



VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ

BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY

FAKULTA PODNIKATELSKÁ

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT

ÚSTAV EKONOMIKY

INSTITUTE OF ECONOMICS

HODNOCENÍ FINANČNÍ VÝKONNOSTI PODNIKU POMOCÍ NÁSTROJŮ FINANČNÍ ANALÝZY

EVALUATION OF FINANCE PERFORMANCE THROUGH FINANCIAL ANALYSIS TOOLS

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

BACHELOR'S THESIS

AUTOR PRÁCE

AUTHOR

Alena Fialová

VEDOUCÍ PRÁCE

SUPERVISOR

Ing. Roman Ptáček, Ph.D.

BRNO 2022

Zadání bakalářské práce

Ústav: Ústav ekonomiky
Studentka: **Alena Fialová**
Vedoucí práce: **Ing. Roman Ptáček, Ph.D.**
Akademický rok: 2021/22
Studijní program: Ekonomika podniku

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

Hodnocení finanční výkonnosti podniku pomocí nástrojů finanční analýzy

Charakteristika problematiky úkolu:

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

Cíle, kterých má být dosaženo:

Hlavním cílem bakalářské práce je zhodnocení finanční výkonnosti vybraného podniku pomocí metod finanční analýzy na základě poskytnutých účetních výkazů za období od roku 2016 do roku 2020 a navrhnout patřičná opatření pro zlepšení výkonnosti a finanční situace podniku.

Základní literární prameny:

ČIŽIŇSKÁ, R. Základy finančního řízení podniku. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2018. ISBN 978-80-271-0194-8.

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

MARTINOVIČOVÁ, D., KONEČNÝ, M. a J. VAVŘINA. Úvod do podnikové ekonomiky. 2., aktual. vyd. Praha: Grada Publishing, 2019. ISBN 978-80-271-2034-5.

RŮČKOVÁ, P. Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi. 7. aktual. vyd. Praha: Grada Publishing, 2021. ISBN 978-80-271-3124-2.

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

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

V Brně dne 28.2.2022

L. S.

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

doc. Ing. Vojtěch Bartoš, Ph.D.
děkan

Abstrakt

Bakalářská práce se zabývá hodnocením finanční výkonnosti podniku Soliter parket s.r.o. pomocí metod finanční analýzy v letech 2016-2020. První část práce je věnována teoretickému rozboru. Druhá část je věnována představení podniku, aplikaci metod a ukazatelů z teoretické části na analyzovanou společnost. Závěrečná část práce obsahuje návrhy, které by mohly podniku s nedostatky pomoci.

Abstract

The bachelor's thesis deals with the evaluation of financial performance of Soliter parket s.r.o. using financial analysis methods in the 2016-2020. The first part of the thesis is devoted to the theoretical analysis. The second part is devoted to the presented business, the application of methods and the indicators from the theoretical part to the analyzed company. The final part of the paper includes proposals that could help the company with deficiencies

Klíčová slova

finanční analýza, rozvaha, výkaz zisků a ztrát, likvidita, rentabilita, SWOT analýza, PESTLE analýza, faktoring

Key words

financial analysis, balance sheet, profit and loss statement, liquidity, SWOT analysis, PESTLE analysis, factoring

Bibliografická citace

FIALOVÁ, Alena. *Hodnocení finanční výkonnosti podniku pomocí nástrojů finanční analýzy* [online]. Brno, 2022 [cit. 2022-05-07]. Dostupné z: <https://www.vutbr.cz/studenti/zav-prace/detail/142177>. Bakalářská práce. Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, Ústav ekonomiky. Vedoucí práce Roman Ptáček.

Čestné prohlášení

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

V Brně dne 9. května 2022

.....

podpis autora

Poděkování

Tímto bych chtěla poděkovat vedoucímu své bakalářské práce, panu Ing. Romanu Ptáčkovi, Ph.D., za trpělivost, cenné informace a za ochotu vedení mé bakalářské práce. Poděkování také patří vedení společnosti Soliter parket s.r.o. za poskytnutí potřebných informací a zodpovězení mých dotazů. V neposlední řadě mým rodičům, kteří mi byli po dobu studia oporou.

OBSAH

ÚVOD	10
CÍLE PRÁCE, METODY A POSTUPY ZPRACOVÁNÍ	11
1 TEORETICKÁ VÝCHODISKA PRÁCE	12
1.1 Strategická analýza.....	12
1.1.1 PESTLE analýza	12
1.1.2 Porterův model.....	14
1.2 Finanční analýza.....	16
1.2.1 Uživatelé finanční analýzy.....	16
1.3 Zdroje informací pro finanční analýzu.....	19
1.3.1 Rozvaha	19
1.3.2 Výkaz zisku a ztráty.....	20
1.3.3 Výkaz cash flow.....	21
1.3.4 Výkaz o změnách vlastního kapitálu	21
1.3.5 Příloha účetní závěrky	22
1.4 Metody finanční analýzy.....	22
1.5 Ukazatele finanční analýz	23
1.5.1 Analýza absolutních ukazatelů	23
1.5.2 Analýza rozdílových ukazatelů.....	24
1.5.3 Analýza poměrových ukazatelů.....	25
1.5.4 Analýza soustav ukazatelů	34
1.6 SWOT ANALÝZA	36
2 ANALÝZA SOUČASNÉHO STAVU.....	37
2.1 Základní údaje o společnosti.....	37
2.2 Strategická analýza	39
2.2.1 PESTLE analýza	39

2.2.2 Porterův model.....	43
2.3 Finanční analýza společnosti	44
2.3.1 Analýza absolutních ukazatelů.....	44
2.3.2 Analýza rozdílových ukazatelů.....	51
2.3.3 Analýza poměrových ukazatelů.....	52
2.3.4 Bankrotní modely.....	61
2.4 SWOT analýza	64
2.5 Shrnutí.....	65
3 Vlastní návrhy řešení	67
3.1 Doba obratu zásob – optimalizace řízení zásob.....	67
3.2 Řízení pohledávek.....	67
3.3 Corporate Advantage – pojištění.....	68
3.4 Upomínky a poplatky.....	69
3.5 Zálohy	69
3.6 Faktoring	70
3.7 Správa sociálních sítí	71
3.8 Podpora studentů v oboru	73
4 Závěr	75
Seznam použité literatury.....	77
Seznam použitých zkratk a symbolů.....	82
Seznam grafů.....	83
Seznam obrázků	84
Seznam tabulek	85
Seznam vzorců	86
Seznam příloh	87

ÚVOD

Hlavním tématem této bakalářské práce je hodnocení finanční výkonnosti podniku pomocí nástrojů finanční analýzy.

Finanční situace je pro podnik velmi důležitá, a proto by s ní vedení podniku mělo být obeznámeno a sledovat její vývoj. Je dobré znát, zda se firmě dařilo nebo nedařilo v uplynulých letech, jaký je aktuální stav a jaké jsou pro společnost predikce do budoucna. O tyto informace se nezajímá pouze management společnosti, ale také investoři, banky a další... Mezi základní dokumenty, ze kterých finanční analýza vychází, patří rozvaha, výkaz zisku a ztráty a výkaz cash flow.

Tato bakalářská práce se zaměřuje na hodnocení finanční situace podniku Soliter parket s.r.o., pro kterou se budou používat hodnoty z let 2016-2020. Sídlo společnosti se nachází v Praze. Společnost působí na trhu od dubna roku 2003. Hlavním předmětem činnosti je podlahářství. Zaměřují se na dodání i montáž teras a podlah. Spolupracují zejména se stavebními firmami, ale samozřejmě si zde může zakoupit podlahu každý.

Práce je rozdělena do třech částí. První část se zbývá teoretickým rozborem nástrojů finanční analýzy a vzorcům, které budou použity pro praktickou část. Dále pak v části druhé bude využit teoretický rozbor prakticky, díky němuž budou vytvořeny hodnoty pro konkrétní firmu. Třetí část je věnována vlastním návrhům a řešením finanční situace podniku.

CÍLE PRÁCE, METODY A POSTUPY ZPRACOVÁNÍ

Hlavním cílem bakalářské práce je zhodnocení finanční výkonnosti firmy SOLITER parket s.r.o. pomocí nástrojů finanční analýzy na základě poskytnutých účetních výkazů za období od roku 2016 do roku 2020 a navrhnout patřičná opatření pro zlepšení výkonnosti a finanční situace podniku.

Při postupu budou využity rozdílové, poměrové a absolutní ukazatele, které patří k základním prvkům finanční analýzy. Mezi další postupy, které budou v práci využity, patří například bonitní a bankrotní model. O bankrotní modely se jedná konkrétně o index IN05 a Tafferův model. V této teoretické části budou uvedeny vzorce pro výpočet jednotlivých ukazatelů a budou zde představeny i jednotlivé výkazy, které budou pro zpracování nezbytně potřebné.

V další části práce bude představena společnost SOLITER parket s.r.o. konkrétně se jedná o historii firmy, její organizační strukturu a předmět podnikání. Dále bude provedena finanční analýza pomocí nástrojů, které byly představeny v teoretické části práce. Pomocí nástrojů strategické analýzy PESTLE a Porterova modelu pěti sil budou prověřeny vnější faktory, které na podnik působí. Závěrem bude SWOT analýza, která bude vycházet z finanční analýzy a z vnějších faktorů působících na firmu.

V poslední části práce budou využity poznatky, které byly prostřednictvím analýzy získány, a na základě toho budou navržena opatření, které by firma mohla do budoucna využít pro zlepšení výkonnosti a finanční situace.

1 TEORETICKÁ VÝCHODISKA PRÁCE

Tato část práce je věnována teoretickému rozboru použitých metod, které později budou využity pro praktickou část práce.

1.1 Strategická analýza

Strategická analýza obsahuje mnoho analytických technik, které slouží k identifikaci vztahů mezi okolím podniku včetně makrookolí, odvětví, konkurence na trhu apod. Je to nástroj pro výběr a stanovení cílů a strategie s cílem jejich uskutečnění. Cíle a strategie musí být pro konkrétní podnik stanoveny přesně a jasně. Hlavním smyslem strategické analýzy je definovat a analyzovat všechny faktory, o kterých můžeme předpokládat, že budou mít dopad na činnost podniku. Aby byl proces tvorby strategie úspěšný, musí být včas identifikovány pozitivní i negativní výsledky dosavadního vývoje. S pozitivními výsledky nadále pracovat a snažit se co nejvíce odstranit nežádoucí prvky (Synek, Kislingerová, 2015, s. 186).

1.1.1 PESTLE analýza

PESTLE analýzu můžeme zařadit ke strategické analýze. Slouží ke strategické analýze faktorů vnějšího prostředí, které působí na podnik a v budoucnu by mohly tyto faktory znamenat pro podnik příležitosti nebo naopak hrozby.

Faktory vnějšího prostředí působící na podnik:

- Politické
- Ekonomické
- Sociální
- Technologické
- Legislativní
- Ekologické (Gresseová, 2012, s. 178-180).

Politické faktory

K politickým faktorům řadíme například formu a stabilitu vlády, orgány a úřady, vliv politických osob a politických stran. Dále sem můžeme zařadit vztahy se zahraničními zeměmi.

Ekonomické faktory

Mezi ekonomické faktory můžeme zařadit výsledky makroekonomické situace jako je například míra inflace, úroková míra, rozpočtový deficit, měnovou stabilitu nebo hrubý domácí produkt.

Sociální faktory

Do sociálních faktorů ovlivňující fungování podniků rozumíme například demografické faktory například velikost populace, pracovní preference, demografické rozložení. Dále pak z makroekonomického hlediska situaci na trhu práce. Poslední skupinou jsou sociálně-kulturní faktory jako životní úroveň či rovnoprávnost pohlaví.

Technologické faktory

Zde zařadíme vědu, výzkum, nové technologie a dále pak například morální zastání.

Legislativní faktory

Těmito faktory se rozumí normy a zákony, kterými se daná společnost při provozování své činnosti řídí.

Ekologické faktory

Řadíme zde globální environmentální problémy, jako je například globální oteplování nebo čerpání neobnovitelných zdrojů. Dále do ekologických faktorů můžeme zařadit ochranu životního prostředí (Gresseová, 2012, s. 178-180).

1.1.2 Porterův model

Porterův model je nástroj, který slouží k analýze mikrookolí podniku. Podle Portera je pro podnik před vstupem na trh důležité analyzovat „pět sil“ neboli pět činitelů, mezi které řadíme:

- Dodavatele
- Zákazníky
- Novou konkurenci
- Substituty
- Rivalitu (Grasseová a kol., 2012 s. 191).

Hrozba rostoucí vyjednávací síly dodavatelů

Pokud mohou dodavatelské firmy volně zvyšovat popřípadě snižovat kvalitu a kvantitu dodávek, není toto prostřední příliš přitažlivé. Síla dodavatelů roste, pokud poskytují jedinečné výrobky, které tvoří zásadní vstup pro odběratele, jestliže se mohou dodavatelé sjednotit (Grasseová a kol., 2012 s. 193).

Hrozba rostoucí vyjednávací síly zákazníků

Cílem zákazníka je snížení ceny, zlepšení kvality výrobků a více služeb. Avšak pokud má zákazník příliš velkou sílu, není trh atraktivní. Tímto chováním staví konkurenty proti sobě a dohází k poklesu zisku prodávajícího (Grasseová a kol., 2012 s. 192).

Hrozba vstupu nových konkurentů

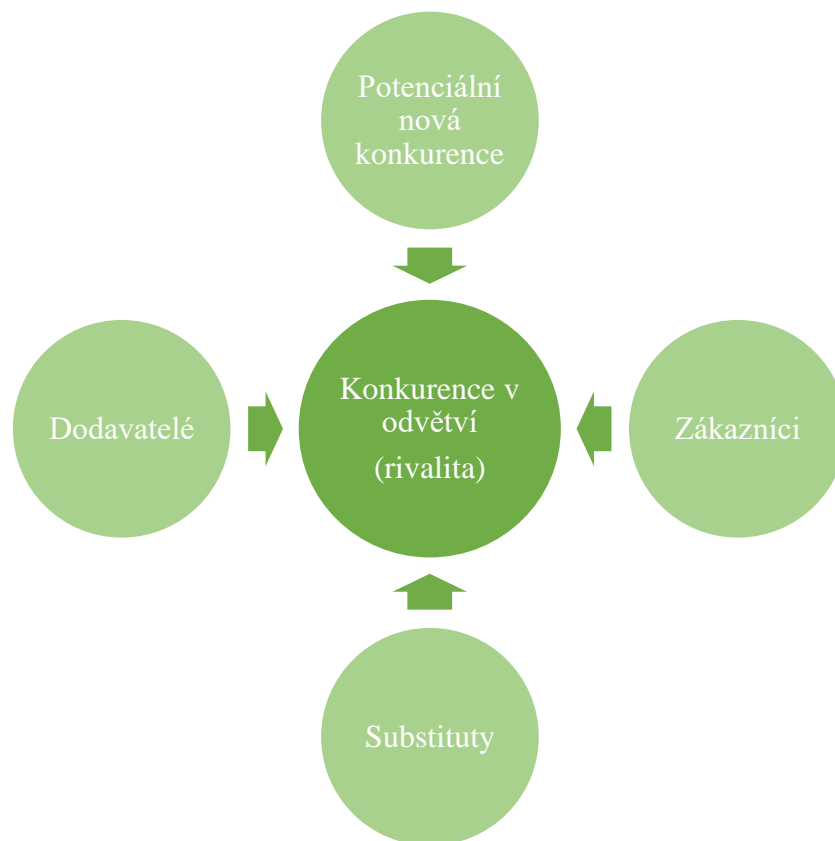
Závislost přílivu nových konkurentů ovlivňují zejména vstupní bariéry. Z pohledu ziskovosti se za nejatraktivnější trh považuje ten, kde vstupní bariéry jsou vysoké a výstupní nízké a to z důvodu malého přílivu firem, jelikož nebudou všechny dosahovat potřebných peněžních prostředků na pokrytí vstupních bariér a podniky, které chtějí trh opustit, nebudou mít problém s jeho opuštěním. Pokud jsou vstupní i výstupní bariéry nízké, většinou je zisk nízký. Nejhorším případem jsou nízké vstupní bariéry a vysoké výstupní bariéry. Nízké vstupní bariéry jsou pro podnik lákavé, ovšem vyskytnou-li se na trhu zhoršení situace, je těžké trh kvůli vysokým bariérám opustit (Grasseová a kol., 2012 s. 192).

Hrozba substituce výrobků

Pokud v odvětví existuje řada substitutů – produktů podobného charakteru je odvětví neatraktivní z důvodu limitující potenciální ceny a zisku. V tomto případě se musí společnost upínat svoji pozornost k vývoji cen substitutů (Grasseová a kol., 2012 s. 192).

Hrozba silné rivality

Dochází k ní při velké množství konkurentů na trhu. Pokud se odvětví nachází ve fázi stagnace nebo dochází k jeho zmenšování, rivalita roste, protože podniky mohou získat vyšší podíl na trhu na úkor konkurence (Grasseová a kol., 2012 s. 191-193).



Obrázek č. 1: Porterův model pěti sil

(Zdroj: Vlastní zpracování dle: Grasseová a kol., 2012,s.191)

1.2 Finanční analýza

Tvoří důležitou součást finančního řízení podniku, protože poskytuje managementu firmy zpětnou vazbu a odhaluje nedostatky popřípadě problémy ve finančním hospodaření. V užším slova smyslu můžeme chápat finanční analýzu jako hodnocení současného stavu a minulého vývoje financí, širší pojetí se pokouší o predikce stavu budoucího. Hlavním smyslem finanční analýzy je vyjádřit majetkovou a finanční situaci podniku. Dalším cílem finanční analýzy je zjistit, zda je podnik finančně zdravý nebo zda se nachází ve finanční tísní (Hrdý, 2016, s. 209).

Mezi účetnictvím a rozhodováním o fungování podniku je velmi těsná vazba a hlavním cílem finanční analýzy je připravit podklady, které poslouží pro kvalitní rozhodování o fungování podniku. Z účetních výkazů z pohledu finanční analýzy dostáváme hodnoty peněžních údajů, ovšem tyto údaje se vztahují pouze k jednomu časovému období. Abychom tyto informace využili a zjistili stav podniku, musí být data vyhodnocena pomocí metod finanční analýzy (Růčková 2021, s. 9).

Hlavním cílem finančního řízení podniku je dosahování finanční stability, vychází ze dvou kritérií. Prvním kritériem je zhodnocovat vlastní kapitál a vytvářet zisk. Druhým kritériem je zajištění platební schopnosti podniku, protože bez schopnosti hradit svoje závazky nelze podnikat a vede k ukončení činnosti (Růčková 2021, s. 10).

Finanční analýza je prováděna zejména před investičním či finančním rozhodováním v podniku (Vochozka, 2020, s.).

1.2.1 Uživatelé finanční analýzy

Informace o finančním zdraví podniku nepotřebují znát pouze manažeři a vrcholové vedení (Vochozka, 2020, s. 32). Podle toho, kdo provádí a potřebuje finanční analýzu, můžeme uživatele rozdělit do dvou oblastí: interní a externí.

Do **externích** uživatelů spadají:

- Manažeři
- Investoři
- Banky a jiní věřitelé

- Obchodní partneři (dodavatelé, zákazníci)
- Stát a jeho orgány
- Konkurenti (Grünwald 2007, s. 27).

K **interním** řadíme:

- Manažery
- Odboráře
- Zaměstnance (Kislingerová, 2010, s. 48).

Manažeři

Manažeři vycházejí z informací, získaným prostřednictvím finančního účetnictví, které je základním pilířem pro finanční analýzu, zejména z hlediska pro dlouhodobé a operativní řízení podniku. Získané informace umožňují vytvoření zpětné vazby mezi řídicím rozhodnutím a jeho dopadu v praxi. Znalost finanční situace podniku jim umožňuje učinit správné rozhodnutí při získávání finančních zdrojů, zajišťování optimální majetkové struktury včetně výběru vhodných způsobů jejího financování, při rozdělení volných peněžních prostředků apod. Manažeři díky výsledkům mohou připravit pro následující období správný podnikatelský záměr, který rozpracují ve finančním plánu. Vedení podniku ovšem nemusí čekat na účetní uzávěrku, ale informace o podniku získávají průběžně. Pokud ale mluvíme o externích uživateli, dostávají se k nim data obvykle jednou ročně ve formě finančních výkazů (Grünwald 2007, s. 28).

Investoři

Informace obsažené ve finančních výkazech podniku sledují zejména vlastníci či akcionáři. Tedy ti, kteří vložili do podniku kapitál. Investoři sledují finanční informace podniku ze dvou hledisek a to investičního a kontrolního. Informace z investičního hlediska slouží k rozhodování o budoucích investicích. Hlavní prioritou akcionářů je zaměřena na míru rizika a míru výnosnosti vloženého kapitálu. Pokud jde o kontrolní hledisko je uplatněno akcionáři vůči manažerům. Zajímají se o stabilitu a likviditu

podniku, o disponibilní zisk, od kterého se zejména odráží výše jejich dividend (Grünwald 2007, s. 28).

Banky a ostatní věřitelé

Před poskytnutím úvěru si věřitelé vyžádají po potencionálním dlužníkovi co nejvíce informací, aby rozhodli, zda úvěr poskytnou, v jaké výši a za jakých konkrétních podmínek. Před poskytnutím úvěru banka posuzuje strukturu majetku a finanční zdroje, ze kterých je majetek financován. Posuzuje tzv. bonitu dlužníka. Hlavní roli v této analýze hraje rentabilita, která ukazuje, jak efektivně podnik hospodaří. Výsledkem je, zda je podnik schopen hradit již existující závazky a zda bude schopen hradit i nově poskytnutý úvěr a s ním spojené úroky (Grünwald 2007, s. 29).

Stát a jeho orgány

Stát využívá některé z výsledků finanční analýzy, zda podnik plní daňovou povinnost. Další informace slouží ke statistickým průzkumům nebo také k rozdělování subvencí a dotací. Dochází také ke kontrole podniku, kterým byly svěřeny státní zakázky (Vochozka 2020, s. 33).

Obchodní partneři

Obchodní partneři jsou rozdělení do dvou skupin a to na dodavatele a odběratele. Primárním zájmem dodavatelů je schopnost podniku hradit svoje závazky. Nejvíce se zajímají o solventnost, likviditu a zadluženost. Odběratelům čili zákazníkům jde zejména o finanční situaci podniku z dlouhodobé perspektivy. Odběratelé věnují svoji pozornost tomu, jestli kdyby se dodavatel dostal do potíží, budou oni sami schopni ustát svým závazkům (Grünwald 2007, s. 30).

Zaměstnanci

Hlavním zájmem zaměstnanců je prosperita a stabilita podniku. Převážně se jedná o prosperitu a jistotu zaměstnání a dále o stabilitu a možnosti v sociální a mzdovém sektoru (Vochozka, 2020, s. 33).

Konkurenti

Svůj zájem na účetních výkazech podniků působících ve stejném odvětví mají zejména ke srovnání výsledků svého podniku s podniky ostatními. Jedná se zejména o výsledek

hospodaření, rentabilitu, ziskovou marži, výši hodnot zásob a jejich obratovost (Grünwald 2007, s. 30).

1.3 Zdroje informací pro finanční analýzu

Pro zpracování úspěšné finanční analýzy jsou zapotřebí kvalitní a komplexní informace. Důležitým faktorem je podchytit všechna data, která by mohla zkreslit výsledky hodnocení finančního zdraví podniku. Základní data jsou čerpána nejčastěji z účetních výkazů. Abychom mohli zpracovávat finanční analýzu, potřebujeme zejména tyto účetní výkazy:

- rozvaha,
- výkaz zisku a ztráty,
- přehled o peněžních tocích (cash flow),
- výkaz o změnách vlastního kapitál,
- příloha účetní uzávěrky (Růčková., 2021, s. 22-23).

Další informace například můžeme čerpat i z výročních zpráv (Knápková, 2013, s. 18).

Účetní výkazy můžeme rozdělit na dvě části: účetní výkazy finanční a účetní výkazy vnitropodnikové. Účetní výkazy finanční spadají mezi externí výkazy, které využívají externí uživatelé. Zobrazují stav a strukturu majetku, zdroje krytí, využití výsledku hospodaření a pohyb peněžních toků. Výkazy vnitropodnikového účetnictví nemají žádnou právní úpravu a vycházejí podle potřeb firmy (Růčková, 2019, s. 21). Patří sem výkazy, které nám ukazují vynakládání podnikových nákladů nebo výkazy o spotřebě nákladů na jednotlivé výkony. Patří mezi interní výkazy, které nejsou veřejně dostupné (Dluhošová, 2010, s. 72).

1.3.1 Rozvaha

Rozvaha je základním účetním výkazem každého podniku. Jejím cílem je o tom, jaký majetek podnik vlastní a z jakých zdrojů je financován. Podniky sestavují rozvahu vždy k určitému datu a musí platit bilanční rovnost, čili hodnota aktiv se musí rovnat hodnotě pasiv (Knápková, 2013, s. 23).

Aktivy rozumíme majetkovou strukturu podniku. V širším pojetí se jedná o celkovou výši ekonomických zdrojů, kterými podnik disponuje v určitém časovém období (Růčková, 2021, s. 26). Základním hlediskem rozdělení aktiv je především doba jejich upotřebitelnosti, rychlost a obtížnost jejich přeměny v peněžní prostředky za účelem uhradit splatné závazky (Knápková, 2013, s. 23). Aktiva členíme podle likvidity, a to od nejméně likvidních (stálá aktiva) po nejlikvidnější (krátkodobý majetek) (Růčková, 2021, s. 26).

Tabulka č. 1: Struktura rozvahy

(Zdroj: Vlastní zpracování dle: Knápková, 2013, s. 23)

ROZVAHA K 31. 12. XXXX			
AKTIVA		PASIVA	
A.	Pohledávky za upsaný ZK	A.	Vlastní kapitál
B.	Dlouhodobý majetek	A.I.	Základní kapitál
B.I.	Dlouhodobý nehmotný majetek	A.II.	Kapitálové fondy
B.II.	Dlouhodobý hmotný majetek	A.III.	Rezervní fondy, ...
B.III.	Dlouhodobý finanční majetek	A.IV.	VH minulých let
		A.V.	VH běžného úč. období
C.	Oběžná aktiva	B.	Cizí zdroje
C.I.	Zásoby	B.I.	Rezervy
C.II.	Dlouhodobé pohledávky	B.II.	Dlouhodobé závazky
C.III.	Krátkodobé pohledávky	B.III.	Krátkodobé závazky
C.IV.	Krátkodobý finanční majetek	B.IV.	Bankovní úvěry a výpomoci
D.	Časové rozlišení	C.	Časové rozlišení

Pasivy rozumíme jako stranu zdrojů financování podniku. Hodnotíme zde finanční strukturu analyzovaného podniku. Finanční struktura firmy představuje strukturu podnikového kapitálu, kterým je financován majetek podniku. Pasiva nejsou členěna podle časového horizontu, jako tomu bylo u aktiv, ale jsou členěna z hlediska vlastnictví zdrojů financování (Růčková, 2021, s. 28).

1.3.2 Výkaz zisku a ztráty

„Výkaz zisku a ztráty konkretizuje, které náklady a výnosy za jednotlivé činnosti se podílely na tvorbě výsledku hospodaření běžného účetního období, který je pak v rozvaze zobrazen jako jeden údaj“ (Grünwald, 2007, s. 41).

„Výnosy můžeme definovat jako peněžní částky, které podnik získal z veškerých svých činností za dané účetní období bez ohledu na to, zda v tomto období došlo k jejich inkasu. Náklady pak představují peněžní částky, které podnik v daném období účelně vynaložil na získání výnosů, i když k jejich skutečnému zaplacení nemuselo ve stejném období dojít“ (Knápková, 2013, s. 37).

1.3.3 Výkaz cash flow

Poskytuje informace o peněžních příjmech a výdajích podniku. Pozorováním cash flow pomáhá odstranit problém, který vzniká z důvodu časového a obsahového nesouladu mezi náklady a výdaji, ziskem a stavem peněžních prostředků a také mezi příjmy a výdaji. Cash flow souvisí s likviditou podniku. Hlavním smyslem sledování cash flow je změna peněžních prostředků a vysvětlení proč k úbytkům nebo přírůstkům došlo. Vstupní informace pro cash flow vycházejí z účetnictví (Knápková, 2013, s. 47-48).

Výkaz je rozdělen do třech částí a to na část zabývající se provozní činností, investiční činností a finanční činností (Růčková, 2020, s. 37).

1.3.4 Výkaz o změnách vlastního kapitálu

Během jednoho účetního období dojde v podniku ke změnám ve vlastním kapitálu a celkové bohatství se v reakci na tyto změny zvýší nebo sníží. V celkové změně vlastního kapitálu se v konečném důsledku odrážejí:

- změny vyplývající z transakcí s vlastníky – např. vklady do vlastního kapitálu
- změny vyplývající z ostatních operací – např. přesuny tvořeny mezi fondy ze zisku

Cílem výkazu o změnách vlastního kapitálu je vysvětlit u každé položky vlastního kapitálu rozdíl mezi jejím počátečním a konečným stavem. Jedinou výjimkou je výsledek hospodaření za účetní období a to z toho důvodu, protože podrobné informace jsou obsaženy ve výsledovce. České účetní předpisy nestanovují přesnou strukturu výkazu (Knápková, 2013, s. 57).

1.3.5 Příloha účetní závěrky

Slouží zejména externím uživatelům, aby si mohli vytvořit správný úsudek o tom, v jaké finanční situaci se podnik nachází. Dále pak k porovnání výsledků hospodaření podniku s minulostí a popřípadě odhadnout možný budoucí vývoj. Příloha doplňuje informace, které nalezneme v rozvaze a výkazu zisku a ztráty (Grünwald, 2007, s. 47).

1.4 Metody finanční analýzy

Klasickou finanční analýzu členíme na:

- fundamentální analýzu (kvalitativní),
- technickou analýzu (kvantitativní) (Sedláček, 2007, s. 7).

Fundamentální analýza je postavena na souvislostech mimoekonomického prostředí a ekonomického prostředí. Na rozdíl od analýzy technické dochází k závěrům bez algoritmizovaných procesů. Základem fundamentální analýzy je povětšinou identifikace prostředí, ve kterém se podnik aktuálně nachází. Zpravidla se jedná o analýzu vlivu:

- vnitřního a vnějšího ekonomického prostředí podniku,
- cílů podnikatelského subjektu,
- aktuální fáze života podniku (Sedláček, 2007, s. 7).

Technická analýza využívá matematické, statistické a další algoritmizované přístupy. Dochází ke kvantitativnímu zpracování dat a posouzení výsledků z ekonomického hlediska (Růčková, 2021, s. 46). Postup zpracování při technické analýze:

- *„charakteristika prostředí a zdrojů dat,*
- *výběr metody a základní zpracování dat,*
- *pokročilé zpracování dat,*
- *návrhy na dosažení cílového stavu“* (Sedláček, 2007, s. 9-10).

Podle účelu a dat, které analýza zpracovává, dále rozlišujeme:

1. Analýza absolutních dat (stavových a tokových)
 - analýza trendů (horizontální analýza)
 - procentní rozbor (vertikální analýza)
2. Analýza rozdílových ukazatelů

3. Analýza poměrových ukazatelů

- rentability
- aktivity
- zadluženosti a finanční struktury
- likvidity
- kapitálového trhu
- provozní činnosti
- cash flow

4. Analýza soustav ukazatelů

- pyramidové rozklady
- komparativně analytické metody
- matematicko statistické metody
- kombinace metod (Sedláček, 2007, s. 10).

1.5 Ukazatele finanční analýz

1.5.1 Analýza absolutních ukazatelů

Absolutní ukazatele nalezneme v účetních výkazech. Slouží převážně k analýze vývojových trendů a k analýze komponent. K analýze vývojových trendů slouží horizontální analýza a k analýze komponent analýza vertikální (Březinová, 2019, s. 170). Cílem obou analýz je ohlédnutí se za minulým finančním vývojem a učinit jeho rozbor a na základě zjištěných informací učinit závěr o finančních možnostech podniku (Grünwald, 2007, s. 147).

Horizontální analýza

„Horizontální analýza se běžně používá k zachycení vývojových trendů ve struktuře majetku i kapitálu podniku“ (Sedláček, 2007, s. 15). Výsledky lze získat dvojitým způsobem. A to pomocí relativního a absolutního vyjádření. Pomocí relativního vyjádření dostaneme výsledky horizontální analýzy v procentech a toto vyjádření je výhodnější, pokud například chceme hodnoty srovnávat s oborovým průměrem. Jelikož jsou hodnoty vyjádřeny procentem, je snazší se v nich orientovat (Růčková, 2021, s. 127).

absolutní změna = hodnota v běžném období – hodnota v předchozím období

Vzorec č. 1: Absolutní změna horizontální analýzy

(Zdroj: Růčková, 2021, s. 127)

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

Vzorec č. 2: Relativní změna horizontální analýzy

(Zdroj: Růčková, 2021, s. 127)

Vertikální analýza

Vertikální analýzu můžeme též nazvat jako procentní rozbor. Vyjadřuje procentní podíl určitých položek účetních výkazů ke zvolené základně, kterou udáváme jako 100%. Pokud se jedná o rozbor rozvahy, volíme nejčastěji jako základnu výši aktiv nebo pasiv. Mluvíme-li o rozboru výkazu zisku a ztráty volí jako základnu velikost celkových výnosů nebo nákladů (Knápková, 2013, s. 68).

$$\text{vertikální analýza} = \frac{\text{položka } i}{\text{položka } n} \times 100$$

Vzorec č. 3: Vertikální analýza

(Zdroj: Bartoš, 2021)

1.5.2 Analýza rozdílových ukazatelů

Označujeme je jako finanční fondy nebo fondy finančních prostředků. Ve finanční analýze má ovšem slovo fond jiný význam než v účetnictví. Pokud se jedná o finanční analýzu, fondem rozumíme ukazatel vypočítaný jako rozdíl mezi určitými položkami aktiv a pasiv (Březinová, 2019, s. 172).

Čistý pracovní kapitál – ČPK

Čistý pracovní kapitál je nejčastěji využívaným ukazatelem. Oběžná aktiva jsou očištěna o krátkodobé závazky, které je nutno do jednoho roku uhradit. Čistým pracovním kapitálem tedy rozumíme takovou část oběžného majetku, která je financována dlouhodobými vlastními i cizími zdroji. Čím vyšší hodnotu ČPK podnik má, tím vyšší je jeho schopnost hradit finanční závazky (Březinová, 2019, s. 172). ČPK můžeme nazvat také finančním polštářem firmy pro případ nečekaných situací, které by vyžadovaly vysoké vynaložení peněžních částek (Sedláček, 2007, s. 36).

$$\text{ČPK} = \text{oběžný majetek} - \text{krátkodobé závazky}$$

Vzorec č. 4: Čistý peněžní kapitál

(Zdroj: Březinová, 2019, s. 172)

Čisté pohotové prostředky – ČPP

Postup při zjišťování hodnot čistých peněžních prostředků je podobný jako při zjišťování hodnot čistého peněžního kapitálu. Zde se ovšem při výpočtu bere v úvahu stav velmi likvidních peněžních prostředků, popřípadě jejich ekvivalentů a závazků s okamžitou splatností (Martinovičová, 2019, s. 174). Ekvivalenty se rozumí směnky, šeky, krátké termínované vlády či krátkodobé cenné papíry (Hrdý, 2016, s. 214-215).

Tento ukazatel nebude zahrnut v praktické části. Jelikož vzorec obsahuje pohotové peněžní prostředky a okamžitě splatné závazky, nemohla bych tyto údaje získat pro výpočet hodnoty za minulé roky.

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

Vzorec č. 5: Čisté pohotové prostředky

(Zdroj: Hrdý, 2016, s. 215)

Čistý peněžní majetek – ČPM

Čistý peněžní majetek můžeme považovat za střední cestu mezi již zmíněnými ukazateli, neboť oproti pohotovým peněžním prostředkům a jejich ekvivalentů zahrnuje do oběžných aktiv i krátkodobé pohledávky očištěné od nevymahatelných pohledávek (Hrdý, 2016, s. 215).

$$\text{ČPM} = (\text{oběžná aktiva} - \text{zásoby}) - \text{krátkodobé závazky}$$

Vzorec č. 6: Čistý peněžní majetek

(Zdroj: Bartoš, 2021)

1.5.3 Analýza poměrových ukazatelů

Mezi nejrozšířenější a nejoblíbenější metodu finanční analýzy považujeme analýzu poměrových ukazatelů (Sedláček, 2007, s. 55). Tato metoda je vhodná pro mezipodnikové srovnávání a umožňuje provádět analýzu časového vývoje. Její výstupy mohou být využity jako vstupní údaje ekonomických matematických důvodů. (Bartoš, 2021 přednáška)

Rozdělení poměrových ukazatelů:

- Ukazatele rentability
- Ukazatele aktivity
- Ukazatele zadluženosti
- Ukazatele likvidity
- Provozní ukazatele
- Ukazatele tržní hodnoty
- Ukazatele na bázi finančních fondů a cash flow (Sedláček, 2007, s. 56)

Ukazatele rentability

Ukazatel můžeme označit jako ukazatel výnosnosti. Vypovídá o schopnosti podniku dosahovat zisku na základě vložených prostředků. Hodnotu rentability získáme pomocí podílu zisku a vložených prostředků. Z výkazu zisku a ztrát můžeme vyčíst tři podoby zisku (Březinová, 2019, s. 176).

První podobou zisku je EBIT, vyjadřuje zisk před odečtením úroků a daní. Je shodný s provozním výsledkem hospodaření. Druhou podobou zisku je EAT neboli zisk po zdanění či čistý zisk (výsledek hospodaření za běžné účetní období). Jako poslední je zde EBT, jedná se o zisk před zdaněním tedy provozní zisk snížený/zvýšený o finanční a mimořádný výsledek hospodaření od kterého ovšem zatím nebyly odečteny daně (Růčková, 2021, s. 65).

Hodnotu vložených prostředků čerpáme z rozvahy (Březinová, 2019, s. 176).

Rentabilita vloženého kapitálu – ROI

Rentabilita vloženého kapitálu poukazuje na to, do jaké míry je podnik schopen dosahovat nových zisků použitím investovaného kapitálu. Do čitatele můžeme dosadit různé kategorie zisku například zisk po zdanění, před zdaněním, zisk před úroky a zdaněním nebo zisk před odpisy, úroky a zdaněním (Hrdý, 2016, s. 216 - 2017).

$$ROI = \frac{EBIT}{\text{celkový kapitál}}$$

Vzorec č. 7: Rentabilita vloženého kapitálu

(Zdroj: Bartoš, 2021)

Rentabilita aktiv – ROA

Ukazatel poměřuje zisk před úroky a zdaněním s celkovými aktivy bez ohledu na původ vloženého kapitálu. Čím je výsledná hodnota ukazatele vyšší, tím je situace příznivější (Březinová, 2019, s. 177). Je považován za základní ukazatel.

$$ROA = \frac{EBIT}{\text{celková aktiva}}$$

Vzorec č. 8: Rentabilita aktiv
(Zdroj: Scholleová, 2017, s. 177)

Rentabilita vlastního kapitálu – ROE

Poskytuje informaci o výnosnosti kapitálu, který do podniku vložili sami vlastníci. Tento ukazatel je důležitý zejména pro investory, zda jejich vložený kapitál byl dostatečně zhodnocen, čili zda riziko je úměrné výnosu (Hrdý, 2016, s. 216).

$$ROE = \frac{\text{čistý zisk}}{\text{vlastní kapitál}}$$

Vzorec č. 9: Rentabilita vlastního kapitálu
(Zdroj: Sedláček, 2007, s. 57)

Rentabilita tržeb – ROS

Označuje se také jako zisková marže nebo ziskové rozpětí. Ukazuje, kolik Kč zisku dokáže podnik vyprodukovat na 1 Kč tržeb. Do čitatele můžeme dosadit EBIT nebo čistý zisk. Výsledná hodnota po dosazení EBIT nám udává provozní ziskovou marži. Pokud bychom dosadili čistý zisk, jedná se o čistou ziskovou marži. Výsledná hodnota by měla být co nejvyšší. Ovšem pokud nízká hodnota ukazatele a zároveň rychlý obrat zásob s vysokým objemem tržeb jedná se o příznivý stav (Hrdý, 2016, s. 217).

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

Vzorec č. 10: Rentabilita tržeb
(Zdroj: Březinová, 2019, s. 179)

1.4.3.2 Ukazatele aktivity

Ukazují, jak efektivně podnik hospodaří se svými aktivy. Poskytují důležitá data pro vlastníky i management.

Obrat celkových aktiv

„Udává počet obrátek celkových aktiv v tržbách za daný časový interval“ (Bartoš, 2021). Průměrné hodnoty ukazatele se pohybují mezi hodnotami od 1,6 do 2,9. Ovšem pokud je hodnota ukazatele nižší než 1,5, značí to, že má podnik ve vlastnictví mnoho majetku a měl by zvýšit tržby nebo odprodat část majetku (Hrdý, 2016, s. 218).

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

Vzorec č. 11: Obrat celkových aktiv

(Zdroj: Bartoš, 2021)

Obrat stálých aktiv

Též zvaný jako relativní vázanost stálých aktiv. Cílem je, aby ukazatel měl co nejnižší hodnotu. Výše ukazatele je ovlivněna odpisováním. (Březinová, 2019, s. 183) Využívá se při rozhodování, zda má podnik pořídit další dlouhodobý majetek. Pokud je hodnota podprůměrná, než je v oboru běžné měli by finanční manažeři omezit investice do podniku a výroba by měla zvýšit využití výrobních kapacit (Sedláček, 2007, s. 61).

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

Vzorec č. 12: Obrat stálých aktiv

(Zdroj: Bartoš, 2021)

Obrat zásob

Obrat zásob poskytuje informaci o tom, kolikrát během roku je položka zásob prodána a znovu uskladněna. Ukazatel je často nadhodnocený, protože tržby odrážejí tržní hodnotu, ovšem zásoby se uvádějí v pořizovacích cenách. Dalším slabým místem ukazatele je, že tržby jsou veličinou tokovou a ukazují výsledek za celý rok, ale zásoby ukazují stav k určitému okamžiku. Doporučená hodnota zpravidla souvisí s oborovým průměrem. Pokud je hodnota ukazatele dané firmy vyšší, než je oborový průměr, znamená to, že

firma nemá zbytečně nelikvidní zásoby. Pokud je hodnota ukazatele nižší, má podnik zásoby, které vážou prostředky, jež musí být profinancovány (Sedláček, 2007, s. 61-62).

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

Vzorec č. 13: Obrat zásob

(Zdroj: Bartoš, 2021)

Doba obratu zásob

Poskytuje informace o počtu dní, kdy jsou zásoby v podniku vázány do doby jejich spotřeby, mluvíme-li o materiálu nebo do doby jejich prodeje, jde-li o zásoby vlastní výroby. Jedná se rovněž o ukazatel likvidity, protože udává počet dnů, ze které se ze zásoby stane hotovost nebo pohledávka. Jeho velikost by měla být co nejnižší (Sedláček, 2007, s. 62).

$$\text{doba obratu zásob} = \frac{\text{průměrný stav zásob}}{\text{tržby}} \times 360$$

Vzorec č. 14: Doba obratu zásob

(Zdroj: Knápková, 2013, s. 104)

Doba obratu pohledávek

Poukazuje na dobu od okamžiku prodeje na obchodní úvěr, kterou musí podnik čekat, než odběratelé uhradí svoje závazky. Výslednou hodnotu se srovnává s odvětvovým průměrem a s dobou splatnosti faktur. Pokud je doba splatnosti vyšší, odběratelé nehradí svoje závazky včas. Pokud tento stav trvá již delší dobu, měla by firma začít uvažovat o opatřeních na urychlení inkasa svých pohledávek (Bartoš, 2021).

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

Vzorec č. 15: Doba obratu pohledávek

(Zdroj: Čížinská, 2018, s. 208)

Doba obratu závazků

Ukazatel určuje, kolik dní uběhne mezi nákupem zásob a jejich úhradou. Nákup na obchodní úvěr představuje peněžní prostředky, které firma po určitý časový interval zadržuje pro své účely (Březinová, 2019, s. 184).

$$Doba\ obratu\ závazků = \frac{závazky * 360}{denní\ tržby}$$

Vzorec č. 16: Doba obratu závazků

(Zdroj: Bartoš, 2021)

1.4.3.3 Ukazatelé zadluženosti

„Analýza zadluženosti porovnává rozvahové položky a na jejich základě zjistí, v jakém rozsahu jsou aktiva podniku financována vlastními zdroji“ (Růčková, 2021, s. 72).

Celková zadluženost

Jedná se o základní ukazatel zadluženosti. Při výpočtu je důležité vycházet z odvětví, ve kterém se podnik působí a také ke schopnosti splácet úroky z dluhů. Jako optimální hodnota se uvádí 30-60 % (Knápková, 2013, s. 85). S rostoucí hodnotou ukazatele roste i riziko pro věřitele, zejména tedy pro banku (Nový, 2018, s. 66).

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

Vzorec č. 17: Celková zadluženost

(Zdroj: Čížinská, 2018, s. 206)

Koeficient samofinancování

Ukazatel vyjadřuje do jaké míry je podnik schopen z vlastních zdrojů pokrýt své potřeby. Podává informaci o tom, jak firma samostatná a finančně stabilní. (Nový, 2018, s. 67) Doplnuje ukazatel celkové zadluženosti. Řadíme ho mezi nejdůležitější poměrový ukazatel zadluženosti (Růčková, 2021, s. 72-73).

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

Vzorec č. 18: Koeficient samofinancování

(Zdroj: Růčková, 2019, s. 68)

Míra zadluženosti

Tento ukazatel je důležitý pro banku z hlediska toho, zda banka úvěr poskytne nebo neposkytne (Nový, 2018, s. 66).

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

Vzorec č. 19: Míra zadluženosti

(Zdroj: Sedláček, 2007, s. 64)

Úrokové krytí

Ukazatel udává, kolikrát převyšuje zisk placené úroky. Část zisku, která byla vytvořena cizím kapitálem, by měla postačit k pokrytí nákladů, které vznikly spolu s propůjčeným kapitálem (Bartoš, 2021).

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

Vzorec č. 20: Úrokové krytí

(Zdroj: Bartoš, 2021)

1.4.3.4 Ukazatelé likvidity

„Ukazatele likvidity měří platební schopnost podniku pomocí poměru krátkodobých oběžných aktiv“ (Hrdý, 2016, s. 219).

Důležitým faktorem pro dlouhodobé fungování podniku je likvidita. Aby byl podnik likvidní, musí mít vázány finanční prostředky v oběžných aktivech, zásobách, k a na účtech. Tyto prostředky na sebe váží kapitál, což znamená, že musí tyto prostředky být profinancovány i s náklady, které s profinancováním vznikly. Oběžný majetek z podle likvidity řadíme od nejvíce likvidního po nejméně. Nejvíce likvidní položkou je krátkodobý finanční majetek, dále pak krátkodobé pohledávky a jako poslední nejméně likvidní položkou jsou zásoby (Vochozka, 2020, s. 45).

Okamžitá likvidita

Označujeme ji také jako likviditu 1. stupně. Počítá se zde jen s těmi nejlikvidnějšími položkami z rozvahy. Při výpočtu okamžité likvidity je v čitateli použit součet peněžních prostředků a jejich ekvivalentů v podobě cenných papírů a šeků. Ke krátkodobým

závazkům se přidávají i běžné bankovní úvěry a krátkodobé finanční výpomoci. Popisuje vazbu mezi peněžními prostředky případně jejich ekvivalenty. Doporučená hodnota okamžité likvidity je 0,2 (Růčková, 2021, s. 60).

$$\text{okamžitá likvidita} = \frac{\text{peněžní prostředky} + \text{ostatní kr. finanční majetek}}{\text{krátkodobé závazky}}$$

Vzorec č. 21: Okamžitá likvidita

(Zdroj: Martinovičová, 2019, s. 176)

Pohotová likvidita

Je označována jako likviditu 2. stupně (Růčková, 2021, s. 61). Při výpočtu pohotové likvidity vyčleňujeme v čitateli zásoby – nejméně likvidní položky. Vyjadřuje přesněji schopnosti podniku dostávat svým krátkodobým závazkům. Je těžké určit optimální hodnotu ukazatele. Než abychom pohotovou likviditu porovnávali s jinými hodnotami, je lepší ji sledovat v určitém časovém úseku. Avšak doporučená hodnota se pohybuje od 0,7-1,0. Pokud je výsledná hodnota ukazatele větší než 1, znamená to, že by byl podnik schopen vyrovnat své závazky bez nutnosti prodeje svých zásob (Vochozka, 2020, s. 45).

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

Vzorec č. 22: Pohotová likvidita

(Zdroj: Kislíngerová, 2010, s. 105)

Běžná likvidita

Čítec likvidity 3. stupně obsahuje všechny prvky oběžného majetku. Měří, kolikrát je podnik svými oběžnými aktivy schopen pokrýt krátkodobé závazky podniku. Znamená to, kolikrát by byl podnik schopen uspokojit své věřitele, jestliže by v daném okamžiku proměnil všechna oběžná aktiva na hotovost. Z tohoto důvodu se jedná o ukazatel, o který mají zájem převážně věřitelé. I zde je obtížné určit optimální hodnotu. Obecně se za optimální hodnoty berou hodnoty v rozmezí od 1,6-2,5 a hodnota by nikdy neměla poklesnout pod 1 (Vochozka, 2020, s. 45).

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

Vzorec č. 23: Běžná likvidita

(Zdroj: Vochozka, 2020, s. 45)

1.4.3.5 Provozní ukazatelé

Hodnoty provozních ukazatelů jsou klíčové pro management podniku. Poskytují manažerům informace o efektivnosti provozní aktivit. Vycházejí z tokových veličin, převážně z nákladů (Bartoš, 2021).

Produktivita práce z přidané hodnoty

Produktivitu práce z přidané hodnoty můžeme porovnat s průměrnou mzdou na jednoho pracovníka. Zaměstnanci jsou efektivnější, čím větší je produktivita práce, a naopak čím menší je průměrná mzda. Avšak musí zde být regulace, protože by v podniku nechtěl nikdo pracovat a docházelo by k výpadkům (Scholleová 2017, s. 186).

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

Vzorec č. 24: Produktivita z přidané hodnoty

(Zdroj: Bartoš, 2021)

Materiálová náročnost výnosů

Tento ukazatel značí, do jaké míry jsou výnosy zatíženy spotřebovaným materiálem spolu s energiemi.

$$\text{Materiálová náročnost výnosů} = \frac{\text{spotřeba materiálu a energie}}{\text{výnosy (bez mimořádných)}}$$

Vzorec č. 25: Materiálová náročnost výnosů

(Zdroj: Sedláček, 2007, s. 71)

Mzdová produktivita

Poskytuje informaci o tom, kolik výnosů přísluší na 1 Kč vyplacených mezd. Tendence ukazatele by měla být rostoucí (Sedláček, 2007, s. 71).

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

Vzorec č. 26: Mzdová produktivita

(Zdroj: Sedláček, 2007, s. 71)

1.5.4 Analýza soustav ukazatelů

Soustavy ukazatelů dělíme do dvou skupin:

1. **Soustavy hierarchicky uspořádaných ukazatelů** – sem řadíme pyramidové soustavy, které se využívají rozkladem ukazatelů k identifikaci logických a ekonomických vazeb mezi nimi.
2. **Účelové výběry ukazatelů** – sestavují se na základě komparativně-analytických nebo matematicko-statistických metod. Cílem je vybrat a sestavit ukazatele, které dokážou určit finanční situaci podniku popřípadě předpovědět jeho krizový vývoj. Tyto ukazatele dále členíme na bonitní a bankrotní modely.

Bankrotní (predikční) modely

Podle chování ukazatelů, můžeme včas předpovědět budoucí ohrožení finančního zdraví podniku (Sedláček, 2007, s. 81). Každá firma před úpadkem, vykazuje určité symptomy, které jsou pro potenciální úpadek typické. K nejčastějším symptomům řadíme problémy s běžnou likviditou, výši čistého pracovního kapitálu a dále problémy s rentabilitou celkového vloženého kapitálu (Hrdý, 2016, s. 224). Mezi bankrotní modely patří Altmanův model, Model IN – Index důvěryhodnosti, Tafflerův model a další (Růčková, 2021, s. 90-94).

IN05

Index IN05 byl sestaven pro české podniky a přijímá i hledisko vlastníka. Pokud jsou výsledné hodnoty menší, než 0,9 podnik směřuje k bankrotu. Jestliže se výsledné hodnoty indexu nachází mezi hodnotami 0,9 až 1,6, mluvíme o šedé zóně. Šedá zóna je oblast, kde nelze určit, zda podniku bankrot hrozí či nikoli. Podnik tvoří hodnotu, pokud je výsledná hodnota ukazatele vyšší než 1,6 (Scholleová, 2017, s. 192-193).

$$IN05 = 0,13 A + 0,04 B + 3,97 C + 0,21 D + 0,09 E$$

Vzorec č. 27: Index důvěryhodnosti - IN05

(Zdroj: Sedláček, 2007, s. 112)

Kde:

A = aktiva / cizí zdroje

B = EBIT / nákladové úroky

C = EBIT / celková aktiva

D = celkové výnosy / celková aktiva

E = oběžná aktiva / krátkodobé závazky a úvěry

Taflerův model

Model využívá čtyři poměrové ukazatele. Pokud je hodnota ukazatele vyšší než 0,2, hrozí podniku s velkou pravděpodobností bankrot. Jestli je výsledná hodnota ukazatele vyšší než 0,3, je zde malá pravděpodobnost, že podnik zbankrotuje. I tento model obsahuje šedou zónu, do které pokud podnik spadá, nelze jej zařadit mezi bankrotující ani prosperující podniky (Růčková, 2021, s. 95)

$$T(m) = 0,53 R_1 + 0,13 R_2 + 0,18 R_3 + 0,16 R_4$$

Vzorec č. 28: Taflerův bankrotní model

(Zdroj: Sedláček, 2007, s. 113)

Kde:

R₁ = zisk před zdaněním / krátkodobé závazky

R₂ = oběžná aktiva / cizí kapitál

R₃ = krátkodobé závazky / celková aktiva

R₄ = tržby celkem / celková aktiva

1.6 SWOT ANALÝZA

SWOT analýza je jednou z nejpoužívanějších a nejrozšířenějších strategických analýz, zpracovává informace a data, která byla zjištěna při provedení dílčích analýz v jednotlivých oblastech (Grasseová, 2012, s. 295-296). Cílem analýzy je zjistit, jak je strategie firmy schopna reagovat na změny, které v prostředí probíhají. SWOT analýza je tvořena z dvou analýz. Jednou z nich je SW analýza, která se zabývá vnitřním prostředím firmy, například obsahuje cíle, organizační strukturu, firemní zdroje, firemní kulturu apod. Druhou analýzou je analýza OT (opportunities, threats), která zkoumá vlivy, jenž působí na firmu z vnějšího prostředí. Z makroprostředí to mohou být například politicko-správní faktory, ekonomické nebo technologické. Do mikroprostředí působícího na firmu řadíme například zákazníky, dodavatele a konkurenci (Jakubíková, 2013, s. 129).

SWOT:

S - (strenghts) – silné stránky

W – weaknesses – slabé stránky

O – opportunities – příležitosti

T – threats - hrozby

2 ANALÝZA SOUČASNÉHO STAVU

Tato část bakalářské práce obsahuje základní informace o společnosti Soliter parket s.r.o. Následně je zde provedena strategická a finanční analýza za roky 2016 - 2020. Pro výpočty byly použity vzorce z teoretické části práce.

2.1 Základní údaje o společnosti



Obrázek č. 2: Logo společnosti Soliter parket s. r. o.

(Zdroj: <https://www.soliter-parket.cz/>)

Obchodní firma	SOLITER parket s.r.o.
Právní forma	Společnost s ručením omezeným
Identifikační číslo	26777754
Sídlo	V loučkách 312, Lešany, 277 51 Nelahozeves
Základní kapitál	200 000 Kč
Den zápisu	23. duben 2003
Spisová značka	C 93089/MSPH Městský soud v Praze
Předmět podnikání	realitní činnost specializovaný maloobchod velkoobchod truhlářství podlahářství

O společnosti

Společnost byla založena v roce 2003, ovšem majitelé firmy se podlahám věnují již od roku 1997. Firma, jako taková, vznikla vydělením z konkurenční firmy a samostatně působí na trhu již 19 let. Nabídkou firmy je profesionální realizaci podlah do bytových i komerčních prostor.

Hlavní činností firmy je pokládka dřevěných podlah a venkovního deckingu. Dále se specializují na pokládku a prodej klasických parket, dřevěných podlah, vinylových podlah a také designových podlah. Dříve se firma na prodej a pokládku vinylových podlah tolik nespécializovala, ale z důvodu nárůstu poptávky právě po tomto podlahovém materiálu, který například lépe snáší vlhkost a je tedy možné jeho širší využití, zařadila firma více variant vinylu do svého portfolia.

Struktura zákazníků je velmi různorodá od stavebních firem až po jednotlivce. Se stavebními firmami má společnost dlouhodobé spolupráce na větších projektech, jako jsou například bytové domy. Jelikož v České republice nemají továrny správné podmínky pro vysychání dřeva, které je při výrobě podlah jedním z klíčových prvků, firmy spolupracuje a odebírá materiál od zahraničních dodavatelů. Převážnou část materiálu odebírají ze severněji položených zemí jako je například Norsko, Švédsko, Estonsko nebo Litva. Mezi dodavatele dřevěných podlah patří například norská firma Boen či firma Frevini, která pochází z Litvy. Dalšími dodavateli jsou firmy Alma a Unikolegno, které pocházejí z Itálie. Vinylové podlahy odepírají od společnosti Corkart z Portugalska a venkovní terasové rošty od estonské firmy Termory. Jelikož si majitelé firmy zakládají na kvalitních materiálech, jejich práci si oblíbili i architekti a interiéroví designéři.

V Praze má firma Soliter parket s.r.o. vzorkovnu, kde si zákazníci mohou prohlédnout jednotlivé typy podlah, porovnat materiály a barvy. Při výběru zákazníkům pomáhá školený personál.

Organizační struktura

Jelikož se jedná o menší rodinnou firmu, nenalezneme zde široké zastoupení managementu. Majiteli firmy jsou manželé Jitka a Václav Kramlovi. Každý z nich má ve společnosti 50 % podíl. Pan Václav Kraml vystupuje jako jednatel firmy a zodpovídá za smluvní vztahy, import a expedici. Paní Jitka Kramlová má na starosti zákaznický servis a marketing. Zaměření a realizaci zakázek zodpovídají dva technici a tým podlahářů.

Chod skladů, manipulaci s materiálem mají na starost dva skladníci. Ve vzorkovně působí dva prodejci, kteří tvoří cenové nabídky, zpracovávají objednávky a fakturaci.

2.2 Strategická analýza

Strategická analýza podniku ukazuje, jakým způsobem je ovlivněno vnitřní a vnější okolí podniku. Je zde zpracována PESTLE analýza a Porterův model pěti sil.

2.2.1 PESTLE analýza

Politické

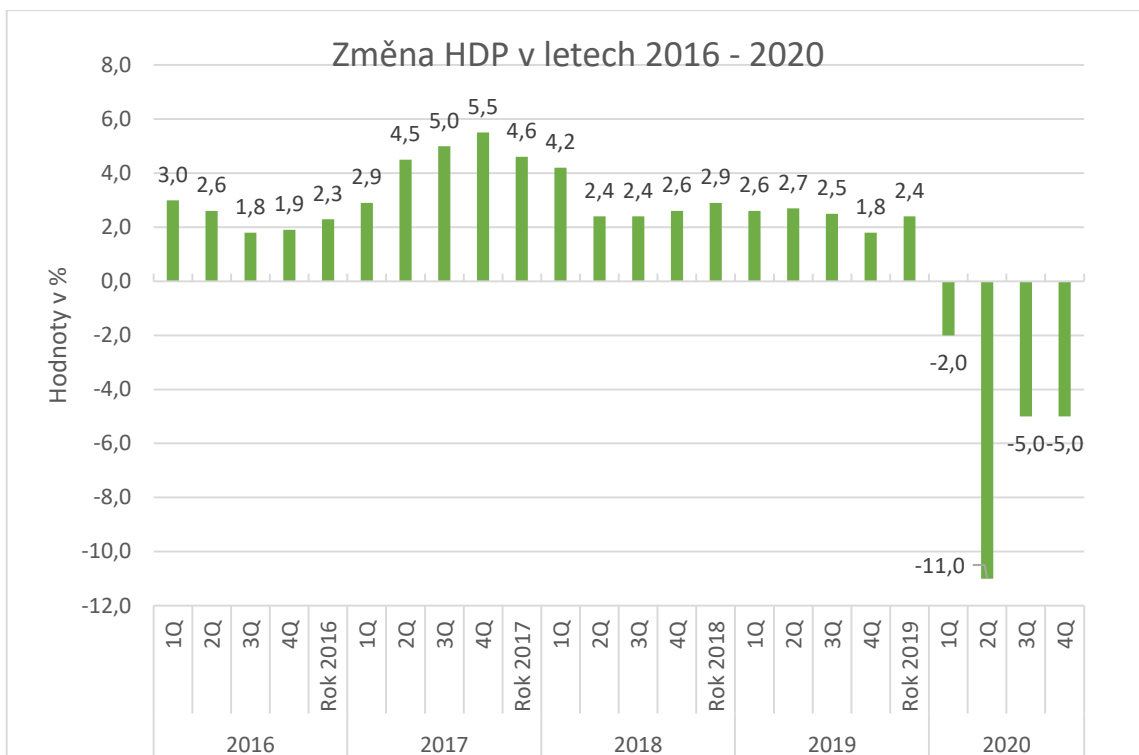
Od roku 2022 se zvedla státem stanovená minimální mzda o tisíc korun měsíčně na částku 16 200 Kč. Pokud by firma zaměstnávala zaměstnance, který pobírá minimální mzdu, musela by na toto stanovisko vlády reagovat. S rostoucí minimální mzdou je také spojen růst nákladů.

Stále žijeme v době pandemie, což znamená růst nákladů spojených s opatřeními, která vláda vydává. Jako je například testování zaměstnanců ve firmách, zajištění dezinfekcí, ochrany dýchacích cest.

Ekonomické

Mezi ekonomické faktory, které mohou mít přímý vliv na podnik, řadíme vývoj hrubého domácího produktu, míru inflace a míru nezaměstnanosti.

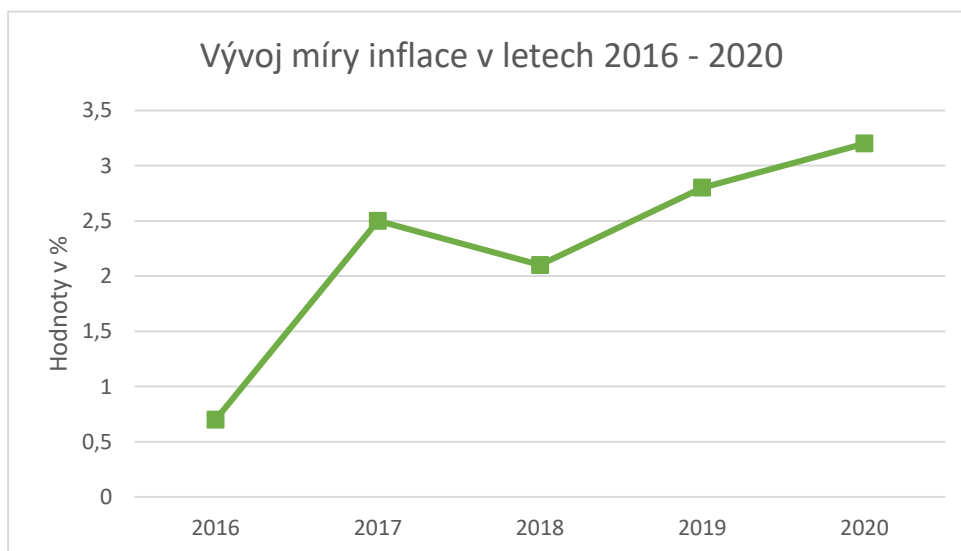
Hrubý domácí produkt měl rostoucí tendenci až do roku 2020. V roce 2020 dochází k poklesu a ve druhém kvartálu oproti roku 2019 dokonce o 11%. Hodnota hrubého domácího produktu poklesla za celý rok 2020 celkem o 5,6% oproti roku 2019. Jednalo se o nejvyšší propad za dobu existence samostatné České republiky. Stavebnictví tedy odvětví, pod které se firma Soliter parket řadí, patří do odvětví, jehož pokles HDP postihl velmi významně (Kurzy.cz, 2022).



Graf č. 1: Změna HDP v letech 2016 - 2020

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

Z grafu je patrné, že nejnižší hodnota inflace byla v roce 2016 a to pouhých 0,7 % a na tuto hodnotu se míra inflace již nedostala. V roce 2020 byla hodnota inflace nejvyšší a dosahovala hodnoty 3,2 %. V budoucích letech se očekává další růst (ČSÚ, 2021).



Graf č. 2: Vývoj míry inflace 2016 – 2020

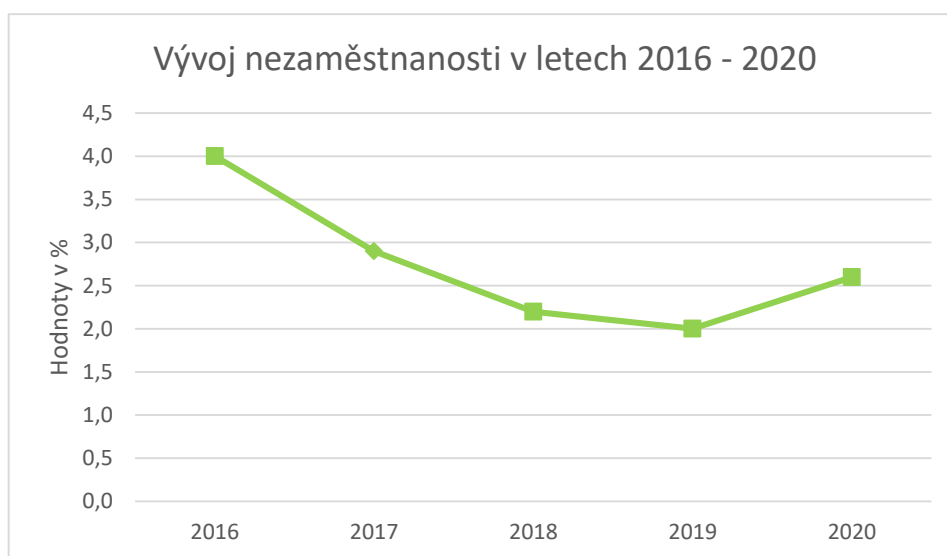
(Zdroj: Vlastní zpracování dle: Český statistický úřad, 2022)

Míra nezaměstnanosti je dalším faktorem, který na firmu působí. Nejvyšší míra nezaměstnanosti byla v roce 2016. V letech 2017-2019 nezaměstnanost klesá. Ovšem v roce 2020 dochází vlivem pandemie covid-19 k růstu nezaměstnanosti o 0,6%.

Tabulka č. 2: Nezaměstnanost v letech 2016 – 2020

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

Ukazatel	2016	2017	2018	2019	2020
Nezaměstnanost (v %)	4,0	2,9	2,2	2,0	2,6



Graf č. 3: Vývoj nezaměstnanosti v letech 2016 – 2020

(Zdroj: Vlastní zpracování dle: Český statistický úřad, 2022)

Pro podnik je také důležitý měnový kurz eura, jelikož všechny materiál dováží firma ze zahraničí. Změny ve stabilitě měnového kurzu se promítnou i do cen dováženého materiálu, tedy i do konečné ceny pro zákazníka.

Sociální

Stále dochází k růstu poptávce po vlastním bydlení. Vzniká mnoho developerských projektů, které se zaměřují na výstavbu bytových prostor, popřípadě rodinných domů a při této stavbě si nasmlouvají jednu firmu na konkrétní činnost. Díky tomu společnost může realizovat nové velké projekty. Vývoj stavebnictví má tendenci růst, což je pro budoucí projekty, které může firma realizovat pozitivní (ČSÚ, 2022).

Jako další sociální faktor, který ovlivňuje činnost firmy je sezonní práce. Firma nenajímá neznámé dělníky, ale při realizaci větších projektů volí vyučené a ověřené dělníky. Ovšem zájem o tyto obory ve školství není tak značný, aby pokryl poptávku, která na trhu vzniká.

Technologické

V tomto oboru nehrají inovace zásadní roli. Podlahářství stále patří k oborům, kde hlavní roli hraje kvalita pokládky, provedení detailů, šikovnost a zručnost pokladačů. Pokud bych měla zmínit konkrétní technologické nástroje, které firmě pomáhají k provedení kvalitní práce, patří sem například stolní pila, frézy a aku šroubováky. Podnik pravidelně investuje do brusných a čistících strojů na parkety a dřevěné podlahy.

Legislativní

Podnik se musí řídit platnými nařízeními a zákony, které jsou v České republice povinné dodržovat. Jedná se zejména o zákoník práce, občanský zákoník, zákon o účetnictví a tak dále. Jelikož neustále dochází k novelizaci zákonů, měl by podnik sledovat aktuální změny, aby se vyhnul případným potížím a komplikacím. S klienty uzavírá podnik smlouvu o dílo. Dále se podnik řídí normami pro pokládku podlahových krytin, musí respektovat normu pro stavební připravenost podkladu před pokládkou a samozřejmě musí dodržovat bezpečnost práce.

Ekologické

V dnešní době je ekologie a udržitelnost velmi významným tématem a společnost Soliter parket s.r.o. se snaží při svém podnikání brát na životní prostředí ohled. Soustředí se na dodržování ekologických norem a řídí se několika zásadami.

Firma si zakládá na tom, aby všechny dodavatelské společnosti vlastnily certifikát FSC (Forest Stewardship Council), PEFC (Program for Endorsement of Forest Certification), popřípadě jiným certifikátů tohoto typu. Tyto certifikáty prokazují, že výrobky vznikly v souladu se zásadami udržitelného lesního hospodářství. Jedním ze světových problémů je odlesňování a těžba tropických dřevin. I na tohle hledá firma řešení a to tak, že se Soliter parket s.r.o. pokouší tropické dřeviny nahrazovat masivním dřevem, které je dostupné v Evropě a bylo mořením zbarveno do požadované barvy. Dále si firma

nechává dokládat, že použité dřeviny byly vytěženy legálním způsobem. Při práci s podlahami se firma snaží dosáhnout, co nejmenšího množství dřevěného odpadu.

2.2.2 Porterův model

Hrozba rostoucí vyjednávací síly dodavatelů

Společnost spolupracuje se zahraničními dodavateli a to z důvodu špatných klimatických podmínek pro sušení dřeva v České republice. Většina dodavatelů spolupracuje s firmou již několik let, ale za dobu existence firmy došlo i situacím, kdy podnik musel dodavatelské kontrakty přerušit. Například z důvodu nedostatečného množství materiálu u dodavatele, který firma potřebovala k realizaci svých nasmlouvaných projektů. Dodavatelé samozřejmě značně ovlivňují cenu. Jelikož firmy mají sídlo v cizích zemích, platí pro ně jiné zákony a platební povinnosti, než pro firmu v České republice. Pokud by v dodavatelských zemích docházelo například k růstu nákladů a dodavatelé museli zvyšovat marži, promítne se tohle chování v ceně prodejního materiálu.

Hrozba rostoucí vyjednávací síly zákazníků

Jak již bylo zmíněno, firmu oslovuje široké spektrum zákazníků. Od běžných zákazníků, kteří si přijdou do vzorkovny vybrat podlahu například do obývacího pokoje až po velké stavební firmy, které realizují velké projekty, kam můžeme zařadit třeba výrobní haly, rodinné domy nebo bytové domy. Aktuální problém, který firma zaznamenala, je přístup zákazníku, kteří několikrát přišli do vzorkovny, kde jim personál věnoval čas a vysvětloval jednotlivé technologie podlah a zákazníci si poté odešli koupit podlahu do hobby marketu.

Hrozba vstupu nových konkurentů

Založení tohoto podnikání není nijak složité, proto zde hrozí riziko vstupu nových konkurentů. Vstupní náklady nejsou zase tak vysoké, ovšem co by mohl být problém, jsou kvalifikovaní zaměstnanci, pokud by člověk v oboru teprve začínal a neměl sám tolik zkušeností. Jelikož si firma zakládá na kvalitě svých služeb, působí na trhu již řadu let a má za tu dobu vytvořené kontakty, tak dle mého názoru se nemusí cítit tolik ohrožená.

Hrozba substituce výrobků

Na trhu existuje celá řada různorodých podlahových krytin, což znamená, že riziko substituce výrobku je poměrně vysoké. Mnoho dodavatelů nabízí podobné zpracování prken. Samozřejmě s pomocí technologií mohou podlahy mít například jiné reakce na prostředí, ale to záleží na zákazníkovi, zda si bude chtít připlatit za kvalitnější podlahu nebo mu postačí podlaha běžná a zřejmě méně kvalitní. Zde bude hrát největší roli cenová politika konkurenčních firem.

Hrozba silné rivality

Na trhu, kde působí i firma Soliter parket s. r. o., nalezneme mnoho podlahových studií nebo hobby marketů, které se zabývají prodejem a pokládkou podlahových krytin. Zejména hobby markety představují silného rivala, který na trhu působí. Jelikož se jedná povětšinou o konglomeráty, které nakupují velké množství a různé typy podlah u dodavatelů za lepší cenu, než malý podnik, který takové množství nespotřebuje. Díky nižším nákladům na nákup, hobby markety mohou podlahy prodávat levněji. Samozřejmě je také v těchto hobby marketech vyšší fluktuace lidí. Někteří z dodavatelů, od kterých firma Soliter parket s. r. o. odebírá podlahy, dodává i do hobby marketů.

2.3 Finanční analýza společnosti

V následující části bude práce věnována provedení finanční analýzy společnosti Soliter parket s. r. o. za roky 2016 – 2020. Výpočty vycházejí ze vzorců z teoretické části práce a data z poskytnutých výkazů společnosti Soliter parket s. r. o.

2.3.1 Analýza absolutních ukazatelů

V této části práce bude provedena horizontální a vertikální analýza. K výpočtu poslouží hodnoty z účetních výkazů, jako jsou položky rozvahy a VZZ. V horizontální analýze jsou výpočty vyjádřeny relativní a absolutní změnou.

Horizontální analýza aktiv

Tabulka č. 3: Horizontální analýza aktiv v letech 2016 – 2020

(Zdroj: Vlastní zpracování dle výkazu společnosti Soliter parket s. r. o.)

AKTIVA	2016/2017		2017/2018		2018/2019		2019/2020	
	tis. Kč	%	tis. Kč	%	tis. Kč	%	tis. Kč	%
Aktiva celkem	3278	8,42	-1689	-4	2684	6,63	7743	17,93
Dlouhodobý majetek	-958	-8,79	1483	14,91	-668	-5,85	605	5,62
DNM	0	0	0	0	0	0	0	0
DHM	-958	-8,79	1483	14,91	-668	-5,85	605	5,62
DFM	0	0	0	0	0	0	0	0
Oběžná aktiva	4169	14,88	-4019	-12,49	3708	13,16	7008	21,99
Zásoby	-505	-6,59	-663	-9,24	535	8,22	656	9,31
Dlouhodobé pohledávky	17	6,3	0	0	0	0	0	0
Krátkodobé pohledávky	5535	33,53	-1641	-7,44	-953	-4,67	6990	35,94
Peněžní prostředky	-878	-23,09	-1715	-58,65	4126	341,27	-638	11,96
Časové rozlišení	67	2233,33	847	12,1	-356	-38,82	130	23,17

Aktiva jsou rozdělena do tří částí a to – dlouhodobý majetek, oběžná aktiva a časové rozlišení. V roce 2017/2018 došlo k poklesu celkových aktiv o 1689 tis. Kč a tento pokles s největší pravděpodobností způsobila oběžná aktiva. K poklesu došlo u zásob o 663 tis. Kč, krátkodobých pohledávek 1641 tis. Kč a peněžních prostředků o 1715 tis. Kč. Za další sledovaná období, tedy rok 2018/219 a 2019/2020 se hodnota celkových aktiv zvyšuje a to nejvíce v roce 2019/2020 o téměř 18 %. Kč. Od roku 2017/2018 neviduje podnik žádné dlouhodobé pohledávky.

V roce 2017/2018 dochází k nárůstu dlouhodobého majetku o 14,91 % a to z důvodu nákup nového stroje, který je potřebný k zaleštění podlahových krytin. Podnik nevlastní žádný dlouhodobý finanční majetek.

Z analýzy oběžných aktiv vyplývá, že kromě roku 2017/2018, kdy došlo k poklesu 4019 tis. Kč, hodnota oběžných aktiv v čase roste. Od roku 2018 dochází i k růstu zásob, které do této doby klesaly. V roce 2018/2019 došlo k nárůstu peněžních prostředků o 341,274 %.

Největší část krátkodobých pohledávek zaujímají pohledávky z obchodních vztahů. Krátkodobé pohledávky kolísají. V posledním roce došlo k nárůstu o téměř 36 %, což činí nárůst 6990 tis. Kč.

K nejvyššímu nárůstu peněžních prostředků, kam řadíme peníze v pokladně a na běžném účtu, došlo v roce 2018/2019 v celkové výši 4126 tis. Kč, což je nárůst o 341,21 %, oproti předešlému roku. Dále pak z tabulky vidíme, že pokud jde o vývoj peněžních prostředků, má spíše klesající charakter. Nejvyšší pokles podnik zaznamenal v roce 2017/2018 a to o 58,65 %, tedy 1715 tis. Kč.

Horizontální analýza pasiv

Tabulka č. 4: Horizontální analýza pasiv

(Zdroj: Vlastní zpracování dle výkazu společnosti Soliter parket s. r. o.)

PASIVA	2016/2017		2017/2018		2018/2019		2019/2020	
	tis. Kč	%	tis. Kč	%	tis. Kč	%	tis. Kč	%
Pasiva celkem	3278	8,42	-1689	-4	2684	6,63	7743	17,93
Vlastní kapitál	9052	39,81	-1721	-5,41	3841	12,77	6111	18,02
Základní kapitál	0	0	0	0	0	0	0	0
Fondy ze zisku	0	0	0	0	0	0	0	0
VH minulých let	-487	-2,18	4052	17,96	879	3,31	3241	11,81
VH za BÚO	9538	1958,52	-5773	-63,78	2962	90,33	2870	45,99
Cizí zdroje	-5543	35,01	-223	-2,17	-803	-7,98	1640	17,72
Závazky	-5543	35,01	-223	-2,17	-803	-7,98	1640	17,72
Dlouhodobé závazky	-122	-24,3	455	119,73	-132	-15,81	267	37,98
Krátkodobé závazky	-5421	-35,38	-678	-6,85	-671	-7,28	1373	16,05
Časové rozlišení	-231	-64,17	255	197,67	-354	-92,19	-8	-26,67

Stejným vývoj jako byl u aktiv, nastává i u pasiv a to z důvodu bilanční rovnosti a v rozvaze se aktiva musejí rovnat pasivům. V roce 2017/2018 hodnota aktiv klesla o 4 %, v roce 2018/2019 vzrostla o 6,63 % a v roce následujícím dokonce o 17,93 %.

K nejvyššímu nárůstu vlastního kapitálu dochází v roce 2016/2017 o 9052 tis. Kč. Následující rok dochází k poklesu, protože z rozvahy je patrné, že hodnota vlastního kapitálu oproti předchozímu roku klesla a to 1721 tis. Kč. V dalších letech hodnota ukazatel roste.

Hodnoty základního kapitálu a fondu ze zisku jsou za všechna sledovaná období neměnné. Základní kapitál podniku činí 200 000 Kč.

Hodnota cizích zdrojů v čase klesá, jelikož podnik netvořil za sledovaná období žádné rezervy, cizí zdroje jsou tvořeny pouze závazky. Závazky jsou rozdělné do krátkodobých a dlouhodobých.

Horizontální analýza VZZ

Tabulka č. 5: Horizontální analýza výkazu zisku a ztráty

(Zdroj: Vlastní zpracování dle výkazu společnosti Soliter parket s. r. o.)

	2016/2017		2017/2018		2018/2019		2019/2020	
	tis. Kč	%	tis. Kč	%	tis. Kč	%	tis. Kč	%
Tržby z prodeje výrobků a služeb	24960	43,47	-20529	-24,92	12092	19,55	18061	24,43
Tržby za prodej zboží	2281	145,38	-536	-13,92	-192	-5,79	1554	49,78
Výkonová spotřeba	16923	33,24	-15178	-22,37	5744	10,91	13294	22,76
Náklady vynaložené na prodané zboží	1868	160,9	231	7,63	-598	-18,34	1128	42,37
Spotřeba materiálu a energie	9510	27,6	-11129	-25,31	6550	19,94	7651	19,42
Služby	5545	36,26	-4280	-20,54	-205	-1,21	4515	27,61
Osobní náklady	110	1,83	1742	28,52	1842	23,46	3328	34,34
Provozní výsledek hospodaření	11379	2262,27	-7293	-61,38	3708	80,8	3437	41,42
Finanční výsledek hospodaření	-166	31,74	-60	8,71	134	-17,89	19	-3,01
VH před zdaněním	11213	56065	-7353	-65,69	3942	102,66	3456	44,99
VH za účetní období	9539	1958,73	-5773	-63,76	2962	90,33	2870	45,99

Z tabulky je patrné, že vývoj tržeb z prodeje výrobků a služeb má podobný trend jako tržby za prodej zboží. K největšímu nárůstu tržeb z prodeje výrobků a služeb dochází v roce 2017, v roce 2018 poklesly o necelých 25 %, ovšem v roce 2019 a 2020 vidíme rostoucí tendenci. Tržby z prodeje zboží měly největší nárůst v roce 2017 o 145,38 %, neboť společnost získala dvě zakázky na pokládku velkých výrobních halových prostor. Následující dvě období jejich hodnota klesala a v roce 2020 došlo k nárůstu o 49,78 %.

Do výkonové spotřeby spadají náklady vynaložené na prodané zboží, spotřebu materiálu a energie, služby a ostatní náklady. I zde je vidět, že v roce 2017 dochází k nejvyššímu růstu o 16923 tis. Kč a následující rok, dochází k poklesu o 15178 tis. Kč.

U osobních nákladů společnosti nedochází za sledovaná období k žádnému poklesu. Tedy hodnoty mají rostoucí tendenci a nejvyšší nárůst je zaznamenaný v roce 2020 o 34,34 %. Osobní náklady rostou z důvodu navyšování mezd stálým zaměstnancům a také z důvodu přijímání zaměstnanců nových.

Provozní výsledek hospodaření má obrovský přírůstek v roce 2017 o 11379 tis. Kč, což je v procentuálním vyjádření nárůst o 2262,27 %. V roce 2018 dochází k poklesu o téměř 62 %. Za poslední dva roky, ale vykazuje provozní výsledek hospodaření nárůst a podniku se zase začíná dařit a dosahovat příznivých výsledků.

Finanční výsledek hospodaření za první dvě období nabývá záporných hodnot, poté začíná růst.

Výsledek hospodaření před zdaněním kromě roku 2018, kdy dochází k poklesu o téměř 70 %, se pohyboval v kladných hodnotách. Dokonce v roce 2017 došlo k enormnímu nárůstu o 56065 %.

Výsledek hospodaření za účetní období v roce 2018 klesl o 5773 tis. Kč, ale následující rok 2019 dochází k růstu o 90,33 % i v roce 2020 lze z tabulky vyčíst kladný přírůstek.

Vertikální analýza aktiv

Tabulka č. 6: Vertikální analýza aktiv

(Zdroj: Vlastní zpracování dle výkazu společnosti Soliter parket s. r. o.)

AKTIVA	2016	2017	2018	2019	2020
Aktiva celkem	100	100	100	100	100
Dlouhodobý majetek	28,01	23,56	28,21	24,91	22,31
DNM	0	0	0	0	0
DHM	28,01	23,56	28,21	24,91	22,31
DFM	0	0	0	0	0
Oběžná aktiva	71,98	76,27	69,53	73,79	73,33
Zásoby	19,73	17,00	16,08	16,31	15,12
Dlouhodobé pohledávky	0,07	0,10	0,11	0,10	0,09
Krátkodobé pohledávky	42,41	52,23	50,36	45,02	51,87
Peněžní prostředky	9,77	6,93	2,98	12,35	9,22
Časové rozlišení	0,01	0,17	2,26	1,30	1,37

Hodnotu celkových aktiv tvoří dlouhodobý majetek, oběžná aktiva a časové rozlišení aktiv.

Dlouhodobý majetek je členěn na tři skupiny: nehmotný majetek, hmotný majetek a majetek finanční. Jelikož podnik nevlastní ve sledovaných letech žádný dlouhodobý majetek nehmotný a dlouhodobý majetek finanční, je tedy celkový majetek tvořen pouze dlouhodobým majetkem hmotným. Ten v čase kolísá. A v roce 2018 tvoří 28,21 % celkových aktiv. K tomuto nárůstu došlo z důvodu koupě nových skladovacích prostor.

Oběžná aktiva mají převážný podíl na celkových aktivech. Největšího podílu oběžná aktiva dosáhla v roce 2017, kdy tvořila 76,27 % celkových aktiv. Oběžná aktiva jsou tvořena zásobami, dlouhodobými a krátkodobými pohledávkami a také peněžními prostředky. Největší podíl na oběžných aktivech mají právě krátkodobé pohledávky, které například v roce 2018 tvořily 52,23 % oběžných aktiv. Za roky 2019 a 2020 se hodnota krátkodobých pohledávek drží kole 73 %.

Další položkou, která tvoří část aktiv, jsou zásoby. Netvoří již takový podíl jako krátkodobé pohledávky, ale například v roce 2016 tvořily téměř 20 % oběžného majetku.

Časové rozlišení podniku je opravdu malé a nejvyšší podíl byl pouhých 2,26 % v roce 2018.

Vertikální analýza pasiv

Tabulka č. 7: Vertikální analýza pasiv

(Zdroj: Vlastní zpracování dle výkazu společnosti Soliter parket s. r. o.)

PASIVA	2016	2017	2018	2019	2020
Pasiva celkem	100	100	100	100	100
Vlastní kapitál	58,42	75,33	74,22	78,50	78,57
Základní kapitál	0,51	0,47	0,49	0,46	0,40
Fondy ze zisku	0,05	0,05	0,05	0,05	0,04
VH minulých let	59,10	53,36	65,59	63,55	60,25
VH za BÚO	-1,25	21,45	8,09	14,45	17,87
Cizí zdroje	40,66	24,36	24,83	21,43	21,40
Závazky	40,66	24,36	24,83	21,43	21,40
Dlouhodobé závazky	1,29	0,90	2,06	1,63	1,90
Krátkodobé závazky	39,37	23,46	22,77	19,80	19,48
Časové rozlišení	0,92	0,31	0,95	0,07	0,04

Podíl na celkových pasivech tvoří vlastní kapitál, cizí zdroje a časové rozlišení pasiv. Nejvýznamnější položkou, která tvoří nejvýznamnější část podílu na pasivech je vlastní kapitál.

Z provedené analýzy je patrné, že nejvýznamnější položkou je vlastní kapitál, který v roce 2020 tvořil 78,57 % celkových pasiv. Vlastní kapitál v časovém horizontu stále narůstá, k drobnému poklesu došlo pouze v roce 2018, a to pouze o necelé jedno procento. Je tvořen základním kapitálem, fondy ze zisku, výsledkem hospodaření minulých let a výsledkem hospodaření za běžné účetní období. Největší část vlastního kapitálu je zastoupena ve VH minulých let. Ten v roce 2019 tvořil 63,55 % vlastního kapitálu. V posledních dvou letech jeho hodnota klesá. Hodnota základního kapitálu je 200 000 Kč, procentuální zastoupení v čase klesá a jeho maximální hodnota byla v roce 2016 0,51 %. Fondy ze zisku tvoří opravdu minimální část vlastního kapitálu v roce 2020 pouhých 0,04 %. Výsledek hospodaření za běžné účetní období vykazoval v roce 2016 záporné hodnoty, ovšem v roce následujícím došlo k velkému nárůstu a tvořil 21,45 %. V roce 2018 podíl klesl na 8,09 %, v dalších letech vidíme rostoucí tendence.

Z důvodu růstu vlastního kapitálu je patrné, že hodnota cizích zdrojů klesá. V roce 2016 tvořily 40,66, následující rok 24,36 %. Od roku 2017 se hodnoty pohybují kolem 21% a 24% procenty.

Závazky jsou rozděleny na dlouhodobé a krátkodobé. Porovnáme-li tyto závazky vzájemně je velmi patrné, že krátkodobé závazky tvoří několikanásobně větší část závazků, než závazky dlouhodobé. Ty se podíly na cizích závazcích v rozmezí od 0,9 % do 1,90 %, kdyžto krátkodobé závazky se pohybují v rozmezí od 19,48% do 39,37 %. Největší část krátkodobých závazků tvoří, krátkodobé přijaté zálohy, tento údaj je patrný z rozvahy.

2.3.2 Analýza rozdílových ukazatelů

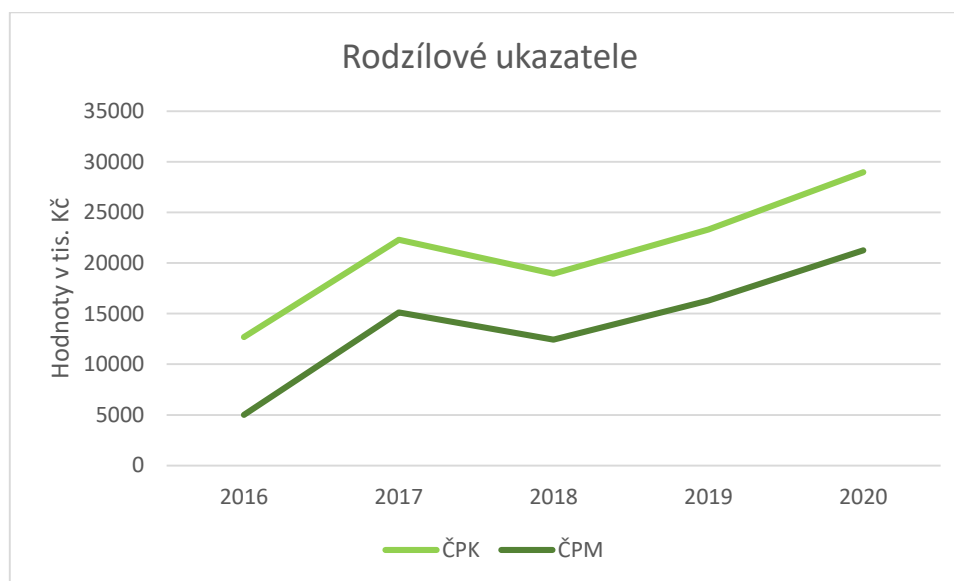
Cílem analýzy rozdílových ukazatelů je zjistit, zda je podnik schopen platit své závazky. V této části práce budou aplikované dva ukazatele. Jako první bude použit výpočet čistého pracovního kapitálu manažerským způsobem a dále pak ukazatel čistého peněžního majetku.

Čistý pracovní kapitál

Ve všech sledovaných obdobích má podnik hodnotu čistého pracovního kapitálu kladnou. To značí, schopnost podniku dostat svým závazkům. Nejnižší hodnotu vykazuje podnik v roce 2016, ovšem v dalším roce došlo k nejvyššímu nárůstu za sledovaná období a o to 9 590 tis. Kč. V roce 2018 hodnota poklesla, ale stále platí, že hodnota oběžných aktiv převyšuje hodnotu krátkodobých závazků. Z hodnot vyplývá schopnost podniku reagovat v případě vzniklých mimořádných výdajů.

Čistý peněžní majetek

Druhým ukazatelem je čistý peněžní majetek, stejně jako u čistého pracovního kapitálu zde se podnik pohybuje v kladných hodnotách, za všechna sledovaná období. Při výpočtu se od oběžných aktiv odečetly zásoby, jakožto nejméně likvidní položka a dále také krátkodobé finanční prostředky. Nejnižší hodnotu nalezneme opět v roce 2016 a pokles v roce 2018. Za roky 2019 a 2020 má rostoucí tendenci z čehož vyplývá, že je podnik nemá problémy s placením krátkodobých závazků.



Graf č. 4: Vývoj rozdílových ukazatelů

(Zdroj: Vlastní zpracování dle účetních výkazů společnosti Soliter parket s r.o., v letech 2016-2020)

2.3.3 Analýza poměrových ukazatelů

Tato kapitola obsahuje výpočty poměrových ukazatelů. Mezi tyto ukazatele patří ukazatel rentabilit, aktivity, likvidity a zadluženosti. Výsledné hodnoty podniku Soliter parket

s.r.o. jsou v tabulkách a grafech porovnány s hodnotami oborového průměru. Zařazení podniku je NACE 43 – ostatní stavební činnost.

2.3.3.1 Ukazatelé rentability

Ukazatelé rentability vyjadřují, jak je podnik schopen vytvářet nové zdroje. Hodnoty v tabulce jsou vyjádřeny procentuálně.

Tabulka č. 8: Ukazatele rentability

(Zdroj: Vlastní zpracování dle výkazu společnosti Soliter parket s. r. o.)

Ukazatel (v %)	2016	2017	2018	2019	2020
ROI	1,29	28,16	11,33	19,21	23,04
Oborový průměr	0,73	0,14	0,21	2,65	
ROA	1,29	28,16	11,31	19,21	23,04
Oborový průměr	0,73	0,14	0,21	2,65	
ROE	-2,14	28,48	10,91	18,40	22,76
Oborový průměr	-0,11	1,89	0,15	3,59	
ROS	0,85	13,78	7,04	10,77	
Oborový průměr	1,67	0,58	7,13	6,12	

Rentabilita vloženého kapitálu (ROI)

Za všechna sledovaná období se hodnoty rentability vloženého kapitálu pohybují v kladných hodnotách a jsou shodné s hodnotami rentability celkových aktiv. K tomuto dochází, neboť zde platí princip bilanční rovnosti. Tedy do jmenovatele byla dosazena stejná hodnota jako při výpočtu ROA. Ukazatel má rostoucí tendenci ve všech letech kromě roku 2018, kdy došlo k poklesu na 11,33 %. Nejvyšší hodnota byla zaznamenána v roce 2017 a to 28,16 %. Ve všech letech byly hodnoty ROI vyšší, než hodnoty oborového průměru.

Rentabilita celkových aktiv (ROA)

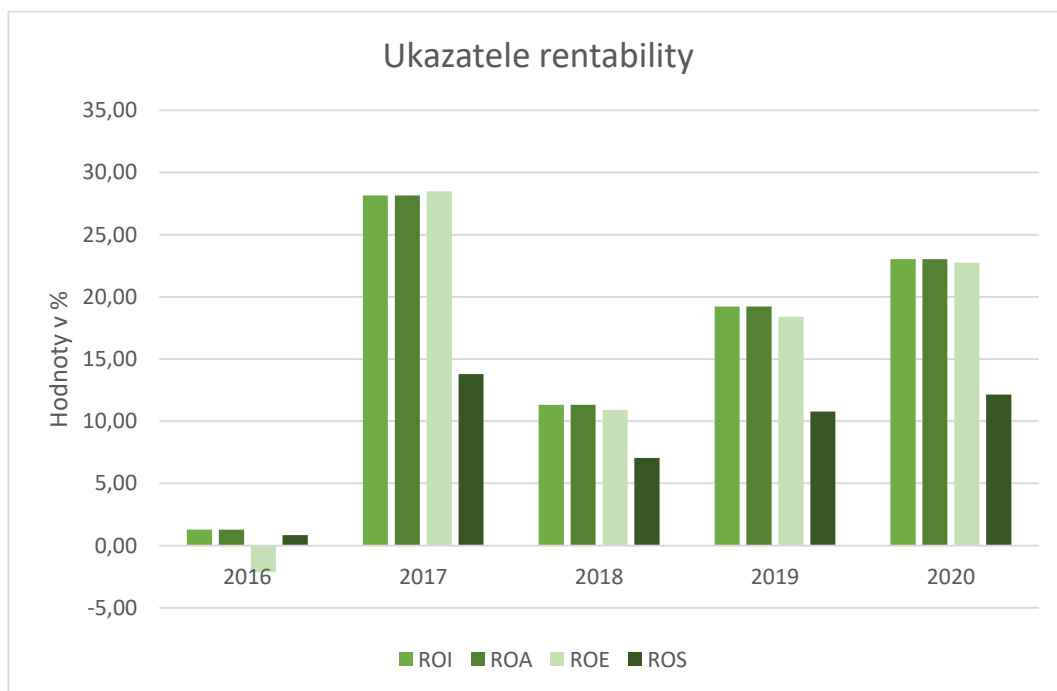
Jedná se o klíčový ukazatel, který poměruje zisk podniku s celkovými vloženými prostředky, kde nehraje roli, zda byl zisk financován cizím nebo vlastním kapitálem. Nejvyšší hodnotu ukazatel vykazoval v roce 2018, kdy dosahoval o 28,12% více, než oborový průměr. V roce 2018 také došlo k nejvyššímu nárůstu. V tomto roce dochází k růstu dlouhodobého hmotného majetku, neboť firma investovala do nového stroje k zalesnění povrchů.

Rentabilita vlastního kapitálu (ROE)

Hodnoty rentability v průběhu let 2016, 2017, 2018 kolísaly a od roku 2019 mají rostoucí tendenci. V roce 2016 nabývá rentability vlastního kapitálu záporných hodnot. A to z důvodu záporného výsledku hospodaření po zdanění. V tomto roce jsou i hodnoty oborového průměru záporné. Ovšem v roce 2017 došlo k nárůstu na 28,48%, protože výsledek hospodaření po zdanění se posunul do kladných hodnot z důvodu nárůstu tržeb. Tržby vzrostly díky dvěma velkým zakázkám na pokládku velkých výrobních halových prostor. V tomto roce také došlo k nárůstu vlastního kapitálu. V roce 2017 ve srovnání s oborovým průměrem podnik vedl velmi dobře..

Rentabilita tržeb (ROS)

Tento ukazatel udává, kolik korun zisku podnik vytvoří z jedné koruny tržeb. I zde hodnota v čase kolísá, i pokud jde o srovnání s oborovým průměrem. Nejnižší hodnota klesla v roce 2016 na 0,85% a nacházela se i pod oborovým průměrem. V roce 2017 a 2019 došlo k růstu výsledku hospodaření po zdanění, protože v těchto dvou letech dochází k samotnému nárůstu tržeb, a ten způsobil i následný růst rentability tržeb.



Graf č. 5: Vývoj ukazatelů rentability

(Zdroj: Vlastní zpracování dle účetních výkazů společnosti Soliter parket s r.o., v letech 2016-2020)

2.3.3.2 Ukazatele zadluženosti

Pomocí těchto ukazatelů zjišťujeme, čím jsou financována aktiva firmy, zda se jedná o financování z vlastního kapitálu či z kapitálu cizího. Konkrétně se jednalo o celkovou zadluženost, koeficient samofinancování, míru zadluženosti a úrokové krytí. Celková zadluženost a koeficient samofinancování byla porovnána s oborovým průměrem.

Tabulka č. 9: Ukazatele zadluženosti

(Zdroj: Vlastní zpracování dle výkazu společnosti Soliter parket s. r. o.)

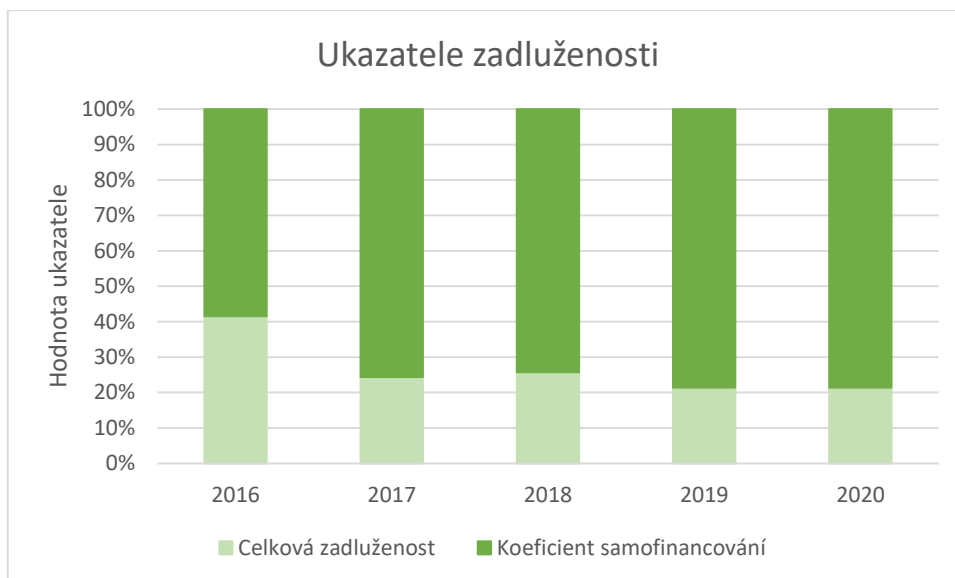
Ukazatel	2016	2017	2018	2019	2020
Celková zadluženost (v %)	41,58	24,36	25,73	21,42	21,40
Oborový průměr (v %)	34,65	31,02	45,70	43,72	
Koeficient samofinancování (v %)	58,42	75,64	74,27	78,58	78,60
Oborový průměr (v %)	65,32	68,69	53,35	55,45	
Míra zadluženosti	0,69	0,32	0,33	0,27	0,27
Úrokové krytí	4,88	94,30	83,44	145,56	355,58

Celková zadluženost

U tohoto ukazatele by hodnoty měly být co nejnižší. Měly by se pohybovat pod 50 %, což, jak vidíme v tabulce, podnik splňuje. Porovnáme-li ukazatel s oborovým průměrem, vidíme, že v roce 2016 byla celková zadluženost podniku vyšší, než byl oborový průměr, ale od roku 2017 klesá a nejnižší hodnota byla zjištěna v roce 2020 a to 21,40 %. A tedy v tomto roce je z cizího kapitálu financováno pouze 21,40 % aktiv.

Koeficient samofinancování

Tento ukazatel je doplňkem ukazateli celkové zadluženosti. Křivka koeficientu samofinancování má zcela opačnou tendenci, než křivka celkové zadluženosti, zde můžeme vidět její rostoucí trend. Pouze v roce 2018, dochází k drobnému poklesu na 74,27 %, ovšem stále se drží poměrně vysoko nad oborovým průměrem, který v tomto roce dosahuje 53,35 %. Podnik převážně svoje aktiva financuje vlastním kapitálem.



Graf č. 6: Vývoj ukazatelů zadluženosti podniku

(Zdroj: Vlastní zpracování dle účetních výkazů společnosti Soliter parket s r.o., v letech 2016-2020)

Míra zadluženosti

Z tabulky je patrné, že míra zadluženosti Soliter parket s.r.o. v čase klesá. To značí nárůst vlastního kapitálu a pokles cizího. Za všechna období nepřekročily hodnoty 1, což znamená, že podnik používá k financování z větší části vlastní zdroje. Nejvyšší hodnota zadluženost byla v roce 2016 a to 0,69. Za roky 2019 a 2020 se hodnota ustálila na 0,27. Pokud by firma žádala v bance o úvěr, banka by ho měla bez problému poskytnout, protože převažuje financování z vlastního kapitálu.

Úrokové krytí

Úrokové krytí poskytuje informaci o tom, kolikrát zisk převyšuje úroky. Tato hodnota by měla být co nejvyšší. Pokud je výsledná hodnota rovna 1, splňuje minimální základ. Ovšem bankovním standardem je hodnota 3. Podnik požadované hodnoty splňuje ve všech obdobích. Nejmenší hodnota byla v roce 2016 a to 4,88. V roce 2020 byla hodnota nejvyšší 355,58. Podnik by tedy byl schopen hradit nákladové úroky věřitelům za všechna období.

2.3.3.3 Ukazatele aktivity

Ukazatele aktivity ozřejmují, jak podnik využívá jednotlivé části majetku. Spadá sem obratovost celkových aktiv, stálých aktiv a zásob. Dále také doba obratu zásob, pohledávek a závazků. V tabulce je zachycen vývoj ukazatelů za roky 2016-2020.

Tabulka č. 10: Ukazatele aktivity

(Zdroj: Vlastní zpracování dle výkazu společnosti Soliter parket s. r. o.)

Ukazatel	2016	2017	2018	2019	2020
Obrat celkových aktiv	1,51	2,04	1,06	1,78	1,90
Oborový průměr	0,44	0,45	0,37	0,43	
Obrat stálých aktiv	5,41	8,67	5,70	7,16	8,51
Oborový průměr	0,77	0,85	0,67	0,68	
Obrat zásob	7,68	12,01	10,00	10,94	12,55
Oborový průměr	8,46	8,96	16,68	18,44	

Obrat celkových aktiv

Obrat celkových aktiv má v čase rostoucí tendenci, kromě roku 2018, kdy došlo k poklesu ukazatele na 1,06. Minimální hodnota toto ukazatele by měla být 1, což podnik za všechny roky splňuje a drží se po celou dobu nad oborovým průměrem. Nejvyšší hodnota byla v roce 2017, kdy se aktiva obrátila 2,04 krát, což značí efektivní hospodaření s celkovými aktivy.

Obrat stálých aktiv

Podnik využívá svoje stálá aktiva efektivně, což můžeme zjistit díky tomu, že se hodnoty drží celou dobu nad oborovým průměrem. Podnik si tedy může dovolit investovat do dalšího dlouhodobého majetku. Nejnižší hodnotu podnik vykazoval v roce 2016 a to 5,41. V roce 2017 došlo k nevyššímu nárůstu i nejvyšší hodnotě, která dosahovala na 8,67.

Obrat zásob

Při srovnání s oborovým průměrem je zjevné, že hodnoty oborového průměru jsou vyšší, než hodnoty podniku. To značí, že má podnik nelikvidní zásoby, které způsobují nadbytečné financování. Podnik překonal oborový průměr pouze v roce 2017 s hodnotou ukazatele 12,01. Nevětší rozdíl mezi podnikem a oborovým průměrem byl v roce 2019.

Tabulka č. 11: Ukazatele aktivity (ve dnech)

(Zdroj: Vlastní zpracování dle výkazu společnosti Soliter parket s. r. o.)

Ukazatel	2016	2017	2018	2019	2020
Doba obratu zásob	46,87	29,96	35,97	32,92	28,68
Oborový průměr	42,53	40,11	21,58	19,53	
Doba obratu pohledávek	100,91	92,21	112,95	91,06	98,6
Oborový průměr	223,99	258,95	213,57	200,11	
Doba obratu závazků	96,58	42,92	55,57	43,24	40,57
Oborový průměr	269,97	263,2	399,38	328,86	

Doba obratu zásob

Hodny podniku se pohybují v rozmezí 30 – 47 dní, zatímco u oborového průmětu je to 20 – 43 dní. Z tabulky vyplývá, že pouze v roce 2017 byly hodnoty nižší, než u oborového průměru. Ve stejném roce zároveň došlo k nejvyššímu poklesu a to o necelých 17 dní. Zásoby, které podnik drží příliš dlouho a nejsou likvidní. Od roku 2018 hodnoty začínají klesat a zdánlivě se přibližovat k oborovému průměru.

Doba obratu pohledávek

Doba obratu pohledávek vystihuje, za kolik dní průměrně dní odběratel uhradí svoje pohledávky. Hodnoty se pohybovaly v rozmezí od 91 dní do 113 dní. Nejdéle čekal podnik na zaplacení od odběratelů 113 dní v roce 2018. Ve srovnání s oborovým průměrem je doba obratu pohledávek nadprůměrná. Největší rozdíl nastává v roce 2017, kdy se hodnota oborového průměru pohybovala kolem 259 dní, ale v podniku Soliter parket s.r.o. trvala doba obratu pouze 92 dní.

Doba obratu závazků

Tento ukazatel vyjadřuje, za jak dlouho zaplatí podnik faktury svým dodavatelům. Jeho hodnota by měla být vyšší, než je hodnota doby obratu pohledávek. V žádném roce nepřevyšovala hodnota doby obratu pohledávek dobu obratu závazků. Což znamená, že podnik hradí svoje závazky dříve, než sám vůbec inkasuje pohledávky. V budoucnu by mohlo dojít k problémům s dostatkem peněžních prostředků. Po srovnání s oborovým průměrem si firma stojí velmi dobře a můžeme říci, že mají lepší platební morálku, než většina podniků v tomto odvětví. V letech 2017, 2019, 2020 se hodnota obratu pohybuje mezi 41 – 43 dní.

2.3.3.4 Ukazatele likvidity

Pomocí ukazatelů likvidity lze určit, zda je podnik schopen přeměnit majetek na peněžní prostředky a splatit včas svoje závazky. Vypočtena je likvidita okamžitá, běžná a pohotová. Tyto hodnoty jsou dále porovnány s oborovým průměrem. Optimální pro podnik by bylo, kdyby se jeho hodnoty držely v doporučeném rozmezí.

Tabulka č. 12: Ukazatele likvidity

(Zdroj: Vlastní zpracování dle výkazu společnosti Soliter parket s. r. o.)

Ukazatel	2016	2017	2018	2019	2020
Okamžitá likvidita	0,25	0,30	0,13	0,62	0,47
Oborový průměr	0,39	0,71	0,23	0,20	
Pohotová likvidita	1,33	2,53	2,35	2,90	3,14
Oborový průměr	1,49	3,44	1,01	0,95	
Běžná likvidita	1,83	3,25	3,05	3,73	3,92
Oborový průměr	1,70	3,86	1,18	1,11	

Okamžitá likvidita

Podnik se pohyboval v optimálním rozhraní ukazatele téměř ve všech sledovaných obdobích kromě roku 2018 a 2019. Hodnota okamžité likvidity by neměla klesnout pod 0,2. K tomuto jevu dochází právě v roce 2018, kdy hodnota likvidity klesá na 0,13, a to z důvodu nárůstu krátkodobých závazků a poklesu peněžních prostředků. V roce 2019 se hodnota okamžité likvidity podniku pohybovala vysoko nad oborovým průměrem i nad optimální hodnotou. Kromě zmíněného roku 2019 hodnoty nepřekročily oborový průměr.

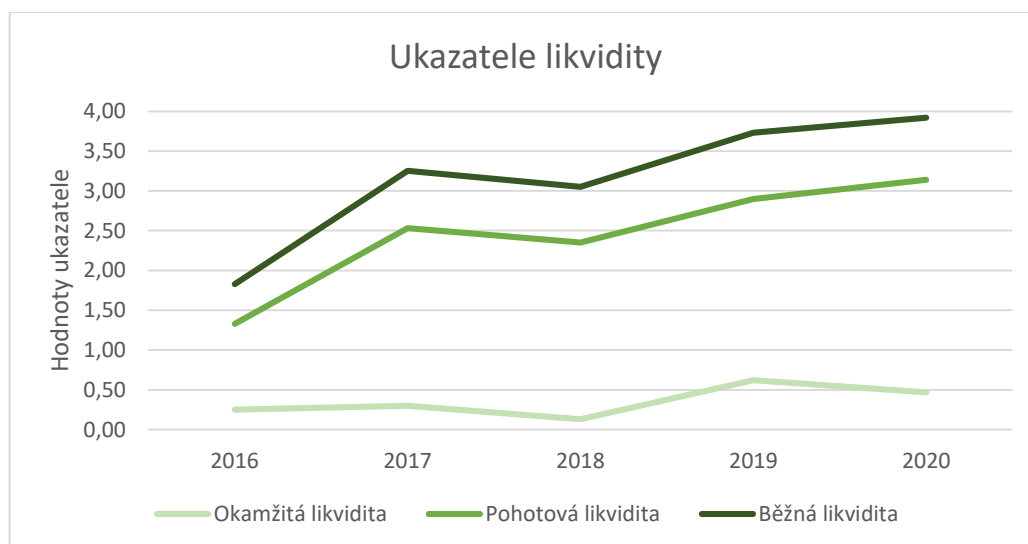
Pohotová likvidita

Tento ukazatel je očištěn ve výpočtu o část aktiv. Konkrétně se jedná o položku zásob a to z toho důvodu, že jsou nejméně likvidní. Hodnota ukazatele by neměla klesnout pod 1, ovšem k tomu stavu dochází u oborového průměru v roce 2019 na hodnotu 0,95. Oproti tomu se podnik ve stejném roce nachází vysoko nad průměrem s hodnotou 2,90. Doporučená hodnota se pohybuje v rozmezí od 1-1,5 a pouze v roce 2016 podnik toto rozmezí splňuje. Ukazatel má rostoucí tendenci, pouze v roce 2018 hodnota poklesla na 2,35.

Běžná likvidita

Hodnoty se vyjma roku 2017 pohybují vysoko nad oborovým průměrem a mají rostoucí tendenci. Z rostoucí tendence lze usuzovat, že finanční zdraví podniku je velmi dobré a

je zachována platební schopnost podniku. Doporučená hodnota ukazatele se pohybuje v rozmezí 2 – 3 a neměla by nikdy klesnout pod hodnotu 1. K čemuž v žádném roce nedochází a podnik je tedy schopen uhradit krátkodobé závazky z oběžných aktiv a není nucen k prodeji dlouhodobého majetku.



Graf č. 7: Vývoj ukazatelů likvidity

(Zdroj: Vlastní zpracování dle účetních výkazů společnosti Soliter parket s r.o., v letech 2016-2020)

2.3.3.5 Provozní ukazatele

V této části práce jsou vypočítány některé provozní ukazatele. Slouží zejména pro management podniku, aby byl schopen sledovat provozní aktivity podniku.

Tabulka č. 13: Provozní ukazatele

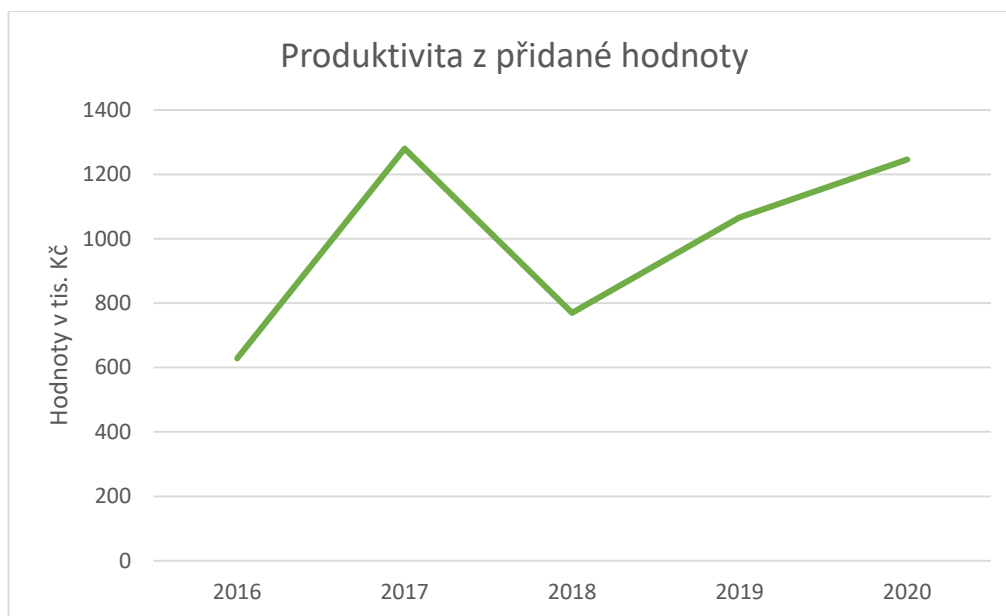
(Zdroj: Vlastní zpracování dle výkazu společnosti Soliter parket s. r. o.)

Ukazatel	2016	2017	2018	2019	2020
Produktivita z přidané hodnoty	628,27	1280	770,25	1066,27	1246,30
Oborový průměr	767,64	793,43	852,37	954,91	
Materiálová náročnost výnosů (v %)	74,54	50,99	50,40	51,12	48,66
Mzdová produktivita	13,39	18,62	11,35	10,42	10,14

Produktivita z přidané hodnoty

Produktivita z přidané hodnoty v prvních třech sledovaných letech kolísala. V roce 2016 dosahovala 628,27 tis. Kč na pracovníka, následující rok hodnota vzrostla. V roce 2017 je hodnota nejvyšší a dosahuje 1280 tis. Kč na pracovníka za rok, v tomto roce bylo

v podniku zaměstnáno 12 pracovníků. V roce 2018 hodnota klesá na 770,25 tis. Kč na pracovníka za rok. V roce 2016 a 2018 se hodnoty produktivity z přidané hodnoty pohybovaly pod hodnotami oborového průměru.



Graf č. 8: Vývoj hodnot produktivity z přidané hodnoty

(Zdroj: Vlastní zpracování dle účetních výkazů společnosti Soliter parket s r.o., v letech 2016-2020)

Materiálová náročnost výnosů

V roce 2016 byla materiálová náročnost výnosu nejvyšší a to 74,54 %. V letech 2018-2019 kolísala mezi 50-51 procenty. Za poslední sledovaný rok, tedy 2020 materiálová náročnost výnosů klesá na dosavadní nejnižší hodnotu 48,66 %.

Mzdová produktivita

Tendence ukazatele mzdové produktivity by měla být rostoucí. Z vypočítaných hodnot je patrné, že k růstu dochází pouze v roce 2018 na hodnotu 18,62. V roce 2018 hodnota klesla na 11,35 a ve všech obdobích následujících hodnota stále klesá a v roce 2020 vykazuje nejnižší hodnotu za všechna období a to 10,14. Tyto výkyvy jsou způsobeny měnícím se počtem zaměstnanců a tedy i výkyvy na mzdové náklady.

2.3.4 Bankrotní modely

Bankrotní modely

Pomocí těchto modelů lze zjistit, zda je podnik ohrožen bankrotem či nikoli. Pro výpočet jsem zvolila model IN05 a Tafflerův model.

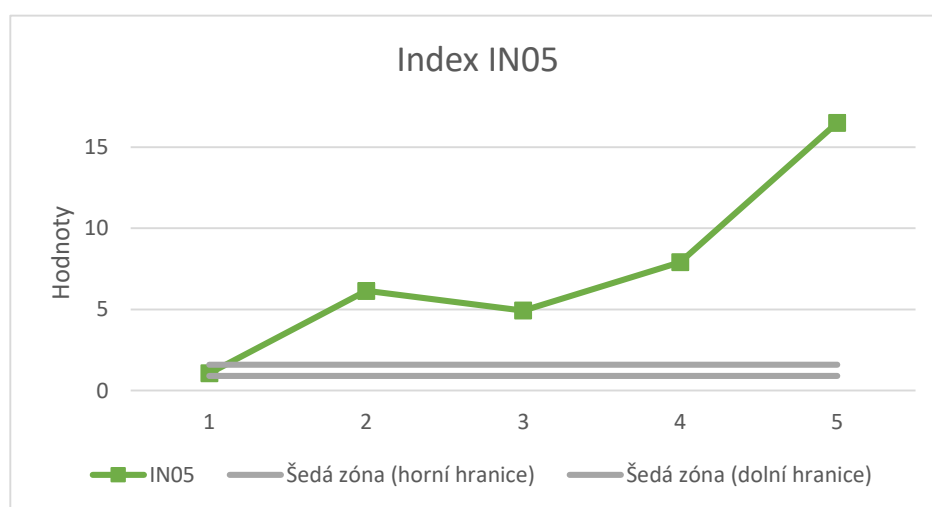
IN05

Nejnižší hodnota indexu byla v roce 2016 a to 1,06, v tomto období se podnik nacházel v šedé zóně, což je rozmezí hodnot od 0,9 do 1,6. V šedé zóně podnik nebyl ohrožen bankrotem, ale ani nevytvářel hodnotu. Od roku 2017 se výsledné hodnoty pohybují nad hodnotou 1,6, což znamená, že podnik tvoří hodnotu. Nejvyšší nárůst byl v roce 2020 na 16,50 a to z důvodu nárůstu hodnoty EBIT, která použita ve vzorci u písmene B. Křivka výsledného modelu má rostoucí tendenci, pouze v roce 2018 dochází k poklesu, ale tento pokles není tak drastický, podnik se nenachází ani na úrovni šedé zóny a je stále ve fázi tvorby hodnoty. V grafu je zakreslena křivka IN05 za sledovaná období.

Tabulka č. 14: IN05

(Zdroj: Vlastní zpracování dle výkazu společnosti Soliter parket s. r. o.)

Ukazatel	2016	2017	2018	2019	2020
A	2,46	4,10	4,03	4,68	4,68
B	4,88	94,30	83,44	145,56	355,58
C	0,01	0,28	0,11	0,19	0,23
D	1,56	2,07	1,65	1,81	1,94
E	1,83	3,25	3,05	3,73	3,92
IN05	1,06	6,14	4,93	7,91	16,50



Graf č. 9: Grafické znázornění indexu IN05

(Zdroj: Vlastní zpracování dle účetních výkazů společnosti Soliter parket s r.o., v letech 2016-2020)

Tafflerův model

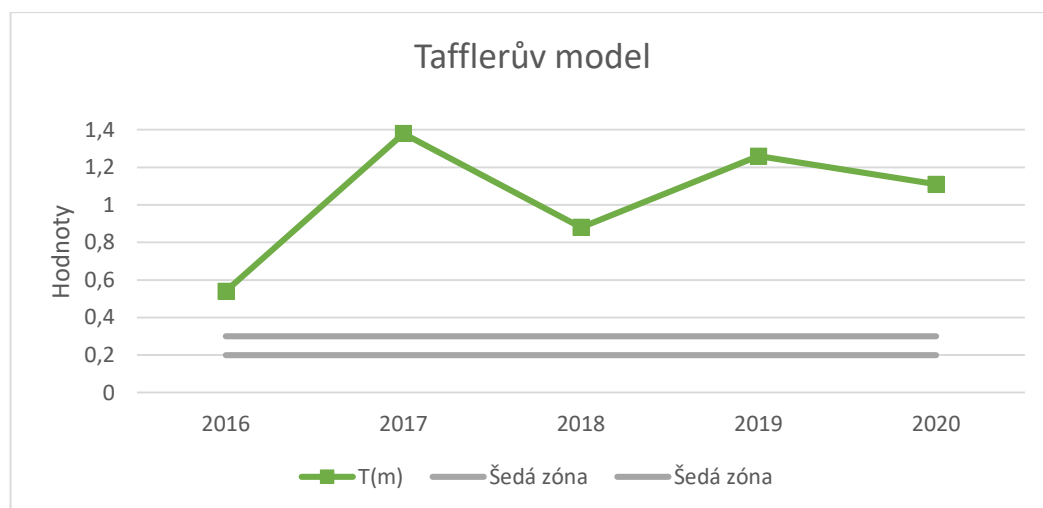
Tafflerův model byl použit k doplnění IN05. Pro ověření, zda vycházejí příznivé hodnoty i pomocí tohoto modelu a jestli podniku nehrozí bankrot. Pro výpočet modelu byly

využity čtyři poměrové ukazatele. I v tomto modelu je šedá zóna a to od 0,2 do 0,3. Výsledek modelu by neměl klesnout pod úroveň 0,2, protože může dojít s velkou pravděpodobností k bankrotu. Nejnižší hodnota byla v roce 2016, konkrétně 0,54, avšak tato hodnota se k hranici bankrotu nepřibližuje a je stále nad hodnotou 0,3. Pokud se výsledky modelu pohybují nad 0,3, značí to malou pravděpodobnost bankrotu. Podnik se tedy za sledovanou období 2016-2020 nenacházel v blízkosti bankrotu ani v šedé zóně.

Tabulka č. 15: Tafflerův model

(Zdroj: Vlastní zpracování dle výkazu společnosti Soliter parket s. r. o.)

Ukazatel	2016	2017	2018	2019	2020
R1	-0,001	1,13	0,42	0,90	1,12
R2	1,77	3,13	2,80	3,44	3,57
R3	0,39	0,23	0,23	0,20	0,19
R4	1,52	2,04	1,61	1,78	1,9
T(m)	0,54	1,38	0,88	1,26	1,11



Graf č. 10: Grafické znázornění Tafflerova modelu

(Zdroj: Vlastní zpracování dle účetních výkazů společnosti Soliter parket s r.o., v letech 2016-2020)

2.4 SWOT analýza

Silné stránky

- rodinná firma
- nízká pravděpodobnost bankrotu
- silné postavení na trhu
- nízká zadluženost
- stálí a kvalifikovaní pracovníci
- moderní vzorkovna
- zahraniční dodavatelé
- podpora ekologie
- spolupráce s designery
- zájem o ekologii.

Slabé stránky

- žádný finanční majetek
- správa sociálních sítí
- doba obratu pohledávek a závazků
- doba obratu zásob.

Příležitosti

- rozšíření sortimentu
- navázání spolupráce s novými dodavateli
- podpora budoucích zaměstnanců
- expanze do zahraničí.

Hrozby

- ceny materiálu a energií
- cenová politika konkurence
- omezení těžby dřeva
- rozpad dodavatelských vztahů
- vstup nových konkurentů
- nedostatek nových kvalifikovaných zaměstnanců

- růst inflace.

2.5 Shrnutí

Po zanalyzování stavu společnosti je patrné, že podnik se podnik nenachází v tíživé situaci a generuje zisk. U aktiva i pasiva v čase rostla, kromě roku 2017/2018, kde došlo k poklesu o 1689 tis Kč. Nejvyšší výnosy plynou z tržeb z prodeje výrobků a služeb. K poklesu dochází v roce 2017/2018 o téměř 24%, ovšem následující období tržby opět vzrůstají. Nárůst osobních nákladů podniku je zaznamenán v každém sledovaném období. Z vertikální analýzy je vidno, že největší část aktiv je tvořena oběžnými aktivy. Například v roce 2017 76,27% aktiv bylo tvořeno aktivy oběžnými. Pasiva jsou tvořena převážně vlastním kapitálem. Vlastní kapitál v čase rostl, pouze v roce 2018 dochází k poklesu, ale stále převyšoval cizí zdroje. Za poslední sledovaný rok, tedy 2020, tvořily cizí zdroje pouze 21,40% celkových pasiv.

Analýza rozdílových ukazatelů zahrnuje čistý pracovní kapitál a čistý peněžní majetek. ČPM i ČPK za všechna období vykazuje kladnou hodnotu. Oba tyto ukazatele mají shodný průběh jako ukazatele běžné a pohotové likvidity. Kladného hodnoty značí, že je podnik schopen hradit svoje krátkodobé závazky bez problému.

Ukazatele rentability převyšují hodnoty oborového průměru za všechna období. ROI a ROA vykazují stejné hodnoty z důvodu platnosti bilanční rovnosti. V roce 2018 dochází k růstu ROA o 26,87%, protože vzrostl dlouhodobý majetek, neboť firma investovala do nového stroje potřebného k zaleštění položených podlah. V roce 2016 ROE vykazovala záporné hodnoty, ovšem v roce 2017 dochází k nárůstu z důvodu růstu tržeb.

Z analýzy ukazatelů zadluženosti vychází, že celková zadluženost podniku v čase klesá a roste jeho koeficient samofinancování. V roce 2020 byla celková zadluženost podniku 21,40%. Míra zadluženosti v čase klesá, což znamená, že je podnik financování převážně z vlastního kapitálu.

Obrat celkových a stálých aktiv vykazuje za všechna období příznivé hodnoty a drží se nad hodnotami oborového průměru. Ovšem obrat zásob už tak příznivý není, podnik při srovnání s oborovým průměrem drží nelikvidní zásoby a proto je obrat nižší. Další nedostatek je patrný v době obratu pohledávek a závazků, kdy doba obratu závazků převyšuje dobu obratu pohledávek. V roce 2018 dokonce téměř o 58 dní.

Okamžitá likvidita podniku v roce 2018 klesla pod optimální doporučenou hodnotu. Z důvodu poklesu peněžních prostředků a nárůstu krátkodobých závazků. V porovnání s oborovým průměrem byla okamžitá likvidita nižší, kromě roku 2019, kdy došlo k vysokému nárůstu. Pohotová likvidita má rostoucí tendenci, pouze v roce 2018 došlo k drobnému poklesu. Běžná likvidita podniku se nachází v dobrých hodnotách a vykazuje finančně zdravý podnik, který je schopen hradit svoje krátkodobé závazky bez nutnosti prodeje dlouhodobého majetku.

Z výsledných hodnot provozních ukazatelů bylo zjištěno, že produktivita z přidané hodnoty byla vyšší, než u oborového průměru. Pouze v roce 2016 a 2018 hodnoty oborového průměru převyšoval nad hodnotami společnosti. Mzdová produktivita by měla mít rostoucí tendenci. K té dochází pouze v roce 2017 a v dalších obdobích klesá. Nejvyšší materiálová náročnost výnosů byla zaznamenána v roce 2016, kdy výnosy podniku byly zatíženy spotřebou materiálu a energie téměř ve výši 75%. Naopak nejnižší zatížení bylo v roce 2020 a to 48,66%.

Z provedeného bankrotního modelu IN05 vyplývá, že podnik se nacházel pouze v roce 2016 v šedé zóně, podniku tedy sice nehrozil bankrot, ale nevytvářel ani žádnou hodnotu. Následující roky se podnik do šedé zóny nedostal a křivka trendu je rostoucí. Podle Tafflerova modelu podnik v roce 2016 se nepohybuje v šedé zóně, ale nad ní. Index IN05 i Tafflerův model znázorňují růst, kromě roku 2018, kdy došlo k nepatrnému poklesu.

Ze SWOT analýzy vyplývají silné, slabé stránky a také hrozby, které mohou činnost podniku ovlivnit a příležitosti, které mohou mít pozitivní dopad. Silnou stránkou podniku je jeho postavení na trhu, dlouholetá zkušenost v oboru, nízká zadluženost a velký zájem o ekologii. Naopak slabinou podniku je vnímána například jeho prezentace na sociálních sítích, doba obratu zásob a také doba obratu závazků a pohledávek. Jako příležitost, kterou by podnik do budoucna mohl využít je například rozšíření sortimentu a tedy navázání spolupráce i s dodavateli z jižní části Evropy. Dále například podporovat studenty v oboru podlahářství s vidinou potencionálního zaměstnance. Hrozbou pro podnik je omezení těžby dřeva, tím dojde k výpadku některých materiálů, jejich cena u dodavatelů poroste a to se promítne i do konečné ceny pro zákazníka.

3 Vlastní návrhy řešení

Tato kapitola bude věnována návrhům, které by mohly společnosti Soliter parket s. r. o. pomoci k dosahování ještě lepších výsledků, než kterých firma doposud dosahovala. Návrhy vycházejí z finanční analýzy podniku za roky 2016 - 2020, která byla provedena v předchozí kapitole. Ze zjištěných hodnot lze usoudit, že podnik nemá žádné závažné problémy. Přesto je z provedených analýz patrných několik nedostatků. Hlavní problémem je velké množství nelikvidních zásob, doba obratu závazků a pohledávek a dále také správa sociálních sítí.

3.1 Doba obratu zásob – optimalizace řízení zásob

Prvním z možných opatření je optimalizace zásob. Podnik drží větší množství zásob, ve kterém váže množství kapitálu, pro který by mohl nalézt vhodnější využití. Z provedené analýzy v předcházející kapitole je patrné, že doba obratu zásob podniku Soliter parket s. r. o. je za všechna sledovaná období, vyjma roku 2017, vyšší oproti hodnotám oborového průměru. Z finančních výkazů lze vyčíst, že zásoby podnik drží prostřednictvím materiálu. Podnik by mohl například snížit množství materiálu a nakupovat jej převážně podle nasmlouvaných projektů. Díky snížení množství materiálu by také podnik ušetřil na skladovacích prostorech, které má v současné době v pronájmu. Konkrétně se jedná o celkem čtyři velké skladovací prostory. Pokud by podnik snížil množství nakoupeného materiálu, stačilo by mu k pronájmu méně prostor a touto cestou by ušetřil peněžní prostředky, které by mohl investovat jinde.

3.2 Řízení pohledávek

Po srovnání hodnot s oborovým průměrem je doba obratu pohledávek u firmy Soliter parket s. r. o. nižší. Ovšem při srovnání doby obratu pohledávek a doby obratu závazků je vidno, že za všechna sledovaná období je hodnota doby obratu závazků nižší, než hodnota obratu pohledávek, což není pro podnik zcela přívětivá situace. Pro firmu by bylo vhodné snížit dobu obratu pohledávek, aby v budoucnu nedocházelo k platební neschopnosti. Firma proto může přistoupit k několika následujícím opatřením.

3.3 Corporate Advantage – pojištění

Jedním z nabízených opatření je uzavřít pojistnou smlouvu s některou z pojišťoven, jež nabízí pojištění, které firmu chrání před nezaplacenými pohledávkami za zákazníky. Toto pojištění se vztahuje i na zákazníky, kteří se nachází v insolvenční nebo nezaplacené své závazky ve stanovené době. Jelikož společnost spolupracuje i se zahraničními zákazníky bylo by vhodné uzavřít pojištění, které se vztahuje i na zahraniční obchody. Jednou z pojišťoven je například Allianz Trade. Tato pojišťovna nabízí produkt Corporate Advantage. Pojištění pokrývá pohledávky z obchodního styku na domácích i exportních trzích. Jelikož společnost realizuje velké zakázky, je pro ni výhodné toho pojištění uzavřít, z důvodu zastoupení firmy při soudním řízení, pokud by došlo ke vzniku nedobytných pohledávek. Corporate Advantage nabízí výběr z 80 možností řešení, které přizpůsobí firmě na míru, aby bylo obchodování, co nejjednodušší a nejbezpečnější. Výše pojistného je vypočítána přímo společností na míru, a sazba se odvíjí od výše pojistného obrátu v řádu desetin procent. Ve většině případů se u pojistného obrátu vyššího než 100 mil. Kč sazba pohybuje v rozmezí 0,2 – 0,5 % a u obrátu nižšího než 50 mil. Kč v rozmezí 0,4 – 0,9 %. Jelikož v době pandemie, která zasáhla svět zcela nečekaně, se mnoho firem dostalo do finanční tísně, kdy nebyly schopny hradit své závazky, je dobré mít sjednané pojištění pohledávek (Allianz-trade.com).

Následující tabulka obsahuje informace o výši pojistného za roky 2019 – 2020 vypočítané z pohledávek uvedených v rozvaze a také odhad pro rok 2021.

Tabulka č. 16: Pojištění pohledávek

(Zdroj: Vlastní zpracování dle stránek Allianz Trade)

Pojištění pohledávek		
Rok	Výše pohledávek (v tis. Kč)	Výše pojistného (uvažovaná sazba 0,5% v tis. Kč)
2021	30 000 (odhadovaná výše)	150
2020	26482	132,41
2019	19492	97,46

3.4 Upomínky a poplatky

Dalším možným opatřením je zavést systém upomínek, pokud by dlužník na upozornění nereagoval, byly by mu účtovány poplatky navíc. Tento systém je v dnešní době možné dokoupit do systému, který firma používá a upomínky tedy může zasílat systém samotný bez potřeby zásahu pracovníka. Tím firma ušetří čas pracovníka, který jej může vynaložit do jiných potřeb firmy. Pokud by se opozdil dlužník s platbou o jediný den, systém by prostřednictvím emailové korespondence dlužníka kontaktovala, že nedošlo k úhradě pohledávek. Po uplynutí týdne, bez zpětné reakce dlužníka by jej systém kontaktovala telefonicky se snahou zjistit důvody, proč stále nedošlo k platbě za poskytnuté služby. Do této doby by dlužníkovi nebyly účtovány žádné poplatky. Kdyby stav nadále trval a překročil hranici deseti dní, společnost automaticky účtuje navíc k závazku 5% z ceny nesplaceného závazku. Pokud by firma čekala na platbu déle, než 30 dní a dlužník stále nereagoval, přechází na vymáhání pohledávek soudní cestou.

Tabulka č. 17: Upomínky a poplatky

(Zdroj: Vlastní zpracování)

Doba po splatnosti	Upomínky/poplatky
1 den po splatnosti	emailové upozornění
1 týden po splatnosti	telefonické upozornění
10-20 dní po splatnosti	5 % z ceny nesplaceného závazku
20-30 dní po splatnosti	10 % z ceny nesplaceného závazku
Více než 30 dní po splatnosti	Vymáhání soudní cestou

3.5 Zálohy

Zálohové faktury slouží jako opatření pro podnik, kdyby po provedení služby odběratel nechtěl zaplatit. Jelikož u podlah se jedná o zakázku, která je pro konkrétního zákazníka a nelze ji po provedení nabídnout někomu jinému, podstupuje firma riziko. Firma by mohla po zákaznících požadovat platbu předem v plné výši nebo alespoň její část. Pokud by podnik nechtěl vystavovat zálohové faktury všem svým zákazníkům, je vhodné, aby tyto faktury vystavoval, alespoň zákazníkům, se kterými měl podnik v minulosti platební neshody, tedy v případě, že se podnik znovu rozhodne toto riziko podstoupit. Výše zálohy by odpovídala 100 % z ceny služby, jednalo by se tedy o celou částku hrazenou předem. Zavedení záloh bych dále navrhla i v opačném případě, tedy při navázání kontraktu

s novým zákazníkem. Jelikož podnik nemá se zákazníkem zkušenosti, bylo by vhodné zavést zálohy i zde, a to například ve výši 50% z ceny služby.

3.6 Faktoring

Dále může podnik řídit pohledávky pomocí faktoringu. V tomto případě se jedná o prodej krátkodobých pohledávek faktoringové společnosti - jedné z bank, které jsou uvedeny v tabulce. Díky prodeji se firma již nemusí zabývat upomínáním zákazníku, při nedodržení dohodnutých termínů platby. Po odkupu pohledávky bankou se banka stává věřitelem a všech rizika, která hrozí, pokud zákazník své závazky neuhradí, na banku přecházejí. Princip faktoringu spočívá v tom, že banka proplatí až 90% hodnoty postoupené pohledávky během 48 hodin. Po obdržení platby od odběratelů vyplatí banka firmě zbylých 10% hodnoty pohledávky. Náklady spojené s faktoringem jsou individuální a odvíjejí se od rozsahu služeb. Ovšem základními prvky je faktoringový poplatek a dále úroková sazba. Faktoringový poplatek v sobě zahrnuje náklady na administrativní zpracování prodejů a dále záruku před platební neschopností. Úroková sazba se pohybuje na úrovni sazeb, které banky poskytují při poskytnutí krátkodobých úvěrů (Factoringcs.cz).

Mezi banky, které nabízejí faktoringové služby, patří například Česká spořitelna, Komerční banka nebo ČSOB.

Tabulka č. 18: Faktoring jednotlivých společností

(Zdroj: Vlastní zpracování dle jednotlivých stránek společností)

Společnost	Výše zálohy	Výše poplatku za poskytnutí faktoringu	Úroková sazba
Faktoring České spořitelny, a.s.	Až 90%	0,3-1,5	pohybuje se na úrovni pro krátkodobé úvěry
Faktoring KB, a.s.	70-90%	0,3-1,0	pohybuje se na úrovni pro krátkodobé úvěry
ČSOB Factoring, a.s.	Až 90%	0,3-1,4	odvíjí se od PRIBOR sazeb pro kontokorentní úvěry

Následující tabulka obsahuje modelový příklad při poskytnutí tuzemského faktoringu prostřednictvím České spořitelny a.s.

Tabulka č. 19: Faktoring České spořitelny

(Zdroj: Vlastní zpracování dle stránek České spořitelny)

Faktoring prostřednictvím České spořitelny	
Hodnota fakturovaných pohledávek	400 000
Doba splatnosti	30 dní
Poplatek za poskytnutí faktoringu (v %)	0,90
Úrok z profinancování (v %)	4,69 (1M PRIBOR) + 6,9
Výše zálohy (v %)	90
Poplatek za poskytnutí faktoringu (v Kč)	3 600
Úrok z profinancování (v Kč)	3 429
Výše zálohy (v Kč)	360 000
Celkové náklady (v Kč)	7 029

(1M PRIBOR k 31. 3. 2022 činí 4,69 %)

Postup výpočtu:

Záloha z nominální hodnoty pohledávky – $400\,000 \times 0,9 = 360\,000$ Kč

Poplatek za poskytnutí faktoringu – $400\,000 \times 0,009 = 3\,600$ Kč

Úrok z profinancování – $360\,000 \times (30/360) \times 0,1159 = 3\,429$ Kč

Celkové náklady – $3\,600 + 3\,429 = 7\,029$ Kč

Uvedený postup výpočtu je pouze orientační. Pokud by společnost zvolila jinou faktoringovou společnost, která má odlišné podmínky, výše nákladů na faktoring se bude lišit.

3.7 Správa sociálních sítí

V dnešní době je kvalitní marketing pro firmy velmi zásadní. Společnost se díky dobře zpracované marketingové strategii dostane do povědomí širšího spektra potenciálních zákazníků. Společnost využívá dvě sociální sítě a to Instagram a Facebook.

Instagramový profil

Společnost profil na sociální síti Instagram již založený má, ale jeho správa neodpovídá požadované kvalitě. Pomocí instagramového profilu si mohou potenciální zákazníci prohlédnout fotografie podlah v interiéru. Většina fotografií ovšem nesplňuje

požadovanou kvalitu. Některé fotografie jsou rozmazané, špatně upravené nebo špatně naformátované. Příspěvky neobsahují popis, vhodné by bylo uvést název konkrétní podlahy, která se v příspěvku vyskytuje, aby si zákazník mohl představit její provedení například ve svém domě a do vzorkovny mohl přijít s konkrétním požadavkem. Dalším problémem je nepravidelnost a četnost přidávání příspěvků. Jelikož v dnešní době slouží sociální sítě jako portfolio nabízených služeb, vidím správu sociální sítě firmy Soliter parket s. r. o. jako jeden z nedostatků, který by měl být eliminován. Firma také spolupracuje s designerskými firmami a tyto firmy se v prostředí Instagramu pohybují, proto by pro prezentaci firmy bylo vhodné přidávat kvalitní příspěvky, aby bylo patrné, že si firma zakládá nejen na kvalitě svých služeb, ale také na celkové prezentaci. Počet sledujících, které firma na profilu také není zrovna malý, aktuálně se pohybuje kolem čtyř tisíc.

V tomto čase se správa sociálních sítí spadá na majitelku firmy. Jelikož svět marketingu se neustále rozvíjí a přináší nové možnosti je jedním z mých návrhů absolvování marketingového kurzu. Konkrétně by se jednalo o kurz správy sociálních sítí. Jelikož firma působí v Praze, neměl by být problém najít vhodný kurz, který bude paní majitelce vyhovovat. Popřípadě může absolvovat kurz online. Následující tabulka poukazuje na specifika kurzu.

Tabulka č. 20: Kurz sociálních sítí

(Zdroj: Vlastní zpracování dle stránek Primakurzy.cz)

Social Media specialist - kurz sociálních sítí			
Prezenční kurz		Distanční kurz	
Délka studia	6 dní (40h)	Délka studia	Průměrně 40h
Frekvence	ST - PÁ	Frekvence	Individuální
Cena	16 000 Kč	Cena	7 600 Kč

Náplň kurzů v jakékoli formě je totožná. Náplní první lekce je správa firemního profilu, druhá lekce se zajímá o problematiku facebookových skupin, lekce třetí je věnována tvorbě obsahu na Instagramu a v poslední lekci kurzu se student seznamuje s tvorbou na YouTube. Pokud bych měla tyto dva kurzy porovnat, oba mají své klady i zápory. Výhodou prezenčního kurzu je samozřejmě přímý kontakt s lektory a okamžitá zpětná vazba, popřípadě navázání nových vztahů jak s absolventy kurzu, tak s lektory. Nevýhodou ovšem může být přesně stanovené místo a čas kurzu, který musí být dodržen

a samozřejmě je kurz dražší. U distanční formy absolvování kurzu je možné jej spustit kdykoli a kdekoli. Výuka totiž probíhá formou předtočených videí. Během sledování student plní jednotlivé zadané úkoly pro aktuální kapitolu. Při formě výuky z videí samozřejmě nedostane dotyčný odpověď na své dotazy hned, ale musí kontaktovat lektora a čekat na jeho odpověď, která přijde s větší či menší časovou prodlevou.

Pokud by nebylo možné například z důvodu časového vytížení kurz absolvovat ani distanční formou, popřípadě sociálním sítím věnovat patřičný čas, je dalším z mých návrhů spolupráce s odborníkem ze sféry social media marketing. Průměrná cena za správu firemního profilu na sociálních sítích se pohybuje zhruba kolem 8000 Kč, ovšem tato cena se dále odvíjí od frekvence postování příspěvků, tvorbě obsahu a tak dále. V základní ceně je stanovena sazba za tyto činnosti, jako je pravidelná tvorba příspěvků, jednotný design sociálních sítí, měsíční reporty výsledků, komunikace se sledujícími, analýzy a dále také správa placených kampaní (rozpočet na tyto kampaně je stanoven zvlášť). Dle mého názoru si firma může spolupráci s marketingovým specialistou dovolit a nemělo by dojít k žádným problémům s financováním.

3.8 Podpora studentů v oboru

Dalším z návrhů, které firmě mohou do budoucna pomoci je například podpora budoucích zaměstnanců již při studiu. Z provedené analýzy vychází, že podnik stále přijímá nové velké zakázky na stavebních projektech, a proto potřebuje rozšiřovat v řadách svých zaměstnanců. V dnešní době je velmi obtížné sehnat šikovné řemeslníky a na trhu práce je o ně veliký zájem. Proto by firma mohla navázat spolupráci s některou pražskou střední školou, kde je vyučován obor podlahářství. V Praze tyto obory nabízí například Střední odborná škola Jarov nebo Akademie řemesel Praha – Střední škola technická. Studentům by již v prvním ročníku byla navržena tato možnost navázání spolupráce s firmou Soliter parket s. r. o. Po prvním ročníku studia, pokud by student splňoval předem stanovené podmínky, například jeho průměr neklesl pod 1,9 nebo vykazoval velkou manuální zručnost, pomohl by požádat o stipendium na další 2 roky. V rámci stipendia by student vykonával v podniku praxi a seznamoval se s chodem společnosti. Po úspěšném absolvování střední školy ukončené výučním listem student přejde do hlavního pracovního poměru do firmy Soliter parket s. r. o. Zde by musel odpracovat nejméně 4 roky, pokud by k tomuto nedošlo, student by musel uhradit veškeré

náklady, které byly na jeho vzdělání vynaloženy. Pokud by se student rozhodl pokračovat ve studiu a zvolil si možnost nástavby, která by byla zakončena maturitní zkouškou, stipendium by mu bylo vypláceno i tento rok. Po skončení střední školy zakončenou maturitní zkouškou, platí stejné podmínky jako při zakončení střední školy pouze s výučním listem. Údaje v tabulce obsahují vyčíslené náklady, které musí podnik vynaložit na jednoho studenta po dobu studia.

Tabulka č. 21: Náklady na podporu studentů

(Zdroj: Vlastní zpracování)

Kritérium	Výše stipendia na pololetí	Náklady (výuční list)	Náklady (maturitní zkouška)
Průměr do 1,9 za první ročník	25 000 Kč	100 000 Kč	150 000 Kč
Nadstandartní manuální zručnost			

4 Závěr

Hlavním cílem bakalářské práce bylo zanalyzovat výkonost podniku Soliter parket s. r. o. po jeho finanční stránce a navrhnout opatření, která by podniku pomohla situaci zlepšit. Finanční analýza byla provedena za období 2016 – 2020 a informace byly čerpány z poskytnutých finančních výkazů, popřípadě z dat, které byly firmou dodatečně poskytnuty.

Práce byla rozvržena celkem na tři části. První část byla věnována teoretickým poznatkům, které byly čerpány z literatury. Zde jsou rozebrány po teoretické stránce jednotlivé ukazatele finanční analýzy a také strategická analýza.

Část druhá byla věnována představení společnosti a aplikaci teoretických poznatků z předcházející části na společnost Soliter parket s. r. o. Jako první byla provedena strategická analýza, kde bylo pro zjištění vnitřních a vnějších vlivů působících na firmu využita PESTLE analýza a také Porterův model pěti sil. Dále byla práce věnována propočtům ukazatelů finanční analýzy. Nejdříve byla provedena analýzy absolutních ukazatelů, tedy horizontální a vertikální analýza rozvahy a výkazu zisku a ztráty. Následovala analýza rozdílových ukazatelů, kde se konkrétně jednalo o čistý peněžní kapitál a čistý peněžní majetek. Jako poslední ukazatelé byly použity poměrové. Analýza poměrových ukazatelů obsahuje výpočty rentability, celkové zadluženosti, ukazatelů aktivity, likvidity, provozních ukazatelů a také byly použity dva bankrotní modely. Pomocí těchto dvou modelů bylo zjištěno, že podniku nehrozí bankrot. Výsledné hodnoty byly porovnány s hodnotami oborového průměru, ovšem data pro rok 2020 zatím nejsou známa, a proto je nebylo možné s hodnotami společnosti porovnat. Kromě roku 2016 podnik se výsledek hospodaření podniku nachází v kladných hodnotách. Při srovnání hodnot s oborovým průměrem si podnik stojí velmi dobře. Ovšem jedním z problémů, které byly při zpracovaných analýzách zjištěny, je doba obratu pohledávek a závazků. Doba obratu pohledávek je vyšší, než je doba obratu závazků, což by ovšem mělo být v ideálním případě právě naopak. Jakožto druhý nedostatek byla zjištěna obratovost zásob, která je nízká.

Závěrečná třetí část byla věnována vlastním návrhům a opatřením, které by mohly nedostatky podniku Soliter parket s. r. o. pomoci vyřešit. Jako první návrh byl zvolen v oblasti řízení zásob, kde byl navrhnout nákup materiálu pouze v takovém množství, které

firma potřebuje pro realizaci nasmlouvaných zakázek. A tím by došlo ke snížení zásob, které tvoří nelikvidní část a rostou náklady na jejich uskladnění. Zjištěným nedostatkem po provedení analýz byla doba obratu pohledávek, proto byla navržena patřičná opatření. Jako první je uvedeno zavedení systému, který automaticky vygeneruje faktury po splatnosti a kontaktuje dlužníka o dosud nezaplacených fakturách. Při uzavírání obchodu s novými zákazníky je jednou z možností zavedení záloh. Tímto by firma získala část peněz před samotnou realizací projektu. Tento zálohový systém lze aplikovat i na zákazníky, se kterými již firma měla špatné zkušenosti s prodlením platby. Jelikož firma obchoduje i se zahraničím, mým návrhem bylo uzavřít pojištění, které by firmu zastupovalo v případě vzniku nedobytných pohledávek. Dobu obratu pohledávek lze dále řešit prostřednictvím faktoringu, práce obsahuje modelový příklad, který by mohl být pro společnost jednou z možností. Zlepšení působnosti a prezentaci na sociálních sítích byl dalším z možných návrhů. Zde byla navržena možnost vzdělávacího kurzu popřípadě navázání spolupráce s profesionálem působícím v social media marketingu. Na oba tyto návrhy byly vyčísleny náklady. Poslední byl zvolen návrh v podobě podpory studentů, kteří studují na střední škole obor podlahářství. Firma by tímto získala potenciálního zaměstnance, který při nástupu do firmy, již bude znát její chod a bude mít patřičné znalosti a dovednosti.

Seznam použité literatury

- Analytické materiály. *MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU* [online]. Praha, ©2005-2021 [cit. 2022-05-05]. Dostupné z: <https://www.mpo.cz/cz/rozcestnik/analyticke-materialy-a-statistiky/analyticke-materialy/>
- BARTOŠ, V. Finanční analýza a plánování [přednášky]. Brno: VUT v Brně, Fakulta podnikatelská, jaro 2021.
- BŘEZINOVÁ, Hana. *Rozumíme účetní závěrce podnikatelů*. 3. vydání. Praha: Wolters Kluwer, 2019. ISBN 978-80-7598-488-3.
- CO JE FACTORING. *KB Factoring* [online]. Praha: Factoring KB, ©2022 [cit. 2022-05-02]. Dostupné z: <https://www.factoringkb.cz/cs/o-factoringu/co-je-factoring>
- Co je faktoring?. *ČSOB Factoring* [online]. Praha: ČSOB Factoring, a.s., člen skupiny KBC, ©2022 [cit. 2022-05-02]. Dostupné z: <https://www.csobfactoring.cz/sluzby/>
- Corporate Advantage. *Allianz* [online]. Praha, ©2022 [cit. 2022-05-02]. Dostupné z: https://www.allianz-trade.com/cs_CZ/pojisteni-pohledavek/objevte-nase-produkty/corporate-advantage.html
- ČIŽINSKÁ, Romana. *Základy finančního řízení podniku*. Praha: Grada Publishing, 2018. ISBN 978-80-271-0194-8.
- DLUHOŠOVÁ, Dana. *Finanční řízení a rozhodování podniku: analýza, investování, oceňování, riziko, flexibilita*. Praha: Ekopress, 2010. ISBN 978-80-86929-68-2.
- GRASSEOVÁ, Monika, Radek DUBEC a David ŘEHÁK. *Analýza podniku v rukou manažera: 33 nejpoužívanějších metod strategického řízení*. 2. vyd. Brno: Computer Press, 2012. ISBN 978-80-265-0032-2.
- GRÜNWALD, Rolf a Jaroslava HOLEČKOVÁ. *Finanční analýza a plánování podniku*. Praha: Ekopress, 2007. ISBN 978-80-86929-26-2.
- HANZELKOVÁ, Alena. *Business strategie: krok za krokem*. V Praze: C. H. Beck, 2013. ISBN 978-80-7400-455-1.
- HDP 2021, vývoj HDP v ČR. Kurzy.cz [online]. Praha: Kurzy.cz, ©2010-2022 [cit. 2022-05-02]. Dostupné z: <https://www.kurzy.cz/makroekonomika/hdp/>

HRDÝ, Milan a Michaela KRECHOVSKÁ. *Podnikové finance v teorii a praxi*. 2. vydání. Praha: Wolters Kluwer, 2016. ISBN 978-80-7552-449-2.

Jak pojištění pohledávek funguje?. *INSCOM - pojištění pohledávek a credit management* [online]. [cit. 2022-04-19]. Dostupné z: <http://www.inscom.cz/jak-pojisteni-pohledavek-funguje>

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

Justice: Veřejný rejstřík a sbírka listin. Or.justice.cz [online]. ©2015 Ministerstvo spravedlnosti České republiky [cit. 2021-05-02]. Dostupné z: <https://or.justice.cz/ias/ui/rejstrik>

KALOUDA, František. *Finanční analýza a řízení podniku*. 2. rozšířené vydání. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2016. ISBN 978-80-7380-591-3.

KISLINGEROVÁ, Eva a Jiří HNILICA. *Finanční analýza: krok za krokem*. 2. vyd. Praha: C.H. Beck, 2008. ISBN 978-80-7179-713-5.

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

KNÁPKOVÁ, Adriana, Drahomíra PAVELKOVÁ a Karel ŠTEKER. *Finanční analýza: komplexní průvodce s příklady*. 2. rozš. vyd. Praha: Grada, 2013. ISBN 978-80-247-4456-8.

MARTINOVIČOVÁ, Dana, Miloš KONEČNÝ a Jan VAVŘINA. *Úvod do podnikové ekonomiky*. 2., aktualizované vydání. Praha: Grada Publishing, 2019. ISBN 978-80-271-2034-5.

Náš příběh. *Soliter parket: Studio parket* [online]. Praha, ©2022 [cit. 2022-05-02]. Dostupné z: <https://www.soliter-parket.cz/inspire>

NOVÝ, Jindřich. *Řízení firemních financí: elementárium aplikace klíčových pojmů*. Vydání I. Praha: Univerzita Jana Amose Komenského, 2018. ISBN 978-80-7452-136-2.

Obecná míra nezaměstnanosti v ČR a krajích. *Český statistický úřad* [online]. Praha, ©2022 [cit. 2022-04-19]. Dostupné z:

https://www.czso.cz/csu/czso/obecna_mira_nezamestnanosti_v_cr_a_krajich?fbclid=IwAR1HEhvSe7wSwcTLyZPcTqik9olk1_8O9S0u38Ye620a0VVze5SZ7D2MmFM

PRIBOR 1M (Úrokové sazby finančních trhů [%]). *Kurzy.cz* [online]. Praha, ©2010-2022 [cit. 2022-05-02]. Dostupné z: <https://www.kurzy.cz/cnb/ekonomika/tabulka-2-urokove-sazby-financnich-trhu/pribor-1m/>

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

Sbírka listin Soliter parket s.r.o.: Rozvaha 2016. *Justice.cz* [online]. Praha, 2017 [cit. 2022-05-04]. Dostupné z: <https://or.justice.cz/ias/ui/vypis-sl-detail?dokument=47675362&subjektId=281759&spis=177532>

Sbírka listin Soliter parket s.r.o.: Rozvaha 2017. *Justice.cz* [online]. Praha, 2018 [cit. 2022-05-04]. Dostupné z: <https://or.justice.cz/ias/ui/vypis-sl-detail?dokument=51761261&subjektId=281759&spis=177532>

Sbírka listin Soliter parket s.r.o.: Rozvaha 2018. *Justice.cz* [online]. Praha, 2019 [cit. 2022-05-04]. Dostupné z: <https://or.justice.cz/ias/ui/vypis-sl-detail?dokument=57593338&subjektId=281759&spis=177532>

Sbírka listin Soliter parket s.r.o.: Rozvaha 2019. *Justice.cz* [online]. Praha, 2020 [cit. 2022-05-04]. Dostupné z: <https://or.justice.cz/ias/ui/vypis-sl-detail?dokument=61125898&subjektId=281759&spis=177532>

Sbírka listin Soliter parket s.r.o.: Rozvaha 2020. *Justice.cz* [online]. Praha, 2021 [cit. 2022-05-04]. Dostupné z: <https://or.justice.cz/ias/ui/vypis-sl-detail?dokument=65402830&subjektId=281759&spis=177532>

Sbírka listin Soliter parket s.r.o.: Výkaz zisku a ztráty 2016. *Justice.cz* [online]. Praha, 2017 [cit. 2022-05-04]. Dostupné z: <https://or.justice.cz/ias/ui/vypis-sl-detail?dokument=47675363&subjektId=281759&spis=177532>

Sbírka listin Soliter parket s.r.o.: Výkaz zisku a ztráty 2017. *Justice.cz* [online]. Praha, 2018 [cit. 2022-05-04]. Dostupné z: <https://or.justice.cz/ias/ui/vypis-sl-detail?dokument=51761259&subjektId=281759&spis=177532>

Sbírka listin Soliter parket s.r.o.: Výkaz zisku a ztráty 2018. *Justice.cz* [online]. Praha, 2019 [cit. 2022-05-04]. Dostupné z: <https://or.justice.cz/ias/ui/vypis-sl-detail?dokument=57593338&subjektId=281759&spis=177532>

Sbírka listin Soliter parket s.r.o.: Výkaz zisku a ztráty 2019. *Justice.cz* [online]. Praha, 2020 [cit. 2022-05-04]. Dostupné z: <https://or.justice.cz/ias/ui/vypis-sl-detail?dokument=61125896&subjektId=281759&spis=177532>

Sbírka listin Soliter parket s.r.o.: Výkaz zisku a ztráty 2020. *Justice.cz* [online]. Praha, 2021 [cit. 2022-05-04]. Dostupné z: <https://or.justice.cz/ias/ui/vypis-sl-detail?dokument=65402829&subjektId=281759&spis=177532>

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

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

Social Media Specialist - školení sociálních sítí. *Primakurzy.cz* [online]. Praha, ©2022 [cit. 2022-04-19]. Dostupné z: <https://www.primakurzy.cz/>

SYNEK, Miloslav a Eva KISLINGEROVÁ. *Podniková ekonomika*. 6., přeprac. a dopl. vyd. V Praze: C.H. Beck, 2015. Beckovy ekonomické učebnice. ISBN 978-80-7400-274-8

Tuzemský faktoring České spořitelny. *Factoring České spořitelny, a.s.* [online]. Praha ©2022 [cit. 2022-04-19]. Dostupné z: <https://www.factoringscs.cz/cs/home/tuzemsky-factoring>

VOCHOZKA, Marek. *Metody komplexního hodnocení podniku*. 2. aktualizované vydání. Praha: Grada Publishing, 2020, 479 stran. ISBN 978-80-271-1701-7.

Vývoj HDP v ČR. *Kurzy.cz* [online]. Praha, © 2000 - 2022 [cit. 2022-05-05]. Dostupné z: <https://www.kurzy.cz/makroekonomika/hdp/>

Základní charakteristiky ekonomického postavení obyvatelstva ve věku 15 a více let. *Český statistický úřad* [online]. Praha, ©2022 [cit. 2022-05-02]. Dostupné z: https://vdb.czso.cz/vdbvo2/faces/cs/index.jsf?page=vystup-objekt&z=T&f=TABULKA&skupId=426&katalog=30853&pvo=ZAM01-C&pvo=ZAM01-C&u=v413_VUZEMI_97_19#w=

Seznam použitých zkratek a symbolů

a.s.	akciová společnost
č.	číslo
ČPK	čistý pracovní kapitál
ČPM	čistý peněžní majetek
ČPP	čisté pohotové prostředky
ČR	Česká republika
ČSOB	Československá obchodní banka
EAT	Earnings Before Taxes (zisk před zdaněním)
EBIT	Earnings Before Interest and Taxes (zisk před úroky a daněmi)
EBT	Earnings After Taxes (zisk po zdanění)
HDP	Hrubý domácí produkt
KB	Komerční banka
ROA	ukazatel rentability aktiv
ROE	ukazatel rentability vlastního kapitálu
ROI	ukazatel rentability vloženého kapitálu
ROS	ukazatel rentability tržeb
s.	strana
s.r.o.	společnost s ručením omezeným
tis.	tisíc
VH	výsledek hospodaření

Seznam grafů

Graf č. 1: Změna HDP v letech 2016 - 2020	40
Graf č. 2: Vývoj míry inflace 2016 – 2020	40
Graf č. 3: Vývoj nezaměstnanosti v letech 2016 – 2020	41
Graf č. 4: Vývoj rozdílových ukazatelů	52
Graf č. 5: Vývoj ukazatelů rentability.....	54
Graf č. 6: Vývoj ukazatelů zadluženosti podniku	56
Graf č. 7: Vývoj ukazatelů likvidity.....	60
Graf č. 8: Vývoj hodnot produktivity z přidané hodnoty.....	61
Graf č. 9: Grafické znázornění indexu IN05	62
Graf č. 10: Grafické znázornění Tafflerova modelu	63

Seznam obrázků

Obrázek č. 1: Porterův model pěti sil.....	15
Obrázek č. 2: Logo společnosti Soliter parket s. r. o.	37

Seznam tabulek

Tabulka č. 1: Struktura rozvahy	20
Tabulka č. 2: Nezaměstnanost v letech 2016 – 2020	41
Tabulka č. 3: Horizontální analýza aktiv v letech 2016 – 2020.....	45
Tabulka č. 4: Horizontální analýza pasiv.....	46
Tabulka č. 5: Horizontální analýza výkazu zisku a ztráty	48
Tabulka č. 6: Vertikální analýza aktiv	49
Tabulka č. 7: Vertikální analýza pasiv.....	50
Tabulka č. 8: Ukazatele rentability	53
Tabulka č. 9: Ukazatele zadluženosti.....	55
Tabulka č. 10: Ukazatele aktivity	57
Tabulka č. 11: Ukazatele aktivity (ve dnech)	58
Tabulka č. 12: Ukazatele likvidity	59
Tabulka č. 13: Provozní ukazatele	60
Tabulka č. 14: IN05	62
Tabulka č. 15: Tafflerův model.....	63
Tabulka č. 16: Pojištění pohledávek	68
Tabulka č. 17: Upomínky a poplatky.....	69
Tabulka č. 18: Faktoring jednotlivých společností	70
Tabulka č. 19: Faktoring České spořitelny	71
Tabulka č. 20: Kurz sociálních sítí.....	72
Tabulka č. 21: Náklady na podporu studentů	74

Seznam vzorců

Vzorec č. 1: Absolutní změna horizontální analýzy	24
Vzorec č. 2: Relativní změna horizontální analýzy	24
Vzorec č. 3: Vertikální analýza	24
Vzorec č. 4: Čistý peněžní kapitál	25
Vzorec č. 5: Čisté pohotové prostředky	25
Vzorec č. 6: Čistý peněžní majetek	25
Vzorec č. 7: Rentabilita vloženého kapitálu	26
Vzorec č. 8: Rentabilita aktiv	27
Vzorec č. 9: Rentabilita vlastního kapitálu	27
Vzorec č. 10: Rentabilita tržeb	27
Vzorec č. 11: Obrat celkových aktiv	28
Vzorec č. 12: Obrat stálých aktiv	28
Vzorec č. 13: Obrat zásob	29
Vzorec č. 14: Doba obratu zásob	29
Vzorec č. 15: Doba obratu pohledávek	29
Vzorec č. 16: Doba obratu závazků	30
Vzorec č. 17: Celková zadluženost	30
Vzorec č. 18: Koeficient samofinancování	30
Vzorec č. 19: Míra zadluženosti	31
Vzorec č. 20: Úrokové krytí	31
Vzorec č. 21: Okamžitá likvidita	32
Vzorec č. 22: Pohotová likvidita	32
Vzorec č. 23: Běžná likvidita	32
Vzorec č. 24: Produktivita z přidané hodnoty	33
Vzorec č. 25: Materiálová náročnost výnosů	33
Vzorec č. 26: Mzdová produktivita	33
Vzorec č. 27: Index důvěryhodnosti - IN05	34
Vzorec č. 28: Taflerův bankrotní model	35

Seznam příloh

Příloha č. 1: Aktiva Soliter parket s.r.o. za roky 2016-2020 v tis. Kč	I
Příloha č. 2: Pasiva Soliter parket s.r.o. za roky 2016-2020 v tis. Kč.....	II
Příloha č. 3: Výkaz zisku a ztráty Soliter parket s.r.o. za roky 2016-2020 v tis. Kč	IV

Příloha č. 1: Aktiva Soliter parket s.r.o. za roky 2016-2020 v tis. Kč

(Zdroj: Vlastní zpracování dle účetních výkazů společnosti Soliter parket s. r. o. za období 2016-2020)

označení	AKTIVA - V TISÍCÍCH KČ	2016	2017	2018	2019	2020
	AKTIVA CELKEM (ř.2+3+37+74)	38 921	42 199	40 510	43 194	50 937
B.	Stálá aktiva (ř.4+14+27)	10 902	9 944	11 427	10 759	11 364
B.II	Dlouhodobý hmotný majetek (ř.15+18+19+20+24)	10 902	9 944	11 427	10 759	11 364
B.II.1.	Pozemky a stavby (ř.16+17)	9 195	8 790	8 385	7 980	7 575
B.II.1.1.	Pozemky	575	575	575	575	575
B.II.1.2.	Stavby	8 620	8 215	7 810	7 405	7 000
B.II.2	Hmotné movité věci a jejich soubory	1 707	1 154	3 042	2 779	3 789
B.II.5.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý hmotný majetek a nedokončený dlouhodobý hmotný	0	0	0	0	0
B.II.5.2.	Nedokončený dlouhodobý hmotný majetek	0	0	0	0	0
C.	Oběžná aktiva (ř.38+46+68+71)	28 016	32 185	28 166	31 874	38 882
C.I.	Zásoby (ř.39+40+41+44+45)	7 680	7 175	6 512	7 047	7 703
C.I.1	Materiál	7 680	7 175	6 512	7 047	7 703
C.II	Pohledávky (ř.47+57+68)	16 534	22 086	20 445	19 492	26 482
C.II.1.	Dlouhodobé pohledávky (ř.48 až 52)	27	44	44	44	44
C.II.1.5	Pohledávky ostatní (ř.53 až 56)	27	44	44	44	44
2.	Dlouhodobé poskytnuté zálohy	27	27	27	27	27
4.	Jiné pohledávky	0	17	17	17	17
C.II.2.	Krátkodobé pohledávky (ř.58 až 61)	16 507	22 042	20 401	19 448	26 438
C.II.2.1.	Pohledávky z obchodních vztahů	15 043	18 887	17 805	17 181	23 781
C.II.2.4	Pohledávky ostatní (ř.62 až 67)	1 464	3 155	2 596	2 267	2 657
3.	Stát - daňové pohledávky	240	620	692	486	764
4.	Krátkodobé poskytnuté zálohy	1 224	2 505	1 904	1 781	1 893
6.	Jiné pohledávky	0	30	0	0	0
C.IV.	Peněžní prostředky (ř.76+77)	3 802	2 924	1 209	5 335	4 697
C.IV.1.	Peněžní prostředky v pokladně	57	589	79	161	26
C.IV.2.	Peněžní prostředky na účtech	3 745	2 335	1 130	5 174	4 671
D.	Časové rozlišení aktiv (ř.79 až 81)	3	70	917	561	691
D.1.	Náklady příštích období	3	70	917	561	691

Příloha č. 2: Pasiva Soliter parket s.r.o. za roky 2016-2020 v tis. Kč

(Zdroj: Vlastní zpracování dle účetních výkazů společnosti Soliter parket s. r. o. za období 2016-2020)

označení	PASIVA - V TISÍCÍCH KČ	2016	2017	2018	2019	2020
	PASIVA CELKEM (ř.102+124+129+166)	38921	42199	40510	43194	50937
A.	Vlastní kapitál (ř.103+107+115+118+122+123)	22737	31789	30068	33909	40020
A.I.	Základní kapitál (ř.104 až 106)	200	200	200	200	200
A.I.1.	Základní kapitál	200	200	200	200	200
A.III.	Fondy ze zisku (ř.116+117)	20	20	20	20	20
A.III.1.	Ostatní rezervní fondy	20	20	20	20	20
A.IV.	Výsledek hospodaření minulých let (+/-) (ř.119 až 120)	23004	22517	26569	27448	30689
A.IV.1.	Nerozdělený zisk nebo neuhrazená ztráta minulých let	23004	22517	26569	27448	30689
A.V.	Výsledek hospodaření běžného účetního období (+/-)	-487	9 052	3 279	6 241	9 111
B.+ C.	Cizí zdroje (ř.125+130)	15824	10281	10058	9 255	10895
C.	Závazky (ř.130+145+163)	15824	10281	10058	9 255	10 895
C.I.	Dlouhodobé závazky (ř.131+134+135+136+137+138+139 +140+141)	502	380	835	703	970
C.I.9.	Závazky ostatní (ř.142 až 144)	502	380	835	703	970
C.I.9.3.	Jiné závazky	502	380	835	703	970
C.II.	Krátkodobé závazky (ř.146+149+150+151+152+153+154 +155)	15322	9 901	9 223	8 552	9 925
C.II.2.	Závazky k úvěrovým institucím	0	0	0	0	0
C.II.3.	Krátkodobé přijaté zálohy	10257	3 897	4 656	5 002	4 358
C.II.4.	Závazky z obchodních vztahů	3 833	3 315	3 010	1 226	1 905
C.II.8.	Závazky ostatní (ř.156 až 162)	1 232	2 689	1 557	2 324	3 662
C.II.8.1.	Závazky ke společníkům	108	0	0	0	0
C.II.8.3.	Závazky k zaměstnancům	262	317	401	549	894
C.II.8.4.	Závazky ze sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění	155	197	265	362	606
C.II.8.5.	Stát - daňové závazky a dotace	107	1 738	195	873	1 184
C.II.8.6.	Dohadné účty pasivní	31	78	66	71	79

C.II.8.						
7.	Jiné závazky	569	359	630	469	899
D.	Časové rozlišení pasiv (ř.167+168)	360	129	384	30	22
D.1.	Výdaje příštích období	0	8	0	0	0
D.2.	Výnosy příštích období	360	121	384	30	22

Příloha č. 3: Výkaz zisku a ztráty Soliter parket s.r.o. za roky 2016-2020 v tis. Kč

(Zdroj: Vlastní zpracování dle účetních výkazů společnosti Soliter parket s. r. o. za období 2016-2020)

označení	VÝKAZ ZISKŮ A ZTRÁT - V TISÍCÍCH KČ	2016	2017	2018	2019	2020
I.	Tržby z prodeje výrobků a služeb	57 416	82 376	61 847	73 939	92 000
II.	Tržby za prodej zboží	1 569	3 850	3 314	3 122	4 676
A.	Výkonová spotřeba (ř.4 až 6)	50 913	67 836	52 658	58 405	71 699
A.1.	Náklady vynaložené na prodané zboží	1 161	3 029	3 260	2 662	3 790
A.2.	Spotřeba materiálu a energie	34 461	43 971	32 842	39 392	47 043
A.3.	Služby	15 291	20 836	16 556	16 351	20 866
D.	Osobní náklady (ř.10+11)	5 997	6 107	7 849	9 691	13 019
D.1.	Mzdové náklady	4 405	4 424	5 724	7 093	9 531
D.2.	Náklady na sociální zabezpečení, zdravotní pojištění a ostatní náklady (ř.12+13)	1 592	1 683	2 125	2 598	3 488
D.2.1.	Náklady na sociální zabezpečení, zdravotní pojištění	1 498	1 559	1 953	2 409	3 336
D.2.2.	Ostatní náklady	94	124	172	189	152
E.	Úpravy hodnot v provozní oblasti (ř.15+18+19)	1 368	-109	857	1 228	1 441
E.1.	Úpravy hodnot dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku (ř.16+17)	1 055	957	1 131	1 348	1 641
E.1.1.	Úpravy hodnot dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku - trvalé	1 055	957	1 131	1 348	1 641
E.3.	Úpravy hodnot pohledávek	313	-1 066	-274	-120	-200
III.	Ostatní provozní výnosy (ř.21 až 23)	1 796	987	1 505	1 044	2 099
III.1.	Tržby z prodaného dlouhodobého majetku	95	0	530	12	0
III.3.	Jiné provozní výnosy	1 701	987	975	1 032	2 099
F.	Ostatní provozní náklady (ř.25 až 29)	2 000	1 497	713	484	882
F.1.	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku	0	0	75	0	0
F.3.	Daně a poplatky	34	41	44	38	44
F.5.	Jiné provozní náklady	1 966	1 456	594	446	838
*	Provozní výsledek hospodaření (+/-) (ř.1+2-3-7-8-9-14+20-24)	503	11 882	4 589	8 297	11 734
J.	Nákladové úroky a podobné náklady (ř.44+45)	103	126	55	57	33
J.2.	Ostatní nákladové úroky a podobné náklady	103	126	55	57	33

VII.	Ostatní finanční výnosy	9	96	93	88	282
K.	Ostatní finanční náklady	429	659	787	646	845
*	Finanční výsledek hospodaření (+/-) (ř.31-34+35-38+39-42-43+46-47)	-523	-689	-749	-615	-596
**	Výsledek hospodaření před zdaněním (+/-) (ř.30+48)	-20	11 193	3 840	7 682	11 138
L.	Daň z příjmu (ř.51+52)	467	2 141	561	1 441	2 027
L.1.	Daň z příjmu splatná	467	2 141	561	1 441	2 027
**	Výsledek hospodaření po zdanění (+/-) (ř.49-50)	-487	9 052	3 279	6 241	9 111
***	Výsledek hospodaření za účetní období (+/-) (ř.53-54)	-487	9 052	3 279	6 241	9 111
*	Čistý obrát za účetní období = I. + II. + III. + IV. + V. + VI. + VII.	60 790	87 309	66 759	78 193	99 057