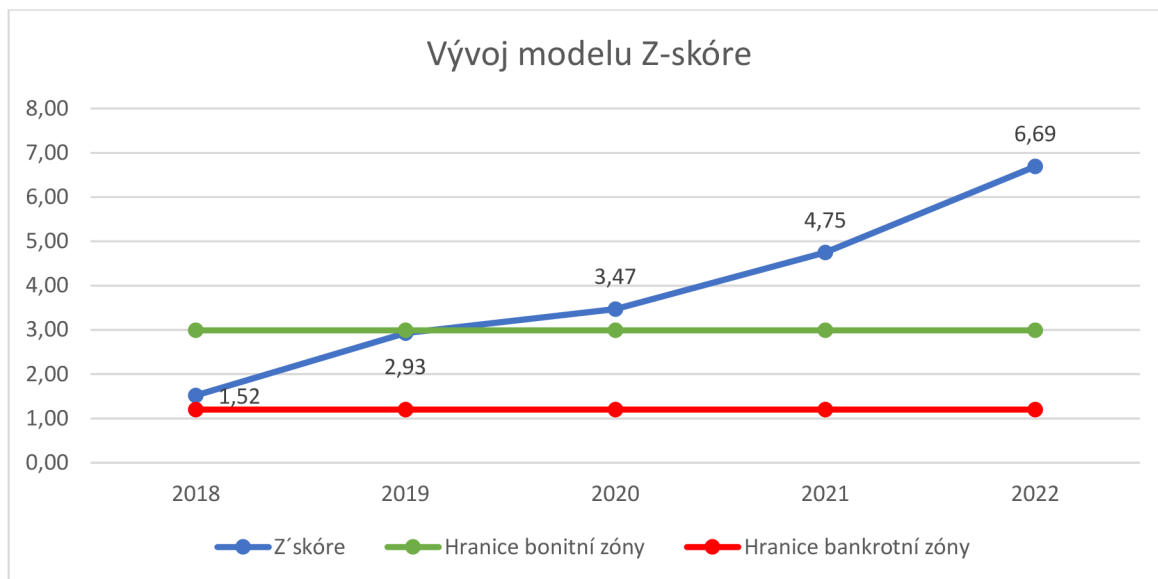
Vstupní data v tis. Kč	2018	2019	2020	2021	2022
Aktiva celkem	51 935	68 955	90 583	92 766	102 040
Vlastní kapitál	8 932	11 375	16 146	21 375	30 029
Cizí kapitál	38 892	51 081	65 899	59 432	56 028
Čistý pracovní kapitál	3 121	3 215	7 245	10 367	16 511
EBT	4 414	3 084	7 011	6 439	10 260
Nerozdělený zisk	4 894	8 731	10 840	16 067	21 192
Výsledné hodnoty					
X ₁	0,40	0,31	0,53	0,74	1,08
X ₂	0,31	0,84	0,80	1,15	1,38
X ₃	0,57	0,30	0,51	0,46	0,67
X ₄	0,24	1,48	1,63	2,39	3,56
Z'skóre	1,52	2,93	3,47	4,75	6,69

Zdroj: vlastní zpracování dle účetních výkazů

V analyzovaném období lze pozorovat rostoucí tendenci výsledných hodnot koeficientu Altmanova modelu Z-skóre. První dvě sledovaná období spadají do šedé zóny, kde nelze jednoznačně určit, zda je firma bonitní či bankrotní. Od roku 2020 se výstupy firmy pohybují vysoko nad koeficientem 2,99 viz Graf 6.

V průměru jsou hodnoty modelu Z'skóre 4,97, což je způsobeno zejména díky vysoké rentabilitě celkových aktiv a VK. Dalším faktorem je rostoucí tendence nerozděleného zisku. V analyzovaném období se hodnoty modelu zvýšily o 340 %. Tento fakt je pro firmu pozitivní. Bonita podniku se v posledních letech výrazně zlepšuje.

Graf 6: Altmanův model Z-skóre



Zdroj: vlastní zpracování dle účetních výkazů

4.5.2 Bonitní model

Kralickův Quick test

Tento model je využit k analýze výsledných hodnot pro určení úrovně bonity vybraného podniku. Čím vyšší je bodové hodnocení, tím vyšší je pravděpodobnost, že podnik bude považován za spolehlivý. Výstupy uvedené viz Tabulka 26 byly vypočítány prostřednictvím vzorců popsaných v metodice [10].

Tabulka 26: Kralickův Quick test

Vstupní data v tis. Kč	2018	2019	2020	2021	2022
Aktiva celkem	51 935	68 955	90 583	92 766	102 040
Vlastní kapitál	8 932	11 375	16 146	21 375	30 029
Cizí kapitál	38 892	51 081	65 899	59 432	56 028
Peněžní prostředky	2 205	5 724	4 312	2 518	1 260
Provozní VH	4 783	3 613	7 530	6 883	11 987
EBIT	4 881	3 772	7 532	6 949	11 794
Celkové tržby	114 843	132 947	192 180	235 346	208 547
Výsledné hodnoty					
R1	0,17	0,16	0,18	0,23	0,29
R2	0,46	1,58	0,57	0,37	0,11
R3	0,09	0,05	0,08	0,07	0,12
R4	0,04	0,03	0,04	0,03	0,06

Zdroj: vlastní zpracování dle účetních výkazů

Hodnocení finanční stability se zabývá výsledky posuzujících aktiva, pasiva, příjmy a výdaje, a také míru zadluženosti. Hodnocení výnosové situace podniku se zabývá příjmy a výnosy, které podnik generuje z prodeje svých produktů nebo služeb.

Tabulka 27: Kralickův Quick test – výsledné bodové hodnocení

Výsledné bodové hodnocení	2018	2019	2020	2021	2022
R1'	2	2	2	3	3
R2'	0	0	0	0	0
R3'	2	1	2	1	1
R4'	1	1	1	1	2

Zdroj: vlastní zpracování dle účetních výkazů

Níže jsou zhodnoceny výsledné body finanční stability i výnosové situace, které se v celém sledovaném období nachází v intervalu 1–3 v tzv. „šedé zóně“. Nižší hodnoty než 1 naznačující nepříznivé finanční zdraví firmy nebyly zaznamenány v žádném roce sledovaného období. Celková bonita podniku má pozitivní vývoj a její tendence je od roku 2019 rostoucí. Průměrné hodnoty celkové bonity podniku jsou ve sledovaném období 1,25 viz Tabulka 28. Hodnoty vyšší, než 1 jsou pro podnik pozitivní. Bonita a výnosová situace podniku se sice zlepšují, ale stále se nacházejí v "šedé zóně".

Tabulka 28: Kralickův Quick test – zhodnocení výsledných bodů

	2018	2019	2020	2021	2022
Finanční stabilita	1	1	1	1,5	1,5
Výnosová situace	1,5	1	1,5	1	1,5
Celková bonita	1,25	1	1,25	1,25	1,5

Zdroj: vlastní zpracování dle účetních výkazů

4.6 PEST analýza

V následující PEST analýze jsou zhodnoceny vnější faktory ovlivňující prostřední vybraného podniku. Patří sem faktory politicko-legislativní, ekonomické, sociokulturní a technologické. Tyto faktory jsou vzájemně propojeny a mají dopad na podnikatelské prostředí. Firma XY musí být schopna analyzovat a reagovat na tyto externí veličiny, aby byla úspěšná a udržitelná v konkurenčním prostředí.

4.6.1 Politické faktory

Legislativa v oblasti podnikání může mít významný vliv na provoz firmy. Změny v předpisech mohou vyžadovat úpravy v podnikatelských strategiích a postupech. Všechny firmy s.r.o. v ČR podléhají různým zákonům a předpisům. Je důležité, aby podnik dodržoval platné právní předpisy a byl pravidelně informován o změnách v legislativě, které mohou ovlivnit jeho fungování. Níže uvedené zákony jsou jen některé z mnoha právních předpisů, které musí být všeobecně dodržovány všemi společnostmi s.r.o.:

Tabulka 29: Základní zákony ovlivňující vybraný podnik

Zák. č. 563/1991 Sb., o účetnictví	stanovuje pravidla pro vedení účetnictví a sestavování účetních výkazů
Zák. č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání	určuje podmínky pro provozování živností, včetně ohlašovacích a licenčních povinností
Zák. č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů	určuje povinnosti společností v oblasti placení daně z příjmů
Zák. č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty	určuje povinnosti ohledně registrace a placení daně z přidané hodnoty
Zák. č. 262/2006 Sb., zákoník práce	obsahuje práva a povinnosti zaměstnanců a zaměstnavatelů
Zák. č. 89/2012 Sb., obchodní zákoník	obecný rámec pro podnikání, uzavírání smluv a fungování obchodních subjektů
Zák. č. 90/2012 Sb., o obchodních korporacích	stanovuje pravidla pro vznik, správu a likvidaci obchodních společností

Zdroj: vlastní zpracování dle (Zákony pro lidi, 2024)

Výše uvedený výčet právních předpisů není zdaleka úplný. Kromě uvedených zákonů se musí podnik řídit i dalšími právními předpisy, které se týkají specifických oblastí jejich činnosti. Vybraný podnik provozuje e-shop a musí se tak řídit zákonem o ochraně osobních údajů a zákonem o elektronickém obchodu (Zákony pro lidi, 2024). Firma XY spadá do oboru stavebního průmyslu, je zaměřena na prodej a montáž výrobků zejména stavebního materiálu. Mezi důležité zákony související s prodejem zboží zákazníkům jsou právní předpisy na ochranu spotřebitele např.:

Tabulka 30: Specifické zákony pro vybraný podnik

Zák. č. 634/1992 Sb., o ochraně spotřebitele	stanovuje práva a povinnosti spotřebitelů při nákupu zboží a služeb
Zák. č. 22/1997 Sb., o technických požadavcích na výrobky	stanovuje technické požadavky na výrobky uváděné na trh
Zák. č. 102/2001 Sb., o obecné bezpečnosti výrobků	stanovuje obecné požadavky na bezpečnost výrobků uváděných na trh

Zdroj: vlastní zpracování dle (Zákony pro lidi, 2024)

Zákony uvedené v Tabulka 30 stanovují postupy pro dohled nad dodržováním požadavků a vzájemně se doplňují. Ze strany prodejce je potřeba tyto zákony dodržovat a zboží uváděné na trh musí splňovat legislativou specifikované technické požadavky na výrobky. Nesmí docházet ke klamání spotřebitele a výrobky prodané zákazníkům musí být bezpečné.

Zák. č. 634/1992 Sb., o ochraně spotřebitele umožňuje kontrolovat, zda prodávající dodržuje informační povinnosti o ceně, vlastnostech výrobku, záruce nebo reklamaci. Dále je kontrolováno, zda nedochází prodejcem ke klamavé a nekalé obchodní praxi, jako je klamavá reklama nebo nabízení padělků (Pokorná, 2017).

Zák. č. 22/1997 Sb., o technických požadavcích na výrobky umožňuje kontrolovat bezpečnost výrobků, které nesmí ohrožovat zdraví a bezpečnost osob, zvířat a majetku. Zároveň produkty nesmí negativně ovlivňovat životní prostředí a musí splňovat deklarované vlastnosti, technické normy nebo správné označení. Výrobci a dovozci musí mít k dispozici dokumentaci prokazující splnění všech požadavků (Klabusayová, 2016).

Zák. č. 102/2001 Sb., o obecné bezpečnosti výrobků je doplňujícím zákonem k předchozímu právnímu předpisu (Klabusayová, 2016).

Dozorovým orgánem těchto zákonů je MPO ČR. V případě porušení zákona mohou příslušné správní orgány podřízené MPO ukládat sankce a další opatření. V rámci zmíněných zákonů je dozorovým správním orgánem Česká obchodní inspekce (ČOI).

V roce 2021 byla u vybraného podniku provedena kontrola ČOI. Kontrolní akce byla zaměřena na dodržování usnesení vlády ČR o přijetí krizových opatření v rámci pandemie COVID-19. Konkrétně se jednalo o dodržování zákazů maloobchodního prodeje, poskytování služeb, přítomnosti veřejnosti v provozovnách a dodržování odstupů, aj. Provedenou kontrolou nebylo zjištěno porušení usnesení vlády.

V druhé polovině roku 2021 ČOI provedla další kontrolu vybraného podniku. Tentokrát v souvislosti s dodržováním právních předpisů při prodeji zboží online zák. č. 634/1992 Sb., o ochraně spotřebitele. Byly zjištěny nedostatky v obchodních podmínkách. Na internetových stránkách chyběly informace o lhůtě pro uplatnění práva z vadného plnění (24 měsíců pro spotřební zboží); o lhůtě pro vyřízení reklamace; dále o subjektu mimosoudního řešení spotřebitelských sporů ADR.

Společnost obratem reagovala na protokol o kontrole, aktualizovala obchodní podmínky a sjednala nápravu. Za zjištěná porušení byla uložena sankce. Obchodní podmínky jsou nyní v souladu se zákonem. Tyto informace byly získány z interního zdroje ČOI.

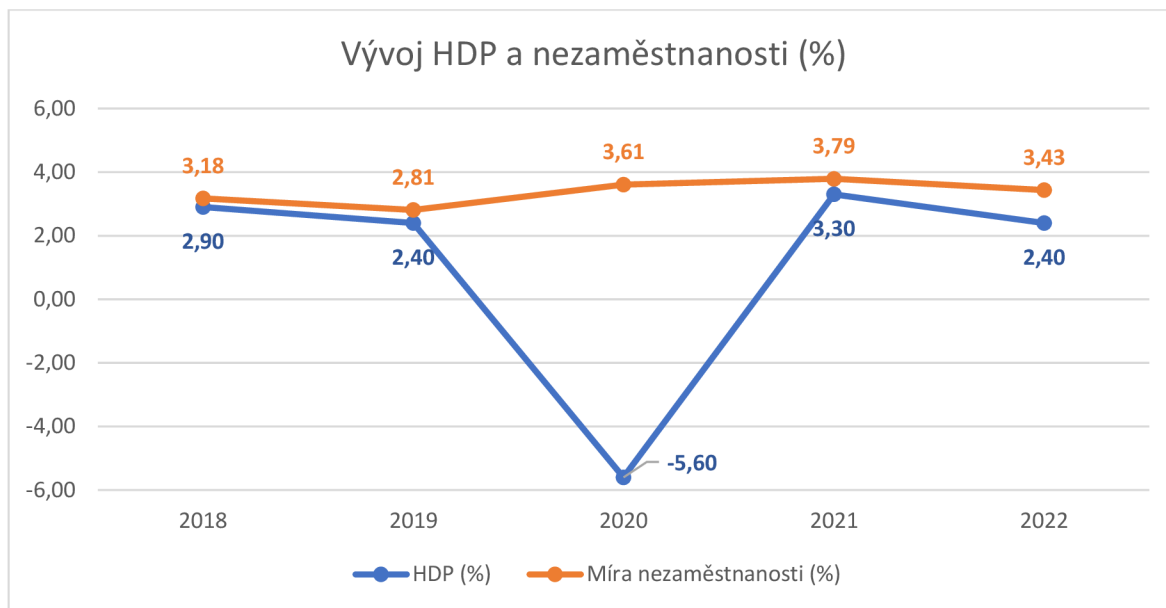
4.6.2 Ekonomické faktory

Mezi makroekonomické faktory ovlivňující vybraný podnik lze zahrnout HDP, inflaci, míru zaměstnanosti nebo úrokové sazby. Tyto faktory mají zásadní vliv na podnikatelské prostředí. Stabilita a vývoj těchto ukazatelů mohou ovlivnit úroveň poptávky, náklady na financování a celkovou ekonomickou aktivitu podniku.

HDP a míra zaměstnanosti

Nízké tempo růstu reálného HDP může vést k většímu počtu nezaměstnaných a menšímu zájmu o produkty a služby firem. HDP v roce 2020 kleslo do záporných hodnot, konkrétně o 5,6 %, ale míra nezaměstnanosti zůstala stabilní a v období 2018–2022 se pohybovala v rozmezí 2,8 –3,7 % viz Graf 7. Naopak tempo růstu reálného HDP obvykle signalizuje silnou a prosperující ekonomiku. To obvykle vede k nižší míře nezaměstnanosti a většímu zájmu o produkty a služby firem. HDP v roce 2021 vzrostlo nejvíce ze všech sledovaných let o 3,3 %, ale míra nezaměstnanosti se i přesto nesnížila a zůstala na nejvyšší hodnotě 3,79 %.

Graf 7: Vývoj HDP a míry nezaměstnanosti



Zdroj: Vlastní zpracování dle (ČSÚ, 2024)

Inflace

Příčinou růstu cen zboží a služeb v ekonomice v určitém časovém období může být více faktorů. Těmi nejčastějšími vlivy může být zvýšená poptávka po zboží a službách; narušení dodavatelských řetězců nebo rostoucí ceny energií (ČNB, 2022b).

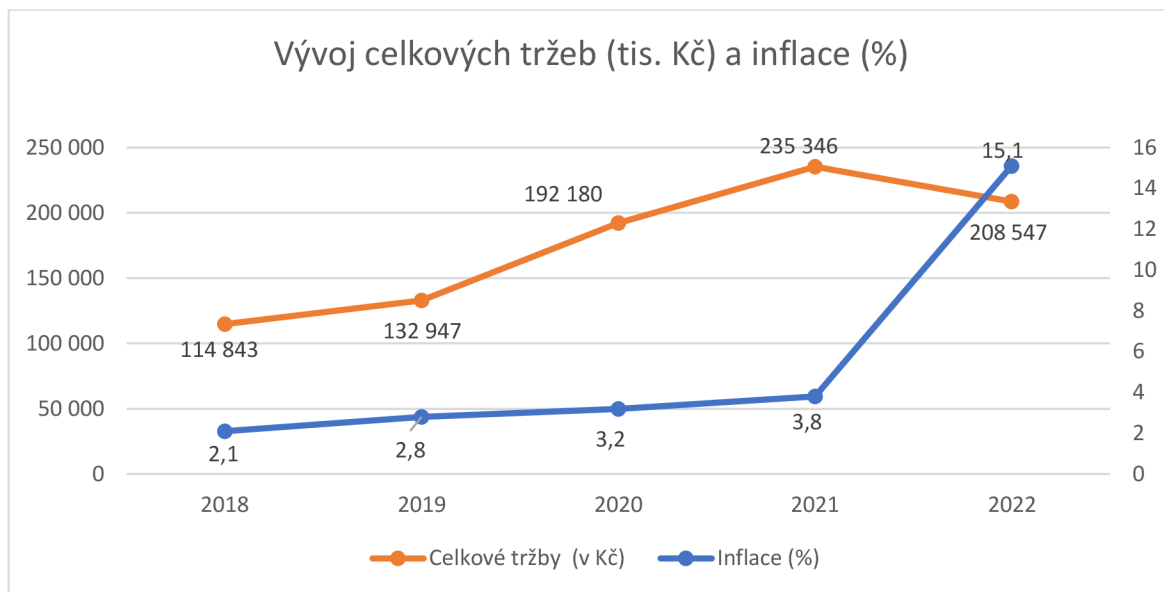
Tabulka 31: Vysoká míra inflace a její dopady

Vysoká míra inflace (nad 5 %)	Výhody	Nevýhody
	<ul style="list-style-type: none"> Snížení dluhového zatížení Zvyšování cen aktiv Zvýšení nominálních mezd 	<ul style="list-style-type: none"> Zvýšení nákladů na výrobu Snížení ziskovosti Riziko nedostatečného financování

Zdroj: vlastní zpracování dle (ČNB, 2022b)

Tabulka 31 znázorňuje možné dopady vysoké inflace a rozebírá její kladné i záporné stránky. Růst inflace měl na podnik negativní dopad. V roce 2022 došlo k výraznému tempu růstu inflace o 11,3 p.b., ale mzdové náklady se zvýšily pouze o 0,25 p.b. Pokud inflace roste rychleji než mzdy, spotřebitelé mají nižší kupní sílu, což vede k poklesu poptávky po produktech nebo službách podniku. Vysoká inflace měla negativní dopad na tržby a ziskovost. Růst inflace na 15,1 % významně ovlivnil propad celkových tržeb vybraného podniku v roce 2022, a to o 11,39 % viz Graf 8.

Graf 8: Vývoj tržeb za zboží podniku a inflace



Zdroj: vlastní zpracování dle účetních výkazů, (ČSÚ, 2024)

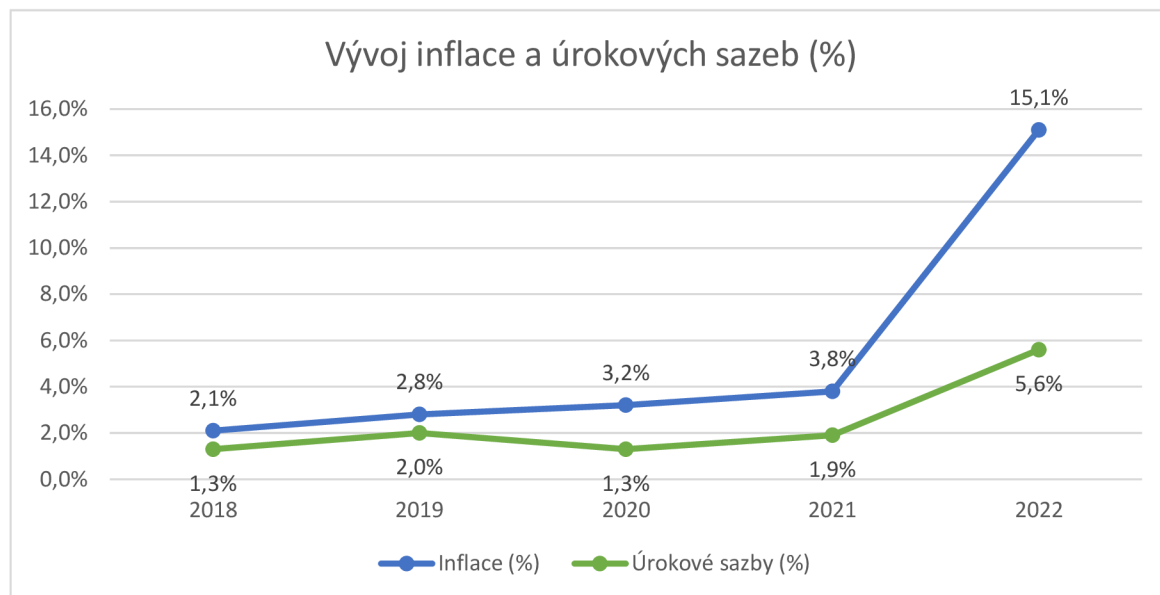
Zadluženému podniku může růst inflace pomoci snížit reálnou hodnotu těchto dluhů. V určitých případech může růst inflace způsobit, že ceny majetku, jako jsou nemovitosti nebo akcie, budou stoupat. Je důležité zdůraznit, že pozitivní dopady vysoké míry inflace jsou obvykle krátkodobé a omezené. Negativní dopady vyšší míry inflace jsou většinou dlouhodobější a závažnější. Ekonomové se obecně shodují, že optimální míra inflace je nízká a stabilní, obvykle okolo 2 %. Inflace se obvykle považuje za vysokou, pokud překročí 5 % (ČNB, 2022b).

Z článku (Inflace, 2022) vyplývá, že několik faktorů přispělo k vysoké míře inflace. Mnoho z nich jsou důsledkem pandemie koronaviru. Za hlavní příčiny bývá považováno narušení dodavatelských řetězců během pandemie, nárůst poptávky domácností po skončení epidemie, rychlý růst mezd a rovněž probíhající konflikt na Ukrajině. Reakce podnikatelů na vysokou míru inflace může zahrnovat snižování nákladů, akceptování menších zisků nebo zvýšení cen. V současnosti je ČR jednou z evropských zemí s nejvyšší mírou inflace, která byla v prosinci 2023 v Česku 7,6 % a naopak nejnižší míra inflace byla zaznamenána v Dánsku 0,4 %.

ČNB ovlivňuje míru inflace pomocí měnové politiky, a to především změnami úrokových sazeb. Měnová politika není jediným nástrojem pro ovlivňování inflace. Míra inflace je ovlivňována i řadou dalších faktorů, jako je hospodářský růst, očekávání a globální ceny komodit (ČNB, 2024). Úrokové sazby byly v roce 2022 zvýšeny na 5,6 %, jako reakce

na zvýšenou inflaci, která toho roku dosáhla 15,1 % viz Graf 9. ČNB zdražuje úvěry, čímž omezuje množství peněz v oběhu a snižuje poptávku po zboží a službách. Cílem je zpomalit růst cen a stabilizovat cenovou hladinu (ČNB, 2022a).

Graf 9: Vývoj inflace a úrokových sazeb



Zdroj: Vlastní zpracování dle (ČSÚ, 2024)

Růst úrokových sazeb v roce 2022 o 3,7 p.b. firmu XY výrazně ovlivnil. Firemní nákladové úroky a podobné náklady vzrostly o více než 200 % viz Tabulka 32.

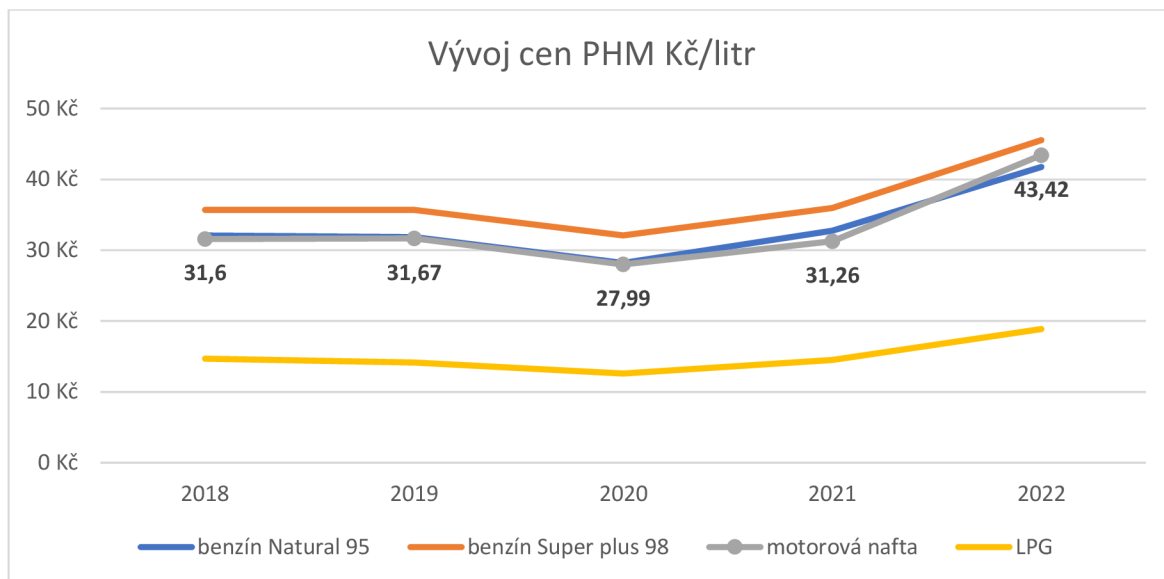
Tabulka 32: Nákladové úroky a podobné náklady

Nákladové úroky	2018	2019	2020	2021	2022
Absolutní vyjádření v tis. Kč	467	688	521	510	1534
		2019/2018	2020/2019	2021/2020	2022/2021
Horizontální analýza (v %)	-	47,32	-24,27	-2,11	200,78

Zdroj: vlastní zpracování dle účetních výkazů

Další významnou nákladovou položkou pro vybraný podnik je doprava. Ta tvoří druhou největší nákladovou položku po nákladech vynaložených na prodané zboží. Od roku 2020 měly ceny PHM rostoucí tendenci. V posledním roce všechny položky PHM zaznamenaly nárůst minimálně o 27 %. Nejvíce vzrostla cena motorové nafty, a to téměř o 40 % viz Graf 10.

Graf 10: Vývoj cen PHM



Zdroj: Vlastní zpracování dle (ČSÚ, 2024)

4.6.3 Sociokulturní faktory

Demografické faktory, jako je velikost a složení pracovní síly nebo stárnutí populace, mohou ovlivnit dostupnost pracovní síly, trh práce nebo poptávku po produktech a službách. Podnik, který správně reaguje na sociokulturní trendy a přizpůsobí se měnícím se požadavkům zákazníků, bude mít větší šanci na úspěch.

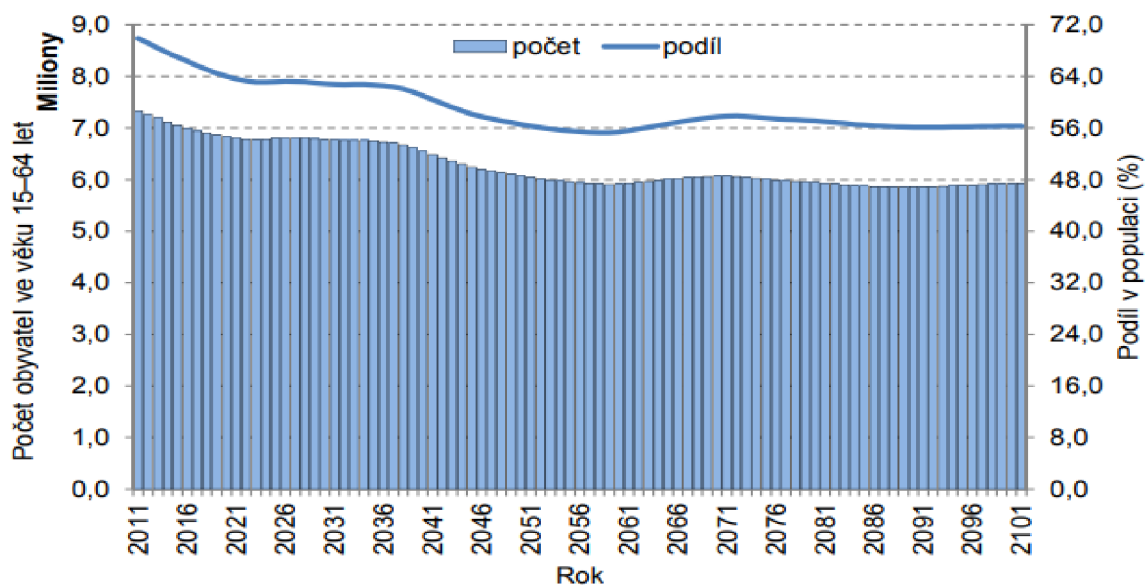
Tabulka 33: Sociokulturní faktory

Ovlivňující faktory	Výhody	Nevýhody
Složení pracovní síly	Vyšší podíl mladších pracovníků může podpořit inovativní řešení a rozvoj	Vyšší podíl starších pracovníků může brzdit inovativní řešení a rozvoj
Poptávka	Zvýšená poptávka po stavebních materiálech pozitivně ovlivňuje tržby	Nížší poptávka ovlivňuje zakázky společnosti a tím se snižují tržby

Zdroj: Vlastní zpracování dle (ČSÚ, 2024); (MPO, 2023)

Na složení pracovní síly má vliv demografický vývoj. Vývoj na Obrázek 4 ukazuje, že do konce 50. let se bude v populaci snižovat podíl obyvatel ve věku 15–64 let. Během tohoto období by se zastoupení osob ve věku 15–64 let mělo zredukovat z 63 na 55 %. Nejvýraznějším rysem demografického vývoje následujících desetiletí bude zvyšující se počet obyvatel ve věku 65 a více let (ČSÚ, 2018).

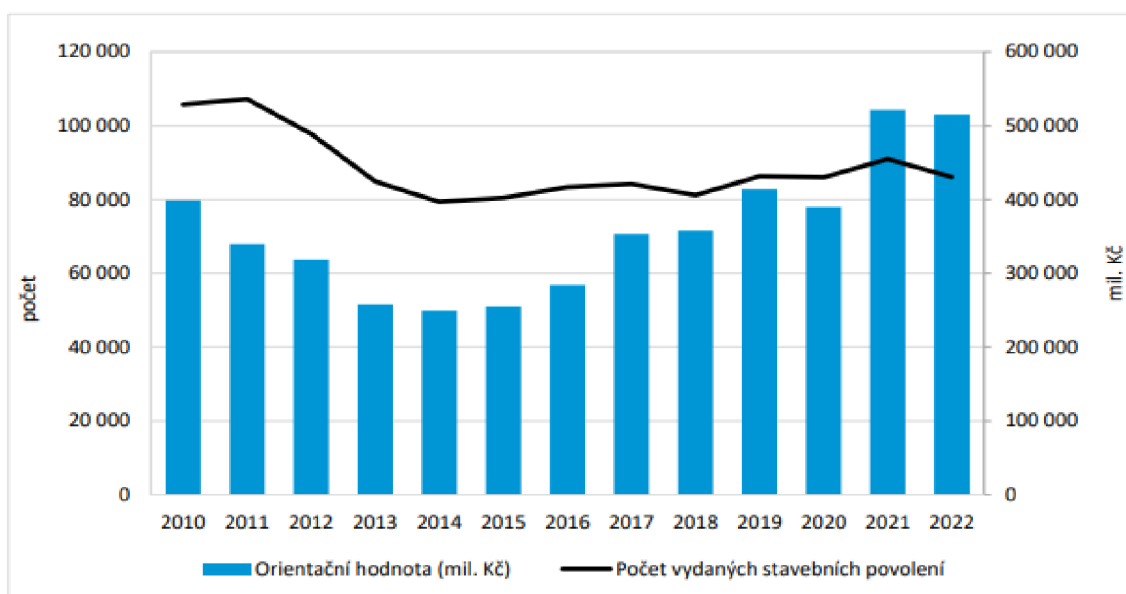
Obrázek 4: Očekávaný vývoj obyvatelstva ve věku 15–64 let, 2011–2100



Zdroj: (ČSÚ, 2018)

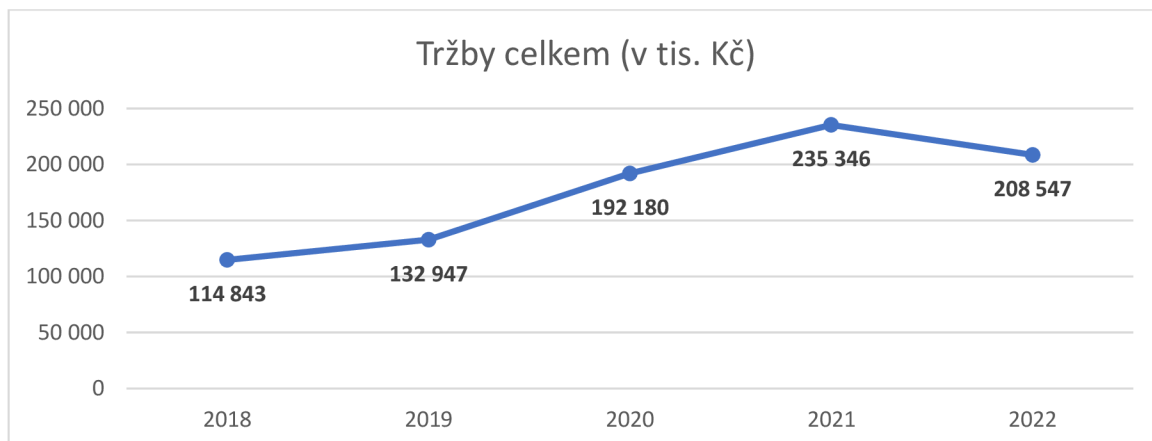
Poptávka po stavebních materiálech a službách má značný dopad na daný podnik. Růst stavebních povolení následně zvyšuje poptávku po materiálech a službách firmy XY. Vývoj počtu vydaných stavebních povolení v letech 2018–2022 kolísal viz Obrázek 5. V roce 2021 zaznamenal počet stavebních povolení od roku 2018 největší nárůst na cca 90 000. Zároveň tržby vybraného podniku se dostaly na maximum 235 346 tis. Kč. V roce 2022 počet stavebních povolení klesl a zároveň tržby společnosti se propadly o 11,39 % viz Graf 11.

Obrázek 5: vývoj počtu vydaných stavebních povolení a orientační hodnoty staveb



Zdroj: (MPO, 2023)

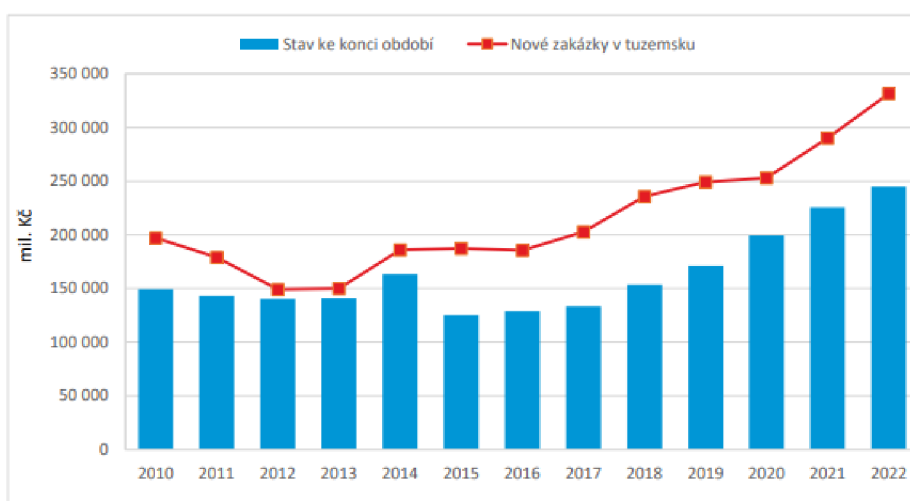
Graf 11: Vývoj celkových tržeb vybraného podniku



Zdroj: vlastní zpracování dle účetních výkazů

Dalším významným ukazatelem ve stavebnictví jsou stavební zakázky, které ukazují, jak se vyvíjí poptávka po stavebních materiálech. Vývoj stavebních zakázek v roce 2022 potvrzuje, že se stavebnictví potýkalo s rostoucími cenami ovlivňující zakázky v odvětví viz Obrázek 6.

Obrázek 6: Vývoj stavebních zakázek



Zdroj: (MPO, 2023)

Počet stavebních zakázek má významný vliv na poptávku u stavební firmy XY. Obecně platí, že vyšší počet stavebních zakázek obvykle znamená zvýšenou poptávku po stavebních službách. Při vyšší poptávce může být společnost XY schopna nabízet vyšší ceny za své zboží a služby. Naopak, pokles počtu stavebních zakázek obvykle vede k poklesu poptávky po stavebních službách. To může mít za následek konkurenční boj mezi stavebními firmami a tlak na snižování cen. Z toho vyplývá, že počet stavebních zakázek má přímý vliv na poptávku a ekonomickou situaci vybraného podniku.

4.6.4 Technologické faktory

Rychlý technologický pokrok může ovlivnit konkurenci, inovaci, efektivitu a způsob, jakým firmy podnikají. Firmy, které dokáží technologie efektivně využívat, budou mít v dynamické a konkurenceschopné globální ekonomice větší šanci na úspěch. Vybraný podnik musí být schopný reagovat na změny technologií a snažit se využít nové technologické možnosti.

Firma XY zajišťující prodej a montáž nabízeného zboží může inovovat několika způsoby uvedenými viz Tabulka 34. Vývoj nových materiálů s vylepšenými vlastnostmi, jako je lehkost, pevnost, odolnost a recyklovatelnost. Využívání recyklovaných materiálů a materiálů z obnovitelných zdrojů pro ekologicky šetrnější produkty. Zavádění automatizace a robotiky pro zefektivnění výroby a logistiky. Vývoj produktů a služeb s nízkou ekologickou stopou a minimalizací odpadu. Využívání obnovitelných zdrojů energie a technologií pro snižování spotřeby energie. Zaměření na uživatelský komfort a intuitivní používání produktů a služeb. Poskytování rychlé, efektivní a personalizované podpory zákazníkům. Budování silných vztahů se zákazníky a zvyšování jejich loajality.

Tyto inovace by mohly pomoci podniku zvýšit konkurenceschopnost, zlepšit kvalitu svých produktů a služeb a lépe odpovědět na potřeby trhu a zákazníků.

Tabulka 34: Technologické faktory

Inovace v materiálech	Nové materiály s lepšími vlastnostmi; odolnější vůči korozi; zvýšení pevnosti; snížení hmotnosti.
Technologické inovace	Automatizované stroje na výrobu; montáž; robotické systémy pro rychlejší a přesnější instalaci; digitální platformy pro správu a monitorování projektů.
Ekologické inovace	Ekologicky šetrné materiály; procesy s nižšími environmentálními dopady; využití recyklovatelných materiálů; snížení energetické náročnosti výroby.
Designové inovace	Materiály s estetickými a funkčními materiály odpovídající moderním trendům a požadavkům zákazníků.
Zákaznický servis	Rychlejší dodávka; personalizovaná asistence při výběru a instalaci; digitální nástroje pro lepší komunikaci se zákazníky nebo správu projektů.

Zdroj: vlastní zpracování dle (MPO, 2023)

4.7 Porterův model pěti sil

V následující analýze jsou zhodnoceny faktory ovlivňující vybraný podnik z pohledu konkurenčního prostředí. Patří sem potenciální konkurenti; dodavatelé, odběratelé a hrozba substitutů.

4.7.1 Potenciální konkurenti

Vybraný podnik se zabývá prodejem a montáží stavebních materiálů a konstrukcí. Potenciální konkurenti jsou například další firmy působící v odvětví stavebního průmyslu nabízející podobné produkty. Mohou to být jak malé a střední firmy, tak i větší hráči na trhu. Firmy specializující se na stavební služby, jako jsou stavební firmy, subdodavatelé, montážní firmy apod. Tito mohou představovat přímou konkurenci pro společnost XY, zejména pokud nabízejí podobné služby a mohou mít zájem o stejné zákazníky. Firmy, které dovážejí stavební materiály z jiných zemí a nabízejí je na českém trhu, mohou představovat konkurenci, pokud nabízejí podobné produkty za konkurenční ceny.

Konkurenci pro vybraný podnik mohou také být online prodejci stavebních materiálů a konstrukcí, kteří nabízejí širokou škálu produktů a služeb.

Stavební průmysl je stále vyhledávaným oborem. Pro nové potenciální konkurenty však existují bariéry vstupu do odvětví. Podniky se řídí stavebními předpisy a normami, což vyžaduje získání určitých licencí, povolení nebo certifikací. Montáže vyžadují specifické technické dovednosti a znalosti v oblasti stavebnictví a údržby. Podniky musí mít kvalifikované pracovníky, kteří jsou schopni provádět montáže efektivně a bezpečně. Provoz podniku v tomto odvětví vyžaduje investice do speciálního zařízení a nástrojů potřebných pro montáž. To může být finančně náročné, zejména pro nové podniky vstupující na trh.

Průmyslové odvětví pro prodej a montáž stavebních prvků může být konkurenční, zejména existuje-li mnoho již etablovaných firem na trhu. Pro nové firmy může být obtížné proniknout na trh a získat si zákazníky v konkurenčním prostředí. Nové společnosti mohou čelit obtížím při budování si pověsti a získávání důvěry zákazníků (Růžička, 2023).

Z toho vyplývá, že společnost XY musí pečlivě sledovat své konkurenty a pružně reagovat na změny v konkurenčním prostředí, aby si udržela svou pozici na trhu a pokračovala ve svém úspěšném růstu.

4.7.2 Dodavatelé

Dodavatelé, kteří poskytují stavební materiály a konstrukce, mají zásadní vliv na podnik XY. Jejich schopnost poskytnout kvalitní a spolehlivé materiály za přijatelné ceny může ovlivnit efektivitu a konkurenceschopnost podniku XY.

Kromě materiálů mohou dodavatelé poskytovat i různé služby, jako je doprava, skladování, technická podpora nebo poradenství. Společnost může být závislá na těchto dodavatelích pro zajištění svých operací a služeb, a proto je důležité udržovat dobré vztahy a spolupracovat s důvěryhodnými a spolehlivými dodavateli.

Zajištění dodávek včas a v souladu s očekávanou kvalitou je klíčové pro úspěch podniku. Produkty společnosti XY jsou prémiové kvality a veškerý hlavní materiál pochází od Slovenského výrobce s dlouholetou tradicí.

Spolupráce s jediným dodavatelem má svá pro i proti. Na jedné straně hrozí rizika plynoucí ze závislosti na jednom subjektu. Na druhou stranu může tato strategie přinést stabilitu a zefektivnit administrativu. Je důležité, aby si firma XY pečlivě zvážila tyto faktory a podnikla případná opatření ke snížení rizika, například diverzifikací dodavatelského portfolia nebo vyjednáváním flexibilních smluvních podmínek.

4.7.3 Odběratelé

Zákazníci hrají klíčovou roli v podnikání, proto se snaží jim nabídnout to nejlepší a udržet si jejich loajalitu a spokojenost. Vybraný podnik obsloužil v roce 2021 velký počet zákazníků (37 568) a dosáhl vysokého počtu realizovaných montáží na klíč (759).

Odběratelé představují zdroj tržeb a obratu pro vybraný podnik. Vysoký celkový obrat společnosti v roce 2021 (více než 238 milionů Kč bez DPH) ukazuje na důležitost a vliv zákazníků na ekonomický výkon firmy.

Zákazníci hledají produkty a služby odpovídající jejich potřebám a preferencím. Nabídka kalkulace materiálu na míru zdarma a technické podpory při stavbě mohou být atraktivními nabídkami, což může mít pozitivní vliv na rozhodování spotřebitelů o nákupu.

Odběratelé očekávají od společnosti vysokou kvalitu a spolehlivost svých produktů a služeb. Produkty firmy XY jsou popsány jako prémiové kvality, což může být důležitým faktorem pro získání a udržení loajality zákazníků.

Vliv odběratelů může být ovlivněn konkurenčním prostředím. Přestože společnost uvádí, že má nejlepší ceny na trhu, je důležité sledovat konkurenci a reagovat na změny v jejich nabídce a strategiích.

4.7.4 Hrozba substitutů

Substituty jiných firem jsou pro firmu XY reálné. Proto se musí neustále snažit zlepšovat a nabízet zákazníkům to nejlepší. Zákazníci mohou preferovat jiné stavební materiály nebo konstrukční prvky, které mohou být levnější, snadněji dostupné nebo nabízejí jiné vlastnosti.

Nové technologické postupy a materiály mohou vést k vývoji nových alternativních produktů nebo procesů, které mohou nahradit tradiční stavební materiály a konstrukce. Například použití 3D tisku pro výrobu stavebních prvků nebo moderních izolačních materiálů může konkurovat tradičním stavebním materiálům.

Změny v trendech a preferencích v oblasti stavebnictví mohou vést k poptávce po alternativních řešeních a produktech, které nejsou nabízeny společností XY. Například rostoucí důraz na udržitelnost a ekologické stavební materiály může zvýšit poptávku po alternativách k tradičním materiálům.

Pokud konkurenční společnosti nabízejí podobné produkty za nižší ceny, může to představovat hrozbu substitutů pro společnost. Zákazníci mohou přejít k alternativním dodavatelům, pokud nabízejí atraktivnější ceny nebo slevy.

Analyzovaná firma je aktivní ve stavebním průmyslu a je důležité, aby pečlivě monitorovala své konkurenty a pružně reagovala na změny v konkurenčním prostředí. Dodavatelé stavebních materiálů a služeb mají zásadní vliv na podnik, a proto je důležité spravovat dodavatelskou síť tak, aby byla zajištěna stabilní dodávka kvalitních materiálů za konkurenceschopné ceny. V roce 2022 měla firma XY pouze jediného stabilního dodejce Slovenského výrobce s dlouholetou tradicí. Odběratelé hrají klíčovou roli v úspěchu, a proto je důležité porozumět jejich potřebám, preferencím a reagovat na ně vhodnými nabídkami. Celkově je důležité, aby vybraný podnik pečlivě monitoroval trh a konkurenční prostředí. Tím může přizpůsobovat své strategie tak, aby efektivně reagovala na hrozby substitutů a udržel si svou konkurenceschopnost na trhu.

Podrobná analýza vnějšího prostředí podle Porterova modelu pěti sil byla omezena absencí detailních informací o dodavatelích a odběratelích.

4.8 SWOT matice

SWOT matice viz Tabulka 35 je strategický nástroj, který shrnuje interní faktory, jako jsou silné a slabé stránky a externí faktory, kam patří příležitosti a hrozby ovlivňující fungování podniku.

Tabulka 35: SWOT matice

SILNÉ STRÁNKY Nabídka služeb – str. 35 Rentabilita – str. 50–51 Aktivita – str. 52 Finanční stabilita – str. 56	SLABÉ STRÁNKY Likvidita – str. 47–49 Zadluženost – str. 54 Jeden dodavatel – str. 69
PŘÍLEŽITOSTI Snížení zadluženosti – str. 54 Inovace – str. 68 Nové technologie – str. 71	HROZBY Rostoucí náklady – str. 63 Nové substituty – str. 70 Sankce za porušení legislativy – str. 61

Zdroj: vlastní zpracování dle analytické části práce

Silné stránky podniku umožňují dosahovat lepších výsledků, udržet konkurenční výhodu a posílit jeho pozici na trhu. Vybraný podnik vyniká svojí stabilní pozicí na trhu. Je jedním z největších dodavatelů nabízeného stavebního materiálu v ČR a nabízí široký výběr kvalitních produktů, profesionální služby a konkurenční ceny. To také umožňuje podniku lépe reagovat na potřeby zákazníků a přizpůsobit se měnícím se trendům na trhu. Celková rentabilita a finanční stabilita podniku je hodnocena jako uspokojivá s mírně rostoucí tendencí. Společnost by se však měla zaměřit na zvyšování rentability VK, která klesla v analyzovaném období o 14,14 p.b. Ostatní ukazatele rentability rostli o více, než 1,4 p.b. Další silnou stránkou podniku je jeho aktivita. Doba úhrady pohledávek se podniku povedla snížit o 25 % na 25 dnů. Stejně tak úhrada krátkodobých závazků klesla o 11 % na 67 dnů.

Slabé stránky představují vnitřní faktory, které znevýhodňují firmu v porovnání s konkurencí. Mezi slabé stránky podniku patří nízká likvidita a vyšší zadluženost. Likviditu podniku celkově lze hodnotit jako neuspokojivou s mírně rostoucí tendencí. Zadluženost podniku je uspokojivá a klesla o 55 %. Stále však převažuje vyšší podíl CK než podíl VK.

Příležitosti dávají podniku šanci na růst a prosperitu. Vzhledem k tomu, že zadluženost podniku klesá, podnik může využít snížení zadluženosti. V průměru celková zadluženost podniku dosahuje 68 % a tato hodnota signalizuje vyšší zadluženost. Od roku 2020 je celkové zadlužení klesající, což představuje značné zlepšení v oblasti financování společnosti. Vybraný podnik zajišťující prodej a montáž nabízeného zboží může inovovat několika způsoby, a to prostřednictvím využití nových technologií. Například použití 3D tisku pro výrobu stavebních prvků nebo moderních izolačních materiálů může konkurovat tradičním stavebním materiálům nabízeným společností XY.

Hrozby firmě brání v dosažení cílů a ohrožují její prosperitu a u vybrané společnosti to mohou být tyto vnější faktory: nové substituty; vysoká míra inflace; růst úrokových sazeb a s tím spojené rostoucí náklady. Další firmy působící v odvětví stavebního průmyslu nabízející podobné produkty, mohou představovat přímou konkurenci pro společnost XY. Zvýšené úrokové sazby v roce 2022 na 5,6 % a výše inflace 15,1 % se projevila v nákladech podniku a vedlo to k nižším ziskům. Firma XY je povinna udržovat veškeré interní předpisy, obchodní podmínky a postupy v souladu s platnou legislativou. Toto opatření je nezbytné pro předcházení opakování sankce, která jí byla udělena ČOI v roce 2021.

5 Zhodnocení a doporučení

Hlavním zaměřením společnosti XY je obchodování s produkty a poskytování služeb v oblasti stavebnictví. Nejvýznamnější část zisku vybraného podniku byly právě příjmy z prodeje zboží a služeb, které dosáhly svého vrcholu v roce 2021 s částkou 201 597 tisíc Kč. Tyto tržby představovaly v průměru 81 % z celkových tržeb v období 2018–2022.

Z provedené analýzy účetních výkazů lze vyvodit několik důležitých změn v hospodaření podniku. Investice do nových pozemků na výstavbu skladů v roce 2019 způsobily významné zvýšení DHM. Celková aktiva společnosti tak vzrostla o 32,77 %. Nové skladové prostory zároveň umožnily růst zásob, který se v letech 2018–2020 zvýšil o 137 %. Pasiva podniku se průměrně skládají ze 76 % z cizích zdrojů a VK z 24 %. V posledním roce se poměr VK zvýšil na 34,89 %, z čehož vyplývá snižování zadlužení podniku. Dlouhodobé dosahování kladného VH zapříčinilo nejvyšší růst VK o 41,94 % v roce 2020 a poslední rok o 40,49 %. Celkové tržby měly do roku 2021 rostoucí tendence. V roce 2022 byl zaznamenán propad o 11,39 %, který byl ovlivněn vysokou mírou inflace dosahující 15,1 %.

Likvidita firmy XY nebyla ve sledovaném období optimální. Okamžitá likvidita se celé analyzované období nacházela pod doporučenou minimální hranicí 0,2 dle Kubíčkové (2015) i pod odvětvovými hodnotami. Nejbližší minimální doporučené hodnotě s výstupem 0,18 byl podnik v roce 2019, kdy se krátkodobé závazky zvýšily o 36,43 % a peněžní prostředky o téměř 160 %. Ve sledovaném období krátkodobé závazky vzrostly o 61,5 % a peněžní prostředky klesly o 42,8 %, proto je okamžitá likvidita podniku tak nízká. Nízké hodnoty mohou pro firmu znamenat nedostatek hotovosti pro nepředvídané výdaje. Doporučení pro vybraný podnik je zaměřit se na zvýšení peněžních prostředků, aby dosáhl doporučených hodnot 0,2 musel by při zachování výše krátkodobých závazků zvýšit peněžní prostředky 6x. Stejně tak pohotová likvidita nespádala do intervalu 1–1,5, který doporučuje Kalouda (2017) a dosahovala v průměru pouze 0,47. Nízké hodnoty mohou znamenat platební neschopnost běžných provozních potřeb a riziko omezení investic. Podnik by měl usilovat o zlepšení své likvidity a platební schopnosti zajištěním dostatečných finančních rezerv. Jediný pozitivní vývoj měla běžná likvidita. Podnik sice s průměrnou hodnotou 1,28 nedosahoval spodní doporučené hranice 1,5 dle Růčkové (2021), ale pohyboval nad kritickou hranicí 1. Nižší běžná likvidita signalizuje dostatek finančních prostředků k pokrytí krátkodobých závazků, ale s menší rezervou. Rostoucí tendence byla pro firmu příznivá a v posledním období se s hodnotou 1,47 přiblížila ke spodní doporučené hranici. Pro

zvýšení běžné likvidity bude muset podnik najít způsob, jak zlepšit svůj hotovostní tok. Toho může docílit například zvyšováním tempa růstu oběžných aktiv a optimalizací řízení zásob.

Podnik dosahoval v oblasti rentability velmi dobrých výsledků. Rentabilita je zásadní ukazatel pro měření schopnosti podniku vytvářet zisk. Mezi tímto ukazatelem a hospodářským výsledkem existuje silná korelace. Proto byl největší propad u všech ukazatelů zaznamenán v roce 2019, kdy firmě klesl EBIT a EAT. Rentabilita aktiv klesla o 3,93 p.b., rentabilita VK o 21,46 p.b., rentabilita tržeb a rentabilita nákladů o 1,4 p.b. V roce 2022 dosáhly všechny ukazatele maxima, vyjma ROE, který dosahoval nejvyšších hodnot 42,96 % v roce 2018. VH po zdanění se za celé období zvýšil o 126 % a VK vzrostl téměř o dvojnásobek, tj. o 236 %. Rentabilita VK dosahovala průměrných hodnot 29,9 %. ROE byl zároveň nejvíce kolísavým ukazatelem a pohyboval se v rozmezí 21–43 %. Hodnoty rentability podniku jsou v porovnání s odvětvím velmi dobré. Vyjma roku 2019 dosahoval ukazatel ROE vyšší hodnoty, než byly výstupy odvětví. V letech 2018–2021 jsou hodnoty v odvětví průměrně 21,3 % a firma XY dosahuje průměrně ROE 30,2 %. Nejmenší volatilitu zaznamenala rentabilita tržeb, hodnoty se pohybovaly v rozmezí 2,85–5,66 %. ROS byl zároveň ukazatelem s nejnižšími hodnotami.

Vývoj ukazatelů aktivity mají pro firmu XY velmi pozitivní směr růstu. Nejstabilnějším ukazatelem byla rychlost obratu aktiv. Firemní hodnota obratu aktiv se v celém sledovaném období pohybovala v intervalu 1,9–2,5 a nacházela se tak v optimálním rozmezí 1,6–2,9 dle Hrdého (2009). Nejrychlejší doba obratu aktiv 144 dní byla v roce 2021. Tento fakt byl zapříčiněn rychlejším tempem růstu tržeb o 22,46 % oproti tempu růstu celkových aktiv, které bylo pouze 2,41 %. Velmi efektivně si podnik vedl při řízení pohledávek, kde snížil dobu obratu o 25 % na 25 dní. Doba úhrady závazků také klesla o 11 % na 67 dní. S ohledem na charakter stavební firmy je průměrná doba splatnosti závazků cca 2 měsíce optimální.

Zadluženost analyzovaného období byla vcelku uspokojivá s mírně klesající tendencí. Celková průměrná zadluženost 68 % se pohybovala 8 % nad doporučenou hranicí maximální doporučené hodnoty dle Knápkové (2017). Z účetních závěrek lze vyčíst, že firma si nerozdělený zisk ponechávala a její schopnost financovat svůj růst z vlastních zdrojů se zlepšovala. Důsledkem toho se postupně zvyšovala hodnota VK a podíl CK se snižoval. V posledním roce se koeficient samofinancování s hodnotou 0,45 dostal do doporučeného rozmezí 0,4 až 0,7 dle Růčkové (2021). Společnost se stala méně závislou na financování cizími zdroji, čímž zároveň snížila míru zadlužení o 57,15 %. Z analýzy vyplývá, že si firma

vedla dobře v oblasti úrokového krytí, kde se výstupy téměř po celé období pohybovaly nad doporučeným rozmezí 6–8 podle Kubičkové (2015). Výjimkou byl rok 2019, kdy hodnoty mírně klesly pod dolní hranici tohoto rozmezí na 5,48. V posledním roce bylo docíleno celkové zadluženosti 55 % a tím se zadluženost vešla do optimálního rozmezí. Přesto je důležité, aby podnik pokračoval v zajištění vhodného poměru VK a CK a celkovou zadlužeností se nadále pohyboval v rozmezí 30–60 %.

Výsledky analýzy bankrotních a bonitních modelů ukazovaly, že se firma vyvíjela pozitivním směrem. Hodnota bonitního modelu Kralickova testu se v sledovaném období pohybovala v rozmezí 1,25–1,5, tj. v tzv. šedé zóně a nedává tak jednoznačnou odpověď, zda byla firma bonitní nebo bankrotní. Ztráta firmy v roce 2019 měla negativní dopad na většinu ukazatelů. Poslední rok sledovaného období byl tento propad vyrovnán. V bankrotním modelu Z'skóre se první dvě sledovaná období nacházela v šedé zóně a nešlo tak jednoznačně určit, zda byla firma bonitní nebo bankrotní. Od roku 2020 se hodnoty nacházely vysoko nad 2,99 a za celé období vzrostly o 340 %, čímž společnost signalizovala bonitu. Pro udržení zdravé finanční pozice je pro firmu klíčové udržovat hodnotu v bonitní zóně. K dosažení a udržení této hodnoty lze doporučit udržovat vysoké tempo růstu ziskovosti.

Při zkoumání vnějšího prostředí podniku se ukázalo, že ekonomické faktory měly největší vliv na jeho vnitřní fungování. Tržby a čistý obrat v roce 2022 klesly o 11,39 %, což mělo na podnik nepříznivý dopad a jeho ziskovost se snížila. Propad čistého obratu o 10,99 % byl ovlivněn růstem inflace na 15,1 %. Stejně tak růst úrokových sazeb na 5,6 % výrazně ovlivnil firemní nákladové úroky a podobné náklady, které vzrostly o více než 200 %. V rámci zajištění dodržování legislativy lze doporučit pravidelné sledování a aktualizování interních postupů, aby byly v souladu s platnými právními předpisy. Tím společnost minimalizuje riziko opětovné sankce nejen ze strany ČOI, ale i jiných správních úřadů.

V rámci digitalizace a technologického vývoje má firma příležitost přijít s moderními technologiemi, jakou jsou robotické systémy pro rychlejší a přesnější instalaci stavebního materiálu. Rozhodnutí o investici do modernějších technologií je na zvážení podniku, s ohledem na pečlivé zhodnocení návratnosti a přínosů pro jeho fungování. Vyšší počet stavebních povolení v roce 2021 ovlivnil vybraný podnik zvýšením poptávky po jeho zboží a službách.

Stavební průmysl je stále vyhledávaným oborem, ale značné bariéry vstupu na trh pravděpodobně odradí potenciální konkurenty od vstupu do odvětví. Vzhledem k zajištění stabilní dodávky od Slovenského dodavatele je firma XY schopna zajistit konkurenceschopné ceny a být tak největším dodavatelem v ČR, z čehož vyplývá její silná pozice na trhu. Spolupráce s jediným dodavatelem skýtá jak rizika závislosti, tak i stabilitu a administrativní jednoduchost. Firma XY by proto měla pečlivě zvážit obě stránky a případně diverzifikovat portfolio dodavatelů nebo vyjednat flexibilní smluvní podmínky. Hlubková analýza vnějšího prostředí dle Porterova modelu pěti sil byla bohužel omezena absencí detailních dat o dodavatelích a odběratelích.

Mezi silné stránky podniku patří zejména nabídka kvalitních materiálů a služeb za nízké ceny. Finanční stabilita a ziskovost jsou uspokojivé s rostoucí tendencí. Firma by se ale měla zaměřit na zlepšení rentability VK. Silnou stránkou firmy XY je i její aktivita. Mezi slabé stránky lze zařadit zadluženost podniku, která dosáhla optimálních hodnot pouze v posledním roce. Vybraný podnik může této příležitosti využít a nadále pokračovat snižováním podílu cizích zdrojů.

6 Závěr

V diplomové práci byla provedena ekonomická analýza vybraného podniku plzeňského regionu. Firma XY se zabývá činností v oblasti stavebního průmyslu. Primární činností společnosti je prodej zboží a služeb, včetně montáže produktů na klíč.

První část diplomové práce byla zaměřena na teoretická východiska, která posloužila jako základ pro analyzování dat v praktické části. Byly zde definovány klíčové pojmy a popsány relevantní teorie týkající se podniku a jeho výkonnosti. V práci byla vymezena terminologie a kontext finanční analýzy. Následně byl proveden detailní popis metod využitých v analytické části. Byly rozlišeny absolutní, rozdílové a poměrové ukazatele a popsány jejich specifika. Z vyšších metod finanční analýzy byly popsány modely bankrotní a bonitní. Na závěr byly představeny metody analýzy vnějšího prostředí společnosti.

Analytická část diplomové práce byla věnována popisu vybrané společnosti, po němž následovala podrobná ekonomická analýza. Analýza účetních výkazů, jak horizontální, tak vertikální, prokázala, že vybraný podnik dosahoval na trhu dobrých výsledků. I přestože celkové tržby rostly v letech 2018–2021, nárůst inflace o 15,1 % v posledním roce způsobil jejich propad o 11,39 %. Výsledky ukazatele čistého pracovního kapitálu hovoří v její prospěch. V žádném sledovaném období hodnota ukazatele neklesla do záporných čísel, což svědčí o tom, že firma XY nebyla ohrožena platební neschopností.

Vybraný podnik vykazoval v oblasti likvidity slabší výsledky. Žádný z ukazatelů likvidity nedosahoval během sledovaného období optimální úrovně. Hodnota okamžité likvidity v roce 2019 dosáhla 1,8, čímž se přiblížila doporučené spodní hranice 0,2. Její tendence však byla klesající a v posledním roce dosahovala kritických hodnot blízkých se 0. Pohotová likvidita se nepřiblížila doporučené minimální hodnotě 1, v průměru se pohybovala pouze okolo 0,47. Z ukazatelů likvidity vykazovala firma XY kladný vývoj pouze v oblasti běžné likvidity. V posledním roce se s hodnotou 1,43 přiblížila ke spodní doporučené hranici. V oborovém srovnání likvidita III. stupně rovněž nedosahovala doporučené úrovně a v průměru dosahovala hodnota 1,25.

Příznivý vývoj byl pozorován u rentability. Rentabilita aktiv vybraného podniku je hodnocena velmi kladně. Po celé sledované období se ukazatel pohyboval nad minimální doporučenou hranicí 5 %. V posledním analyzovaném roce byla hodnota ROA 11,56 %. Během sledovaného období došlo k nárůstu aktiv o 96 % a EBIT o 142 %. V důsledku toho se ROA zvýšila o 2,16 p.b. Rentabilita tržeb a nákladů se pohybovala v podobných

intervalech a ze všech ukazatelů vykazovaly nejmenší volatilitu. ROS i ROC zaznamenali růst o více než 1,4 p.b. Rentabilita VK byl jediným ukazatelem, který měl klesající tendenci a za celé období zaznamenal propad o 14,14 p.b., i přesto se pohyboval nad průměrem hodnot v odvětví.

Společnost dosahuje ukazatelů aktivity převážně s pozitivními výsledky. Obrat celkových aktiv je v průměru 2x vyšší než doporučená hodnota. Rychlost obratu zásob klesla o 35 % a tím se zvýšila doba obratu o 25 dnů. Pokud jde o pohledávky, podařilo se firmě snížit dobu úhrady o 25 % na 25 dnů. Doba splatnosti krátkodobých závazků se snížila o 11 % na 67 dní a společnost hradí své závazky v průměru za 76 dnů.

Zadluženost firmy byla uspokojivá s mírně klesající tendencí. Pro zachování zdravé finanční struktury a udržení zadluženosti v optimální míře je vhodné, aby se firma zaměřila na včasnou úhradu faktur a tím i na snižování krátkodobých závazků. Výsledky analýzy bankrotních a bonitních modelů ukazovaly, že se firma vyvíjela pozitivním směrem. Hodnoty bonitního modelu Kralickova testu se v sledovaném období pohybovaly v tzv. šedé zóně. V bankrotním modelu Z' skóre se první dvě sledovaná období také nacházela v šedé zóně. Od roku 2020 byly hodnoty vysoko nad 2,99 a podnik se dostal do bonitní zóny.

Výsledky finanční analýzy dokazují, že firma XY je finančně stabilní a zisková. Pro udržení finanční stability podniku lze doporučit zaměření na zvýšení tempa růstu celkových tržeb a pokračovat v navyšování podílu vlastního kapitálu. S ohledem na aktuální ekonomické a sociální trendy se lze domnívat, že společnost si i nadále udrží stabilní pozici na trhu.

7 Seznam použitých zdrojů

7.1 Knižní literatura

BOHÁČKOVÁ, Ivana a BROŽOVÁ, Ivana. *Hodnocení podnikatelské činnosti: metodická část*. V Praze: Česká zemědělská univerzita, Provozně ekonomická fakulta, 2017. ISBN 978-80-213-2743-6.

DLUHOŠOVÁ, Dana. *Finanční řízení a rozhodování podniku: analýza, investování, oceňování, riziko, flexibilita, interakce*. Čtvrté vydání. Osnice: Ekopress, 2021. ISBN 978-80-87865-71-2.

HANZELKOVÁ, Alena; KEŘKOVSKÝ, Miloslav a VYKYPĚL, Oldřich. *Strategické řízení: teorie pro praxi*. 3. přepracované vydání. C.H. Beck pro praxi. V Praze: C.H. Beck, 2017. ISBN 978-80-7400-637-1.

HRDÝ, Milan a KRECHOVSKÁ, Michaela. *Finance podniku*. Praha: Wolters Kluwer Česká republika, 2009. ISBN 978-80-7357-492-5.

JAKUBÍKOVÁ, Dagmar. *Strategický marketing: strategie a trendy*. 2., rozš. vyd. Expert (Grada). Praha: Grada Publishing, 2013. ISBN 978-80-247-4670-8.

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

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

KALOUDA, František. *Finanční řízení podniku*. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2019. ISBN 978-80-7380-756-6.

KISELÁKOVÁ, Dana a ŠOLTĚS, Miroslava. *Modely řízení finanční výkonnosti v teorii a praxi malých a středních podniků*. Prosperita firmy. Praha: Grada Publishing, 2017. ISBN 978-80-271-0680-6.

KLABUSAYOVÁ, Naděžda. *Zákon o obecné bezpečnosti výrobků: Zákon o technických požadavcích na výrobky: komentář*. Komentáře (Wolters Kluwer ČR). Praha: Wolters Kluwer, 2016. ISBN 978-80-7552-371-6.

- KNÁPKOVÁ, Adriana; PAVELKOVÁ, Drahomíra; REMEŠ, Daniel a ŠTEKER, Karel. *Finanční analýza: komplexní průvodce s příklady*. 3., kompletně aktualizované vydání. Prosperita firmy. Praha: Grada Publishing, 2017. ISBN 978-80-271-0563-2.
- KUBÍČKOVÁ, Dana a JINDŘICHOVSKÁ, Irena. *Finanční analýza a hodnocení výkonnosti firmy*. Beckova edice ekonomie. V Praze: C.H. Beck, 2015. ISBN 978-80-7400-538-1.
- PERERA, Rashain, 2017. The PESTLE analysis. 1.0. Nerdnaut: Nerdnaut. ISBN 9781549790546.
- PEŠKOVÁ, Radka a JINDŘICHOVSKÁ, Irena. *Finanční analýza*. [Praha]: Vysoká škola ekonomie a managementu, 2011. ISBN 978-80-86730-80-6.
- POKORNÁ, Jarmila; VEČERKOVÁ, Eva; LEVICKÁ, Tereza a DUDOVÁ, Jana. *Ochrana spotřebitele proti nekalým obchodním praktikám podnikatelů*. Právo prakticky. Praha: Wolters Kluwer, 2017. ISBN 978-80-7552-625-0.
- RŮČKOVÁ, Petra. *Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi*. 7. aktualizované vydání. Finance (Grada). Praha: Grada Publishing, 2021. ISBN 978-80-271-3124-2.
- SEDLÁČEK, Jaroslav. *Finanční účetnictví: postupy účtování*. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2017. ISBN 978-80-7380-644-6.
- SCHOLLEOVÁ, Hana. *Ekonomické a finanční řízení pro neekonomy*. 3., aktualizované vydání. Expert (Grada). Praha: Grada Publishing, 2017. ISBN 978-80-271-0413-0.
- ŠTEKER, Karel a OTRUSINOVÁ, Milana. *Jak číst účetní výkazy: základy českého účetnictví a výkaznictví*. 3., aktualizované vydání. Prosperita firmy. Praha: Grada Publishing, 2021. ISBN 978-80-271-3184-6.
- ŠTVERKOVÁ, Hana. *Konkurenceschopný malý a střední podnik*. V Uherském Hradišti: Vědecké nakladatelství Fakulty veřejnosprávních a ekonomických studií, Vysoká škola Jagielloňská v Toruni, 2021. ISBN 978-80-88328-12-4.
- VLČEK, Josef. *Makroekonomie a ekonomická analýza*. Praha: Wolters Kluwer, 2017. ISBN 978-80-7552-794-3.
- VOCHOZKA, Marek. *Metody komplexního hodnocení podniku*. 2. aktualizované vydání. Finance (Grada). Praha: Grada Publishing, 2020. ISBN 978-80-271-1701-7.

VOCHOZKA, Marek; VRBKA, Jaromír; HAŠKOVÁ, Simona; ROWLAND, Zuzana a MACHOVÁ, Veronika. *Přehled metod komplexního hodnocení podniků*. V Českých Budějovicích: Vysoká škola technická a ekonomická, 2017. ISBN 978-80-7468-119-6.

Zákon o obchodních korporacích: *zákon č. 90/2012 Sb. ze dne 25. ledna 2012*. Právo a management. Praha: Ústav práva a právní vědy, 2014. ISBN 978-80-87974-00-1.

7.2 Internetové zdroje

ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA [ČNB]. *Klientské úrokové sazby z úvěrů a vkladů v kontextu zvyšování měnověpolitických sazeb*. Česká národní banka [online]. [cit.2024-03-13]. Dostupné z: https://www.cnb.cz/cs/o_cnb/cnblog/Klientske-urokove-sazby-z-uveru-a-vkladu-v-kontextu-zvysovani-menovepolitickych-sazeb/.

ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA [ČNB]. *Nástroje měnové politiky*. Česká národní banka [online]. [cit.2024-03-13]. Dostupné z: <https://www.cnb.cz/cs/menova-politika/mp-nastroje/>.

ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA [ČNB]. *Proč je inflace v současnosti vysoká a jak dlouho tu s námi bude?* Česká národní banka [online]. [cit.2024-03-13]. Dostupné z: https://www.cnb.cz/cs/o_cnb/cnblog/Proc-je-inflace-v-soucasnosti-vysoka-a-jak-dlouho-tu-s-nami-bude/.

ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD [ČSÚ]. Český statistický úřad. [online]. [cit.2024-03-10]. Dostupné z: <https://www.czso.cz/csu/czso/statistiky>.

ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD [ČSÚ]. *Projekce obyvatelstva České republiky 2018-2100*. Český statistický úřad. [online]. [cit.2024-03-08]. Dostupné z: <https://www.czso.cz/csu/czso/projekce-obyvatelstva-ceske-republiky-2018-2100>.

ČSOB. *Inflace v roce 2022 a její vliv na české podnikatele*. Průvodce podnikáním. [online]. [cit.2024-02-13]. Dostupné z: <https://www.pruvodcepodnikanim.cz/clanek/inflace-2022-vliv-na-ceske-podnikatele/>.

MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU [MPO]. *Finanční analýza podnikové sféry za rok 2019*. Ministerstvo průmyslu a obchodu [online]. [cit.2024-02-13]. Dostupné z: <https://www.mpo.cz/assets/cz/rozcestnik/analyticke-materialy-a-statistiky/analyticke-materialy/2020/6/FA2019.pdf>

MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU [MPO]. *Stavebnictví České republiky*. Ministerstvo průmyslu a obchodu [online]. [cit.2024-02-13]. Dostupné z: <https://www.mpo.cz/cz/stavebnictvi-a-suroviny/informace-z-odvetvi/stavebnictvi-ceske-republiky-2023--278614/>

POKORNÁ, Lenka. 2021. *Co je to přehled o peněžních tocích a jak se sestavuje?* Podnikatel.cz. [online]. [cit.2024-01-13]. Dostupné z: <https://www.podnikatel.cz/clanky/co-je-to-prehled-o-peneznich-tocich-a-jak-se-sestavuje/>.

RŮŽIČKA, Vlastimil. 2023. *Analýzy stavebního trhu a prognózy dalšího vývoje*. Copyright Topinfo s.r.o. 2001-2024. [online]. [cit.2024-01-13]. Dostupné z: <https://stavba.tzb-info.cz/26040-analyzy-stavebniho-trhu-a-prognozy-dalsiho-vyvoje>.

ZÁKONY PRO LIDI. *Sbírka zákonů ČR v aktuálním konsolidovaném znění*. Copyright © AION CS, s.r.o.2010. [online]. [cit.2024-01-27]. Dostupné z: <https://www.zakonyprolidi.cz/>.

8 Seznam obrázků, tabulek, grafů a zkratk

8.1 Seznam obrázků

Obrázek 1: Externí a interní uživatelé FA.....	18
Obrázek 2: Propojení účetních výkazů.....	19
Obrázek 3: Porterův model pěti sil.....	32
Obrázek 4: Očekávaný vývoj obyvatelstva ve věku 15–64 let, 2011–2100	65
Obrázek 5: vývoj počtu vydaných stavebních povolení a orientační hodnoty staveb.....	65
Obrázek 6: Vývoj stavebních zakázek	66

8.2 Seznam tabulek

Tabulka 1: Přidělované body výpočtů.....	14
Tabulka 2: Zjednodušená struktura rozvah	20
Tabulka 3: Interpretace výsledků modelu Z-skóre.....	30
Tabulka 4: SWOT matice.....	34
Tabulka 5: Zkrácená rozvaha aktiv	36
Tabulka 6: Zkrácená rozvaha pasiv.....	37
Tabulka 7: Zkrácený výkaz zisku a ztráty.....	37
Tabulka 8: Zhodnocení vývoje podniku.....	38
Tabulka 9: Zlaté bilanční pravidlo	38
Tabulka 10: Horizontální analýza aktiv	39
Tabulka 11: Horizontální analýza pasiv.....	40
Tabulka 12: Horizontální analýza výkazu zisku a ztráty	40
Tabulka 13: Vertikální analýza aktiv	41
Tabulka 14: Vertikální analýza pasiv	42
Tabulka 15: Vertikální analýza tržeb	43
Tabulka 16: Vertikální analýza nákladů.....	43
Tabulka 17: Vertikální analýza osobních nákladů	44
Tabulka 18: Okamžitá likvidita I. stupně.....	46
Tabulka 19: Pohotová likvidita II. stupně	47
Tabulka 20: Běžná likvidita III. stupně.....	48
Tabulka 21: Ukazatele rentability	49

Tabulka 22: Rentabilita v odvětví stavebního průmyslu.....	50
Tabulka 23: Ukazatele aktivity	51
Tabulka 24: Ukazatele zadluženosti.....	53
Tabulka 25: Altmanův model Z-skóre	55
Tabulka 26: Kralickův Quick test	56
Tabulka 27: Kralickův Quick test – výsledné bodové hodnocení.....	57
Tabulka 28: Kralickův Quick test – zhodnocení výsledných bodů.....	57
Tabulka 29: Základní zákony ovlivňující vybraný podnik	58
Tabulka 30: Specifické zákony pro vybraný podnik.....	59
Tabulka 31: Vysoká míra inflace a její dopady.....	61
Tabulka 32: Nákladové úroky a podobné náklady	63
Tabulka 33: Sociokulturní faktory	64
Tabulka 34: Technologické faktory	67
Tabulka 35: SWOT matice.....	71

8.3 Seznam grafů

Graf 1: Struktura pasiv	42
Graf 2: Rozdílové ukazatele (v tis. Kč).....	45
Graf 3: Okamžitá likviditaZdroj: vlastní zpracování dle účetních výkazů	46
Graf 4: Pohotová likviditaZdroj: vlastní zpracování dle účetních výkazů.....	47
Graf 5: Běžná likviditaZdroj: vlastní zpracování dle účetních výkazů	48
Graf 6: Altmanův model Z-skóre	56
Graf 7: Vývoj HDP a míry nezaměstnanosti.....	61
Graf 8: Vývoj tržeb za zboží podniku a inflace.....	62
Graf 9: Vývoj inflace a úrokových sazeb	63
Graf 10: Vývoj cen PHM	64
Graf 11: Vývoj celkových tržeb vybraného podniku	66

8.4 Seznam použitých zkratk

CF	Cash flow
CK	Cizí kapitál
ČOI	Česká obchodní inspekce
ČNB	Česká národní banka
ČPF	Čistý pohledávkový fond
ČPK	Čistý pracovní kapitál
ČPP	Čisté pohotové prostředky
ČR	Česká republika
ČSÚ	Český statistický úřad
DHM	Dlouhodobý hmotný majetek
DK	Dlouhodobý kapitál
DM	Dlouhodobý majetek
DHM	Dlouhodobý hmotný majetek
DNM	Dlouhodobý nehmotný majetek
DFM	Dlouhodobý finanční majetek
EAT	Výsledek hospodaření po zdanění
EBT	Výsledek hospodaření před zdaněním
EBIT	Výsledek hospodaření před zdaněním a odečtením úroků
MPO	Ministerstvo průmyslu a obchodu
ROA	Rentabilita aktiv
ROE	Rentabilita vlastního kapitálu
ROS	Rentabilita tržeb
ROC	Rentabilita nákladů
VH	Výsledek hospodaření
VK	Vlastní kapitál
VZZ	Výkaz zisku a ztráty

Přílohy

Příloha č. 1: Rozvaha AKTIV vybraného podniku za období 2018–2022

Rozvaha AKTIV (v tis. Kč)		2018	2019	2020	2021	2022
	AKTIVA CELKEM	51 935	68 955	90 583	92 766	102 040
B.	Stálá aktiva	25 044	33 343	34 606	41 628	47 079
B.I.	Dlouhodobý nehmotný majetek	216	216	296	684	671
B.I.2.	Ocenitelná práva	216	216	296	564	445
B.I.2.1	Software	216	216	296	564	445
B.II.	Dlouhodobý hmotný majetek	20 827	29 126	34 310	40 944	46 408
B.II.1.	Pozemky a stavby	12 799	17 799	17 799	17 799	21 299
B.II.1.2.	Stavby	12 799	17 799	17 799	17 799	21 299
B.II.2.	Hmotné movité věci a jejich soubory	5 753	8 322	12 490	16 819	19 524
B.II.4.	Ostatní dlouhodobý hmotný majetek	2 275	3 005	3 938	6 326	5 585
B.II.4.3.	Jiný dlouhodobý hmotný majetek	2 275	3 005	3 938	6 326	5 585
B.II.5.	Poskytnuté zálohy na DHM a nedokončený DHM	0	0	83	0	0
B.II.5.2.	Nedokončený dlouhodobý hmotný majetek	0	0	0	0	0
B.III.	Dlouhodobý finanční majetek	4 000	4 000	0	0	0
B.III.6.	Zápůjčky a úvěry – ostatní	4 000	4 000	0	0	0
C.	Oběžná aktiva	26 819	35 547	53 096	50 965	54 799
C.I.	Zásoby	13 999	19 203	33 188	31 307	39 171
C.I.2.	Nedokončená výroba a polotovary	0	748	2 101	0	0
C.I.3.	Výrobky a zboží	13 999	18 455	31 087	31 307	39 171
C.I.3.2.	Zboží	13 999	18 455	31 087	31 307	39 171
C.II.	Pohledávky	10 616	10 619	15 596	17 140	14 368
C.II.2.	Krátkodobé pohledávky	10 616	10 619	15 596	17 121	14 193
C.II.2.1.	Pohledávky z obchodních vztahů	2 654	2 360	2 758	4 076	3 350
C.II.2.2.	Pohledávky – ovládaná nebo ovládající osoba	5 666	5 701	0	0	0
C.II.2.4.	Pohledávky – ostatní	2 296	2 558	12 838	13 045	10 843
C.II.2.4.1.	Pohledávky za společníky	454	454	0	0	0
C.II.2.4.3.	Stát – daňové pohledávky	0	0	38	119	78
C.II.2.4.4.	Krátkodobé poskytnuté zálohy	364	352	233	208	346
C.II.2.4.6.	Jiné pohledávky	1 478	1 753	12 567	12 718	10 419
C.IV.	Peněžní prostředky	2 205	5 724	4 312	2 518	1 260
C.IV.1.	Peněžní prostředky v pokladně	1 390	2 618	1 588	1 106	868
C.IV.2.	Peněžní prostředky na účtech	815	3 106	2 724	1 412	392
D.	Časové rozlišení aktiv	72	66	2 881	173	162
D.1.	Náklady příštích období	72	66	2 881	173	162

Zdroj: vlastní zpracování dle výkazů vybraného podniku

Příloha č. 2: Rozvaha PASIV vybraného podniku za období 2018–2022

Rozvaha PASIC (v tis. Kč)		2018	2019	2020	2021	2022
	PASIVA CELKEM	47 824	62 456	82 045	80 858	86 057
A.	Vlastní kapitál	8 931	11 376	16 146	21 375	30 029
A.I.	Základní kapitál	200	200	200	200	200
A.IV.	Výsledek hospodaření z minulých let	4 894	8 731	10 719	16 050	21 175
A.IV.1	Nerozdělený zisk nebo ztráta z minulých let	4 894	8 731	10 840	16 067	21 192
A.V.	Výsledek hospodaření běžného období	3 837	2 445	5 227	5 125	8 654
B. + C.	Cizí zdroje	38 893	51 080	65 899	59 432	56 028
C.	Závazky	38 893	51 080	65 899	59 432	56 028
C.I.	Dlouhodobé závazky	15 194	18 748	20 048	18 834	17 740
C.I.2.	Závazky k úvěrovým institucím	15 194	18 748	19 589	18 417	17 740
C.II.	Krátkodobé závazky	23 699	32 332	45 851	40 598	38 288
C.II.2.	Závazky k úvěrovým institucím	7 232	9 250	7 747	8 237	13 227
C.II.3.	Krátkodobé přijaté zálohy	1 577	2 438	2 005	3 513	2 660
C.II.4.	Závazky z obchodních vztahů	11 274	17 207	31 380	24 311	20 631
C.II.8.	Závazky ostatní	3 615	3 437	4 719	4 537	1 770
C.II.8.1.	Závazky ke společníkům	1 700	1 700	1 700	1 876	0
C.II.8.3.	Závazky k zaměstnancům	389	366	1 033	862	903
C.II.8.4.	Závazky ze soc. zabezpečení a zdrav. poj.	225	436	422	356	346
C.II.8.5.	Stát – daňové závazky a dotace	1 258	768	1 339	1 071	278
C.II.8.6.	Dohadné účty pasivní	0	0	0	0	0
C.II.8.7.	Jiné závazky	43	168	225	381	243
D.1.	Časové rozlišení pasiv	0	0	0	51	0

Zdroj: vlastní zpracování dle výkazů vybraného podniku

Příloha č. 3: Výkaz zisku a ztráty vybraného podniku za období 2018–2022

Výkaz zisku a ztráty (v tis. Kč)		2018	2019	2020	2021	2022
I.	Tržby z prodeje výrobků a služeb	21 521	37 173	38 889	33 749	31 451
II.	Tržby za prodej zboží	93 322	95 774	153 291	201 597	177 096
A.	Výkonová spotřeba	96 528	112 987	163 840	199 601	171 259
A.1.	Náklady vynaložené na prodané zboží	69 204	74 676	106 506	125 839	105 113
A.2.	Spotřeba materiálu a energie	2 444	3 696	5 657	5 534	6 174
A.3.	Služby	24 880	34 615	51 677	68 228	59 972
B.	Změna stavu zásob vlastní činnosti	485	-748	-2 101	2 101	0
D.	Osobní náklady	10 384	13 158	17 381	20 986	18 139
D.1.	Mzdové náklady	8 078	10 207	14 422	16 732	14 507
D.2.	Náklady na soc. zabezpečení, ostatní náklady	2 305	2 951	2 959	4 254	3 632
D.2.1.	Náklady na soc. zabezpečení, zdrav. poj.	2 176	2 464	2 642	4 103	3 501
D.2.2.	Ostatní náklady	130	487	317	151	131
E	Úpravy hodnot v provozní oblasti	1 661	2 609	3 392	4 465	6 740
E.1.	Úpravy hodnot DNM a DHM	1 661	3 080	3 270	4 465	6 584
E.1.1.	Úpravy hodnot DNM a DHM – trvalé	1 661	3 080	3 270	4 465	6 584
E.3.	Úpravy hodnot pohledávek	0	-471	0	0	156
III	Ostatní provozní výnosy	2 217	129	315	367	1 365
III.1.	Tržby z prodaného dlouhodobého majetku	2 107	119	283	200	1 085
III.3.	Jiné provozní výnosy	110	10	32	167	280
F.	Ostatní provozní náklady	3 219	1 457	2 452	1 677	1 787
F.1.	Zůstatková cena prodaného DM	1 507	0	57	0	0
F.3.	Daně a poplatky	651	153	185	122	213
F.5.	Jiné provozní náklady	1 061	1 304	2 210	1 555	1 574
*	Provozní výsledek hospodaření	4 783	3 614	7 531	6 883	11 987
VI.	Výnosové úroky a podobné výnosy	241	247	35	20	6
VI.2.	Ostatní výnosové úroky a podobné výnosy	241	247	35	20	6
J.	Nákladové úroky a podobné náklady	467	688	521	510	1 534
J.2.	Ostatní nákladové úroky a podobné náklady	467	688	521	510	1 534
VII.	Ostatní finanční výnosy	1	5	52	125	20
K.	Ostatní finanční náklady	144	93	85	79	219
*	Finanční výsledek hospodaření	-369	-530	-519	-444	-1 727
**	Výsledek hospodaření před zdaněním	4 414	3 084	7 012	6 439	10 260
L.	Daň z příjmů	577	639	1 785	1 314	1 606
L.1.	Daň z příjmů splatná	577	639	1 785	1 356	2 023
**	Výsledek hospodaření po zdanění	3 837	2 445	5 227	5 125	8 654
***	Výsledek hospodaření za účetní období	3 837	2 445	5 227	5 125	8 654
*	Čistý obrat za účetní období	117 302	133 328	192 582	235 858	209 938

Zdroj: vlastní zpracování dle výkazů vybraného podniku