

Česká zemědělská univerzita v Praze

Provozně ekonomická fakulta

Katedra ekonomiky



Diplomová práce

Ekonomická analýza vybraného podniku

Bc. Lenka Mašková

© 2017 ČZU v Praze

ČESKÁ ZEMĚDĚLSKÁ UNIVERZITA V PRAZE

Provozně ekonomická fakulta

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

Lenka Mašková

Provoz a ekonomika

Název práce

Ekonomická analýza vybraného podniku

Název anglicky

Economic analysis of selected company

Cíle práce

Cílem diplomové práce je zhodnocení ekonomické situace podniku pomocí analýzy vnějšího a vnitřního prostředí včetně ukazatelů finanční analýzy. Zjistit zda je podnik dostatečně ziskový, zda má vhodnou kapitálovou strukturu, zda je schopen splácet své závazky, zda využívá efektivně svých aktiv a zda je celkově konkurenceschopný v daném odvětví.

Metodika

V práci bude využito metod statistické analýzy časových řad, indexní analýzy a metod posuzujících finanční zdraví firmy. Dále bude využita komparace s odvětvím či s konkrétním konkurentem.

Doporučený rozsah práce

60 – 80 stran

Klíčová slova

Ekonomická analýza, finanční analýza, rentabilita, likvidita, finanční ukazatele, zadluženost

Doporučené zdroje informací

HINDLS, R. – KAŇOKOVÁ, J. – NOVÁK, I. *Metody statistické analýzy pro ekonomy*. Praha: Management Press, 1997. ISBN 80-85943-44-1.

HNILICA, J. – KISLINGEROVÁ, E. *Finanční analýza : krok za krokem*. Praha: C.H. Beck, 2005. ISBN 80-7179-321-3.

KISLINGEROVÁ, E. *Manažerské finance*. Praha: C.H. Beck, 2004. ISBN 80-7179-802-9.

PAVELKOVÁ, D. – KNÁPKOVÁ, A. – ŠTEKER, K. *Finanční analýza : komplexní průvodce s příklady*. Praha: Grada, 2013. ISBN 978-80-247-4456-8.

RŮČKOVÁ, P. *Finanční analýza : metody, ukazatele, využití v praxi*. Praha: Grada, 2010. ISBN 978-80-247-3308-1.

SEDLÁČEK, J. *Finanční analýza podniku*. Brno: Computer Press, 2011. ISBN 978-80-251-3386-6.

SYNEK, M. *Podniková ekonomika*. Praha: C.H. Beck, 2002. ISBN 80-7179-736-7.

VALACH, J. *Finanční řízení podniku*. Praha: Ekopress, 1999. ISBN 80-86119-21-1.

Předběžný termín obhajoby

2016/17 LS – PEF

Vedoucí práce

Ing. Jiří Mach, Ph.D.

Garantující pracoviště

Katedra ekonomiky

Elektronicky schváleno dne 16. 2. 2016

prof. Ing. Miroslav Svatoš, CSc.

Vedoucí katedry

Elektronicky schváleno dne 17. 2. 2016

Ing. Martin Pelikán, Ph.D.

Děkan

V Praze dne 30. 03. 2017

Čestné prohlášení

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

V Praze dne 31. Března 2017

Poděkování

Ráda bych touto cestou poděkovala Ing. Jiřímu Machovi Ph.D. za odborné vedení a cenné připomínky a konzultace při zpracování diplomové práce.

Ekonomická analýza vybraného podniku

Souhrn

Diplomová práce „Ekonomická analýza vybraného podniku“ se zabývá zhodnocením ekonomické situace podniku KOVANDOVI s.r.o., v období od roku 2009 do roku 2015. Podnik se zabývá výrobou potravinářských produktů, přesněji pak produktů pro vaření a čokoládových pralinek.

Diplomová práce je členěna na dvě části. V první části práce jsou teoretická východiska, která jsou v druhé části aplikována. Ekonomická analýza se skládá ze strategické a finanční analýzy. Strategická část využívá PEST analýzu, Porterův model pěti sil a SWOT analýzu. Ve finanční části jsou použity metody horizontální a vertikální analýzy, rozdílových a poměrových ukazatelů, komplexní zhodnocení pomocí bonitních a bankrotních modelů a meziodvětvové srovnání pomocí spider analýzy. V práci je provedeno zhodnocení analýzy vnějšího prostředí, ze které jsou stanoveny příležitosti a hrozby. Dále je provedena analýza vnitřního prostředí, která se zaměřuje na silné a slabé stránky podniku. V závěru práce jsou výsledky shrnuty a zhodnoceny a následně na jejich základě provedeno doporučení pro lepší fungování podniku.

Klíčová slova: Ekonomická analýza, finanční analýza, rentabilita, likvidita, SWOT analýza, PEST analýza, Porterův model pěti sil, Spider analýza

Economic analysis of selected company

Summary

This master's thesis called "Economic analysis of selected company" deals with the evaluation of the economic situation of the company KOVANDOVI s.r.o., over the period from 2009 to 2015. The company is engaged in the manufacture of food products, more particularly products for cooking and chocolate truffles.

The master's thesis is divided into two parts. The first part consist of the theoretical basis, which are applied in the second part. Economic analysis consists of strategic and financial analysis. Strategic part uses PEST analysis, Porter's five forces model and SWOT analysis. Financial part is based on horizontal and vertical analysis, differential and ratios, comprehensive evaluation using creditworthy and bankruptcy models and inter-sectoral spider through comparison analysis. This thesis shows the analysis of the external environment, which is set by the opportunities and threats. Followed by analysis of the internal environment which focuses on strengths and weaknesses. In conclusion of the thesis, the results are summarized and evaluated, and on the basis of the summarization the recommendations are made in order to achieve better functioning of the business.

Keywords: Economic analysis, financial analysis, profitability, liquidity SWOT analysis, PEST analysis, Porter's five forces model, Spider analysis

Obsah

1 Úvod.....	11
2 Cíl práce	12
3 Teoretická východiska	13
3.1 Ekonomická analýza	13
3.2 Drobné podniky a živnosti (malé a střední podniky)	13
3.3 Ekonomické ukazatele - Finanční analýza	15
3.3.1 Interní informace.....	15
3.3.2 Externí informace	23
3.4 Neekonomické ukazatele – Strategická analýza	23
3.4.1 SWOT analýza.....	23
3.4.2 PEST analýza.....	24
3.4.3 Porterův model pěti sil.....	25
4 Metodika	27
4.1 Absolutní ukazatele.....	27
4.1.1 Horizontální analýza	27
4.1.2 Vertikální analýza	27
4.2 Rozdílové ukazatele	27
4.2.1 Čistý pracovní kapitál	27
4.2.2 Čisté pohotové prostředky	28
4.2.3 Čistý peněžně pohledávkový fond.....	28
4.3 Poměrové ukazatele	28
4.3.1 Ukazatele rentability	29
4.3.2 Ukazatele aktivity	30
4.3.3 Ukazatele likvidity	32
4.3.4 Ukazatele zadluženosti	34
4.4 Bonitní a bankrotní modely.....	36
4.4.1 Bankrotní modely	36
4.4.2 Bonitní modely	38
4.5 Spider analýza	39
5 Vlastní práce	41
5.1 Charakteristika podniku KOVANDOVI s.r.o.	41
5.2 Pest analýza.....	43
5.2.1 Politické a legislativní faktory	43
5.2.2 Ekonomické faktory.....	44
5.2.3 Sociální a demografické faktory	46

5.2.4	Technologické faktory	46
5.3	Charakteristika odvětví	46
5.4	Porterův model	47
5.4.1	Vyjednávací síla zákazníka	47
5.4.2	Vyjednávací síla dodavatelů	48
5.4.3	Hrozba vstupu nových konkurentů	48
5.4.4	Hrozba substitutů	48
5.4.5	Rivalita působící na daném trhu	48
5.5	Finanční analýza Kovandovi s.r.o.	49
5.5.1	Horizontální a vertikální analýza	49
5.5.2	Analýza rozdílových ukazatelů	56
5.5.3	Analýza poměrových ukazatelů	57
5.5.4	Bonitní a bankrotní modely	61
5.5.5	Spider analýza	63
5.6	SWOT analýza	65
6	Diskuze	68
7	Závěr	72
8	Seznam použitých zdrojů	74
9	Přílohy	77

Seznam obrázků

Obrázek 1: Porterův model	26
Obrázek 2: Spider graf	40
Obrázek 3: Logo značky KOVANDOVI	41
Obrázek 4: Logo značky Babeta	42
Obrázek 5: Logo značky BON BON	42

Seznam tabulek

Tabulka 1: Kategorizace podniků	13
Tabulka 2: Schéma rozvahy	16
Tabulka 3: Hodnoty Altmanova Z-skóre	37
Tabulka 4: Hodnoty Indexu IN 05	38
Tabulka 5: Intervaly hodnot Tamariho modelu	39
Tabulka 6: Produkty značky Kovandovi a Babeta	42
Tabulka 7: Produkty značky BON BON	43
Tabulka 8: Dotace společnosti KOVANDOVI	43
Tabulka 9: Vývoj HDP	44
Tabulka 10: Míra inflace	45
Tabulka 11: Míra nezaměstnanosti	45
Tabulka 12: Průměrná měsíční hrubá mzda	45

Tabulka 13: Počet obyvatel.....	46
Tabulka 14: Spotřeba čokoládových cukrovinek za rok na obyvatele	47
Tabulka 15: Horizontální analýza aktiv v absolutním vyjádření	49
Tabulka 16: Horizontální analýza aktiv v relativním vyjádření	50
Tabulka 17: Horizontální analýza pasiv v absolutním vyjádření	50
Tabulka 18: Pokračování taulky č. 17	51
Tabulka 19: Horizontální analýza pasiv v relativním vyjádření.....	51
Tabulka 20: Horizontální analýza výnosů	52
Tabulka 21: Horiontální analýza nákladů	52
Tabulka 22: Pokračování tabulky č. 21	53
Tabulka 23: Vertikální analýza aktiv	53
Tabulka 24: Vertikální analýza pasiv	54
Tabulka 25: Vertikální analýza výnosů	55
Tabulka 26: Vertikální analýza nákladů	55
Tabulka 28: Rozdílové ukazatele.....	56
Tabulka 29: Ukazatele rentability	57
Tabulka 30: Ukazatele likvidity.....	58
Tabulka 31: Ukazatele aktivity	59
Tabulka 32: Ukazatele zadluženosti	60
Tabulka 33: Altmanovo Z-skóre	62
Tabulka 34: Index 05	62
Tabulka 35: Tamariho model.....	63
Tabulka 36: Spider analýza.....	63
Tabulka 37: Přepočítaná spider analýza	64

1 Úvod

V dnešní době tržního hospodářství, kdy existuje na trhu velká konkurence, je pro podnik důležité, aby byl konkurenceschopný. Pro to je dobré sledovat jeho hospodaření, případně odhalovat jeho nedostatky a najít následně nápravná opatření. K tomuto slouží ekonomická analýza.

Tématem diplomové práce je ekonomická analýza podniku KOVANDOVI s.r.o. Tento podnik se zabývá výrobou potravinářských produktů, přesněji pak produktů pro vaření a čokoládových pralinek. Podnik je na českém trhu už od roku 2004 a postupně se rozšiřuje. Pro porovnání ekonomických ukazatelů bylo vybráno časové období od roku 2009 do roku 2015.

Pro ekonomickou analýzu je důležité zmapování jak finanční situace podniku, což bude provedeno pomocí finanční analýzy, tak i znalost vnějšího a vnitřního okolí, čemuž budou provedeny strategické analýzy v podobě PEST analýzy, Porterova modelu pěti sil a SWOT analýzy.

Existuje spousta metod pro provedení finanční analýzy a mnoho ukazatelů, které zobrazují finanční situaci a zdraví podniku. V podniku bude provedena horizontální a vertikální analýza, analýza rozdílových ukazatelů, poměrová analýza a komplexní analýza pomocí bonitních a bankrotních modelů. Následně budou některé ukazatele porovnány s průměrem hodnot odvětví.

2 Cíl práce

Cílem diplomové práce je zhodnocení ekonomické situace podniku pomocí analýzy vnějšího a vnitřního prostředí včetně ukazatelů finanční a strategické analýzy. Zvoleným subjektem je podnik KOVANDOVI s.r.o., jehož ekonomika bude hodnocena v časovém horizontu sedmi let od 2009 do 2015.

Dílčím úkolem je porovnání s odvětvím „Výroba potravinářských výrobků“ pomocí poměrových ukazatelů finanční analýzy, které jsou sjednoceny ve spider analýze.

Pro zpracování finanční analýzy jsou použity tyto metody:

- Horizontální a vertikální analýza
- Analýza rozdílových ukazatelů
- Poměrová analýza
- Komplexní modely hodnocení podniku pomocí bonitních a bankrotních modelů

Pro zpracování strategické analýzy jsou v práci použity tyto analýzy:

- PEST analýza
- Porterův model pěti sil
- SWOT analýza

Data pro finanční analýzu jsou získána z účetních výkazů podniku, které jsou volně dostupné na webovém portálu justice.cz, podklady pro meziodvětvové srovnání jsou zjištěny z portálu Ministerstva průmyslu a obchodu.

3 Teoretická východiska

3.1 Ekonomická analýza

Ekonomická analýza je chápána jako sledování určitého ekonomického celku (jevu, procesu), jeho rozklad na dílčí složky a jejich podrobnější zkoumání a hodnocení za účelem stanovení způsobů jejich zlepšení, a jejich opětovnou skladbu do upraveného celku, a to s cílem zlepšení jeho fungování a zvýšení výkonnosti; tento postup zahrnuje další činnosti vč. syntézy, specifických matematicko-statistických metod, metod hodnocení aj. Ekonomická analýza v tomto pojetí se může týkat podniku (ať velkého, nebo malého), závodu i dalších vnitropodnikových útvarů, může zahrnovat všechny podstatné jevy a činnosti v těchto jednotkách, jejím předmětem může být nejen finanční činnost (na to obvykle zužuje), ale i ostatní činnosti, často přejde do „technického“ rozboru a bude používat i neekonomické ukazatele. Podstatnou součástí takto pojaté ekonomické analýzy je hodnocení a návrhy na zlepšení současného stavu. Předmětem ekonomické analýzy může být celý podnik, jeho výsledky a všechny jeho činnosti, nebo části podniku a pouze některé jeho činnosti nebo procesy. (Synek, 2003)

3.2 Drobné podniky a živnosti (malé a střední podniky)

V rozvinutých ekonomikách představují tyto podniky téměř 90% z celkového počtu podniků. Podíl této velikostní skupiny se pohybuje mezi 50 - 70% a na tvorbě hrubého národního důchodu 30 – 70 %. Z hlediska systému státní podpory malých a středních podniků je od roku 2005 uplatňována v rámci EU následující kategorizace viz tabulka č. 1. (Synek, a další, 2010)

Tabulka 1: Kategorizace podniků

Kategorie podniků	Počet zaměstnanců	Roční obrat	Aktiva Celkem
Střední	< 250	≤ € 50 milionů	≤ € 43 milionů
Malé	< 50	≤ € 10 milionů	≤ € 10 milionů
Mikro	< 10	≤ € 2 milionů	≤ € 2 milionů

Zdroj: Vlastní zpracování, (Synek, a další, 2010)

Mezi přednosti malých a středních podniků patří zejména:

- jednodušší struktura;
- větší pružnost;
- větší citlivost na požadavky trhu;
- aktivní účast na inovačním procesu;
- vytváření nových pracovních příležitostí a tím podněcování ekonomického růstu;
- zmírňování negativních důsledků strukturálních změn;
- schopnost působit jako dodavatelé velkých podniků;
- vyplňování okrajových oblastí trhu, které nejsou předmětem zájmu větších podniků;
- napomáhání rychlejšímu rozvoji menších měst a obcí;
- podpora rozvoje strukturálně postižených a hospodářsky slabých regionů;
- podněcování podnikatelského duch členů společnosti k podstoupení rizika podnikání. (Synek, a další, 2010)

Naopak k nevýhodám patří:

- nízký tržní podíl, který znamená nižší docilovanou rentabilitu;
- nedostatek kapitálového vybavení; bankovní sférou jsou tyto podniky považovány za rizikovou skupinu, což zhoršuje jejich přístup ke kapitálu;
- špatná orientace ve správních, legislativních a daňových předpisech a v jejich změnách;
- ztížený přístup k veřejným dražbám;
- problémy se zapojováním do náročných výzkumných projektů;
- ztížené možnosti pro samostatné pronikání na zahraniční trhy;
- respektování technických předpisů je u nich spojeno s vyššími náklady. (Synek, a další, 2010)

K základním příčinám, které vedou k neúspěchu podniku, patří:

- špatná volba předmětu podnikání
- nevhodné umístění podniku
- nevhodně vybraní zaměstnanci
- špatný management
- špatná marketingová strategie. (Synek, a další, 2010)

3.3 Ekonomické ukazatele - Finanční analýza

Finanční analýza slouží k celkovému zhodnocení finanční situace. Pomáhá odhalit, zda je podnik dostatečně ziskový, zda má vhodnou kapitálovou strukturu, zda je schopen splácet své závazky, zda využívá efektivně svých aktiv a celou řadu dalších významných skutečností. Znalost finančního postavení je důležitá jak ve vztahu k minulosti, tak a to hlavně, pro odhad a prognózování budoucího vývoje. Těžko si lze představit kvalitního manažera, který nemá představu o tom, jaké rentability jeho podnik dosahuje, jakou přidanou hodnotu vytvářejí jeho zaměstnanci a další. Nejen manažeři potřebují znát finanční analýzu jako zdroj pro další rozhodování, ale i investoři, obchodní partneři, státní instituce, zahraniční instituce, auditoři, zaměstnanci, burzovní makléři a další. Každá zájmová skupina však preferuje jiné informace, a tak např. vlastníky podniku bude zajímat především návratnost jejich prostředků, tzn. hodnocení rentability vloženého kapitálu, věřitelé bude zajímat hlavně likvidita partnerů a jejich schopnost splácet své závazky. (Knápková, a další, 2013)

Obecným úkolem u finančních analýz je především posouzení finančního zdraví firmy ve čtyřech krocích:

- rámcové posouzení situace na základě vybraných ukazatelů;
- podrobný rozbor, jehož cílem je posouzení orientačních poznatků z kroku 1;
- hlubší analýza negativních jevů, ke kterým jsme dospěli v předchozích krocích;
- návrh na možná opatření a zhodnocení rizik. (Růčková, 2011)

Finanční analýza samozřejmě vychází z různých informačních zdrojů, ty mají odlišnou dostupnost, ale obecně je možno je rozdělit na interní a externí. (Růčková, 2011)

3.3.1 Interní informace

Interní informace se bezprostředně dotýkají analyzované firmy, ale ne všechny jsou veřejně dostupné. K veřejně dostupným informacím, které se běžně využívají pro zpracování základní finanční analýzy, patří data z účetní závěrky. Účetní závěrka účetních jednotek podle zákona o účetnictví zahrnuje rozvahu, výkaz zisku a ztráty a přílohu, ve které je zahrnut přehled o peněžních tocích a přehled o změnách vlastního kapitálu. Tyto

informace jsou také poměrně snadno dostupné, odhlédneme-li od faktu, že se zpravidla musí počítat se značným časovým zpožděním. (Růčková, 2011)

Rozvaha

Základní účetní výkaz, který nás informuje o tom, jaký majetek podnik vlastní a z jakých zdrojů je tento majetek financován. Rozvaha se vždy sestavuje k určitému dni a platí, že aktiva se musejí rovnat pasivům. V tabulce č. 2 je znázorněné zjednodušené schéma rozvahy. (Knápková, a další, 2013)

Tabulka 2: Schéma rozvahy

Aktiva	Pasiva
<i>Dlouhodobý majetek</i>	<i>Vlastní kapitál</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Dlouhodobý hmotný majetek 	<ul style="list-style-type: none"> • Základní kapitál
<ul style="list-style-type: none"> • Dlouhodobý nehmotný majetek 	<ul style="list-style-type: none"> • VH běžného účet. období
<ul style="list-style-type: none"> • Dlouhodobý finanční majetek 	<ul style="list-style-type: none"> • Nerozdělený zisk + fondy
<i>Oběžná aktiva</i>	<i>Cizí kapitál</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Zásoby 	<ul style="list-style-type: none"> • Rezervy
<ul style="list-style-type: none"> • Pohledávky 	<ul style="list-style-type: none"> • Dlouhodobé závazky
<ul style="list-style-type: none"> • Krátkodobý finanční majetek 	<ul style="list-style-type: none"> • Krátkodobé závazky
	<ul style="list-style-type: none"> • Bankovní úvěry
<i>Časové rozlišení</i>	<i>Časové rozlišení</i>

Zdroj: Vlastní zpracování, (Knápková, a další, 2013)

Aktiva

Podnik ke své činnosti potřebuje určité hospodářské prostředky, určitý majetek, což jsou právě aktiva. Ty umožňují podniku produkovat zboží či služby, které jsou určeny k uspokojování potřeb nebo požadavků zákazníků. Ti jsou pak schopni za ně zaplatit a tím přispívají k peněžnímu toku podniku. Smyslem podniku je pak získat větší množství peněz, než činila hodnota spotřebovaných aktiv. (Sedláček, 2005)

Aktiva se rozdělují na dlouhodobý majetek, oběžná aktiva a časové rozlišení.

Dlouhodobý majetek slouží podniku delší dobu než jeden rok, a jehož spotřeba neprobíhá najednou, ale postupně. Děje se tak pomocí odpisů, kterými se hodnota stálých aktiv přenáší úměrně jejich opotřebení do nákladů podniku. Některý majetek, jak dlouhodobý tak nehmotný může být neodepisovaný, jedná se např. o pozemky, které se neopotřebovávají nebo umělecká díla a sbírky, které se v čase naopak zhodnocují. Dlouhodobý finanční majetek se také neodepisuje. U nehmotného majetku se některé složky evidují bez peněžní hodnoty a k jejich ocenění dochází až v případě prodeje, jedná se např. o goodwill. (Sedláček, 2011)

Dlouhodobý majetek se rozděluje:

- dlouhodobý hmotný majetek – pozemky, budovy, stavby, umělecká díla, sbírky, předměty z drahých kovů, samostatné movité věci (dopravní prostředky, počítače, stroje a jiné) a další;
- dlouhodobý nehmotný majetek – software, výsledky výzkumné nebo projekční činnosti, ocenitelná práva (licence, know-how a další) a další;
- dlouhodobý finanční majetek – cenné papíry a podíly, půjčky poskytnuté podnikům ve skupině a ostatní půjčky s dobou splatnosti delší než jeden rok. (Sedláček, 2011)

Oběžná aktiva představují majetek, který se spotřebovává najednou nebo u něhož proces přeměny nepřesahuje jeden rok.

Oběžná aktiva se rozdělují:

- zásoby – skladovaný materiál, nedokončené výrobky, hotové výrobky vlastní výroby, polotovary vlastní výroby a zboží nakoupené za účelem prodat;
- pohledávky – jsou tříděny podle času (krátkodobé a dlouhodobé) a účelu (pohledávky z obchodního styku, pohledávky ke společníkům apod.), patří sem i dlouhodobé pohledávky s dobou splatnosti delší než jeden rok;
- krátkodobý finanční majetek – cenné papíry obchodovatelné na peněžním trhu, vlastní akcie, vlastní dluhopisy, peněžní prostředky v hotovosti a bankovní účty. (Knápková, a další, 2013)

Pasiva

Pod pojmem pasiva rozumíme strukturu zdrojů, z nichž majetek podniku vznikl. Pokud vloží majetek do podniku sám podnikatel nebo skupina podnikatelů, hovoříme o vlastním kapitálu. Pokud, ale vloží majetek do podniku věřitel, hovoříme o cizím kapitálu nebo o dluhu. Podnik by měl mít přesně tolik kapitálu, kolik potřebuje, protože pokud má kapitálu více je využití kapitálu nevhodné a podnik je překapitalizován. Jestli má, ale podnik kapitálu méně je podnik podkapitalizován a způsobuje to poruchy v chodu podniku. (Synek, a další, 2010)

Pasiva se rozdělují na vlastní kapitál, cizí kapitál a časové rozlišení.

Vlastní kapitál je kapitál, který patří majiteli podniku a je hlavním nositelem podnikatelského rizika. Jeho podíl na celkovém kapitálu je tedy ukazatelem finanční jistoty podniku.

Vlastní kapitál se rozděluje:

- základní kapitál – peněžité i nepeněžité vklady společníků do podniku;
- kapitálové fondy – hlavní část tvoří emisní ážio (příplatek), dále bezplatné převzetí podniku, dotace, oceňovací rozdíly z přecenění majetku a kapitálových účastí;
- fondy ze zisku – pojistka proti nepředvídatelným rizikům v podnikání, vytvářejí se ze zákona např. zákonný rezervní fond, nedělitelný fond;
- nerozdělený výsledek hospodaření - část zisku po odvodu daní, která se nerozděluje mezi majitele, ale slouží k dalšímu podnikání;
- výsledek hospodaření běžného účetního období. (Synek, a další, 2010)

Cizí kapitál je závazek podniku, který musí v určité době splatit. Za cizí kapitál musí podnik platit úroky a další výdaje spojené s jeho získáním.

Cizí kapitál se rozděluje:

- rezervy – vytvářené za určitým účelem, např. na investiční výstavbu, nebo mají obecný charakter, např. na rizika a ztráty z podnikání;

- dlouhodobé závazky – tvořeny emitovanými dluhopisy, závazky k jiným společnostem, závazky z pronájmu, směnkami k úhradě, přijatými zálohami nebo dlouhodobými závazky s dobou splatnosti delší než jeden rok;
- krátkodobé závazky – dlužné částky dodavatelům za výrobky dodané na obchodní úvěr, půjčky, zálohy přijaté od odběratelů, částky nevyplacených mezd, nezaplacené daně a pojištění, ostatní závazky ke společníkům a zaměstnancům;
- bankovní úvěry – závazky k finančním institucím, které mohou být běžné nebo dlouhodobé. (Sedláček, 2011)

Výkaz zisku a ztráty

Obsah výkazu zisku a ztráty tvoří výnosy, náklady a výsledek hospodaření. Výnosy jsou definovány jako peněžní částky, které podnik získal z veškerých svých činností za dané účetní období bez ohledu na to, zda došlo k jejich inkasu v tomto období. Náklady naopak představují částky, které podnik v daném období účelně vynaložil na získání výnosů, i když k jejich skutečnému zaplacení nemuselo ve stejném období dojít. Výsledek hospodaření je rozdíl mezi celkovými výnosy a náklady v podniku. (Knápková, a další, 2013)

Výsledek hospodaření se zjišťuje ve třech složkách, a to provozní finanční a mimořádný. V těchto složkách se zjišťují, jak náklady, tak i výnosy. Součtem všech provozních výnosů a odečtením všech provozních nákladů vyjde provozní výsledek hospodaření. Do provozních nákladů patří:

- náklady vynaložené na prodané zboží;
- výkonová spotřeba;
 - spotřeba materiálu;
 - služby;
- osobní náklady;
- daně a poplatky;
- odpisy dlouhodobého hmotného majetku;
- zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku a materiálu;

- změna stavu rezerv a opravných složek;
- ostatní provozní náklady. (Knápková, a další, 2013)

K provozním výnosům patří:

- tržby za prodej zboží;
- výkony;
 - tržby za prodej vlastních výrobků a služeb;
 - změna stavu zásob vlastní činnosti;
 - aktivace;
- tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu;
 - tržby z prodeje dlouhodobého majetku;
 - tržby z prodeje dlouhodobého materiálu;
- ostatní provozní výnosy;
- převod provozních výnosů. (Knápková, a další, 2013)

Součtem všech finančních výnosů a odečtením finančních nákladů vznikne finanční výsledek. Tento výsledek bývá u nefinančních podniků záporný. Mezi finanční náklady patří:

- prodané cenné papíry;
- náklady z finančního majetku;
- změna stavu rezerv a opravných položek ve finanční oblasti;
- nákladové úroky;
- ostatní finanční náklady;
- převod finančních nákladů. (Knápková, a další, 2013)

Mezi finanční výnosy patří

- tržby z prodeje cenných papírů;
- výnosy z prodeje dlouhodobého finančního majetku;

- výnosy z prodeje krátkodobého finančního majetku;
- výnosy z přeceněných cenných papírů a derivátů;
- výnosové úroky;
- ostatní finanční výnosy. (Knápková, a další, 2013)

Součtem provozního výsledku a finančního výsledku sníženého o daň z příjmů z běžné činnosti vypočteme výsledek hospodaření za běžnou činnost. (Knápková, a další, 2013)

Rozdíl mimořádných výnosů a nákladů snížené od daň z příjmů tvoří mimořádný výsledek hospodaření. (Knápková, a další, 2013)

Součtem výsledku hospodaření za běžnou činnost a mimořádný výsledek hospodaření vznikne hospodaření za účetní období. (Knápková, a další, 2013)

Přehled o peněžních tocích (cash flow)

Cash flow je skutečný pohyb peněžních prostředků podniku. Dále je východiskem pro řízení likvidity podniku neboť:

- existuje rozdíl mezi pohybem hmotných prostředků a jejich peněžním vyjádřením;
- vzniká časový nesoulad mezi hospodářskými operacemi vyvolávajícími náklady a jejich finančním nasycením;
- vzniká rozdíl mezi náklady a výdaji, dále mezi výnosy a příjmy.

Výkazy cash flow se sestavují za celý podnik v bilanční nebo retrogradní formě. Bilanční uspořádání výkazu umožňuje odděleně vykázat zdroje peněžních prostředků a jejich využití. Retrogradní uspořádání, ke kterému se přiklání Česká legislativa, umožňuje sledovat tvorbu finančních zdrojů ve třech základních podnikových činnostech:

- hlavní výdělečné (provozní) činnosti;
- investiční činnosti;
- finanční činnosti. (Sedláček, 2011)

Provozní činnost představuje základní aktivity podniku, které přinášejí podniku výnosy. Je stěžejním zdrojem vnitřního financování, neboť schopnost podniku zajistit vnější zdroje

financování významně závisí na tom, zda je podnik schopen vytvářet peněžní toky z běžných obchodních transakcí. Do provozní činnosti patří zejména:

- peněžní úhrady od odběratelů za výrobky, zboží a služby včetně poskytnutých záloh;
- peněžní příjmy z prodeje či postoupení autorských práv, licencí, know-how a obdobných produktů;
- peněžní příjmy ze zprostředkovatelské činnosti;
- peněžní platby dodavatelům materiálu zboží a služeb včetně placených záloh;
- peněžní platby zaměstnancům a jejich jménem;
- příjmy z výdaje z mimořádné činnosti;
- a další. (Sedláček, 2011)

Investiční činnost informuje o tom, v jaké míře podnik vynakládá peníze na dlouhodobá aktiva, která jsou podstatným faktorem vytváření budoucích zisků. K peněžním tokům investiční činnosti patří:

- peněžní příjmy z prodeje dlouhodobých hmotných, hmotných a finančních aktiv;
- peněžní příjmy ze splátek úvěrů, půjček a výpomocí od spřízněných osob;
- platby za pořízení dlouhodobých hmotných, nehmotných a finančních aktiv;
- platby související s poskytnutím úvěru, půjček či finančních výpomocí spřízněným osobám;
- a další. (Sedláček, 2011)

Finanční činnost je oblast, do které se promítají změny ve výši a struktuře podnikového kapitálu. Na základě výkazu cash flow lze odvodit pravděpodobnost potřeby dalších peněžních přítoků, které musí podnik získat od vlastníků či věřitelů. Investiční činnost a financování mají úzký vztah. K hlavním položkám v oblasti financování patří:

- peněžní příjmy z emise akcií či podílů, dluhopisů, opčních listů apod.
- příjmy z peněžních darů;
- příjmy z přijatých úvěrů, půjček a výpomocí;
- příjmy od vlastníků na úhradu ztrát minulých období;
- splátky úvěrů, půjček a výpomocí;
- výplaty dividend resp. podílů na zisku;

- a další. (Sedláček, 2011)

3.3.2 Externí informace

Externí informace pocházejí z vnějšího prostředí a týkají se nejen podniku jako takového, ale také jeho domácího a zahraničního okolí. Do této kategorie patří informace plynoucí z mezinárodních analýz, analýz národního hospodářství či odvětvových analýz, ale také informace z oficiálních statistik či burzovní informace z odborného tisku. K nefinančním informacím tohoto typu patří postavení na trhu, konkurence, opatření vlády, kvalita managementu atd. (Růčková, 2011)

3.4 Neekonomické ukazatele – Strategická analýza

3.4.1 SWOT analýza

SWOT analýza je jednoduchým nástrojem, koncepčním rámcem pro systematickou analýzu, zaměřeným na charakteristiku klíčových faktorů ovlivňujících strategické postavení podniku. Je přístupem nepřetržité konfrontace vnitřních zdrojů a schopností podniku se změnami v jeho okolí. SWOT analýza využívá v závěru analýz tím, že identifikuje hlavní silné a slabé stránky podniku a porovnává je s hlavními vlivy z okolí podniku, resp. příležitostmi a ohroženími směřuje k syntéze jako východisku pro formulaci strategie. Uplatnění SWOT analýzy je vedeno základním cílem rozvíjet silné stránky a potlačovat, resp. utlumovat slabé a současně být připraven na potenciální příležitosti a hrozby. Cílem SWOT analýzy není v žádném případě zpracování seznamu potenciálních příležitostí a hrozeb a silných a slabých stránek, ale především idea hluboce strukturované analýzy poskytující užitečné poznatky. (Sedláčková, a další, 2006)

Kombinace klíčových potenciálních příležitostí a hrozeb spolu s předpokládanými silnými a slabými stránkami umožňuje zvažovat čtyři rozdílné vzorové situace, které se mohou stát určitou orientací při volbě strategické varianty. (Sedláčková, a další, 2006)

V prvním nejpříznivějším kvadrantu se podnik setkává s několika příležitostmi v okolí a zároveň je schopen nabídnout i množství silných stránek, které využití těchto příležitostí podporují. Výsledkem příznivých okolností by měla být růstově až agresivně orientovaná strategie. (Sedláčková, a další, 2006)

Ve druhém kvadrantu jsou silné stránky podniku podrobeny nepříznivému okolí. Tato strategie vychází z předpokladu, že silné stránky se střetnou s hrozbami.

Podnik ve třetím kvadrantu má na trhu mnohé příležitosti, avšak je nucen čelit velkému množství svých slabých míst. (Sedláčková, a další, 2006)

Čtvrtý, nejméně příznivý kvadrant ukazuje podnik v situaci, ve které u něho převažují slabé stránky, a současně se v okolí vyskytuje mnoho rizikových faktorů. (Sedláčková, a další, 2006)

3.4.2 PEST analýza

Analýza se dělí do čtyř základních skupin:

- politické;
- ekonomické;
- sociální;
- technologické.

Proto se označuje jako PEST analýza.

Každá z těchto skupin v sobě zahrnuje řadu faktorů, které různou měrou ovlivňují podnik.

Důležitost jednotlivých faktorů se pro odlišná odvětví, podniky a různé situace může lišit. (Sedláčková, a další, 2006)

Cílem analýzy není vypracovat vyčerpávající seznam těchto faktorů neboť vlivy, které jsou velmi důležité pro podnik, nemusí mít tak velkou váhu pro jiný. Důležité je rozpoznat a odlišit faktory významné právě pro určitý podnik. Význam analýzy stoupá zejména v souvislosti s velikostí podniku a jeho rozvojovými ambicemi. Jsou to velké podniky, pro jejichž podnikání je např. politická podpora, vývozní kvóty, zahraniční vztahy, demografická struktura společnosti a další faktory mnohem zásadnější než pro fungování malých a středních podniků. (Sedláčková, a další, 2006)

Politické a legislativní faktory jako je stabilita zahraniční a národní politické situace, členství země v EU apod., představují pro podniky významné příležitosti, ale současně i

ohrožení. Politická omezení se dotýkají každého podniku prostřednictvím daňových zákonů, protimonopolních zákonů, regulace exportu a importu, cenové politiky apod. (Sedláčková, a další, 2006)

Ekonomické faktory vyplývají z ekonomické podstaty a základních směru ekonomického rozvoje a jsou charakterizovány stavem ekonomiky. Podnik je při svém rozhodování významně ovlivněn vývojem makroekonomických trendů. Základními indikátory stavu makroekonomického okolí, které mají bezprostřední vliv na plnění základních cílů každého podniku, jsou míra ekonomického růstu, úroková míra, míra inflace, daňová politika a směnný kurz. Míra ekonomického růstu ovlivňuje úspěšnost podniku na trhu tím, že přímo vyvolává rozsah i obsah příležitostí, ale současně i hrozeb, před které jsou podniky postaveny. (Sedláčková, a další, 2006)

Sociální a demografické faktory odrážejí vlivy spojené s postoji a životem obyvatelstva a jeho strukturou. Změny v demografické struktuře vytvořily prostor např. pro výrobce kosmetiky v oblasti mladé a seniorské populace. Stárnutí obyvatelstva obecně vytváří mnohem větší příležitosti pro rozvoj oblastí spojených se zdravím či péčí o seniory, než tomu bylo dosud. Životní styl obyvatelstva se zase odráží ve způsobu trávení volného času, ve stylu oblékání apod. V souvislosti s rostoucím zájmem o vyšší kvalitu osobního života namísto pouhého zvyšování platu nabízí podniky např. podniky častěji zaměstnancům pružnou pracovní dobu, kratší týdenní úvazky, delší dovolenou, apod. Všechny uvedené elementy jsou výsledkem kulturních, ekonomických, demografických, náboženských, vzdělávacích a etických podmínek života člověka. (Sedláčková, a další, 2006)

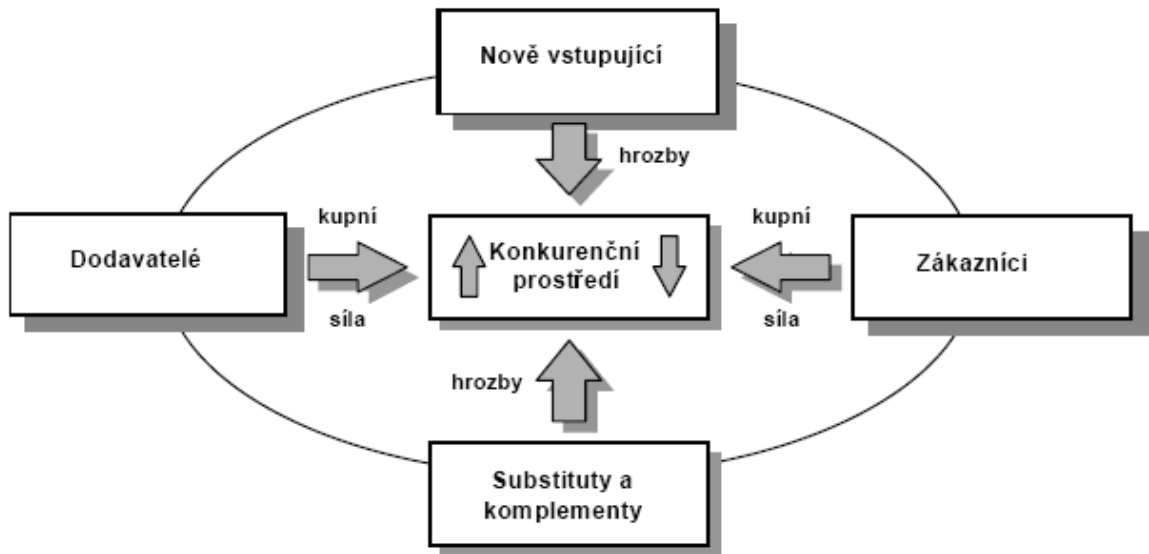
Technologické faktory slouží k tomu, aby se podnik vyhnul zaostalosti a prokazoval aktivní inovační činnost. Podnik tak musí být neustále informován o technických a technologických změnách, které v okolí probíhají. Tyto změny mohou náhle a velmi dramaticky ovlivnit okolí, v němž se podnik pohybuje. (Sedláčková, a další, 2006)

3.4.3 Porterův model pěti sil

Velmi užitečným a často využívaným nástrojem oborového okolí podniku je Porterův pětifaktorový model konkurenčního prostředí, který vychází z předpokladu, že strategická pozice firmy působící v určitém odvětví, či určitém trhu je především určována působením pěti základních činitelů:

- vyjednávací silou zákazníka;
- vyjednávací silou dodavatelů;
- hrozbou vstupu nových konkurentů;
- hrozbou substitutů;
- rivalitou firem působící na daném trhu. (Keřkovský, a další, 2006)

Obrázek 1: Porterův model



Zdroj: (JAKASI, 2016)

4 Metodika

4.1 Absolutní ukazatele

Absolutní ukazatelé se využívají především k analýze vývojových trendů a k procentuálnímu rozboru komponent. Vycházejí z dat, které jsou přímo obsaženy ve finančních výkazech. Dělí se na horizontální a vertikální.

4.1.1 Horizontální analýza

Horizontální analýza se zabývá porovnáním změn položek jednotlivých výkazů v časové posloupnosti a vertikální, která spočívá ve vyjádření jednotlivých položek účetních výkazů jako procentního podílu k jediné zvolené základně položené jako 100%.

$$\text{Absolutní změna} = Ukazatel_t - Ukazatel_{t-1} \quad (1)$$

$$\% \text{ změna} = (\text{Absolutní změna} * 100) / Ukazatel_{t-1} \quad (2)$$

4.1.2 Vertikální analýza

Při vertikální analýze se posuzují jednotlivé komponenty majetku a kapitálu, tzv. struktura aktiv a pasiv společnosti. Ze struktury vyplývá, jaké je složení hospodářských prostředků potřebných pro výrobní a obchodní aktivity podniku a z jakých zdrojů byly pořízeny. Na schopnosti vytvářet a udržovat rovnovážný stav aktiv a pasiv závisí ekonomická stabilita podniku. Vertikální analýza spočívá ve vyjádření jednotlivých položek účetních výkazů jako procentního podílu k jediné zvolené základně položené jako 100%. (Sedláček, 2005)

4.2 Rozdílové ukazatele

K analýze a řízení likvidity slouží managementu rozdílové ukazatele, které jsou označovány jako fondy finančních prostředků. Fond je chápán shrnutí určitých stavových ukazatelů vyjadřujících aktiva nebo pasiva, nebo li jako rozdíl mezi souhrnem určitých položek krátkodobých aktiv a určitých položek krátkodobých pasiv. (Sedláček, 2005)

4.2.1 Čistý pracovní kapitál

ČPK je nejčastěji užívaných ukazatelem, který se vypočítá jako rozdíl mezi celkovými oběžnými aktivy a celkovými krátkodobými dluhy. Ty mohou být vymezeny od splatnosti

jednoho roku až po tříměsíční splatnost, což umožňuje oddělit výstižněji v oběžných aktivech tu část finančních prostředků, která je určena na časnou úhradu krátkodobých závazků, od té části, která je relativně volná a která je chápána jako určitý finanční fond. Čím vyšší je ukazatel tím vyšší je schopnost hradit závazky podniku. (Sedláček, 2011)

$$\check{C}PK = OA - KZ \quad (3)$$

4.2.2 Čisté pohotové prostředky

Představují rozdíl mezi peněžními prostředky a okamžitě splatnými závazky, který vyjadřuje vztah okamžitého stavu peněz a závazků, které by měly být v daném okamžiku již splaceny. Finančními prostředky myslíme peníze v pokladně a na bankovních účtech, dále mohou být někdy připočítány směnky a krátkodobé vklady, které je možné rychle proměnit na peníze. (Čechová, 2011)

$$\check{C}PP = FP - OSZ \quad (4)$$

4.2.3 Čistý peněžně pohledávkový fond

Tento ukazatel vyjadřuje kompromis mezi oběma předešlými ukazateli. Je stanoven jako rozdíl mezi oběžnými aktivy, které jsou očištěny o zásoby a ty pohledávky, které jsou nelikvidní, což jsou těžko vymahatelné nedobytné pohledávky a krátkodobými závazky.

$$\check{C}PPF = OA - Z - NP - KZ \quad (5)$$

4.3 Poměrové ukazatele

Analýza účetních výkazů pomocí poměrových ukazatelů je jedna z nejoblíbenějších metod, hlavně proto že umožňuje získat rychlou představu o finanční situaci v podniku. Jejich podstatou je že dává do poměru různé položky rozvahy, výkazu zisku a ztrát příp. cash flow. Lze tak zkonstruovat velmi mnoho ukazatelů, v praxi se však osvědčilo používání několika vybraných ukazatelů roztríděných do skupin podle jednotlivých oblastí hospodaření a finančního zdraví podniku. Jsou to zejména skupiny ukazatelů zadluženosti, rentability, aktivity, likvidity a případně další ukazatele. (Knápková, a další, 2013)

4.3.1 Ukazatele rentability

Rentabilita je měřítkem schopnosti podniku vytvářet nové zdroje, a zároveň dosahovat zisku použitím investovaného kapitálu. U těchto poměrových ukazatelů se nejčastěji využívá ze dvou základních účetních výkazů a to z rozvahy a z výkazu zisku a ztrát. Ukazatele rentability jsou ukazatele, kde se v čitateli vyskytuje nějaká položka, která odpovídá výsledku hospodaření a ve jmenovateli se nachází nějaký druh kapitálu, respektive tržby. Obecně lze říci, že ukazatele rentability slouží k hodnocení celkové efektivnosti dané činnosti. Tyto ukazatele budou zajímat především akcionáře a potencionální investory, avšak i pro ostatní skupiny mají taky svůj význam. Ukazatele by měly mít v časové řadě rostoucí tendenci, ale další doporučené hodnoty nejsou uváděny. (Růčková, 2011)

ROI (ROA) – ukazatel rentability vloženého kapitálu

Patří k nejdůležitějším ukazatelům, které hodnotí podnikatelskou činnost firem. Ukazatel vyjadřuje, s jakou účinností působí celkový kapitál vložený do podniku, nezávisle na zdroji financování. Celkový kapitál představuje stavovou veličinu, je však potřeba vyjádřit míru zisku za určitý interval, v němž byly vložené prostředky vázány. Proto se obvykle pracuje s průměrem těchto veličin na počátku a na konci období, což však nepřispívá k věrnějšímu obrazu, pokud se stav veličin v průběhu sledovaného období výrazně změnil. (Sedláček, 2011)

Čítec zlomku není přesně zadán. Můžeme zde použít zisk před úhradou a daně z příjmů EBIT, zisk před úhradou dlouhodobých úroků a daně příjmů, zisk před zdaněním EBT, zisk po zdanění EAT či zisk po zdanění zvýšeném o nákladové úroky, resp. zvýšeném o zdaněné úroky. Pestrost možností dokazuje, že volba závisí na účelu, ke kterému má analýza sloužit. (Sedláček, 2011)

$$ROI = \frac{\text{zisk}}{\text{celkový vložený kapitál}} \quad (6)$$

ROE – ukazatel rentability vlastního kapitálu

Tímto ukazatelem je vyjadřována výnosnost kapitálu vloženého akcionáři či vlastníky firmy, s jeho pomocí mohou investoři zjistit, zda je jejich kapitál reprodukován s náležitou intenzitou odpovídající riziku investice. Růst ukazatele může znamenat např. zlepšení

výsledku hospodaření, zmenšení podílu vlastního kapitálu ve firmě nebo i pokles úročení cizího kapitálu. (Růčková, 2011)

$$ROE = \frac{\text{zisk}}{\text{vlastní kapitál}} \quad (7)$$

ROS – ukazatel rentability tržeb

Tento ukazatel vyjadřuje a měří schopnost podniku dosahovat zisku při dané úrovni tržeb resp. výnosů. Vypovídá, kolik zisku bylo vyprodukováno v jedné koruně tržeb, tj. schopnost podniku vyrábět výkony s nižšími náklady, než odpovídá cenové úrovni nebo prodávat za vysokou cenu. (Kubíčková, a další, 2015)

$$ROS = \frac{\text{Zisk}}{\text{Tržby}} \quad (8)$$

ROA – ukazatel rentability celkových aktiv

Tento ukazatel by měl odrážet, jakého efektu bylo dosaženo z celkových aktiv. Proto by i číselník měl zahrnovat nějakou míru celkového výnosu. Protože aktiva zahrnují jak vlastní, tak i cizí kapitál, je vhodné do číselníku zahrnout výnos pro vlastníky a věřitele, případně i pro stálé a tím je tzv. EBIT. Pokud by byl do ukazatele dosazen čistý zisk, ukazatel bude silně ovlivněn strukturou financování podniků s rozdílnou kapitálovou strukturou. (Kislingerová, a další, 2005)

$$ROA = \frac{\text{EBIT}}{\text{celková aktiva}} \quad (9)$$

4.3.2 Ukazatele aktivity

Ukazatele měří, jak efektivně firma hospodaří se svými aktivy. Pokud jich má více než je účelné, vznikají zbytečné náklady a tím i nízký zisk. Na druhou stranu pokud jich má nedostatek, musí se vzdát mnoha potenciálních výhodných podnikatelských příležitostí a přichází, tak o výnosy, které by mohl podnik získat. (Sedláček, 2005)

Obrat aktiv

U ukazatele obrátu aktiv platí, že čím větší hodnota, tím lépe. Minimální hodnota tohoto ukazatele je 1. Hodnotu, ale ovlivňuje i příslušnost k odvětví. Nízká hodnota obrátu aktiv znamená neúměrnou majetkovou vybavenost podniku a jeho neefektivního využití. Je

možné do ukazatele dosadit i výnosy, ale výsledek pak může být nadhodnocen vlivem různých druhů výnosů, které nesouvisí s hlavní činností podnikem. U ukazatele je vhodné použít tržby za prodej zboží nebo tržby za prodej vlastních výrobků. Dalším způsobem je tyto tržby zkombinovat. Hodnota aktiv je dosazována v netto hodnotě. (Knápková, a další, 2013)

$$\text{Obrát aktiv} = \frac{\text{Tržby}}{\text{Aktiva}} \quad (10)$$

Obrát zásob

Někdy bývá nazýván jako ukazatel intenzity využití zásob a udává, kolikrát je v průběhu roku každá položka zásob podniku prodána a znovu uskladněna. Slabina tohoto ukazatele je, že tržby odrážejí tržní hodnotu, zatímco zásoby jsou uváděny v nákladových cenách. Proto ukazatel často nadhodnocuje skutečnou obrátku. Pokud ukazatel vychází ve srovnání s oborovým průměrem vyšší, znamená to, že podnik nemá nelikvidní zásoby, které by vyžadovaly nadbytečné financování. Přebytečné zásoby jsou neproduktivní, protože vyvolávají vyšší náklady na skladování a jsou v nich umrtveny finanční prostředky, které musí být doplňovány cizími zdroji, dále pak představují investici s nízkým nebo nulovým výnosem. Naopak pokud je ukazatel nízký nepoměrně k vysokému ukazateli likvidit, tak lze pak usuzovat, že podnik má zastaralé zásoby a jejich reálná hodnota je nižší než cena oficiálně uvedená v účetních výkazech. (Sedláček, 2011)

$$\text{Obrát zásob} = \frac{\text{Tržby}}{\text{Zásoby}} \quad (11)$$

Doba obratu aktiv

Ukazatel doby obratu aktiv vyjadřuje dobu, za kterou je z tržeb možno obnovit celková aktiva. Výsledná hodnota vyjadřuje zpravidla počet dní, za které by se při neměnicím se objemu tržeb uhradila, neboli obnovila celková aktiva.

$$\text{Doba obratu aktiv} = \frac{\text{celková aktiva}}{\text{tržby}} * 360 \quad (12)$$

Doba obratu zásob

Ukazatel udává, jak dlouho trvá jeden obrat, což je doba nutná k tomu, aby peněžní fondy přešly přes výrobní a zboží formy znovu do peněžní formy, Pro posouzení ukazatele je rozhodující jeho vývoj v čase a porovnání s odvětvím. (Knápková, a další, 2013)

$$Doba\ obratu\ zásob = \frac{Průměrný\ stav\ zásob}{Tržby} * 360 \quad (13)$$

Doba obratu pohledávek

Tento ukazatel vypovídá o intervalu, za nějž se pohledávky přemění na formu peněžních prostředků, neboli o průměrné době, po kterou se majetek podniku v daném roce vyskytoval ve formě pohledávek. Z jiného pohledu je to průměrná doba, za niž byly pohledávky v daném období uhrazeny. Čím nižší hodnota ukazatele, tím rychleji podnik získává finanční prostředky, které jsou vázány v pohledávkách, a může získanou hotovost znovu použít k dalším nákupům. (Kubíčková, a další, 2015)

$$Doba\ obratu\ pohledávek = \frac{pohledávky}{tržby} * 360 \quad (14)$$

Doba obratu závazků

Průměrná doba obratu závazků vyjadřuje dobu od vzniku závazku do doby jeho zaplacení. Ukazatel by měl dosáhnout minimálně hodnoty doby obratu pohledávek. (Knápková, a další, 2013)

$$Doba\ obratu\ závazků = \frac{krátkodobé\ závazky}{tržby} * 360 \quad (15)$$

4.3.3 Ukazatele likvidity

Likvidita je v nejširším pojetí chápána jako schopnost firmy uhrazovat závazky, což znamená zajistit dostatečný objem majetku ve formě schopné uhradit závazky. Analýza likvidity zkoumá a kvantifikuje schopnost firmy uhrazovat splatné závazky. Pro tento účel se používají dva postupy. První je založen na objemu jednotlivých fondů finančních prostředků a na sledování vývoje jejich objemu v čase, po případné zjišťování jejich podílu na zvolené veličině a hodnocení tohoto podílu a jeho vývoje v čase. Druhý, který je používán častěji, spočívá v poměrování disponibilních fondů s oblastí jejich využití, z nichž

je nejčastější objem krátkodobý, tj. splatný do jednoho roku. Obecné schéma zapsání likvidity je:

$$\text{Poměrový ukazatel likvidity} = \frac{\text{Čím je možno platit}}{\text{Co je nutno platit}} \quad (16)$$

(Kubíčková, a další, 2015)

Likvidita se rozděluje na tři stupně:

- Běžná likvidita
- Pohotová likvidita
- Peněžní (okamžitá) likvidita

Ukazatel běžné likvidity (3. stupeň)

Ukazatel udává, kolikrát pokrývají oběžná aktiva krátkodobé cizí zdroje podniku. Při výpočtu ukazatele, by měla být zvážena struktura zásob a jejich realistické ocenění vzhledem k jejich prodejnosti. Mely by být odečteny neprodejně zásoby, protože ty nepřispívají k likviditě podniku. Dále by se měla pečlivě zvážít struktura pohledávek, a to zejména z hlediska pohledávek po lhůtě splatnosti a nedobytných pohledávek, které by také do výpočtu vstupovat neměly. Doporučená hodnota pro běžnou likviditu je v rozmezí od 1,5 – 2,5. Pokud dochází k rovnosti mezi oběžným majetkem a krátkodobými závazky, nebo je obrat krátkodobých cizích zdrojů větší než obrat oběžných aktiv je podniková likvidita značně riziková. Dále lze za velmi rizikové považovat hospodaření podniku, který využívá část krátkodobých cizích zdrojů k financování dlouhodobého majetku. Příliš velká hodnota zase svědčí o zbytečně vysoké hodnotě ČPK a drahém financování. (Knápková, a další, 2013)

$$\text{Běžná likvidita} = \frac{\text{Oběžná aktiva}}{\text{Krátkodobé závazky}} \quad (17)$$

Ukazatel pohotové likvidity (2. stupeň)

Ukazatel se zjišťuje jako poměr peněžně-pohledávkového fondu a krátkodobých závazků. Z peněžně-pohledávkového fondu se zpravidla vylučují nelikvidní pohledávky. Doporučená hodnota pohotové likvidity je od 1,0 do 1,5. Hodnota 1 se udává jako mezní a pod tuto hodnotu by se likvidita neměla dostat. Požaduje se, aby stávající krátkodobé

závazky byly kryty minimálně stávajícími finančním majetkem a krátkodobými pohledávkami. (Kubíčková, a další, 2015)

$$\text{Pohotov\'a likvidita} = \frac{\text{Oběžná aktiva} - \text{Zásoby}}{\text{Krátkodobé závazky}} \quad (18)$$

$$\text{Pohotov\'a likvidita} = \frac{\text{Krátkodobý finanční majetek} + \text{Krátkodobé pohledávky}}{\text{Krátkodobé závazky}} \quad (19)$$

Ukazatel peněžní (okamžitě) likvidity (1. stupeň)

Tento ukazatel je nepřísnejší, protože poměruje nejlikvidnější složky oběžných aktiv s krátkodobými závazky. Doporučená hodnota je od 0,2 do 0,5. Vysoké hodnoty ukazatele svědčí o neefektivním využívání finančních prostředků. (Kubíčková, a další, 2015)

$$\text{Peněžní likvidita} = \frac{\text{Krátkodobý finanční majetek}}{\text{Krátkodobé závazky}} \quad (20)$$

4.3.4 Ukazatele zadluženosti

Ukazatele slouží jako indikátory výši rizika, jež podnik nese při daném poměru a struktuře vlastního kapitálu a cizích zdrojů. Je zřejmé, že čím je vyšší zadluženost podniku, tím vyšší riziko na sebe podnik bere, protože musí být schopen splácet své závazky. Určitá výše zadlužení je však obvykle pro užitečná z důvodu, že cizí kapitál je levnější než vlastní. Toto je dáno skutečností, že úroky z cizího kapitálu, snižují daňové zatížení podniku, protože úrok jako součást nákladů snižuje zisk, ze kterého jsou placeny daně. (Knápková, a další, 2013)

Celková zadluženost

Je vyjadřována jako podíl mezi cizím kapitálem a celkovými aktivy. Čím je větší podíl vlastního kapitálu, tím je větší bezpečnostní polštář proti ztrátám věřitelů v případě likvidace. Proto věřitelé preferují nízký ukazatel zadluženosti. Pokud je ukazatel vyšší než oborový průměr, bude pak pro podnik obtížné získat dodatečné zdroje bez toho aby

nejdříve zvýšila vlastní kapitál. Věřitelé by se zdráhali podniku půjčovat další peníze nebo by za ně požadovali vyšší úrokovou sazbu. (Sedláček, 2011)

$$\text{Celková zadluženost} = \frac{\text{Cizí kapitál}}{\text{Celkový kapitál}} \quad (21)$$

Koeficient samofinancování

Je doplňkovým ukazatelem celkové zadluženosti. Vyjadřuje finanční nezávislost podniku. Oba ukazatele, jejichž součet je roven 1, informují o finanční situaci podniku.

$$\text{Koeficient smofinancování} = \frac{\text{vlastní kapitál}}{\text{celková aktiva}} \quad (22)$$

Míra zadluženosti

Tento ukazatel poměří cizí a vlastní kapitál. Pokud podnik žádá o úvěr je pro banku, která se rozhoduje, zda úvěr poskytnout či nikoliv, ukazatel míry zadluženosti velmi významný. Pro posuzování ukazatele je důležitý jeho časový posun, zda se podíl cizích zdrojů zvyšuje či snižuje. Ukazatel signalizuje, do jaké míry by mohly být ohroženy nároky věřitelů. (Knápková, a další, 2013)

$$\text{Míra zadluženosti} = \frac{\text{Cizí zdroje}}{\text{Vlastní kapitál}} \quad (23)$$

Úrokové krytí

Tento ukazatel je poměrem zisku, nejčastěji na úrovni před úroky a daněmi a nákladových úroků. Vyjadřuje schopnost vytvářet zdroje na úhradu úroků, a tak vypovídá o tom, kolikrát zisk převyšuje nákladové úroky. Tím poskytuje pro akcionáře informaci o tom, zda je podnik schopen splácet úroky a pro věřitele, jak jsou zajištěny závazky z přijatých úvěrů a půjček. Čím vyšší je jeho hodnota, tím větší je schopnost podniku splácet úroky a úvěry a tím stoupá i jeho důvěryhodnost. V USA je za kritickou považována hodnota nižší než 3, a za bezproblémovou situaci se považuje hodnota 8. Pro české podmínky optimální hodnoty nebyly ověřeny. (Kubíčková, a další, 2015)

$$\text{Úrokové krytí} = \frac{\text{EBIT}}{\text{Nákladové úroky}} \quad (24)$$

4.4 Bonitní a bankrotní modely

Hlavně pro bankovní instituce je vždy důležité správně odhadnout finanční situaci firmy a zvážit, zda firmě půjčit nebo nepůjčit. Z tohoto důvodu jsou vytvářeny bankami systémy hodnocení bonity firem, jejichž výsledků je následně využíváno při ohodnocování rizika, které instituce ponese, pokud poskytne firmě úvěr. (Kislingerová, a další, 2005)

Vzhledem k faktu, že pro toto zjištění je nutno vypočítat velké množství poměrových ukazatelů a tak by jejich interpretace mohla přinášet rozporuplné názory, snaží se tak řada autorů najít jediný syntetický ukazatel který by se soustředoval na silné a slabé stránky. Je možné říci, že rostoucí počet ukazatelů umožní detailnější zobrazení situace ve firmě, ale zároveň může velký počet ukazatelů vést ke ztížení orientace a tím způsobit zkreslení pohledu na firmu. (Růčková, 2011)

4.4.1 Bankrotní modely

Altmanův bankrotní model

V roce 1968 provedl Edward Altman statistickou analýzu ukazatelů, které charakterizují finanční situaci soubor firem v letech 1946-1965. Analyzovaný soubor byl tvořen dvěma skupinami firem, z nichž první tvořily firmy, jejichž další vývoj vedl k nucenému ukončení činnosti, naopak druhou skupinu tvořily firmy, které úspěšně rozvíjely svou činnost a vykazovaly dobrou a výbornou finanční kondici. Cílem této analýzy bylo identifikovat ty ukazatele, u kterých bylo možno vidět příznaky nadcházejících finančních problémů. (Kubíčková, a další, 2015)

Prof. Altman došel s použitím pěti poměrových ukazatelů a diskriminační analýzy k následující rovnici, která nejlépe rozlišovala zda firma přežila nebo zkrachovala. (Kislingerová, a další, 2005)

$$Z = 3,3 * X_1 + 1,0 * X_2 + 0,6 * X_3 + 1,4X_4 + 1,2X_5 \quad (25)$$

$$X_1 = \frac{EBIT}{celková\ aktivita} \quad (26)$$

$$X_2 = \frac{tržby}{celková\ aktivita} \quad (27)$$

$$X_3 = \frac{tržní\ hodnota\ vlastního\ kapitálu}{účetní\ hodnota\ dluhu} \quad (28)$$

$$X_4 = \frac{\text{zadržené zisky}}{\text{aktiva celkem}} \quad (29)$$

$$X_5 = \frac{\text{čistý pracovní kapitál}}{\text{aktiva celkem}} \quad (30)$$

Model je interpretován podle následující tabulky:

Tabulka 3: Hodnoty Altmanova Z-skóre

Z faktor > 2,99	můžeme předpovídat uspokojivou finanční situaci
1,8 < Z faktor < 2,99	„šedá zóna nevyhraněných výsledků
Z faktor < 1,8	firma je ohrožena vážnými finančními problémy

Zdroj: Vlastní zpracování, (Kislingerová, a další, 2005)

Index IN 05

Inka a Ivan Neumaierovi sestavily čtyři indexy, které umožní posoudit finanční výkonnost a důvěryhodnost podniku českých podniků. Existuje mnoho modelů, jedním z nich je IN 05, který byl vytvořen jako poslední v řadě a je aktualizací IN 01 podle testů na datech průmyslových podniků z roku 2004. (Sedláček, 2011)

$$IN05 = 0,13 * A + 0,04 * B + 3,97 * C + 0,21 * D + 0,09 * E \quad (31)$$

$$A = \frac{\text{aktiva}}{\text{cizí kapitál}} \quad (32)$$

$$B = \frac{EBIT}{\text{nákladové úroky}} \quad (33)$$

$$C = \frac{EBIT}{\text{celková aktiva}} \quad (34)$$

$$D = \frac{\text{celkové výnosy}}{\text{celková aktiva}} \quad (35)$$

$$E = \frac{\text{oběžná aktiva}}{\text{krátkodobé závazky a úvěry}} \quad (36)$$

Pro tento model existují hranice pro klasifikace podniků:

Tabulka 4: Hodnoty Indexu IN 05

Pokud $IN > 1,6$	je předvídána uspokojivá finanční situace
$0,9 < IN < 1,6$	„šedá zóna“ nevyhraněných výsledků
$IN \leq 0,9$	firma je ohrožena vážnými finančními problémy

Zdroj: Vlastní zpracování, (Sedláček, 2011)

Výhodou tohoto indexu je, že spojuje jak pohled věřitele, tak i pohled vlastníka. Je kritériem pro „ex post“ hodnocení a srovnání kvality fungování podniků a současně i „ex ante“ indikátorem včasné výstrahy. (Sedláček, 2011)

4.4.2 Bonitní modely

Tamariho model

Tento model vychází z bankovní praxe hodnocení firem. Vzhledem k faktu, že se jedná o převzatý ze zahraničí, nelze při aplikaci na české podniky jednoznačně konstatovat složitost finanční situace podniku či optimismus z hlediska jejího finančního zdraví. V Tamariho modelu je bonita podniku hodnocena bodovým součtem výsledků ze soustavy rovnice. Jednotlivé rovnice hodnotí finanční samostatnost (T1), vázanost vlastního kapitálu a výsledku hospodaření (T2), běžnou likviditu (T3) a tři další rovnice, které se zabývají činností podniku. (Růčková, 2011)

$$T1 = \frac{\textit{vlastní kapitál}}{\textit{cizí kapitál}} \quad (37)$$

$$T2 = \frac{\textit{EAT}}{\textit{celková aktiva}} \quad (38)$$

$$T3 = \frac{\textit{oběžná aktiva}}{\textit{krátkodobé závazky}} \quad (39)$$

$$T4 = \frac{\textit{výrobní spotřeba}}{\textit{průměrný stav nedokončené výroby}} \quad (40)$$

$$T5 = \frac{\textit{tržby}}{\textit{průměrný stav pohledávek}} \quad (41)$$

$$T6 = \frac{\text{výrobní spotřeba}}{\text{pracovní kapitál}} \quad (42)$$

Všem vypočteným výsledkům jsou přiřazeny bodové hodnoty, jejichž maximem je 100 bodů. Čím vyššího čísla podnik dosáhne tím vyšší je bonita sledovaného podniku. Pokud podnik dosáhne šedesáti a více bodů, jedná se o bonitní podnik, pokud je hodnota podniku mezi třiceti a šedesáti body, nachází se podnik v tzv. šedé zóně a pokud podnik vykazuje nižší hodnotu než třicet, jedná se o bankrotní podnik. I když byl model konstruován už v šedesátých letech, pořád si zachoval svojí vypovídací schopnost, především proto, že vychází ze skutečného rozložení hodnot ve skupinách použitím statistických metod. (Růčková, 2011)

Tabulka 5: Intervaly hodnot Tamariho modelu

Ukazatel	Interval hodnot	Body	Ukazatel	Interval hodnot	Body
T1	0,51 a více	25	T4	Horní kvartil a více	10
	0,41 - 0,5	20		Medián až horní kvartil	6
	0,31 - 0,4	15		Dolní kvartil až medián	3
	0,21 - 0,3	10	Dolní kvartila a méně	0	
	0,11 - 0,2	5	T5	Dolní kvartil a více	10
Do 0,10	0	Medián až horní kvartil		6	
T2	Posledních 5 let kladné	25		Dolní kvartil až medián	3
	Větší než horní kvartil	10		Dolní kvartil a méně	0
	Větší než medián	5	T6	Horní kvartil a více	10
Jinak	0	Medián až horní kvartil		6	
T3	2,01 a více	20		Dolní kvartil až medián	3
	1,51 - 2,0	15		Dolní kvartil a méně	0
	1,11 - 1,5	10			
	0,51 - 1,1	5			
	Do 0,5	0			

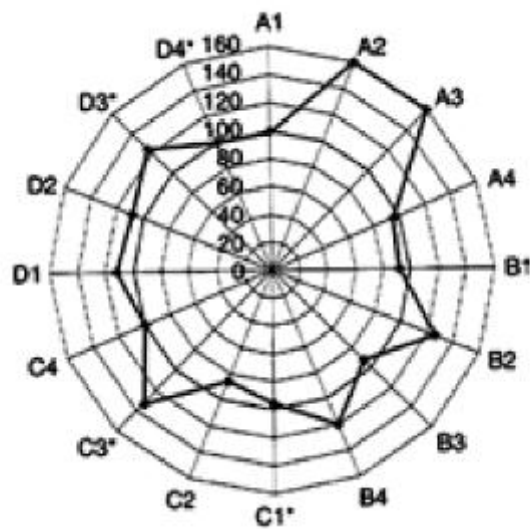
Zdroj: Vlastní zpracování, (Růčková, 2011)

4.5 Spider analýza

Přínos grafické analýzy, které je zvaná jako spider analýza, spočívá v tom, že umožňuje okamžité a přehledné vyhodnocení postavení určitého podniku v řadě ukazatelů vzhledem k odvětvovému průměru, případně srovnáním s nejlepší společností v odvětví či oboru. Prostřednictvím jednoho spider grafu je možno analyzovat až dvacet podniků a sledovat hospodaření podniku v několika po sobě jdoucích obdobích. Pro jeden graf se zpravidla používá šestnáct poměrových ukazatel. Tento počet lze libovolně snižovat či zvyšovat.

Ukazatele se vyjádří v procentech oproti odvětvovému průměru, který se vyjadřuje 100 %.
(Vochozka, 2011)

Obrázek 2: Spider graf



5 Vlastní práce

5.1 Charakteristika podniku KOVANDOVI s.r.o.

Obchodní firma:	KOVANDOVI s.r.o.	Obrázek 3: Logo značky KOVANDOVI
IČ:	26077892	
DIČ:	CZ26077892	
Plátce DPH:	ano, od 1. 10. 2004	
Právní forma:	Společnost s ručením omezeným	
Datum vzniku:	6. 8. 2004	
Sídlo:	Kotnovská 138/13, Tábor, 390 01	
Základní kapitál:	200 000 Kč	Zdroj: (BON BON, 2014)
Statutární orgán:	jednatelka Petra Kovandová	
Společníci:	Petra Kovandová, vklad 200 000 Kč, obchodní podíl 100 %	
Předmět činnosti:		



- výroba kakaa, čokolády a cukrovinek;
- výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona;
- výroba potravinářských výrobků;
- ostatní maloobchod s novým zbožím ve specializovaných prodejnách;
- pronájem a leasing výrobků pro osobní potřebu a převážně pro domácnost;
- balící činnosti;
- ostatní vzdělávání j.n.. (Výpis z obchodního rejstříku, 2017)

Společnost KOVANDOVI s.r.o., která se specializuje na gastronomické dekorace a speciality, začala vyrábět od roku 1997. Od svého počátku se firma zaměřuje na výrobu produktů pro domácí vaření a pečení pod vlastní značkou „Kovandovi“. Původně čerpala inspiraci ze staročeských receptur a momentální poptávce surovin na pečení na českém trhu. Nyní vyrábí jak pod značkou „Kovandovi“, tak i pod novou značkou „Babeta“. Továrna společnosti se nachází v Černovicích u Tábora.

Produkty pro domácí vaření a pečení jsou distribuovány zejména přes obchodní řetězce v ČR a částečně na Slovensku (Makro, Metro, Kaufland, Billa, Globus). S obchodními řetězci je vždy uzavřen roční smluvní vztah. Další distribuce těchto produktů je prováděna skrze vlastní velkoobchod a e-shop, který nalezneme na stránkách <http://www.babeta-peceni.cz/>. V následující tabulce je vidět některé produkty, co podnik vyrábí pod značkou Kovandovi a Babeta, a za jakou cenu.

Obrázek 4: Logo značky Babeta



Zdroj: (BON BON, 2014)

Tabulka 6: Produkty značky Kovandovi a Babeta

Produkt	Cena	Značka
Kandované ovoce 100g	33 Kč	Babeta
Potravinářská barva 5g	7 Kč	Kovandovi
Trojbarevný kokos 90g	20 Kč	Babeta
Mléčná čokoláda do fontány	713 Kč	Babeta
Cukrové zdobení 30 g	39 Kč	Babeta
Kakao 150g	53 Kč	Babeta
Želatina plátková 10g	30 Kč	Kovandovi
Marcipán 100g	41 Kč	Babeta

Zdroj: Vlastní zpracování, (Babeta, 2016)

Od roku 2007 je pak výroba rozšířena o čokoládové pralinky a marcipánové speciality, přičemž pro účely distribuce těchto výrobků byl vytvořen koncept sítě obchodů BON BON. Část obchodů BON BON je provozována společností Kovandovi a zbytek je provozován franšízanty. Cena franšízové licence je 315 000 Kč bez DPH za stánek o rozměru 2,5 m x 4,0 m. Většina poboček je v České republice, 6 poboček se nachází na Slovensku a jedna pobočka se nachází ve Vídni a jedna v Sofii. Rozvážení po Táboře a okolí zajišťuje firma damejido.cz. V následující tabulce jsou uvedeny některé produkty, které rozvoz BON BON nabízí.

Obrázek 5: Logo značky BON BON



Zdroj: (BON BON, 2014)

Tabulka 7: Produkty značky BON BON

Produkt	Cena
Mix pralinek z mlečné/hořké čokolády 250g	318 Kč
Bonboniéra BON BON 290 g	380 Kč
Luxusní balení pralinek 500g	795 Kč
Kytice z čokoládových pralinek	488 Kč

Zdroj: Vlastní zpracování, (Dámejídlo.cz,2016)

Společnost Kovandovi je zakladatelem Muzea čokolády a marcipánu o.p.s. v Táboře. Majitelkou budovy, ve které se muzeum nachází je jednatelka firmy Petra Kovandová jako fyzická osoba, ta budovu muzea pronajímá firmě Kovandovi, která na budově provedla technické zhodnocení a následně pronajímá budovu Muzeu čokolády a marcipánu. Na toto zhodnocení podnik Kovandovi dostal dotaci „Poradenství v souvislosti se zaváděním organizační inovace ve společnosti KOVANDOVI s.r.o.“

Tabulka 8: Dotace společnosti KOVANDOVI

Období	Uvolněná	Čerpaná	Vrácená	Spotřeba
2013	200 444 Kč	200 444 Kč	- Kč	200 444 Kč
2014	68 000 Kč	68 000 Kč	- Kč	68 000 Kč
2014	71 647 Kč	71 647 Kč	- Kč	71 647 Kč
2015	85 205,70 Kč	85 205,70 Kč	- Kč	85 205,70 Kč
2015	15 036,30 Kč	15 036,30 Kč	- Kč	15 036,30 Kč
Celkem	440 333 Kč	440 333 Kč	- Kč	440 333 Kč

Zdroj: Vlastní zpracování, (IS CEDR III)

5.2 Pest analýza

Tato kapitola se bude zabývat vnějším prostředím, které ovlivňuje podnik, a jeho změna může způsobit pozitivní či negativní vliv na podnik.

5.2.1 Politické a legislativní faktory

Maloobchody s potravinářským zbožím stejně jako ostatní podnikatelské subjekty v České republice musí splňovat nařízení a předpisy, které jsou zakotveny ve vyhláškách a v zákonech České republiky, ke kterým patří např. zákon o obchodních korporacích, občanský zákoník, zákon o ochraně spotřebitele, zákoník práce, daňové zákony a zákon o účetnictví.

Pro potravinářskou výrobu jsou důležitá určitá hygienická opatření, pro toto platí zákon 258/2000 Sb. o ochraně veřejného zdraví a o změně některých souvisejících zákonů a nařízení Evropského parlamentu a Rady (ES) č. 853/2004 o hygieně potravin.

Nejnovější zákon, který nyní nejvíce ovlivňuje maloobchody je zavedení elektronické evidence tržeb (EET). O tomto zákoně pojednává sbírka zákonů 112/2016. Pro maloobchody začíná EET od 1. 3. 2017. Náklady na zavedení registrační pokladny pro menší provozovny se pohybuje od 5 000 Kč – 20 000 Kč, což jsou náklady na pořízení zařízení, tiskárny, programu spojenou s jeho instalací a školení. Další náklady představují měsíční, které se pohybují minimálně 1500 Kč, což jsou pravidelné poplatky jako internet, nákup papírů na tisk účtenek apod. Pro menší provozovny toto může představovat velké finanční zatížení. Na zavedení EET je připravena podpora ve výši 5 000 Kč, což ale nepokryje všechny náklady s EET spojené.

5.2.2 Ekonomické faktory

Mezi ekonomické faktory, které jsou pro potravinářský podnik důležité, je např. vývoj HDP, inflace, míra nezaměstnanosti, hrubá měsíční mzda a sazba DPH.

HDP

Hrubý domácí produkt po celé sledované období rostl, což má pozitivní vliv na ekonomiku, a tak růst HDP může vést přímo ke zvýšení spotřeby, což vyvolá růst poptávky. Toto tempo růstu pak vyvolá zvýšení tržeb a větší prostor pro zvýšení podílu na trhu. Zároveň, ale hrozí, že v dlouhodobém období může přilákat nové subjekty na trh.

Tabulka 9: Vývoj HDP

U k a z a t e l	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
HDP (mld. Kč)	3 921,8	3 953,7	4 033,8	4 059,9	4 098,1	4 313,8	4 554,6
HDP na 1 obyvatele	373 810	375 921	384 289	386 317	389 900	409 870	432 006

Zdroj: Vlastní zpracování, (Český statistický úřad, 2017)

Míra inflace

Míra inflace představuje navýšení cenové hladiny neboli pokles kupní síly peněz.

V posledních letech se míra inflace snižuje, což znamená stabilitu při dlouhodobém rozhodování. Nízká míra inflace snižuje investiční riziko, což může přilákat nové subjekty na trh.

Tabulka 10: Míra inflace

Název	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Míra inflace v %	1,0	1,5	1,9	3,3	1,4	0,4	0,3

Zdroj: Vlastní zpracování, (Český statistický úřad, 2017)

Míra nezaměstnanosti

Jedním z důležitých faktorů je nezaměstnanost, která se týká jak zákazníků, tak i zaměstnanců. Pokud by byla vysoká nezaměstnanost, mohl by se počet zákazníků snížit, protože čokoládové cukrovinky patří mezi zbytné potřeby a tak pokud by zákazníci neměli příjem, omezili by jejich koupi. Z druhé strany pokud se bude nezaměstnanost snižovat, bude pro podnik obtížnější shánění zaměstnanců a jejich následné ohodnocení, protože ty si můžou více vybírat zaměstnání s vyšším příjmem. Nejvyšší míra nezaměstnanosti byla v roce 2013, od té doby se klesá a stejný trend by měl být i v dalších letech.

Tabulka 11: Míra nezaměstnanosti

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ČR celkem	7,12	7,40	6,77	7,37	8,17	7,46	6,24

Zdroj: Vlastní zpracování, (Český statistický úřad, 2017)

Průměrná měsíční hrubá mzda

Faktor důležitý pro určení síly kupujících je průměrná výše hrubé měsíční mzdy, pokud se zvyšuje její výše, zvyšuje se i síla kupujících. Jak už bylo zmíněno, čokoládové cukrovinky patří do zbytných výrobků a tak pokud by se mzda zvyšovala, měl by se zvyšovat i jejich prodej, protože existuje více zákazníků, kteří si mohou daný produkt dovolit. Ve sledovaném období mzda celou dobu vzrůstala a celkově se zvýšila o více jak 3 tisíce korun.

Tabulka 12: Průměrná měsíční hrubá mzda

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Průměrná měsíční hrubá mzda	23 425	23 903	24 466	25 100	25 051	25 753	26 467

Zdroj: Vlastní zpracování, (Český statistický úřad, 2017)

Sazba DPH

Dalším důležitým faktorem je sazba DPH. Ta se během sledovaných období zvyšovala jak u základní sazby tak i u snížené. V roce 2009 byla 19% základní sazba a 9 % snížená sazba, o rok později se zvýšila o jedno procento na 20 % a 10%. Další změna nastala v roce 2012, kdy se zvýšila snížená sazba na 14 %. V roce 2013 se sazba DPH zvýšila o

jedno procento, a to na 21 % základní sazba a na 15 % snížená sazba, což jsou hodnoty, které přetrvávají dodnes. Poslední změna byla provedena v roce 2015 a šlo o zavedení 2. snížené sazby, která je 10 %. Pro potravinářské výrobky platí snížená sazba.

5.2.3 Sociální a demografické faktory

Z demografických údajů vyplývá, že za sledované období se po celou dobu zvyšovala kategorie nad 65 let, za sledovanou dobu byl nárůst o více jak 300 tisíc obyvatel. Naopak počet obyvatel mezi 15 – 64 lety se celou dobu snižoval, pokud by tento trend dále pokračoval, znamenalo by to úbytek ekonomicky aktivních obyvatel, a tak i větší náklady na zdravotní péči a sociální zabezpečení. U dětí do 14 let došlo po celou dobu také k nárůstu, ale ne k tak velkému jako u věkové hranice nad 65 let.

Tabulka 13: Počet obyvatel

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Počet obyvatel k 31. 12. (v tis. osob)	10 507	10 533	10 505	10 516	10 512	10 538	10 554
muži	5 157	5 169	5 158	5 164	5 162	5 177	5 186
ženy	5 350	5 364	5 347	5 352	5 350	5 361	5 368
v tom ve věku:							
0 - 14	1 494	1 518	1 541	1 560	1 577	1 601	1 624
15 - 64	7 414	7 379	7 263	7 188	7 109	7 057	6 998
65 a více	1 599	1 636	1 701	1 768	1 826	1 880	1 932

Zdroj: Vlastní zpracování, (Český statistický úřad, 2016)

5.2.4 Technologické faktory

Neustálý technický pokrok hlavně v oblasti IT nutí podnik neustále vylepšovat své technologie, jak v oblasti výroby, tak i pro služby zákazníkům. Pro maloobchod jsou zákazníci velmi důležití a tak se musí snažit udržet stávající a získat co nejvíce nových, proto by jim měl nabídnout služby, které jim usnadní obchod. Dnes je velmi populární nakupování po internetu, proto by většina podniků měla mít už zavedený nebo minimálně do budoucna plánovat zavést e-shop.

5.3 Charakteristika odvětví

Podnikatelská činnost společnosti Kovandovi je definována zejména zpracováním čokolády a výrobou cukrovinek a výrobou cukrářských doplňků. Z geografického hlediska vymezujeme relevantní trh územím Česka a Slovenska.

Spotřeba čokoládových cukrovinek na obyvatele se v období let téměř nemění, nejvyšší spotřeba byla roku 2012 a činila 4 kg, nejnižší v posledním sledovaném roku 3,6 kg, což vykazuje v posledních letech negativní trend pro čokoládové cukrovinky.

Tabulka 14: Spotřeba čokoládových cukrovinek za rok na obyvatele

čokoládové cukrovinky	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
spotřeba obyvatele na rok	3,8 kg	3,8 kg	3,8 kg	4,0 kg	3,9 kg	3,8 kg	3,6 kg

Zdroj: Vlastní zpracování, (Český statistický úřad, 2016)

Český trh čokoládových i nečokoládových cukrovinek se vyznačuje několika trendy. Narůstá poptávka po „zdravějších“ variantách, jako například po produktech bez glukózy, lepku a bílého cukru nebo se sníženým obsahem tuku. Zároveň spotřebitel vyhledává kvalitu a upřednostňuje mimo jiné, co nejvyšší podíl kakaa v čokoládě, dále přírodní složení. Za kvalitu pak zákazník neváhá připlatit.

Podle posledních průzkumů agentury MEDIAN si tabulkovou čokoládu dopřává 11,3 % Čechů dvakrát týdně, 18,7 % spotřebitelů sáhne alespoň jednou týdně po bonbonech nebo jiných nečokoládových cukrovinkách, 20,7 % spotřebitelů si dopřeje dvakrát až třikrát týdně čokoládovou tyčinku a 27 % neodolá jednou týdně sušence nebo oplatce.

Česká republika jde v mnoha světových trendech proti proudu. Momentálně je tento stav patrný právě ve spotřebě cukrovinek, kde oproti celosvětovému poklesu jsou zaznamenávány více-procentní nárůsty, a to napříč celým segmentem. Pokud jde o skupinu čokoládových cukrovinek, tak zde zejména díky neustále se zlepšující ekonomické situaci spotřebitelů roste obliba kvalitnějších a dražších výrobků. (RetailNews, 2016)

5.4 Porterův model

Pomocí Porterova modelu bylo zjišťováno konkurenční prostředí společnosti KOVANDOVI prostřednictvím intenzity konkurenčních tlaků. Mezi tyto tlaky patří vyjednávací síla dodavatelů, vyjednávací síla odběratelů, ohrožení ze strany substitutů a ohrožení ze strany potencionálních konkurentů a rivalita působící na daném trhu

5.4.1 Vyjednávací síla zákazníka

Odběratelé jsou koncoví zákazníci a franšizové prodejny. Většina zákazníků podniku Kovandovi upřednostňuje kvalitu před kvantitou a nejsou tolik závislí na ceně. Největší

odbyt je v prodejně, která sousedí s Muzeem čokolády a marcipánu, kde si zákazníci čokoládové pralinky kupují i jako suvenýr.

5.4.2 Vyjednávací síla dodavatelů

V potravinářském průmyslu je velká konkurence, takže podnik nemusí být závislý na jednom dodavateli. Je akorát nutné, aby podnik dbal na kvalitu, aby se nezhoršila a mohla tak dál nabízet čokoládové pralinky, na které jsou stávající zákazníci zvyklí.

5.4.3 Hrozba vstupu nových konkurentů

Na trh s potravinářským zbožím není žádná velká bariéra a není velký problém se vstupem. Pokud by se jednalo pouze o obchod, který by byl produkty pouze prodával, nebyly by tak velké počáteční náklady, pokud by si podnikatel pronajal prostory pro obchod a zde od různých dodavatelů prodával zboží. Velké náklady by znamenaly pro podnik, který by jako podnik Kovandovi produkty sám vyráběl, musel by vydat velkou investici na zařízení.

5.4.4 Hrozba substitutů

Hrozba substitutů čokoládových pralinek je velká. Existuje spousta podobných cukrovinek, které můžou nahradit čokoládové pralinky. Dnes vzrůstá i zájemců o zdravý životní styl, kteří volí zdravější produkty než čokoládu.

5.4.5 Rivalita působící na daném trhu

Ve výrobě potravinářský produktů je velká konkurence a to platí i pro čokoládové cukrovinky. Existuje mnoho levnějších produktů, což může podnik Kovandovi ohrozit. Především ve velkých hypermarketech je mnoho levnějších výrobků jako čokoládové bonboniéry, čokolády a další podobné čokoládové cukrovinky. Hlavně čokoládové pralinky značky BON BON patří do skupiny dražších výrobků a tak by mohli zákazníci zvolit koupit levnějších. Pro podnik Kovandovi jsou, ale důležitější zákazníci, kteří upřednostňují kvalitu, která je pro podnik velmi důležitá. Proto větší hrozbu pro podnik by byl vznik podobně zaměřeného podniku se specializovanou prodejnou, který by prodával podobné luxusní čokoládové pralinky za nižší cenu. V Táboře, kde mají hlavní provozovnu, zatím žádný podobný specializovaný obchod není. V Praze a ve větších městech, kde má podnik pod značkou BON BON menší obchody existuje už velká

konkurence, hlavně ve větších nákupních centrech, ale zase je tam větší kupní síla zákazníků.

5.5 Finanční analýza Kovandovi s.r.o

V této části bude provedena finanční analýza společnosti Kovandovi. V první kapitole bude rozebrána horizontální a vertikální struktura podniku. V další budou vypočteny rozdílové ukazatele. Poté budou analyzovány poměrové ukazatele, mezi které patří ukazatele rentability, likvidity, aktivity a zadluženosti. Další část bude zaměřena na bonitní a bankrotní modely a na závěr budou některé ukazatele porovnány s odvětvím pomocí spider analýzy.

5.5.1 Horizontální a vertikální analýza

Nejdříve bude provedena horizontální analýza z ukazatelů rozvahy, což jsou aktiva a pasiva a to jak v absolutním tak i relativním vyjádření. Poté bude provedena znovu horizontální analýza tentokrát, ale budou ukazatele z výkazu zisku a ztráty a bude se jednat nejdříve o analýzu výnosů a pak nákladů. Následně bude provedena vertikální analýza, která bude ze stejných ukazatelů jako horizontální analýza.

Horizontální analýza aktiv v absolutním vyjádření

Tabulka 15: Horizontální analýza aktiv v absolutním vyjádření

	2010-2009	2011-2010	2012-2011	2013-2012	2014-2013	2015-2014
AKTIVA CELKEM	4983	21160	-5385	-7761	3739	3051
Dlouhodobý majetek	1830	17025	-2876	-8469	134	272
DNM	0	0	829	-829	0	10
DHM	1830	17025	-3705	-7640	134	262
DFM	0	0	0	0	0	0
Oběžná aktiva	2787	3749	-2313	791	3012	2759
Zásoby	3400	1862	-267	247	295	3311
Dlouhodobé pohledávky	378	-378	1887	193	541	445
Krátkodobé pohledávky	-1334	546	-996	-1398	2737	-3023
KFM	343	1719	-2937	1749	-561	2026
Časové rozlišení	366	386	-166	-83	593	20

Zdroj: Vlastní zpracování, výkazy společnosti

Horizontální analýza aktiv v relativním vyjádření

Tabulka 16: Horizontální analýza aktiv v relativním vyjádření

	2010/2009	2011/2010	2012/2011	2013/2012	2014/2013	2015/2014
AKTIVA CELKEM	27%	91%	-12%	-20%	12%	9%
Dlouhodobý majetek	99%	50%	-14%	-47%	1%	3%
DNM	0	0	0	-100%	0	0
DHM	99%	50%	-18%	-45%	1%	3%
DFM	0	0	0	0	0	0
Oběžná aktiva	17%	15%	-10%	4%	14%	11%
Zásoby	144%	59%	-4%	3%	4%	42%
Dlouhodobé pohledávky	0	100%	0	10%	26%	17%
Krátkodobé pohledávky	-11%	-12%	-9%	-14%	31%	-26%
KFM	18%	15%	-73%	163%	-20%	90%
Časové rozlišení	1830%	95%	-22%	-14%	113%	2%

Zdroj: Vlastní zpracování, výkazy společnosti

Celková aktiva ve většině období stoupala, největší nárůst v absolutním vyjádření zaznamenala mezi obdobími 2010 a 2011, v relativním vyjádření mezi obdobími 2009 a 2010. Naopak největší úpadek celkových aktiv nastal mezi obdobími 2012 a 2013, jak v relativním, v absolutním vyjádření.

Nejvyšší nárůst dlouhodobé majetku byl v roce 2011, kdy firma začala provádět technické zhodnocení Muzea čokolády a marcipánu.

Oběžná aktiva mají velmi kolísavý charakter, nejvíce narůstaly mezi lety 2009 a 2010.

Horizontální analýza pasiv v absolutním vyjádření

Tabulka 17: Horizontální analýza pasiv v absolutním vyjádření

	2010-2009	2011-2010	2012-2011	2013-2012	2014-2013	2015-2014
PASIVA CELKEM	4 983	21 160	-5 355	-7 761	3 739	3 051
Vlastní kapitál	2 363	371	10	304	230	141
Základní kapitál	0	0	0	0	0	0
Kapitálové fondy	0	0	0	0	0	0
Rezervní fondy, nedělitelný fond a ostatní fondy ze zisku	0	0	0	0	0	0
Výsledek hospodaření minulých let	2 375	2 508	226	214	104	226
Výsledek hospodaření běžného účetního období (+/-)	-12	-2 137	-216	90	126	-85
Cizí zdroje	2 334	21 324	-6 074	-7 273	3 565	3 027
Rezervy	0	0	0	0	0	0
Dlouhodobé závazky	0	1 472	-758	702	-92	650
Krátkodobé závazky	1 353	7 662	-10 854	3 942	1 761	-1 218

Tabulka 18: Pokračování tabulky č. 17

Bankovní úvěry a výpomoci	981	12 190	5 538	-11 917	1 896	3 595
Časové rozlišení	286	-535	709	-792	-56	-117

Zdroj: Vlastní zpracování, výkazy společnosti

Horizontální analýza pasiv v relativním vyjádření

Tabulka 19: Horizontální analýza pasiv v relativním vyjádření

	2010/2009	2011/2010	2012/2011	2013/2012	2014/2013	2015/2014
PASIVA CELKEM	27%	91%	-12%	-20%	12%	9%
Vlastní kapitál	26%	3%	0%	3%	2%	1%
Základní kapitál	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Kapitálové fondy	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Rezervní fondy, nedělitelný fond a ostatní fondy ze zisku	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Výsledek hospodářství minulých let	37%	29%	2%	2%	1%	2%
Výsledek hospodářství běžného účetního období (+/-)	-1%	-90%	-96%	900%	126%	-38%
Cizí zdroje	26%	191%	-19%	-28%	19%	13%
Rezervy	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Dlouhodobé závazky	0%	0%	-51%	98%	-6%	49%
Krátkodobé závazky	23%	104%	-72%	95%	22%	-12%
Bankovní úvěry a výpomoci	34%	318%	35%	-55%	20%	31%
Časové rozlišení	57%	-68%	279%	-82%	-33%	-102%

Zdroj: Vlastní zpracování, výkazy společnosti

Celková pasiva mají stejné hodnoty jako aktiva, protože platí bilanční rovnice. Liší se, ale vývoj financování. Mezi roky 2010 a 2009 rostl vlastní kapitál stejně rychle jako cizí zdroje, ale poté už vlastní kapitál téměř nenarůstal. Na druhou stranu cizí zdroje se mezi roky 2011 a 2010 zvýšily o 191 %, z čehož nejvyšší podíl na tom měly bankovní úvěry a výpomoc a bylo to především proto, že firma začala provádět technické zhodnocení Muzea čokolády a marcipánu, což se promítá i do horizontální analýzy aktiv, kde vzrůstal dlouhodobý majetek. Poslední dva roky se zvyšují pouze cizí zdroje a to především bankovní úvěry a tak je podnik velmi finančně zatížený, což do budoucích let nevypadá pro podnik příznivě

Horizontální analýza výnosů

Tabulka 20: Horizontální analýza výnosů

b	2009/2010	2010/2011	2011/2012	2012/2013	2013/2014	2014/2015
Tržby za prodej zboží	-10,81%	-30,72%	-1,44%	732,63%	12,37%	-11,43%
Výkony	15,67%	-2,41%	3,56%	-25,86%	15,11%	-5,30%
o Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb	17,16%	-0,58%	4,43%	-39,03%	24,40%	-5,63%
o Změna stavu zásob vlastní činnosti	93,32%	-58,55%	-59,62%	2471,96%	104,01%	-50,77%
o Aktivace	-100,00%	0	0	0	0	-5,27%
Tržby z prodeje dlouhod. majetku a materiálu	0	0	207,25%	36,41%	58,89%	3,66%
Ostatní provozní výnosy	-56,50%	52,30%	635,09%	29,11%	-34,43%	-6,00%
Ostatní finanční výnosy	13,64%	204,00%	-64,04%	297,56%	-73,62%	17,44%
Výnosy	11,97%	-3,07%	9,68%	21,54%	12,69%	-7,14%

Zdroj: Vlastní zpracování, výkazy společnosti

Celkové výnosy se nejvíce zvýšili mezi roky 2012 a 2013, ze sledovaných let vyplývá, že výnosy měly spíše pozitivní charakter a ve většině období se zvyšovaly. V posledním sledovaném roce byl nejvyšší úbytek výnosů.

Tržby za prodej zboží většinou klesaly, ale velmi velký nárůst je vidět mezi roky 2012 a 2013, kde se tržby zvýšili o více jak 700 %.

Výkony respektive tržby za prodej vlastních výrobků a služeb měly velmi kolísavý charakter, nejvíce narůstaly mezi lety 2009 a 2010, naopak nejvyšší úbytek byl zaznamenán mezi lety 2012 a 2013.

Horizontální analýza nákladů

Tabulka 21: Horizontální analýza nákladů

b	2009/2010	2010/2011	2011/2012	2012/2013	2013/2014	2014/2015
Náklady vynaložené na prodané zboží	-7,58%	-33,05%	-4,87%	320,62%	35,65%	-11,96%
Výkonová spotřeba	17,62%	0,91%	15,99%	8,88%	11,79%	-10,63%
o Spotřeba materiálu a energie	-0,43%	-7,34%	14,63%	18,31%	9,37%	-13,81%
o Služby	48,31%	10,33%	17,30%	0,05%	14,48%	-7,26%
Osobní náklady	11,08%	6,35%	-9,75%	15,88%	13,88%	0,68%
Daně a poplatky	-17,24%	-31,25%	-27,27%	-41,67%	-14,29%	8,33%
Odpisy dlouhodobého nehm. a hmotného majetku	2,88%	19,58%	-65,25%	183,65%	8,56%	8,98%
Zůstatková cena prodaného dlouh. majetku a materiálu	-24,79%	61,08%	337,04%	6,13%	-54,60%	-26,13%
Ostatní provozní náklady	-20,93%	94,54%	269,11%	-1,87%	-78,35%	57,58%

Tabulka 22: Pokračování tabulky č. 21

Nákladové úroky	-31,74%	400,88%	34,68%	23,93%	-12,80%	-62,70%
Ostatní finanční náklady	46,96%	12,78%	25,67%	47,75%	-13,64%	143,04%
Daň z příjmů za běžnou činnost	-10,31%	-85,08%	-5,75%	26,83%	-6,73%	-31,96%
Náklady	12,34%	1,53%	15,31%	22,06%	7,91%	-7,89%

Zdroj: Vlastní zpracování, výkazy společnosti

Celkové náklady se až na poslední sledované období zvyšovaly. Mezi roky 2014 a 2015 nastal pokles o necelých 8%, což kopíruje horizontální analýzu výnosu, kde také nastal v tomto období pokles o více jak 7%. Na této situaci je vidět, že spolu velmi souvisí růst a pokles nákladů a výnosů. I mezi jednotlivými položkami jako náklady vynaložené na prodané zboží a tržby za prodej zboží je velká souvislost a tak náklady i výnosy rostou nebo klesají téměř stejným tempem. U výkonové spotřeby a výkonu už není taková souvislost, ale rozdíl tam až tak vysoký není. Tato situace je příznivá, protože podnik má náklady, které přímo souvisí s výnosy a tak nemá přebytečné náklady, které by podnik zatěžovaly a vzrůstaly by náklady na skladování.

Vertikální analýza aktiv

Tabulka 23: Vertikální analýza aktiv

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
AKTIVA CELKEM	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Dlouhodobý majetek	10%	16%	47%	46%	30%	27%	26%
Dlouhodobý nehmotný majetek	0%	0%	0%	2%	0%	0%	0%
Dlouhodobý hmotný majetek	10%	16%	47%	44%	30%	27%	26%
Dlouhodobý finanční majetek	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Oběžná aktiva	90%	83%	52%	53%	68%	70%	71%
Zásoby	13%	25%	17%	19%	24%	23%	29%
Dlouhodobé pohledávky	0%	2%	0%	5%	7%	7%	8%
Krátkodobé pohledávky	66%	46%	26%	26%	29%	33%	23%
Krátkodobý finanční majetek	11%	10%	9%	3%	9%	6%	11%
Časové rozlišení	0%	2%	2%	2%	2%	3%	3%

Zdroj: Vlastní zpracování, výkazy společnosti

Ve vertikální analýze majetkové části jsou v prvních dvou letech zastoupena velkou částí oběžná aktiva. V dalších dvou letech se dlouhodobý majetek a oběžná aktiva téměř vyrovnávají a je to především tím, že podnik začíná provádět technické zhodnocení Muzea

čokolády a marcipánu. Po těchto dvou letech se znovu zmenšuje podíl dlouhodobého majetku a zvětšuje se podíl oběžných aktiv.

Dlouhodobý majetek je zastoupen pouze hmotným až na rok 2012, kdy podnik koupil jiný dlouhodobý nehmotný majetek.

Oběžná aktiva jsou nejvíce zastoupena krátkodobými pohledávkami, ale postupně se zvyšuje podíl zásob. V roce 2014 je dokonce podíl zásob vyšší než podíl krátkodobých pohledávek.

Vertikální analýza pasiv

Tabulka 24: Vertikální analýza pasiv

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
PASIVA CELKEM	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Vlastní kapitál	49%	49%	26%	30%	38%	35%	32%
Základní kapitál	1%	1%	0%	1%	1%	1%	1%
Kapitálové fondy	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Rezervní fondy, nedělitelný fond a ostatní fondy ze zisku	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Výsledek hospodářství minulých let	35%	37%	25%	29%	37%	34%	31%
Výsledek hospodářství běžného účetního období (+/-)	13%	10%	1%	0%	0%	1%	0%
Cizí zdroje	48%	48%	73%	68%	61%	65%	68%
Rezervy	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Dlouhodobé závazky	0%	0%	3%	2%	5%	4%	5%
Krátkodobé závazky	33%	32%	34%	11%	26%	28%	23%
Bankovní úvěry a výpomoci	16%	16%	36%	55%	31%	33%	40%
Časové rozlišení	3%	3%	1%	2%	1%	0%	0%

Zdroj: Vlastní zpracování, výkazy společnosti

Vertikální analýza kapitálové struktury je v prvních letech poměr mezi vlastním a cizím kapitálem téměř vyrovnaný, poté se ale v roce 2011 výrazně zvýší podíl cizího kapitálu, další roky se sice tento rozdíl snížil, ale cizí zdroje zastupují stále více než 60%.

Vlastní kapitál je tvořen převážně z výsledku hospodářství minulých let. V prvních dvou letech ještě část zastupuje výsledek hospodářství běžného účetního období, ale v dalších letech se už téměř neobjevuje.

Cizí zdroje zastupují ze začátku především krátkodobé závazky, ty se ale v roce 2011 vyrovnávají s bankovními úvěry, které pak svůj podíl čím dál více zvyšují.

Vertikální analýza výnosů

Tabulka 25: Vertikální analýza výnosů

b	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Tržby za prodej zboží	10,85%	8,65%	6,18%	5,55%	38,04%	37,93%	36,18%
Výkony	87,82%	90,72%	91,33%	86,24%	52,61%	53,74%	54,81%
○ Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb	83,95%	87,85%	90,10%	85,79%	43,04%	47,52%	48,29%
○ Změna stavu zásob vlastní činnosti	1,66%	2,87%	1,23%	0,45%	9,57%	-0,34%	-0,18%
○ Aktivace	2,20%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	6,57%	6,70%
Tržby z prodeje dlouhodob. majetku a materiálu	0,00%	0,00%	1,19%	3,35%	3,76%	5,29%	5,91%
Ostatní provozní výnosy	1,14%	0,44%	0,70%	4,66%	4,95%	2,88%	2,92%
Ostatní finanční výnosy	0,19%	0,19%	0,60%	0,20%	0,64%	0,15%	0,19%
Výnosy	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Zdroj: Vlastní zpracování, výkazy společnosti

Nejvyšší podíl na výnos mají výkony, respektive tržby za prodej vlastních výrobků a služeb. Do roku 2012 mají vždy přes 80 %, v dalších letech se jejich podíl výrazně snižuje a výkony se pohybují okolo 50 % a tržby z prodeje vlastních výrobků a služeb se pohybují od 40 % až 50 %.

Podíl tržeb za prodej zboží se do roku 2012 pohyboval od 5 % do 11 %. Poté se razantně zvýšil a až do posledního sledovaného roku podíl přesahoval 35 %.

Vertikální analýza nákladů

Tabulka 26: Vertikální analýza nákladů

b	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Náklady vynaložené na prodané zboží	7,40%	6,08%	4,01%	3,31%	11,41%	14,34%	13,71%
Výkonová spotřeba	63,73%	66,72%	66,31%	66,70%	59,50%	61,65%	59,82%
○ Spotřeba materiálu a energie	40,13%	35,57%	32,46%	32,27%	31,28%	31,70%	29,67%
○ Služby	23,59%	31,15%	33,85%	34,43%	28,22%	29,94%	30,15%
Osobní náklady	20,45%	20,22%	21,18%	16,58%	15,74%	16,61%	18,15%
Daně a poplatky	0,17%	0,13%	0,09%	0,05%	0,03%	0,02%	0,02%
Odpisy dlouhodobého nehm. a hmotného majetku	2,93%	2,68%	3,16%	0,95%	2,21%	2,23%	2,64%
Zůstatková cena prodaného dlouh. majetku a materiálu	1,41%	0,94%	1,50%	5,68%	4,94%	2,08%	1,67%
Ostatní provozní náklady	0,91%	0,64%	1,22%	3,91%	3,15%	0,63%	1,08%
Nákladové úroky	0,50%	0,31%	1,51%	1,76%	1,79%	1,45%	0,59%
Ostatní finanční náklady	0,55%	0,71%	0,79%	0,86%	1,05%	0,84%	2,21%
Daň z příjmů za běžnou činnost	1,96%	1,56%	0,23%	0,19%	0,20%	0,17%	0,12%
Náklady	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Zdroj: Vlastní zpracování, výkazy společnosti

Nejvyšší podíl nákladů obsahuje výkonová spotřeba, která se po celé období pohybuje přes 60 %. Ta se rozděluje na spotřebu materiálu a energie a služby, při čemž tyto položky jsou podílově téměř vyrovnané.

Podíl nákladů na prodané zboží se do roku 2012 pohybuje do 10 %, poté se zvyšuje a tak je zde vidět vliv zvýšení tržeb za prodej zboží, který se také v roce 2013 zvýšil.

Další důležitou položkou jsou osobní náklady, ty v prvních letech přesahují podíl na nákladech 20%, poté mírně klesají, ale jejich podíl je stále více jak 15%

5.5.2 Analýza rozdílových ukazatelů

Tabulka 27: Rozdílové ukazatele

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Čistý pracovní kapitál	10421	11855	7942	16483	13332	14583	18560
Čistý peněžně pohledávkový fond	8067	6101	326	9134	5736	6692	7358
Čisté pohotovité prostředky	-4056	-5066	-11009	-3092	-5285	-7607	-4363

Zdroj: Vlastní zpracování, výkazy společnosti

Čistý pracovní kapitál

Mezi nejčastěji používané ukazatele rozdílové ukazatele patří čistý pracovní kapitál, který je po celou dobu kladný, což znamená, že je podnik schopen svými oběžnými aktivy platit krátkodobé závazky. Nejvyšší hodnoty dosáhl v roce 2015, nejnižší naopak v roce 2011. V posledních třech sledovaných letech čistý pracovní kapitál roste, což poukazuje na pozitivní trend do dalších let.

Čistý peněžně pohledávkový fond

Zásoby jsou druhou nejvýznamnější položkou na straně oběžných aktiv hned po krátkodobých pohledávkách, a proto se z nemalé části promítají do velikosti čistého peněžního majetku. Ukazatel čistého peněžně pohledávkového fondu je po celou dobu kladný. Nejmenší hodnotu dosahuje v roce 2011, kde je sice ukazatel kladný, ale je na velmi nízké úrovni, naopak nejvyšší hodnota je o rok později. Od roku 2013 ukazatel roste a tak by tento pozitivní trend mohl pokračovat i do dalších let.

Čisté pohotovité prostředky

Tento ukazatel vyjadřuje, zda je podnik schopen splatit krátkodobé závazky okamžitě pouze peněžní prostředky. Ukazatel je po celou dobu záporný, takže podniku podnik

potřebuje na uhrazení krátkodobých závazků i jiné prostředky. Nejhorší výsledek je znovu v roce 2011, kdy je ukazatel v záporu o více jak 11 000 Kč.

5.5.3 Analýza poměrových ukazatelů

Ukazatele rentability

Tabulka 28: Ukazatele rentability

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ROA	17,4%	13,1%	2,0%	2,2%	3,7%	3,3%	1,4%
ROI	34,5%	24,8%	6,5%	3,7%	8,0%	7,9%	2,8%
ROE	26,6%	20,9%	1,9%	0,1%	0,8%	1,8%	1,1%
ROS	7,1%	6,2%	0,6%	0,0%	0,2%	0,5%	0,3%

Zdroj: Vlastní zpracování, výkazy společnosti

ROA - Rentabilita celkových aktiv

Pro rentabilitu celkových aktiv byl použit podíl hodnoty EBIT a celkových aktiv. ROA dlouhodobě klesá, největší klesání bylo zaznamenáno mezi roky 2010 a 2011, mezi roky 2012 a 2013 byl vykazován jediný nárůst za sledované období, ale poté opět rentabilita klesá. Tento trend způsobuje růst aktiv, neúměrně k zisku. Rozdíl mezi prvním a posledním sledovaným rokem je 16 %, což znamená velký propad rentability.

ROI - Rentabilita celkového vloženého kapitálu

Tento ukazatel byl vypočítán jako podíl mezi EBIT a vlastním kapitálem s dlouhodobým kapitálem. ROI klesá obdobně jako rentabilita celkových aktiv. Hodnoty jsou vyšší než u předchozí rentability, protože je zde zahrnut jak vlastní tak i cizí kapitál

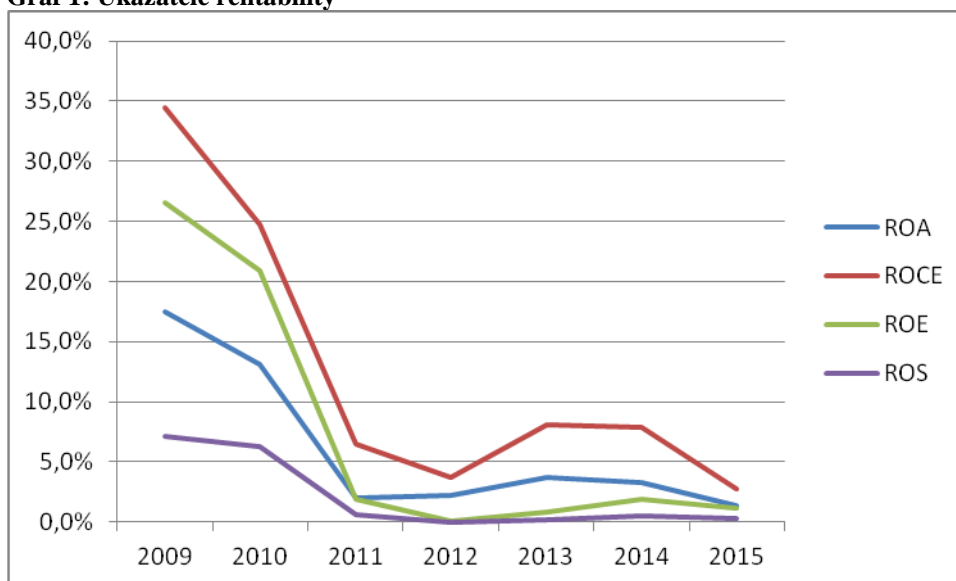
ROE - Rentabilita vlastního kapitálu

Rentabilita vlastního kapitálu byla vypočtena jako podíl mezi čistým ziskem a vlastním kapitálem. ROE znovu kopíruje situaci u předchozích rentabilit, ale zde je vidět hodně velký propad roku 2012, kdy se dostala rentabilit na 0,1 %, což znamená, že firma nevykazovala žádný zisk z vlastního kapitálu, ale naopak velkou ztrátu, toto pokračovalo i v roce 2013, ale v roce 2014 se už hodnota dostala nad 1 % a firma tak začala vykazovat zisk z vlastního kapitálu, ale hodnoty jsou stále nízké.

ROS - Rentabilita tržeb

U ukazatele rentability tržeb je použit podíl mezi čistým ziskem a tržbami. ROS znovu vykazuje v prvních dvou letech dobré výsledky, ale poté se snížil pod jedno procento a v roce 2012 dokonce nevykazuje téměř žádnou hodnotu. Rentabilita tržeb dosahuje velmi nízké hodnoty a tento trend nevykazuje žádné velké zlepšení za sledované období, naopak v posledním roce zase dochází ke klesání.

Graf 1: Ukazatele rentability



Zdroj: Vlastní zpracování, výkazy společnosti

Ukazatele likvidity

Tabulka 29: Ukazatele likvidity

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Běžná likvidita	1,92	1,89	0,75	1,38	1,28	1,20	1,40
Pohotová likvidita	1,65	1,29	0,50	0,76	0,70	0,69	0,67
Peněžní likvidita	0,23	0,23	0,13	0,07	0,17	0,11	0,22

Zdroj: Vlastní zpracování, výkazy společnosti

Běžná likvidita

Tato likvidita dosahuje nejvyšší hodnoty v roce 2009, tato hodnota splňuje doporučenou hodnotu likvidity, ještě s rokem 2010. Ostatní roky už jsou pod hranicí doporučené likvidity. V roce 2011, kdy hodnota dosahuje pouze 0,75, je podniková likvidita značně riziková, protože jsou krátkodobé cizí zdroje větší než oběžná aktiva.

Pohotová likvidita

Pohotová likvidita splňuje doporučená kritéria pouze v roce 2010. V roce 2009 je hodnota vyšší než doporučená hodnota a ostatní roky jsou pod hranicí 1, což znamená, že krátkodobé závazky nejsou kryty finančním majetkem a krátkodobými pohledávkami.

Peněžní likvidita

Tento nejnižší ukazatel likvidity znovu dosahuje nejlepších výsledků v letech 2009 a 2010, ale ucházející hodnota se nachází i v roce 2015. Ostatní hodnoty jsou opět nižší než doporučené.

Ukazatele aktivity

Tabulka 30: Ukazatele aktivity

Ukazatele aktivity	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Obrat aktiv	1,82	1,63	0,83	0,98	1,31	1,39	1,18
Obrat zásob	14,14	6,59	4,82	5,19	5,42	6,20	4,01
Doba obratu aktiv	198,00	221,04	436,21	368,44	273,93	258,19	305,74
Doba obratu zásob	25,46	54,62	74,75	69,32	66,41	58,10	89,85
Doba obratu pohledávek	131,14	106,00	111,25	115,32	96,36	105,28	94,01
Doba splatnosti krátk. Závazků	64,96	69,85	147,41	39,30	70,89	72,66	69,39

Zdroj: Vlastní zpracování, výkazy společnosti

Obrat aktiv

Obrat aktiv se průměrně obrátí 1,31 x za rok. Nejnižší hodnota byla v roce 2011, kdy se hodnota dostala pod minimální hranici bodu 1 a tak vykazovala negativní vliv, protože podnik má neúměrné majetkové vybavení a to vede k jeho neefektivnímu využívání. Tento trend pokračoval ještě v roce 2012, ale poté už se hodnota dostala přes minimální hranici.

Obrat zásob

Obrat zásob dosahuje průměrné hodnoty 6,62, což znamená, že se zásoby obrátí 6,62x za rok. Nejlepších výsledků bylo dosaženo v prvním sledovaném roce, kdy se zásoby obrátily 14,14x za rok, Naopak nejhorší výsledků dosahuje obrat zásob v posledním sledovaném roce, kdy se obrátily 4x za rok, což ukazuje, že obrat zásob má degresivní charakter.

Doba obratu aktiv

Doba obratu aktiv má průměrnou hodnotu 294,55 dnů, což je doba, za kterou se obrátí celková aktiva. Nejvyšší hodnotu vykazuje v roce 2011, kdy se obrátí za 436 dní, což je velmi vysoká hodnota, která znamená, že se obrátí za dobu delší než jeden rok.

Doba obratu zásob

Doba obratu zásob vykazuje průměrnou hodnotu 63 dní, což je doba, za kterou podnik prodá své zásoby a tak na ně nejsou vázány finanční prostředky. Nejvyšší hodnoty dosahuje v posledním sledovaném roce 2015, nejnižší naopak v prvním sledovaném roce, což vypovídá o negativním trendu doby obratu zásob, protože podnik se musí snažit zásoby prodat za co nejnižší dobu.

Doba obratu pohledávek

Doba obratu pohledávek dosahuje průměrné hodnoty 108,5 dní, což je velmi vysoká hodnota a má velmi daleko ideální hodnotě 30 dní. Nejnižší hodnotu dosahuje v posledním sledovaném roce, což značí pozitivní trend do dalších let.

Doba splatnosti krátkodobých závazků

Doba splatnosti krátkodobých závazků má průměrnou hodnotu 76,3 dní, což je hodnota nižší než doba inkasa pohledávek, lze tedy říct, že podnik více využívá krátkodobých pohledávek než krátkodobých závazků.

Ukazatele zadluženosti

Tabulka 31: Ukazatele zadluženosti

Ukazatele zadluženosti	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Celková zadluženost	48%	48%	73%	68%	61%	65%	68%
Koeficient samofinancování	49%	49%	26%	30%	38%	35%	32%
Míra zadluženosti	0,99	0,99	2,78	2,26	1,60	1,86	2,08
Úrokové krytí	19,11	26,84	1,55	1,12	1,21	1,39	1,67

Zdroj: Vlastní zpracování, výkazy společnosti

Celková zadluženost

Ukazatel vykazuje poměr mezi cizími zdroji a celkovými aktivy. Z ukazatele vyplývá, že čím vyšší hodnota, tím vyšší riziko je i pro věřitele, že mu nebude dluh splacen. První dva roky je hodnota pod 50 %, ale další rok se zvyšuje o 25 %. Další roky už je sice celková

zadluženost menší než 70 %, ale v posledních třech letech se zase zvyšuje, což vykazuje negativní trend do dalších let.

Koeficient samofinancování

Tento ukazatel vyjadřuje, jakým podílem jsou celková aktiva financována vlastním kapitálem. Ukazatel je považován za doplňkový ukazatel celkové zadluženosti a jejich hodnota by měla dávat 100 %, pokud podnik nezahrnuje časové rozlišení. Zatímco v prvních dvou letech je koeficient samofinancování skoro 50 %, další roky jsou hodnoty výrazně nižší. Nejmenší hodnotu nabývá v roce 2011, kdy je podnik financován vlastním kapitálem pouze 26 %. Poté se sice další roky zvyšuje, ale od roku 2013 znovu klesá až na hodnotu 32 %.

Míra zadluženosti

Ukazatel míry zadluženosti má stejnou schopnost jako celková zadluženost, která uvádí, jak roste cizí kapitál podniku. Rozdíl mezi nimi je v tom, že ukazatel celkové zadluženosti roste pouze do 100%, zatímco míra zadluženosti roste exponenciálně. Jako předchozí ukazatele vykazuje nejlepší hodnoty v prvních dvou letech a poté dochází k velkému zhoršení.

Úrokové krytí

Hodnota tohoto ukazatele uvádí, kolikrát jsou úroky z úvěru kryty ziskem. V prvních dvou letech jsou velmi dobré výsledky. Hlavně v roce 2010, kdy jsou úroky kryty 26x. Poté ale úrokové krytí výrazně klesá a krytí úroky se pohybuje mezi hodnoty 1-2x, což je velmi nízká hodnota.

5.5.4 Bonitní a bankrotní modely

V této kapitole budou postupně vypočítány a následně rozebrány tři modely bonitních a bankrotních modelů a to Altmanův model, IN 05 a Tamariho model.

Altmanovo Z-skóre

Tabulka 32: Altmanovo Z-skóre

	Váhy	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
X ₁	3,3	0,174398	0,131409	0,019889	0,022026	0,036929	0,032907	0,013562
X ₂	1	1,818227	1,628661	0,825294	0,976337	1,314204	1,394308	1,177466
X ₃	0,6	1,00971	1,010276	0,359127	0,442003	0,625574	0,537589	0,479891
X ₄	1,4	0,476589	0,47608	0,257773	0,293341	0,37571	0,342211	0,31852
X ₅	1,2	0,430913	0,373014	-0,16962	0,097311	0,082477	0,042744	0,123531
	Hodnota	5,297702	4,908004	2,497666	3,022212	3,619886	3,547293	3,279616

Zdroj: Vlastní zpracování, výkazy společnosti

Podle Altmanova modelu vykazuje hodnoty, kdy se předpovídá uspokojivá finanční situace, až na rok 2011, kdy se podnik nacházel v „šedé zóně“. Od roku 2013 hodnota klesá, což vykazuje negativní trend, a pokud by i nadále pokračoval, mohl by se podnik dostat do „šedé zóny“.

IN 05

Tabulka 33: Index 05

	Index	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
x1	0,13	2,07	2,08	1,37	1,48	1,63	1,54	1,48
x2	0,04	19,11	26,84	1,55	1,12	1,21	1,39	1,67
x3	3,97	0,17	0,13	0,02	0,02	0,04	0,03	0,01
x4	0,21	0,13	0,10	0,01	0,00	0,00	0,01	0,00
x5	0,09	2,74	2,61	1,53	4,96	2,64	2,48	3,15
Výpočet		2,00	2,12	0,46	0,77	0,65	0,61	0,60

Zdroj: Vlastní zpracování, výkazy společnosti

Podnik má v prvních dvou letech velmi dobré výsledky, které vypovídají, že podnik tvoří hodnotu a je tak schopen přežít. Toto se však úplně mění v roce 2011, kdy se podnik dostává na svoji nejnižší hodnotu a to pod hranici 0,9, pod kterou už podnik není schopen tvořit hodnotu a je tak ve velkých potížích. Za tento problém může především to, že si podnik půjčil velké množství cizích zdrojů, převážně bankovních úvěrů, které potřeboval na výstavbu Muzea čokolády a marcipánu. V dalším roce se hodnota zvyšuje, ale stále nevytváří hodnotu. Tento problém přetrvává až do posledního sledovaného roku.

Tamariho model

Tabulka 34: Tamariho model

		T1	T2	T3	T4	T5	T6	Celkem
2009	Hodnota	0,49	0,1298	1,92	1,74	2,78	2,68	
	Body	20	25	15	0	0	0	60,00
2010	Hodnota	0,49	0,1014	1,89	2,23	3,16	2,86	
	Body	20	25	15	3	3	3	69,00
2011	Hodnota	0,26	0,0051	0,75	2,21	3,06	-3,33	
	Body	10	25	5	0	0	0	40,00
2012	Hodnota	0,30	0,0003	1,38	2,38	3,18	7,66	
	Body	10	25	10	6	6	6	63,00
2013	Hodnota	0,38	0,0032	1,28	2,88	3,44	12,27	
	Body	15	25	10	10	6	10	76,00
2014	Hodnota	0,35	0,0064	1,2	2,48	4,08	23,65	
	Body	15	25	10	6	10	10	76,00
2015	Hodnota	0,32	0,0037	1,4	2,7	3,75	6,73	
	Body	15	25	10	10	10	6	76,00

Zdroj: Vlastní zpracování, výkazy společnosti

Tamariho model vyšel pro sledovaný podnik velmi příznivě, až na rok 2011, kdy hodnota dosáhla pouze 40 bodů a podnik se tak nacházel v „šedé zóně“, vykazují všechny ostatní roky podnik jako bonitní. Nejlepší hodnoty vyšly pro poslední tři roky, kdy podnik opakovaně dosáhnul hodnoty 76 bodů. V prvním roce dosahuje podnik hraniční hodnoty šedesát, kdy se podnik nachází na hranici šedé zóny.

5.5.5 Spider analýza

Tabulka 35: Spider analýza

Ekonomické ukazatele	Kovandovi	Odvětví
Rentabilita vlastního kapitálu	1,10%	10,05%
Rentabilita celkových aktiv	1,40%	7,38%
Peněžní likvidita	0,22	0,16
Pohotová likvidita	0,67	0,86
Běžná likvidita	1,4	1,34
Celková zadluženost	67,58%	45,96%
Míra zadluženosti	2,08	0,86

Zdroj: Vlastní zpracování, výkazy společnosti, (Ministerstvo průmyslu a obchodu, 2017)

Tabulka 36: Přepočítaná spider analýza

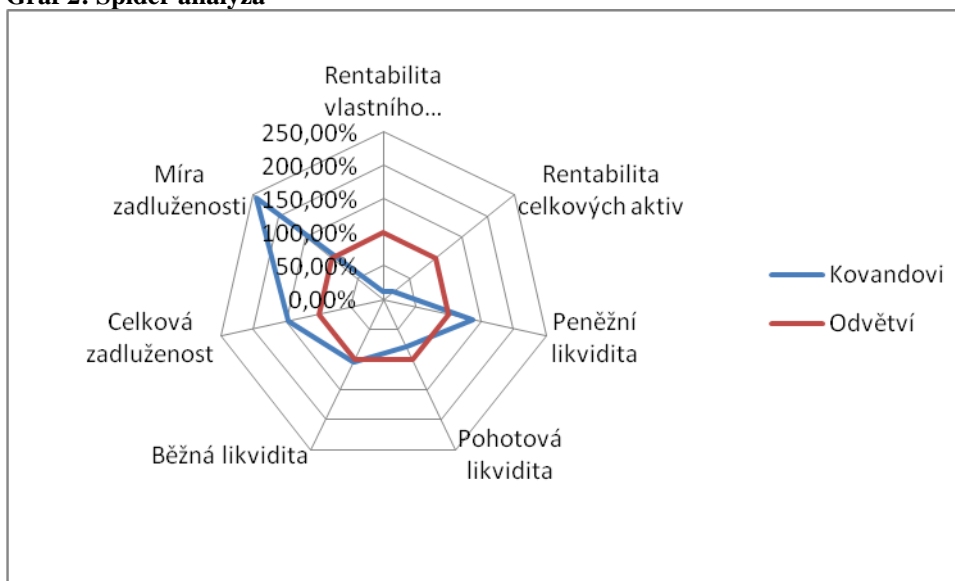
Ekonomické ukazatele	Kovandovi	Odvětví
Rentabilita vlastního kapitálu	10,95%	100%
Rentabilita celkových aktiv	18,97%	100%
Peněžní likvidita	137,42%	100%
Pohotová likvidita	78,28%	100%
Běžná likvidita	104,39%	100%
Celková zadluženost	147,02%	100%
Míra zadluženosti	243,41%	100%

Zdroj: Vlastní zpracování, výkazy společnosti, (Ministerstvo průmyslu a obchodu, 2017)

Podnik byl porovnáván s odvětvím „Výroba potravinářských výrobků“, které najdeme v klasifikaci ekonomických činností CZ-NACE pod kódem B10. Na spider analýzu byla použita data z posledního sledovaného roku 2015. Celkově vykazuje podnik Kovandovi spíše horší výsledky než v odvětví. Vidět to je především v ukazatelích rentabilit, kde ztrácí několik procent. Pokud jsou porovnávány likvidity, tak tam jsou hodnoty velmi podobné. Podnik Kovandovi dosahuje v peněžní a běžné likviditě lepší výsledky než dané odvětví. Na ukazatelích zadluženosti už je opět vidět, že jsou mnohem lepší výsledky v daném odvětví než ve sledovaném podniku.

Do grafu byla zvolena jako základna ukazatele odvětví, které byly dány jako 100 % a oproti tomu byly porovnány ukazatele podniku Kovandovi. Nejvyšší rozdíl je vidět především u míry zadluženosti, kde je rozdíl skoro 150 %. Toto není pro podnik Kovandovi moc příznivá situace. Zároveň je velký rozdíl i u rentabilit, jak vlastního kapitálu, tak i celkových aktiv, kdy jsou rentability podniku o dost nižší než v odvětví.

Graf 2: Spider analýza



Zdroj: Vlastní zpracování, výkazy společnosti, (Ministerstvo průmyslu a obchodu, 2017)

5.6 SWOT analýza

Pomocí předchozích analýz byly stanoveny z vnitřního prostředí silné a slabé stránky, naopak z vnějšího prostředí příležitosti a hrozby.

Silné stránky

- Stabilní výrobní program se zajištěným odbytem (dlouhodobá spolupráce s obchodními řetězci a vlastní prodejní síť BON BON)
- Zkušenosti a dlouholeté působení v oboru a na trhu
- Moderní vybavení výrobní a prodejen
- Know how a inovace
- Spojení s dalšími druhy aktivit skrze majitelku (Muzeum čokolády v Táboře a Café Budík)

Slabé stránky

- Minimální využití marketingu pro prodejní síť BON BON
- Veškeré řídicí a obchodní aktivity závisí na majitelce společnosti
- Nedostatečné personální zajištění franšizové sítě BON BON
- Nedostatečné strategické plánování

- Vysoké ceny výrobků
- E-shop čokoládových pralinek BON BON pouze přes zprostředkovatele Dámejídlo.cz

Příležitosti

- Možnost přílivu nových odběratelů
- Možnost využití poptávky na Slovensku
- Možnost využití volných kapacit v regionu
- Dobrá ekonomická situace co se týče růstu HDP a průměrné mzdy, zároveň nízké inflace a stále klesající nezaměstnanost
- Možnost využití zdokonalování IT technologií

Hrozby

- Konkurence na trhu
- Tlak na cenu ze strany obchodních řetězců
- Změna preferencí spotřebitelů – odliv k levnějším produktům
- Finanční zatížení spojené se zavedením elektronické evidence tržeb

Strategie SWOT analýzy

Strategie SO

Strategie, které využívají silné stránky k získání výhody. Vzhledem k tomu, že je na trhu dobrá situace, z hlediska vývoje HDP, míry inflace a nezaměstnanosti a podnik má stabilní výrobní program se zajištěným odbytem ohledně dodávání do franšizových prodejen, umožní růst nových odběratelů. Dlouholeté zkušenosti na trhu mohou vést k využití poptávky na Slovensku a proniknout tak více i na zahraniční trh.

Strategie ST

Tyto strategie využívají silné stránky na čelení hrozbám. Velká hrozba pro podnik je konkurence na trhu, ta se může eliminovat spojením s dalšími aktivitami jednatelky společnosti, především prodej v Muzeu čokolády a marcipánu, kde návštěvník často využije koupení produktů. Finanční zatížení elektronickou evidencí tržeb nebude pro

podnik tak velké, především díky modernímu vybavení prodejen, které už mají počáteční zařízení, které je na elektronickou evidenci tržeb připraveno.

Strategie WO

Tato strategie se vyznačuje tím, že pomocí využití příležitostí překonává slabé stránky. Možnost přílivu nových odběratelů, kteří nejsou tolik závislí na ceně a jsou ochotni za kvalitní výrobky dát i vysokou cenu, k tomuto přispívá i zvyšování průměrné měsíční mzdy. Zdokonalování IT technologií by podnik měl využít na zavedení internetového obchodu, který zatím zajišťuje pouze zprostředkovatel a to jenom po Táboře a s menším výběrem produktů.

Strategie WT

Tato strategie minimalizuje náklady a čelí hrozbám. Velká konkurence na trhu vede podnik k tomu, aby se zaměřil jen na zákazníky, kteří nejsou závislí na ceně, a tak jsou ochotni dát za produkt i vyšší cenu.

6 Diskuze

Pro provedení ekonomické analýzy byl vybrán podnik KOVANDOVI s.r.o., který se zaměřuje na potravinářské produkty, přesněji na výrobu produktů na vaření a čokoládových pralinek. Podnik je na českém trhu už dvacet let a postupně se čím dál více rozšiřuje. Zpočátku začal s výrobky značky Kovandovi, což jsou převážně doplňkové suroviny k pečení. V roce 2007 svou výrobu rozšířil o výrobu kvalitních čokoládových pralinek značky BON BON.

Nejdříve byla provedena analýza vnějšího prostředí pomocí PEST analýzy, kde byly postupně rozebrány politické, ekonomické, sociální a technologické faktory, které podnik ovlivňují. V dnešní době nejvíce ovlivňuje podnik z hlediska politických faktorů zavedení elektronické evidence tržeb a následně jeho finanční zatížení. Podle Polického (2015), by mely být pro podnikatele roční náklady na elektronickou evidenci tržeb 5000 – 20 000 Kč. To by, ale sledovaný podnik nemělo ohrozit, protože podnik už má moderní vybavení provozoven a tak počáteční náklady s nakoupením technologií neměly být tak vysoké. Dalším velmi důležitými faktory jsou ekonomické, kde byly analyzovány hodnoty HDP, míra inflace a nezaměstnanosti, průměrná měsíční hrubá mzda a sazba. Vývoj ukazatelů byl příznivý a vše nasvědčuje zlepšování ekonomické situace. Naopak negativní vliv pro podnik znamenalo růst DPH, za sledovanou dobu od roku 2009 do 2015 se zvýšila snížená sazba, která platí pro potravinářské produkty, o 6 %. Demografické údaje ukazují na zvyšující se počet obyvatel, ale největší nárůst je v kategorii 65 let a více, což znamená úbytek ekonomicky aktivních obyvatel. Technologické faktory zaznamenávají neustálé zdokonalování a tak by toho měl využít podnik a rozšiřovat své IT technologie pomocí zavedení e-shopu, zdokonalení webových stránek a prezentace na sociálních sítích.

Dalším krokem byla charakteristika odvětví pomocí Porterova modelu pěti sil, kde bylo zjišťováno konkurenční prostředí podniku, pro podnik je největší ohrožení ze strany levnějších alternativ, ale podle článku z RetailNews (2016) stoupá obliba kvalitnějších a dražších výrobků čokoládových cukrovinek.

Další nejrozsáhlejší kapitola byla věnována finanční analýze podniku. Údaje byly převzaty z účetních výkazů, které jsou uveřejněny na webové stránce justice.cz. Postupně byla provedena horizontální a vertikální analýza, dále analýza rozdílových ukazatelů,

poměrových ukazatelů, poté byly zhodnoceny vybrané bonitní a bankrotní modely a na závěr porovnání s odvětvím pomocí spider analýzy.

Z horizontální analýzy bylo zjištěno, že v nejvyšší nárůst aktiv a pasiv nastal mezi roky 2010 a 2011, kdy se zvýšil v aktivech především dlouhodobý hmotný majetek a v pasivech se nejvíce velmi zvýšila potřeba cizích zdrojů, za tuto změnu může především to, že podnik začal provádět technické zhodnocení budovy Muzea čokolády a marcipánu, které stejnojmenné společnosti pronajímá. Horizontální analýza výnosů a nákladů skoro po celou dobu má rostoucí charakter, akorát v posledním období začíná klesat. Výnosy a náklady rostou a klesají stejně rychle, což znamená, že podnik vynakládá náklady, které jsou spojeny přímo s výnosy.

Ve vertikální analýze aktiv v prvních dvou letech mají velký podíl oběžná aktiva, ale poté se velmi zvyšuje podíl dlouhodobého majetku, může za to, jak už bylo uvedeno technické zhodnocení Muzea čokolády a marcipánu. Stejný trend je vidět i u pasiv, kde se zvyšuje podíl cizích zdrojů, ale zatímco podíl dlouhodobého majetku postupně klesá, podíl cizích zdrojů i nadále roste.

Mezi nejdůležitější rozdílový ukazatel patří čistý pracovní kapitál, který je po celou dobu kladný, což znamená, že podnik má nižší krátkodobé závazky než krátkodobý majetek, který je zdrojem pro splácení těchto závazků, podnik tak má k dispozici tzv. „finanční polštář.“

Poměrové ukazatele jsou rozděleny do několika skupin podle jednotlivých oblastí hospodaření a finančního zdraví podniku.

Ukazatele rentability mají v prvních dvou letech dobré výsledky, ale poté výrazně klesají, může za to především velký pokles zisku. Nejvíce je vidět pokles u rentability vlastního kapitálu, kde ze začátku má přes dvacet procent, ale už v roce 2012 má pouze 0,1 %, i když se ke konci sledovaného období zvýší nad 1%, pořád je hodnota velmi nízká, podobný charakter mají i ostatní rentability. V případě srovnání s odvětvím dosahuje v roce 2015 hodnota rentability vlastního kapitálu pouze 10 % z průměru odvětví.

Běžná likvidita podniku splňuje doporučené hodnoty 1,5 – 2,5, pouze v prvních dvou letech, poté klesají pod hranici, ale v posledním sledovaném roce 2015 se přibližují k hranici doporučené hodnoty. Pohotová likvidita splňuje doporučenou hodnotu 1 – 1,5 pouze v roce 2010, v roce 2009 podnik nabývá vyšší hodnoty než je doporučená a

v dalších letech jsou hodnoty nižší než je doporučena. Nejnižší ukazatel peněžní likvidity, který splňuje doporučené hodnoty od 0,2 do 0,5, splňuje v prvních dvou letech, ale poté dochází ke snížení. V posledním roce 2015 likvidita podniku znovu splňuje doporučené hodnoty. (Kubíčková, a další, 2015)

Ukazatele aktiv jsou především obraty a doby obratu. Obrat aktiv se průměrně za sledované období obrátí 1,31x, což je vyšší hodnota než minimální doporučená 1 (Knápková, a další, 2013). Hodnot nižších než 1 podnik dosahuje v roce 2011 a 2012. Obrat aktiv v roce 2015 odvětví byl 1,5x a podniku pouze 1,18, což znamená, že podnik je obratu aktiv podprůměrem odvětví. Pokud srovnáme dobu obratu pohledávek a závazků, doba splatnosti závazků je nižší, což znamená, že podnik využívá spíše krátkodobých pohledávek než krátkodobých závazků.

Mezi ukazatele zadluženosti patří celková zadluženost, která by se měla pohybovat mezi 30 – 60 %. (Knápková, a další, 2013) Toto pravidlo je dodržováno pouze v prvních dvou letech, poté se celková zadluženost dostane přes 60 % a už pod tuto hranici neklesne. Podnik je tak velmi zadlužený a může za to především to, že v roce 2011 začal podnik provádět technické zhodnocení a musel si půjčit velké množství cizích zdrojů. Další důležitý ukazatel je úrokové krytí, které se v prvních dvou letech znovu dosahuje velmi dobrých hodnot, ale poté razantně klesá a až do konce období vykazuje hodnoty mezi 1 – 2, což nedosahuje minimální doporučené hodnotě 3, která byla stanovena v USA. (Kubíčková, a další, 2015)

Pro bonitní a bankrotní modely byly vybrány tři modely, z toho dva bankrotní a jeden bonitní. Altmanovo Z-skóre je bankrotní model, hodnoty tohoto modelu vyšly příznivě, až na rok 2011, kdy se podnik nacházel v „šedé zóně“, podnik vykazoval hodnotu a nebyl tak ohrožen bankrotu, od roku 2013 však hodnota klesá a pokud by v tomto trendu pokračovala, mohl by se podnik dostat do „šedé zóny“. Index IN 05 je také bankrotní model, který už nevykazuje tak dobré výsledky, ale spíše naopak. Podnik podle tohoto modelu vytváří hodnotu pouze v prvních dvou letech a poté se nachází v zóně bankrotu. Bonitní Tamarino model vyšel pro podnik příznivě, až na rok 2011, kdy se podnik nachází v „šedé zóně“, je pro všechny ostatní roky podnik bonitní.

Ve spider analýze byl podnik porovnáván s odvětvím výroba potravinářských výrobků, byly porovnávány výsledky za rok 2015. Porovnávány byly všechny tři druhy likvidity,

rentabilita vlastního kapitálu, rentabilita celkových aktiv, celková zadluženost a míra zadluženosti. Podnik Kovandovi vykazoval spíše horší výsledky hlavně, co se týká rentabilit a zadluženosti, kde je hodně pod průměrem. Lepší výsledky měl pouze v běžné a peněžní likviditě.

Nakonec byla provedena SWOT analýza, kde na základě vnitřního prostředí byla sestaveny silné a slabé stránky, naopak v z vnějšího prostředí pak byly sestaveny příležitosti a hrozby. Následně byly navrženy strategie SWOT analýzy.

7 Závěr

Diplomová práce se zabývala ekonomickou analýzou společnosti KOVANDOVI s.r.o., jejíž součástí byla analýza vnějšího prostředí, která byla provedena pomocí PEST analýzy a na jejímž základě byly sestaveny příležitosti a hrozby. Další část se skládala z charakteristiky odvětví spojenou s analýzou konkurenčního prostředí, pro kterou byl sestaven Porterův model pěti sil. Analýza vnitřního prostředí byla provedena pomocí finanční analýzy, která byla provedena prostřednictvím rozboru účetních výkazů mezi, které patří rozvaha a výkaz zisku a ztráty.

Z výsledků finanční analýzy vyplývá, že podnik měl v prvních dvou sledovaných letech velmi dobré výsledky, kdy vykazoval jak vysokou rentabilitu ve všech jejích variantách, tak i nízkou zadluženost, kdy se míra vlastního a cizího kapitálu téměř rovnala a i likvidita splňovala doporučené hodnoty. V dalších letech, ale dochází u všech ukazatelů k razantnímu poklesu, hlavně rok 2011 má velmi špatné výsledky, poté sice mírně ukazatele mají tendenci se zlepšit, ale až do konce sledovaného období se nepřiblíží k dobrým výsledkům z prvních dvou let. Pomocí spider analýzy pak byly srovnávány ukazatele podniku s odvětvím, kde bylo vidět, že podnik je v některých ukazatelích velmi podprůměrem odvětví, Především se to týkalo hodnot rentabilit, kdy například rentabilita vlastního kapitálu dosahovala pouze 10 % z hodnoty odvětví, dalším velkým problémem pak byla vysoká míra zadluženosti, která naopak byla více jak dvojnásobně vyšší než průměr v odvětví. Za zhoršení situace podnik může především to, že podnik začal provádět technické zhodnocení budovy pro Muzeum čokolády a marcipánu, které pak stejnojmenné společnosti pronajímá. Na to potřeboval větší část cizích zdrojů a tak se zvýšila zadluženost, s tím se zvýšily nákladové úroky a tím došlo i k poklesu zisku. Pro podnik byly provedeny i výpočty bankrotních a bonitních modelů, z nichž dva vykazují výsledky, které vedou k tomu, že podnik vykazuje hodnotu a je bonitní, ale jeden z nich značí podnik jako ten, který spěje k bankrotu, což pro podnik není příznivé.

Ve SWOT analýze byly sestaveny silné a slabé stránky pomocí vnitřního prostředí podniku, naopak příležitosti a hrozby z vnějšího prostředí podniku. Na základě těchto položek byly navrhnuté určité varianty strategií pro podnik.

Podnik, i když v posledních letech nedosahuje tak dobré výsledky jako tomu bývalo dříve, má určitě potenciál se nadále rozvíjet a uspět na trhu, zatím je, ale podnik velmi finančně

zatížen cizími zdroji, proto by pro podnik bylo dobré tyto závazky, co nejdříve splatit, aby podnik nedosahoval i nadále tak velké celkové zadluženosti, která podnik velmi ohrožují.

Vzhledem k tomu že je na trhu dobrá ekonomická situace a roste počet spotřebitelů, kteří mají v oblibě kvalitnější a dražší čokoládové cukrovinky, mohl by narůst i počet nových odběratelů, které by podniku zvýšili zisk, protože ten prozatím nedosahuje ani zdaleka tak velké rentability, jaká je průměrná v odvětví. Zároveň je doporučeno, aby podnik na tyto nové odběratele, kteří nejsou závislí na ceně, zaměřil svůj marketingový program a prezentovat se nadále kvalitní výrobou čokoládových pralinek. I nadále by měl podnik zůstat ve spojení s Muzeem čokolády a marcipánu, i když to podniku přineslo velké finanční zatížení, je tu zároveň velký prostor pro získání nových zákazníků skrze návštěvníky muzea. Dále by pro podnik bylo dobré vytvořit si svůj vlastní e-shop pro čokoládové pralinky značky BON BON, který by mohl přilákat zákazníky, kteří nemají dostupný kamenný obchod v místě bydliště.

8 Seznam použitých zdrojů

Knižní publikace:

ČECHOVÁ, Alena. *Manažerské účetnictví*. 2., aktualiz. a rozš. vyd. Brno: Computer Press, 2011. ISBN 978-80-251-2831-2

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

SYNEK, Miloslav a Eva KISLINGEROVÁ. *Podniková ekonomika*. 5., přeprac. a dopl. vyd. Praha: C.H. Beck, 2010. Beckovy ekonomické učebnice. ISBN 978-80-7400-336-3

KISLINGEROVÁ, Eva. *Finanční analýza: krok za krokem*. Praha: C.H. Beck, 2005. C.H. Beck pro praxi. ISBN 80-7179321-3

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

KUBÍČKOVÁ, Dana a Irena JINDŘICHOVSKÁ. *Finanční analýza a hodnocení výkonnosti firmy*. V Praze: C.H. Beck, 2015. Beckova edice ekonomie. ISBN 978-80-7400-538-1

RŮČKOVÁ, Petra. *Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi*. 4., aktualiz. vyd. Praha: Grada, c2011. Finanční řízení. ISBN 978-80-247-3916-8

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

SEDLÁČEK, Jaroslav. *Účetnictví pro manažery*. Praha: Grada, 2005. ISBN 80-2471195-8

SEDLÁČKOVÁ, Helena a Karel BUCHTA. *Strategická analýza*. 2., přeprac. a dopl. vyd. V Praze: C.H. Beck, 2006. C.H. Beck pro praxi. ISBN 80-7179-367-1

SYNEK, Miloslav. *Ekonomická analýza*. Praha: Oeconomica, 2003. ISBN 80-245-0603-3

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

Internetové zdroje:

Cukrovinky: prodeje trvale rostou. *RetailNews* [online]. Praha, 2016 [cit. 2017-03-30].

Dostupné z: <http://retailnews.cz/2016/12/09/cukrovinky-prodeje-trvale-rostou/>

Co je porterův model pěti sil? *JAKASI* [online]. Praha, 2016 [cit. 2017-03-30]. Dostupné z:

<http://www.jakasi.cz/co-je-porteruv-model-peti-sil/>

BABETA je zcela nová obchodní značka společnosti Kovandovi s.r.o. *Babeta* [online].

Praha, 2016 [cit. 2017-03-30]. Dostupné z: <http://www.babeta-peceni.cz/>

O NÁS - KOVANDOVI S.R.O. *BON BON* [online]. Tábor, 2014 [cit. 2017-03-30].

Dostupné z: <http://www.bon-bon.cz/kovandovi>

Bon Bon Tábor. *Dámejdlo.cz* [online]. [cit. 2017-03-30]. Dostupné z:

<https://www.damejdlo.cz/bon-bon-tabor#menu>

Informace o vybraném příjemci - standard. *IS CEDR III* [online]. [cit. 2017-03-30].

Dostupné z:

<http://cedr.mfcr.cz/Cedr3InternetV419/CommonPages/TakerStandardPage.aspx?condition=5895c4ca-2aac-4d43-b7f2-b29ac5d8884d>

Hlavní makroekonomické ukazatele. *Český statistický úřad* [online]. Praha, 2017 [cit.

2017-03-30]. Dostupné z: https://www.czso.cz/csu/czso/hmu_cr

Česká republika od roku 1989 v číslech - 2015. *Český statistický úřad* [online]. Praha,

2016 [cit. 2017-03-30]. Dostupné z: <https://www.czso.cz/csu/czso/ceska-republika-od-roku-1989-v-cislech-vy42dggohg#01>

Analytické materiály. *Ministerstvo průmyslu a obchodu* [online]. Praha, 2017 [cit. 2017-

03-30]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/cz/rozcestnik/analyticke-materialy-a-statistiky/analyticke-materialy/>

Výpis z obchodního rejstříku. *Veřejný rejstřík a sbírka listin* [online]. Praha, 2017 [cit.

2017-03-30]. Dostupné z: [https://or.justice.cz/ias/ui/rejstrik-](https://or.justice.cz/ias/ui/rejstrik-%24firma?ico=26077892&jenPlatne=VSECHNY)

[%24firma?ico=26077892&jenPlatne=VSECHNY](https://or.justice.cz/ias/ui/rejstrik-%24firma?ico=26077892&jenPlatne=VSECHNY)

O KOVANDOVÝCH. *Kovandovi* [online]. 2013 [cit. 2017-03-30]. Dostupné z:

<http://www.kovandovi.cz/o-kovandovych>

EET-kolik to bude stát drobné podnikatele? *Idnes.cz* [online]. 2015 [cit. 2017-03-30].

Dostupné z: <http://radekpolicky.blog.idnes.cz/blog.aspx?c=465256>

9 Přílohy

Příloha 1: Rozvaha podniku KOVANDOVI s.r.o.

Kovandovi

b	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
AKTIVA CELKEM (ř. 02 + 03 + 31 + 62)	18 303	23 286	44 446	39 091	31 330	35 069	38 120
Pohledávky za upsaný základní kapitál	0	0	0	0	0	0	0
Dlouhodobý majetek (ř. 04 + 13 + 23)	1 857	3 687	20 712	17 836	9 367	9 501	9 773
Dlouhodobý nehmotný majetek (ř.05 až 12)	0	0	0	829	0	0	10
Zřizovací výdaje	0	0	0	0	0	0	0
Nehmotné výsledky výzkumu a vývoje	0	0	0	0	0	0	0
Software	0	0	0	0	0	0	19
Ocenitelná práva	0	0	0	0	0	0	0
Goodwill	0	0	0	0	0	0	0
Jiný dlouhodobý nehmotný majetek	0	0	0	829	0	0	-9
Nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek	0	0	0	0	0	0	0
Poskytnuté zálohy na dlouhodobý nehmotný majetek	0	0	0	0	0	0	0
Dlouhodobý hmotný majetek (ř.14 až 22)	1 857	3 687	20 712	17 007	9 367	9 501	9 763
Pozemky	0	0	0	0	0	0	0
Stavby	0	0	0	3 138	4 361	3 952	3 952
Samostatné movité věci a soubory movitých věcí	1 585	1 920	2 780	14 217	4 649	5 432	5 691
Pěstitelské celky trvalých porostů	0	0	0	0	0	0	0
Základní stádo a tažná zvířata	0	0	0	0	0	0	0
Jiný dlouhodobý hmotný majetek	0	0	0	-348	357	117	120
Nedokončený dlouhodobý hmotný majetek	272	1 517	17 932	0	0	0	0
Poskytnuté zálohy na dlouhodobý hmotný majetek	0	250	0	0	0	0	0
Oceňovací rozdíl k nabytému majetku	0	0	0	0	0	0	0
Dlouhodobý finanční majetek (ř. 24 až 30)	0	0	0	0	0	0	0
Podíly v ovládaný a řízených osobách	0	0	0	0	0	0	0
Podíly v účetních jednotkách pod podstatným vlivem	0	0	0	0	0	0	0
Ostatní dlouhodobé cenné papíry a vklady	0	0	0	0	0	0	0
Půjčky a úvěry ovládaným a řízeným osobám a účetním jednotkám pod podstatným vlivem	0	0	0	0	0	0	0
Jiný dlouhodobý finanční majetek	0	0	0	0	0	0	0
Požizovaný dlouhodobý finanční majetek	0	0	0	0	0	0	0
Poskytnuté zálohy na dlouhodobý finanční majetek	0	0	0	0	0	0	0
Oběžná aktiva (ř. 32 + 39 + 48 + 58)	16 426	19 213	22 962	20 649	21 440	24 452	27 211
Zásoby (ř.33 až 38)	2 354	5 754	7 616	7 349	7 596	7 891	11 202
Materiál	971	2 861	3 999	3 835	3 094	4 070	8 327
Nedokončená výroba a polotovary	0	321	376	1 274	647	352	474
Výrobky	925	1 733	2 146	1 437	2 104	2 659	1 523
Zvířata	0	0	0	0	0	0	0
Zboží	458	839	1 095	803	1 751	810	878
Poskytnuté zálohy na zásoby	0	0	0	0	0	0	0
Dlouhodobé pohledávky (ř. 40 až 47)	0	378	0	1 887	2 080	2 621	3 066
Pohledávky z obchodních vztahů	0	0	0	0	0	0	0
Pohledávky - ovládající a řídicí osoba	0	0	0	0	0	0	0
Pohledávky - podstatný vliv	0	0	0	0	0	0	0
Pohledávky za společníky, členy družstva a za účastníky sdružení	0	0	0	565	392	1 214	1 860
Dlouhodobé poskytnuté zálohy	0	378	0	1 052	1 400	1 141	951
Dohadné účty aktivní	0	0	0	0	0	0	0
Jiné pohledávky	0	0	0	270	288	266	255

Odložená daňová pohledávka	0	0	0	0	0	0	0
Krátkodobé pohledávky (ř. 49 až 57)	12 123	10 789	11 335	10 339	8 941	11 678	8 655
Pohledávky z obchodních vztahů	11 747	9 730	8 018	9 536	8 190	10 418	7 857
Pohledávky - ovládající a řídicí osoba	0	0	0	0	0	0	0
Pohledávky - podstatný vliv	0	0	0	0	0	0	0
Pohledávky za společníky, členy družstva a za účastníky sdružení	0	0	353	0	0	0	0
Sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	0	0	0	0	0	0	0
Stát - daňové pohledávky	0	427	1 748	166	8	105	293
Krátkodobé poskytnuté zálohy	361	378	984	637	743	1 155	505
Dohadné účty aktivní	0	0	0	0	0	0	0
Jiné pohledávky	15	254	232	0	0	0	0
Krátkodobý finanční majetek (ř. 59 až 62)	1 949	2 292	4 011	1 074	2 823	2 262	4 288
Peníze	1 949	2 292	3 137	698	2 529	1 816	3 914
Účty v bankách	0	0	874	376	294	446	374
Krátkodobý cenné papíry a podíly	0	0	0	0	0	0	0
Požizovaný krátkodobý finanční majetek	0	0	0	0	0	0	0
Časové rozlišení (ř. 64 až 66)	20	386	772	606	523	1 116	1 136
Náklady příštích období	20	381	772	606	523	956	1 136
Komplexní náklady příštích období	0	0	0	0	0	0	0
Příjmy příštích období	0	5	0	0	0	160	0

PASIVA CELKEM (ř. 68 + 85 + 118)	18 303	23 286	44 446	39 091	31 330	35 069	38 120
Vlastní kapitál	8 943	11 306	11 677	11 687	11 991	12 221	12 362
Základní kapitál (ř. 70 až 72)	200	200	200	200	200	200	200
Základní kapitál	200	200	200	200	200	200	200
Vlastní akcie a vlastní obchodní podíly (-)	0	0	0	0	0	0	0
Změny základního kapitálu	0	0	0	0	0	0	0
Kapitálové fondy (ř. 74 až 77)	0	0	0	0	0	0	0
Emisní ážio	0	0	0	0	0	0	0
Ostatní kapitálové fondy	0	0	0	0	0	0	0
Oceňovací rozdíly z přecenění majetku a závazků	0	0	0	0	0	0	0
Oceňovací rozdíly z přecenění při přeměnách	0	0	0	0	0	0	0
Rezervní fondy, nedělitelný fond a ostatní fondy ze zisku (ř. 79 + 80)	20	20	20	20	20	20	20
Zákonný rezervní fond / Nedělitelný fond	20	20	20	20	20	20	20
Statutární a ostatní fondy	0	0	0	0	0	0	0
Výsledek hospodářství minulých let (ř. 82 + 83)	6 348	8 723	11 231	11 457	11 671	11 775	12 001
Nerozdělený zisk minulých let	6 348	8 723	11 231	11 457	11 671	11 775	12 001
Neuhrazená ztráta minulých let	0	0	0	0	0	0	0
Výsledek hospodářství běžného účetního období (+/-)	2 375	2 363	226	10	100	226	141
Cizí zdroje (ř. 86 + 91 + 102 + 114)	8 857	11 191	32 515	26 441	19 168	22 733	25 760
Rezervy (ř. 87 až 90)	0	0	0	0	0	0	0
Rezervy podle zvláštních právních předpisů	0	0	0	0	0	0	0
Rezerva na důchody a podobné závazky	0	0	0	0	0	0	0
Rezerva na daň z příjmů	0	0	0	0	0	0	0
Ostatní rezervy	0	0	0	0	0	0	0
Dlouhodobé závazky (ř. 92 až 101)	0	0	1 472	714	1 416	1 324	1 974
Závazky z obchodních vztahů	0	0	0	714	1 286	1 152	1 872
Závazky k ovládaným a řízeným osobám	0	0	0	0	0	0	0
Závazky k účetním jednotkám pod podstatným vlivem	0	0	0	0	0	0	0
Závazky ke společníkům, členům družstva a k účastníkům sdružení	0	0	0	0	0	0	0
Dlouhodobé přijaté zálohy	0	0	0	0	0	0	0
Vydané dluhopisy	0	0	0	0	0	0	0
Dlouhodobé směnky k úhradě	0	0	0	0	0	0	0
Dohadné účty pasívní	0	0	0	0	50	50	50
Jiné závazky	0	0	1 472	0	80	122	52
Odložený daňový závazek	0	0	0	0	0	0	0
Krátkodobé závazky (ř. 103 až 113)	6 005	7 358	15 020	4 166	8 108	9 869	8 651
Závazky z obchodních vztahů	5 130	6 235	6 960	3 363	7 226	8 908	7 740

Závazky k ovládaným a řízeným osobám	0	0	0	0	0	0	0
Závazky k účetním jednotkám pod podstatným vlivem	0	0	0	0	0	0	0
Závazky ke společníkům, členům družstva a k účastníkům sdružení	0	0	0	0	0	0	0
Závazky k zaměstnancům	387	472	432	395	509	578	553
Závazky ze sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění	193	253	218	212	265	308	330
Stát - daňové závazky a dotace	239	184	7 181	-226	105	77	48
Kratkodobé přijaté zálohy	0	42	0	3	3	-2	-20
Vydané dluhopisy	0	0	0	0	0	0	0
Dohadné účty pasivní	13	148	176	0	0	0	0
Jiné závazky	43	24	53	419	0	0	0
Bankovní úvěry a výpomoci (ř. 115 až 117)	2 852	3 833	16 023	21 561	9 644	11 540	15 135
Bankovní úvěry dlouhodobé	318	1 042	542	10 769	976	1 077	4 350
Běžné bankovní úvěry	2 534	2 791	15 481	9 592	8 668	10 463	10 785
Kratkodobé finanční výpomoci	0	0	0	1 200	0	0	0
Časové rozlišení (ř. 119 + 120)	503	789	254	963	171	115	-2
Výdaje příštích období	503	789	254	963	171	115	-2
Výnosy příštích období	0	0	0	0	0	0	0

Příloha 2: Výkaz zisku a ztráty podniku KOVANDOVI s.r.o.

Výkaz zisku a ztráty - Výsledovka (v 000Kč)

Kovandovi

b	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Tržby za prodej zboží	3 810	3 398	2 354	2 320	19 317	21 706	19 225
Náklady vynaložené na prodané zboží	2 455	2 269	1 519	1 445	6 078	8 245	7 259
Obchodní marže (ř.01-02)	1 355	1 129	835	875	13 239	13 461	11 966
Výkony (ř.05+06+07)	30 826	35 656	34 795	36 035	26 718	30 755	29 125
Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb	29 469	34 527	34 327	35 846	21 857	27 191	25 660
Změna stavu zásob vlastní činnosti	584	1 129	468	189	4 861	-195	-96
Aktivace	773	0	0	0	0	3 759	3 561
Výkonová spotřeba (ř.09+10)	21 154	24 881	25 107	29 122	31 709	35 449	31 682
Spotřeba materiálu a energie	13 322	13 265	12 291	14 089	16 669	18 231	15 714
Služby	7 832	11 616	12 816	15 033	15 040	17 218	15 968
Přidaná hodnota (ř.03+04-08)	11 027	11 904	10 523	7 788	8 248	8 767	9 409
Osobní náklady (ř.13+14+15+16)	6 788	7 540	8 019	7 237	8 386	9 550	9 615
Mzdové náklady	5 121	5 625	6 026	5 415	6 300	7 167	7 388
Odměny členům orgánů společnosti a družstva	0	0	0	0	0	0	0
Náklady na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	1 584	1 854	1 954	1 768	2 056	2 339	2 143
Sociální náklady	83	61	39	54	30	44	84
Daně a poplatky	58	48	33	24	14	12	13
Odpisy dlouhodobého nehm. a hmotného majetku	973	1 001	1 197	416	1 180	1 281	1 396
Tržby z prodeje dlouhod. majetku a materiálu (ř.20+21)	0	0	455	1 398	1 907	3 030	3 141
Tržby z prodeje dlouhodobého majetku	0	0	455	1 127	67	190	1 003
Tržby z prodeje materiálu	0	0	0	271	1 840	2 840	2 138
Zůstatková cena prodaného dlouh. majetku a materiálu (ř.23+24)	0	0	567	592	25	691	919
Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku	0	0	567	592	25	691	919
Prodaný materiál	0	0	0	0	0	0	0
Změna stavu rezerv a opravných položek v provozní oblasti a komplexních nákladů příštích období	0	0	8	0	0	0	0
Ostatní provozní výnosy	400	174	265	1 948	2 515	1 649	1 550
Ostatní provozní náklady	301	238	463	1 709	1 677	363	572
Převod provozních výnosů	0	0	0	0	0	0	0
Převod provozních nákladů	0	0	0	0	0	0	0
Provozní výsledek hospodaření (ř.11-12-17-18+19-22-25+26-27+(-28)-(-29))	3 307	3 251	956	1 156	1 388	1 549	1 585
Tržby z prodeje cenných papírů a podílů	0	0	0	0	0	0	0
Prodané cenné papíry a podíly	0	0	0	0	0	0	0
Výnosy z dlouhodobého finančního majetku (ř.34+35+36)	0	0	0	0	0	0	0
Výnosy z podílů v ovládaných a řízených osobám a v účetních jednotkách pod podstatným vlivem	0	0	0	0	0	0	0
Výnosy z ostatních dlouhodobých cenných papírů a	0	0	0	0	0	0	0

podílů							
Výnosy z ostatního dlouhodobého finančního majetku	0	0	0	0	0	0	0
Výnosy z krátkodobého finančního majetku	0	0	0	0	0	0	0
Náklady z finančního majetku	0	0	0	0	0	0	0
Výnosy z přecenění cenných papírů a derivátů	0	0	0	0	0	0	0
Náklady z přecenění cenných papírů a derivátů	0	0	0	0	0	0	0
Změna stavu rezerv a opravných položek ve finanční oblasti	0	0	0	0	0	0	0
Výnosové úroky	0	0	0	0	0	0	0
Nákladové úroky	167	114	571	769	953	831	310
Ostatní finanční výnosy	66	75	228	82	326	86	101
Ostatní finanční náklady	181	266	300	377	557	481	1 169
Převod finančních výnosů	0	0	0	0	0	0	0
Převod finančních nákladů	0	0	0	0	0	0	0
Finanční výsledek hospodaření (ř.31-32+33+37-38+39-40-41+42-43+44-45-(-46)+(-47))	-282	-305	-643	-1 064	-1 184	-1 226	-1 378
Daň z příjmů za běžnou činnost (ř. 50+51)	650	583	87	82	104	97	66
-splatná	650	583	87	82	104	97	66
-odložená	0	0	0	0	0	0	0
Výsledek hospodaření za běžnou činnost (ř.30+48-49)	2 375	2 363	226	10	100	226	141
Mimořádné výnosy	0	0	0	0	0	0	0
Mimořádné náklady	0	0	0	0	0	0	0
Daň z příjmů z mimořádné činnosti (ř.56+57)	0	0	0	0	0	0	0
-splatná	0	0	0	0	0	0	0
-odložená	0	0	0	0	0	0	0
Mimořádný výsledek hospodaření (ř.53-54-55)	0	0	0	0	0	0	0
Převod podílů na výsledku hospodaření společníkům (+/-)	0	0	0	0	0	0	0
Výsledek hospodaření za účetní období (+/-) (ř.52+58-59)	2 375	2 363	226	10	100	226	141
Výsledek hospodaření před zdaněním (+/-) (ř.30+48+53-54)	3 025	2 946	313	92	204	323	207