

Česká zemědělská univerzita v Praze

Provozně ekonomická fakulta

Katedra ekonomiky



Diplomová práce

Ekonomická analýza vybraného podniku

Bc. Martina Jarošová

© 2021 ČZU v Praze

ČESKÁ ZEMĚDĚLSKÁ UNIVERZITA V PRAZE

Provozně ekonomická fakulta

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

Bc. Martina Jarošová

Hospodářská politika a správa
Podnikání a administrativa

Název práce

Ekonomická analýza vybrané společnosti

Název anglicky

The Economic Analysis in the Selected Company

Cíle práce

Cílem diplomové práce je provedení komplexní ekonomické analýzy vybraného podniku a následné zhodnocení aktuální ekonomické a finanční situace vybraného podniku pomocí vypočtených ukazatelů, po kterém bude podán návrh na zlepšení současného finančního zdraví podniku.

Metodika

Diplomová práce bude vycházet z předpokladu systematického zpracování teoretických východisek pro vytvoření vlastní práce.

Zpracování teoretických východisek bude vycházet ze studia, rozboru a zpracování odborné literatury, která se váže k dané problematice.

Vlastní práce bude spočívat v provedení ekonomické analýzy, která se skládá ze dvou základních částí (strategické a finanční analýzy).

Strategická analýza se zaměří především na vyhodnocení makrookolí podniku, kde bude sledován vliv hlavních ukazatelů výkonnosti ekonomiky, jako je hrubý domácí produkt, inflace, směnné kurzy nebo celkové politicko-právní prostředí, ve kterém se podnik pohybuje.

Pro zpracování finanční analýzy poslouží především účetní výkazy podniku. Dojde k horizontálnímu a vertikálnímu rozboru rozvahy a výkazu zisku a ztráty. Následně budou vypočítány poměrové ukazatele rentability, likvidity, aktivity, zadluženosti, kapitálového trhu a produktivity práce. Další část bude věnována analýze čistého pracovního kapitálu a vypracování některých souhrnných indexů finančního zdraví. Poslední část vlastní práce bude patřit vyhodnocení celkové ekonomické situace podniku pomocí ukazatele ekonomické přidané hodnoty.

Na základě výsledků provedených analýz a výpočtu ukazatelů bude posouzena celková ekonomická situace podniku, která bude dále prostřednictvím komparace porovnána s obdobným konkurenčním podnikem v rozsahu některých nejdůležitějších ukazatelů. Následně budou rozebrány zjištěné nedostatky a navržena možná řešení, která povedou ke zlepšení celkové situace podniku.

Doporučený rozsah práce

60-80 stran

Klíčová slova

strategická analýza, finanční analýza, finanční ukazatele, účetní výkazy, SWOT analýza, EVA

Doporučené zdroje informací

GRÜNWARD, R. – HOLEČKOVÁ, J. *Finanční analýza a plánování podniku*. Praha: Ekopress, 2007. ISBN 978-80-86929-26-2.

KUBÍČKOVÁ, D. – JINDŘICHOVSKÁ, I. *Finanční analýza a hodnocení výkonnosti firmy*. V Praze: C.H. Beck, 2015. ISBN 978-80-7400-538-1.

RŮČKOVÁ, P. *Finanční analýza : metody, ukazatele, využití v praxi*; 6. aktualizované vydání. Praha: Grada Publishing, 2019. ISBN 978-80-271-2028-4

SEDLÁČKOVÁ, H. *Strategická analýza*, 2. přepracované a rozšířené vydání. Praha: C.H. Beck, 2006. ISBN 80-7179-367-1

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

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

Předběžný termín obhajoby

2020/21 LS – PEF

Vedoucí práce

Ing. Pavlína Hálová, Ph.D.

Garantující pracoviště

Katedra ekonomiky

Elektronicky schváleno dne 5. 11. 2019

prof. Ing. Miroslav Svatoš, CSc.

Vedoucí katedry

Elektronicky schváleno dne 7. 11. 2019

Ing. Martin Pelikán, Ph.D.

Děkan

V Praze dne 02. 03. 2021

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že svou diplomovou práci "Ekonomická analýza vybrané společnosti" 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 neporušila autorská práva třetích osob.

V Praze dne 31. 3. 2021

Poděkování

Ráda bych touto cestou poděkovala především vedoucí mé práce, paní Ing. Pavlíně Hálové, Ph.D., která mi po celou dobu zpracování podávala odborné i praktické rady, které mi velmi pomohly a její připomínky mi byly při psaní mé diplomové práce velice nápomocné. Dále bych ráda poděkovala celému ekonomickému oddělení společnosti Přerost a Švorc auto, s. r. o., kteří mi poskytli podklady pro praktickou část i cenné zkušenosti o zpracovávané problematice. Nakonec bych ráda poděkovala mé rodině, která mě nejen při psaní této práce ale i v celém studiu velmi podporovala a velmi mi tím pomohla.

Ekonomická analýza vybrané společnosti

Abstrakt

Tato diplomová práce zpracovává ekonomickou analýzu společnosti Přerost a Švorc auto, s. r. o., která je autorizovaným prodejcem vozů značky Škoda. Cílem této práce je na základě výsledků strategické a finanční analýzy zhodnotit celkovou ekonomickou situaci společnosti a podat návrh na zlepšení zjištěného stavu. Důvodem pro zpracování ekonomické analýzy právě v této společnosti je snaha seznámit se s ekonomickou situací společnosti pro případnou budoucí spolupráci společnosti s autorkou diplomové práce.

Tato práce obsahuje teoretickou a praktickou část. Teoretická část zpracovává problematiku strategické a finanční analýzy a uvádí řadu možností, jak zhodnotit celkovou ekonomickou situaci v podniku. Praktická část vyhodnocuje zvolené modely a výpočty, které nejlépe hodnotí ekonomickou situaci společnosti, a to za období 2016–2019. V rámci strategické analýzy je zpracována PEST analýza, Porterův model pěti sil a celkové vnitřní i vnější prostředí je vyhodnoceno prostřednictvím SWOT analýzy. Finanční analýza se zaměřuje na zhodnocení finančního zdraví podniku. Jako prvotní hodnocení je provedena horizontální a vertikální analýza účetních výkazů. Podrobnější zkoumání je provedeno prostřednictvím analýzy poměrovými ukazateli, čistého pracovního kapitálu a ukazatele EVA. Komplexně je společnost hodnocena pomocí bankrotních a bonitních modelů.

Ukazatel EVA se nachází v záporných hodnotách, tzn., že společnost netvoří novou přidanou hodnotu. Bankrotní a bonitní modely řadí společnost spíše do podniků bankrotních nebo do tzv. šedé zóny. Čistý pracovní kapitál vykazuje též záporné hodnoty, tzn., že oběžná aktiva jsou nižší než krátkodobé závazky. Analýza poměrovými ukazateli zjistila nízké hodnoty rentability (ROA kolem 3 %), likvidity (rok 2019: L₁ 0,09, L₂ 0,40, L₃ 0,72) a vysoký podíl cizího kapitálu na financování (kolem 80 %). Uspokojivé jsou naopak hodnoty ukazatele ROE (kolem 9 %) a doby splatnosti pohledávek. V porovnání s konkurenčním podnikem NH Car, s. r. o. prostřednictvím analýzy poměrovými ukazateli společnost ve většině ukazatelů vykazuje lepší hodnoty.

Klíčová slova: Strategická analýza, PEST analýza, Porterův model pěti sil, SWOT analýza, Finanční analýza, Analýza absolutních ukazatelů, Analýza poměrovými ukazateli, Bankrotní modely, Bonitní modely, Ukazatel EVA

The Economic Analysis in the Selected Company

Abstract

This diploma thesis deals with the economic analysis of the company Přerost and Švorc auto, s. r. o., which is a Škoda retailer. The goal of this work is, based on the results of strategic and financial analysis, to evaluate the overall economic situation of the company and propose ideas and tips to improve the company's situation. The reason for processing the economic analysis in this company is to get acquainted with the economic situation of the company for possible future cooperation of the company with the author of the diploma thesis.

This work contains a theoretical and practical part. The theoretical part deals with the issue of strategic and financial analysis and presents a number of options for evaluating the overall economic situation in the company. The practical part evaluates the selected models and calculations that best assess the economic situation of the company, for the period 2016-2019. Within the strategic analysis, a PEST analysis, Porter's five forces model is processed and the overall internal and external environment is evaluated through a SWOT analysis. Financial analysis focuses on evaluating the financial health of the company. As an initial evaluation, a horizontal and vertical analysis of the financial statements is performed. A more detailed examination is carried out through the analysis of ratios, net working capital and EVA. The company is comprehensively evaluated using bankruptcy and creditworthiness models.

The EVA indicator is in negative values, ie the company does not create new added value. Bankruptcy and creditworthiness models place the company more in bankruptcy companies or in the so-called gray zone. Net working capital also shows negative values, ie current assets are lower than current liabilities. The ratio analysis found low values of profitability (ROA around 3 %), liquidity (2019: L₁ 0,09, L₂ 0,40, L₃ 0,72) and a high share of foreign capital in financing (around 80 %). On the other hand, the values of the ROE indicator (around 9 %) and the maturity of receivables are satisfactory. In comparison with the competitor NH Car, s.r.o., the company shows better values in most indicators through the analysis of ratios.

Keywords: Strategic analysis, PEST analysis, Porter's model of five forces, SWOT analysis, Financial analysis, Analysis of absolute indicators, Ratio analysis, Bankruptcy models, Creditworthiness models, EVA indicator

Obsah

1 Úvod.....	15
2 Cíl práce a metodika	16
2.1 Cíl práce	16
2.2 Metodika	16
2.2.1 Postup.....	16
2.2.2 Metody výpočtů	18
2.2.2.1 Ekonomická analýza.....	18
2.2.2.2 Strategická analýza	20
2.2.2.3 Finanční analýza	20
2.2.3 Zdroje dat	26
3 Teoretická východiska	27
3.1 Ekonomická analýza	27
3.2 Strategická analýza.....	28
3.2.1 Analýza okolí.....	29
3.2.1.1 Analýza vlivů makrookolí	31
3.2.1.2 Analýza mikrookolí	34
3.2.2 Analýza vnitřních zdrojů a schopností podniku	38
3.2.3 SWOT analýza.....	39
3.2.3.1 Možnosti znázornění SWOT analýzy	41
3.3 Finanční analýza.....	44
3.3.1 Metody finanční analýzy	47
3.3.2 Horizontální a vertikální analýza účetních výkazů.....	49
3.3.2.1 Horizontální (vodorovná) analýza	49
3.3.2.2 Vertikální (svislá) analýza	50
3.3.3 Analýza poměrovými intenzivními ukazateli	51
3.3.3.1 Ukazatele rentability.....	51
3.3.3.2 Ukazatele likvidity.....	53
3.3.3.3 Ukazatele aktivity	55
3.3.3.4 Ukazatele zadluženosti	57
3.3.3.5 Ukazatele produktivity práce.....	58
3.3.4 Analýza čistého pracovního kapitálu	60
3.3.5 Souhrnné indexy finančního zdraví	60
3.3.5.1 Altmanova analýza	62

3.3.5.2	Index IN05 (Index důvěryhodnosti)	64
3.3.5.3	Index bonity	64
3.3.5.4	Kralickuv Quicktest	65
3.3.6	Hodnotové ukazatele (EVA)	67
3.3.6.1	Výpočet jednotlivých položek do výpočtu ukazatele EVA	69
4	Vlastní práce	72
4.1	Společnost Přerost a Švorc auto, s. r. o.	72
4.2	Strategická analýza	73
4.2.1	Analýza vnějšího prostředí	73
4.2.1.1	Analýza makrookolí společnosti – PEST analýza	74
4.2.1.2	Analýza mikrookolí společnosti – Porterův model pěti sil	77
4.2.2	Analýza prostředí – SWOT analýza	80
4.3	Finanční analýza	84
4.3.1	Analýza účetních výkazů	84
4.3.1.1	Majetková analýza rozvahy (analýza aktiv)	84
4.3.1.2	Finanční analýza rozvahy (analýza pasiv)	85
4.3.1.3	Analýza výkazu zisku a ztráty	86
4.3.2	Horizontální a vertikální analýza účetních výkazů	87
4.3.2.1	Horizontální analýza rozvahy	87
4.3.2.2	Vertikální analýza rozvahy	90
4.3.2.3	Horizontální analýza výkazu zisku a ztráty	92
4.3.2.4	Vertikální analýza výkazu zisku a ztráty	94
4.3.3	Analýza poměrovými intenzivními ukazateli	95
4.3.3.1	Ukazatele rentability	96
4.3.3.2	Ukazatele likvidity	97
4.3.3.3	Ukazatele aktivity	99
4.3.3.4	Ukazatele zadluženosti	102
4.3.3.5	Ukazatele produktivity práce	103
4.3.4	Analýza čistého pracovního kapitálu	105
4.3.5	Souhrnné indexy finančního zdraví	105
4.3.5.1	Bankrotní modely	105
4.3.5.2	Bonitní modely	107
4.3.6	Ekonomická přidaná hodnota (EVA)	110
4.4	Porovnání s konkurenčním podnikem NH Car, s. r. o.	111

4.4.1	Charakteristika společnosti NH Car, s. r. o.....	111
4.4.2	Porovnání finančních analýz společností NH Car a Přerost a Švorc auto	112
4.4.2.1	Analýza účetních výkazů.....	112
4.4.2.2	Analýza poměrovými intenzivními ukazateli.....	115
5	Výsledky a diskuse	121
5.1	Zhodnocení výsledků	121
5.1.1	Strategická analýza	121
5.1.2	Finanční analýza	123
5.1.3	Porovnání výsledků s NH Car prostřednictvím Spider analýzy	127
5.2	Doporučení	128
6	Závěr.....	130
7	Seznam použitých zdrojů	133
8	Přílohy	135

Seznam grafů

Graf 1:	Ukazatele rentability	96
Graf 2:	Ukazatele likvidity	98
Graf 3:	Obrat majetku	100
Graf 4:	Doba splatnosti pohledávek a závazků.....	101
Graf 5:	Zdroje financování	102
Graf 6:	Ukazatele zadluženosti	103
Graf 7:	Ukazatele rentability	115
Graf 8:	Ukazatele likvidity	116
Graf 9:	Obrat majetku	117
Graf 10:	Doba splatnosti pohledávek a závazků.....	118
Graf 11:	Zdroje financování	119
Graf 12:	Ukazatele zadluženosti	119
Graf 13:	Spider gram	127

Seznam schémat

Schéma 1:	Ekonomická analýza	18
Schéma 2:	SWOT analýza	20
Schéma 3:	Porterův model pěti sil	36
Schéma 4:	Diagram SWOT analýzy	41
Schéma 5:	SWOT matice.....	41
Schéma 6:	TOWS matice.....	43

Seznam tabulek

Tabulka 1: Ukazatele a hodnocení Kralickova quicktestu	66
Tabulka 2: Ekonomické faktory	74
Tabulka 3: Demografické faktory	76
Tabulka 4: SWOT analýza společnosti Přerost a Švorc auto	80
Tabulka 5: Majetková analýza rozvahy (aktiva)	84
Tabulka 6: Finanční analýza rozvahy (pasiva)	85
Tabulka 7: Analýza výkazu zisku a ztráty	86
Tabulka 8: Horizontální analýza aktiv	87
Tabulka 9: Horizontální analýza pasiv	89
Tabulka 10: Vertikální analýza aktiv	90
Tabulka 11: Vertikální analýza pasiv	91
Tabulka 12: Horizontální analýza výkazu zisku a ztráty	92
Tabulka 13: Souhrnná položka – výnosy celkem	94
Tabulka 14: Souhrnná položka – náklady celkem	94
Tabulka 15: Souhrnná položka – tržby za prodej zboží + tržby z prodeje výrobků a služeb	95
Tabulka 16: Ukazatele produktivity práce	104
Tabulka 17: Čistý pracovní kapitál	105
Tabulka 18: Altmanova analýza	106
Tabulka 19: Index důvěryhodnosti IN05	107
Tabulka 20: Index bonity	108
Tabulka 21: Kralickuv quicktest	109
Tabulka 22: Ekonomická přidaná hodnota	110
Tabulka 23: Analýza rozvahy – aktiva	112
Tabulka 24: Analýza rozvahy – pasiva	113
Tabulka 25: Analýza výkazu zisku a ztráty	114

Seznam vzorců

Vzorec 1: Rentabilita aktiv	52
Vzorec 2: Rentabilita vlastního kapitálu	52
Vzorec 3: Rentabilita tržeb	52
Vzorec 4: Rentabilita celkového investovaného kapitálu	53
Vzorec 5: Běžná likvidita	54
Vzorec 6: Pohotová likvidita	54
Vzorec 7: Okamžitá likvidita	55
Vzorec 8: Obrat aktiv	55
Vzorec 9: Obrat zásob	56
Vzorec 10: Doba obratu zásob	56
Vzorec 11: Doba splatnosti krátkodobých pohledávek	56
Vzorec 12: Doba splatnosti krátkodobých závazků	57
Vzorec 13: Celková zadluženost	57
Vzorec 14: Koeficient samofinancování	58
Vzorec 15: Míra zadluženosti	58
Vzorec 16: Úrokové krytí	58

Vzorec 17: Přidaná hodnota	59
Vzorec 18: Osobní náklady k přidané hodnotě	59
Vzorec 19: Produktivita práce z přidané hodnoty	59
Vzorec 20: Čistý pracovní kapitál	60
Vzorec 21: Podrobnější výpočet čistého pracovního kapitálu	60
Vzorec 22: Altmanova analýza	63
Vzorec 23: Index IN05	64
Vzorec 24: Index bonity	64
Vzorec 25: Ekonomická přidaná hodnota	68
Vzorec 26: Upravený výpočet EVA	68
Vzorec 27: NOPAT	69
Vzorec 28: Investovaný zpoplatněný kapitál	69
Vzorec 29: Vážené průměrné náklady kapitálu	69
Vzorec 30: Stavebnicový model stanovení WACC	70
Vzorec 31: Přírážka za velikost firmy	71
Vzorec 32: Přírážka za podnikatelskou stabilitu	71
Vzorec 33: Přírážka za finanční stabilitu	71

Seznam příloh

Příloha 1: Rozvaha společnosti Přerost a Švorc auto za rok 2017 v běžném účetním období a za rok 2016 v minulém účetním období	135
Příloha 2: Výkaz zisku a ztráty společnosti Přerost a Švorc auto za rok 2017 v běžném účetním období a za rok 2016 v minulém účetním období	139
Příloha 3: Rozvaha společnosti Přerost a Švorc auto za rok 2019 v běžném účetním období a za rok 2018 v minulém účetním období	140
Příloha 4: Výkaz zisku a ztráty společnosti Přerost a Švorc auto za rok 2019 v běžném účetním období a za rok 2018 v minulém účetním období	144
Příloha 5: Rozvaha společnosti NH Car za rok 2017 v běžném účetním období a za rok 2016 v minulém účetním období	145
Příloha 6: Výkaz zisku a ztráty společnosti NH Car za rok 2017 v běžném účetním období a za rok 2016 v minulém účetním období	149
Příloha 7: Rozvaha společnosti NH Car za rok 2018 v běžném účetním období	151
Příloha 8: Výkaz zisku a ztráty společnosti NH Car za rok 2018 v běžném účetním období	155

Seznam použitých zkratk

C	celkový zpoplatněný kapitál
ČSÚ	Český statistický úřad
DFM	dlouhodobý finanční majetek
DHM	dlouhodobý hmotný majetek
DNM	dlouhodobý nehmotný majetek
EAT	zisk po zdanění

EBIT	zisk před zdaněním a úroky
EBT	zisk před zdaněním
EVA	ekonomická přidaná hodnota
FO	fyzická osoba
HDP	hrubý domácí produkt
L	likvidita
L ₁	okamžitá likvidita 1. stupně
L ₂	pohotová likvidita 2. stupně
L ₃	běžná likvidita 3. stupně
NOPAT	provozní zisk po zdanění
NWC	čistý pracovní kapitál
PO	právnícká osoba
r _d	úroková míra placená z cizího kapitálu
r _f	bezriziková výnosová míra
r _{FS}	přirážka za možnou nižší finanční stabilitu
r _{LA}	přirážka za malou velikost firmy
r _{PS}	přirážka za možnou nižší podnikatelskou stabilitu
ROA	rentabilita aktiv
ROE	rentabilita vlastního kapitálu
ROS	rentabilita tržeb
WACC	vážené průměrné náklady na kapitál

1 Úvod

Největším zájmem každého podniku je, aby byl úspěšnější než konkurence neboli aby současní či potenciální zákazníci měli podnik v oblibě a dávali při svém výběru přednost právě jemu. K tomu, aby podnik zjistil, jak si všeobecně vede, slouží celá řada analýz, které mohou napovědět nebo určit, co by se mělo zlepšit, aby podnik dosahoval větších tržeb a výnosů, což může být bráno jako synonymum úspěšnosti.

Ekonomická analýza představuje kompletní rozbor společnosti po všech stránkách, a pokud jsou její výsledky správně vyhodnoceny, může podnik nasměrovat tím správným směrem. Její dvě části – strategická a finanční analýza se každá zaměřuje na jinou oblast, ale obě dávají podniku zpětnou vazbu o tom, co dělá dobře a co by měl zlepšit.

Strategická analýza se zaměřuje na okolí podniku, na jeho konkurenty, obchodní partnery a v neposlední řadě také na ekonomické prostředí, které je nestálé a může se každým okamžikem změnit tak, že to, co se ještě před měsícem zdálo naprosto samozřejmé, už dnes ani v nejmenším neplatí. Řeč je např. o pandemii covid-19, která naprosto změnila život i fungování všeho na celém světě a má velké dopady na ekonomické prostředí a tím pádem i na samotné podniky, které velmi často bojují o přežití, i když se zdálo, že mají pevnou pozici na trhu.

Finanční analýza se naopak zaměřuje na vnitřní prostředí podniku neboli se snaží zjistit, jaké a o kolik by se měli zlepšit hodnoty finančních ukazatelů, aby podnik působil důvěryhodněji při snaze získat nové finanční prostředky pro svoje činnosti, při snaze získat nového obchodního partnera, při snaze být úspěšným podnikem v očích svých zákazníků a vlastníků či akcionářů nebo při snaze proniknout na nové trhy a dosáhnout tak většího tržního podílu nebo získat nové příležitosti.

Toto vše je nesmírně důležité pro příznivý vývoj podniku do budoucna, pro jeho snahu dalšího rozšiřování, získávání nových zákazníků a zvyšování tržeb a následně i zvyšování zisku, které lze zpětně investovat právě do dalšího rozšiřování podniku nebo získávání nových zákazníků. Tato diplomová práce se proto bude snažit o kompletní rozbor společnosti ve snaze jí pomoci v dalším rozšiřování a úspěšném budoucím vývoji.

2 Cíl práce a metodika

2.1 Cíl práce

Cílem této diplomové práce je provedení komplexní ekonomické analýzy podniku Přerost a Švorc auto, s. r. o., který je autorizovaným prodejcem vozů značky Škoda, tudíž se zabývá nákupem, prodejem a servisem vozů značky Škoda.

Hlavním cílem této práce je vypracování ekonomické analýzy. Dílčími cíli je posouzení vnitřních podmínek podniku na základě finanční analýzy a posouzení vnějších podmínek podniku na základě strategické analýzy. Veškeré výpočty a hodnocení budou prováděny za období 2016–2019.

Součástí je též výběr takových ukazatelů pro hodnocení, které co nejvěrněji představí finanční situaci daného podniku, včetně jeho finančního zdraví. Následuje prostřednictvím komparace porovnání s konkurenčním podnikem NH Car, s. r. o.

V závěrečné části této práce bude provedeno zhodnocení ekonomické a finanční situace vybraného podniku pomocí vypočtených ukazatelů, po kterém bude podán návrh na zlepšení současného stavu.

2.2 Metodika

2.2.1 Postup

Tato diplomová práce na téma Ekonomická analýza vybraného podniku obsahuje teoretickou a praktickou část. Prvním krokem při vytváření této práce bylo stanovení hlavního a dílčích cílů, které vedly ke zpracování právě tohoto tématu. Následně byla vybrána společnost, která bude podrobena celkové ekonomické analýze.

Teoretická část vychází ze studia, rozboru a zpracování odborné literatury, která se váže k problematice strategické a finanční analýzy. Tyto poznatky jsou dále využity při zpracování vlastní práce.

Po zpracování teoretické části následuje vypracování vlastní práce, která se zaměřuje na praktické využití uvedených ukazatelů, indexů, metod a modelů s cílem vyhodnotit strategickou a finanční situaci podniku. Nejprve je vytvořena strategická analýza společnosti, poté následuje finanční analýza společnosti a v poslední části vlastní práce je prostřednictvím komparace zhodnocena finanční situace společnosti Přerost a Švorc auto a konkurenční společnosti NH Car, a to v rozsahu analýzy účetních výkazů a analýzy poměrovými ukazateli. V závěru práce jsou obě společnosti porovnány prostřednictvím spider analýzy.

Strategická analýza se zaměří na vyhodnocení makrookolí i mikrookolí podniku. Vnější prostředí je zhodnoceno prostřednictvím PEST analýzy, kde jsou sledovány vlivy hlavních ukazatelů výkonnosti ekonomiky jako je hrubý domácí produkt, inflace nebo celkové politicko-právní prostředí, ve kterém se podnik pohybuje. Dále jsou zmíněny také technologické a sociální a demografické faktory. Vnitřní okolí je posouzeno prostřednictvím Porterova modelu pěti sil, který se zaměřuje na zjištění vlivu konkurenčního prostředí, dodavatelů, odběratelů, potenciálních substitutů a nových konkurentů na podnik. Celkové postavení podniku (vnější i vnitřní prostředí) je analyzováno prostřednictvím SWOT analýzy, která posuzuje silné a slabé stránky podniku a hrozby a příležitosti podniku.

V rámci finanční analýzy je jako prvotní hodnocení proveden rozbor samotných hlavních účetních výkazů, a také horizontální a vertikální rozbor rozvahy a výkazu zisku a ztráty. Následně jsou vypočítány poměrové ukazatele rentability, likvidity, aktivity, zadluženosti a produktivity práce. Další část je věnována analýze čistého pracovního kapitálu a vypracování některých souhrnných indexů finančního zdraví. Za bankrotní modely je představena Altmanova analýza a Index důvěryhodnosti IN05. Za bonitní modely jsou vybrány Index bonity a Kralickuv quicktest. Finanční analýzu společnosti Přerost a Švorc auto zakončuje vyhodnocení celkové ekonomické situace podniku pomocí ukazatele ekonomické přidané hodnoty.

Na základě výsledků provedených analýz a výpočtu ukazatelů je posouzena celková ekonomická situace podniku a následně jsou rozebrány zjištěné nedostatky a navržena možná řešení, která povedou ke zlepšení celkové situace podniku.

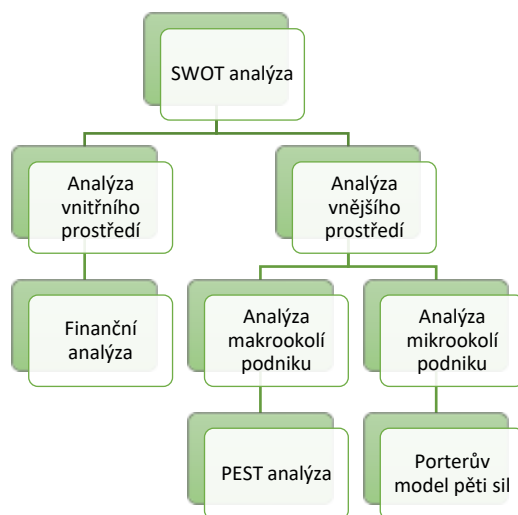
2.2.2 Metody výpočtů

Celá vlastní práce je zpracována za období 2016–2019. Výjimku tvoří komparace společností Přerost a Švorc auto a NH Car, která je zpracována pouze v období 2016–2018, jelikož společnost NH Car nemá k dispozici ve veřejném rejstříku účetní závěrku za rok 2019.

2.2.2.1 Ekonomická analýza

Grafické znázornění celé ekonomické analýzy, v takovém rozsahu, v jakém je v jednotlivých kapitolách vlastní práce podrobně rozebráno a zhodnoceno, znázorňuje následující schéma. Z něho je patrné, že SWOT analýza, která je považována za analýzu prostředí v rámci strategické analýzy vlastně zastřešuje jak analýzy vnějšího prostředí, tedy strategickou analýzu, tak i analýzy vnitřního prostředí, mezi které patří i finanční analýza.

Schéma 1: Ekonomická analýza



Zdroj: Vlastní zpracování

Metody ekonomické analýzy

K hodnocení ekonomické situace podniku se využívá velké množství metod, ať už se jedná o vlastní analytické metody, nebo o metody synkretické (např. srovnávání a komparace) a

metody syntetické (ty postupují od jednotlivé části k celku) (Macek, a další, 2006). V této práci jsou použity níže uvedené metody.

Analytická metoda (též metoda detailizace) rozděluje celek na jeho jednotlivé části a snaží se o nalezení vzájemných vztahů mezi prvky, prvky a objektem, objektem a okolím a též se snaží o změření intenzity těchto vztahů. Díky určení síly těchto vztahů je schopna odlišit důležité vlivy různých faktorů od těch nevýznamných.

Pokud se používají tyto metody, může se postupovat dvojím způsobem:

- od celku k částem (tento způsob umožňuje podniku objevit informace o zkoumaném jevu nebo procesu a také základní trend jeho vývoje)
- od účinku (výsledku) k příčinám (podnik se snaží najít jednotlivé příčiny, které působí na jeho celkové výsledky, dále zjišťuje informace o těchto příčinách a jak silně působí na různé faktory) (Macek, a další, 2006).

Metoda komparace (srovnávání) je založena na nalezení společných nebo naopak rozdílných znaků zkoumaných jevů a na měření velikosti jejich rozdílů. Obvykle se porovnává prostřednictvím dvou způsobů:

- srovnávání dvou nebo více skutečných jevů mezi sebou, buď
 - v prostoru (např. porovnání výsledků vnitropodnikových útvarů nebo i mezipodnikové srovnání)
 - v čase (např. vývoj ukazatelů za několik po sobě jdoucích období)
- srovnávání skutečného stavu se stavem žádaným (např. porovnání s normou, průměrnými výsledky nebo s jinými konkurenčními podniky) (Macek, a další, 2006).

Syntéza představuje metodu, která postupuje od jednotlivých částí k celku nebo od příčin k výslednému účinku. V podstatě se jedná o opačný postup než u analytické metody. Tato metoda dále zpracovává výstupy, které získala právě z analytické metody. Cílem syntézy je najít v analyzovaném jevu jeho základní charakteristiku a vyjádřit jí co možná nejjednodušeji, zjistit, jak si tato skutečnost stojí v souvislosti s celkem, jehož je částí a v neposlední řadě také určit vnější formu, kterou se tento jev projevuje navenek.

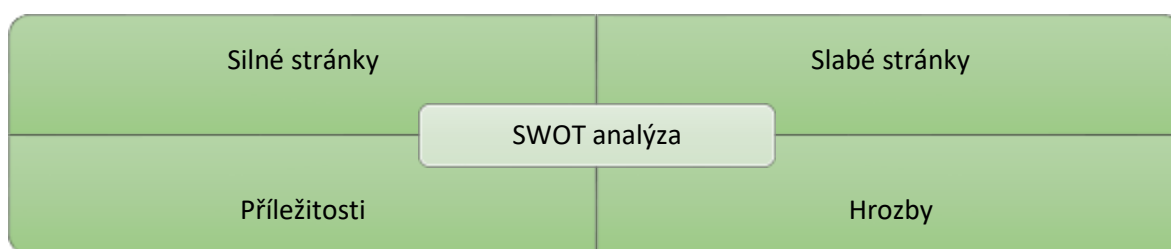
Analýza a syntéza na sebe navzájem navazují, prolínají se a doplňují, takže se mnohdy mluví o tzv. metodě analyticko-syntetické.

2.2.2.2 Strategická analýza

SWOT analýza

SWOT analýza hodnotí silné a slabé stránky, příležitosti a hrozby společnosti a je vytvořena podle následujícího schématu.

Schéma 2: SWOT analýza



Zdroj: Vlastní zpracování

2.2.2.3 Finanční analýza

Finanční analýza je vytvořena na základě výpočtů celé řady ukazatelů a modelů. Ve výpočtech jsou zahrnuty všechny části finanční analýzy, které jsou popsány v teoretické části. V případě, že daná část obsahuje více podobných výpočtů, jsou vybrány ty nejpoužívanější. Pro výpočty jsou využity konkrétní potřebné hodnoty a pro analýzu účetních výkazů jsou tyto výkazy zkráceny pouze na nejdůležitější hodnoty.

Analýza účetních výkazů

Při analýze absolutních hodnot účetních výkazů jsou hodnoty uvedeny ve skutečných číslech tak, jak jsou zaznamenány ve výkazech bez úpravy a jsou uvedeny v celých tisících Kč tak jako ve výkazech.

Horizontální analýza

1) $\text{absolutní změna} = \text{hodnota v běžném období} - \text{hodnota v předchozím období}$

(absolutní změny jsou vyjádřeny v tis. Kč)

2) $\text{relativní změna} = \frac{\text{hodnota v běžném období} - \text{hodnota v předchozím období}}{\text{hodnota v předchozím období}} * 100$

(relativní změny jsou vyjádřeny v %)

V případě, že nějaká položka výkazu ve sledovaném období nebyla vůbec vykázána, je její absolutní změna rovna 0. Výpočet relativní změny ale nelze provést, jelikož nulou dělit nelze, proto je i v tabulkách uvedena neschopnost výpočtu.

Vertikální analýza

$$3) \text{ procentuální podíl na celkové bilanční sumě} = \frac{\text{absolutní hodnota}}{\text{celková bilanční suma}} * 100$$

(vyjadřuje se v %)

Analýza poměrovými intenzivními ukazateli

Ukazatele rentability (Scholleová, 2017), (Růčková, 2019)

(vyjadřují se v %)

$$4) \text{ ROA} = \frac{\text{EBIT}}{\text{aktiva}} * 100$$

$$5) \text{ ROE} = \frac{\text{EAT}}{\text{vlastní kapitál}} * 100$$

$$6) \text{ ROS} = \frac{\text{EBIT}}{(\text{tržby z prodeje výrobků a služeb} + \text{tržby za prodej zboží})} * 100$$

Ukazatele likvidity (Scholleová, 2017)

(vyjadřují se v desetinném čísle)

$$7) \text{ okamžitá likvidita} = \frac{\text{peněžní prostředky}}{\text{krátkodobé závazky}}$$

$$8) \text{ pohotová likvidita} = \frac{\text{oběžná aktiva} - \text{zásoby}}{\text{krátkodobé závazky}}$$

$$9) \text{ běžná likvidita} = \frac{\text{oběžná aktiva}}{\text{krátkodobé závazky}}$$

Ukazatele aktivity (Scholleová, 2017)

$$10) \text{ obrat aktiv} = \frac{(\text{tržby z prodeje výrobků a služeb} + \text{tržby za prodej zboží})}{\text{aktiva}}$$

$$11) \text{ obrat zásob} = \frac{(\text{tržby z prodeje výrobků a služeb} + \text{tržby za prodej zboží})}{\text{zásoby}}$$

(vyjadřují se jako počet obrátek za rok)

$$12) \text{ doba splatnosti krátkodobých pohledávek} = \frac{\text{krátkodobé pohledávky}}{(\text{tržby z prodeje výrobků a služeb} + \text{tržby za prodej zboží})/360}$$

13) *doba splatnosti krátkodobých závazků* =

$$\frac{\text{krátkodobé závazky}}{(\text{tržby z prodeje výrobků a služeb} + \text{tržby za prodej zboží})/360}$$

(vyjadřují se jako počet dní)

Ukazatele zadluženosti (Kubíčková, a další, 2015), (Scholleová, 2017)

$$14) \text{ celková zadluženost} = \frac{\text{cizí zdroje}}{\text{celková aktiva}} * 100$$

$$15) \text{ koeficient samofinancování} = \frac{\text{vlastní kapitál}}{\text{celková aktiva}} * 100$$

(vyjadřují se v %, dohromady dají 100 %)

$$16) \text{ míra zadluženosti} = \frac{\text{cizí kapitál}}{\text{vlastní kapitál}}$$

(vyjadřuje se jako počet jednotek cizího kapitálu, který připadá na 1 jednotku vlastního kapitálu)

$$17) \text{ ukazatel úrokového krytí} = \frac{EBIT}{\text{nákladové úroky}}$$

(vyjadřuje, kolikrát hodnota zisku převyšuje nákladové úroky)

Ukazatele produktivity práce (Scholleová, 2017)

$$18) \text{ přidaná hodnota} = \text{tržby z prodeje vlastních výrobků a služeb} + \text{tržby za prodej zboží} - \text{výkonová spotřeba} - \text{změna stavu zásob vlastní činnosti}$$

(vyjadřuje se v tis. Kč)

$$19) \text{ osobní náklady k přidané hodnotě} = \frac{\text{osobní náklady}}{\text{přidaná hodnota}}$$

(vyjadřuje se v desetinném čísle)

$$20) \text{ produktivita práce z přidané hodnoty} = \frac{\text{přidaná hodnota}}{\text{počet pracovníků}}$$

$$21) \text{ průměrná mzda na pracovníka} = \frac{\text{mzdové náklady}}{\text{počet pracovníků}}$$

(vyjadřují se v tis. Kč)

Analýza čistého pracovního kapitálu (Scholleová, 2017)

(vyjadřuje se v tis. Kč)

$$22) \text{ čistý pracovní kapitál} = \text{oběžná aktiva} - \text{krátkodobé závazky}$$

Souhrnné indexy finančního zdraví

Bankrotní model – Altmanova analýza (Scholleová, 2017)

23) Altmanův index pro podniky neobchodované na kapitálovém trhu:

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

Význam jednotlivých indexů:

- X_1 = čistý pracovní kapitál / aktiva
- X_2 = nerozdělený zisk minulých let / aktiva
- X_3 = EBIT / aktiva
- X_4 = vlastní kapitál / cizí zdroje
- X_5 = tržby / aktiva.

Výsledné Z-skore podniku ukazuje jeho finanční zdraví:

- $Z > 2,9 \Rightarrow$ firma je finančně zdravá a v dohledné době není ohrožena bankrotem,
- $1,23 < Z < 2,89 \Rightarrow$ jedná se o pásmo zvané „šedá zóna“; o zdraví firmy nelze jednoznačně rozhodnout,
- $Z < 1,23 \Rightarrow$ firma není finančně zdravá a ohrožuje ji bankrot.

Bankrotní model – Index důvěryhodnosti IN05 (Scholleová, 2017)

$$24) IN05 = 0,13 * \frac{\text{aktiva}}{\text{cizí zdroje}} + 0,04 * \frac{EBIT}{\text{nákladové úroky}} + 3,97 * \frac{EBIT}{\text{aktiva}} + 0,21 * \frac{\text{výnosy}}{\text{aktiva}} + 0,09 * \frac{\text{oběžná aktiva}}{\text{krátkodobé závazky}}$$

Na základě výsledné hodnoty indexu IN05 lze s velkou pravděpodobností předvídat očekávaný vývoj:

- $IN05 < 0,9$ podnik spěje k bankrotu (s pravděpodobností 86 %)
- $0,9 < IN05 < 1,6$ pásmo zvané „šedá zóna“
- $IN05 > 1,6$ podnik tvoří hodnotu (s pravděpodobností 67 %).

Bonitní model – Index bonity (Kubičková, a další, 2015)

$$25) IB = 1,5 * \frac{\text{cash flow}}{\text{cizí zdroje}} + 0,08 * \frac{\text{aktiva}}{\text{cizí zdroje}} + 10 * \frac{EBT}{\text{aktiva}} + 5 * \frac{EBT}{\text{výnosy}} + 0,3 * \frac{\text{zásoby}}{\text{výnosy}} + 0,1 * \frac{\text{výnosy}}{\text{aktiva}}$$

Na základě výsledného indexu bonity je podnik zařazen do některé z následujících kategorií:

- a) $IB \in (-\infty; -2)$ extrémně špatná ekonomická situace
- b) $IB \in [-2; -1)$ velmi špatná ekonomická situace
- c) $IB \in [-1; 0)$ špatná ekonomická situace
- d) $IB \in [0; 1)$ problematická ekonomická situace
- e) $IB \in [1; 2)$ dobrá ekonomická situace
- f) $IB \in [2; 3)$ velmi dobrá ekonomická situace
- g) $IB \in [3; \infty)$ extrémně dobrá ekonomická situace.

Bonitní model – Kralickuv Quicktest (Kubíčková, a další, 2015)

Ukazatele a hodnocení Kralickova quicktestu:

Skupina ukazatelů	Ukazatel / Vzorec	Hodnota ukazatele	Bodové hodnocení
Ukazatele finanční stability	R1 – Kvóta vlastního kapitálu (vlastní kapitál/aktiva)	0,3 a více	1
		0,2 – 0,3	2
		0,1 – 0,2	3
		0,0 – 0,1	4
		0,0 a méně	5
	R2 – Doba splácení dluhu z cash flow (cizí zdroje – peněžní prostředky /cash flow)	3 a méně	1
		3–5	2
		5–12	3
		12–30	4
		30 a více	5
Ukazatele rentability	R3 – Rentabilita aktiv (EBIT/aktiva)	0,15 a více	1
		0,12 – 0,15	2
		0,08 – 0,12	3
		0,00 – 0,08	4
		0,00 a méně	5
	R4 – Rentabilita tržeb (cash flow/provozní výnosy)	0,1 a více	1
		0,08 – 0,1	2
		0,05 – 0,08	3
		0,00 – 0,05	4
		0,00 a méně	5

Na základě výsledné hodnoty je podnik zařazen mezi bankrotní nebo bonitní společnosti:

- a) $KQT < 2$ bonitní podnik nacházející se v dobré finanční situaci
- b) $2 < KQT < 3$ „šedá zóna“
- c) $KQT > 3$ bankrotní podnik mající problémy ve finančním hospodaření.

Ekonomická přidaná hodnota

$$26) EVA = NOPAT - C * WACC \text{ (Kislingerová, a další, 2005)}$$

(vyjadřuje se v tis. Kč)

Význam jednotlivých částí výpočtu:

- NOPAT = provozní zisk po zdanění
- C = celkový zpoplatněný kapitál (obvykle dlouhodobý); investovaný kapitál
- WACC = vážené průměrné náklady na kapitál.

$$27) NOPAT = EBIT * (1 - \text{sazba daně z příjmu právnických osob}) \text{ (Vochozka, 2020)}$$

(vyjadřuje se v tis. Kč)

$$28) C = \text{pasiva} - \text{krátkodobé závazky z obchodního styku} \text{ (Vochozka, 2020)}$$

(vyjadřuje se v tis. Kč)

$$29) WACC = r_f + r_{LA} + r_{PS} + r_{FS}$$

(vyjadřuje se v %)

Význam jednotlivých částí výpočtu:

- r_f = bezriziková výnosová míra
- r_{LA} = přírážka za malou velikost firmy
- r_{PS} = přírážka za možnou nižší podnikatelskou stabilitu
- r_{FS} = přírážka za možnou nižší finanční stabilitu.

30) Bezriziková výnosová míra r_f je stanovena na základě výnosnosti dlouhodobých státních dluhopisů z webu České národní banky.

$$31) r_{LA} = \frac{(3-C)^2}{168,2} \text{ (Dluhošová, 2010)}$$

$$32) r_{PS} = \left(\frac{rd * C - EBIT}{rd * C} \right)^2 * 0,1 \text{ (Scholleová, 2017)}$$

$$33) \text{je-li } L < 1, \text{ je } r_{FS} = 10 \% \text{ (Scholleová, 2017)}$$

(vyjadřují se v %)

2.2.3 Zdroje dat

Jako zdroje pro teoretickou část práce poslouží téměř výhradně odborná literatura, která se váže k dané problematice. Zejména se jedná o tyto odborné publikace:

- Strategická analýza; Sedláčková, a další, 2006
- Strategický marketing; Jakubíková, 2013
- Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi; Růčková, 2019
- Ekonomické a finanční řízení pro neekonomy; Scholleová, 2017.

Strategická analýza je zpracována převážně za pomoci materiálů z Českého statistického úřadu a interních informací získaných při spolupráci se společnostmi Přerost a Švorc auto.

Finanční analýza včetně porovnání s konkurenčním podnikem NH Car vyžaduje využití účetních závěrek za období 2016–2019, z nichž potom hlavně využití účetních výkazů rozvahy a výkazu zisku a ztráty obou společností. Plné znění těchto účetních výkazů je součástí přílohy.

Dále jsou v diplomové práci využity informace získané na webových stránkách společností Přerost a Švorc auto a NH Car, případně různých odborných článků, které jsou vyjmenovány v seznamu použitých zdrojů na konci práce.

3 Teoretická východiska

V této části bude rozebrán předmět této práce, tedy ekonomická analýza. Ekonomická analýza se skládá ze dvou základních částí, kterými jsou strategická analýza a finanční analýza. V případě strategické analýzy se bude práce věnovat spíše obecnější a teoretické problematice. Zatímco u finanční analýzy budou podrobně rozebrány její jednotlivé metody a hlavní část bude věnována možnostem výpočtů, kterými lze jednotlivé metody a ukazatele vyjádřit, včetně detailních informací o využití těchto metod a ukazatelů. V praktické části na to naváže výpočet těchto ukazatelů s reálnými čísly na příkladu jednoho podniku.

3.1 Ekonomická analýza

Ekonomická analýza představuje jevy a procesy ve firmě, jež ovlivňují ekonomické výsledky podniku. Tyto výsledky jsou souhrnně vyjádřeny ziskem a různými ukazateli, nejčastěji ukazateli rentability a likvidity a vznikají díky působení mnoha faktorů, které ovlivňují podnik zevnitř ale i zvenčí. Tomu se říká okolí podniku.

Nejdůležitějším cílem ekonomické analýzy je zhodnocení ekonomické situace daného ekonomického subjektu – podniku, najít faktory, které tuto situaci způsobují, a nakonec i změřit sílu jejich působení a porovnat je s konkurenčními podniky.

Z jiného úhlu pohledu ekonomická analýza představuje rozbor ekonomických stránek činnosti sledovaného subjektu. K hodnocení ekonomické situace podniku se využívají různé metody, postupy a díky odlišným podnikovým i společenským podmínkám může mít nekonečně mnoho výsledků. Stále se ale hodnotí každý podnik z hlediska ekonomických kritérií v nejširším smyslu, tedy např. pomocí rentability, likvidity, ovládnutí trhů, inovativnosti, systému řízení, sociálních hledisek, kvality nebo finanční stability. Proto, aby se zajistily přesné výsledky, které by podnik mohl využít pro budování prosperity, je třeba realizovat soustavné sebehodnocení a sebeřízení, které se neobejde bez nutné změny (Macek, a další, 2006).

Ekonomická analýza se může sestavovat jak k určitému okamžiku, tak i jako vývoj za určité časové období. Ekonomická analýza bývá také někdy označována jako analýza

ekonomické výkonnosti firmy, finanční analýza, nebo i dříve používaný název ekonomický rozbor hospodaření podniku.

3.2 Strategická analýza

Každý podnik musí mít svoji strategii. Ta se týká toho, jak podnik plánuje dosáhnout konkurenční výhodu nad ostatními podniky, a k tomu nezbytně potřebuje znát své okolí a vztahy mezi nimi. A právě veškeré znalosti nutné pro sestavení strategie podnik získává ze strategické analýzy. Výsledkem této analýzy může být především určení zdrojů konkurenční výhody a charakteristiky konkurenční pozice podniku.

Strategická analýza je základem pro výběr a formulaci poslání, cílů a strategie, které směřují k naplnění cílů, a to vše si musí každý podnik zpracovat sám podle svých vlastních podmínek. Cílem strategické analýzy je identifikace, analyzování a zhodnocení všech podstatných faktorů, o kterých lze soudit, že budou v budoucnu mít vliv na strategii podniku. Rovněž je důležité zhodnocení všech souvislostí mezi jednotlivými činiteli, protože vše může mít vliv na budoucí vývoj podniku. A právě proto je důležité mít informace i o celosvětovém okolí podniku, a také o jeho předpokládaném vývoji (Synek, a další, 2010).

Strategická analýza obsahuje různé analytické metody, které se využívají v řadě případů, např. pro identifikaci vztahů podniku s okolím. Okolí podniku zahrnuje:

- makrookolí,
- mikrookolí,
- odvětví,
- konkurenční síly,
- trh,
- konkurenty,
- zdrojový potenciál podniku (Synek, a další, 2010).

Vzhledem k cílům strategické analýzy se rozlišují dva základní okruhy, tedy **analýza orientovaná na vnější okolí podniku** a **analýza vnitřních zdrojů a schopností podniku**.

Mezi vnější faktory lze zařadit zejména:

- politické, ekonomické, sociokulturní, technologické a jiné vlivy makrookolí
- atraktivita odvětví
- konkurenční síly, nákladové postavení konkurentů a očekávané reakce rivalů

Naopak mezi vnitřní faktory se řadí především specifické přednosti, dostupné zdroje, relativní konkurenční síla, silné a slabé stránky, vyváženost portfolia (Sedláčková, a další, 2006).

3.2.1 Analýza okolí

Každý podnik je ovlivňován svým okolím, vnějším světem. Jako okolí podniku si lze představit vše, co na podnik působí (státní orgány, legislativa, finanční instituce, zákazníci, konkurence, dodavatelé, zaměstnanci). Vždy platí, že okolí ovlivňuje podnik velmi významně, zatímco obráceně podnik okolí téměř neovlivní. Aby se podnik mohl dobře rozvíjet a neustále zvětšovat svoji hodnotu, je třeba, aby analýza okolí a následné předvídání jeho budoucího vývoje, byla co nejpřesnější, nejspolehlivější a byla prováděna v podstatě neustále s ohledem na budoucnost, jelikož se jedná o jeden ze základních cílů tvorby strategie.

I když okolí podniku podnik může jen těžko ovlivnit, přeci jenom existují oblasti, které ovlivnit může. Jedná se především o:

- vzdálenost okolí od podniku (čím dále se prvek vyskytuje od podniku, tím je hůře ovlivnitelný podnikem)
- velikost podniku (čím je podnik větší, tím má vyšší šanci, že ovlivní své okolí včetně vlády dané země) (Sedláčková, a další, 2006).

Tato analýza se zabývá především faktory související s okolím podniku, které mají vliv na jeho strategické postavení, a tak vytváří potenciální příležitosti a hrozby pro činnost podniku. Zaměřuje se na vlivy trendů jednotlivých faktorů v makrookolí a mikrookolí.

Okolí podniku se skládá z mnoha prvků, každý má svůj význam a dohromady usměrňují podnik v rámci celého světa. Jedná se o okolí:

- geografické (týká se především logistiky do celého světa)

- sociální (je důležité nesledovat pouze realizaci maximálního zisku, ale také spokojenost zaměstnanců)
- politické a právní (podnik je ovlivněn především rozhodnutími různých politických stran nebo komunálních úřadů, stejně jako legislativou, zákony a právními normami)
- ekonomické (tento prvek je velmi důležitý, neboť podnik je závislý na momentální hospodářské situaci, na daňové zátěži pro podnik, na dostupnosti výrobních faktorů, na obchodních partnerech, stejně jako na měnovém a devizovém vývoji)
- ekologické (podnik je nucen recyklovat obaly, snižovat hlučnost, ochraňovat vodu a ovzduší)
- technologické (každý podnik by se měl věnovat technologickému pokroku)
- etické (v dnešním multikulturním světě a celosvětovém obchodování hraje významnou roli)
- kulturně historické (záleží na každém státu, jak se po staletí vyvíjel, jaké má tradice a historii) (Synek, a další, 2010).

Analýza okolí se skládá z jednotlivých kroků, které budou v následujících odstavcích více či méně rozebrány:

1. analýza vlivů makrookolí
2. identifikace hlavních konkurenčních sil
3. analýza konkurentů
4. stanovení atraktivity odvětví
5. vymezení klíčových hrozeb a příležitostí (Sedláčková, a další, 2006).

Pro doplnění jsou rozepsány i jednotlivé fáze analýzy okolí, kterými jsou:

- charakteristika makrookolí jako významný faktor ovlivňující vyjádření strategie podniku
- identifikace klíčových součástí makrookolí a jejich následná analýza
- porozumění charakteru okolí a vlivu globalizace
- vymezení základních profilů odvětví, včetně hybných změnотvorných sil
- určení charakteru a intenzity konkurenčních sil v odvětví a jejich strategický význam; určení atraktivity odvětví

- určení profilu a odhad potenciální reakce konkurence (Sedláčková, a další, 2006).

3.2.1.1 Analýza vlivů makrookolí

Makrookolí představuje komplexní politický, ekonomický, sociální a technologický okruh, ve kterém se podnik pohybuje. Každý podnik se s vlivy, které na něj působí vypořádává jiným způsobem, a právě tento rozsah, s jakým je schopen se přizpůsobit, určuje jeho úspěšnost na trhu. Do makrookolí podniku lze zařadit těchto šest hlavních faktorů:

- demografické prostředí (např. počet obyvatel, hustota osídlení, podíl městského a venkovského obyvatelstva, věková struktura obyvatelstva, podíl mužů a žen, zaměstnanost, pohyb populace v dané oblasti)
- ekonomické prostředí (např. kupní síla, příjmy domácností, struktura výdajů domácností, míra inflace, úspory, dluhy a dostupnost úvěrů)
- přírodní prostředí (např. množství surovinových zdrojů, dovozní omezení týkající se surovin, zvýšené energetické náklady, tlaky proti znečišťování prostředí)
- technologické prostředí (např. nové technologie, které umožňují vznik nových výrobků a nových tržních příležitostí, revoluční technologické inovace, zvyšující se tempo změn, lišící se rozpočty na výzkum a vývoj)
- politické prostředí (např. legislativa, orgány státní správy, politická stabilita)
- kulturní prostředí (např. stálost kulturních hodnot, vliv na základní společenské hodnoty, jejich vnímání, preference a chování společnosti) (Kotler, a další, 2004).

Analýza makrookolí se zabývá faktory a tendencemi vzdáleného okolí, tj. okolí, které se nachází povětšinou mimo oblast aktivního vlivu podniku. Jsou to takové vlivy, které vznikají mimo podnik a podnik je tudíž svým jednáním nemůže ovlivnit. Na druhou stranu je ale schopen na ně aktivně reagovat a připravit se na ně, a tím může změnit směr svého vývoje.

Tato analýza směřuje k hodnocení faktorů, které na podnik působí na makroúrovni. Za tímto účelem se používají dvě metody, a to je **PEST analýza** a **metoda „4C“**. Nejpodstatnějším účelem těchto metod je povzbudit vrcholové vedení podniku, aby brali v potaz i širší, často relativně vzdálené faktory a jejich vzájemné souvislosti a tím mohli lépe předcházet hrozbám, a naopak lépe vystihnout příležitosti, které vznikají v okolí podniku.

PEST analýza

Pest analýza někdy nazývána též STEP analýza podle pořadí počátečních písmen jednotlivých faktorů představuje jednoduchý, a přitom efektivní nástroj ke zhodnocení vlivu faktorů globálního prostředí na podnik. Snaží se formulovat odpovědi na tyto tři otázky:

- Které z vnějších faktorů mohou podnik ovlivňovat?
- Jaké jsou případné účinky těchto faktorů?
- Které z nich jsou v dohledné budoucnosti nejdůležitější? (Tichá, a další, 2012)

PEST analýza dělí vlivy makrookolí do čtyř základních skupin, kterými jsou faktory charakteru:

- politického a legislativního (např. stabilita zahraniční a národní politické situace, daňové zákony, protimonopolní zákony, regulace exportu a importu, cenové politiky, ochrana životního prostředí, ochrana spotřebitele, pracovní právo, různé další právní normy, zákony a vyhlášky nebo politické vztahy s ostatními světovými zeměmi)
- ekonomického (nejdůležitější jsou hlavní indikátory stavu makroekonomického okolí, tedy míra ekonomického růstu, úroková míra, míra inflace, daňová politika a směnný kurz, dále také hospodářské cykly, kupní síla, nezaměstnanost, průměrná mzda, vývoj cen energií, a také mezinárodní ekonomická situace)
- sociálního a demografického (např. demografický vývoj populace, změny životního stylu, mobilita, úroveň vzdělání, přístup k práci a volnému času, kulturní, náboženské a etické podmínky života člověka nebo změna přístupu k životnímu prostředí)
- technologického (např. vládní podpora výzkumu a vývoje, celkový stav technologie a její změny, nové objevy, rychlost zastarávání, nutnost investovat do technologií chránících životní prostředí (Sedláčková, a další, 2006).

V každé z těchto skupin se vyskytuje řada dalších faktorů makrookolí, které různým rozsahem ovlivňují činnost v podniku.

Je velmi důležité rozpoznat, které vlivy a faktory jsou významné pro konkrétní podnik, jelikož ne všechny faktory jsou význačné pro všechny podniky. Přičemž platí, že se zvětšující se velikostí podniku se význam PEST analýzy také zvyšuje, protože velkého podniku se týká mnohem více faktorů, jako např. politická podpora, vývozní kvóty nebo zahraniční vztahy než u podniku malého nebo středního.

Podstatným cílem PEST analýzy je vyznačit oblasti, jejichž změna by mohla mít zásadní vliv na podnik a snaží se o odhad, jakým způsobem se dané oblasti budou měnit, tak aby byl podnik schopen na ně včas zareagovat. Nejedná se o žádné určité výsledky, ale spíše jen o odhady. Stejně tak je důležité předpovědět, jestli se určité změny dotknou všech odvětví stejně anebo rozdílně. Výsledky této analýzy se využívají v dalších částech strategické analýzy, a to především pro určení hybných změnotvorných sil či do SWOT analýzy.

Metoda „4C“

Pokud podnik teprve začíná, pravděpodobně bude nejprve obchodovat na domácím trhu. Jak se ale bude rozšiřovat, začne mít potřebu expandovat na zahraniční trhy, jelikož zvláště v některých odvětvích nelze najít na domácích trzích dostatečný odbyt pro své výrobky. Tento krok je velmi náročný a představuje splnění spousty úkolů, které se týkají plánování a přípravy včetně sestavení globální strategie. Jelikož vývoz do jiných a často vzdálených zemí sebou přináší velké rozdíly, hlavně co se týče kulturních, etických, historických a zákaznických zvyklostí. Nejednáním problémem je též logistika, snaha o snižování mzdových nákladů nebo konkurence.

Na analýzu faktorů globalizace se zaměřuje právě metoda „4C“. Tato metoda analyzuje globalizační trendy a provádí se před vypracováním vhodné globální strategie. Její název pochází z označení základních skupin faktorů, z nichž metoda vychází. Každá skupina obsahuje opět různé faktory, kterými se podnik musí zabývat, pokud sestavuje strategii globální expanze. Těmito skupinami jsou:

- CUSTOMER – zákazníci (např. různé požadavky zákazníků, snaha o jednotný marketing, který výrazně snižuje náklady)

- COUNTRY – národní specifika (různé obchodní politiky, kdy politika protekcionismu není příliš nakloněna volnému obchodu, technické standardy, které se zaměřují především na bezpečné výrobky, kulturní a institucionální normy, které jsou sice často nepsané, ale jsou velmi důležité při tvorbě marketingu, obalu nebo názvu výrobku)
- COSTS – náklady (např. náklady na vývoj, kde jsou podniky tlačeni k neustálému vyvíjení nových výrobků, výnosy z rozsahu, které velkým podnikům zajistí konkurenční výhodu před ostatními podniky a náklady na dopravu)
- COMPETITORS – konkurence (např. globální konkurence, která prodává své výrobky po celém světě nebo provázanost činností, kdy podnik přesune do země s nižšími výrobními náklady svoji výrobní halu a nutí tak místní výrobce přizpůsobit se stejným taktikám) (Sedláčková, a další, 2006).

3.2.1.2 Analýza mikrookolí

Za mikrookolí podniku se považuje takové okolí, na které podnik vidí, a které je schopen určitým způsobem ovlivnit. Do mikrookolí podniku tak lze zařadit:

- dodavatelsko-odběratelské vztahy (umožňují získávat nutné suroviny pro výrobu nebo zboží k prodeji, stejně tak, jako umožňují podniku produkovat jeho vlastní výrobky a služby)
- poskytovatelé služeb (za službu lze považovat např. pomoc při hledání zákazníků či prodeji zboží zákazníkům, doprava a skladování zboží, propagace výrobků a služeb, volba vhodných trhů, financování aktivit podniku, zajišťování společnosti pro rizikům)
- konkurence (důležité je uspokojovat potřeby a přání zákazníků lépe než konkurence)
- vztahy s veřejností (např. finanční instituce, média, vládní instituce, občanské iniciativy, místní samospráva a občané, široká veřejnost, zaměstnanci firmy)
- charakter cílového trhu (rozeznává se spotřebitelský trh, průmyslový trh, trh obchodních mezičlánků, státní zakázky, mezinárodní trh) (Kotler, a další, 2004).

Samotná analýza mikrookolí se zabývá pouze jedním odvětvím, a to s ohledem na konkurenční prostředí. Zde dochází k identifikaci síly a faktorů, které vedou k tomu, zda je toto odvětví atraktivní nebo nikoliv. K tomu je zapotřebí znalosti základních charakteristik

odvětví, především vymezení sil, které značně ovlivňují vývoj a změny v odvětví, dále klíčových faktorů úspěchu, které také mají velký vliv na úspěch či neúspěch podniku v odvětví.

Velmi důležité u této analýzy je vůbec vymezit základní charakteristiky odvětví, protože každé odvětví má jiné potřeby a na jejich znalosti závisí úspěšnost podniku. Dále je potřeba sledovat průběžně dynamiku daného odvětví a jeho budoucí předpokládaný vývoj. Nedílnou součástí je i znalost struktury odvětví, která se rozlišuje z pohledu aktivit vytvářejících odvětví a z pohledu konkurenčních prvků formujících obecné vztahy v odvětví. S tímto rozdělením souvisí i tzv. *hodnototvorný řetězec odvětví*. Hodnototvorný řetězec odvětví vyjadřuje způsob uvažování o konkurenční výhodě z pohledu strategické výhodnosti či nevýhodnosti každé z činností, které se podílejí na vytváření finální nabídky pro koncového zákazníka. Též znázorňuje systém vytváření hodnoty a skládá se ze všech činností, které v rámci odvětví vytvářejí hodnotu (Sedláčková, a další, 2006).

Důležitou částí analýzy mikrookolí je analýza konkurenčních sil, která je pokračováním analýzy odvětví, ale zaměřuje se právě na konkurenční síly. Protože platí, že ačkoliv podnik může být z hlediska odvětví velmi atraktivní, vlivem různých konkurenčních podniků se může dostat do vážných existenčních problémů. A právě pro analýzu konkurenčních sil se používá tzv. Porterův model pěti sil.

Porterův model pěti sil

V podstatě se jedná o nástroj zkoumání konkurenčního prostředí. Tento model je schopen identifikovat vlivy, které významným způsobem ovlivňují přitažlivost odvětví a rozhodují o jeho výnosnosti. Snaží se tak určit ziskový potenciál odvětví. Nejčastěji se využívá jako analytický nástroj pro vytvoření obrazu odvětví, případně strategické konkurenční skupiny.

Mezi pět sil, které vyjadřují konkurenci na trhu, patří:

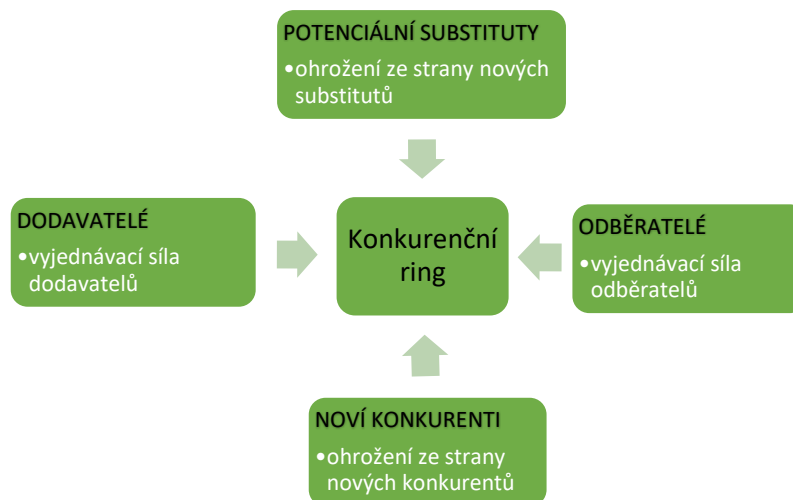
- konkurenční síla vyplývající z rivality mezi konkurenčními podniky, ovlivněná jejich strategickými tahy a protitahy směřujícími k získání konkurenční výhody

(nejčastější hrozbou ve smyslu konkurence se stávají konkurenční podniky uvnitř konkurenčního okolí, které neváhají využít na podporu své strategie nemalé zdroje; velikost rivality mezi konkurenty zpravidla ovlivňují tyto faktory: počet a velikost konkurentů v konkurenčním okolí, míra růstu trhu, vysoké fixní náklady, diferenciací produktů, výstupní bariéry z odvětví, akvizice slabších podniků nebo globální zákazníci),

- konkurenční síla vyplývající z hrozby substitučních výrobků podniků v jiných odvětvích (pokud se výrobek stane pro zákazníky atraktivnější, budou ho kupovat raději než původní výrobek, proto se podnik musí této hrozbě více věnovat; mezi faktory, které ovlivňují tuto hrozbu obvykle patří: relativní výše cen substitutů, diferenciací substitutů a náklady na změnu),
- konkurenční síla vyplývající z hrozby vstupu nových konkurentů do odvětví (velmi záleží na plánech, strategii, schopnostech a nápadech, které sebou nový podnik přináší; důležitost hrozby se odvíjí od vstupních bariér (např. úspory z rozsahu, technologie a know-how, znalost značky a oddanost zákazníků, legislativní opatření a státní zásahy) a od očekávané reakce ostatních konkurentů),
- konkurenční síla vyplývající z vyjednávací pozice dodavatelů klíčových vstupů (spočívá především v tom, jak je daný vstup důležitý pro podnik; pokud je dodavatel dostatečně silný, je schopen si vyjednat dobré podmínky pouze pro sebe),
- konkurenční síla vyplývající z vyjednávací pozice kupujících (i zde mohou kupující dosáhnout toho, čeho chtějí; pokud je kupujících málo, podniky se o ně budou přetahovat, snižovat ceny, a to může vést k cenové válce a prodej výrobků pod náklady) (Sedláčková, a další, 2006).

Graficky je Porterův model a jeho pět základních sil znázorněno v následujícím schématu.

Schéma 3: Porterův model pěti sil



Zdroj: Tichá, a další, 2012

Z výše uvedeného grafu vyplývá pět konkurenčních faktorů neboli hybných sil, které ovlivňují chování a činnost podniku. Podnik, tak musí stále vyhodnocovat:

- jak velký vliv mají tyto hybné síly na jeho činnost
- jak se vůči těmto hybným silám bránit (Jakubíková, 2013).

Podnik se těmto konkurenčním vlivům musí nejenom bránit, ale musí se jim i vyrovnat, aby měl možnost v tomto konkurenčním boji obstát. Měl by si tak na trhu najít takovou pozici a zvolit takový přístup ke konkurenci, který by:

- podnik co nejvíce izoloval od působení konkurenčních sil
- umožnil využít konkurenční síly daného odvětví ve svůj prospěch
- umožnil podniku usadit se v pevné pozici, ze které se může bránit proti konkurenci, hned, jakmile se objeví (Tichá, a další, 2012).

Model pěti sil je též doplněn nákladovým řetězcem odvětví, který naznačuje, které podniky jsou v dobré pozici pro konkurenci v souvislosti s cenou, a které z nich jsou naopak zranitelné při případném cenovém útoku.

Na tento model dále navazuje analýza konkurenčního profilu soupeřů, která se orientuje na odhad a předvídání jejich očekávaných reakcí.

3.2.2 Analýza vnitřních zdrojů a schopností podniku

Analýza vnitřních zdrojů a schopností se zajímá o vymezení zdrojů a schopností podniku, resp. strategické způsobilosti, kterou musí podnik mít, aby byl schopen reagovat na hrozby a příležitosti vznikající permanentně v jeho okolí. Jde tedy o značně důležitou součást strategické analýzy, též proto, že dodává výchozí data pro vytváření a udržení konkurenční výhody, kterému předchází určení specifických předností podniku. Díky tomu se časem začalo jednat o tzv. *zdrojový pohled na podnik* (Sedláčková, a další, 2006). Analýza zdrojů se zabývá především jednotlivými druhy zdrojů, naopak analýza schopností na využití těchto zdrojů.

Tato část strategické analýzy se skládá opět z několika kroků, které se týkají následujících poznatků:

- vymezení role zdrojů a schopností podniku jako východiska pro formulaci strategie (v podstatě se jedná o diagnózu, audit nebo vyhodnocení počáteční situace podniku, která umožňuje specifikovat vnitřní zdroje a schopnosti podniku a zároveň odhadnout jeho vývoj do budoucna),
- identifikace a ohodnocení zdrojů a schopností podniku (v této části analýzy se nejprve rozebírají individuální zdroje podniku jako základní prvky analýzy, a poté se musí vyhodnotit, jak tyto zdroje vedou k budování konkurenční výhody; v zásadě se jedná o počáteční bod pro posouzení strategické způsobilosti podniku a jejím záměrem je posouzení strategického potenciálu základny zdrojů podniku, zvláště se to týká rozsahu dostupných existujících zdrojů, jejich kvality a toho, jak jsou jednotlivé zdroje unikátní, jedinečné a pro konkurenty obtížně napodobitelné),
- určení charakteru zdrojů a schopností podniku z pohledu jejich výnosnosti a pochopení významu seskupení zdrojů do určitých systémů,
- rozvíjení analýzy zdrojů, směřující ke sjednocení předcházejících témat do praktického postupu pro formulaci strategie, která buduje konkurenční výhodu (Sedláčková, a další, 2006).

3.2.3 SWOT analýza

SWOT analýza představuje jednoduchý, užitečný, pohotový a snadno použitelný prostředek nebo koncepční rámec pro systematickou analýzu, která je zaměřena na charakteristiku zásadních faktorů, které ovlivňují strategické postavení podniku. Může být tedy brána jako otevřené ohodnocení podniku. Jedná se v podstatě o neustálé porovnávání vnitřních zdrojů a schopností podniku se změnami v jeho okolí. Jejím záměrem ale není analýza všech faktorů, které na podnik působí, ale výběr a zaměření se právě na ty, které mají pro podnik strategický význam. Výsledky všech předchozích analýz se využijí právě zde, jelikož SWOT analýza je schopna vyjádřit nejvýznamnější slabé a silné stránky podniku a porovnat je s podstatnými vlivy z okolí podniku, případně s příležitostmi a ohroženími a míří ke sjednocení jako východisku pro vytvoření strategie.

Zkratka SWOT vychází z počátečních písmen anglických názvů, které jsou obsahem analýzy. SWOT analýza se tedy skládá ze dvou částí a každá z nich se ještě rozděluje na další dvě části:

- charakteristika vnitřní situace podniku
 - silné stránky (**S**trengths)
 - slabé stránky (**W**eaknesses)
- charakteristika vnějšího okolí
 - příležitosti (**O**pportunities)
 - rizika (**T**hreats) (Sedláčková, a další, 2006).

Jedním z cílů SWOT analýzy je identifikování toho, jak moc je momentální strategie podniku včetně jejich silných a slabých stránek relevantní a jak dalece je schopna vyrovnat se se změnami, které nastávají v okolním prostředí. Za hlavní cíl analýzy lze ale považovat rozvíjení silných stránek, a naopak utlumování stránek slabých, přičemž se vždy musí brát v úvahu potenciální příležitosti a hrozby. Velkým kladem je schopnost analýzy rozlišit vnější a vnitřní faktory a poté ocenění jejich vlivů a vazeb mezi jednotlivými faktory. Dalším cílem SWOT analýzy je bezpochyby vytvoření strukturované analýzy, která by měla pomáhat při tvorbě strategie a její uplatnění by se mělo zaměřit na identifikaci, nalezení a posouzení vlivů, k předpovědi vývojových trendů faktorů vnějšího okolí a vnitřní situace podniku a jejich vzájemných souvislostí.

SWOT analýza není závěrečnou částí strategické analýzy, jedná se o jakýsi souhrnný prostředek, který umožní podniku lépe určit svojí strategii. Výsledky získané pomocí SWOT analýzy mohou tedy sloužit k orientaci pro chápání strategické pozice.

Postup při realizaci SWOT analýzy je většinou následující:

- identifikace a předpověď významných změn v okolí podniku, k čemuž se použijí závěry mnoha provedených analýz (např. hybné změnotvorné síly nebo klíčové faktory úspěchu); obvykle by neměl překročit 8 bodů
- s použitím závěrů předcházejících částí analýzy vnitřních zdrojů a schopností podniku určit silné a slabé stránky podniku a specifické přednosti; opět by přehled neměl přesahovat 8 charakteristik
- posouzení vzájemných vztahů jednotlivých slabých a silných stránek na straně jedné a důležitých změn v okolním prostředí podniku na druhé straně; zde se může využít znázornění vytyčených charakteristik prostřednictvím diagramu SWOT analýzy (Sedláčková, a další, 2006).

Pro jednodušší pochopení toho, jak při vytváření SWOT analýzy postupovat, lze využít následující „návod“:

- nejprve se zhodnotí vnější prostředí podniku, a to jak příležitosti, tak ohrožení, které mohou přicházet jednak z makrookolí (např. ekonomické, politické, sociální či technologické faktory) a jednak z mikrookolí (např. zákazníci, dodavatelé, odběratelé, konkurence, veřejnost)
- pokračuje se analýzou vnitřního prostředí podniku, tedy určení silných a slabých stránek, které lze hledat např. v systémech, procedurách, firemních zdrojích, materiálních prostředcích, firemní kultuře, mezilidských vztazích, organizační struktuře nebo kvalitě managementu) (Jakubíková, 2013).

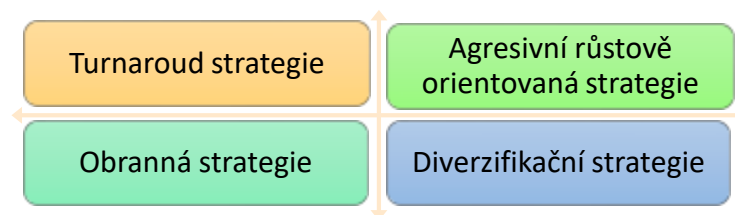
Aby podnik mohl správně určit silné a slabé stránky nebo hrozby a příležitosti, může k tomu využít řadu analýz, metod a hodnocení. Např. k vyhodnocení příležitostí lze využít analýzu tržních příležitostí, která se snaží stanovit atraktivitu a pravděpodobnost úspěchu. Hrozby se zase mohou hodnotit podle vážnosti a pravděpodobnosti jejich výskytu. Silné a slabé stránky se naopak mohou posuzovat podle výkonu a důležitosti jednotlivých faktorů v několika segmentech (např. marketing – spokojenost zákazníků, kvalita služeb; finance –

cashflow, finanční stabilita; výroba – úspory z rozsahu, schopní, oddaní a nadšení zaměstnanci; společnost – předvídaté, schopné vedení, podnikatelská orientace). Aby byl podnik úspěšný jako celek, měl by být úspěšný nejenom v klíčových přednostech, ale hlavně v interních schopnostech. Proto je také důležité vyhodnotit pracovní vztahy mezi jednotlivými odděleními, jelikož často dochází k tomu, že si jednotlivá oddělení nerozumí, např. z pohledu toho, jak jsou schopna přispívat k prosperitě podniku. Důležité je vytvořit konkurenční výhodu založenou na schopnostech jednotlivých oddělení v podniku, tzn., aby spolu jednotlivá oddělení komunikovala a vytvářela tak tým (Kotler, a další, 2013).

3.2.3.1 Možnosti znázornění SWOT analýzy

Pokud podnik využije zobrazení výsledků SWOT analýzy prostřednictvím diagramu, umožňuje mu to přehledné sestavení všech silných a slabých stránek, i příležitostí a hrozeb. Také má možnost porovnávání různých kombinací těchto faktorů, kde každá varianta přináší jiné eventuality do budoucna a napomáhá vytvoření určité strategie.

Schéma 4: Diagram SWOT analýzy



Zdroj: Sedláčková, a další, 2006

Kromě diagramu existuje i další způsob zobrazení výsledků SWOT analýzy, a tou je SWOT matice. Ta počítá s jinými názvy strategií, ale jednotlivé kvadranty se nacházejí na stejných místech v matici jako v diagramu, i jejich význam je stejný.

Schéma 5: SWOT matice

	Slabé stránky (W)	Silné stránky (S)
Příležitosti (O)	WO strategie "HLEDÁNÍ"	SO strategie "VYUŽITÍ"
Ohrožení (T)	WT strategie "VYHÝBÁNÍ"	ST strategie "KONFRONTACE"

Zdroj: Tichá, a další, 2012

Význam strategií jednotlivých kvadrantů

První kvadrant je nejpozitivnější. Podnik se zde setkává s několika příležitostmi v okolí, a přitom může nabídnout i množství silných stránek, jež může použít k podpoře svých příležitostí. Díky vhodným podmínkám by měl podnik sestavit růstově až agresivně orientovanou strategii, která se někdy nazývá též strategie „*max-max*“. Podnik je v tomto okamžiku velmi silný, silné stránky jsou ve shodě s předpokládanými příležitostmi, a tak je jasné, že taková situace je cílem většiny podniků a každý podnik se z jiné pozice snaží dostat právě do tohoto stavu. Jelikož tato strategie se ve skutečném životě vyskytuje jen málokdy, je tento kvadrant spíše žádoucím stavem, ke kterému se každý podnik snaží přibližovat.

Druhý kvadrant už není tak příznivý jako první. Zde má podnik stále dostatek silných stránek, ty ale naráží na nepřízeň okolí. To znamená, že u této strategie se silné stránky podniku střetávají s hrozbami z okolí. Zde se strategie nazývá „*min-max*“ a snaží se o maximalizaci silných stránek a minimalizaci ohrožení. Pro podnik to znamená, že musí zavčas rozpoznat hrozby a prostřednictvím svých silných stránek je transformovat na příležitosti. Vzniká z toho tedy diverzifikační strategie.

Třetí kvadrant už není pro podnik tak výhodný. Tady má podnik četné příležitosti, naopak ale musí překonávat velké množství svých slabých stránek. Zde je strategie opačná a nazývá se „*max-min*“. Ta dbá především na maximalizaci příležitostí k překonání svých slabých míst. To znamená, že podnik se musí snažit o pečlivé vyloučení svých slabých stránek, a naopak usilovat o co největší využití tržních příležitostí. Příkladem může být získání dodatečných zdrojů, které by pomohly k využití příležitostí, jako např. akvizice, joint venture nebo nábor kvalifikované pracovní síly. Zde se jedná o strategii turnaroundu.

Poslední čtvrtý kvadrant je logicky úplně nejméně příznivý a žádný podnik nechce mít takové postavení. Podnik je ve stavu, kdy u něho převládají stránky slabé, a ještě musí v tržním prostředí překonávat velké množství hrozeb. Tato strategie se také označuje jako „*min-min*“ a spočívá v tom, že podnik usiluje o minimalizaci slabých stránek a stejně tak o minimalizaci rizik. Této strategii se také říká obranná nebo defenzivní, jelikož podnik, aby se vůbec udržel na trhu, musí často přistupovat na kompromisy nebo ustupovat ze svého

postavení. Tím může být myšlena fúze, omezení výdajů, vyhlášení bankrotu nebo likvidace.

Pro komplexní představu o všem, co jednotlivé kvadranty SWOT analýzy říkají, bylo sestaveno následující schéma, které tak shrnuje vše, co bylo uvedeno výše. Bývá označováno jako TOWS matice, která je využívána k podrobnějšímu rozboru a určení jednotlivých strategií.

Schéma 6: TOWS matice

	Slabé stránky (W)	Silné stránky (S)
Příležitosti (O)	<p>WO strategie</p> <ul style="list-style-type: none"> • přístup: opatrný • využití: vertikální integrace, strategické aliance ... • pravidlo: mini - maxi • zhodnocení: investice do produktů, sklizení, kooperace 	<p>SO strategie</p> <ul style="list-style-type: none"> • přístup: ofenzivní • využití: koncentrace, pronikání na trh, rozvoj trhů, inovace ... • pravidlo: maxi - maxi • zhodnocení: komparativní výhoda, využívat souladu zdrojů a poptávky
Ohrožení (T)	<p>WT strategie</p> <ul style="list-style-type: none"> • využití: redukce, odprodání části firmy, likvidace • pravidlo: mini - mini • zhodnocení: ustupovat, dělat kompromisy, odejít 	<p>ST strategie</p> <ul style="list-style-type: none"> • využití: horizontální integrace, strategické aliance ... • pravidlo: maxi - mini • zhodnocení: mobilizace zdrojů pro překonání hrozeb

Zdroj: Jakubíková, 2013

Kromě řady výhod, které skýtá využití SWOT analýzy při analýze prostředí, má i některé nevýhody. Především je SWOT analýze vytýkáno, že je nadměru statická a velice subjektivní záležitostí. Také její přínos pro tvorbu strategických marketingových dokumentů není příliš zásadní. Dokonce bývá nahrazována její metodickou variantou, a tou je kvantitativní O–T analýza, tj. analýza strategických scénářů.

3.3 Finanční analýza

Každý podnik je čas od času nucen provést zásadní a dlouhodobé rozhodnutí finančního i nefinančního charakteru. V tomto okamžiku by měl podnik provést jakousi rekapitulaci své dosavadní činnosti a toho, jak se jeho činnost promítá ve finanční výkonnosti a zdraví podniku. Tímto zhodnocením je právě tzv. finanční analýza. Jelikož podniky tyto závažné rozhodnutí dělají více či méně často, měli by mít průběžně přehled o vývoji své činnosti a finanční analýzu důkladně vyhodnocovat alespoň jednou ročně.

Finanční analýza je souborem činností, jejichž cílem je určit a komplexně posoudit finanční situaci podniku a jedná se o nejdůležitější nástroj finančního řízení. Též může představovat systematický rozbor získaných údajů, které jsou k dispozici zejména v účetních výkazech. Zahrnuje v sobě jednak hodnocení firemní minulosti, současnosti a též předpovídá budoucí finanční vývoj podniku (Růčková, 2019). Stejně tak může finanční analýza představovat komplex nástrojů pro interpretaci účetních výkazů z pohledu finanční situace podniku.

Na finanční analýzu lze též nahlížet jako na *analýzu interní*, jelikož ji provádí podnik sám. Je to právě ta analýza, kterou provádí podnik za účelem zhodnocení svého podnikání a určení finančního zdraví podniku. Často bývá finanční analýza součástí controllingu, ve kterém se využívají speciální postupy, jako např. scénáře možného vývoje nebo benchmarking. Jedná se v podstatě o stanovení pravidel a jejich kontrola, tedy vše, co vede k dosažení cílů podniku. Opakem je *analýza externí*. Ta se realizuje zvnějšku, a to především bankami, investory, obchodními partnery (tedy dodavateli a odběrateli), zaměstnanci, státními orgány nebo konkurencí (Synek, a další, 2011).

Uživateli finanční analýzy jsou všichni tzv. *stakeholders*, tj. osoby, které jsou nějakým způsobem zainteresovány na činnosti podniku. Tyto osoby můžeme rozdělit na **uživatele externí** a **uživatele interní**. Mezi externí uživatele finanční analýzy patří především stát a orgány státní správy, investoři, banky a jiní věřitelé, obchodní partneři (zákazníci a dodavatelé) a konkurenti. Mezi interní uživatele se řadí vlastníci, manažeři a zaměstnanci (Scholleová, 2017). Každý z těchto uživatelů se o finanční analýzu zajímá z jiného důvodu. Akcionáře bude zajímat zejména současná výnosnost akcií a její vývoj v budoucnosti,

banky ji využívají z důvodu poskytování nezajištěných zdrojů, pro dodavatele bude důležitá z důvodu schopnosti podniku včas splatit faktury za dodané zboží nebo též možnost trvalých obchodních kontaktů, pro odběratele bude naopak důležitá z důvodu kvality a spolehlivosti dodávek, zaměstnanci se budou zajímat především o zachování pracovních míst a výši mezd (Růčková, 2019). A každý z těchto uživatelů se bude o finanční analýzu zajímat i z důvodu toho, že potřebuje vědět, aby mohl sám řídit. To znamená, že manažeři tyto informace využívají hlavně pro dlouhodobé ale i operativní finanční řízení podniku, potenciální investoři chtějí vědět, zda jejich investice do daného podniku bude úspěšná (zda podnik není v celkově špatné finanční situaci), konkurenční podniky především porovnávají svoje výsledky hospodaření s výsledky jiného podniku nebo celého odvětví (hodnotí především rentabilitu, ziskovou marži, cenovou politiku, investiční aktivitu, výši a hodnotu zásob a jejich obratovost), státní orgány potřebují tyto informace např. pro statistiku, pro kontrolu plnění daňových povinností nebo pro rozdělování dotací podnikům (Grünwald, a další, 2007).

Hlavní význam finanční analýzy spočívá především právě v přípravě podkladů pro kvalitní rozhodování o fungování podniku. Jelikož účetnictví podává z pohledu finanční analýzy téměř přesné hodnoty peněžních údajů, které jsou sice vztaženy výhradně k jednomu časovému okamžiku, ale stále jsou používány jako jedny z hlavních informačních zdrojů.

Souhrnně lze tedy jako základní cíle finanční analýzy podniku uvést hlavně dosahování finanční stability, která může být vyhodnocena prostřednictvím dvou základních kritérií:

- schopnost vytvářet zisk, zajišťovat přírůstek majetku a zhodnocovat vložený kapitál jako nejzákladnější kritérium samotného podnikání
- zajištění platební schopnosti podniku, které sice není nejdůležitějším kritériem, zato ani bez jeho naplňování nemůže podnik dlouhodobě fungovat (Růčková, 2019).

Základem finanční analýzy je hlavně splnění dvou základních funkcí:

- prověření finančního zdraví podniku (ex post analýza – z minulosti neboli jaká je finanční situace podniku nyní)
- vytvoření základu pro finanční plán (ex ante analýza – do budoucnosti) (Růčková, 2019).

Mezi základní informační zdroje pro finanční analýzu patří účetní výkazy, které je možné rozdělit do dvou základních skupin – účetní výkazy finanční (externí výkazy sloužící především externím uživatelům) a účetní výkazy vnitropodnikové:

- účetní závěrka podniku:
 - rozvaha (zahrnuje stranu aktiv a stranu pasiv, které se dle základní bilanční rovnice musí rovnat),
 - výkaz zisku a ztráty (poskytuje přehled o náklady a výnosech, které byly za dané účetní období vynaloženy),
 - výkaz cash flow,
 - výkaz o změnách vlastního kapitálu,
- informace o
 - vlastnících,
 - produktech,
 - technologiích,
 - dodavatelích a odběratelích,
 - struktuře a počtu zaměstnanců ...

Jako doplňující údaje se mohou využít především:

- zprávy o celkové situaci na trzích:
 - finančních
 - produktů
 - materiálu (např. energie),
 - práce (zaměstnanců),
- informace statistického charakteru z odborného tisku nebo přímo ze zdrojů státem zpracovávaných statistik, informace z oborových komor, popřípadě i nové zprávy o změnách v legislativě ... (Scholleová, 2017).

Pro ucelené povědomí o finanční analýze jsou zde uvedeny i jednotlivé kroky, které podnik musí provést v případě vypracování celé analýzy:

1. úprava a agregace ukazatelů z rozvahy, výkazu zisku a ztráty a výkazu cash flow (provede se kontrola ocenění jednotlivých složek a upraví se podle současné situace na trhu)
2. analýza absolutních ukazatelů (např. pomocí grafů nebo regresní analýzy)
3. analýza výkazů sestavených v procentním vyjádření
4. výpočet poměrových ukazatelů
5. srovnání poměrových ukazatelů s odvětvovými průměry, standardními hodnotami nebo konkurencí
6. hodnocení poměrových ukazatelů v čase
7. hodnocení vzájemných vztahů mezi poměrovými ukazateli, např. pomocí pyramidové soustavy ukazatelů
8. výpočet a hodnocení dalších ukazatelů (např. EVA)
9. aplikace specifických postupů (např. bonitní nebo bankrotní modely)
10. návrh na opatření (odhalení slabých míst podniku pomocí SWOT analýzy) (Synek, a další, 2011).

3.3.1 Metody finanční analýzy

Prvotní členění finanční analýzy představuje dvě hlavní skupiny metod, a to jsou **metody elementární** a **metody vyšší**. Metody vyšší nejsou řazeny k metodám univerzálním a jejich výpočet je náročnější jak na znalosti technické, tak i na praktické ekonomické znalosti. K jejich propočtu jsou zapotřebí speciální softwary a v podniku se běžně neprovádí. Tato práce se tedy zabývá pouze metodami elementární analýzy (Růčková, 2019).

V rámci finanční analýzy se provádí soubor elementárních metod, které se člení do několika skupin, jako celek však představují komplexní finanční rozbor hospodaření a situace v podniku.

Základní metody finanční analýzy lze také rozdělit na **metody absolutní** a **metody relativní**. Absolutní metoda využívá ke svému zkoumání přímo položky účetních výkazů a

jejím výsledkem jsou *absolutní*, resp. *extenzivní ukazatele*. To znamená, že vyjadřují konkrétní jev, který je bez vztahu k jinému jevu. Velmi se využívají pro porovnávání stavu v rámci jednoho podniku, naopak nejsou vhodné pro hodnocení výsledků mezi několika podniky, jelikož jsou velmi citlivé na velikost podniku. Relativní metoda pracuje se vztahem dvou různých položek a jejich číselných hodnot a jejím výsledkem jsou *relativní*, resp. *intenzivní ukazatele*. Hodnoty, které poměruje, získává z účetních výkazů. Relativní ukazatel vyjadřuje velikost jednoho jevu, který připadá na jednotku jevu druhého. A také říká, v jaké míře jsou absolutní ukazatele podnikem využívány a jak silně či rychle se mění (Grünwald, a další, 2007).

V této práci jsou představeny pouze některé základní elementární metody, které budou postupně podrobně rozebrány:

1. analýza stavových (absolutních) ukazatelů
 - horizontální a vertikální analýza účetních výkazů
2. analýza poměrovými intenzivními ukazateli:
 - rentability
 - likvidity
 - aktivity
 - zadluženosti
 - produktivity
3. rozbor pracovního kapitálu
4. souhrnné indexy finančního zdraví (analýza soustav ukazatelů)
5. hodnotové ukazatele EVA.

Výsledkem všech těchto metod je výpočet různých **finančních ukazatelů**. Finanční ukazatele představují základní nástroje jednoduché neboli elementární analýzy, které pomáhají podniku zhodnotit jeho finanční zdraví. Jedná se především o formalizované zobrazení hospodářských procesů a vyjadřují číselnou charakteristiku ekonomické činnosti podniku. Finanční ukazatele převzaté z účetních výkazů jsou vyjádřeny v peněžních jednotkách, ale různými úpravami lze dosáhnout i jiných jednotek (Růčková, 2019).

Základní členění finančních ukazatelů se provádí na **ukazatele absolutní**, **ukazatele rozdílové** a **ukazatele poměrové**, případně ještě na ukazatele speciální. Absolutní ukazatele se získají z jednotlivých položek základních účetních výkazů, proto jsou nejjednodušší na zjištění, ale také mají značně omezený rozsah. Rozdílové ukazatele jsou vyjadřovány jako rozdíl určité položky aktiv s určitou položkou pasiv a nejčastěji se využívají při řízení likvidity. Poměrové ukazatele představují nejpočetnější a současně též nejvyužívanější skupinu ukazatelů a vyjadřují podíl dvou položek, převážně ze základních účetních výkazů. Díky poměrovým ukazatelům může podnik provádět různé časové srovnání, průřezové a srovnávací analýzy nebo slouží jako základ pro regresní a korelační metody (Růčková, 2019).

V současné době se ale využívá spíše členění na **ukazatele extenzivní** (objemové) a **ukazatele intenzivní** (relativní). Extenzivní ukazatele dávají informace o rozsahu, či objemu analyzované položky, vyjadřují kvantitu, a proto jsou uváděny v přirozených (objemových) jednotkách, nejčastěji v peněžních jednotkách. Naopak intenzivní ukazatele poskytují informace o míře, s jakou jsou využívány zdroje v podniku a jak silně či rychle se mění. Většinou jsou počítány jako podíl dvou extenzivních ukazatelů (Růčková, 2019).

3.3.2 Horizontální a vertikální analýza účetních výkazů

Horizontální a vertikální analýza představuje hlavní část při zpracování celkové finanční analýzy podniku. A je v praxi nejrozšířenějším nástrojem finanční analýzy.

3.3.2.1 Horizontální (vodorovná) analýza

Horizontální analýza (analýza trendů) sleduje vývoj položek účetních výkazů v čase, hodnotí jejich stabilitu a vývoj z hlediska přiměřenosti ve všech položkách. Horizontální analýzou se tedy může odpovědět na otázku: **Jak se mění příslušná položka v čase?** (Scholleová, 2017).

Analýza se vypracovává buď meziročně, kde se porovnávají dvě po sobě jdoucí období, nebo v delším časovém horizontu za několik účetních období. Přičemž platí, že čím delší je časová řada, která je přesně zaznamenána, tím jsou výsledky propočtů přesnější.

Horizontální analýza se může zpracovat dvěma základními způsoby, při kterých se sleduje:

- relativní růst hodnoty položky rozvahy nebo výkazu zisku a ztráty, tj. poměruje se hodnota v období n k hodnotě v období minulém ($n-1$) = **podílová analýza** (vhodnější pro velké podniky)
- absolutní růst hodnoty položky rozvahy nebo výkazu zisku a ztráty, tj. sleduje se rozdíl položky v období n a $n-1$ = **rozdílová analýza** (vhodnější pro malé podniky) (Scholleová, 2017).

Absolutní nebo relativní změny, které horizontální analýza zjišťuje, lze zjistit pomocí indexů, které se liší podle volby srovnávaného období:

- řetězové indexy (představují meziroční srovnání neboli jak se hodnoty jednotlivých položek rozvahy měnily z roku na rok, tzn., že srovnávací období je období právě předcházející srovnávanému)
- bazické indexy (indexy počítají změny za daný rok, které ale vztahují k jednomu určenému roku, tj. bázi, která zůstává pro všechny roky stejná) (Kubíčková, a další, 2015).

3.3.2.2 Vertikální (svislá) analýza

Vertikální analýza (procentní rozbor) se zaměřuje na proporcionalitu položek účetních výkazů vůči základní veličině. Zabývá se tedy vnitřní strukturou absolutních ukazatelů a někdy se jí říká též *analýza komponent*. Snaží se odpovědět na otázky: **Mění se při vývoji firmy vzájemné proporce jednotlivých položek?** a **Je struktura majetku, kapitálu i tvorby zisku stabilní, nebo dochází k nějakému vývoji?** (Scholleová, 2017).

Základní veličinou se myslí celková bilanční suma, která může být tvořena různými hodnotami. U rozvahy se za celkovou bilanční sumu považují aktiva nebo pasiva celkem, ve výkazu zisku a ztráty je několik způsobů, jak je možné nahlížet na souhrnnou položku:

- pro analýzu nákladů se za souhrnnou položku považují náklady celkem, pro analýzu výnosů výnosy celkem
- za souhrnnou veličinu se pro analýzu nákladů i výnosů berou tržby za prodej zboží + tržby z prodeje výrobků a služeb
- za souhrnnou veličinu se pro analýzu nákladů i výnosů považuje souhrn veškerých tržeb v podniku

- za souhrnnou veličinu se pro analýzu nákladů i výnosů bere souhrn celkových výnosů v podniku (Kubíčková, a další, 2015).

Záměrem vertikální analýzy je určit:

- podíl jednotlivých majetkových složek na celkových aktivech
- podíl jednotlivých zdrojů financování na celkových pasivech
- podíl jednotlivých položek výsledovky na tržbách (Scholleová, 2017).

3.3.3 Analýza poměrovými intenzivními ukazateli

Tato analýza představuje nejpoužívanější metodu finanční analýzy. Pravděpodobně je to způsobeno tím, že informace pro výpočty jednotlivých ukazatelů jsou obsaženy v základních účetních výkazech, a tedy jsou veřejně dostupné i externím finančním analytikům. Poměrová analýza, která se skládá z několika skupin ukazatelů, které dohromady tvoří soustavu ukazatelů, hodnotí a poměruje různé jednotlivé položky výkazů vzájemně mezi sebou, a to i napříč částmi výkazů.

3.3.3.1 Ukazatele rentability

Ukazatele rentability patří k nejvýznamnějším ukazatelům finanční analýzy. Rentabilitou, tj. výnosností kapitálu se měří schopnost podniku vytvářet nové výsledky a dosahovat zisku při použití investovaného kapitálu. Slouží především k hodnocení celkové efektivnosti dané činnosti. Představují poměr konečného hospodářského výsledku dosaženého podnikatelskou činností k danému vstupu, a tím mohou být celková aktiva, kapitál nebo tržby. A nejvíce se o jejich hodnotu budou zajímat akcionáři nebo potenciální investoři. Obecně se tyto ukazatele interpretují jako, *kolik Kč zisku připadá na 1 Kč jmenovatele*, který se mění. Čím vyšší výnosnosti podnik dosahuje, tím lépe hospodaří se svým majetkem a kapitálem.

Ve všech ukazatelech rentability se poměruje ukazatel, který je tokovou hodnotou za období (použijí se výsledkovkové veličiny) a stavovou veličinou (použijí se rozvahové veličiny, tzn. aktiva a vlastní kapitál) (Scholleová, 2017).

Rozlišují se čtyři ukazatele rentability.

Rentabilita aktiv (Return on Assets = ROA)

Jedná se o zásadní měřítko rentability. Hodnotí zisk podniku s celkovými vloženými prostředky bez ohledu na to, zda byl tento zisk financován z vlastního nebo cizího kapitálu a měří se jím souhrnná efektivnost.

Jeden z možných výpočtů se uvádí jako:

Vzorec 1: Rentabilita aktiv

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

Zdroj: Scholleová, 2017

Rentabilita vlastního kapitálu (Return on Equity = ROE)

Tento ukazatel sleduje efektivnost reprodukce kapitálu vloženého vlastníky nebo akcionáři s ohledem na riziko investice. Ukazuje, kolik čistého zisku připadá na jednu korunu investovanou vlastníky společnosti. Pokud se tento ukazatel zvětšuje, může to vypovídat o zlepšení výsledku hospodaření, zmenšení podílu vlastního kapitálu nebo též pokles úročení cizího kapitálu. Obvykle platí, že hodnota tohoto ukazatele by měla být vyšší, než je úroková míra bezrizikových cenných papírů.

Vzorec 2: Rentabilita vlastního kapitálu

$$ROE = \frac{EAT}{vlastní\ kapitál}$$

Zdroj: Scholleová, 2017

Rentabilita tržeb (Return on Sales = ROS)

Rentabilita tržeb vyjadřuje, kolik korun zisku podnik vytvoří z jedné koruny tržeb. Tento ukazatel též určuje velikost hodnoty, kterou společnost přidává ke zboží nebo službě, kterou nabízí a následně prodává. Jedná se o dobrý porovnávací ukazatel, jelikož se dá předpokládat, že pokud se tento ukazatel nevyvíjí dobře, budou i ostatní ukazatele mít problém. Tento ukazatel se někdy nazývá též *ziskové rozpětí* nebo *stupeň ziskovosti* a vyjadřuje ziskovou marži.

Vzorec 3: Rentabilita tržeb

$$ROS = \frac{EBIT}{(tržby\ z\ prodeje\ vlastních\ výrobků\ a\ služeb\ +\ tržby\ za\ prodej\ zboží)}$$

Zdroj: Scholleová, 2017

Rentabilita celkového investovaného kapitálu (Return on Capital employed = ROCE)

Rentabilita celkového investovaného kapitálu vyjadřuje míru zhodnocení všech aktiv podniku financovaných vlastním i cizím dlouhodobým kapitálem. V podstatě představuje efektivnost hospodaření společnosti. Tento ukazatel pracuje s pasivy neboli dlouhodobými závazky, mezi které se řadí emitované obligace nebo dlouhodobé bankovní úvěry. Určuje, kolik provozního hospodářského výsledku před zdaněním získal podnik z jedné koruny, kterou investovali věřitelé nebo akcionáři.

Vzorec 4: Rentabilita celkového investovaného kapitálu

$$ROCE = \frac{EBIT}{dlouhodobé\ dluhy\ +\ vlastní\ kapitál}$$

Zdroj: Růčková, 2019

3.3.3.2 Ukazatele likvidity

Likvidita vyjadřuje schopnost podniku přeměnit svá aktiva na peněžní prostředky, kterými je možné krýt včas, v požadované formě a na požadovaném místě všechny splatné závazky. Likvidita je důležitá pro dlouhodobou existenci firmy, jelikož její řízení je ovlivněno strategií firmy. Vysoká likvidita je známkou vázání prostředků s velmi malým nebo žádným výnosem, které nelze investovat, a díky tomu snižují rentabilitu podniku. Naopak nízká likvidita může představovat problémy spojené s nedostatkem, ať už zásob nebo finančních prostředků (Scholleová, 2017).

Ukazatele likvidity tedy hodnotí schopnost podniku splácet své krátkodobé závazky. Obecně ukazatele likvidity dávají do poměru: čím je možno platit v čitateli a co je nutno platit ve jmenovateli. Do jmenovatele se vždy použijí krátkodobé závazky, tedy závazky splatné do 1 roku (Kubíčková, a další, 2015).

Zde se rozlišují tři ukazatele likvidity.

Běžná likvidita (Current Ratio)

Běžná likvidita (likvidita 3. stupně) vyjadřuje, kolikrát jsou oběžná aktiva vyšší než krátkodobé závazky. Tím lze říct, jak je podnik schopen uspokojit své věřitele, kdyby proměnil všechna svá oběžná aktiva na peníze. Hodnota běžné likvidity by se měla pohybovat kolem 1,8 – 2,5, ale v dnešní době rychlého obratu je to až příliš vysoké číslo. Rozhodně ale platí, že by hodnota ukazatele neměla klesnout pod hodnotu 1.

Vzorec 5: Běžná likvidita

$$\text{běžná likvidita} = \frac{\text{oběžná aktiva}}{\text{krátkodobé závazky}}$$

Zdroj: Scholleová, 2017

Pohotová likvidita (Quick Asset Ratio)

Pohotovou likviditou (likviditou 2. stupně) se zpřesňuje likvidita běžná. To znamená, že od oběžných aktiv se odečte jejich nejméně likvidní část, tj. zásoby, které jsou pro přeměnu na peníze nejsložitější. Zde je nutné, aby hodnota v čitateli byla shodná s hodnotou ve jmenovateli, tzn. optimální hodnota pro pohotovou likviditu kolísá v rozmezí 1 – 1,5. Hodnota ukazatele 1 znamená, že podnik je schopen uhradit své závazky, aniž by byl nucen prodat své zásoby.

Vzorec 6: Pohotová likvidita

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

Zdroj: Scholleová, 2017

Okamžitá likvidita (Cash Position Ratio)

Okamžitá likvidita (likvidita 1. stupně) se zjistí výpočtem poměru finančního majetku a krátkodobých závazků. Týká se tedy pouze těch nejlikvidnějších položek rozvahy. Jedná se o nejpřesnější ukazatel, jelikož říká, jak je podnik schopen uhradit své závazky právě v tomto okamžiku. Nejvhodnější rozmezí, ve kterém by se měla okamžitá likvidita pohybovat, je 0,2 – 0,5.

Vzorec 7: Okamžitá likvidita

$$\text{okamžitá likvidita} = \frac{\text{finanční majetek}}{\text{krátkodobé závazky}}$$

Zdroj: Scholleová, 2017

3.3.3.3 Ukazatele aktivity

Ukazatele aktivity představují schopnost podniku využít jednotlivé majetkové účasti. Tedy řeší, zda podnik má přebytečné kapacity, nebo naopak nedostatek produktivních aktiv a v budoucnu nebude schopen realizovat růstové příležitosti.

Ukazatele aktivity se dělí do dvou základní skupin:

- počty obrátů (obratovostí)
- doba obratu.

Ukazatele obratovosti zjišťují počet obrátek za určité období, to znamená, kolikrát převýší roční tržby hodnotu položky, jejíž obratovost se počítá. Čím je vyšší jejich počet, tím je kratší doba, po kterou je majetek vázán a zpravidla se zvyšuje zisk. Naopak ukazatele doby obratu informují o průměrné době trvání jedné obrátky majetku. Cílem je samozřejmě co nejvíce zkrátit tuto dobu a zvýšit tak počet obrátek, tj. maximalizovat obrátky a minimalizovat doby obratu (Scholleová, 2017).

Obrat aktiv (Total Assets Turnover Ratio)

Tento souhrnný ukazatel vyjadřuje, kolikrát se celková aktiva obrátí za rok. Též bývá nazýván jako vázanost celkového vloženého kapitálu. Jeho doporučená hodnota by se měla pohybovat minimálně na úrovni 1, ale samozřejmě je snaha, aby byl tento ukazatel co nejvyšší. Ze všech ukazatelů aktivity má nejbližší k ukazatelům rentability a říká, kolikrát je možné obnovit celková aktiva z ročních tržeb. Je používán také jako hlavní ukazatel aktivity pro mezipodnikové srovnání, a proto bude využit v poslední části vlastní práce při porovnání s konkurenčním podnikem.

Vzorec 8: Obrat aktiv

$$\text{obrat aktiv} = \frac{\text{tržby}}{\text{aktiva}}$$

Zdroj: Scholleová, 2017

Obrat zásob (Inventory Turnover Ratio)

Tento ukazatel někdy nazývaný též ukazatel intenzity využití zásob říká, kolikrát za rok se přemění zásoby v ostatní formy oběžného majetku až po prodej hotových výrobků a opětovný nákup zásob. V případě, že tento ukazatel má vyšší hodnotu, než je průměr, znamená to, že firma nemá přebytečné nelikvidní zásoby, které by potřebovaly nadbytečné financování. Pokud je hodnota ukazatele nižší než průměr, znamená to, že podnik vlastní přebytečné zásoby, které na sebe vážou finanční prostředky, a tudíž jsou tyto zásoby neefektivní. Tím se zvyšuje i vázanost kapitálu, který pro podnik nevytváří žádný výnos.

Vzorec 9: Obrat zásob

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

Zdroj: Scholleová, 2017

Doba obratu zásob (Inventory Turnover)

Představuje reciprokou hodnotu k ukazateli obrat zásob a udává průměrný počet dnů, ve kterých jsou zásoby v podniku vázány až do fáze jejich spotřeby (týká se surovin, materiálu) nebo do fáze jejich prodeje (týká se zásob vlastní výroby). Tím pádem představuje počet dnů, ve kterých se zásoba přemění na hotovost nebo pohledávku.

Vzorec 10: Doba obratu zásob

$$\text{doba obratu zásob} = \frac{\text{zásoby}}{\text{tržby}/360}$$

Zdroj: Scholleová, 2017

Doba splatnosti pohledávek (Average Collection Period)

Tento ukazatel udává počet dnů, kdy musí firma čekat, až dostane za již prodané výrobky a služby zaplacené. Tržby jsou po tuto dobu drženy v pohledávkách. Čím je tato doba delší, tím déle podnik svým odběratelům poskytuje bezplatný obchodní úvěr.

Vzorec 11: Doba splatnosti krátkodobých pohledávek

$$\text{doba splatnosti krátkodobých pohledávek} = \frac{\text{krátkodobé pohledávky}}{\text{tržby}/360}$$

Zdroj: Scholleová, 2017

Doba splatnosti krátkodobých závazků (Creditors Payment Period)

Tento poslední ukazatel zjišťuje počet dnů, během kterých podnik uhradí závazky svým obchodním partnerům neboli během kterých podnik od svých dodavatelů využívá bezplatný obchodní úvěr.

Vzorec 12: Doba splatnosti krátkodobých závazků

$$\text{doba splatnosti krátkodobých závazků} = \frac{\text{krátkodobé závazky}}{\text{tržby}/360}$$

Zdroj: Scholleová, 2017

3.3.3.4 Ukazatele zadluženosti

Ukazatele zadluženosti se zpravidla zabývají poměřováním cizích a vlastních zdrojů, ale mohou řešit i schopnost podniku hradit náklady na dluh. Nejčastěji jsou ovlivňovány faktory jako daně, riziko, typ aktiv nebo stupeň finanční volnosti podniku. Tyto ukazatele se nejčastěji používají jako indikátory výše rizika, které podnik podstupuje při určité skladbě vlastních a cizích zdrojů. Při analýze zadluženosti dochází k porovnání rozvahových položek a na jejich podkladu se zjistí, v jakém rozsahu jsou aktiva podniku financována vlastními nebo naopak cizími zdroji.

Vyhodnocují se čtyři základní ukazatele zadluženosti.

Celková zadluženost (Total Debt to Total Assets)

Použití cizích zdrojů pro financování podniku může snížit náklady na použití kapitálu v podniku, proto je výhodné využít pro investování i cizí zdroje a vlastní zdroje si ponechat na pokrytí běžné činnosti.

Vzorec 13: Celková zadluženost

$$\text{celková zadluženost} = \frac{\text{celkové dluhy}}{\text{celková aktiva}}$$

Zdroj: Scholleová, 2017

Koeficient samofinancování (Equity ratio)

Koeficient samofinancování představuje poměr mezi vlastním kapitálem a celkovými aktivy. Jedná se o doplňkový ukazatel k celkové zadluženosti a jejich součet musí dát

dohromady hodnotu 1. Oba ukazatele jsou brány za nejčastěji využívané ukazatele finanční stability.

Vzorec 14: Koeficient samofinancování

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

Zdroj: Kubičková, a další, 2015

Míra zadluženosti (Debt-equity ratio)

Tento ukazatel nazývaný též poměr cizího a vlastního kapitálu mezi sebou poměruje velikost vlastního a cizího kapitálu a díky tomu představuje míru zadluženosti vlastního kapitálu. Tento ukazatel také říká, kolik jednotek cizích zdrojů připadá na jednu jednotku vlastních zdrojů neboli kolik je odčerpáno z jedné jednotky vlastních zdrojů při splacení cizích zdrojů.

Vzorec 15: Míra zadluženosti

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

Zdroj: Kubičková, a další, 2015

Ukazatel úrokového krytí (Times Interest Earned Ratio)

Tento ukazatel vyjadřuje schopnost podniku vytvářet zdroje na úhradu úroků neboli udává, kolikrát je podnik schopen krýt úroky z cizího kapitálu poté, co jsou uhrazeny všechny náklady související s produktivní činností podniku. Hodnota ukazatele by neměla být nižší než 1, jelikož potom by si podnik nevydělal na úroky a hrozil by mu tak úpadek.

Vzorec 16: Úrokové krytí

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

Zdroj: Scholleová, 2017

3.3.3.5 Ukazatele produktivity práce

Ukazatele produktivity práce jsou nejnovějšími ukazateli, které se v rámci finanční analýzy sledují. Snaží se měřit výkonnost podniku ve vztahu k počtu zaměstnanců. Zde se vykazují dva základní ukazatele. Oba ukazatele ale vyžadují znalost výpočtu přidané hodnoty, která v současné době není součástí výkazu zisku a ztráty, proto se musí dopočítat.

Vzorec 17: Přidaná hodnota

$$\begin{aligned} & \text{přidaná hodnota} \\ & = \text{tržby z prodeje vlastních výrobků a služeb} \\ & + \text{tržby z prodeje zboží} - \text{výkonová spotřeba} \\ & - \text{změna stavu zásob vlastní činnosti} - \text{aktiva} \end{aligned}$$

Zdroj: Kategorie zisku a rentabilita, 2021

Osobní náklady k přidané hodnotě

Tento ukazatel vyjadřuje, jakou část z toho, co bylo vytvořeno v provozu, odeberou náklady na zaměstnance. Čím je tento poměr menší, tím lepší je výkonnost na jednu korunu vyplacenou zaměstnancům.

Vzorec 18: Osobní náklady k přidané hodnotě

$$\text{osobní náklady k přidané hodnotě} = \frac{\text{osobní náklady}}{\text{přidaná hodnota}}$$

Zdroj: Scholleová, 2017

Produktivita práce z přidané hodnoty

Produktivita práce z přidané hodnoty sleduje, jak velká přidaná hodnota připadá na jednoho pracovníka. Tuto hodnotu lze též porovnávat s průměrnou mzdou na jednoho pracovníka. Opět platí, že čím větší je produktivita práce a čím menší je průměrná mzda, tím větší efekt ze zaměstnanců podnik má.

U tohoto ukazatele je možné využít dva výpočty z důvodu porovnání hodnot.

Vzorec 19: Produktivita práce z přidané hodnoty

$$\begin{aligned} \text{produktivita práce z přidané hodnoty} &= \frac{\text{přidaná hodnota}}{\text{počet pracovníků}} \\ \text{průměrná mzda na pracovníka} &= \frac{\text{osobní náklady}}{\text{počet pracovníků}} \end{aligned}$$

Zdroj: Scholleová, 2017

3.3.4 Analýza čistého pracovního kapitálu

Analýza čistého pracovního kapitálu je velmi úzce spojena s likviditou. Jedná se sice o ukazatel rozdílový, nicméně má nejbližší k běžné likviditě, jelikož jsou brány v úvahu stejné části majetku pro výpočet, tj. oběžná aktiva a krátkodobé závazky.

Čistý pracovní kapitál vyjadřuje tu část oběžných aktiv, která se během roku přemění do pohotových peněžních prostředků, a pokud jsou splaceny krátkodobé závazky, může být zbývající část využita k dalšímu rozvoji společnosti. Jedná se tedy o takovou část oběžných aktiv, které jsou kryté dlouhodobým kapitálem. Proto je někdy nazýván též finančním polštářem (Dluhošová, 2010).

Čistý pracovní kapitál (Net working capital – NWC)

Čistý pracovní kapitál představuje část majetku, která je financována z dlouhodobých zdrojů, které jsou nákladnější, a proto se podnik snaží výši kapitálu ze strany finančního řízení podniku minimalizovat.

Vzorec 20: Čistý pracovní kapitál

$$NWC = \text{oběžná aktiva} - \text{krátkodobé závazky}$$

Zdroj: Scholleová, 2017

Vzorec 21: Podrobnější výpočet čistého pracovního kapitálu

$$NWC = \text{zásoby} + \text{pohledávky} + \text{peníze} - \text{krátkodobé závazky}$$

Zdroj: Scholleová, 2017

3.3.5 Souhrnné indexy finančního zdraví

Každý z předcházejících ukazatelů vypovídá o podniku z různých hledisek, ať už pozitivně nebo negativně. Aby měl podnik jasný a okamžitý přehled o své situaci, začaly se používat různé modely, které prostřednictvím jednoho čísla ukazují celou finanční charakteristiku podniku, vyjadřují jeho výkonnost i ekonomickou situaci včetně finančního zdraví. A právě k tomu slouží souhrnné indexy neboli souhrnné modely.

Někdy jsou též nazývány systémem včasného varování nebo predikčními modely finanční úrovně, a to právě z toho důvodu, že jedním číslem jsou schopny předpovědět, jak se bude podnik vyvíjet určitou dobu dopředu a zavčasu rozpoznat blížící se možný bankrot (Dluhošová, 2010).

Pokud má být používán model funkční a má poskytovat správné údaje, měl by mít tyto tři základní funkce:

- vysvětlení vlivu změny jednoho nebo více ukazatelů na celé hospodaření firmy
- ulehčení a zpřehlednění analýzy dosavadního vývoje podniku
- poskytnutí podkladů pro volbu rozhodnutí z hlediska podnikových či externích cílů (Růčková, 2019).

Souhrnné indexy se dělí na dvě skupiny, a těmi jsou bankrotní a bonitní modely.

Bankrotní indikátory

Jsou využívány především pro věřitele, kteří se zajímají o schopnost podniku dodržet své závazky a nemají k dispozici jiné, např. ratingové ohodnocení. Dále se využívají např. v bankách nebo v podnicích, které tak hodnotí nejen své obchodní partnery ale i konkurenty.

Tyto modely jsou podle vypočteného skóre schopné předpovědět, jestli je podnik náchylný k finanční tísně a úpadku nebo je u něho bankrot velmi nepravděpodobný anebo se nachází v tzv. šedé zóně, což znamená, že se nedá s určitostí předpovědět, jestli u něho bankrot hrozí nebo nikoli. Také jsou schopné odpovědět na otázku, jestli podnik do určité doby zbankrotuje. Pracuje se totiž s faktem, že každý podnik, který nakonec dospěl k úpadku, vykazoval špatné hodnoty ukazatelů již určitou dobu předtím.

Do této skupiny se řadí především:

- Altmanovo Z-skóre,
- Tafflerův model,
- model IN – Index důvěryhodnosti
- Beaverova profilová analýza
- Beermanova diskriminační funkce.

Bonitní indikátory

Představují míru kvality firmy podle její výkonnosti, a proto jsou využívány hlavně investory a vlastníky, kteří nemají k dispozici informace pro propočet čisté současné hodnoty firmy. Tím lze říci, že tyto modely se snaží pomocí bodového hodnocení určit bonitu hodnoceného podniku a tím zařadit podnik z finančního hlediska v rámci mezipodnikového srovnání.

Bonitní modely také vypracovávají banky, aby se na základě jejich závěrů rozhodly, zda podniku půjčí úvěr či nikoliv. Bonitní podnik je totiž takový podnik, který je schopen uspokojovat své věřitele tím, že bude splácet své závazky, a to je pro banky rozhodující kritérium.

Do této skupiny patří hlavně:

- Index bonity
- Soustava bilančních analýz podle Rudolfa Douchy
- Tamariho model
- Kralickuv Quicktest
- Modifikovaný Quicktest
- Grünwaldův index.

Výhodou práce s těmito modely je jejich jednoduchost a odstranění subjektivity při výběru ukazatelů. Naopak nevýhodou může být, že při shrnutí situace podniku do jediného čísla se ztrácí podrobné rozčlenění ekonomického a finančního stavu podniku a je tak problém nalézt příčinu problémů. Přesto jsou ale tyto ukazatele výhodné pro rychlé zjištění finančního zdraví podniku a díky tomu jsou pro dodavatele nebo odběratele jednoduchý a široce používaný nástroj.

V následujících odstavcích budou podrobněji popsány některé bankrotní a bonitní modely, které budou následně rozpracovány ve vlastní práci.

3.3.5.1 Altmanova analýza

Altmanova analýza se snaží souhrnně změřit finanční zdraví podniku prostřednictvím jednoho čísla a dosud je brána za nejlepší a nejefektivnější prostředek k odhalení

úvěrových rizik. Toto jediné číslo se označuje jako *Z-skore*, které je sestaveno z pěti ukazatelů a obsahuje v sobě rentabilitu, zadluženost, likviditu i strukturu kapitálu. Jednotlivým ukazatelům je potom přiřazena na základě různých průzkumů jejich váha, přičemž nejvyšší váha je vždy kladena na rentabilitu celkového kapitálu. Úplně na počátku vycházel tento model ze zpracování diskriminační metody a podle podmínek ekonomiky se měnil a přizpůsoboval různými variantami.

Altmanův index finančního zdraví podniku je schopen odhalit blížící se bankrot podniku zhruba dva roky dopředu. Rozlišují se dvě verze, jejichž hlavním rozdílem je, že dělí podniky na podniky obchodované a neobchodované na kapitálovém trhu. Níže bude popsána verze pro podnik neobchodovaný na kapitálovém trhu.

Altmanův index pro podniky neobchodované na kapitálovém trhu

Vzorec 22: Altmanova analýza

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

Zdroj: Scholleová, 2017

Význam jednotlivých indexů:

- X_1 = čistý pracovní kapitál / aktiva
- X_2 = nerozdělený zisk minulých let / aktiva
- X_3 = EBIT (zisk před úroky a zdaněním) / aktiva
- X_4 = vlastní kapitál / cizí zdroje
- X_5 = tržby / aktiva.

Výsledné Z-skore podniku ukazuje jeho finanční zdraví:

- a) $Z > 2,9 \Rightarrow$ firma je **finančně zdravá** a v dohledné době není ohrožena bankrotem,
- b) $1,23 < Z < 2,89 \Rightarrow$ jedná se o pásmo zvané „**šedá zóna**“; o zdraví firmy nelze jednoznačně rozhodnout,
- c) $Z < 1,23 \Rightarrow$ firma **není finančně zdravá** a ohrožuje ji bankrot.

Obvykle se uvádí, že tato analýza je schopná předpovědět bankrot podniku s 91% pravděpodobností a pouze ve 3 % případů zařadí prosperující podnik do podniků bankrotních.

3.3.5.2 Index IN05 (Index důvěryhodnosti)

IN indexy byly zkonstruovány z významných bankrotních indikátorů a existuje jich několik, ale konkrétně Index IN05 byl vytvořen se zřetelem na české podmínky, proto lze předpokládat vysokou úspěšnost těchto modelů. Rovněž uznává i hledisko vlastníka, a to tím, že se snaží do budoucna určit i to, zda podnik vytváří hodnotu pro vlastníky, tzn., jestli tvoří kladnou hodnotu ukazatele EVA. Stejně jako Altmanův model, tak i tento sestává z poměrových ukazatelů, mezi které patří ukazatele zadluženosti, rentability, likvidity a aktivity. Každému z ukazatelů je opět přiřazena váha, která je v tomto případě váženým průměrem hodnot tohoto ukazatele v odvětví. Díky tomu se tento model lépe přizpůsobuje specifikům jednotlivých odvětví více než model předchozí.

Vzorec 23: Index IN05

$$IN05 = 0,13 * \frac{\text{aktiva}}{\text{cizí zdroje}} + 0,04 * \frac{EBIT}{\text{nákladové úroky}} + 3,97 * \frac{EBIT}{\text{aktiva}} + 0,21 * \frac{\text{výnosy}}{\text{aktiva}} + 0,09 * \frac{\text{oběžná aktiva}}{\text{krátkodobé závazky}}$$

Zdroj: Scholleová, 2017

Stejně jako u Altmanova indexu, i zde lze pomocí vypočtené hodnoty s velkou pravděpodobností předvídat očekávaný vývoj:

- a) $IN05 < 0,9$ podnik spěje k bankrotu (s pravděpodobností 86 %)
- b) $0,9 < IN05 < 1,6$ pásmo zvané „šedá zóna“
- c) $IN05 > 1,6$ podnik tvoří hodnotu (s pravděpodobností 67 %).

3.3.5.3 Index bonity

Index bonity někdy též nazývaný indikátor bonity představuje základní bonitní model, který dělí podnik na „dobrý“ nebo „špatný“ a je využíván převážně ve střeoevropských, hlavně německy mluvících zemích. Pro výpočet indexu je třeba sestavit šest poměrových ukazatelů, které vyžadují znalost šesti hodnot, které lze vyčíst z účetních výkazů. Konkrétní ukazatele lze zjistit z následujícího vzorce.

Vzorec 24: Index bonity

$$IB = 1,5 * \frac{cash\ flow}{cizí\ zdroje} + 0,08 * \frac{aktiva}{cizí\ zdroje} + 10 * \frac{EBT}{aktiva} + 5 * \frac{EBT}{výnosy} + 0,3 * \frac{zásoby}{výnosy} + 0,1 * \frac{výnosy}{aktiva}$$

Zdroj: Kubičková, a další, 2015

Podobně jako u bankrotních modelů, tak i bonitní modely mají jakési bodové ohodnocení, na základě, kterého zařadí podniky do určité kategorie bonity, podle toho, jak jsou schopné dostát svým závazkům. Základní členění podniků předpokládá záporné hodnoty u bankrotního podniku a kladné hodnoty u bonitního podniku. Tento model má ale ze všech zde uvedených modelů nejvíce kategorií:

- a) $IB \in (-\infty; -2)$ extrémně špatná ekonomická situace
- b) $IB \in <-2; -1)$ velmi špatná ekonomická situace
- c) $IB \in <-1; 0)$ špatná ekonomická situace
- d) $IB \in <0; 1)$ problematická ekonomická situace
- e) $IB \in <1; 2)$ dobrá ekonomická situace
- f) $IB \in <2; 3)$ velmi dobrá ekonomická situace
- g) $IB \in <3; \infty)$ extrémně dobrá ekonomická situace.

Vzhledem k tomu, že hodnoty, které vstupují do výpočtu indexu, se mohou lišit podle pojetí autora (např. kategorie zisku, pojetí výkonů, cash flow), měly by být výsledky tohoto modelu brány jako doporučení a podnět k dalšímu zkoumání.

3.3.5.4 Kralickuv Quicktest

Kralickuv quicktest se snaží zhodnotit finanční i výnosovou situaci v podniku pomocí čtyř ukazatelů, které následně umožňují posoudit celkovou ekonomickou situaci ve společnosti. Zásadně se liší od všech výše uvedených modelů způsobem zjištění výsledné hodnoty modelu. Zatímco ostatní modely přiřazovaly jednotlivým ukazatelům váhy, Kralickuv quicktest dává hodnotám zjištěných z ukazatelů body. A vzhledem k tomu, že hodnoty se bodují stejnými body, lze tím říci, že ukazatele mají stejné váhy.

V současné době se rozeznávají dvě verze modelu, a to původní a modifikovaná varianta Kralickova quicktestu. Rozdíl mezi nimi je takový, že původní verze hodnotí ukazatele podle určitého nastaveného rozpětí a každé takové rozpětí má bodové ohodnocení.

Modifikovaná varianta má též bodové ohodnocení každého intervalu, ale tento interval je dán určitým percentilem z oborových hodnot. Zde je uvedena původní verze modelu, ke které nejsou potřeba oborové hodnoty.

Tabulka 1: Ukazatele a hodnocení Kralickova quicktestu

Skupina ukazatelů	Ukazatel / Vzorec	Hodnota ukazatele	Bodové hodnocení
Ukazatele finanční stability	R1 – Kvóta vlastního kapitálu (vlastní kapitál/aktiva)	0,3 a více	1
		0,2 – 0,3	2
		0,1 – 0,2	3
		0,0 – 0,1	4
		0,0 a méně	5
	R2 – Doba splácení dluhu z cash flow (cizí zdroje – peněžní prostředky /cash flow)	3 a méně	1
		3–5	2
		5–12	3
		12–30	4
		30 a více	5
Ukazatele rentability	R3 – Rentabilita aktiv (EBIT/aktiva)	0,15 a více	1
		0,12 – 0,15	2
		0,08 – 0,12	3
		0,00 – 0,08	4
		0,00 a méně	5
	R4 – Rentabilita tržeb (cash flow/provozní výnosy)	0,1 a více	1
		0,08 – 0,1	2
		0,05 – 0,08	3
		0,00 – 0,05	4
		0,00 a méně	5

Zdroj: podle Kubičková, a další, 2015

Kralickuv quicktest se skládá z výpočtu čtyř ukazatelů, které jsou znázorněny ve výše uvedené tabulce. Ukazatel kvóta vlastního kapitálu hodnotí finanční sílu podniku, jedná se o ukazatel samofinancování. Druhým ukazatelem je doba splácení dluhu z cash flow, který říká, za kolik let podnik splatí všechny své krátkodobé i dlouhodobé závazky, pokud by generoval stejnou hodnotu cash flow jako v analyzovaném roce. Třetí ukazatel hodnotí rentabilitu aktiv, kterou posuzuje celkovou výdělečnou schopnost podniku neboli výnosnost všech aktiv vložených do podniku. Posledním ukazatelem je rentabilita tržeb, ovšem místo zisku počítá v čitateli s cash flow, který má tak větší vypovídací schopnost (Kislingerová, a další, 2005).

Každý ukazatel má stanovené rozpětí, do kterých mohou hodnoty ukazatelů spadat a každé toto rozpětí je obodováno určitým počtem bodů od nejlepší hodnoty po nejhorší. Výsledná hodnota Kralickova quicktestu je potom určena aritmetickým průměrem bodů, které získal každý ukazatel. A podle této výsledné hodnoty je podnik zařazen mezi bankrotní nebo bonitní společnosti:

- a) $KQT < 2$ bonitní podnik nacházející se v dobré finanční situaci
- b) $2 < KQT < 3$ „šedá zóna“
- c) $KQT > 3$ bankrotní podnik mající problémy ve finančním hospodaření.

3.3.6 Hodnotové ukazatele (EVA)

Vždy platí, že podnik, který vykazuje kladný čistý zisk neboli hospodářský výsledek za období, ještě nemusí dosahovat kladného ekonomického zisku. Ekonomický zisk představuje zisk po odečtení nákladů na cizí kapitál a odečtení nákladů na vlastní kapitál (těmito náklady se rozumí tzv. implicitní náklady neboli náklady obětované příležitosti, např. ušlá mzda nebo úroky z vlastního kapitálu). A právě o zahrnutí všech ekonomických nákladů se snaží ukazatel ekonomické přidané hodnoty (Economic Value Added = EVA).

EVA se řadí mezi tzv. moderní metody finanční analýzy spolu s metodami *Hodnota přidaná trhem* (MVA) nebo *Diskontované cash flow* (DCF). Její hlavní idea spočívá v tom, že investice vytváří svým investorům hodnotu jen v případě, že její očekávaná výnosnost je vyšší než její kapitálová nákladovost (Růčková, 2019). V podstatě se jedná o číselné vyjádření cíle podniku, které uplatňuje management založený na hodnotě.

Záměrem ukazatele EVA je pro každý podnik vyjádřit jeho aktuální požadovanou ziskovou výnosnost, která uspokojuje investory, a která se objeví v ceně akcie na kapitálovém trhu při obchodování se stejně rizikovými majetkovými cennými papíry. Přičemž platí, že vložený kapitál by měl vynášet alespoň požadovanou ziskovou výnosnost tak, aby se skutečná výnosnost neboli rentabilita vlastního kapitálu rovnala požadované ziskové výnosnosti. Tímto porovnáním se určí, jestli v podniku dochází k průměrnému, nadprůměrnému nebo naopak podprůměrnému zhodnocení kapitálu, který byl vlastníky vložen do podniku. Zjištěné rozdíly potom představují buď výhodu nebo újmu pro vlastníky podniku (Grünwald, a další, 2007).

Tento ukazatel formuje komplexní systém řízení, jehož nejpodstatnějším cílem je analyzovat rysy, které přispívají k tvorbě hodnoty a vedou ke zvyšování hodnoty pro akcionáře. Ukazatel EVA se snaží zainteresovat všechny v podniku, ať už manažery, které se snaží přimět k jednání, jako by to byl jejich podnik, nebo zaměstnance, u kterých se snaží zvýšit jejich výkony a nápaditost. A to tím, že všichni v podniku mají určitý podíl na zvyšující se hodnotě podniku, tudíž se dá říci, že ukazatel EVA je používán jako základ hmotné zainteresovanosti a stimulace všech v podniku a je také podkladem pro stanovení cílů, hodnocení přínosu nových výrobků nebo měření výkonosti (Synek, a další, 2011).

EVA může být, jak číslo kladné, záporné tak i nulové. Podnik, který se snaží být úspěšný, by měl mít kladný nejen čistý zisk, ale také hodnotu EVA, tzn., že díky kladné hodnotě podnik vytváří nadzisk. Samozřejmě platí, že čím vyšší je hodnota ukazatele, tím je podnik úspěšnější.

Vzorec 25: Ekonomická přidaná hodnota

$$EVA = NOPAT - C * WACC$$

Zdroj: Kislíngrová, a další, 2005

Význam jednotlivých částí výpočtu:

- NOPAT = provozní zisk po zdanění
- C = celkový zpoplatněný kapitál (obvykle dlouhodobý); investovaný kapitál
- WACC = vážené průměrné náklady na kapitál.

Jelikož hodnota provozního zisku po zdanění se v účetních výkazech nevyskytuje, lze v tomto případě použít i mírně upravený výpočet nebo ukazatel NOPAT sestavit.

Vzorec 26: Upravený výpočet EVA

$$EVA = EBIT * (1 - \text{daňová sazba v \%}) - C * WACC$$

Zdroj: Růčková, 2019

Význam jednotlivých částí výpočtu:

- EBIT = provozní výsledek hospodaření

- C = podnikem použitý kapitál (finanční prostředky investované do podniku věřiteli a vlastníky firmy)
- WACC = vážené průměrné náklady na kapitál.

3.3.6.1 Výpočet jednotlivých položek do výpočtu ukazatele EVA

NOPAT (čistý zisk z provozní činnosti po zdanění)

NOPAT se skládá především z výsledku hospodaření z hlavní činnosti, dále ze zisků či ztrát z prodeje dlouhodobého majetku a zásob z činnosti, která nesouvisí s předmětem podnikání a v neposlední řadě i ze zisků či ztrát z finanční činnosti.

Vzorec 27: NOPAT

$$NOPAT = EBIT * (1 - \text{sazba daně z příjmu právnických osob})$$

Zdroj: Vochozka, 2011

C (investovaný zpoplatněný kapitál)

Investovaný kapitál obsahuje hodnotu finančních zdrojů, které do podniku vložili investoři. Lze ho vypočítat dvěma způsoby. Zde byl zvolen výpočet z finančního hlediska přes pasiva.

Vzorec 28: Investovaný zpoplatněný kapitál

$$C = \text{pasiva} - \text{krátkodobé závazky z obchodního styku}$$

Zdroj: Vochozka, 2011

WACC (vážené průměrné náklady na kapitál)

WACC představují náklady na celkový investovaný dlouhodobý kapitál, tj. výnos aktiv. Výše tohoto ukazatele je závislá na zdroji získávaných finančních prostředků, na vazbě na kapitálovou strukturu podniku, ale hlavně na způsobu použití vlastních zdrojů. To znamená, že nízké průměrné náklady na kapitál mají ty podniky, které jsou schopné efektivně použít vlastní a cizí zdroje.

Vzorec 29: Vážené průměrné náklady kapitálu

$$WACC = rd * (1 - d) * \frac{D}{C} + re * \frac{E}{C}$$

Zdroj: Růčková, 2019

Význam jednotlivých částí výpočtu:

- r_d = úroková míra placená z cizího kapitálu
- d = sazba daně z příjmu právnických osob
- D = cizí kapitál
- E = vlastní kapitál
- C = celkový dlouhodobě investovaný kapitál
- r_e = náklady vlastního kapitálu.

Vzhledem k tomu, že určení nákladů vlastního kapitálu bývá často problematické, byl pro malé a střední podniky sestaven tzv. ratingový neboli stavebnicový model stanovení WACC, který ho stanovuje metodou přírážek za specifická rizika firmy.

Vzorec 30: Stavebnicový model stanovení WACC

$$WACC = rf + r_{LA} + r_{PS} + r_{FS}$$

Zdroj: Dluhošová, 2008

Význam jednotlivých částí výpočtu:

- r_f = bezriziková výnosová míra
- r_{LA} = přírážka za malou velikost firmy
- r_{PS} = přírážka za možnou nižší podnikatelskou stabilitu
- r_{FS} = přírážka za možnou nižší finanční stabilitu.

Bezriziková výnosová míra r_f

Bezriziková výnosová míra není pevně stanovena, ale je možné ji odhadnout na základě výnosnosti dlouhodobých státních dluhopisů.

Přírážka za velikost firmy r_{LA}

Přirážka za velikost firmy se odvíjí od velikosti celkového zpoplatněného kapitálu podniku:

- je-li $C > 3$ mld. Kč, je $r_{LA} = 0 \%$
- je-li $C < 100$ mil. Kč, je $r_{LA} = 5 \%$
- je-li $100 \text{ mil. Kč} < C < 3 \text{ mld. Kč}$, pak se r_{LA} vypočte jako:

Vzorec 31: Přirážka za velikost firmy

$$r_{LA} = \frac{(3 - C)^2}{168,2}$$

Zdroj: Dluhošová, 2008

Přirážka za podnikatelskou stabilitu r_{PS}

Přirážka za podnikatelskou stabilitu je závislá na velikosti ukazatele rentabilita aktiv neboli podílu EBIT a aktiv vyjádřených v desetinném čísle:

- je-li $EBIT/A < 0$, je $r_{PS} = 10 \%$
- je-li $EBIT/A > r_d * C/A$, je r_{PS} minimální hodnota v odvětví
- je-li $EBIT/A$ kladný, ale menší než $r_d * C/A$, pak se r_{PS} vypočte jako:

Vzorec 32: Přirážka za podnikatelskou stabilitu

$$r_{PS} = \left(\frac{r_d * C - EBIT}{r_d * C} \right)^2 * 0,1$$

Zdroj: Scholleová, 2017

Přirážka za finanční stabilitu r_{FS}

Přirážka za finanční stabilitu se odvíjí od běžné likvidity, resp. od velikosti poměru oběžných aktiv a krátkodobých závazků. Hodnoty pro porovnání běžné likvidity s doporučenými hodnotami se mohou měnit v závislosti na velikosti podniku a odvětví:

- je-li $L < 1$, je $r_{FS} = 10 \%$
- je-li $L > 2,5$, je $r_{FS} = 0\%$
- je-li $1 < L < 2,5$, pak se r_{FS} vypočte jako:

Vzorec 33: Přirážka za finanční stabilitu

$$r_{FS} = \left(\frac{2,5 - \frac{\text{oběžná aktiva}}{\text{krátkodobé závazky}}}{2,5 - 1} \right)^2 * \frac{1}{10}$$

Zdroj: Scholleová, 2017

4 Vlastní práce

Tato část diplomové práce se zabývá již praktickým využitím jednotlivých metod a výpočtů, které byly detailně rozebrány v teoretické části. Strategická analýza hodnotí okolí podniku, a to jak širší okolí, tak užší okolí. Finanční analýza se zabývá konkrétními výpočty jednotlivých ekonomických ukazatelů, na základě, kterých lze jedním číslem zhodnotit finanční situaci společnosti. Pro zpracování vlastní práce byly vybrány takové výpočty a metody, které co nejdříve hodnotí ekonomickou situaci vybrané společnosti.

4.1 Společnost Přerost a Švorc auto, s. r. o.

Společnost Přerost a Švorc auto, s. r. o. vznikla 20. března 1995 jako společnost s ručením omezeným dle zákona č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník v tehdy platném znění a je zapsána v obchodním rejstříku vedeném Městským soudem v Praze pod sp. zn.: odd. C, vložka 35976.

Společnost byla založena 2 společníky, kteří jsou fyzickými osobami: Libor Přerost a Jan Švorc. Jediným jednatelem společnosti je Libor Přerost, jehož obchodní podíl ve společnosti činí 50,48 %. Obchodní rejstřík uvádí základní kapitál ve výši 105 000 Kč, který je plně splacen. V současné době společnost zaměstnává kolem 138 zaměstnanců.

Sídlo společnosti se nachází v ulici Veleslavínská 48/39 na Praze 6, kde má společnost také největší autosalon. Další provozovny společnosti se nachází na Praze 5 v Nových Butovicích a na Praze 7 v Holešovicích. Společnost dále vlastní se 100% obchodním podílem společnosti AUTO Pacov, s. r. o., A-RENT CAR, spol. s. r. o., AUTO KRALUPY, a. s., Drafter Company, s. r. o. a Přerost a Švorc – logistic, s. r. o. Majoritní obchodní podíl 91,8 % společnost zaujímá také ve společnosti AUTODRUŽSTVO PODBABSKÁ. Společnost A-RENT CAR, s. r. o. dále vlastní se 100% obchodním podílem společnost FIX, s. r. o. Jediným jednatelem společností nebo předsedou družstva je vždy Libor Přerost.

Společnost je od roku 1997 autorizovaným prodejcem vozů značky Škoda. V průběhu let 1997 až 2002 se postupně stala jedním z významných pražských prodejců vozů Škoda a

v dalších letech si dosažené postavení udržela a dále jej rozvíjí a v současné době je jedním z největších dealerů vozů Škoda.

Předmět podnikání je rozsáhlý a zahrnuje především následující činnosti:

- výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona
- silniční motorová doprava – nákladní a osobní
- opravy silničních vozidel
- klempířství a oprava karosérií
- poskytování nebo zprostředkování spotřebitelského úvěru
- pronájem motorových vozidel
- pronájem nebytových prostor.

Nejvýznamnější činností společnosti je ovšem koupě zboží za účelem jeho dalšího prodeje a prodej tohoto zboží. Převážně se samozřejmě jedná o nákup a prodej nových vozů značky Škoda. Dále se společnost zabývá prodejem ojetých vozů značky Škoda, Volkswagen a Mazda. Mezi další důležité činnosti patří prodej originálních dílů a příslušenství, půjčovna osobních a užitkových vozů a servis vozidel, včetně všech služeb, které k němu patří.

4.2 Strategická analýza

Celá strategická analýza je rozdělena do dvou částí. První částí je analýza vnějšího prostředí, která se zabývá okolím podniku. Druhá část představuje celkovou analýzu prostředí, která zahrnuje jak okolí podniku, tak i vnitřní prostředí uvnitř společnosti, a tou je SWOT analýza. Ucelený pohled do vnitřního, především finančního prostředí poskytuje kapitola 4.3, která se zabývá finanční analýzou společnosti.

4.2.1 Analýza vnějšího prostředí

Cílem analýzy vnějšího prostředí je najít a vybrat takové faktory, které mají na podnik co největší vliv, ty detailně prozkoumat a na základě jejich znalosti sestavit strategii společnosti na následující roky. Společnost Přerost a Švorc auto je poměrně malá společnost, která neobchoduje se zahraničím a jejímž strategickým trhem je tedy Česká

republika. Proto faktory, které ji ovlivňují, jsou pouze ty, které jsou vyhodnocovány v rámci České republiky.

Následující dvě části zpracovávají analýzy vnějšího prostředí. Analýzu makrookolí zastupuje PEST analýza a analýza mikrookolí je provedena prostřednictvím Porterova modelu pěti sil.

4.2.1.1 Analýza makrookolí společnosti – PEST analýza

PEST analýza se zabývá čtyřmi základními skupinami faktorů, které obsahují další podrobnější faktory, které se snaží o hodnocení vlivu makrookolí na podnik. Z těchto čtyř skupin jsou vybrány některé faktory, které byly považovány za nejdůležitější pro současný i budoucí vývoj společnosti.

Politicko-právní faktory

Vzhledem k tomu, že společnost nakupuje a prodává zboží pouze v rámci České republiky, jsou pro ni závazné zákony a předpisy účinné v České republice. Nicméně protože je Česká republika součástí Evropské unie, musí společnost respektovat i ty nařízení a vyhlášky, které jsou účinné v Evropské unii a vztahují se k fungování společnosti. Jelikož společnost je právní formou společnost s ručením omezeným, základní předpis, podle kterého se musí řídit je zákon č. 90/2012 Sb., o obchodních korporacích.

Ekonomické faktory

Níže budou vyhodnoceny nejvýznamnější ekonomické ukazatele, které společnost ovlivňují, a to konkrétně HDP vypočítané důchodovou metodou, míra inflace, míra nezaměstnanosti a průměrná měsíční mzda.

Tabulka 2: Ekonomické faktory

Ekonomické faktory	2016	2017	2018	2019
HDP (v mil. Kč, v běžných cenách)	4 796 873	5 110 743	5 409 665	5 748 805
Míra nezaměstnanosti (v %)	4,0	2,9	2,2	2,0
Míra inflace (v %)	0,7	2,5	2,1	2,8
Průměrná hrubá měsíční mzda (v Kč)	27 756	29 626	32 043	34 106

Zdroj: Vlastní zpracování dle ČSÚ

Při pohledu do tabulky je zřejmé, že ve sledovaném období se hodnota HDP neustále zvyšovala, a to z nejnižší hodnoty v roce 2016, tj. 4 797 mld. Kč až na nejvyšší hodnotu

v roce 2019, tj. 5 749 mld. Kč. Obecně lze říci, že když roste HDP, tak se lidem daří, mají vyšší důchody a jsou také ochotni více utrácet. To má na společnost pozitivní vliv, jelikož díky tomu, že lidé mají více peněz, může se zvýšit počet potenciálních zákazníků, kteří budou ochotni investovat do koupi vozu a tržby společnosti se tak budou zvyšovat.

Míra nezaměstnanosti se ve sledovaném období stále snižovala od nejvyšší hodnoty v roce 2016, tj. 4,0 % až na nejnižší hodnotu v roce 2019, tj. 2,0 %. Obecně je to vývoj velice příznivý, ale na samotnou společnost má dvojitý vliv. Tím prvním je skutečnost, že díky nízké nezaměstnanosti je zaměstnáno více lidí, kteří se tak mohou stát potenciálními zákazníky, jelikož budou schopni si pořídit nový vůz a společnosti tak mohou vzrůst tržby. Na druhou stranu, pokud bude chtít společnost přijmout nové kvalifikované zaměstnance např. na pozici prodejce vozů nebo servisního technika, bude mít velký problém najít zaměstnance momentálně bez práce. O mnoho nákladnější a složitější možností je získat zaměstnance, který pracuje a možná uvažuje o tom, že by chtěl práci změnit.

Na základě Phillipsovy křivky, která popisuje inverzní vztah míry nezaměstnanosti a míry inflace, je patrné, že míra inflace ve sledovaném období stále roste, jelikož klesá nezaměstnanost, a to z nejnižší hodnoty v roce 2016, tj. 0,7 % až na hodnotu nejvyšší v roce 2019, tj. 2,8 % s malým vychýlením v roce 2018, kdy míra inflace poklesla na 2,1 %. V praxi se nejedná o vývoj příliš příznivý pro společnost v tom smyslu, že se vzrůstající inflací rostou ceny a lidé si tak za stejný důchod koupí méně zboží. Díky tomu hrozí, že potenciální zákazníci nebudou mít dostatek finančních prostředků na pořízení nového vozu a společnosti se tak mohou tržby snížit.

S Phillipsovou křivkou souvisí i poslední faktor průměrná hrubá měsíční mzda. I ta ve sledovaném období neustále rostla, a to od nejnižší hodnoty v roce 2016, tj. 27 756 Kč až k hodnotě nejvyšší v roce 2019, tj. 34 106 Kč. Díky tomu, že se snižovala míra nezaměstnanosti ve sledovaném období, mohla se odpovídajícím způsobem zvyšovat kromě míry inflace i průměrná hrubá měsíční mzda. Tento stav má na společnost opět dvojitý vliv. Na jednu stranu se obecně zvyšují mzdy, tudíž společnost může očekávat vyšší zájem o koupi vozů ze strany potenciálních zákazníků a tím jí budou růst tržby. Na druhou stranu ale společnost sama musí zvyšovat mzdy svým zaměstnancům, tudíž bude muset

vynaložit vyšší objem nákladů jednak na samotné mzdy, jednak na další související náklady, např. zdravotní a sociální pojištění placené za zaměstnance.

Jelikož tato práce zpracovává údaje pouze do roku 2019, neprojevil se v hodnotách vliv pandemie covid-19, který pravděpodobně dramaticky ovlivní zmíněné ukazatele a celou ekonomickou situaci společnosti. Co se týká výše zmíněných ukazatelů, dá se předpokládat, že hodnota HDP v roce 2020 klesne, zvýší se míra nezaměstnanosti, naopak se sníží inflace a dojde ke snížení průměrných hrubých měsíčních mezd.

Sociální a demografické faktory

V této oblasti jde spíše o nástin toho, jaké faktory by mohly ovlivnit další vývoj podniků. Zde byly vybrány dva demografické faktory týkající se počtu obyvatel podle věku, které by mohly ovlivnit poptávku po vozidlech.

Tabulka 3: Demografické faktory

Demografické faktory	2016	2017	2018	2019
Počet obyvatel 18 +	8 279 488	8 272 424	8 277 863	8 290 149
Počet obyvatel 0-14 let	1 635 342	1 658 662	1 681 648	1 701 425
Počet obyvatel celkem	10 565 284	10 589 526	10 626 430	10 669 324

Zdroj: Vlastní zpracování dle ČSÚ

Faktor počet obyvatel 18 + v období 2017–2019 stále rostl a říká tak, že počet obyvatel, kteří jsou starší 18 let se stále zvyšuje. Výjimku tvořil rok 2016, který svojí hodnotou lehce převýšil rok 2018. Vzhledem k tomu, že možnost řídit automobil je v České republice stanovena na 18 let, může být pro společnost šance, že se zvyšujícími se počty obyvatel se bude zvyšovat i poptávka po vozech a tím i tržby společnosti.

Druhým faktorem, který by se mohl sledovat, by byl počet obyvatel od narození zhruba do 14 let. Mohlo by se vycházet z myšlenky, že když se děti narodí a rostou, zvětší se rodina o tyto členy, a tím pádem by si mohla chtít pořídit větší prostornější vůz, aby se do něho všichni naskládali. Díky tomu by společnosti mohly vzrůst tržby z prodeje prostornějších automobilů. Tento faktor ve sledovaném období stále rostl, tzn., že počet dětí se stále zvyšoval, což je zapříčiněno především silnými populačními ročníky. Pro společnost je to pozitivní zpráva, která by mohla přinést zvýšení tržeb.

Technologické faktory

V současné době je největší technologickou změnou elektromobilita. Velkým propagátorem je Evropská unie, která se snaží zcela vymýtit automobily se spalovacími motory a zabránit tak vypouštění škodlivých látek do ovzduší a zmírnit tak klimatické změny. V důsledku toho se začínají více vyrábět elektromobily a určitá část zákazníků tyto vozy více poptává. Jedná se především o movitější zákazníky, protože elektromobily stále nejsou levnou záležitostí. Záleží na mnoha faktorech, zda bude česká populace schopna ve velkém rozsahu přejít na elektromobily. Momentálně je ale nutné, aby společnost počítala s touto technologickou změnou a byla schopna uspokojit všechny zákazníky, kteří o elektromobily projeví zájem, jelikož se jedná o velký výnosový potenciál.

4.2.1.2 Analýza mikrookolí společnosti – Porterův model pěti sil

Porterův model zkoumá stav konkurence v odvětví, a to prostřednictvím pěti základních hybných sil, kterými jsou konkurenční prostředí, vyjednávací síla dodavatelů, vyjednávací síla odběratelů, možný vstup nových konkurentů a potenciální substituty. V následujících odstavcích bude posouzeno konkurenční prostředí z pohledu mikrookolí – tedy nejbližších partnerů nebo konkurentů společnosti.

Konkurenční prostředí

Konkurenční prostředí bylo omezeno na autorizované prodejce vozů značky Škoda, které i tak ale zahrnuje přibližně 230 prodejců po celé České republice. Pozornost byla věnována především Praze a jejímu okolí, jelikož společnost Přerost a Švorc auto je též pražská společnost. V Praze tedy mezi největší konkurenty lze zařadit Autosalon Klokočka, a. s., NH Car, s. r. o. a Auto Jarov, s. r. o. Dalšími konkurenty jsou např.: Havex-auto, s. r. o., Auto Palace Spořilov, s. r. o., TUKAS, a. s. nebo Autokomplex Menčík, a. s. V okolí Prahy může společnost Přerost a Švorc auto konkurovat zejména AUTO KRALUPY, a. s., AMOND, spol. s. r. o., AK auto Kostelec, s. r. o., Drupol autodružstvo nebo BENO Říčany, s. r. o. Významným autorizovaným prodejcem je též Autodružstvo Podbabská, který je ale dceřinou společností, tudíž konkurenci nepředstavuje.

Vzhledem ke skutečnosti, že každý podnik má stejné dodavatele, může mít stejné odběratele a noví konkurenti mohou stále vstupovat do tohoto konkurenčního prostředí, jak bude vysvětleno v následujících odstavcích, je rivalita mezi stávajícími podniky velká.

Tomu odpovídají i všechna specifika velké rivalry. A to početné, přibližně stejně velké a silné podniky, zvýšení tržního podílu je možné jen při snížení podílu konkurenta a poskytované produkty nejsou diferencované.

Dodavatelé

Hlavním dodavatelem společnosti je Auto Škoda, který dodává nové vozy a převážnou většinu náhradních dílů. Významným dodavatelem je také finanční společnost Škofin, který dodává ojeté vozy. Dalšími dodavateli jsou např. podniky Castrol, který dodává oleje, maziva a kapaliny nebo Barum, který dodává pneumatiky.

Vzhledem k tomu, že všem autorizovaným prodejcům dodávají ti stejní dodavatelé, jejich vyjednávací síla je obrovská. Alespoň co se týče dodavatelů nových a ojetých vozů. Především proto, že jako autorizovaný prodejce vozů značky Škoda si nemůže dovolit mít za dodavatele jiný podnik, než je dohodnuté. Oproti tomu, tito dodavatelé dodávají především svým autorizovaným prodejcům, o které by se měli snažit nepřijít. Tím se jejich vyjednávací síla snižuje. Ale díky tomu, že se jedná o automobily, lze předpokládat, že vymizení autorizovaných prodejců pod kritickou úroveň pro dodavatele, je téměř nemožné.

Odběratelé

Mezi odběratele společnosti se řadí určitá část fyzických osob, která se jako samostatný soukromý subjekt rozhodne pro nákup nového vozu. O mnoho větší část odběratelů představují podnikající právnické nebo fyzické osoby. Pro společnost jsou samozřejmě zajímavější právnické osoby, zejména podniky nabízející operativní leasing, kteří si automobily pořídí od společnosti a dále je nabízejí k pronájmu. Nemalou část odběratelů, tvoří také státní instituce, např. ministerstvo vnitra nebo policie, kteří si u společnosti svůj vozový park alespoň servisují, když už ho přímo nenakupují. Díky velkému množství různých odběratelů je jejich vyjednávací síla poměrně slabá, nicméně jelikož se jedná o standardizovaný produkt, u kterého lze kdykoli změnit dodavatele, jejich vyjednávací síla zase stoupá.

Vzhledem k povaze konkurenčního prostředí je zřejmé, že o odběratele je nutno v této oblasti bojovat. A to především proto, že každý autorizovaný prodejce vozů značky Škoda, nabízí naprosto stejné vozy nebo možnost doplňkového příslušenství, všichni mají stejně

vypadající autosalony, reklamní tabule na nové automobily a servisní zázemí jako konkurent. Stejně tak všichni chodí na stejná školení servisních techniků i prodejců. Je zde proto třeba oslovit potenciálního zákazníka spíše nehmotnými přednostmi. Tím je myšleno hlavně profesionální vystupování a ochota zaměstnanců a také šikovnost servisních techniků. Od konkurence se lze také odlišovat cenou, ať už nových nebo bazarových vozů, případně dalších služeb.

Potenciální substituty

V oblasti prodeje automobilů by se za potenciální substituty daly považovat jiné automobilové značky. Vzhledem k tomu, že značka Škoda je česká značka aut, může být považováno za úspěch, že nejvíce vozů se prodává právě se značkou Škoda, a to konkrétně cca 35 %. S velkým odstupem následují značky Volkswagen (cca 10 %) a Hyundai (cca 8 %). Co se týče jednotlivých modelů aut, tak opět vozy značky Škoda snad všech modelů jsou na předních místech prodejnosti aut. Pouze třetí místo obsadil model auta značky Hyundai. Z toho lze usoudit, že značka Škoda jako taková není příliš ohrožena potenciálními substituty ze strany jiných automobilových značek. Pouze značky Hyundai a Volkswagen by mohly vytvářet potenciální substituty. V současné době ale jejich síla není příliš velká.

Noví konkurenti

V této oblasti podnikání nejsou téměř žádné významné bariéry vstupu do této oblasti, tzn., že stát se autorizovaným prodejcem vozů značky Škoda může kdokoli. Snad jediná významná bariéra vstupu do oblasti by mohla být kapitálová náročnost. Jelikož vybudovat zázemí společnosti, např. autosalon, sklad náhradních dílů, servisní zázemí, dále např. myčku nebo zázemí bazaru, jde do řádu desítek milionů. Vzhledem k tomu, že každý, kdo chce být autorizovaným prodejcem vozů značky Škoda musí dodržovat stejný vzhled svých prodejních míst jaký mají ostatní prodejci a jaký je stanoven společností Škoda, nelze nikde nic na nákladech „ušetřit“. Pokud se tedy někdo rozhodne podnikat právě v této oblasti a má dostatek počátečního kapitálu, není problém začít podnikat.

4.2.2 Analýza prostředí – SWOT analýza

V této práci byla SWOT analýza sestavena na základě provedených analýz, a to jak strategické analýzy, kde byly zahrnuty výstupy z analýzy makrookolí – PEST analýzy a z analýzy mikrookolí – Porterův model pěti sil, tak finanční analýzy, kde byly využity především výstupy z analýzy poměrových ukazatelů.

Následující tabulka představuje vypracovanou SWOT analýzu v jednotlivých bodech, které jsou následně zhodnoceny ve smyslu toho, jaký vliv mají jednotlivé faktory na budoucí chod společnosti.

Tabulka 4: SWOT analýza společnosti Přerost a Švorc auto

SILNÉ STRÁNKY	SLABÉ STRÁNKY
<ul style="list-style-type: none"> • velké množství nabízených služeb 	<ul style="list-style-type: none"> • nízké hodnoty likvidity
<ul style="list-style-type: none"> • široké spektrum zákazníků od velkých PO po individuální FO 	<ul style="list-style-type: none"> • vysoký podíl cizích zdrojů na financování
<ul style="list-style-type: none"> • strategická poloha hlavního autosalonu u výjezdu z Prahy 	<ul style="list-style-type: none"> • vysoká míra zadluženosti
<ul style="list-style-type: none"> • dlouholetá zkušenost při prodeji vozů značky Škoda 	<ul style="list-style-type: none"> • stejní dodavatelé pro společnost Přerost a Švorc auto i pro konkurenční podniky
<ul style="list-style-type: none"> • kvalifikovaný a ochotný personál 	<ul style="list-style-type: none"> • zaostávající propagace na veřejnosti
PŘÍLEŽITOSTI	HROZBY
<ul style="list-style-type: none"> • vzestup elektromobility 	<ul style="list-style-type: none"> • nepříznivá ekonomická situace v ČR v důsledku pandemie covid-19
<ul style="list-style-type: none"> • rozšíření nabídky dalších automobilových značek 	<ul style="list-style-type: none"> • vstup nového autorizovaného prodejce vozů značky Škoda na trh Prahy a okolí
<ul style="list-style-type: none"> • získání nových odběratelů v oblasti právnických osob a státních institucí 	<ul style="list-style-type: none"> • zpomalení hospodářského růstu v Německu
<ul style="list-style-type: none"> • zkvalitnění stávajících služeb 	<ul style="list-style-type: none"> • omezení produkce klíčového dodavatele Škoda auto
<ul style="list-style-type: none"> • zvyšující se počet obyvatel v kategoriích děti 0–14 let a 18 + 	<ul style="list-style-type: none"> • omezení pouze na český, resp. pražský trh a okolí (nasycení trhu)

Zdroj: Vlastní zpracování dle provedených analýz

Silné stránky společnosti

Za hlavní silnou stránku společnosti lze považovat velké množství nabízených služeb, které je v určitých oblastech rozsáhlejší než u konkurenčních podniků. Jedná se např. o vlastní myčku, vlastní stanici technické kontroly, autocentrum Handy pomáhající osobám

se sníženou pohyblivostí, širokou nabídku financování, program Škoda autoškolám nebo pomoc při aktivaci služby Škoda Connect. Toto vše lze považovat za velkou výhodu hlavně proto, že potenciální zákazníci si mohou vybrat právě společnost Přerost a Švorc auto díky rozsáhlé nabídce služeb uvedených na webových stránkách společnosti, která u konkurence chybí.

Silnou stránkou je zajiště i široké spektrum zákazníků, které je společnost schopna uspokojit, ať už to jsou právnické osoby, státní instituce, podnikající fyzické osoby nebo soukromé fyzické osoby. Každý z těchto zákazníků vyžaduje jiné vozy i jinou nabídku služeb a společnost tak má možnost posílit své postavení na trhu tím, že je schopna vyhovět všem zákazníkům.

Mezi další silné stránky dozajista patří i výhodná poloha hlavního autosalonu a zároveň sídla společnosti na jednom z výjezdů z hlavního města Prahy, relativně nedaleko Letiště Václava Havla, pražského okruhu a dálnic směrem na Slaný a Rakovník. Zákazníci mají tak možnost snadného a rychlého přístupu. Výhodou společnosti je také její dlouholetá zkušenost s prodejem vozů značky Škoda, vzhledem k tomu, že společnost Přerost a Švorc auto vznikla v roce 1995. V neposlední řadě je silnou stránkou společnosti i kvalifikovaný a ochotný personál, především prodejci vozů a servisní technici, kteří musí pravidelně absolvovat školení a je tak zaručena jejich profesionalita při poskytování služeb zákazníkům.

Slabé stránky společnosti

Za významnou slabinu společnosti lze považovat finanční situaci ve společnosti, která není nejlepší, hlavně co se týče některých ukazatelů. Mezi ukazatele, u kterých by jistě bylo zapotřebí podrobnějšího zkoumání, patří likvidita, která ve všech stupních vykazuje nižší hodnoty než ty, které jsou doporučené. Dalším ukazatelem je ukazatel celkové zadluženosti, který vykazuje velmi vysoký podíl cizích zdrojů na financování na úkor vlastních zdrojů. V neposlední řadě by vyžadoval vyšší zájem ukazatel míry zadluženosti neboli poměr cizího a vlastního kapitálu, který dalece překračuje doporučenou hodnotu 1 a může tak způsobovat problém při nutnosti uhradit závazky.

Dále by za slabou stránku společnosti mohla být považována skutečnost, že všichni autorizovaní prodejci vozů značky Škoda mají stejného dodavatele, a tudíž i stejné produkty, tedy stejné vozy, které nabízí kdokoli z konkurenčních podniků. Je tím sice zaručena stejná kvalita a standardy, na druhou stranu ale společnost přichází v tomto směru o možnost odlišit se od konkurence tím, že přijde s ojedinělým produktem, který žádný jiný podnik mít nebude. Jako nedostatek by mohla být brána i omezená propagace společnosti na veřejnosti. Konkurenční podniky (např. Hyundai) jsou více vidět např. na billboardech nebo v televizní či rozhlasové reklamě. To společnosti Přerost a Švorc auto chybí, a tím může přicházet o určitou skupinu potenciálních zákazníků, kteří o společnosti nevědí a určitá forma propagace by je tak mohla přilákat.

Příležitosti společnosti

Za hlavní příležitost pro společnost v současné době by se dal považovat vzestup elektromobility. A to díky tomu, že Evropská unie se snaží prosadit elektrický pohon jako výhradní pohon pro automobilovou dopravu. A také proto, že stále více zákazníků chce chránit životní prostředí a poptává tak více elektromobilů. Společnost proto musí být připravena tuto poptávku uspokojit, aby mohla získat náskok před konkurencí. A díky tomu má tak příležitost zvýšit svoje tržby.

Příležitost, která by mohla společnosti přilákat další zákazníky, je jistě rozšíření nabídky dalších automobilových značek. A to proto, že společnost Přerost a Švorc auto nabízí pouze vozy značky Škoda a Volkswagen, zatímco tři největší konkurenti společnosti nabízí kromě samozřejmých značek Škoda a Volkswagen i dalších několik značek, díky kterým mohou získat větší portfolio zákazníků.

Další příležitostí především pro zvýšení tržeb je rostoucí počet obyvatel v kategoriích 18+, kteří si budou pořizovat vlastní vozy, případně rostoucí počet obyvatel v kategoriích 0–14 let, díky kterým se může zvýšit zájem o větší rodinné vozy. Zvýšit tržby a upevnit pozici na trhu by také bylo možné při snaze získat nové odběratele, a to především právnické osoby, které si často vozy pronajímají na operativní leasing nebo státní instituce, které zase potřebují větší množství vozů, a především zajištění všech služeb, které jsou s provozem automobilu spojeny. V neposlední řadě, a především s ohledem na stávající nepříznivý

vývoj ekonomické situace by společnost měla vidět příležitost ve zkvalitňování stávajících služeb, např. servisu. A to především z toho důvodu, že zavádění nových služeb nebo produktů je pro současnou finanční situaci mnohonásobně náročnější, než upravit a zkvalitnit stávající služby, díky kterým může být pro potenciální zákazníky atraktivnější než konkurence.

Hrozby společnosti

Hlavní hrozbu pro společnost v současné době představuje nepříznivá ekonomická situace způsobená pandemií covid-19. Vzhledem k tomu, že lze očekávat snížení průměrných hrubých měsíčních mezd a HDP a zároveň zvýšení nezaměstnanosti, je pravděpodobné, že zákazníci budou mít méně finančních prostředků na pořízení nového vozu a spíše se budou zajímat o vozy bazarové nebo servis. Společnost by tak měla zkvalitnit své služby zaměřené tímto směrem, aby v současné nepříznivé situaci byla úspěšnější než konkurenční podniky.

Jednou z hlavních hrozeb by mohl představovat také vstup nového autorizovaného prodejce vozů značky Škoda. A to hlavně v Praze a okolí, jelikož konkurenční prostředí je hlavně v oblasti Prahy a okolí, kde má společnost své sídlo i provozovny, protože zákazníci obvykle chodí tam, kam to mají blízko, poněvadž u svého autorizovaného prodejce, kde si koupí vůz, zpravidla chodí i na servis a mohou zde mít i výhodnější nabídky.

Další hrozbou je doajista postupné zpomalení růstu HDP v Německu, který se nakonec může i zastavit. Je to dáno tím, že český průmysl, a zvláště automobilový průmysl je úzce provázán s německým průmyslem. Vždyť i automobilka Škoda auto je součástí koncernu Volkswagen. Je tedy jisté, že tento pokles v Německu ovlivní i český automobilový průmysl, a nakonec i samotnou společnost Přerost a Švorc auto. Otázkou zůstává, jakým způsobem a jakou intenzitou.

V neposlední řadě může společnost vnímat jako hrozbu omezení produkce dodavatele Škoda auto, který spolu se Škofinem představuje klíčového dodavatele. To by pro společnost znamenalo omezení a prodloužení dodávek nových vozů, které by se následně

promítlo do neschopnosti uspokojovat v požadovaném čase objednávky zákazníků, což by nakonec mohlo vyústit až v jejich nespokojenost a odchod ke konkurenci. To by následně vedlo ke snížení tržeb. S tím souvisí i další možná hrozba, která se týká omezení prodeje na český, resp. pražský trh a jeho okolí. Vzhledem k tomu, že společnost neprodává automobily v zahraničí a ve velké míře ani za hranicemi hlavního města Prahy, může se případnou hrozbou stát nasycení trhu, kdy už si zákazníci nebudou chtít ve velkém objemu pořizovat nové vozy. Tržby společnosti by se potom omezily jen na tržby za servis.

4.3 Finanční analýza

Kapitola finanční analýzy vypočítává jednotlivé ukazatele ať už individuální nebo souhrnné, které napomáhají zhodnotit finanční výkonnost a zdraví společnosti. Finanční analýza představuje nejdůležitější nástroj finančního řízení, protože sice pracuje s údaji z minulosti a současnosti, které již nemusí mít dostatečnou vypovídací schopnost, ale díky tomu pomáhá předpovídat vývoj do budoucna. A to je důležité pro další rozhodování při řízení společnosti, a proto je finanční analýze v této práci věnována náležitá pozornost.

4.3.1 Analýza účetních výkazů

Pro základní představu o majetku či financích společnosti jsou na začátek uvedeny základní účetní výkazy, tj. rozvaha a výkaz zisku a ztrát v redukované podobě.

4.3.1.1 Majetková analýza rozvahy (analýza aktiv)

Tabulka 5: Majetková analýza rozvahy (aktiva)

Položka rozvahy	2016	2017	2018	2019
AKTIVA CELKEM	878 097	839 320	915 649	902 739
Dlouhodobý majetek	450 469	480 628	436 157	481 608
Dlouhodobý nehmotný majetek	0	0	0	1 636
Dlouhodobý hmotný majetek	310 926	341 036	296 565	305 025
Dlouhodobý finanční majetek	139 543	139 592	139 592	174 947
Oběžná aktiva	376 023	326 975	438 770	371 440
Zásoby	131 846	152 275	180 386	163 812
Pohledávky	197 787	104 025	152 621	160 160
<i>Dlouhodobé pohledávky</i>	0	3 683	53 007	53 865
<i>Krátkodobé pohledávky</i>	197 787	100 342	99 615	106 295
Peněžní prostředky	46 389	70 675	105 763	47 468
Časové rozlišení aktiv	51 605	31 716	40 722	49 691

Zdroj: Vlastní zpracování na základě účetních výkazů

Nejvyšší hodnota aktiv byla vykázána v roce 2018, zatímco nejnižší hodnota byla o rok dříve, tj. v roce 2017. V celém sledovaném období je hodnota dlouhodobého majetku přibližně o 100 tis. Kč vyšší než hodnota oběžných aktiv kromě roku 2018, kdy hodnota oběžných aktiv převyšuje hodnotu dlouhodobého majetku o 2 tis. Kč.

Dlouhodobý majetek má nejvyšší hodnotu v roce 2019, nejnižší hodnota je vykázána naopak v roce 2018, kdy byla také vykázána nejnižší hodnota dlouhodobého hmotného majetku. Oběžný majetek vykazuje nejvyšší hodnotu v roce 2018, a díky tomu byla jeho hodnota vyšší než hodnota dlouhodobého majetku v tomto roce. Krátkodobý finanční majetek není v této společnosti vykázován.

4.3.1.2 Finanční analýza rozvahy (analýza pasiv)

Tabulka 6: Finanční analýza rozvahy (pasiva)

Položka rozvahy	2016	2017	2018	2019
PASIVA CELKEM	878 097	839 320	915 649	902 739
Vlastní kapitál	144 409	159 164	179 026	188 318
Základní kapitál	105	105	105	105
Ážio a kapitálové fondy	1 455	1 455	1 455	1 455
Fondy ze zisku	11	0	0	0
Výsledek hospodaření minulých let	130 499	142 848	158 006	177 466
Výsledek hospodaření běžného období	12 339	14 756	19 460	9 292
Cizí zdroje	725 980	676 008	731 341	710 691
Závazky	725 980	676 008	731 341	710 691
Dlouhodobé závazky	228 338	184 536	188 044	194 903
<i>Závazky k úvěrovým institucím</i>	218 386	171 893	171 016	179 687
Krátkodobé závazky	497 642	491 472	543 297	515 788
<i>Závazky k úvěrovým institucím</i>	89 672	104 858	73 620	67 401
<i>Závazky z obchodních vztahů</i>	360 694	350 287	415 417	406 137
<i>Závazky ostatní</i>	39 550	27 669	37 553	34 231
Časové rozlišení pasiv	7 708	4 148	5 282	3 730

Zdroj: Vlastní zpracování na základě účetních výkazů

Aktiva i pasiva se musí vždy na základě bilanční rovnice rovnat, proto jsou jejich hodnoty i absolutní a relativní změny stejné. Vzhledem k tomu, že společnost nevykazuje rezervy, celou část cizích zdrojů zaujímají závazky. Jejich nejnižší hodnota byla vykázána v roce 2017, nejvyšší hodnota potom v roce 2018, a to díky nejvyšší hodnotě krátkodobých závazků v tomto roce.

Zlaté bilanční pravidlo říká, že dlouhodobý majetek by měl být financován dlouhodobými zdroji financování, tzn. vlastním kapitálem nebo dlouhodobými závazky. Výše uvedené tabulky jasně dokládají, že zlaté bilanční pravidlo není ve společnosti Přerost a Švorc auto splněno. Tzn., že společnost využívá k financování dlouhodobého majetku i krátkodobých zdrojů financování, a to v celém sledovaném období.

Zlaté pari pravidlo říká, že společnost má využívat menší množství vlastního kapitálu, než jakou hodnotu má jeho dlouhodobý majetek, aby byla možnost pro financování dlouhodobými závazky. Z výše uvedených hodnot je zřejmé, že pari pravidlo je ve společnosti naplněno. A to díky tomu, že dlouhodobý majetek několikanásobně převyšuje vlastní kapitál.

Zlaté bilanční pravidlo vyrovnaní rizika říká, že ve společnosti se mají využívat vlastní i cizí zdroje k financování, ale vlastní zdroje musí vždy převyšovat ty cizí. Při pohledu do tabulky finanční analýzy rozvahy je na první pohled vidět, že zlaté bilanční pravidlo vyrovnaní rizika v žádném případě nemůže být splněno, protože cizí zdroje několikanásobně převyšují zdroje vlastní. To souhlasí i s ukazatelem celkové zadluženosti, který říká, že ve společnosti se na financování podílí přibližně 80 % cizích zdrojů.

4.3.1.3 Analýza výkazu zisku a ztráty

Tabulka 7: Analýza výkazu zisku a ztráty

Položka výkazu zisku a ztráty	2016	2017	2018	2019
Tržby z prodeje výrobků a služeb	216 548	220 493	218 517	214 093
Tržby za prodej zboží	1 109 022	1 229 758	1 184 364	1 326 883
Výkonová spotřeba	1 236 081	1 348 148	1 287 058	1 438 158
Změna stavu zásob vlastní činnosti	89	113	-10	72
Osobní náklady	75 626	81 021	83 705	87 068
Úpravy hodnot v provozní oblasti	40 227	55 747	60 177	57 244
Ostatní provozní výnosy	120 272	155 950	181 609	176 258
Ostatní provozní náklady	68 887	93 663	120 395	113 740
Provozní výsledek hospodaření	24 933	27 508	33 165	20 952
Výnosové úroky a podobné výnosy	2	75	324	1570
Nákladové úroky a podobné náklady	8 683	7 820	8 623	8 953
Finanční výsledek hospodaření	-9 175	-8 620	-8 842	-8 155
Výsledek hospodaření před zdaněním	15 757	18 888	24 323	12 797
Daň z příjmů	3 419	4 132	4 863	3 505
Výsledek hospodaření po zdanění	12 339	14 756	19 460	9 292

Zdroj: Vlastní zpracování na základě účetních výkazů

Při pohledu na zjednodušený výkaz zisku a ztráty lze říci, že tržby z prodeje výrobků a služeb byly nejvyšší v roce 2017 a od té doby lehce klesají. Zatímco tržby za prodej zboží byly nejvyšší v roce 2019 a nejnižší v roce 2016.

Finanční výsledek hospodaření vykazuje ve všech letech zkoumaného období záporný zůstatek, který se ale pomalu daří snižovat. Záporná hodnota je způsobena téměř výhradně položkou nákladové úroky, kam se vykazují úroky z bankovních úvěrů, které si společnost sjednává při nákupu vozů. Jelikož takto financuje většinu svých vozů, je tato hodnota skutečně vysoká.

4.3.2 Horizontální a vertikální analýza účetních výkazů

Po předběžné analýze samotných účetních výkazů následuje jejich hlubší zkoumání prostřednictvím horizontální a vertikální analýzy, které již nepracují pouze s neupravenými absolutními hodnotami.

Horizontální analýza účetních výkazů se snaží buď absolutně nebo relativně vyjádřit intenzitu změn jednotlivých položek z účetních výkazů. Jsou zde použity řetězové indexy, které představují meziroční srovnání. Vertikální analýza zjišťuje, jakou část, tj. procentem se jednotlivé složky účetních výkazů (ať už položky aktiv, pasiv nebo výkazu zisku a ztráty) podílejí na celkové bilanční sumě.

4.3.2.1 Horizontální analýza rozvahy

Horizontální analýza aktiv

Tabulka 8: Horizontální analýza aktiv

Položka rozvahy	Absolutní změny			Relativní změny (v %)		
	2017/16	2018/17	2019/18	2017/16	2018/17	2019/18
AKTIVA CELKEM	-38 777	76 329	-12 910	-4,42	9,09	-1,41
Dlouhodobý majetek	30 159	-44 471	45 451	6,70	-9,25	10,42
DNM	0	0	1 636	NELZE	NELZE	NELZE
DHM	30 110	-44 471	8 460	9,68	-13,04	2,85
DFM	49	0	35 355	0,04	0,00	25,33
Oběžná aktiva	-49 048	111 795	-67 330	-13,04	34,19	-15,35
Zásoby	20 429	28 111	-16 574	15,49	18,46	-9,19
Pohledávky	-93 762	48 596	7 539	-47,41	46,72	4,94
<i>Dlouhodobé</i>	3 683	49 324	858	NELZE	1339,23	1,62
<i>Krátkodobé</i>	-97 445	-727	6 680	-49,27	-0,72	6,71
Peněžní prostředky	24 286	35 088	-58 295	52,35	49,65	-55,12
Časové rozlišení aktiv	-19 889	9 006	8 969	-38,54	28,40	22,02

Zdroj: Vlastní zpracování na základě účetních výkazů

Při pohledu na tabulku vypočtených změn je vidět, že v roce 2017 a 2019 došlo ke snížení celkových aktiv o 4,42 %, resp. o 1,41 %, naopak v roce 2018 k jejich zvýšení o 9,09 %.

Dlouhodobá aktiva v roce 2017 i 2019 vytrvale rostla až o 10 %, naopak v roce 2018 došlo k propadu o necelých 10 %. Růst v roce 2019 o 10,42 %, tj. o 45 451 tis. Kč byl způsoben především významným růstem dlouhodobého finančního majetku, který se v minulých letech držel na téměř stejné hodnotě. Tento nárůst byl způsoben zvýšením podílů v ovládaných osobách, jelikož společnost v roce 2019 převzala vedení v několika společnostech. Oproti tomu pokles dlouhodobého majetku v roce 2018 o 9,25 %, tj. o 44 471 tis. Kč byl způsoben pouze poklesem dlouhodobého hmotného majetku, jelikož v tomto roce k jiným změnám v oblasti dlouhodobých aktiv nedošlo. Tento pokles byl způsoben především snížením stavu hmotných movitých věcí.

Co se týče oběžných aktiv, zde došlo v roce 2017 a 2019 k jejich poklesu až o 15 %, naopak v roce 2018 došlo k růstu o 34 %. Významnější pokles oběžných aktiv byl vykázán v roce 2019 o 15,35 %, tj. o 67 330 tis. Kč, což je způsobeno značným poklesem peněžních prostředků na účtech v tomto roce a to o 55,12 %, tj. o 58 295 tis. Kč oproti minulému roku. Pokles oběžných aktiv v roce 2017 o 13,04 %, tj. o 49 048 tis. Kč byl vyvolán významným poklesem krátkodobých pohledávek o 49,27 % oproti roku 2016. Právě tyto pohledávky vzniklé před koncem roku 2016 se podařilo v roce 2017 uspokojit, a proto došlo k tak značnému poklesu. Růst oběžných aktiv v roce 2018 o 34,19 %, tj. o 111 795 tis. Kč byl způsoben enormním nárůstem dlouhodobých pohledávek oproti roku 2017. Tento nárůst o 1339,23 %, tj. o 49 324 tis. Kč byl vyvolán vznikem pohledávek – ovládaná nebo ovládající osoba. Tyto pohledávky vznikly kvůli tomu, že společnost A-RENT CAR, s. r. o., kterou ovládá společnost Přerost a Švorc auto, si na základě smlouvy o převodu obchodního podílu pořídila v roce 2018 dceřinou společnost FIX, s. r. o.

Horizontální analýza pasiv

Tabulka 9: Horizontální analýza pasiv

Položka rozvahy	Absolutní změny			Relativní změny (v %)		
	2017/16	2018/17	2019/18	2017/16	2018/17	2019/18
PASIVA CELKEM	-38 777	76 329	-12 910	-4,42	9,09	-1,41
Vlastní kapitál	14 755	19 862	9 292	10,22	12,48	5,19
Fondy ze zisku	-11	0	0	-100,00	NELZE	NELZE
Výsledek hospodaření minulých let	12 349	15 158	19 460	9,46	10,61	12,32
Výsledek hospodaření běžného období	2 417	4 704	-10 168	19,59	31,88	-52,25
Cizí zdroje	-49 972	55 333	-20 650	-6,88	8,19	-2,82
Závazky	-49 972	55 333	-20 650	-6,88	8,19	-2,82
Dlouhodobé závazky	-43 802	3 508	6 859	-19,18	1,90	3,65
<i>Závazky k úvěrovým institucím</i>	-46 493	-877	8 671	-21,29	-0,51	5,07
Krátkodobé závazky	-6 170	51 825	-27 509	-1,24	10,54	-5,06
<i>Závazky k úvěrovým institucím</i>	15 186	-31 238	-6 219	16,94	-29,79	-8,45
<i>Závazky z obchodních vztahů</i>	-10 407	65 130	-9 280	-2,89	18,59	-2,23
<i>Závazky ostatní</i>	-11 881	9 884	-3 322	-30,04	35,72	-8,85
Časové rozlišení pasiv	-3 560	1 134	-1 552	-46,19	27,34	-29,38

Zdroj: Vlastní zpracování na základě účetních výkazů

Vlastní kapitál má v celém sledovaném období kladné změny, tzn. že jeho hodnota stále narůstá, i když objem nárůstu se v jednotlivých letech liší. Největší nárůst byl pozorován v roce 2018, kdy se vlastní kapitál zvýšil o 12,48 %, tj. o 19 862 tis. Kč. Vliv na změny vlastního kapitálu má téměř výhradně výsledek hospodaření běžného období. Ten v letech 2017 a 2018 stále rostl o 19,59 %, resp. o 31,88 %, a díky tomu narůstal i vlastní kapitál. Vzhledem k tomu, že podstatná část výsledku hospodaření byla převáděna do výsledku hospodaření minulých let v dalším roce, úměrně tomu docházelo k nárůstu i této položky v dalším roce. V roce 2019 ale došlo k významnému poklesu výsledku hospodaření o 52,25 %, tj. o 10 68 tis. Kč, což vedlo k tomu, že se vlastní kapitál zvýšil pouze o 5,19 %. Jelikož výsledek hospodaření běžného období za rok 2019 se promítne do výsledku hospodaření minulých let až v roce 2020, není tato položka snížením výsledku hospodaření v roce 2019 zatížena.

O největší relativní změnu -100 % se postaraly fondy ze zisku, které jsou naposledy vykázány v roce 2016, ač v zanedbatelné hodnotě. Je to dáno tím, že díky změnám zákona o účetnictví, které vešly v účinnost v roce 2016, už není pro podniky povinné tvořit zákonný rezervní fond. Společnost se od roku 2017 rozhodla rezervní fond rozpustit, proto od roku 2017 fondy ze zisku nevykazují žádnou hodnotu.

U cizích zdrojů došlo v roce 2017 a 2019 k poklesu o 6,88 %, resp. o 2,82 %, oproti tomu v roce 2018 došlo ke zvýšení cizích zdrojů o 8,19 %. Dlouhodobé závazky významně klesly v roce 2017 o 19,18 %. Pokles byl způsoben značným snížením hodnoty závazků k úvěrovým institucím. Krátkodobé závazky naopak v roce 2017 a 2019 nepatrně klesaly až o 5 %, ale v roce 2018 vzrostly o 10,54 %, tj. o 51 825 tis. Kč. To je způsobeno především zvýšením hodnoty závazků z obchodních vztahů a ostatních závazků.

4.3.2.2 Vertikální analýza rozvahy

Vertikální analýza aktiv

Za celkovou bilanční sumu jsou brány aktiva celkem, která představují 100 %.

Tabulka 10: Vertikální analýza aktiv

Položka rozvahy	2016	2017	2018	2019
AKTIVA CELKEM	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %
Dlouhodobý majetek	51,30 %	57,26 %	47,63 %	53,35 %
Dlouhodobý nehmotný majetek	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,18 %
Dlouhodobý hmotný majetek	35,41 %	40,63 %	32,39 %	33,79 %
Dlouhodobý finanční majetek	15,89 %	16,63 %	15,25 %	19,38 %
Oběžná aktiva	42,82 %	38,96 %	47,92 %	41,15 %
Zásoby	15,01 %	18,14 %	19,70 %	18,15 %
Pohledávky	22,52 %	12,39 %	16,67 %	17,74 %
<i>Dlouhodobé pohledávky</i>	0,00 %	0,44 %	5,79 %	5,97 %
<i>Krátkodobé pohledávky</i>	22,52 %	11,96 %	10,88 %	11,77 %
Peněžní prostředky	5,28 %	8,42 %	11,55 %	5,26 %
Časové rozlišení aktiv	5,88 %	3,78 %	4,45 %	5,50 %

Zdroj: Vlastní zpracování na základě účetních výkazů

Jak již napověděla analýza absolutních čísel, podíl dlouhodobého majetku na celkových aktivech je vyšší než podíl oběžného majetku. Díky procentnímu rozboru lze ale konstatovat, že rozdíl není významný. Obě složky aktiv se ve zkoumaném období pohybují kolem 50 %.

Nejvyšší podíl na dlouhodobém majetku má dlouhodobý hmotný majetek, který je zastoupen zhruba z poloviny pozemky a stavbami a z poloviny hmotnými movitými věcmi. Zajímavý je dlouhodobý nehmotný majetek, který je prvně vykázán až v roce 2019 a to ve formě nedokončeného majetku díky novému účetnímu softwaru, který společnost začala implementovat.

Nejvyšší podíl na oběžném majetku ve většině letech představují zásoby, jejichž nejvýznamnější položkou je zboží, kromě roku 2016, kdy je převyšovaly pohledávky. Ty byly ve formě krátkodobých pohledávek, a to pohledávek z obchodních vztahů, jejichž největší podíl zaujímaly pohledávky do splatnosti, tzn. že společnost uzavřela před koncem roku 2016 více smluv, u kterých ještě nenastala lhůta splatnosti.

Vertikální analýza pasiv

Za celkovou bilanční sumu jsou brány pasiva celkem, která představují 100 %.

Tabulka 11: Vertikální analýza pasiv

Položka rozvahy	2016	2017	2018	2019
PASIVA CELKEM	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %
Vlastní kapitál	16,45 %	18,96 %	19,55 %	20,86 %
Výsledek hospodaření minulých let	14,86 %	17,02 %	17,26 %	19,66 %
Výsledek hospodaření běžného období	1,41 %	1,76 %	2,13 %	1,03 %
Cizí zdroje	82,68 %	80,54 %	79,87 %	78,73 %
Závazky	82,68 %	80,54 %	79,87 %	78,73 %
Dlouhodobé závazky	26,00 %	21,99 %	20,54 %	21,59 %
<i>Závazky k úvěrovým institucím</i>	24,87 %	20,48 %	18,68 %	19,90 %
Krátkodobé závazky	56,67 %	58,56 %	59,33 %	57,14 %
<i>Závazky k úvěrovým institucím</i>	10,21 %	12,49 %	8,04 %	7,47 %
<i>Závazky z obchodních vztahů</i>	41,08 %	41,73 %	45,37 %	44,99 %
<i>Závazky ostatní</i>	4,50 %	3,30 %	4,10 %	3,79 %
Časové rozlišení pasiv	0,88 %	0,49 %	0,58 %	0,41 %

Zdroj: Vlastní zpracování na základě účetních výkazů

Jak šlo vyčíst z finančního rozboru rozvahy, podíl vlastního kapitálu na celkových pasivech téměř nepřesahuje 20 % a zbylých takřka 80 % celkových pasiv představují cizí zdroje.

Krátkodobé závazky se svým podílem přibližně 57 % představují většinový podíl na cizích zdrojích. Majoritní podíl na dlouhodobých závazcích vykazují závazky k úvěrovým institucím. Ty jsou čerpány od banky Škofin, s. r. o., která poskytuje úvěry společnosti při nákupu aut, které si společnost jakožto autorizovaný prodejce kupuje od Škody auto, a. s. a dále je prodává. Nejvyšší podíl dlouhodobých závazků je vykázán v roce 2016, a to díky tomu, že zmíněné závazky k úvěrovým institucím byly za zkoumané období nejvyšší v tomto roce. U krátkodobých závazků mají nejvyšší podíl závazky z obchodních vztahů.

4.3.2.3 Horizontální analýza výkazu zisku a ztráty

Tabulka 12: Horizontální analýza výkazu zisku a ztráty

Položka výkazu zisku a ztráty	Absolutní změny			Relativní změny (v %)		
	2017/16	2018/17	2019/18	2017/16	2018/17	2019/18
Tržby z prodeje výrobků a služeb	3 945	-1 976	-4 424	1,82	-0,90	-2,02
Tržby za prodej zboží	120 736	-45 394	142 519	10,89	-3,69	12,03
Výkonová spotřeba	112 067	-61 090	151 100	9,07	-4,53	11,74
Osobní náklady	5 395	2 684	3 363	7,13	3,31	4,02
Úpravy hodnot v provozní oblasti	15 520	4 430	-2 933	38,58	7,95	-4,87
Ostatní provozní výnosy	35 678	25 659	-5 351	29,66	16,45	-2,95
Ostatní provozní náklady	24 776	26 732	-6 655	35,97	28,54	-5,53
Provozní výsledek hospodaření	2 575	5 657	-12 213	10,33	20,56	-36,82
Výnosové úroky a podobné výnosy	73	249	1 246	3 650,00	332,00	384,57
Nákladové úroky a podobné náklady	-863	803	330	-9,94	10,27	3,83
Finanční výsledek hospodaření	555	-222	687	-6,05	2,58	-7,77
Výsledek hospodaření po zdanění	2 417	4 704	-10 168	19,59	31,88	-52,25

Zdroj: Vlastní zpracování na základě účetních výkazů

Při bližším zkoumání absolutních a relativních změn ve výkazu zisku a ztráty lze konstatovat, že tržby z prodeje výrobků a služeb mírně klesají. V roce 2017 došlo k nárůstu o 1,82 %, poté ale dochází k mírnému poklesu o 0,90 %, resp. o 2,02 %. Dále je patrné, že tržby za prodej zboží kolísají. V roce 2017 a 2019 došlo k jejich nárůstu, ale rok 2018 zaznamenal pokles o 3,69 %, tj. o 45 394 tis. Kč. K vyššímu růstu tržeb došlo v roce 2019 a to o 12,03 %, tj. o 142 519 tis. Kč.

Vývoj výkonové spotřeby kopíruje vývoj tržeb za prodej zboží, tedy v letech 2017 a 2019 dochází k růstu výkonové spotřeby o 9,07 %, resp. o 11,74 %, naopak v roce 2018 dochází k poklesu o 4,53 %. Je to dáno tím, že tržby za prodej zboží mají většinový podíl na tržbách a díky tomu ve výkonové spotřebě mají majoritní podíl náklady na prodané zboží.

Co se týče osobních nákladů, je při pohledu do tabulky patrné, že mají stále kladné změny, tzn., že jejich hodnota stále roste a to od 3 % do 7 %. Šlo by z toho usuzovat, že počet zaměstnanců ve společnosti není stabilní, ale ani se výrazným způsobem nemění, přesto ale absolutní hodnoty ukazují spíše na lehce rostoucí počet zaměstnanců.

Zajímavými položkami jsou ostatní provozní výnosy a ostatní provozní náklady. Tyto výnosy a náklady spolu souvisí, jelikož vyjadřují souvztažné položky, na které se vykazují náklady a výnosy spojené převážně s prodejem dlouhodobého majetku. Proto mají jejich změny stejnou tendenci, tzn. v letech 2017 a 2018 růst cca o 32 % a v roce 2019 pokles o cca 4 %. Na ostatních provozních nákladech přibližně 70% podíl zaujímá zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku. Na ostatních provozních výnosech se přibližně stejným podílem 50 % podílí tržby z prodaného dlouhodobého majetku a jiné provozní výnosy. Co se týče prodeje dlouhodobého majetku, tak ve společnosti Přerost a Švorc auto je tento majetek tvořen automobily, které se odprodávají, např. z autopůjčovny pro své opotřebení (většinou po 3 letech), předváděcí a služební vozy (max. do 1 roku) nebo tzv. půlroční vozy, které se mohou prodat konkrétním odběratelům až po 6 měsících.

Provozní výsledek hospodaření vykazoval stálý nárůst o 10 %, resp. o 20 % v letech 2017 a 2018. Ovšem v roce 2019 došlo k jeho náhlému snížení o 36,82 %, tj. o 12 213 tis. Kč. Důvodem jeho snížení je pokles tržeb z prodeje výrobků a služeb, které vykazovaly nejnižší hodnotu za sledované období, a naopak růst výkonové spotřeby. Dále měl na snížení provozního výsledku hospodaření vliv růst osobních nákladů a také pokles zisku ze souvztažných položek ostatní provozní výnosy a ostatní provozní náklady z oblasti prodeje dlouhodobého majetku oproti roku 2018.

Výsledek hospodaření po zdanění kopíruje změny provozního výsledku hospodaření, jelikož se na něm majoritně podílí, tedy v roce 2017 a 2018 stálý nárůst a v roce 2019 náhlý pokles o 52,25 %.

K naprosto největší změně v účetních výkazech vůbec došlo v roce 2017 u výnosových úroků a podobných výnosů, a to k nárůstu o 3 650 %, tj. o 73 tis. Kč. V absolutních hodnotách není toto zvýšení tak markantní, nicméně procentně se dosáhne vysoké hodnoty.

4.3.2.4 Vertikální analýza výkazu zisku a ztráty

Zde jsou představeny dvě možnosti nahlížení na souhrnnou položku a to konkrétně: náklady celkem a výnosy celkem, tržby za prodej zboží + tržby z prodeje výrobků a služeb.

Souhrnná veličina: výnosy celkem, náklady celkem

Za souhrnnou veličinu jsou brány výnosy celkem, které představují 100 %.

Tabulka 13: Souhrnná položka – výnosy celkem

Položka výnosů	2016	2017	2018	2019
VÝNOSY CELKEM	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %
Tržby z prodeje výrobků a služeb	14,98 %	13,73 %	13,79 %	12,46 %
Tržby za prodej zboží	76,70 %	76,56 %	74,73 %	77,20 %
Ostatní provozní výnosy	8,32 %	9,71 %	11,46 %	10,25 %

Zdroj: Vlastní zpracování na základě účetních výkazů

Z vypočtených hodnot je vidět, že jasně převládají tržby za prodej zboží nad tržbami z prodeje výrobků a služeb. Podíl tržeb za prodej zboží na celkových výnosech lehce kolísá okolo 75 %, zatímco tržby z prodeje výrobků a služeb nedosáhnou ani 15% podílu na celkových výnosech.

Za souhrnnou veličinu jsou brány náklady celkem, které představují 100 %.

Tabulka 14: Souhrnná položka – náklady celkem

Položka nákladů	2016	2017	2018	2019
NÁKLADY CELKEM	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %
Výkonová spotřeba	86,23 %	84,71 %	82,22 %	84,13 %
Osobní náklady	5,28 %	5,09 %	5,35 %	5,09 %
Úpravy hodnot v provozní oblasti	2,81 %	3,50 %	3,84 %	3,35 %
Ostatní provozní náklady	4,81 %	5,89 %	7,69 %	6,65 %

Zdroj: Vlastní zpracování na základě účetních výkazů

V případě pohledu na vertikální analýzu nákladů je zřejmé, že přibližně 85% podíl na celkových nákladech zaujímá výkonová spotřeba, která zahrnuje náklady vynaložené na prodané zboží, a to téměř z 90 % výkonové spotřeby. Koresponduje to tak s majoritním podílem tržeb za prodej zboží na celkových výnosech.

Souhrnná veličina: tržby za prodej zboží + tržby z prodeje výrobků a služeb

Za souhrnnou veličinu jsou brány tržby z prodeje výrobků a služeb + tržby za prodej zboží, které představují 100 %.

Tabulka 15: Souhrnná položka – tržby za prodej zboží + tržby z prodeje výrobků a služeb

Položka výkazu zisku a ztráty	2016	2017	2018	2019
TRŽBY Z PRODEJE VÝROBKŮ A SLUŽEB + TRŽBY ZA PRODEJ ZBOŽÍ	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %
Výkonová spotřeba	93,25 %	92,96 %	91,74 %	93,33 %
Osobní náklady	5,71 %	5,59 %	5,97 %	5,65 %
Ostatní provozní výnosy	9,07 %	10,75 %	12,95 %	11,44 %
Ostatní provozní náklady	5,20 %	6,46 %	8,58 %	7,38 %
Provozní výsledek hospodaření	1,88 %	1,90 %	2,36 %	1,36 %
Nákladové úroky a podobné náklady	0,66 %	0,54 %	0,61 %	0,58 %
Finanční výsledek hospodaření	-0,69 %	-0,59 %	-0,63 %	-0,53 %
Výsledek hospodaření po zdanění	0,93 %	1,02 %	1,39 %	0,60 %

Zdroj: Vlastní zpracování na základě účetních výkazů

I z druhého pohledu na souhrnnou veličinu je zřejmé, že naprosto nejvyšší podíl na tržbách má výkonová spotřeba, která se drží v celém sledovaném období nad 90 %. Nejvyšší podíl má v roce 2019, kdy byla její absolutní hodnota nejvyšší, ale zároveň byly nejvyšší i tržby. Naopak nejnižší podíl vykazuje výkonová spotřeba v roce 2018, kdy sice výkonová spotřeba a tržby nebyly nejnižší, ale vykazovaly mezi sebou v absolutní hodnotě nejvyšší rozdíl, který se poté odrazil i v podílu na tržbách.

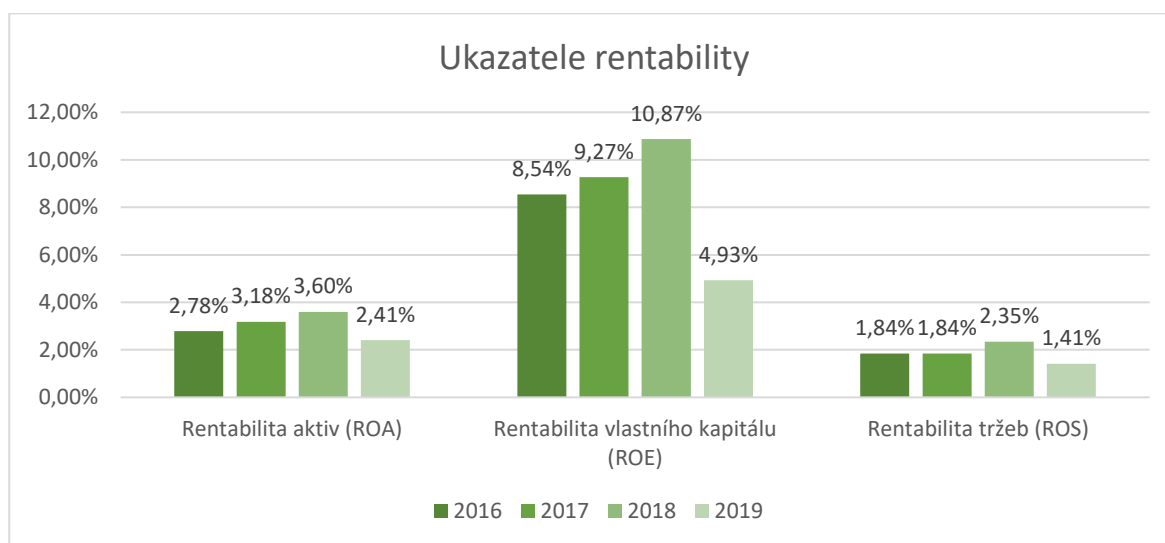
4.3.3 Analýza poměrovými intenzivními ukazateli

Následující kapitola vlastní práce se zaměřuje na poměrovou analýzu, ve které bylo zpracováno několik skupin ukazatelů. Každá skupina je reprezentována vybranými nejpodstatnějšími ukazateli, které jsou pro posouzení finanční stability a výkonnosti společnosti nejdůležitější.

4.3.3.1 Ukazatele rentability

Ukazatele rentability vyjadřují, jak velký zisk zkoumaná veličina generuje neboli říkají, kolik % zisku společnost získá z 1 Kč zkoumané veličiny. Za zkoumanou veličinu, která se nachází vždy ve jmenovateli, jsou zde brány aktiva, vlastní kapitál a tržby. V čitateli je vždy určitá kategorie zisku. Hodnoty a vývoj ukazatelů rentability zobrazuje následující graf.

Graf 1: Ukazatele rentability



Zdroj: Vlastní zpracování na základě účetních výkazů

Obecně by ukazatele rentability měly mít rostoucí tendenci, neboť platí, že čím vyšší je hodnota rentability, tím je finanční situace podniku příznivější. Při pohledu do tabulky je zřejmé, že všechny ukazatele rentability vykazují setrvalý růst v letech 2016-2018. Ovšem v roce 2019 přichází náhlý pokles u všech ukazatelů. Všechny ukazatele rentability využívají ve svém výpočtu výsledek hospodaření v určité formě. A jak už bylo zmíněno při analýze výkazu zisku a ztráty, výsledek hospodaření se v roce 2019 rapidně snížil téměř o polovinu oproti loňskému roku, je tedy jasné, že díky této skutečnosti se snížili i hodnoty ukazatelů rentability.

Nejdůležitějším ukazatelem rentability je rentabilita celkových aktiv, která poměruje zisk (zde byl využit výpočet s EBIT) s celkovými aktivy. Hodnota ukazatele se ve sledovaném období pohybuje přibližně kolem 3 %, tzn., že 1 Kč celkových aktiv přinese společnosti 3 % zisku.

Ukazatel rentability vlastního kapitálu vyjadřuje zisk, který vlastníků přináší investice do jejich společnosti. Pro výpočet byl využit zisk na úrovni EAT.

Hodnota ukazatele se ve sledovaném období pohybuje přibližně kolem 9 %, kromě roku 2019, tzn., že 1 Kč vlastního kapitálu přinese společnosti 9 % zisku. Nejvyšší hodnotu ze všech ukazatelů rentability vykazuje ve všech sledovaných obdobích kromě roku 2019 a tzn., že vykazuje vyšší hodnoty, než má rentabilita celkových aktiv. Z toho vyplývá, že společnost efektivně využívá cizí kapitál, a také že relativně je výtěžnost vlastního kapitálu větší než celkového kapitálu, což je přesně to, co se od stabilní společnosti očekává. Dále je též pozitivní fakt, že hodnota ukazatele je v celém sledovaném období vždy vyšší než úroková míra bezrizikových cenných papírů, za které jsou považovány státní cenné papíry. Rozdíl mezi hodnotou ukazatele a úrokovou mírou se nazývá riziková prémie, kterou vlastníci společnosti získávají za riziko, které podstupují tím, že do společnosti investují své finanční prostředky.

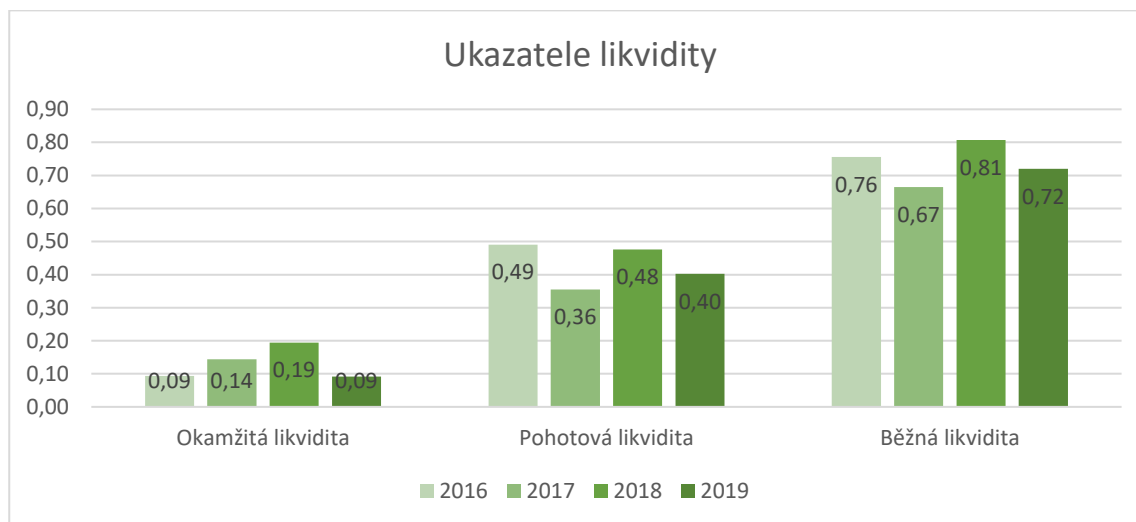
Důvodem pro pokles právě tohoto ukazatele v roce 2019, může být fakt, že podíl vlastního kapitálu na celkovém kapitálu se zvýšil z důvodu přesunu výsledku hospodaření z roku 2018 do složky nerozděleného zisku, zároveň se ale snížil výsledek hospodaření za tento rok.

Ukazatel rentability tržeb říká, jaký podíl mají tržby za výrobky, zboží a služby na zisku společnosti, který byl zde použit na úrovni EBIT. Hodnota ukazatele se ve sledovaném období pohybuje přibližně kolem 1,8 %, tzn., že 1 Kč tržeb přinese společnosti 1,8 % zisku. Díky tomu vykazuje nejnižší hodnoty ze všech ukazatelů rentability. A vzhledem k tomu, že obecně vykazuje dosti nízké hodnoty, může to být způsobeno chybným řízením společnosti.

4.3.3.2 Ukazatele likvidity

Níže jsou vypočítány a zhodnoceny 3 stupně likvidity, které se v současné době využívají, a to okamžitá neboli peněžní likvidita (1. stupně), pohotová likvidita (2. stupně) a běžná likvidita (3. stupně). Jelikož ukazatele likvidity hodnotí schopnost podniku splácet své krátkodobé závazky, ve jmenovateli se vždy nachází krátkodobé závazky splatné do 1 roku.

Graf 2: Ukazatele likvidity



Zdroj: Vlastní zpracování na základě účetních výkazů

Při pohledu na vypočtené hodnoty likvidity je na první pohled jasné, že ani jedna hodnota není v souladu s doporučenými hodnotami.

Okamžitá likvidita by měla nabývat doporučených hodnot v rozsahu 0,2 – 0,5. Tohoto rozpětí společnost nedosáhla ani v jednom roce, i když v roce 2018 se významně přiblížila až na hodnotu 0,19. Pokud se vezme v úvahu skutečnost, že společnost nemá žádný krátkodobý finanční majetek, je celá okamžitá likvidita odvislá od množství peněžních prostředků. Od roku 2016 okamžitá likvidita rostla až do roku 2018, kdy byla nejvyšší, a poté se vrátila na hodnotu z roku 2016. Při zpětném pohledu do rozvahy lze konstatovat, že peněžní prostředky v letech 2016–2018 stále rostly, ale v roce 2019 vykazovaly hodnotu přibližnou roku 2016. Krátkodobé závazky vykazovaly stejný trend, ale s tím rozdílem, že v roce 2019 poklesly jen nepatrně, proto je okamžitá likvidita v tomto roce tak nízká.

Pohotová likvidita by měla nabývat doporučených hodnot v rozsahu 1 – 1,5. Tohoto rozpětí společnost nedosáhla ani v jednom roce, lze konstatovat, že nedosáhla ani polovičních hodnot. Příčinou těchto hodnot je skutečnost, že v celém sledovaném období krátkodobé závazky převyšují oběžná aktiva, a pokud se od oběžných aktiv ještě odečtou zásoby, nemůže se pohotová likvidita nikdy dostat na hodnotu 1. Nejvyšší pohotová likvidita byla zjištěna v roce 2016 a 2018, kdy dosáhla hodnot 0,49, resp. 0,48. Díky těmto

hodnotám může mít společnost problém se získáváním finančních prostředků, jelikož hrozí, že nebude schopna dostát svým závazkům.

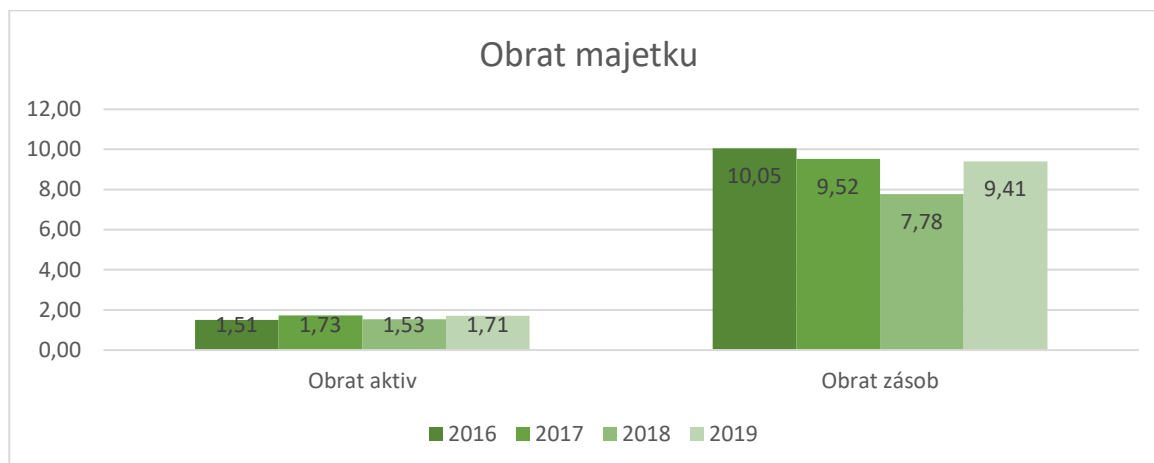
Běžná likvidita by měla nabývat doporučených hodnot v rozsahu 1,8 – 2,5, rozhodně by ale neměla klesnout pod hodnotu 1. I tak ale společnost žádné z těchto hodnot nedosáhla. Nejvíce se jim přiblížila v roce 2018, kdy hodnota běžné likvidity činila 0,81. Běžná likvidita vyjadřuje, kolikrát jsou oběžná aktiva vyšší než krátkodobé závazky. Vzhledem k vypočítaným hodnotám ale spíše dochází k otočení tohoto pravidla. Tedy krátkodobé závazky jsou zhruba 1,3krát vyšší než oběžná aktiva. Což je samozřejmě velice špatný ukazatel, který může mít za následek, že pokud by společnost přeměnila všechna svá oběžná aktiva na peněžní prostředky, nebude ani tak schopna uspokojit své věřitele a uhradit závazky, dokud by neprodala dlouhodobý hmotný majetek, což se vzhledem ke snaze dlouhodobého fungování podniku nedoporučuje. Tento stav by mohl být vysvětlen tím, že sledované období se nachází v ekonomické prosperitě, tzn., že dochází k vyššímu prodeji, které sice snižuje zásoby, naopak ale zvyšuje pohledávky, a pokud se nakupuje větší množství zásob, potom rostou i krátkodobé závazky. Riziko neschopnosti splácet dluhy je ale stále velmi vysoké.

4.3.3.3 Ukazatele aktivity

U ukazatelů aktivity se hodnotí dvě základní skupiny ukazatelů. Ty, které sledují obrat majetku, se vykazují jako počet obrátek za rok. Jsou zde reprezentovány ukazateli obrat aktiv a obrat zásob. Ty, které sledují dobu splatnosti, se vykazují jako počet dní. Jsou zde reprezentovány ukazateli doba splatnosti pohledávek a doba splatnosti krátkodobých závazků.

Následující graf představuje skupinu ukazatelů, které se zabývají obratem majetku.

Graf 3: Obrat majetku



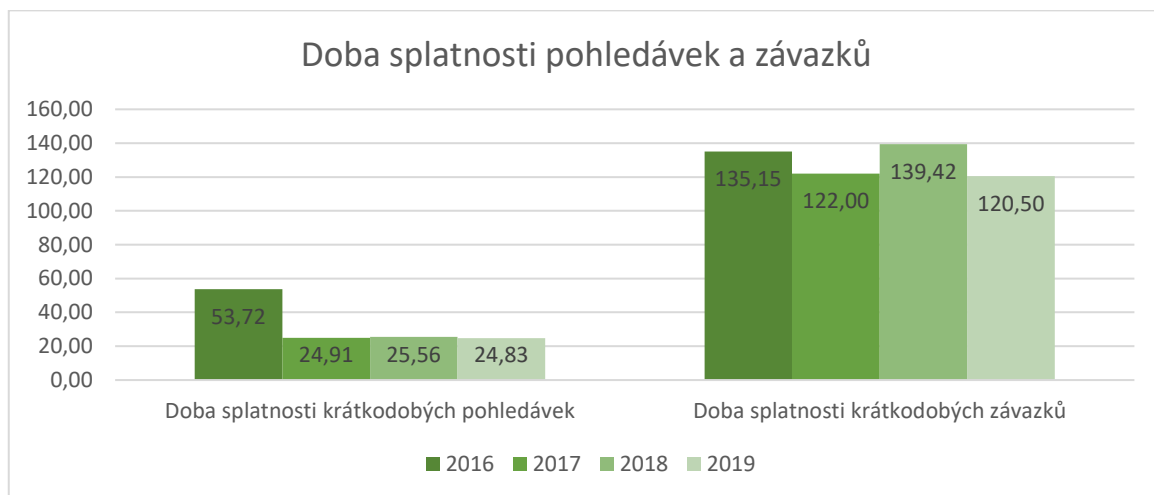
Zdroj: Vlastní zpracování na základě účetních výkazů

Ukazatel obrat celkových aktiv měří intenzitu využití veškerého majetku. Snahou je, aby byl co nejvyšší, protože potom lze říci, že majetek je ve společnosti využíván efektivně. Rozhodně by ale jeho hodnota měla být alespoň rovna 1. Zde je toto pravidlo splněno, jelikož v celém sledovaném období se hodnota tohoto ukazatele pohybuje nad 1,5, konkrétně v rozmezí 1,51 – 1,73. Nižší hodnota ukazatele může být způsobena nižšími tržbami právě v těchto letech.

Ukazatel obrat zásob měří, kolikrát je každá položka zásob ve společnosti prodána a znovu uskladněna v průběhu roku. I zde je snahou společnosti co nejvyšší obrat zásob. Ve společnosti Přerost a Švorc auto se zásoby obrací průměrně 9krát za rok, což se vzhledem k předmětu podnikání dá považovat za uspokojivou hodnotu. Konkrétně má ukazatel obratu zásob lehce klesající charakter, kdy nejvyšší hodnota byla v roce 2016 a to 10,05. Výjimkou je rok 2018, kdy byla vypočítána nejnižší hodnota a to 7,78, což se vymyká současnému trendu a zároveň to není příliš příznivé, jelikož ukazatel by měl spíše růst. Důvodem může být nejvyšší hodnota zásob v tomto roce.

Následující graf prezentuje ukazatele, které se týkají doby splatnosti.

Graf 4: Doba splatnosti pohledávek a závazků



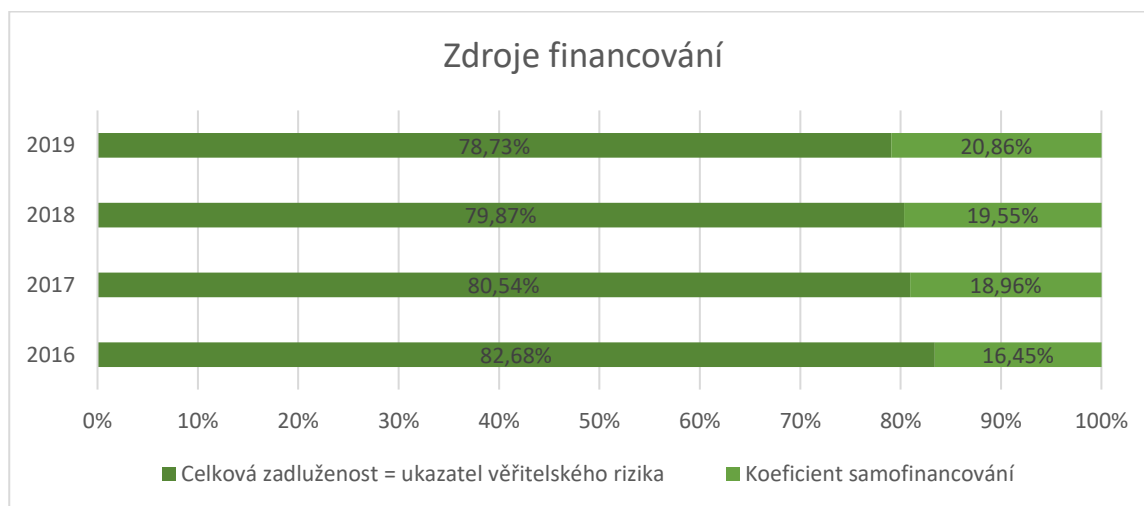
Zdroj: Vlastní zpracování na základě účetních výkazů

Ukazatele doba splatnosti pohledávek a doba splatnosti závazků jsou velice důležité z hlediska fungování obchodně úvěrové politiky. Obecně platí, že doba splatnosti závazků musí být delší než doba splatnosti pohledávek, jinak by mohlo dojít k druhotné platební neschopnosti. Při pohledu na tabulku je jasné, že zde je toto obecné pravidlo beze zbytku naplněno. Doba splatnosti pohledávek je nejdelší v roce 2016, to se pohledávky splácely průměrně za 54 dnů. Ve všech dalších letech byly pohledávky splaceny průměrně za 25 dnů, což vykazuje příznivý trend, jelikož pohledávky by měly být splaceny v co nejkratší době. Může to být indicie, že odběratelé mají lepší finanční stabilitu nebo společnost zlepšila péči o zákazníky. Hodnota ukazatele doby splatnosti krátkodobých závazků byla v celém sledovaném období přibližně stejná. Závazky společnost hradila průměrně za 120 až 140 dnů. Tato doba splatnosti je nezvykle dlouhá proto, že společnost má sjednanou splatnost na nová skladová, tzn. neprodaná auta až 360 dní a u prodaných vozů v rámci velkoodběrů pro jiné podniky je sjednaná prodloužená splatnost přibližně 5 měsíců.

4.3.3.4 Ukazatele zadluženosti

Následující graf znázorňuje podíl cizích a vlastních zdrojů na financování společnosti.

Graf 5: Zdroje financování

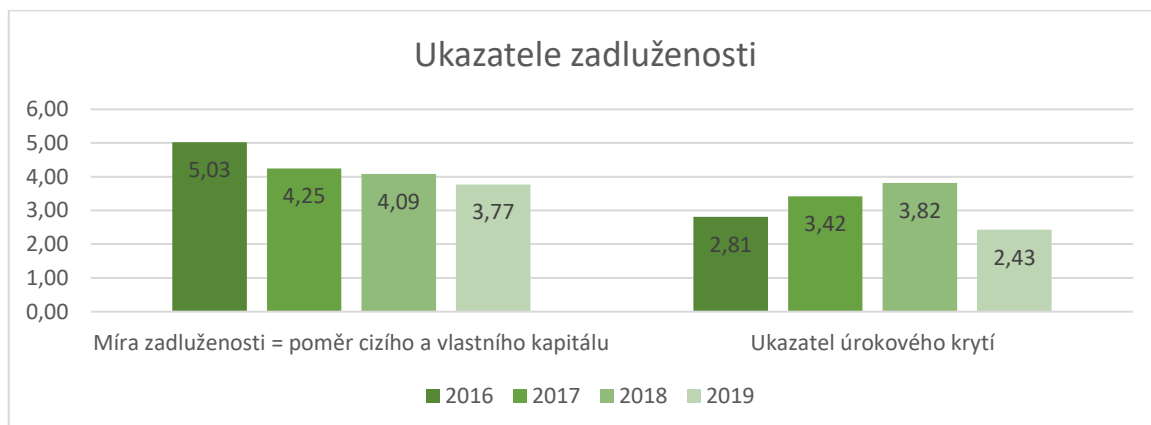


Zdroj: Vlastní zpracování na základě účetních výkazů

Ukazatele celková zadluženost a koeficient samofinancování jsou ukazatele, které se navzájem doplňují a představují 100 % zdrojů financování. Snahou každého podniku by měl být převažující objem vlastních zdrojů, jelikož potom podnik snáze získá od věřitelů potřebné finanční prostředky a bude brán za méně rizikového partnera. Pravdou ale je, že cizí kapitál je pro podnik levnější, jelikož nenese riziko samotný podnik, tzn., že část cizích zdrojů je ve společnosti též nutná. Zde je na první pohled zřejmé, že společnost využívá více jak 75 % cizích zdrojů. Hodnoty to jsou vysoké, i tak se ale nutně nemusí jednat o problém, jelikož i zadluženost může přispět k vyšší rentabilitě. Vítanou skutečností je fakt, že právě ukazatel celkové zadluženosti ve sledovaném období pomalu klesá, tzn., že se zvyšuje podíl vlastního kapitálu, tedy že koeficient samofinancování roste. V roce 2019 již překročil podíl 20 % vlastních zdrojů financování.

Následující graf znázorňuje míru zadluženosti a ukazatel úrokového krytí.

Graf 6: Ukazatele zadluženosti



Zdroj: Vlastní zpracování na základě účetních výkazů

Ukazatel míra zadluženosti říká, že čím vyšší je jeho hodnota, tím více cizího kapitálu společnost využívá. Ukazatel by měl nabývat hodnoty nižší než 1, jelikož tak by byla společnost schopna uhradit své dluhy z vlastního kapitálu. Z tabulky je patrné, že hodnota ukazatele dalece převyšuje hodnotu 1, což znamená, že vlastní kapitál by nepostačoval uhradit dluhy. Nicméně hodnota ukazatele se ve sledovaném období snižuje, což znamená, že společnost lehce omezuje přísun cizího kapitálu do podnikání. To ostatně koresponduje i s ukazatelem celkové zadluženosti, který ve sledovaném období též lehce klesá.

Ukazatel úrokového krytí říká, kolikrát hodnota zisku převyšuje nákladové úroky. Doporučená hodnota tohoto ukazatele by měla být vyšší než 3. Rozhodně by ale měla být jeho hodnota větší než 1, jelikož v tomto případě společnost uhradí své úroky, a ještě jí zbyde něco navíc. Z tabulky je zřejmé, že úrokové krytí bylo ve společnosti nejvyšší v roce 2017 a 2018, kdy hodnoty tohoto ukazatele dosahovaly velikosti 3,42 resp. 3,82. To znamená, že společnost je schopna trojnásobně uhradit ze svého zisku nákladové úroky a splňuje tak doporučené hodnoty. V roce 2016 a 2019 jsou sice hodnoty nižší než 3, nicméně společnost je stále schopna spolehlivě svoje nákladové úroky uhradit.

4.3.3.5 Ukazatele produktivity práce

Základním ukazatelem produktivity práce jsou osobní náklady k přidané hodnotě. Druhým ukazatelem je produktivita práce z přidané hodnoty, která se porovnává s průměrnou mzdou na jednoho pracovníka.

Tabulka 16: Ukazatele produktivity práce

Ukazatele produktivity práce	2016	2017	2018	2019
Přidaná hodnota (tis. Kč)	89 400	101 990	115 833	102 746
Osobní náklady (tis. Kč)	75 626	81 021	83 705	87 068
Počet pracovníků	148	137	136	138
Osobní náklady k přidané hodnotě (des. číslo)	0,85	0,79	0,72	0,85
Produktivita práce z přidané hodnoty (tis. Kč)	604,05	744,45	851,71	744,54
Průměrná mzda na pracovníka (tis. Kč)	373,95	431,65	448,33	460,79

Zdroj: Vlastní zpracování na základě účetních výkazů

Ukazatel osobní náklady k přidané hodnotě je ovlivněn vývojem osobních nákladů a přidané hodnoty ve sledovaném období. V období 2016–2018 osobní náklady stále rostly, ale vždy o menší část, stejně tak přidaná hodnota stále rostla, ale vždy o menší část, proto se i ukazatel osobní náklady k přidané hodnotě ve sledovaném období snižuje. V roce 2019 došlo k tomu, že osobní náklady opět vzrostly, ale přidaná hodnota klesla oproti předchozímu roku, proto se ukazatel osobní náklady k přidané hodnotě v tomto roce zvýšil na hodnotu stejnou s rokem 2016. Hodnota ukazatele v roce 2016 je 0,85 a představuje výkonnost na jednu korunu vyplacenou zaměstnancům. Ukazatel má také kromě roku 2019 klesající trend, což je žádoucí, jelikož zaměstnanci produkují větší zisky za menší peníze.

Ukazatel produktivity práce z přidané hodnoty měří velikost přidané hodnoty, která připadá na jednoho zaměstnance a poměruje se s ukazatelem průměrné mzdy na jednoho pracovníka. Žádoucí je, aby produktivita z přidané hodnoty byla vždy větší než průměrná mzda na jednoho zaměstnance, jelikož potom to znamená, že podnik tvoří provozní zisk. Čím větší je rozdíl mezi těmito ukazateli, tím větší je efekt, který ze zaměstnanců plyne. Z vypočtených hodnot je zřejmé, že zde jsou tato doporučení splněna, jelikož ukazatel produktivity práce z přidané hodnoty je vždy větší než průměrná mzda. Z tabulky dále vyplývá, že rozdíl mezi těmito ukazateli je rok od roku větší, a díky tomu se zvyšuje efekt ze zaměstnanců a též přispívá ke zvyšování provozního zisku. V roce 2019 došlo opět ke zvýšení průměrné mzdy ale ke snížení produktivity práce z přidané hodnoty, proto i efekt plynoucí ze zaměstnanců se zvýšil o nižší hodnotu než předchozí rok.

4.3.4 Analýza čistého pracovního kapitálu

Čistý pracovní kapitál je rozdílovým ukazatelem, který má nejbližší k běžné likviditě, jelikož stejně jako ona pracuje s oběžnými aktivy a krátkodobými závazky. Hodnoty čistého pracovního kapitálu by se měly pohybovat kolem nuly. Kladná hodnota značí překapitalizovaný podnik, záporná hodnota značí podkapitalizovaný podnik.

Tabulka 17: Čistý pracovní kapitál

Čistý pracovní kapitál	2016	2017	2018	2019
Oběžná aktiva	376 023	326 975	438 770	371 440
Krátkodobé závazky	497 642	491 472	543 297	515 788
Čistý pracovní kapitál (NWC)	-121 619	-164 497	-104 527	-144 348

Zdroj: Vlastní zpracování na základě účetních výkazů

Při pohledu na vypočtené hodnoty čistého pracovního kapitálu je jasné, že za celé sledované období jsou hodnoty záporné, tzn., že oběžná aktiva jsou nižší než krátkodobé závazky. Tyto záporné hodnoty jsou tak velmi vzdálené doporučené hodnotě kolem nuly. V praxi to znamená jednak, že krátkodobými zdroji je financována i určitá část dlouhodobých aktiv a také to, že ke splacení krátkodobých závazků by mohla být použita dlouhodobá aktiva. Tato situace je brána jako riziková z hlediska finanční stability a na společnost se pohlíží jako na podkapitalizovanou. Tyto záporné hodnoty představují tzv. nekrytý dluh, díky kterému může mít společnost v dalších obdobích problémy s likviditou nebo třeba se získáváním dalších zdrojů financování.

4.3.5 Souhrnné indexy finančního zdraví

Tato část vlastní práce se zaměřuje na souhrnné indexy, které se dělí na bonitní a bankrotní, jejichž nejpoužívanější zástupci budou v této části zpracovány a vyhodnoceny.

4.3.5.1 Bankrotní modely

V následující kapitole budou rozebrány a vypočítány dva bankrotní modely, které mají největší využití právě v oblasti finanční situace společnosti.

Altmanova analýza

Výsledkem této analýzy je Altmanův index, tzv. Z-skore, které představuje agregovanou bonitu firmy. Vzhledem k tomu, že tato společnost je společnost s ručením omezeným, a tudíž neemituje akcie, byl v této práci použit model pro neobchodující společnosti. Tento

model byl vytvořen v roce 1983 a pracuje s pěti poměrovými ukazateli, které mají rozdílné váhy.

Stejně jako jiné modely tak i Altmanův model rozděluje podniky do třech pásem podle výsledného Z-skore. Prostřední neurčitá „šedá zóna“ se nachází v intervalu 1,23 – 2,89. Hodnota vyšší než 2,89 přisuzuje podniku bonitu, naopak hodnoty nižší než 1,23 řadí podnik do bankrotních podniků.

Tabulka 18: Altmanova analýza

Složky výpočtu	2016	2017	2018	2019
0,717 * X ₁ (čistý pracovní kapitál/aktiva)	-0,10	-0,14	-0,08	-0,11
0,847 * X ₂ (nerozdělený zisk/aktiva)	0,13	0,14	0,15	0,17
3,107 * X ₃ (EBIT/aktiva)	0,09	0,10	0,11	0,07
0,42 * X ₄ (vlastní kapitál/cizí kapitál)	0,08	0,10	0,10	0,11
0,998 * X ₅ (tržby/aktiva)	1,51	1,72	1,53	1,70
Altmanovo Z-skore	1,70	1,93	1,81	1,94

Zdroj: Vlastní zpracování na základě účetních výkazů

Z vypočtených hodnot je jasné, že společnost se zařazuje do pásma tzv. šedé zóny, tzn., že nelze s určitostí říci, zda je podnik ohrožen bankrotem nebo naopak prosperuje. A to přibližně s 80% pravděpodobností. Výsledné Altmanovo Z-skore má ve sledovaném období kolísavý charakter a jeho hodnota se pohybuje přibližně kolem 1,8.

Nejvyšší váha je přiřazena ukazateli rentabilita aktiv neboli poměr zisku a aktiv. Vzhledem k tomu, že při analýze rentability nevykazoval tento ukazatel příliš vysoké hodnoty, nepodílí se ani zde významným způsobem na celkovém Z-skore. Naprosto největší podíl na Altmanovu Z-skore má ukazatel obrat aktiv, který dosahoval hodnoty přibližně 1,6 a ve sledovaném období kolísal. Naopak ukazatel, který snížil výsledné Altmanovo Z-skore je poměr čistého pracovního kapitálu na celkových aktivech, který vykazuje záporné hodnoty. A to z toho důvodu, že samotný čistý pracovní kapitál vykazuje vysoké záporné hodnoty.

Index důvěryhodnosti IN05

V této práci je sestaven Index důvěryhodnosti IN05, který byl vytvořen v roce 2005 a jedná se o modifikovanou komplexní variantu. Pracuje s pěti ukazateli a nejvyšší váhy přisuzuje

ukazateli rentabilita aktiv neboli poměru zisku a aktiv. Podniky dělí do třech skupin podle výsledného indexu, kdy tzv. šedá zóna má rozpětí 0,9 – 1,6. Pod hodnotou 0,9 se nachází bankrotní podnik, nad hodnotou 1,6 bonitní podnik.

Tabulka 19: Index důvěryhodnosti IN05

Složky výpočtu	2016	2017	2018	2019
0,13 * (aktiva/cizí zdroje)	0,16	0,16	0,16	0,17
0,04 * (EBIT/nákladové úroky)	0,11	0,14	0,15	0,10
3,97 * (EBIT/aktiva)	0,11	0,13	0,14	0,10
0,21 * (výnosy/aktiva)	0,35	0,40	0,36	0,40
0,09 * (oběžná aktiva/krátkodobé závazky)	0,07	0,06	0,07	0,06
Index IN05	0,79	0,89	0,89	0,82

Zdroj: Vlastní zpracování na základě účetních výkazů

Dle vypočtených hodnot Indexu důvěryhodnosti IN05 lze konstatovat, že společnost se řadí do skupin podniků, které ohrožuje bankrot, a to s 86% pravděpodobností a také nevytváří hodnotu, a to s 76% pravděpodobností. Vzhledem k limitní hodnotě 0,9 lze říci, že v letech 2017 a 2018 se společnost nacházela jen o 0,01 jednotky pod limitní hodnotou zařazující podnik do tzv. šedé zóny a jedná se tak o nejvyšší hodnoty, které byly zjištěny. Důvodem takto nízkých hodnot může být nízká hodnota ukazatele rentability aktiv, který při analýze rentability nabýval druhých nejnižších hodnot. Další příčina může být u ukazatele běžné likvidity neboli poměru oběžných aktiv a krátkodobých závazků, který se při analýze likvidity pohyboval hluboce pod doporučenými hodnotami. Nejvyšší hodnotou na celkové hodnotě indexu se podílel ukazatel obrat celkových aktiv neboli podíl výnosů na aktivech společnosti.

4.3.5.2 Bonitní modely

V následující kapitole budou rozebrány a vypočítány dva bonitní modely, které na základě bodového hodnocení stanoví bonitu zkoumaného podniku.

Index bonity

Základní třídění podle výsledného indexu počítá se zápornou hodnotou pro bankrotní podnik a s kladnou hodnotou pro bonitní podnik. Vždy platí, že čím vyšší hodnotu podnik získá, tím je jeho celková finanční situace i bonita lepší. Oproti ostatním modelům dále řadí podnik podle výsledné hodnoty indexu do konkrétní kategorie stavu ekonomické situace, které jsou uvedeny v teoretické části v kapitole 3.3.5.3 *Index bonity*.

Tabulka 20: Index bonity

Složky výpočtu	2016	2017	2018	2019
1,5 * (cash flow/cizí zdroje)	0,11	0,16	0,16	0,14
0,08 * (aktiva/cizí zdroje)	0,10	0,10	0,10	0,10
10 * (EBT/aktiva)	0,18	0,23	0,27	0,14
5 * (EBT/výnosy)	0,06	0,07	0,09	0,04
0,3 * (zásoby/výnosy)	0,03	0,03	0,04	0,03
0,1 * (výnosy/aktiva)	0,15	0,17	0,15	0,17
Index bonity	0,63	0,75	0,81	0,63

Zdroj: Vlastní zpracování na základě účetních výkazů

Z výše uvedené tabulky je zřejmé, že společnost se řadí do podniků bonitních, jelikož hodnota indexu bonity v celém sledovaném období byla vyšší než nula, což představuje jakousi dělicí čáru. Dle podrobnější stupnice, která byla pro index bonity sestavena, je ale patrné, že společnost příliš kladné hodnocení v rámci bonitních podniků nezískala. A to proto, že hodnoty indexu se ve všech sledovaných letech drží v intervalu 0–1, což představuje společnosti, u kterých se předpokládá problematická ekonomická situace.

Z hlediska vývoje indexu bonity ve sledovaných letech by se dalo říci, že přibližně kopíruje vývoj výsledku hospodaření v těchto letech. Tzn., že v letech 2016-2018 hodnota indexu stále rostla směrem k hraniční hodnotě 1 pro další stupeň bonity, ale v roce 2019 spadla na hodnotu shodnou s rokem 2016, tedy 0,63. Ukazatele, které nejvíce ovlivnily vývoj indexu, pracují ve svých výpočtech s hodnotou EBT, tedy výsledek hospodaření před zdaněním, který jak už bylo řečeno kolísal právě, tak jako hodnota ukazatele. Jedná se o ukazatele, které dávají do poměru EBT + aktiva a EBT + výnosy. Jelikož ukazatel rentabilita aktiv, který poměří EBT a aktiva, má nejvyšší váhu ve výpočtu celého indexu, je ovlivněn vývojem výsledku hospodaření, tak následně významně ovlivňuje výši celkového indexu bonity.

Kralickuv quicktest

Model pracuje se čtyřmi ukazateli a hodnoty těchto ukazatelů oboduje množstvím bodů jako ve škole, tzn. nejlepší hodnota dostane 1 bod a nejhorší hodnota dostane 5 bodů. Výsledná hodnota celého testu se zjistí jako aritmetický průměr těchto hodnot. Přičemž je žádoucí, aby průměr byl co nejnižší, opět hodnocení jako ve škole.

Stejně jako u předchozích modelů zařazuje společnost do třech pásem, kdy tzv. šedá zóna má rozpětí od 2 do 3 bodů. Pod hodnotou 2 se nachází bonitní podnik, nad hodnotou 3 je podnik bankrotní.

Tabulka 21: Kralickuv quicktest

Složky výpočtu	2016		2017		2018		2019	
	Hodnota ukazatele	Bodové hodnocení	Hodnota ukazatele	Bodové hodnocení	Hodnota ukazatele	Bodové hodnocení	Hodnota ukazatele	Bodové hodnocení
R1 (vlastní kapitál/aktiva)	0,16	3	0,19	3	0,20	3	0,21	2
R2 (cizí zdroje-peněžní prostředky / cash flow)	13	4	9	3	8	3	10	3
R3 (EBIT/aktiva)	0,03	4	0,03	4	0,04	4	0,02	4
R4 (cash flow/provozní výnosy)	0,04	4	0,04	4	0,05	3	0,04	4
Hodnota Kralickova quicktestu		4		4		3		3

Zdroj: Vlastní zpracování na základě účetních výkazů

Při pohledu na vypočtené hodnoty modelu je zřejmé, že společnost se v letech 2016 a 2017 zařadila do podniků bankrotních, nicméně situace se mírně zlepšila a v letech 2018 a 2019 již společnost spadala do tzv. šedé zóny. To je pozitivní stav, který naznačuje, že se finanční i výnosová situace ve společnosti postupně zlepšuje.

Při zhodnocení jednotlivých ukazatelů lze říci, že ukazatel R1 (kvóta vlastního kapitálu) ve sledovaném období stále rostl, a též vykazoval nejlepší bodové hodnocení ze všech ukazatelů. A to díky tomu, že ve sledovaném období se stále zvyšovala hodnota vlastního kapitálu. Ukazatel R2 (doba splácení dluhu z cash flow) vykazuje velmi vysoké, a přitom negativní hodnoty, nicméně je zde snaha ke zlepšení a dlouhodobé i krátkodobé závazky jsou tak spláceny za kratší časový úsek přibližně kolem 9 let. Další ukazatel R3 (rentabilita aktiv) vykazuje ve sledovaném období nejhorší bodové hodnocení ze všech ukazatelů, a i díky tomu se společnost řadí spíše do bankrotních podniků. Důvodem je nízká hodnota zisku v poměru k vysoké hodnotě aktiv, který se navíc v roce 2019 razantně snížil. A to ovlivnilo i snížení ukazatele rentability aktiv. Poslední ukazatel R4 (rentabilita tržeb) je též velice nízký a má rovněž nízké bodové hodnocení, což je způsobeno nízkou hodnotou cash flow v poměru k provozním výnosům.

4.3.6 Ekonomická přidaná hodnota (EVA)

Ukazatel EVA může dosahovat kladné, nulové i záporné hodnoty. Snahou je, aby ukazatel EVA byl co nejvyšší, jelikož to je signál, že podnik generuje i vysokou přidanou hodnotu pro vlastníky, tzv. nadzisk.

Následující tabulka předkládá výpočet ukazatele EVA. Pro ten byla nezbytná znalost čistého zisku z provozní činnosti po zdanění neboli NOPAT, investovaného zpoplatněného kapitálu neboli C a průměrné vážené náklady kapitálu neboli WACC. Pro výpočet WACC zde byl zvolen stavebnicový model, který stanovuje WACC metodou přírážek za specifická rizika firmy, kterými jsou bezriziková výnosová míra r_f , přírážka za malou velikost firmy r_{LA} , přírážka za možnou nižší podnikatelskou stabilitu r_{ps} a přírážka za možnou nižší finanční stabilitu r_{fs} .

Tabulka 22: Ekonomická přidaná hodnota

Složky výpočtu	Vzorec	2016	2017	2018	2019
EBIT		24 440	26 708	32 946	21 750
L	oběžná aktiva / krátkodobé závazky	0,76	0,67	0,81	0,72
r_d		4,4 %	3,5 %	3,9 %	3,5 %
NOPAT	EBIT * (1 - sazba daně z příjmu právnických osob)	19 796	21 633	26 686	17 618
C	pasiva – krátkodobé závazky z obchodního styku	517 403	489 033	500 232	496 602
r_f		0,40 %	1,00 %	2,00 %	1,50 %
r_{LA}	$(3-C)^2 / 168,2$	3,67 %	3,75 %	3,72 %	3,72 %
r_{ps}	$(r_d * C - EBIT / r_d * C)^2 * 0,1$	9,79 %	9,69 %	9,67 %	9,75 %
r_{fs}	$L < 1$	10,00 %	10,00 %	10,00 %	10,00 %
WACC	$r_f + r_{LA} + r_{ps} + r_{fs}$	23,85 %	24,44 %	25,38 %	24,98 %
EVA	$NOPAT - (C * WACC)$	-103 614	-97 881	-100 277	-106 414

Zdroj: Vlastní zpracování na základě účetních výkazů

Při pohledu na výslednou hodnotu ukazatele EVA je zřejmé, že společnost v celém sledovaném období dosahovala záporných hodnot, a to přibližně kolem 100 000 tis. Kč. Nejlepší hodnota ukazatele EVA byla zjištěna v roce 2017, a to konkrétně -97 881 tis. Kč, v ostatních letech se hodnota pohybovala vždy nad 100 000 tis. Kč, s nejnižší hodnotou v roce 2019. Pro společnost to znamená, že netvoří novou přidanou hodnotu, která by zvyšovala původní hodnotu podniku. Pro vlastníky je to tak zpráva, že by měli upravit

finanční řízení, jelikož je zřejmé, že po odečtení nákladů na vlastní a cizí kapitál nezůstane ve společnosti žádný zisk, který by pro vlastníky vytvářel právě tu zamýšlenou hodnotu.

Záporné hodnoty ukazatele EVA ovlivňuje mimo jiné vysoké procento WACC, které díky nízké běžné likviditě a vysoké přírážce za podnikatelskou stabilitu dosáhlo poměrně vysoké hodnoty, která následně ovlivnila celý výpočet ukazatele EVA. Nejhorší hodnota v roce 2019 je způsobena významným snížením hodnoty NOPAT při poměrně vysoké hodnotě WACC a C.

4.4 Porovnání s konkurenčním podnikem NH Car, s. r. o.

Pro porovnání hodnot ukazatelů, které vyšly z jednotlivých analýz, byl vybrán konkurenční podnik NH Car, s. r. o., který představuje pro společnost Přerost a Švorc auto nejbližší měřitelného konkurenta v oblasti Prahy a okolí.

4.4.1 Charakteristika společnosti NH Car, s. r. o.

Společnost NH Car, s. r. o. vznikla 20. března 1997 jako společnost s ručením omezeným. Byla založena pouze jedinou fyzickou osobou: Václavem Nimčem. V současné době má společnost jediného jednatele, a tím je Martina Nimčová. Společníkem ve společnosti je NH Car holding, a. s., který vlastní obchodní podíl ve výši 100 %. Obchodní rejstřík uvádí základní kapitál ve výši 60 100 000 Kč, který je plně splacen. V současné době společnost zaměstnává kolem 145 zaměstnanců.

Sídlo společnosti se nachází v ulici Chodecká 2341/2 na Praze 6, kde má společnost také největší autosalon. Další provozovny společnosti se nachází na Praze 9 v Kyjích a na Praze 10 v Malešicích.

Předmět podnikání společnosti zahrnuje především následující činnosti:

- výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona
- silniční motorová doprava – nákladní
- opravy silničních vozidel
- poskytování nebo zprostředkování spotřebitelského úvěru
- pronájem vozů
- myslivost.

Hlavní činností společnosti je autorizovaný prodej nových i ojetých vozů značky Škoda, Volkswagen, KIA a Fiat. V rozsahu těchto značek včetně značky Audi poskytuje společnost autorizovaný servis. Dále se zabývá především prodejem originálních náhradních dílů a příslušenství a pronájmem vozů stejných značek.

4.4.2 Porovnání finančních analýz společností NH Car a Přerost a Švorc auto

V této kapitole bude provedena finanční analýza společnosti NH Car. U každé analýzy budou hodnoty ukazatelů porovnány a zhodnoceny se společností Přerost a Švorc auto.

4.4.2.1 Analýza účetních výkazů

Následující část vlastní práce se bude věnovat účetním výkazům společnosti NH Car, které budou v rozsahu základních a nejdůležitějších položek porovnány s hodnotami v účetních výkazech společnosti Přerost a Švorc auto. V případě, že porovnání hodnot bude vyžadovat podrobnější zkoumání, bude u konkrétní hodnoty provedena vertikální analýza.

Analýza rozvahy – AKTIVA

Následující tabulka zobrazuje přehled nejdůležitějších položek pro porovnání aktiv v obou společnostech.

Tabulka 23: Analýza rozvahy – aktiva

Položka rozvahy	2016		2017		2018	
	Přerost a Švorc	NH Car	Přerost a Švorc	NH Car	Přerost a Švorc	NH Car
AKTIVA CELKEM	878 097	1 106 981	839 320	1 064 911	915 649	959 403
Dlouhodobý majetek	450 469	393 728	480 628	417 528	436 157	424 776
Oběžná aktiva	376 023	686 408	326 975	622 117	438 770	511 656
Zásoby	131 846	350 961	152 275	343 842	180 386	270 333
Pohledávky	197 787	330 576	104 025	275 845	152 621	234 743
<i>Krátkodobé</i>	197 787	330 241	100 342	268 552	99 615	234 516
Peněžní prostředky	46 389	4 871	70 675	2 430	105 763	6 580

Zdroj: Vlastní zpracování na základě účetních výkazů

Při pohledu na hodnoty je vidět, že celková aktiva jsou jednoznačně vyšší u společnosti NH Car. Vyšší podíl na nich má oběžný majetek, který se ale postupně snižuje ve prospěch zvyšujícího se podílu dlouhodobého majetku. Díky tomu je splněno jakési pravidlo, že u obchodní společnosti by měl převažovat oběžný majetek. To představuje hlavní rozdíl od společnosti Přerost a Švorc auto, kde vyšší podíl na celkových aktivech zaujímá kromě

roku 2018 dlouhodobý majetek. Co se týče oběžného majetku, v obou společnostech převažuje podíl zásob nad pohledávkami (až na malou výjimku), ale rozdíl není příliš veliký. Jednoznačně dominují krátkodobé pohledávky.

Analýza rozvahy – PASIVA

Následující tabulka zobrazuje přehled nejdůležitějších položek pro porovnání pasiv v obou společnostech.

Tabulka 24: Analýza rozvahy – pasiva

Položka rozvahy	2016		2017		2018	
	Přerost a Švorc	NH Car	Přerost a Švorc	NH Car	Přerost a Švorc	NH Car
PASIVA CELKEM	878 097	1 106 981	839 320	1 064 911	915 649	959 403
Vlastní kapitál	144 409	93 660	159 164	93 189	179 026	93 716
Základní kapitál	105	60 100	105	60 100	105	60 100
Výsledek hospodaření minulých let	130 499	6 871	142 848	6 011	158 006	10 540
Výsledek hospodaření běžného období	12 339	4 140	14 756	4 529	19 460	527
Cizí zdroje = Závazky	725 980	997 110	676 008	963 856	731 341	858 211
Závazky dlouhodobé	228 338	160 560	184 536	153 536	188 044	143 849
Závazky krátkodobé	497 642	836 550	491 472	810 320	543 297	714 362
<i>Závazky z obchodních vztahů</i>	360 694	692 835	350 287	653 531	415 417	559 247

Zdroj: Vlastní zpracování na základě účetních výkazů

Při porovnávání pasiv bylo zjištěno, že celková hodnota pasiv stejně jako aktiv je vyšší u společnosti NH Car, a to především díky nesrovnatelně vyššímu základnímu kapitálu, který tak ovlivňuje celou rozvahu.

U obou společností je vysoký podíl cizích zdrojů na celkových pasivech oproti vlastním zdrojům, u společnosti NH Car dokonce 90 %. Navzdory výrazně vyšší hodnotě základního kapitálu dosahuje vlastní kapitál ve společnosti NH Car téměř o polovinu nižších hodnot, než u společnosti Přerost a Švorc auto. Tento rozdíl je způsoben u položky výsledek hospodaření minulých let, kdy společnost Přerost a Švorc auto většinu zisku ukládá do této položky, zatímco společnost NH Car pravděpodobně svůj zisk dále investuje a do této položky téměř nic neukládá. Tuto skutečnost dokládá i fakt, že položka výsledek hospodaření minulých let představuje podíl na celkových pasivech ve společnosti

Přerost a Švorc auto okolo 17 %, zatímco u společnosti NH Car sotva 1 %. Zajímavá je také položka výsledek hospodaření běžného období. Ve společnosti Přerost a Švorc auto stále roste a představuje podíl na celkových pasivech cca 1,7 %. Ve společnosti NH Car je hodnota zisku výrazně nižší a ve sledovaném období spíše klesá až na nejnižší hodnotu v roce 2018 a podíl na celkových pasivech v tomto roce je pouhých 0,05 %.

Cizí zdroje jsou ve společnosti NH Car také tvořeny pouze závazky, přičemž dominantní postavení v obou společnostech mají závazky krátkodobé. U společnosti Přerost a Švorc auto zaujímají podíl přibližně 58 %, ve společnosti NH Car 75 % na celkových pasivech. Díky tomu je jejich hodnota výrazně vyšší právě ve společnosti NH Car. V rámci krátkodobých závazků jsou v obou společnostech nejvýznamnější položkou závazky z obchodních vztahů.

Analýza výkazu zisku a ztráty

Následující tabulka zobrazuje přehled nejdůležitějších položek z výkazu zisku a ztráty pro porovnání v obou společnostech.

Tabulka 25: Analýza výkazu zisku a ztráty

Položka výkazu zisku a ztráty	2016		2017		2018	
	Přerost a Švorc	NH Car	Přerost a Švorc	NH Car	Přerost a Švorc	NH Car
Tržby z prodeje výrobků a služeb	216 548	208 918	220 493	195 410	218 517	158 279
Tržby za prodej zboží	1 109 022	2 507 888	1 229 758	2 950 827	1 184 364	2 607 139
Výkonová spotřeba	1 236 081	2 705 781	1 348 148	3 118 068	1 287 058	2 730 692
Osobní náklady	75 626	80 269	81 021	87 985	83 705	91 138
Provozní výsledek hospodaření	24 933	11 712	27 508	13 719	33 165	10 917

Zdroj: Vlastní zpracování na základě účetních výkazů

Porovnáním výkazů zisku a ztráty lze zjistit, že v obou společnostech převažují tržby za prodej zboží nad tržbami z prodeje výrobků a služeb. Hodnota tržeb z prodeje výrobků a služeb je v obou společnostech přibližně srovnatelná, oproti tržbám za prodej zboží, kde je jejich hodnota více než dvojnásobná ve společnosti NH Car. Tomu odpovídá i hodnota výkonové spotřeby, která je též více než dvojnásobná ve společnosti NH Car.

Osobní náklady v obou společnostech ve sledovaném období rostou a vykazují přibližně stejné hodnoty, i když vyšší hodnoty zaznamenává společnost NH Car. Důvodem může být o pár jednotek vyšší počet zaměstnanců nebo vyšší mzdy. Provozní výsledek hospodaření je ve společnosti Přerost a Švorc auto více jak dvakrát vyšší než ve společnosti NH Car. Důvodem může být fakt, že absolutní rozdíl mezi celkovými tržbami a výkonovou spotřebou je přibližně třikrát vyšší ve společnosti Přerost a Švorc auto. Díky tomu společnosti zůstane více výnosů, které se tak projeví při dalším výpočtu provozního výsledku hospodaření.

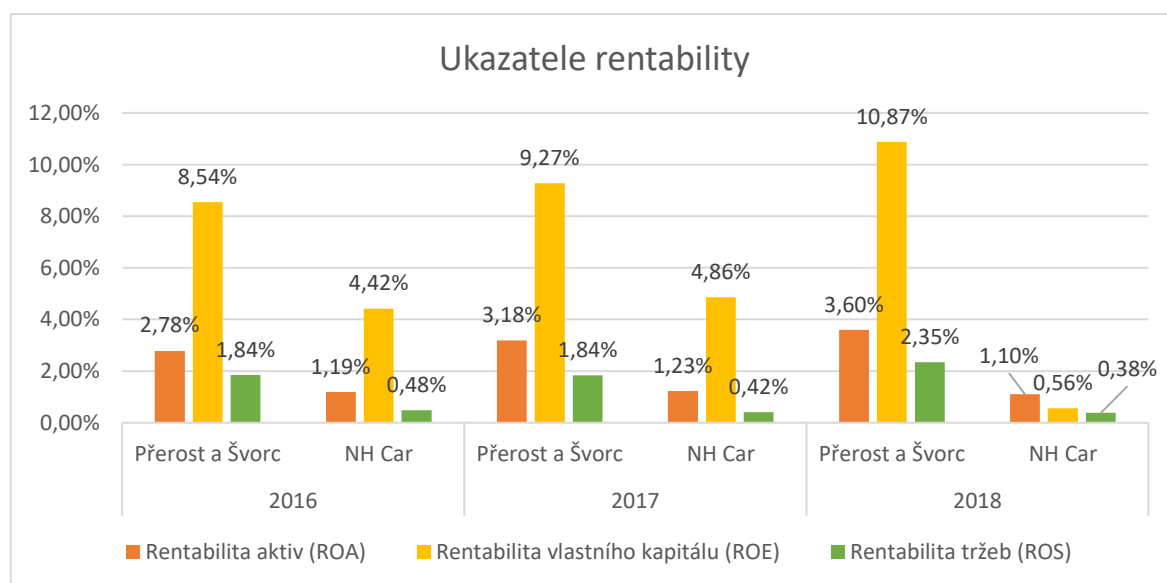
4.4.2.2 Analýza poměrovými intenzivními ukazateli

V následující části bude vypracována a následně porovnána analýza poměrovými ukazateli. Ke komparaci byly vybrány čtyři nejdůležitější skupiny ukazatelů, a to ukazatele rentability, likvidity, zadluženosti a aktivity.

Ukazatele rentability

Následující graf zobrazuje ukazatele rentability, konkrétně rentabilitu aktiv, tržeb a vlastního kapitálu. Obecně by měly mít rostoucí charakter a jejich hodnota by měla být co nejvyšší, protože říkají, kolik % zisku společnost získá z 1 Kč aktiv, tržeb a vlastního kapitálu.

Graf 7: Ukazatele rentability



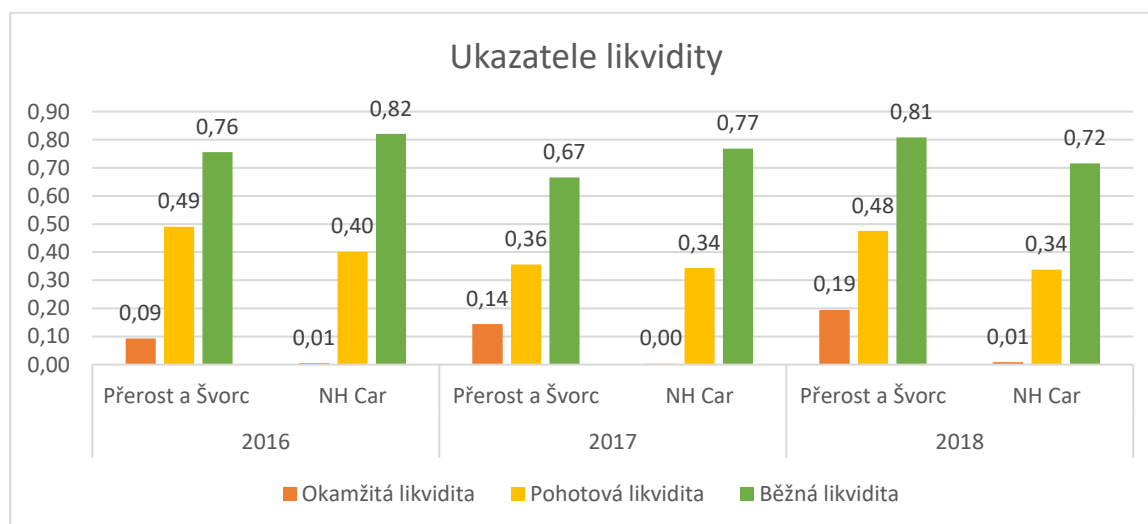
Zdroj: Vlastní zpracování na základě účetních výkazů

Při pohledu na graf je zřejmé, že v celém sledovaném období a u všech ukazatelů rentability dosahuje společnost Přerost a Švorc auto vyšších hodnot než společnost NH Car. Z toho je patrné, že společnost Přerost a Švorc auto získá z 1 Kč aktiv, tržeb nebo vlastního kapitálu více procent zisku. To je samozřejmě pozitivní zjištění, kterému dále nahrává fakt, že ukazatele rentability mají rostoucí charakter v celém sledovaném období. Naproti tomu u společnosti NH Car mají všechny ukazatele rentability až na malou výjimku klesající tendenci. Což je způsobeno zejména klesajícím charakterem aktiv a výsledku hospodaření.

Ukazatele likvidity

Následující graf znázorňuje 3 stupně likvidity, které byly porovnány, a to okamžitá neboli peněžní likvidita (1. stupně), pohotová likvidita (2. stupně) a běžná likvidita (3. stupně).

Graf 8: Ukazatele likvidity



Zdroj: Vlastní zpracování na základě účetních výkazů

Při pohledu na zjištěné hodnoty likvidity je i zde zřejmé, že nejsou v souladu s doporučenými hodnotami, a kromě běžné likvidity jsou všechny hodnoty nižší, než hodnoty zjištěné u společnosti Přerost a Švorc auto.

Okamžitá likvidita je o mnoho nižší, než u společnosti Přerost a Švorc auto a velmi významně se blíží nule. Je to způsobeno tím, že společnost NH Car má v letech 2016 a 2017 o více jak 300 tis. Kč vyšší hodnotu krátkodobých závazků, než společnost Přerost a

Švorc auto a na druhou stranu má mnohonásobně nižší hodnotu peněžních prostředků, ze kterých se ukazatel okamžité likvidity počítá.

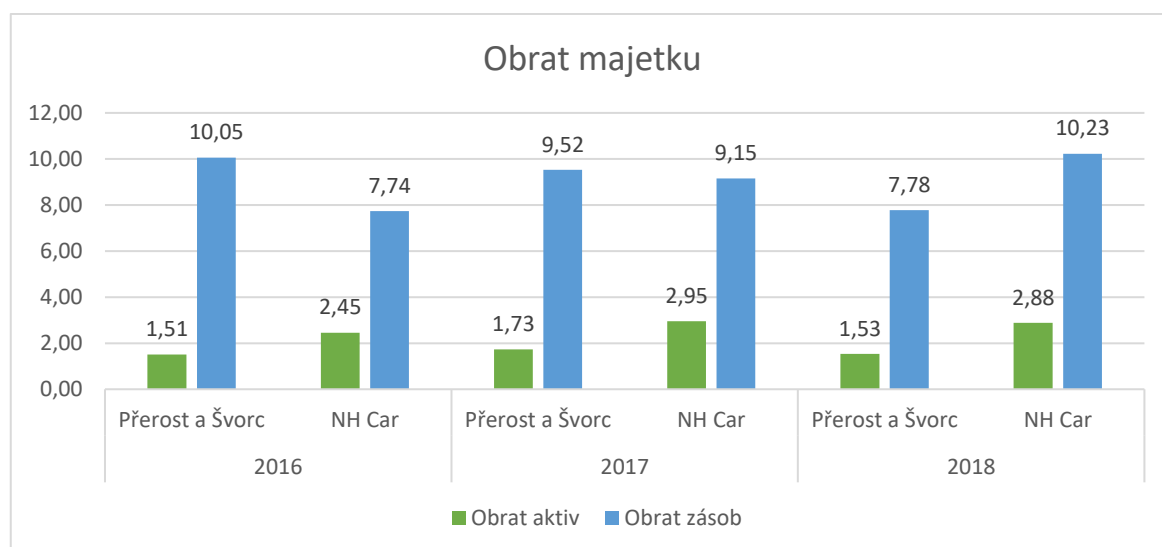
I pohotovává likvidita vykazuje v celém sledovaném období nižší hodnoty, než u společnosti Přerost a Švorc auto. Důvodem nižších hodnot může být fakt, že kromě vyšších hodnot krátkodobých závazků má společnost NH Car i vyšší hodnoty pohledávek, a naopak nižší hodnoty peněžních prostředků.

Běžná likvidita, jako jediný ukazatel likvidity je u společnosti NH Car v letech 2016 a 2017 vyšší, než u společnosti Přerost a Švorc auto. Důvodem může být skutečnost, že krátkodobé závazky ve společnosti NH Car klesaly vyšší intenzitou, než u společnosti Přerost a Švorc auto. V roce 2018 má společnost Přerost a Švorc auto opět vyšší hodnotu běžné likvidity, jelikož došlo ke zvýšení oběžného majetku a ve společnosti NH Car došlo k jeho snížení.

Ukazatele aktivity

Následující graf hodnotí obrat aktiv a obrat zásob, které jsou vyjádřeny jako počet obrátek za rok. Jejich hodnoty by měly být co nejvyšší.

Graf 9: Obrat majetku



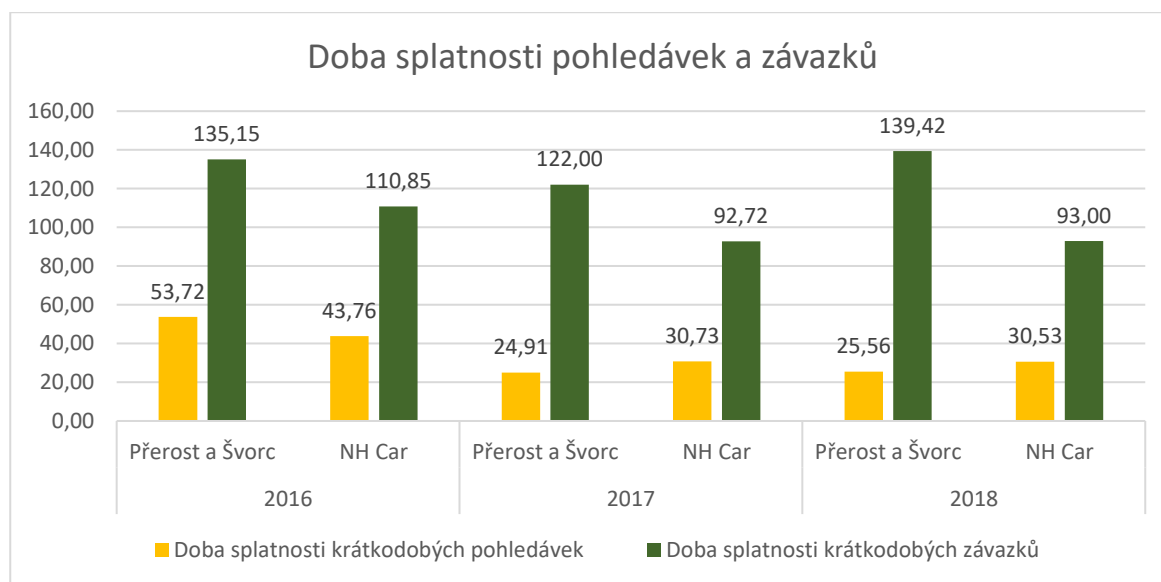
Zdroj: Vlastní zpracování na základě účetních výkazů

Z uvedeného grafu je patrné, že ukazatel obrát aktiv má vyšší hodnoty u společnosti NH Car, což znamená, že aktiva se za rok obrátí vícekrát, než ve společnosti Přerost a Švorc auto, a to přibližně o jednu obrátku častěji.

Ukazatel obrát zásob má u obou společností zajímavý průběh. Zatímco u společnosti Přerost a Švorc auto se jeho hodnota postupně snižuje, u společnosti NH Car se jeho hodnota postupně zvyšuje. Přičemž příslušné hodnoty jsou téměř totožné. Protože ukazatel by měl spíše v čase růst, příznivější hodnoty jsou u společnosti NH Car.

Následující graf uvádí počet dní, ve kterých jsou splaceny pohledávky a závazky.

Graf 10: Doba splatnosti pohledávek a závazků



Zdroj: Vlastní zpracování na základě účetních výkazů

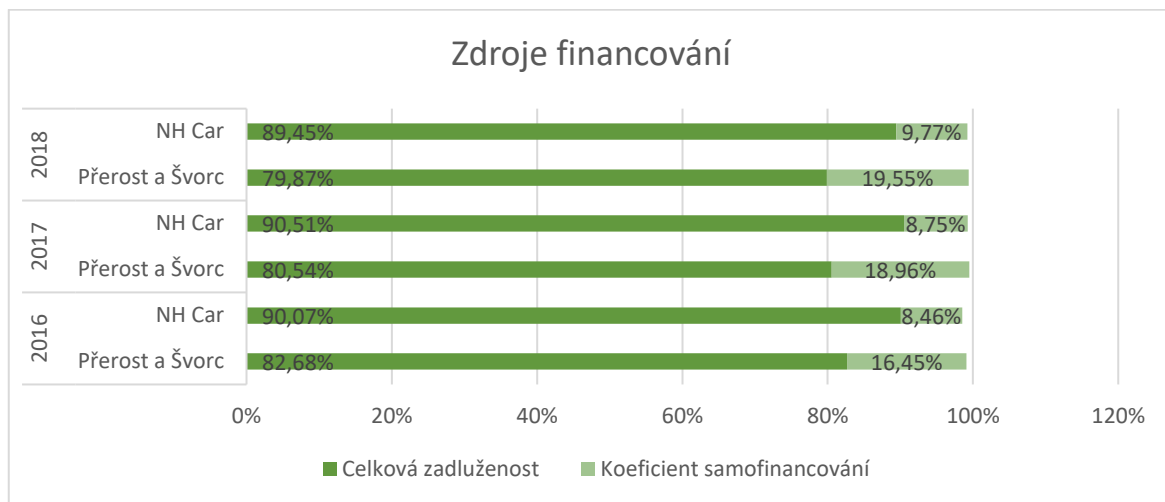
Doba splatnosti pohledávek je u obou společností podobná. V roce 2016 vykazuje nejvyšší počet dní z celého sledovaného období. V roce 2017 a 2018 už doba splatnosti vykazuje stabilní počet dní, přičemž kratší dobu splatnosti pohledávek má společnost Přerost a Švorc auto.

V případě doby splatnosti krátkodobých závazků si jednoznačně lépe vede společnost NH Car, i když i zde počet dní převyšuje 3 měsíce, což může značit problémy se splácením závazků.

Ukazatele zadluženosti

Následující graf uvádí dva ukazatele zadluženosti, které znázorňují podíl cizích a vlastních zdrojů na financování společnosti.

Graf 11: Zdroje financování

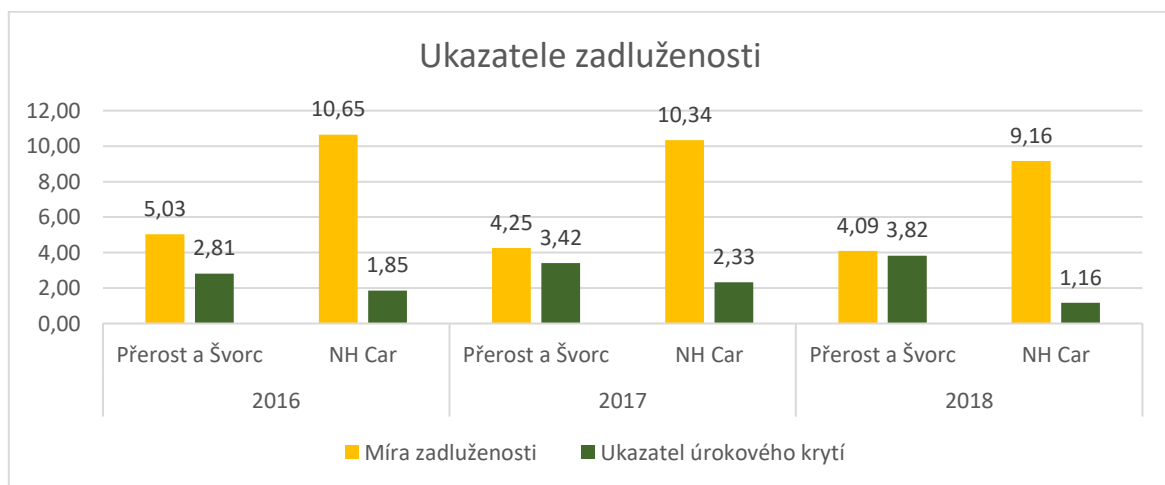


Zdroj: Vlastní zpracování na základě účetních výkazů

Z následujícího grafu vyplývá, že společnost NH Car má cca o 10 % vyšší podíl cizích zdrojů na financování, než společnost Přerost a Švorc auto, a to v celém sledovaném období.

Následující graf zobrazuje další ukazatele zadluženosti, a to míru zadluženosti a ukazatel úrokového krytí.

Graf 12: Ukazatele zadluženosti



Zdroj: Vlastní zpracování na základě účetních výkazů

Ukazatel míra zadluženosti dokládá více jak dvojnásobnou zadluženost cizími zdroji ve společnosti NH Car oproti společnosti Přerost a Švorc auto. Tento ukazatel by měl nabývat hodnoty nižší než 1, aby byla společnost schopna uhradit své dluhy z vlastního kapitálu.

Ukazatel úrokového krytí by neměl klesnout pod hodnotu 1, aby byla společnost schopna uhradit nákladové úroky. Z grafu je patrné, že společnost NH Car má v celém sledovaném období ukazatel úrokového krytí nižší, než má společnost Přerost a Švorc auto, ale pod hodnotu 1 neklesl ani v jednom roce.

5 Výsledky a diskuse

V závěrečné kapitole této diplomové práce bude zhodnocena výše provedená strategická a finanční analýza společnosti Přerost a Švorc auto. A také bude provedeno zhodnocení výsledků komparace konkurenčních společností Přerost a Švorc auto a NH Car. Závěrem bude představeno několik nejdůležitějších doporučení, které by společnost Přerost a Švorc auto měla zlepšit, aby v dalších letech dosáhla lepší ekonomické situace.

5.1 Zhodnocení výsledků

5.1.1 Strategická analýza

PEST analýza

V současné době je nejdůležitějším aspektem právě probíhající pandemie covid-19, která od základu změnila do roku 2019 příznivé ekonomické prostředí. Dá se předpokládat, že v důsledku současné situace dojde ke zvýšení nezaměstnanosti a snížení HDP, jelikož mnoho podniků bude nuceno ukončit podnikání, propustit své zaměstnance a díky tomu nebudou ani podnik ani zaměstnanci zvyšovat hrubý domácí produkt. Podniky v rámci finančních opatření propustí některé zaměstnance a ostatním sníží měsíční mzdy. Toto vše bude mít za následek, že potenciální zákazníci společnosti Přerost a Švorc auto nebudou mít dostatek finančních prostředků na to, aby si mohli pořídit nový vůz a společnosti tak budou klesat tržby.

Nadějným globálním faktorem pro zvyšování prodejů a tím pádem i tržeb zůstává postupný vzestup elektromobility, a také zvyšující se počet obyvatel v kategoriích 18+ a 0-14 let, které jistě podpoří prodejnost vozů i v této nepříznivé ekonomické situaci.

Porterův model pěti sil

Z této analýzy vyplynulo, že je třeba především sledovat konkurenční prostředí a snažit se oslovit nové odběratele. Vzhledem k tomu, že se společnost zabývá převážně prodejem a servisem vozů značky Škoda, nemusí příliš řešit dodavatelské podniky, jelikož ty jsou dané pro všechny autorizované prodejce vozů značky Škoda.

Rozhodně ale musí věnovat pozornost svým odběratelům, jelikož autorizovaných prodejců značky Škoda je velké množství a zákazník si má z čeho vybírat. V současné době je velice důležité oslovit nejrůznější právnické osoby, které si často zajišťují kompletní servis o svůj vozový park, a tudíž z těchto služeb plynou společnosti nemalé tržby. Dále by společnost měla také věnovat pozornost snaze přilákat nové soukromé fyzické osoby. Pokud si totiž zákazník koupí automobil u určitého autorizovaného prodejce, většinou se k němu vrací na servis, a to pro podnik představuje vyšší tržby.

Velký vliv na budoucí ekonomickou situaci společnosti má i konkurenční prostředí. Společnost musí sledovat nejbližší konkurenční podniky, aby včas zareagovala na jejich změny ve způsobu prodeje, přizpůsobila se jim a pokud možno byla i o krok napřed. Stejně tak je důležité sledovat případný vznik nového konkurenčního podniku v okolí společnosti, protože potenciální zákazníci by se mohli přesunout právě tam a společnosti by se tak opět snížily tržby.

SWOT analýza

Největší hrozbou pro společnost je v současné době nepříznivá ekonomická situace způsobená pandemií covid-19. Díky snížení zájmu zákazníků o nová auta v důsledku nedostatku finančních prostředků, by se společnost měla věnovat především zkvalitnění a rozšíření stávajících služeb.

Důraz by měl být kladen především na rozšíření kapacit a možností servisu, jelikož z něho plynou společnosti vyšší marže než z prodeje nových vozů. Pokud si zákazníci nebudou moci dovolit pořízení nového vozu, bude vzrůstat poptávka po bazarových nebo jinak použitých vozech, které jsou nabízeny za nižší ceny za relativně dobrou kvalitu. V současné době rozšiřovat portfolio produktů o nové vozy dalších značek by bylo příliš riskantní, mohlo by se ale uvažovat o rozšíření servisních služeb a prodeji bazarových vozů o další automobilové značky, které by mohly přilákat více zákazníků.

Další službou, která by mohla přilákat více zákazníků je např. myčka. V současné době není příliš využívána náhodnými zákazníky, jelikož není nikde v okolí inzerovaná a mají zde přednost vozy z autosalonu. Pokud by se zvýšila její propagace v okolí společnosti,

hlavně s ohledem na nižší ceny než okolní myčky a upravil se pořadník příjmu vozů, jistě by začala být více využívána náhodnými zákazníky, kteří by v budoucnosti mohli využít i dalších služeb společnosti. Pozornost by měla být věnována nejen propagaci myčky ale společnosti jako celku, jelikož ve srovnání s jinými autorizovanými prodejci značky Škoda i s autorizovanými prodejci jiných značek zaostává. Společnost je známá hlavně obyvatelům v okolí společnosti, především na Praze 6 a ve zbylé části Prahy o její existenci příliš obyvatel neví. Televizní reklama je v současné době příliš nákladná a necílená, rozšířit by se ale mohla v novinách, časopisech nebo v regionálních rádiích. Důležité je také rozšíření reklamy v nákupních centrech a na sportovních či jiných akcích.

Mezi silné stránky společnosti, které je třeba udržet a dále rozvíjet, patří především velké množství nabízených služeb, široké spektrum zákazníků od právnických až po soukromé fyzické osoby, dlouholetá zkušenost při prodeji a servisu značky Škoda a kvalifikovaný a ochotný personál.

Finanční situace společnosti je zhodnocena v následující kapitole.

5.1.2 Finanční analýza

Analýza účetních výkazů

Analýza aktiv ukázala až na malou výjimku vyšší podíl dlouhodobého majetku na celkových aktivech oproti oběžnému majetku. Jelikož se jedná o obchodní společnost, měl by zde převládat oběžný majetek nad dlouhodobým v určitém množství zásob, zde to ale neplatí. Nicméně rozdíly nejsou nijak významné, podíl obou složek se pohybuje kolem 50 % na celkových aktivech. Dlouhodobý majetek je tvořen převážně dlouhodobým hmotným majetkem, oběžná aktiva jsou tvořena průměrně stejným 17% podílem zásobami a pohledávkami na celkových aktivech.

Analýza pasiv upozornila na vysoký podíl cizích zdrojů na celkových pasivech, který se pohybuje kolem 80 % a pouhých necelých 20 % představuje vlastní kapitál. To odpovídá jakémusi „pravidlu“, že obchodní společnosti dávají přednost cizím zdrojům financování před vlastními zdroji. Vlastní kapitál je téměř celou svojí hodnotou tvořen výsledkem hospodaření minulých let, kam si společnost ukládá zisk z minulých let. V současné době

může být tato „rezerva“ využita pro snížení případných ztrát způsobených nepříznivou ekonomickou situací. Do budoucna by ale společnost měla uvažovat o využití těchto finančních prostředků, např. na investice nebo zlepšení zázemí a benefitů pro zaměstnance. Cizí zdroje jsou tvořeny přibližně 57% podílem krátkodobými závazky a díky tomu je splněno další „pravidlo“, že obchodní společnosti využívají spíše krátkodobé zdroje financování. Dlouhodobé závazky jsou tvořeny převážně závazky k úvěrovým institucím, krátkodobé závazky naopak závazky z obchodních vztahů.

Zlaté bilanční pravidlo není naplněno, jelikož společnost využívá k financování dlouhodobého majetku i krátkodobých zdrojů financování. To je způsobeno tím, že vlastní kapitál a dlouhodobé závazky mají příliš nízkou hodnotu, která je převyšována objemem dlouhodobého majetku. Díky tomu může být splněno zlaté pari pravidlo, jelikož společnost má vyšší dlouhodobý majetek než vlastní kapitál a je tak prostor pro financování dlouhodobými závazky. Oproti tomu zlaté bilanční pravidlo vyrovnaní rizika splněno být nemůže, poněvadž podíl cizích zdrojů na financování několikanásobně převyšuje hodnotu vlastních zdrojů.

Analýza výkazu zisku a ztráty naznačila, že tržby za prodej zboží se 75 % podílí na celkových výnosech. Na celkových nákladech se výkonová spotřeba podílí 85 %. Zvyšující se hodnota osobních nákladů naznačuje lehce se zvyšující počet zaměstnanců nebo růst mzdových nákladů. Tržby z prodeje výrobků a služeb, které přináší společnosti vyšší marže než prodej zboží, v roce 2019 klesly na nejnižší hodnotu. Spolu s dalšími faktory jako např. nejvyšší hodnota výkonové spotřeby v roce 2019 nebo růst osobních nákladů způsobily, že v roce 2019 se provozní výsledek hospodaření snížil o 36,82 % oproti roku 2018. Díky tomu zaznamenal výsledek hospodaření po zdanění významný pokles 52,25 % oproti roku 2018, kdy vykazoval nejvyšší hodnotu. Finanční výsledek hospodaření vykazuje stále záporné hodnoty, jelikož jeho hlavní složkou jsou nákladové úroky.

Analýza poměrovými intenzivními ukazateli

Analýza rentability ukázala růst hodnot ukazatelů, tedy žádoucí trend v letech 2016–2018. V roce 2019 došlo ke snížení výsledku hospodaření a poněvadž ukazatele rentability mají v čitateli svého výpočtu určitou formu zisku, došlo také ke snížení jejich hodnoty v tomto

roce. Nejvyšší hodnoty vykázala rentabilita vlastního kapitálu, a to v celém sledovaném období, konkrétně kolem 9 %. Hodnoty jsou to přijatelné, vlastníkům přinášejí investice do společnosti uspokojivý zisk. Naopak naprosto nedostatečné hodnoty vykazuje nejdůležitější ukazatel rentabilita aktiv. V celém sledovaném období se hodnoty pohybovaly kolem 3 %, což představuje velmi nízké hodnoty. To dokládají i bankrotní a bonitní modely, ve kterých rentabilita aktiv vždy snižovala výslednou hodnotu modelu. Rentabilita tržeb vykazovala v celém sledovaném období nejnižší hodnoty a dokládá tak, že tržby přinesou společnosti pouze přibližně 1,8 % zisku. Nízké hodnoty rentability říkají, že na to, jak má společnost vysoké tržby nebo aktiva, dosahuje velmi nízkého zisku.

Analýza likvidity odhalila, že společnost vykazuje velmi nízké hodnoty ve všech třech stupních likvidity, které se pohybují hluboko pod doporučenými hodnotami. Důvodem takto nízkých hodnot je především vysoká hodnota krátkodobých závazků, které jsou vyšší než hodnota oběžného majetku, a také nízká hodnota peněžních prostředků. Následkem tohoto stavu může mít společnost problém se získáním dalších finančních prostředků, se schopností splácet své závazky, které může vyústit až v nutnost prodat dlouhodobý hmotný majetek.

Analýza aktivity hodnotila obrat a dobu splatnosti. Obrat aktiv se pohybuje kolem hodnoty 1,6 obrátek za rok. Nemusí to představovat příliš vysoké hodnoty, nicméně tento ukazatel přinášel do bankrotních a bonitních modelů nejvyšší hodnoty, které pomohly vylepšit výsledné skóre. Obrat zásob ukázal, že každá položka zásob je ve společnosti prodána a znovu uskladněna přibližně 9krát za rok, což vzhledem k povaze zásob představuje uspokojivou hodnotu. Doba splatnosti pohledávek je průměrně 25 dnů a pohledávky jsou tak spláceny dříve, než společnost splácí svoje závazky. To je východiskem proto, aby nemohlo dojít k druhotné platební neschopnosti, kdy by společnost nemohla hradit své závazky, protože jí nebudou včas spláceny pohledávky. Doba splatnosti krátkodobých závazků je průměrně 130 dnů, což představuje velice dlouhou dobu, nicméně nejdůležitější je, že společnost splácí všechny své závazky včas. Takto dlouhá doba splatnosti je způsobena sjednanými dobami splatnosti až 360 dní na nové skladové vozy a na prodané vozy v rámci velkooběrů pro jiné podniky.

Analýza zadluženosti ukázala 80% zadluženost cizími zdroji a pouhých 20 % vlastního kapitálu. To může způsobovat problém při snaze získat nové finanční prostředky, jelikož společnost může být hodnocena jako riziková. Pozitivním faktem je, že ve sledovaném období se koeficient samofinancování postupně zvyšuje. Míra zadluženosti se ve sledovaném období snižuje, stále se však pohybuje nad optimální hodnotou 1 a říká tak, že společnost není schopna uhradit své závazky z vlastního kapitálu. Hodnota úrokového krytí se pohybuje v rozmezí 2,43 až 3,82 a říká tak, že společnost zaplatí nákladové úroky a ještě jí zbyde něco navíc.

Analýza produktivity práce hodnotila osobní náklady k přidané hodnotě, které se pohybují v rozmezí 0,72 – 0,85 a vyjadřují výkonnost na jednu korunu vyplacenou zaměstnancům. Nižší hodnota ukazatele má příznivý dopad, jelikož zaměstnanci produkují větší zisky za menší peníze. Produktivita práce z přidané hodnoty je ve sledovaném období vyšší než průměrná mzda na jednoho pracovníka a díky tomu společnost získává efekt z práce svých zaměstnanců a tvoří provozní zisk.

Analýza čistého pracovního kapitálu

Čistý pracovní kapitál vykazuje v celém sledovaném období záporné hodnoty, které říkají, že oběžná aktiva jsou nižší než krátkodobé závazky. Optimální hodnota by se měla pohybovat kolem nuly. Současná situace je riziková a může společnosti přinést problémy se získáním dalších zdrojů financování i s finanční stabilitou. To dokládají i nízké hodnoty likvidity. Společnost je nucena krátkodobými zdroji financovat dlouhodobá aktiva, což dokládá i nesplněné zlaté bilanční pravidlo.

Souhrnné indexy finančního zdraví

Bankrotní i bonitní modely souhrnně hovoří spíše o špatné finanční situaci společnosti.

Za bankrotní modely byla vytvořena Altmanova analýza, která společnost zařadila do tzv. šedé zóny, a to díky nízkým hodnotám rentability aktiv a záporným hodnotám čistého pracovního kapitálu. Index důvěryhodnosti IN05 zařadil společnost těsně do bankrotních podniků, a to opět z důvodu nízkých hodnot rentability aktiv i běžné likvidity.

Za bonitní modely byl vypočítán Index bonity, který společnost zařadil do podniků bonitních, ale vzhledem k hodnotám blízkým nule předpokládá problematickou ekonomickou situaci. Kralickuv quicktest zařadil společnost do bankrotních podniků opět z důvodu nízkých hodnot rentability aktiv, ale po zlepšení situace v roce 2018 se společnost zařadila do tzv. šedé zóny.

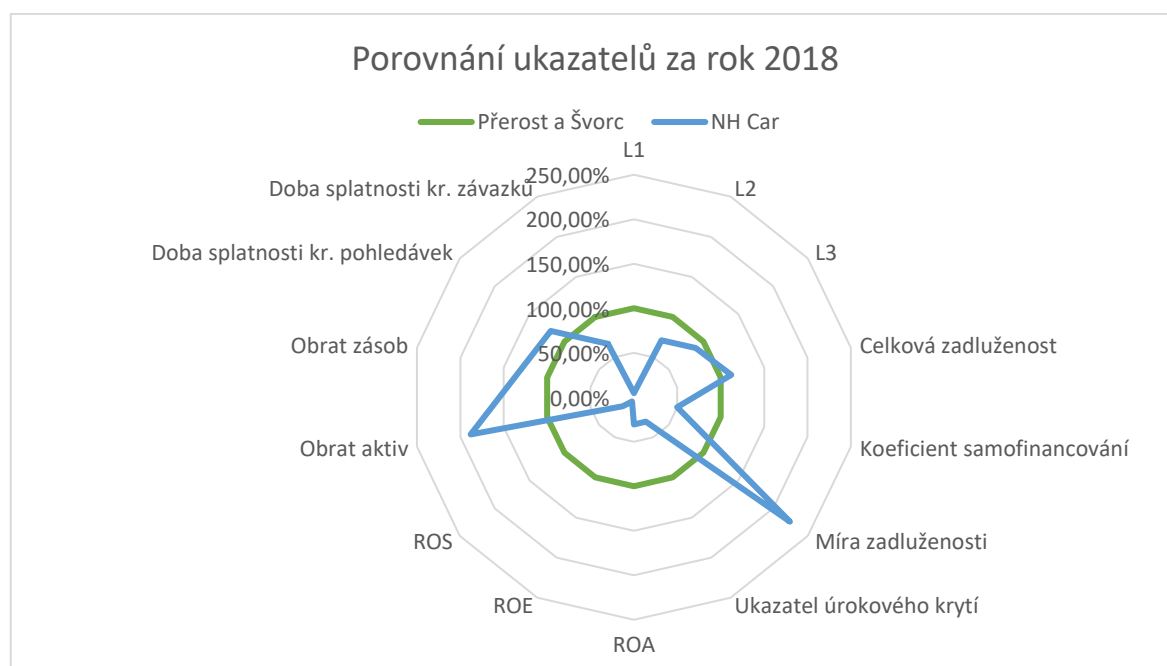
Ekonomická přidaná hodnota

Ekonomická přidaná hodnota vykazuje v celém sledovaném období záporné hodnoty, které říkají, že společnost nevytváří novou přidanou hodnotu, která by zvyšovala původní hodnotu podniku. Záporné hodnoty jsou zapříčiněny mimo jiné vysokým procentem WACC, které bylo způsobeno nízkou hodnotou běžné likvidity a nízkou hodnotou rentability aktiv, která ovlivnila přírážku za podnikatelskou stabilitu.

5.1.3 Porovnání výsledků s NH Car prostřednictvím Spider analýzy

Pro přehledné zhodnocení, jak si obě společnosti vedou, byl vytvořen spider gram, který zobrazuje hodnoty ukazatelů za rok 2018. Jsou zde znázorněny čtyři nejdůležitější skupiny poměrových ukazatelů a k nim jednotlivé ukazatele, které byly u obou společností porovnávány. Hodnoty společnosti Přerost a Švorc auto jsou vyjádřeny jako 100 % a vůči těmto hodnotám jsou procentním podílem vyjádřeny hodnoty společnosti NH Car.

Graf 13: Spider gram



Zdroj: Vlastní zpracování na základě účetních výkazů

Na základě vytvořeného spider gramu je viditelné, že společnosti se v hodnotách ukazatelů příliš neshodují.

Společnost Přerost a Švorc auto si ve všech ukazatelech rentability vede lépe než společnost NH Car, a to v celém zkoumaném období.

V případě ukazatelů likvidity je společnost Přerost a Švorc auto v ukazatelech okamžité a pohotové likvidity lepší než společnost NH Car v celém zkoumaném období. U ukazatele běžné likvidity je společnost Přerost a Švorc auto lepší jen v roce 2018.

Co se týče ukazatelů aktivity, ukazatel obrat aktiv vykazuje příznivější hodnoty u společnosti NH Car. Vývoj obratu zásob je též příznivější ve společnosti NH Car. Doba splatnosti krátkodobých pohledávek je převážně kratší ve společnosti Přerost a Švorc auto. Oproti tomu doba splatnosti krátkodobých závazků je rozhodně příznivější ve společnosti NH Car.

Ukazatele zadluženosti ukázaly, že společnost Přerost a Švorc auto využívá více vlastních zdrojů na financování oproti společnosti NH Car. Dále je společnost Přerost a Švorc auto schopna dvakrát lépe hradit své dluhy z vlastního kapitálu než společnost NH Car, i když je také není schopna plně hradit. Oběma společnostem po uhrazení úroků zbyde určité množství finančních prostředků, ale společnosti Přerost a Švorc auto větší množství.

5.2 Doporučení

Společnost Přerost a Švorc auto by měla věnovat pozornost především těmto doporučením:

- rozšíření a zkvalitnění poskytovaných služeb, např. servis, bazar nebo myčka
- rozšíření propagace po celé Praze
- snížení hodnoty krátkodobých závazků a snaha tyto závazky splácet za kratší dobu (to představuje problém, jelikož délka splatnosti je vázaná na rychlost prodeje některých vozů, která může činit až 360 dnů, a díky tomu jsou krátkodobé závazky evidovány ve společnosti po dlouhou dobu a ovlivňují tak velké množství ukazatelů)

- zvýšení všech stupňů likvidity (může být dosaženo snížením krátkodobých závazků nebo zvýšením oběžného majetku, a to konkrétně zvýšením peněžních prostředků, pohledávek nebo zásob, aby oběžný majetek vykazoval vyšší podíl na celkových aktivech oproti dlouhodobému majetku a také, aby oběžný majetek byl vyšší než krátkodobé závazky)
- snížení zadluženosti cizími zdroji a snaha o zvýšení hodnoty vlastního kapitálu, např. zvýšením základního kapitálu
- zvýšení hodnot rentability aktiv i rentability tržeb (lze dosáhnout zvýšením zisku, čehož může být dosaženo větším množstvím uzavřených obchodů, které poskytují společnosti vyšší marže, díky kterým budou tržby růst rychleji než náklady)

6 Závěr

Diplomová práce na téma Ekonomická analýza vybraného podniku zkoumala ekonomickou situaci společnosti Přerost a Švorc auto, s. r. o., která je autorizovaným prodejcem vozů značky Škoda. V rámci komplexní ekonomické analýzy byla provedena strategická analýza, která se zaměřila na okolí společnosti a finanční analýza, která zjišťovala finanční zdraví společnosti prostřednictvím mnoha ukazatelů a modelů. Aby bylo možno říci, jak si společnost stojí v kontextu ekonomiky, byla v poslední části vlastní práce provedena komparace společnosti Přerost a Švorc auto s nejbližše měřitelným konkurenčním podnikem z Prahy a okolí, kterým je společnost NH Car. Analyzována byla data za období 2016–2019.

Strategická analýza zkoumala makrookolí společnosti s využitím PEST analýzy, která zjistila, že ekonomické prostředí bude do budoucna velmi ovlivněno pandemií covid-19. Negativní vliv na společnost bude mít zvýšení nezaměstnanosti a snížení HDP a průměrné měsíční mzdy. Naopak pozitivní vliv na zvyšování tržeb bude mít postupný vzestup elektromobility a zvyšující se počet obyvatel v kategoriích 18+ a 0-14 let. Mikrookolí společnosti bylo analyzováno pomocí Porterova modelu pěti sil, který zjistil, že konkurenčních podniků v oblasti prodeje vozů značky Škoda pouze v Praze a okolí je velké množství a společnost tak musí věnovat pozornost chování svých nejbližších konkurentů a sledovat případný vznik nového konkurenčního podniku ve svém okolí. Vzhledem k tomu, že vozy značky Škoda představují standardizovaný produkt, který nabízí také konkurence, je třeba oslovovat nové odběratele jak z řad právnických, tak i fyzických osob, aby společnost mohla rozšiřovat portfolio svých zákazníků.

Vnější i vnitřní prostředí společnosti bylo komplexně vyhodnoceno prostřednictvím SWOT analýzy, která za největší hrozbu považuje nepříznivou ekonomickou situaci jednak v důsledku pandemie covid-19 a jednak v důsledku zpomalení hospodářského růstu v Německu. Další hrozbu může představovat vstup nového autorizovaného prodejce vozů značky Škoda na trh Prahy a okolí, omezení produkce klíčového dodavatele Škoda auto a nasycení trhu spojeného s omezeným působením pouze na pražském trhu a okolí. Naopak společnosti mohou výrazně pomoci příležitosti, mezi které lze zařadit vzestup elektromobility, rozšíření nabídky dalších automobilových značek, získání nových

odběratelů v oblasti právnických osob a státních institucí a zkvalitnění stávajících služeb. Za slabé stránky společnosti lze považovat především špatné hodnoty některých finančních ukazatelů, stejné dodavatele pro společnost Přerost a Švorc auto i pro konkurenční podniky a zaostávající propagaci na veřejnosti. Naopak mezi silné stránky společnosti lze zařadit velké množství nabízených služeb, široké spektrum zákazníků od velkých právnických osob až po soukromé fyzické osoby, strategická poloha hlavního autosalonu u výjezdu z Prahy, dlouholetá zkušenost při prodeji vozů značky Škoda a kvalifikovaný a ochotný personál.

V rámci finanční analýzy byla nejprve provedena analýza účetních výkazů včetně horizontální a vertikální analýzy. Byl zjištěn vyšší podíl dlouhodobého majetku na celkových aktivech oproti oběžnému majetku, 80% podíl cizích zdrojů na financování společnosti a majoritní podíl krátkodobých závazků na cizích zdrojích. Tržby za prodej zboží se podílí na celkových výnosech 75 %, výsledek hospodaření po zdanění se v letech 2016–2018 stále zvyšoval, v roce 2019 poklesl o 52,25 % díky nejnižším tržbám z prodeje výrobků a služeb, nejvyšší výkonové spotřebě a růstu osobních nákladů. Společnost není schopna naplnit zlaté bilanční pravidlo a zlaté bilanční pravidlo vyrovnaní rizika, naopak je splněno zlaté pari pravidlo.

Další část finanční analýzy hodnotila poměrové ukazatele a ukázala, že společnost vykazuje naprosto nevyhovující hodnoty ve všech stupních likvidity, nízkou hodnotu rentability aktiv a tržeb, naopak přijatelnou hodnotu rentability vlastního kapitálu. Dostatečné hodnoty byly zjištěny u ukazatele obrát aktiv, obrát zásob a doba splatnosti pohledávek. Doba splatnosti závazků vycházející průměrně na 130 dnů je vysoká, nicméně je zkreslena sjednanými dobami splatnosti až 360 dnů na některé vozy. Analýza zadluženosti ukázala pouhých 20 % vlastního kapitálu, vysokou míru zadluženosti a vyhovující hodnotu ukazatele úrokové krytí.

Analýza čistého pracovního kapitálu zjistila záporné hodnoty díky vysoké hodnotě krátkodobých závazků, stejně tak záporné hodnoty vykazuje i ukazatel ekonomické přidané hodnoty, a to díky nízkým hodnotám běžné likvidity a rentability aktiv. Bankrotní a bonitní modely zařadily společnost do bankrotních podniků, případně do tzv. šedé zóny.

Komparace společností Přerost a Švorc auto a NH Car pomocí analýzy poměrových ukazatelů zjistila, že společnost Přerost a Švorc vykazuje ve většině ukazatelů příznivější hodnoty. Lepší hodnoty byly konkrétně zjištěny v ukazatelech rentability, okamžité a pohotové likvidity, doby splatnosti krátkodobých pohledávek, koeficientu samofinancování, míry zadluženosti a úrokového krytí. Naopak společnost NH Car má příznivější hodnoty v ukazatelech běžné likvidity, obratu aktiv, obratu zásob a doby splatnosti krátkodobých závazků.

Závěrem bylo společnosti Přerost a Švorc auto dáno doporučení, aby rozšířila a zkvalitnila poskytované služby, a také rozšířila propagaci na veřejnosti. Co se týče finanční stránky společnosti, bylo by vhodné snížit hodnoty krátkodobých závazků především díky rychlejším dobám jejich splácení. Dále by společnost měla zvýšit svoji likviditu, a to buď již zmíněným snížením krátkodobých závazků nebo zvýšením oběžného majetku. V neposlední řadě by společnost měla zvýšit hodnoty vlastního kapitálu, hlavně se záměrem snížit podíl cizích zdrojů na financování a zvýšit hodnoty rentability aktiv a rentability tržeb, díky tomu, že zvýší objem tržeb, které poskytují vyšší marže.

7 Seznam použitých zdrojů

Knižní zdroje

Dluhošová, Dana. 2010. *Finanční řízení a rozhodování podniku; analýza, investování, oceňování, riziko, flexibilita.* Praha : Ekopress, s.r.o., 2010. ISBN 978-80-86929-68-2.

Grünwald, Rolf a Holečková, Jaroslava. 2007. *Finanční analýza a plánování podniku.* Praha : Ekopress, s.r.o., 2007. ISBN 978-80-86929-26-2.

Jakubíková, Dagmar. 2013. *Strategický marketing; strategie a trendy.* Praha : Grada Publishing, a.s., 2013. ISBN 978-80-247-4670-8.

Kislingerová, Eva a Hnilica, Jiří. 2005. *Finanční analýza krok za krokem.* Praha : C. H. Beck, 2005. ISBN 80-7179-321-3.

Kotler, Philip a Armstrong, Gary. 2004. *Marketing.* Praha : Grada Publishing, a. s., 2004. ISBN 978-80-247-0513-2.

Kotler, Philip a Keller, Kevin Lane. 2013. *Marketing management; 14. vydání.* Praha : Grada Publishing, a.s., 2013. ISBN 978-80-247-4150-5.

Kubičková, Dana a Jindřichovská, Irena. 2015. *Finanční analýza a hodnocení výkonnosti firmy.* Praha : Nakladatelství C. H. Beck, 2015. ISBN 978-80-7400-538-1.

Macek, Jan, Kopek, Rudolf a Králová, Jitka. 2006. *Ekonomická analýza podniku.* Plzeň : Západočeská univerzita v Plzni, 2006. ISBN 80-7043-446-5.

Růčková, Petra. 2019. *Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi; 6. aktualizované vydání.* Finanční řízení. Praha : GRADA Publishing, a.s., 2019. ISBN 978-80-271-2028-4.

Sedláčková, Helena a Buchta, Karel. 2006. *Strategická analýza, 2. přepracované a rozšířené vydání.* Praha : Nakladatelství C. H. Beck, 2006. ISBN 80-7179-367-1.

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

Synek, Miloslav a kolektiv. 2011. *Manažerská ekonomika, 5. aktualizované a doplněné vydání.* Praha : Grada Publishing, a.s., 2011. ISBN 978-80-247-3494-1.

Synek, Miloslav, Kislingerová, Eva a kol. 2010. *Podniková ekonomika, 5. přepracované a doplněné vydání.* Praha : Nakladatelství C. H. Beck, 2010. ISBN 978-80-7400-336-3.

Tichá, Ivana a Hron, Jan. 2012. *Strategické řízení.* Praha : Česká zemědělská univerzita v Praze, 2012. ISBN 978-80-213-0922-7.

Vochozka, Marek. 2020. *Metody komplexního hodnocení podniku; 2. aktualizované vydání.* Finanční řízení. Praha : GRADA Publishing, a.s., 2020. ISBN 978-80-271-1701-7.

Internetové zdroje

3. cvičení - Kategorie zisku a rentabilita. *Moodle ČZU*. [Online] [Citace: 19. Březen 2021.] <https://moodle.czu.cz/mod/folder/view.php?id=890261>.

Autosalon a autoservis - Přerost a Švorc auto. *Přerost a Švorc auto*. [Online] [Citace: 25. Únor 2021.] <https://www.prerost-svorc.cz/>.

Babecká, Oxana a a další. 2019. Provázanost ekonomického vývoje ČR a Německa. *Česká národní banka*. [Online] Duben 2019. [Citace: 5. Březne 2021.] <https://www.cnb.cz/cs/menova-politika/zpravy-o-inflaci/tematicke-prilohy-a-boxy/Provazanost-ekonomickeho-vyvoje-CR-a-Nemecka>.

Hlavní makroekonomické ukazatele. *Český statistický úřad*. [Online] [Citace: 17. Únor 2021.] https://www.czso.cz/csu/czso/hmu_cr.

Kolman, Stanislav. 2020. Automobilky varují: Nové plány EU na elektromobily jsou nereálné. *Auto.cz*. [Online] CZECH NEWS CENTER a.s., 12. 12 2020. [Citace: 26. Únor 2021.] <https://www.auto.cz/automobilky-varuji-nove-plany-eu-na-elektromobily-jsou-nerealne-137158>.

Najít prodejce Škoda. *Škoda auto*. [Online] [Citace: 25. Únor 2021.] <https://retailers.skoda-auto.com/260/cs-cz/>.

NH Car. *NH Car*. [Online] BlueGhost.cz. [Citace: 10. Březen 2021.] <https://www.nhcar.cz/cs/>.

NH Car, s. r. o. *Veřejný rejstřík a Sbírka listin*. [Online] eJustice. [Citace: 10. Březen 2021.] [https://or.justice.cz/ias/ui/rejstrik-\\$firma?navez=NH+car](https://or.justice.cz/ias/ui/rejstrik-$firma?navez=NH+car).

Obyvatelstvo podle pětiletých věkových skupin a pohlaví v letech 1920–2019. *Český statistický úřad*. [Online] [Citace: 23. Únor 2021.] <https://www.czso.cz/documents/10180/121739374/130055200110.pdf/b8c753e5-33d1-45af-8ac9-2e239eee42e3?version=1.1>.

Pokorný, Josef. 2021. TISKOVÁ ZPRÁVA: Svazu dovozců automobilů - Registrace vozidel v ČR za 1-2/2021. *Svaz dovozců automobilů*. [Online] 3. Březen 2021. [Citace: 25. Březen 2021.] http://portal.sda-cia.cz/clanky/download/2021_03_tiskovka-2021-2.pdf.

Průměrná hrubá měsíční mzda a průměrný počet zaměstnanců. *Český statistický úřad*. [Online] [Citace: 18. Únor 2021.] https://www.czso.cz/csu/czso/pmz_cr.

Přerost a Švorc - auto, s. r. o. *Veřejný rejstřík a Sbírka listin*. [Online] eJustice. [Citace: 15. Únor 2021.] [https://or.justice.cz/ias/ui/rejstrik-\\$firma?navez=p%C5%99erost+a+%C5%A1vorc+auto](https://or.justice.cz/ias/ui/rejstrik-$firma?navez=p%C5%99erost+a+%C5%A1vorc+auto).

Sbírka zákonů. *Zákony pro lidi*. [Online] [Citace: 14. Únor 2021.] <https://www.zakonyprolidi.cz/>.

Úrokové sazby finančních trhů. *Databáze časových řad ARAD*. [Online] [Citace: 14. Únor 2021.] https://www.cnb.cz/cnb/STAT.ARADY_PKG.VYSTUP?p_period=1&p_sort=2&p_des=50&p_sestuid=22643&p_uka=8&p_strid=AAAG&p_od=199301&p_do=202101&p_lang=CS&p_format=0&p_decsep=%2C.

Ostatní zdroje

Vlastní poznatky získané při absolvování praxe i dalším působení ve společnosti

8 Přílohy

Příloha 1: Rozvaha společnosti Přerost a Švorc auto za rok 2017 v běžném účetním období a za rok 2016 v minulém účetním období

Minimální závazný výčet informací
podle vyhlášky č. 500/2002 Sb.

ROZVAHA

v plném rozsahu

ke dni 31.12.2017

(v celých tisících Kč)

Rok	Měsíc	IČ
2017	12	63073188

Obchodní firma nebo jiný název účetní jednotky:

Přerost a Švorc - auto, s.r.o.

Sídlo nebo bydliště účetní jednotky
a místo podnikání liší-li se od bydliště:

Velešlavínská 39

162 00 Praha 6 - Velešlavín

Označení a	AKTIVA b	Číslo řádku c	Běžné účetní období			Minulé úč. období
			Brutto 1	Korakce 2	Netto 3	Netto 4
	AKTIVA CELKEM	1	892 738	- 153 418	839 320	878 097
A.	Pohledávky za upsaný základní kapitál	2	0	0	0	0
B.	Dlouhodobý majetek	3	605 299	- 124 670	480 628	450 469
B.I.	Dlouhodobý nehmotný majetek	4	651	- 651	0	0
B.I.1.	Nehmotné výsledky výzkumu a vývoje	5	0	0	0	0
B.I.2.	Ocenitelná práva	6	651	- 651	0	0
B.I.2.1.	Software	7	651	- 651	0	0
B.I.2.2.	Ostatní ocenitelná práva	8	0	0	0	0
B.I.3.	Goodwill	9	0	0	0	0
B.I.4.	Ostatní dlouhodobý nehmotný majetek	10	0	0	0	0
B.I.5.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý nehmotný majetek a nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek	11	0	0	0	0
B.I.5.1.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý nehmotný majetek	12	0	0	0	0
B.I.5.2.	Nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek	13	0	0	0	0
B.II.	Dlouhodobý hmotný majetek	14	463 056	- 122 020	341 036	310 926
B.II.1.	Pozemky a stavby	15	171 378	- 36 203	135 176	137 625
B.II.1.1.	Pozemky	16	40 297	0	40 297	21 683
B.II.1.2.	Stavby	17	131 081	- 36 203	94 878	115 942
B.II.2.	Hmotné movité věci a jejich soubory	18	271 029	- 85 817	185 212	166 162
B.II.3.	Oceňovací rozdíl k nabytému majetku	19	0	0	0	0
B.II.4.	Ostatní dlouhodobý hmotný majetek	20	0	0	0	0
B.II.4.1.	Pěstelské celky trvalých porostů	21	0	0	0	0
B.II.4.2.	Dospělá zvířata a jejich skupiny	22	0	0	0	0
B.II.4.3.	Jiný dlouhodobý hmotný majetek	23	0	0	0	0
B.II.5.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý hmotný majetek a nedokončený dlouhodobý hmotný majetek	24	20 649	0	20 649	7 120
B.II.5.1.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý hmotný majetek	25	0	0	0	0
B.II.5.2.	Nedokončený dlouhodobý hmotný majetek	26	20 649	0	20 649	7 120
B.III.	Dlouhodobý finanční majetek	27	141 592	- 2 000	139 592	139 543
B.III.1.	Podíly - ovládaná nebo ovládající osoba	28	141 543	- 2 000	139 543	139 543
B.III.2.	Zápůjčky a úvěry - ovládaná nebo ovládající osoba	29	0	0	0	0
B.III.3.	Podíly - podstatný vliv	30	49	0	49	0
B.III.4.	Zápůjčky a úvěry - podstatný vliv	31	0	0	0	0
B.III.5.	Ostatní dlouhodobé cenné papíry a podíly	32	0	0	0	0
B.III.6.	Zápůjčky a úvěry - ostatní	33	0	0	0	0
B.III.7.	Ostatní dlouhodobý finanční majetek	34	0	0	0	0
B.III.7.1.	Jiný dlouhodobý finanční majetek	35	0	0	0	0
B.III.7.2.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý finanční majetek	36	0	0	0	0

C.	Oběžná aktiva	37	356 723	- 28 748	328 975	378 023
C.I.	Zásoby	38	157 019	- 4 743	152 275	131 846
C.I.1.	Materiál	39	19 410	- 4 743	14 667	18 254
C.I.2.	Nedokončená výroba a polotovary	40	102	0	102	215
C.I.3.	Výrobky a zboží	41	137 284	0	137 284	110 946
C.I.3.1.	Výrobky	42	0	0	0	0
C.I.3.2.	Zboží	43	137 284	0	137 284	110 946
C.I.4.	Mladá a ostatní zvířata a jejich skupiny	44	0	0	0	0
C.I.5.	Poskytnuté zálohy na zásoby	45	222	0	222	2 431
C.II.	Pohledávky	46	128 030	- 24 005	104 025	197 787
C.II.1.	Dlouhodobé pohledávky	47	3 683	0	3 683	0
C.II.1.1.	Pohledávky z obchodních vztahů	48			0	0
C.II.1.2.	Pohledávky - ovládaná nebo ovládající osoba	49			0	0
C.II.1.3.	Pohledávky - podstatný vliv	50	3 683		3 683	0
C.II.1.4.	Odložená daňová pohledávka	51			0	0
C.II.1.5.	Pohledávky - ostatní	52	0	0	0	0
C.II.1.5.1.	Pohledávky za společnosti	53			0	0
C.II.1.5.2.	Dlouhodobé poskytnuté zálohy	54			0	0
C.II.1.5.3.	Dohadné účty aktivní	55			0	0
C.II.1.5.4.	Jiné pohledávky	56			0	0
C.II.2.	Krátkodobé pohledávky	57	124 347	- 24 005	100 342	197 787
C.II.2.1.	Pohledávky z obchodních vztahů	58	100 955	- 10 580	90 375	182 128
C.II.2.2.	Pohledávky - ovládaná nebo ovládající osoba	59	12 440	- 12 440	0	0
C.II.2.3.	Pohledávky - podstatný vliv	60	0	0	0	0
C.II.2.4.	Pohledávky - ostatní	61	10 952	- 985	9 967	5 658
C.II.2.4.1.	Pohledávky za společnosti	62	0		0	0
C.II.2.4.2.	Sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	63	0		0	0
C.II.2.4.3.	Stát - daňové pohledávky	64	4 092		4 092	2 745
C.II.2.4.4.	Krátkodobé poskytnuté zálohy	65	1 558	- 985	571	864
C.II.2.4.5.	Dohadné účty aktivní	66	0		0	0
C.II.2.4.6.	Jiné pohledávky	67	5 304		5 304	2 049
C.III.	Krátkodobý finanční majetek	68	0	0	0	0
C.III.1.	Podíly - ovládaná nebo ovládající osoba	69		0	0	0
C.III.2.	Ostatní krátkodobý finanční majetek	70		0	0	0
C.IV.	Peněžní prostředky	71	70 875	0	70 875	46 389
C.IV.1.	Peněžní prostředky v pokladně	72	1 422	0	1 422	1 958
C.IV.2.	Peněžní prostředky na účtech	73	69 253	0	69 253	44 433
D.	Časové rozlišení aktiv	74	31 716	0	31 716	51 605
D.1.	Náklady příštích období	75	848	0	848	1 055
D.2.	Komplexní náklady příštích období	76	0	0	0	0
D.3.	Příjmy příštích období	77	30 869	0	30 869	50 550




Označení	PASIVA	Číslo řádku	Běžné účetní období	Minulé účetní období
a	b	c	5	6
	PASIVA CELKEM	1	839 320	878 097
A.	Vlastní kapitál	2	159 164	144 409
A.I.	Základní kapitál	3	105	105
A.I.1.	Základní kapitál	4	105	105
A.I.2.	Vlastní podíly (-)	5	0	0
A.I.3.	Změny základního kapitálu	6	0	0
A.II.	Ážio a kapitálové fondy	7	1 455	1 455
A.II.1.	Ážio	8	0	0
A.II.2.	Kapitálové fondy	9	1 455	1 455
A.II.2.1.	Ostatní kapitálové fondy	10	1 455	1 455
A.II.2.2.	Oceňovací rozdíly z přecenění majetku a závazků (+/-)	11	0	0
A.II.2.3.	Oceňovací rozdíly z přecenění při přeměnách obchodních korporací (+/-)	12	0	0
A.II.2.4.	Rozdíly z přeměn obchodních korporací (+/-)	13	0	0
A.II.2.5.	Rozdíly z ocenění při přeměnách obchodních korporací (+/-)	14	0	0
A.III.	Fondy ze zisku	15	0	11
A.III.1.	Ostatní rezervní fondy	16	0	11
A.III.2.	Statutární a ostatní fondy	17	0	0
A.IV.	Výsledek hospodaření minulých let (+/-)	18	142 848	130 499
A.IV.1.	Nerozdělený zisk minulých let	19	142 848	130 499
A.IV.2.	Neuhrazená ztráta minulých let (-)	20	0	0
A.IV.3.	Jiný výsledek hospodaření minulých let	21	0	0
A.V.	Výsledek hospodaření běžného účetního období (+/-)	22	14 756	12 339
A.VI.	Rozhodnuto o zálohové výplatě podílu na zisku (-)	23	0	0
B. + C.	Cizí zdroje	24	676 008	725 980
B.	Rezervy	25	0	0
B.1.	Rezerva na důchody a podobné závazky	26	0	0
B.2.	Rezerva na daň z příjmů	27	0	0
B.3.	Rezervy podle zvláštních právních předpisů	28	0	0
B.4.	Ostatní rezervy	29	0	0
C.	Závazky	30	676 008	725 980
C.I.	Dlouhodobé závazky	31	184 538	228 338
C.I.1.	Vydané dluhopisy	32	0	0
C.I.1.1.	Vyměnitelné dluhopisy	33	0	0
C.I.1.2.	Ostatní dluhopisy	34	0	0
C.I.2.	Závazky k úvěrovým institucím	35	171 893	218 388
C.I.3.	Dlouhodobé přijaté zálohy	36	0	0
C.I.4.	Závazky z obchodních vztahů	37	0	0
C.I.5.	Dlouhodobé směnky k úhradě	38	0	0
C.I.6.	Závazky - ovládaná nebo ovládající osoba	39	0	0
C.I.7.	Závazky - podstatný vliv	40	0	0
C.I.8.	Odložený daňový závazek	41	12 043	9 952
C.I.9.	Závazky - ostatní	42	800	0
C.I.9.1.	Závazky ke společníkům	43	0	0
C.I.9.2.	Dohadné účty pasivní	44	0	0
C.I.9.3.	Jiné závazky	45	800	0



C.II.	Krátkodobé závazky	46	491 472	497 042
C.II.1.	Vydané dluhopisy	47	0	0
C.II.1.1.	Vyměnitelné dluhopisy	48	0	0
C.II.1.2.	Ostatní dluhopisy	49	0	0
C.II.2.	Závazky k úvěrovým institucím	50	104 058	89 672
C.II.3.	Krátkodobé přijaté zálohy	51	8 657	7 720
C.II.4.	Závazky z obchodních vztahů	52	350 287	360 094
C.II.5.	Krátkodobé směrnky k úhradě	53	0	0
C.II.6.	Závazky - ovládaná nebo ovládající osoba	54	0	0
C.II.7.	Závazky - podstatný vliv	55	0	0
C.II.8.	Závazky ostatní	56	27 669	39 560
C.II.8.1.	Závazky ke společníkům	57	18 563	19 568
C.II.8.2.	Krátkodobé finanční výpomoci	58	0	0
C.II.8.3.	Závazky k zaměstnancům	59	3 480	3 322
C.II.8.4.	Závazky ze sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění	60	2 185	2 068
C.II.8.5.	Stát - daňové závazky a dotace	61	664	556
C.II.8.6.	Dohadné účty pasivní	62	1 601	13 876
C.II.8.7.	Jiné závazky	63	176	170
D.	Časové rozlišení pasiv	64	4 148	7 708
D.1.	Výdaje příštích období	65	4 148	7 708
D.2.	Výnosy příštích období	66	0	0

Formulář výkazu vytvořil SÚ ČR

Právní forma účetní jednotky: s.r.o.	Předmět podnikání: prodej a opravy osobních motorových vozidel	Pozn. Podpisový záznam statutárního orgánu jednotky nebo podpisový záznam fyzické osoby, která je účetní jednotkou  Libor Přerost jednatel
Sestaveno dne: 25.6.2017	Schváleno dne:	



Příloha 2: Výkaz zisku a ztráty společnosti Přerost a Švorc auto za rok 2017 v běžném účetním období a za rok 2016 v minulém účetním období

Minimální závazný výčet informací podle vyhlášky č.

VÝKAZ ZISKU A ZTRÁTY
v plném rozsahu

Obchodní firma nebo jiný název účetní jednotky:

Přerost a Švorc - auto, s.r.o.

ke dni 31.12.2017

Sídlo nebo bydliště účetní jednotky a místo podnikání liší-li se od bydliště:

Veleslavínská 39
162 00 Praha 6 - Veleslavín

(v celých tisících Kč)

Rok	Měsíc	IČ
2017	12	63073188

Označení a	TEXT b	Číslo řádku c	Skutečnost v účetním období	
			běžném 1	minulém 2
I.	Tržby z prodeje výrobků a služeb	1	220 463	216 548
II.	Tržby za prodej zboží	2	1 229 758	1 109 022
A.	Výkonová spotřeba	3	1 348 148	1 236 081
A.1.	Náklady vynaložené na prodané zboží	4	1 212 799	1 094 209
A.2.	Spotřeba materiálu a energie	5	89 689	89 359
A.3.	Služby	6	45 664	62 513
B.	Změna stavu zásob vlastních činností (+/-)	7	113	89
C.	Aktivace (-)	8	0	0
D.	Osobní náklady	9	81 021	75 626
D.1.	Mzdové náklady	10	58 136	55 345
D.2.	Náklady na sociální zabezpečení, zdravotní pojištění a ostatní náklady	11	21 885	20 281
D.2.1.	Náklady na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	12	19 858	18 673
D.2.2.	Ostatní náklady	13	2 027	1 708
E.	Úpravy hodnot v provozní oblasti	14	55 747	40 227
E.1.	Úpravy hodnot dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku	15	54 235	37 753
E.1.1.	Úpravy hodnot dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku - trvalé	16	54 235	37 753
E.1.2.	Úpravy hodnot dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku - dočasné	17	0	0
E.2.	Úpravy hodnot zásob	18	110	1 258
E.3.	Úpravy hodnot pohledávek	19	1 401	1 217
III.	Ostatní provozní výnosy	20	165 050	120 272
III.1.	Tržby z prodaného dlouhodobého majetku	21	76 543	51 734
III.2.	Tržby z prodaného materiálu	22	0	0
III.3.	Jiné provozní výnosy	23	79 307	68 538
F.	Ostatní provozní náklady	24	93 663	88 887
F.1.	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku	25	69 300	46 419
F.2.	Zůstatková cena prodaného materiálu	26	0	0
F.3.	Daně a poplatky	27	3 628	3 365
F.4.	Rezervy v provozní oblasti a komplexní náklady příštích období	28	0	0
F.5.	Jiné provozní náklady	29	20 735	17 103
**	Provozní výsledek hospodaření (+/-)	30	27 508	24 933
IV.	Výnosy z dlouhodobého finančního majetku - podíly	31	0	0
IV.1.	Výnosy z podílů - ovládaná nebo ovládající osoba	32	0	0
IV.2.	Ostatní výnosy z podílů	33	0	0
G.	Náklady vynaložené na prodané podíly	34	0	0
V.	Výnosy z ostatního dlouhodobého finančního majetku	35	0	0
V.1.	Výnosy z ostatního dlouhodobého finančního majetku - ovládaná nebo ovládající osoba	36	0	0
V.2.	Ostatní výnosy z ostatního dlouhodobého finančního majetku	37	0	0
HL.	Náklady související s ostatním dlouhodobým finančním majetkem	38	0	0
VI.	Výnosové úroky a podobné výnosy	39	75	2
VI.1.	Výnosové úroky a podobné výnosy - ovládaná nebo ovládající osoba	40	0	0
VI.2.	Ostatní výnosové úroky a podobné výnosy	41	75	2
I.	Úpravy hodnot a rezervy ve finanční oblasti	42	0	0
J.	Nákladové úroky a podobné náklady	43	7 820	8 663
J.1.	Nákladové úroky a podobné náklady - ovládaná nebo ovládající osoba	44	0	0
J.2.	Ostatní nákladové úroky a podobné náklady	45	7 820	8 663
VII.	Ostatní finanční výnosy	46	0	0
K.	Ostatní finanční náklady	47	875	494
**	Finanční výsledek hospodaření (+/-)	48	- 8 620	- 9 175
***	Výsledek hospodaření před zdaněním (+/-)	49	18 888	15 757
L.	Daně z příjmů	50	4 132	3 419
L.1.	Daně z příjmů splatná	51	2 042	1 087
L.2.	Daně z příjmů odložená (+/-)	52	2 090	2 332
***	Výsledek hospodaření po zdanění (+/-)	53	14 756	12 339
M.	Převod podílu výsledku hospodaření společníkům (+/-)	54	0	0
****	Výsledek hospodaření za účetní období (+/-)	55	14 756	12 339
*	Čistý obrát za účetní období	56	1 606 277	1 445 845

Formulář výkazu vytvořil SU ČR

Právní forma účetní jednotky: s.r.o.	Předmět podnikání: prodej a opravy motorových vozidel	Pozn.:
Sestaveno dne: 25.6.2018	Schváleno dne:	Podpisový záznam statutárního orgánu účetní jednotky nebo podpisový záznam fyzické osoby, která je účetní jednotkou Libor Přerost jednatel

Příloha 3: Rozvaha společnosti Přerost a Švorc auto za rok 2019 v běžném účetním období a za rok 2018 v minulém účetním období

Minimální závazný výčet informací podle vyhlášky č. 500/2002 Sb.		ROZVAHA v plném rozsahu		Obchodní firma nebo jiný název účetní jednotky: Přerost a Švorc-auto, s.r.o.			
ke dni <u>31.12.2019</u>				Sídlo nebo bydliště účetní jednotky a místo podnikání liší-li se od bydliště: Velešlavská 39 190 00 Praha 6			
		(v celých tisících Kč)					
Rok	Měsíc	IČ					
2019	12	63073188					
Označení	AKTIVA	Číslo řádku	Běžné účetní období			Minulé úč. období	
a	b	c	Brutto 1	Korekce 2	Netto 3	Netto 4	
	AKTIVA CELKEM	1	1 141 913	- 199 212	902 739	915 649	
A.	Pohledávky za upsaný základní kapitál	2					
B.	Státní aktiva	3	824 044	- 142 436	481 608	436 157	
B.I.	Dlouhodobý nehmotný majetek	4	2 085	- 449	1 636		
B.I.1.	Nehmotné výsledky vývoje	5					
B.I.2.	Ocenitelná práva	6	449	- 449			
B.I.2.1.	Software	7	449	- 449			
B.I.2.2.	Ostatní ocenitelná práva	8					
B.I.3.	Goodwill	9					
B.I.4.	Ostatní dlouhodobý nehmotný majetek	10					
B.I.5.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý nehmotný majetek a nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek	11	1 636		1 636		
B.I.5.1.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý nehmotný majetek	12					
B.I.5.2.	Nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek	13	1 636		1 636		
B.II.	Dlouhodobý hmotný majetek	14	445 012	- 139 987	305 025	298 585	
B.II.1.	Pozemky a stavby	15	178 199	- 42 539	135 660	141 044	
B.II.1.1.	Pozemky	16	49 626		49 626	49 626	
B.II.1.2.	Stavby	17	128 573	- 42 539	86 034	91 418	
B.II.2.	Nímovná movité věci a jejich soubory	18	231 086	- 97 448	133 637	131 080	
B.II.3.	Osobovací rozdíly k nabytému majetku	19					
B.II.4.	Ostatní dlouhodobý hmotný majetek	20					
B.II.4.1.	Předjížďkové částky trvalých paroubů	21					
B.II.4.2.	Despótlá zvířata a jejich skupiny	22					
B.II.4.3.	Jiný dlouhodobý hmotný majetek	23					
B.II.5.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý hmotný majetek a nedokončený dlouhodobý hmotný majetek	24	35 748		35 748	24 441	
B.II.5.1.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý hmotný majetek	25					
B.II.5.2.	Nedokončený dlouhodobý hmotný majetek	26	35 748		35 748	24 441	
B.III.	Dlouhodobý finanční majetek	27	176 947	- 2 000	174 947	139 582	
B.III.1.	Podíly - ovládaná nebo ovládaná osoba	28	176 947	- 2 000	174 947	139 543	
B.III.2.	Zápůjčky a úvěry - ovládaná nebo ovládaná osoba	29					
B.III.3.	Podíly - podstatný vliv	30				49	
B.III.4.	Zápůjčky a úvěry - podstatný vliv	31					
B.III.5.	Ostatní dlouhodobé cenné papíry a podíly	32					
B.III.6.	Zápůjčky a úvěry - ostatní	33					
B.III.7.	Ostatní dlouhodobý finanční majetek	34					
B.III.7.1.	Jiný dlouhodobý finanční majetek	35					
B.III.7.2.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý finanční majetek	36					
C.	Oběžná aktiva	37	418 216	- 46 775	371 440	438 770	
C.I.	Zásoby	38	169 100	- 5 288	163 812	180 306	
C.I.1.	Materiál	39	18 416	- 5 288	13 128	14 250	
C.I.2.	Nedokončená výroba a polotovary	40	40		40	112	
C.I.3.	Výrobky a zboží	41	150 642		150 642	164 792	
C.I.3.1.	Výrobky	42					
C.I.3.2.	Zboží	43	150 642		150 642	164 792	
C.I.4.	Mladá a ostatní zvířata a jejich skupiny	44					
C.I.5.	Poskytnuté zálohy na zásoby	45				1 232	
C.II.	Pohledávky	46	291 548	- 41 485	160 160	152 621	
C.II.1.	Dlouhodobé pohledávky	47	53 666		53 666	53 007	
C.II.1.1.	Pohledávky z obchodních vztahů	48					
C.II.1.2.	Pohledávky - ovládaná nebo ovládaná osoba	49	53 666		53 666	49 214	


C.II.1.3.	Pohledávky – podstatný vliv	50				3 793
C.II.1.4.	Odložená daňová pohledávka	51				
C.II.1.5.	Pohledávky - ostatní	52				
C.II.1.5.1.	Pohledávky za společníky	53				
C.II.1.5.2.	Dlouhodobé poskytnuté zálohy	54				
C.II.1.5.3.	Dohadné účty aktivní	55				
C.II.1.5.4.	Jiné pohledávky	56				
C.II.2.	Krátkodobé pohledávky	57	197 745	- 41 488	106 295	99 615
C.II.2.1.	Pohledávky z obchodních vztahů	58	122 753	- 26 874	95 879	90 847
C.II.2.2.	Pohledávky - ovládané nebo ovládající osoba	59	12 440	- 12 440		
C.II.2.3.	Pohledávky – podstatný vliv	60				
C.II.2.4.	Pohledávky - ostatní	61	12 590	- 2 174	10 416	8 768
C.II.2.4.1.	Pohledávky za společníky	62				
C.II.2.4.2.	Sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	63				
C.II.2.4.3.	Stát - daňové pohledávky	64	512		512	1 963
C.II.2.4.4.	Krátkodobé poskytnuté zálohy	65	2 735	- 2 174	561	2 630
C.II.2.4.5.	Dohadné účty aktivní	66				
C.II.2.4.6.	Jiné pohledávky	67	9 343		9 343	4 275
C.III.	Krátkodobý finanční majetek	68				
C.III.1.	Podíly - ovládané nebo ovládající osoba	69				
C.III.2.	Ostatní krátkodobý finanční majetek	70				
C.IV.	Peněžní prostředky	71	47 468		47 468	105 763
C.IV.1.	Peněžní prostředky v pokladně	72	1 632		1 632	3 265
C.IV.2.	Peněžní prostředky na účtech	73	45 836		45 836	102 498
D.	Časové rozlišení aktiv	74	49 691		49 691	49 722
D.1.	Náklady příštích období	75	90		90	685
D.2.	Komplexní náklady příštích období	76				
D.3.	Příjmy příštích období	77	49 601		49 601	49 037



Označení	PASIVA	Číslo řádku	Běžné účetní období	Minulé účetní období
a	b	c	5	6
	PASIVA CELKEM	1	902 739	915 849
A.	Vlastní kapitál	2	188 318	179 028
A.I.	Základní kapitál	3	105	105
A.I.1.	Základní kapitál	4	105	105
A.I.2.	Vlastní podíly (-)	5		
A.I.3.	Změny základního kapitálu	6		
A.II.	Ážio a kapitálové fondy	7	1 455	1 455
A.II.1.	Ážio	8		
A.II.2.	Kapitálové fondy	9	1 455	1 455
A.II.2.1.	Ostatní kapitálové fondy	10	1 455	1 455
A.II.2.2.	Oceňovací rozdíly z přecenění majetku a závazků (+/-)	11		
A.II.2.3.	Oceňovací rozdíly z přecenění při přeměnách obchodních korporací (+/-)	12		
A.II.2.4.	Rozdíly z přeměn obchodních korporací (+/-)	13		
A.II.2.6.	Rozdíly z ocenění při přeměnách obchodních korporací (+/-)	14		
A.III.	Fondy ze zisku	15		
A.III.1.	Ostatní rezervní fondy	4		
A.III.2.	Statutární a ostatní fondy	17		
A.IV.	Výsledek hospodaření minulých let (+/-)	18	177 466	158 006
A.IV.1.	Nerozdělený zisk nebo neutrazené ztráty minulých let (+/-)	19	177 466	157 604
A.IV.2.	Jiný výsledek hospodaření minulých let	21		402
A.V.	Výsledek hospodaření běžného účetního období (+/-)	22	9 292	19 460
A.VI.	Rozhodnuto o zálohové výplátě podílu na zisku (-)	23		
B. + C.	Cizí zdroje	24	710 691	731 341
B.	Rezervy	25		
B.1.	Rezerva na důchody a podobné závazky	26		
B.2.	Rezerva na daň z příjmů	27		
B.3.	Rezervy podle zvláštních právních předpisů	28		
B.4.	Ostatní rezervy	29		
C.	Závazky	30	710 691	731 341
C.I.	Dlouhodobé závazky	31	194 903	168 044
C.I.1.	Vydané dluhopisy	32		
C.I.1.1.	Vyměřitelné dluhopisy	33		
C.I.1.2.	Ostatní dluhopisy	34		
C.I.2.	Závazky k úvěrovým institucím	35	179 687	171 016
C.I.3.	Dlouhodobé přijaté zálohy	36		
C.I.4.	Závazky z obchodních vztahů	37		
C.I.5.	Dlouhodobé směněnky k úhradě	38		
C.I.6.	Závazky - ovládaná nebo ovládající osoba	39	5 006	6 026
C.I.7.	Závazky - podstatný vliv	40		
C.I.8.	Odložený daňový závazek	41	8 930	10 402
C.I.9.	Závazky - ostatní	42	680	600
C.I.9.1.	Závazky ke společníkům	43		
C.I.9.2.	Dohadné účty pasivní	44		
C.I.9.3.	Jiné závazky	45	680	600
C.II.	Krátkodobé závazky	46	515 788	543 297
C.II.1.	Vydané dluhopisy	47		
C.II.1.1.	Vyměřitelné dluhopisy	48		
C.II.1.2.	Ostatní dluhopisy	49		
C.II.2.	Závazky k úvěrovým institucím	50	67 401	73 620
C.II.3.	Krátkodobé přijaté zálohy	51	8 019	16 707
C.II.4.	Závazky z obchodních vztahů	52	406 137	415 417
C.II.5.	Krátkodobé směněnky k úhradě	53		
C.II.6.	Závazky - ovládaná nebo ovládající osoba	54		
C.II.7.	Závazky - podstatný vliv	55		
C.II.8.	Závazky ostatní	56	34 231	37 553
C.II.8.1.	Závazky ke společníkům	57	19 556	19 506
C.II.8.2.	Krátkodobé finanční výpomoci	58		
C.II.8.3.	Závazky k zaměstnancům	59	3 680	3 565
C.II.8.4.	Závazky ze sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění	60	2 388	2 219
C.II.8.5.	Stát - daňové závazky a dotace	61	8 372	4 787
C.II.8.6.	Dohadné účty pasivní	62	1 805	6 661
C.II.8.7.	Jiné závazky	63	230	745

D.	Časové rozlišení pasiv	64	3 730	5 282
D.1.	Výdaje příštích období	65	3 730	4 031
D.2.	Výnosy příštích období	66		1 251

Formulář výkazu vytvořil SU ČR

Právní forma účetní jednotky: a. r. o.	Předmět podnikání: prodej a opravy osobních motorových vozidel	Pozn. Libor Přerost jednateř
Sestaveno dne: 30.8.2020	Schváleno dne:	Podpisový záznam statutárního orgánu jednotky nebo podpisový záznam fyzické osoby, která je účetní jednotkou:  Libor Přerost jednateř



Příloha 4: Výkaz zisku a ztráty společnosti Přerost a Švorc auto za rok 2019 v běžném účetním období a za rok 2018 v minulém účetním období

Minimální závazný výčet informací podle vyhlášky č.		VÝKAZ ZISKU A ZTRÁTY		Obchodní firma nebo jiný název účetní jednotky:	
		v plném rozsahu		Přerost a Švorc-auto, s.r.o.	
		ke dni 31. 12. 2019		Sídlo nebo bydliště účetní jednotky a místo podnikání liší-li se od bydliště:	
		(v celých tisících Kč)		Velešlavská 39 Praha 6	
Rok	Měsíc	IČ			
2019	12	63073186			

Označení	TEXT	Číslo řádku	Skutečnost v účetním období	
			běžném	minulém
a	b	c	1	2
I.	Tržby z prodeje výrobků a služeb	1	214 093	218 517
II.	Tržby za prodej zboží	2	1 326 883	1 184 364
A.	Výkonová spotřeba	3	1 438 158	1 287 058
A.1.	Náklady vynaložené na prodané zboží	4	1 295 712	1 154 658
A.2.	Spotřeba materiálu a energie	5	90 451	84 099
A.3.	Služby	6	50 995	48 302
B.	Změna stavu zásob vlastní činnosti (+/-)	7	72	- 10
C.	Aktivace (-)	8		0
D.	Osobní náklady	9	87 068	83 705
D.1.	Mzdové náklady	10	63 589	60 973
D.2.	Náklady na sociální zabezpečení, zdravotní pojištění a ostatní náklady	11	23 478	22 733
D.2.1.	Náklady na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	12	21 103	20 298
D.2.2.	Ostatní náklady	13	2 376	2 435
E.	Upravy hodnot v provozní oblasti	14	57 244	60 177
E.1.	Upravy hodnot dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku	15	48 233	51 159
E.1.1.	Upravy hodnot dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku - trvalé	16	48 233	51 159
E.1.2.	Upravy hodnot dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku - dočasná	17	0	0
E.2.	Upravy hodnot zásob	18	336	209
E.3.	Upravy hodnot pohledávek	19	8 675	8 809
III.	Ostatní provozní výnosy	20	176 258	181 609
III.1.	Tržby z prodaného dlouhodobého majetku	21	99 445	115 221
III.2.	Tržby z prodaného materiálu	22		0
III.3.	Jiné provozní výnosy	23	76 813	66 388
F.	Ostatní provozní náklady	24	113 740	120 395
F.1.	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku	25	83 645	95 758
F.2.	Zůstatková cena prodaného materiálu	26		0
F.3.	Daně a poplatky	27	2 636	3 178
F.4.	Rezervy v provozní oblasti a komplexní náklady příštích období	28	0	0
F.5.	Jiné provozní náklady	29	27 259	21 461
G.	Provozní výsledek hospodaření (+/-)	30	20 952	33 165
IV.	Výnosy z dlouhodobého finančního majetku - podíly	31	0	0
IV.1.	Výnosy z podílů - ovládaná nebo ovládaná osoba	32	0	0
IV.2.	Ostatní výnosy z podílů	33	0	0
V.	Náklady vynaložené na prodané podíly	34	0	0
V.1.	Výnosy z ostatního dlouhodobého finančního majetku - ovládaná nebo ovládaná osoba	35	0	0
V.2.	Ostatní výnosy z ostatního dlouhodobého finančního majetku	36	0	0
H.	Náklady související s ostatním dlouhodobým finančním majetkem	37	0	0
VI.	Výnosové úroky a podobné výnosy	38	1 570	324
VI.1.	Výnosové úroky a podobné výnosy - ovládaná nebo ovládaná osoba	39	1 468	213
VI.2.	Ostatní výnosové úroky a podobné výnosy	40	112	111
I.	Upravy hodnot a rezervy ve finanční oblasti	41		0
J.	Nákladové úroky a podobné náklady	42		0
J.1.	Nákladové úroky a podobné náklady - ovládaná nebo ovládaná osoba	43	8 953	8 623
J.2.	Ostatní nákladové úroky a podobné náklady	44	180	26
VII.	Ostatní finanční výnosy	45	8 773	8 597
VIII.	Ostatní finanční náklady	46	9	2
K.	Ostatní finanční náklady	47	781	545
*	Finanční výsledek hospodaření (+/-)	48	- 8 155	- 8 842
**	Výsledek hospodaření před zdaněním (+/-)	49	12 797	24 323
L.	Daň z příjmů	50	3 505	4 883
L.1.	Daň z příjmů splatná	51	4 977	6 102
L.2.	Daň z příjmů odložená (+/-)	52	- 1 472	- 1 239
**	Výsledek hospodaření po zdanění (+/-)	53	9 292	19 460
M.	Převod podílu výsledku hospodaření společníkům (+/-)	54		
***	Výsledek hospodaření za účetní období (+/-)	55	9 292	19 460
†	Čistý obrát za účetní období	56	1 718 813	1 584 818

Formulář výkazu vyhoví SÚ ČR

Právní forma účetní jednotky: s.r.o.	Předmět podnikání: prodej a opravy motorových vozidel	Pozn.:
Sestaveno dne: 30.6.2020	Schváleno dne:	Podpisový záznam statutárního orgánu účetní jednotky nebo podpisový záznam fyzické osoby, která je účetní jednotkou Libor Přerost jednatel

Příloha 5: Rozvaha společnosti NH Car za rok 2017 v běžném účetním období a za rok 2016 v minulém účetním období

Dle vyhlášky č. 500/2002 Sb.

ROZVAHA

v plném rozsahu

ke dni 31.12.2017

(v celých tisících Kč)

IČO
251 14 719

Název a sídlo účetní jednotky

NH Car, s.r.o.

Chodecká 2341/2

PRAHA 6

169 00

Sestaveno dne: 27.6.2018

Právní forma účetní jednotky: společnost s ručením omezeným

Předmět podnikání účetní jednotky: výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona

Označení a	AKTIVA b	Číslo řádku c	Běžné účetní období			Minulé úč. období
			Brutto 1	Korekce 2	Netto 3	Netto 4
	AKTIVA CELKEM (A. + B. + C. + D.)	01	1 182 917	-118 006	1 064 911	1 106 981
A.	Pohledávky za upsaný základní kapitál	02				
B.	Dlouhodobý majetek (B.I. + B.II. + B.III.)	03	534 140	-116 612	417 528	393 728
B.I.	Dlouhodobý nehmotný majetek (součet B.I.1. až B.I.5.2.)	04	12 962	-8 377	4 585	5 159
1.	Nehmotné výsledky výzkumu a vývoje	05				
2.	Ocenitelná práva	06	12 962	-8 377	4 585	5 159
2.1.	Software	07	12 962	-8 377	4 585	5 159
2.2.	Ostatní ocenitelná práva	08				
3.	Goodwill	09				
4.	Ostatní dlouhodobý nehmotný majetek	10				
5.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý nehmotný majetek a nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek	11				
5.1.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý nehmotný majetek	12				
5.2.	Nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek	13				
B.II.	Dlouhodobý hmotný majetek (součet B.II.1. až B.II.5.2.)	14	521 178	-108 235	412 943	388 569
1.	Pozemky a stavby	15	331 381	-57 722	273 659	261 440
1.1.	Pozemky	16	93 541		93 541	93 541
1.2.	Stavby	17	237 840	-57 722	180 118	167 899
2.	Hmotné movité věci a jejich soubory	18	185 579	-49 181	136 398	111 911
3.	Oceňovací rozdíl k nabytému majetku	19				
4.	Ostatní dlouhodobý hmotný majetek	20	2 388	-1 332	1 056	1 118
4.1.	Pěstelské celky trvalých porostů	21				
4.2.	Dospělá zvířata a jejich skupiny	22				
4.3.	Jiný dlouhodobý hmotný majetek	23	2 388	-1 332	1 056	1 118
5.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý hmotný majetek a nedokončený dlouhodobý hmotný majetek	24	1 830		1 830	14 100
5.1.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý hmotný majetek	25				
5.2.	Nedokončený dlouhodobý hmotný majetek	26	1 830		1 830	14 100

Označení a	AKTIVA b	Číslo řádku c	Běžné účetní období			Mínulé úč. období
			Brutto 1	Korekce 2	Netto 3	Netto 4
B.III.	Dlouhodobý finanční majetek (součet B.III.1. až B.III.7.2.)	27				
1.	Podíly – ovládaná nebo ovládající osoba	28				
2.	Zápůjčky a úvěry – ovládaná nebo ovládající osoba	29				
3.	Podíly – podstatný vliv	30				
4.	Zápůjčky a úvěry – podstatný vliv	31				
5.	Ostatní dlouhodobé cenné papíry a podíly	32				
6.	Zápůjčky a úvěry - ostatní	33				
7.	Ostatní dlouhodobý finanční majetek	34				
7.1.	Jiný dlouhodobý finanční majetek	35				
7.2.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý finanční majetek	36				
C.	Oběžná aktiva (C.I. + C.II. + C.III. + C.IV.)	37	623 511	-1 394	622 117	686 408
C.I.	Zásoby (součet C.1.1. až C.I.5.)	38	343 842		343 842	350 961
1.	Materiál	39	17 953		17 953	16 289
2.	Nedokončená výroba a polotovary	40	1 926		1 926	4 287
3.	Výrobky a zboží	41	323 963		323 963	330 385
3.1.	Výrobky	42				
3.2.	Zboží	43	323 963		323 963	330 385
4.	Mladá a ostatní zvířata a jejich skupiny	44				
5.	Poskytnuté zálohy na zásoby	45				
C.II.	Pohledávky (C.II.1 + C.II.2)	46	277 239	-1 394	275 845	330 576
1.	Dlouhodobé pohledávky	47	7 293		7 293	335
1.1.	Pohledávky z obchodních vztahů	48				
1.2.	Pohledávky – ovládaná nebo ovládající osoba	49	7 079		7 079	
1.3.	Pohledávky – podstatný vliv	50				
1.4.	Odložená daňová pohledávka	51				
1.5.	Pohledávky - ostatní	52	214		214	335
5.1.	Pohledávky za společníky	53				
5.2.	Dlouhodobé poskytnuté zálohy	54	214		214	335
5.3.	Dohadné účty aktivní	55				
5.4.	Jiné pohledávky	56				

Označení A	AKTIVA b	Číslo řádku c	Běžné účetní období			Mínulé úč. období
			Brutto 1	Korekce 2	Netto 3	Netto 4
2.	Krátkodobé pohledávky	57	269 946	-1 394	268 552	330 241
2.1.	Pohledávky z obchodních vztahů	58	217 616	-1 394	216 222	238 549
2.2.	Pohledávky – ovládaná nebo ovládající osoba	59	5		5	
2.3.	Pohledávky – podstatný vliv	60				
2.4.	Pohledávky - ostatní	61	52 325		52 325	91 692
4.1.	Pohledávky za společníky	62				
4.2.	Sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	63				
4.3.	Stát - daňové pohledávky	64	5 566		5 566	40 003
4.4.	Krátkodobé poskytnuté zálohy	65	1 803		1 803	4 398
4.5.	Dohadné účty aktivní	66	42 580		42 580	46 012
4.6.	Jiné pohledávky	67	2 376		2 376	1 279
C.III.	Krátkodobý finanční majetek (C.III.1. + C.III.2.)	68				
1.	Podíly – ovládaná nebo ovládající osoba	69				
2.	Ostatní krátkodobý finanční majetek	70				
C.IV.	Peněžní prostředky (C.IV.1. + C.IV.2.)	71	2 430		2 430	4 871
1.	Peněžní prostředky v pokladně	72	2 178		2 178	3 087
2.	Peněžní prostředky na účtech	73	252		252	1 784
D.	Časové rozlišení aktiv (D.1. + D.2. + D.3.)	74	25 266		25 266	26 845
1.	Náklady příštích období	75	1 190		1 190	844
2.	Komplexní náklady příštích období	76				
3.	Příjmy příštích období	77	24 076		24 076	26 001

Označení a	PASIVA b	Číslo řádku c	Stav v běžném účet. období 5	Stav v minulém účet. období 6
	PASIVA CELKEM (A. + B. + C. + D.)	01	1 064 911	1 106 981
A.	Vlastní kapitál (A.I. + A.II. + A.III. + A.IV. + A.V. + A.VI.)	02	93 189	93 660
A.I.	Základní kapitál (A.I.1. + A.I.2. + A.I.3.)	03	60 100	60 100
1.	Základní kapitál	04	60 100	60 100
2.	Vlastní podíly (-)	05		
3.	Změny základního kapitálu	06		
A.II.	Ážio a kapitálové fondy (součet A.II.1. + A.II.2.)	07	10 000	10 000
1.	Ážio	08		
2.	Kapitálové fondy	09	10 000	10 000
2.1.	Ostatní kapitálové fondy	10	10 000	10 000
2.2.	Oceňovací rozdíly z přecenění majetku a závazků (+/-)	11		
2.3.	Oceňovací rozdíly z přecenění při přeměnách obchodních korporací (+/-)	12		
2.4.	Rozdíly z přeměn obchodních korporací (+/-)	13		
2.5.	Rozdíly z ocenění při přeměnách obchodních korporací (+/-)	14		
A.III.	Fondy ze zisku (A.III.1. + A.III.2.)	15	12 549	12 549
1.	Ostatní rezervní fondy	16	2 549	2 549
2.	Statutární a ostatní fondy	17	10 000	10 000
A.IV.	Výsledek hospodaření minulých let (+/-) (A.IV.1. + A.IV.2. + A.IV.3.)	18	6 011	6 871
1.	Nerozdělený zisk minulých let	19	6 011	6 871
2.	Neuhrazená ztráta minulých let (-)	20		
3.	Jiný výsledek hospodaření minulých let (+/-)	21		
A.V.	Výsledek hospodaření běžného účetního období (+/-)	22	4 529	4 140
A.VI.	Rozhodnuto o zálohové výplatě podílu na zisku (-)	23		
B. + C.	Cizí zdroje (součet B. + C.)	24	963 856	997 110
B.	Rezervy (součet B.1. až B.4.)	25		
1.	Rezerva na důchody a podobné závazky	26		
2.	Rezerva na daň z příjmů	27		
3.	Rezervy podle zvláštních právních předpisů	28		
4.	Ostatní rezervy	29		

Označení a	PASIVA b	Číslo řádku c	Stav v běžném účet. období e	Stav v minulém účet. období e
C.	Závazky (C.I. + C.II.)	30	963 856	997 110
C.I.	Dlouhodobé závazky (součet C. I.1. až C.I.9.)	31	153 536	160 560
1.	Vydané dluhopisy	32		
1.1.	Vyměnitelné dluhopisy	33		
1.2.	Ostatní dluhopisy	34		
2.	Závazky k úvěrovým institucím	35		
3.	Dlouhodobé přijaté zálohy	36	3 800	3 800
4.	Závazky z obchodních vztahů	37		
5.	Dlouhodobé směnky k úhradě	38		
6.	Závazky - ovládaná nebo ovládající osoba	39		
7.	Závazky - podstatný vliv	40		
8.	Odloužený daňový závazek	41	25 331	24 558
9.	Závazky - ostatní	42	124 405	132 202
9.1.	Závazky ke společníkům	43		
9.2.	Dohadné účty pasivní	44		
9.3.	Jiné závazky	45	124 405	132 202
C.II.	Krátkodobé závazky (součet C. II.1. až C.II.8.)	46	810 320	836 550
1.	Vydané dluhopisy	47		
1.1.	Vyměnitelné dluhopisy	48		
1.2.	Ostatní dluhopisy	49		
2.	Závazky k úvěrovým institucím	50	3 537	5 574
3.	Krátkodobé přijaté zálohy	51	24 975	27 972
4.	Závazky z obchodních vztahů	52	653 531	692 835
5.	Krátkodobé směnky k úhradě	53		
6.	Závazky - ovládaná nebo ovládající osoba	54	20	
7.	Závazky - podstatný vliv	55		
8.	Závazky ostatní	56	128 257	110 169
8.1.	Závazky ke společníkům	57		
8.2.	Krátkodobé finanční výpomoci	58	119 323	102 939
8.3.	Závazky k zaměstnancům	59	3 933	3 930
8.4.	Závazky ze sociálního a zdravotního pojištění	60	2 351	2 332
8.5.	Stát – daňové závazky a dotace	61	1 863	606
8.6.	Dohadné účty pasivní	62	779	335
8.7.	Jiné závazky	63	8	27
D.	Časové rozlišení pasiv (D.1. + D.1.)	64	7 866	16 211
1.	Výdaje příštích období	65	6 297	11 883
2.	Výnosy příštích období		1 569	4 328

Podpisový záznam:



Příloha 6: Výkaz zisku a ztráty společnosti NH Car za rok 2017 v běžném účetním období a za rok 2016 v minulém účetním období

VÝKAZ ZISKU A ZTRÁTY, druhové členění

v plném rozsahu
ke dni 31.12.2017

(v celých tisících Kč)

IČO
251 14 719

Název a sídlo účetní jednotky

NH Car, s.r.o.

Chodecká 2341/2

Praha 6

169 00

Sestaveno dne: 27.6.2018

Právní forma účetní jednotky: společnost s ručením omezeným

Předmět podnikání účetní jednotky: výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona

Označení a	TEXT b	Číslo řádku c	Skutečnost v účetním období	
			běžném 1	minulém 2
I.	Tržby z prodeje výrobků a služeb	01	195 410	208 918
II.	Tržby za prodej zboží	02	2 950 827	2 507 888
A.	Výkonová spotřeba (součet A.1. až A.3.)	03	3 118 068	2 705 781
A. 1.	Náklady vynaložené na prodané zboží	04	2 918 808	2 493 064
2.	Spotřeba materiálu a energie	05	114 760	121 796
3.	Služby	06	84 500	90 921
B.	Změna stavu zásob vlastní činnosti (+/-)	07	2 361	-214
C.	Aktivace (-)	08		
D.	Osobní náklady (součet D.1. až D.2.)	09	87 985	80 269
D. 1.	Mzdové náklady	10	64 374	59 146
2.	Náklady na sociální zabezpečení, zdravotní pojištění a ostatní náklady	11	23 611	21 123
2.1.	Náklady na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	12	21 662	19 937
2.2.	Ostatní náklady	13	1 949	1 186
E.	Úpravy hodnot v provozní oblasti (součet E.1. až E.3.)	14	15 644	10 548
E. 1.	Úpravy hodnot dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku	15	15 336	10 749
1.1.	Úpravy hodnot dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku - trvalé	16	15 336	10 749
1.2.	Úpravy hodnot dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku - dočasné	17		
2.	Úpravy hodnot zásob	18		
3.	Úpravy hodnot pohledávek	19	308	-201
III.	Ostatní provozní výnosy (součet III.1 až III.3.)	20	241 197	233 203
1.	Tržby z prodaného dlouhodobého majetku	21	109 369	100 323
2.	Tržby z prodaného materiálu	22		
3.	Jiné provozní výnosy	23	131 828	132 880
F.	Ostatní provozní náklady (součet F.1. až F.5.)	24	149 657	141 913
F. 1.	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku	25	106 630	98 948
2.	Zůstatková cena prodaného materiálu	26		
3.	Daně a poplatky	27	2 572	2 373
4.	Rezervy v provozní oblasti a komplexní náklady příštích období	28		
5.	Jiné provozní náklady	29	40 455	40 592
*	Provozní výsledek hospodaření (+/-)	30	13 719	11 712

Označení a	TEXT b	Číslo řádku c	Skutečnost v účetním období	
			běžném 1	minulém 2
IV.	Výnosy z dlouhodobého finančního majetku – podíly (součet IV. 1 + IV.2.)	31		
1.	Výnosy z podílů – ovládaná nebo ovládající osoba	32		
2.	Ostatní výnosy z podílů	33		
G.	Náklady vynaložené na prodané podíly	34		
V.	Výnosy z ostatního dlouhodobého finančního majetku (souč. V. 1 + V.2.)	35		
1.	Výnosy z ostatního dlouhodobého finančního majetku - ovládající nebo ovládaná osoba	36		
2.	Ostatní výnosy z ostatního dlouhodobého finančního majetku	37		
H.	Náklady související s ostatním dlouhodobým finančním majetkem	38		
VI.	Výnosové úroky a podobné výnosy (součet VI. 1 + VI.2.)	39	90	3
1.	Výnosové úroky a podobné výnosy – ovládaná nebo ovládající osoba	40	79	
2.	Ostatní výnosové úroky a podobné výnosy	41	11	3
I.	Úpravy hodnot a rezervy ve finanční oblasti	42		
J.	Nákladové úroky a podobné náklady (součet J.1 + J.2.)	43	5 611	7 113
J. 1.	Nákladové úroky a podobné náklady - ovládaná nebo ovládající osoba	44		
2.	Ostatní nákladové úroky podobné náklady	45	5 611	7 113
VII.	Ostatní finanční výnosy	46	113	2 325
K.	Ostatní finanční náklady	47	838	879
*	Finanční výsledek hospodaření (+/-)	48	-6 246	-5 664
**	Výsledek hospodaření před zdaněním (+/-)	49	7 473	6 048
L.	Daň z příjmů (součet L. 1 + L.2.)	50	2 944	1 908
L. 1.	Daň z příjmů splatná	51	2 171	1 144
2.	Daň z příjmů odložená (+/-)	52	773	764
**	Výsledek hospodaření po zdanění (+/-)	53	4 529	4 140
M.	Převod podílu na výsledku hospodaření společným (+/-)	54		
***	Výsledek hospodaření za účetní období (+/-)	55	4 529	4 140
	Čistý obrát za účetní období = I. + II. + III. + IV. + V. + VI. + VII.:	56	3 387 637	2 952 337

Podpisový záznam:

Příloha 7: Rozvaha společnosti NH Car za rok 2018 v běžném účetním období

ROZVAHA

v plném rozsahu
ke dni: 31.12.2018
(v celých tisících Kč)
IČ: 251 14 719

Dle vyhlášky č. 500/2002 Sb.

Sestaveno dne: 26.6.2019

Právní forma účetní jednotky: společnost s ručením omezeným

Předmět podnikání účetní jednotky: výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona

Spisová značka:

V likvidaci: Ne

Název a sídlo účetní jednotky

NH Car, s.r.o.
Chodecká 2341/2
PRAHA 6
169 00

Označení a	AKTIVA b	Číslo řádku c	Běžné účetní období			Minulé úč. období	
			Brutto 1	Korekce 2	Netto 3	Netto 4	
	AKTIVA CELKEM (A. + B. + C. + D.)	01	1 089 258	-129 855	959 403	1 064 911	
A.	Pohledávky za upsaný základní kapitál	02					
B.	Stálá aktiva (B.I. + B.II. + B.III.)	03	552 834	-128 058	424 776	417 528	
B.I.	Dlouhodobý nehmotný majetek (součet B.I.1. až B.I.5.2.)	04	13 389	-8 995	4 394	4 585	
1.	Nehmotné výsledky vývoje	05					
2.	Ocenitelná práva	06	13 389	-8 995	4 394	4 585	
2.1.	Software	07	13 389	-8 995	4 394	4 585	
2.2.	Ostatní ocenitelná práva	08					
3.	Goodwill	09					
4.	Ostatní dlouhodobý nehmotný majetek	10					
5.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý nehmotný majetek a nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek	11					
5.1.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý nehmotný majetek	12					
5.2.	Nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek	13					
B.II.	Dlouhodobý hmotný majetek (součet B.II.1. až B.II.5.2.)	14	539 445	-119 063	420 382	412 943	
1.	Pozemky a stavby	15	331 939	-62 199	269 740	273 659	
1.1.	Pozemky	16	93 541		93 541	93 541	
1.2.	Stavby	17	238 398	-62 199	176 199	180 118	
2.	Hmotné movité věci a jejich soubory	18	203 665	-55 470	148 196	136 398	
3.	Oceňovací rozdíl k nabytému majetku	19					
4.	Ostatní dlouhodobý hmotný majetek	20	2 388	-1 394	994	1 056	
4.1.	Pěstelské celky trvalých porostů	21					
4.2.	Dospělá zvířata a jejich skupiny	22					
4.3.	Jiný dlouhodobý hmotný majetek	23	2 388	-1 394	994	1 056	
5.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý hmotný majetek a nedokončený dlouhodobý hmotný majetek	24	1 452		1 452	1 830	
5.1.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý hmotný majetek	25	177		177		
5.2.	Nedokončený dlouhodobý hmotný majetek	26	1 275		1 275	1 830	

Označení a	AKTIVA b	Číslo řádku c	Běžné účetní období			Minulé úč. období	
			Brutto 1	Korekce 2	Netto 3	Netto 4	
B.III.	Dlouhodobý finanční majetek (součet B.III.1. až B.III.7.2.)	27					
1.	Podíly – ovládaná nebo ovládající osoba	28					
2.	Zápůjčky a úvěry – ovládaná nebo ovládající osoba	29					
3.	Podíly – podstatný vliv	30					
4.	Zápůjčky a úvěry – podstatný vliv	31					
5.	Ostatní dlouhodobé cenné papíry a podíly	32					
6.	Zápůjčky a úvěry - ostatní	33					
7.	Ostatní dlouhodobý finanční majetek	34					
7.1.	Jiný dlouhodobý finanční majetek	35					
7.2.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý finanční majetek	36					
C.	Oběžná aktiva (C.I. + C.II. + C.III. + C.IV.)	37	513 453	-1 797	511 656	622 117	
C.I.	Zásoby (součet C. I.1. až C.I.5.)	38	270 333		270 333	343 842	
1.	Material	39	14 466		14 466	17 953	
2.	Nedokončená výroba a polotovary	40	1 454		1 454	1 926	
3.	Výrobky a zboží	41	254 413		254 413	323 963	
3.1.	Výrobky	42					
3.2.	Zboží	43	254 413		254 413	323 963	
4.	Mladá a ostatní zvířata a jejich skupiny	44					
5.	Poskytnuté zálohy na zásoby	45					
C.II.	Pohledávky (C.II.1 + C.II.2 + C.II.3)	46	236 540	-1 797	234 743	275 845	
1.	Dlouhodobé pohledávky	47	227		227	7 293	
1.1.	Pohledávky z obchodních vztahů	48					
1.2.	Pohledávky – ovládaná nebo ovládající osoba	49				7 079	
1.3.	Pohledávky – podstatný vliv	50					
1.4.	Odložená daňová pohledávka	51					
1.5.	Pohledávky - ostatní	52	227		227	214	
5.1.	Pohledávky za společníky	53					
5.2.	Dlouhodobé poskytnuté zálohy	54	227		227	214	
5.3.	Dohadné účty aktivní	55					
5.4.	Jiné pohledávky	56					

Označení a	AKTIVA b	Číslo řádku c	Běžné účetní období			Minulé úč. období	
			Brutto 1	Korekce 2	Netto 3	Netto 4	
2.	Krátkodobé pohledávky	57	236 313	-1 797	234 516	268 552	
2.1.	Pohledávky z obchodních vztahů	58	198 171	-1 797	196 374	216 222	
2.2.	Pohledávky – ovládaná nebo ovládající osoba	59	5		5	5	
2.3.	Pohledávky – podstatný vliv	60					
2.4.	Pohledávky - ostatní	61	38 137		38 137	52 325	
4.1.	Pohledávky za společníky	62					
4.2.	Sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	63					
4.3.	Stát - daňové pohledávky	64	4 041		4 041	5 586	
4.4.	Krátkodobé poskytnuté zálohy	65	2 124		2 124	1 803	
4.5.	Dohadné účty aktivní	66	29 106		29 106	42 580	
4.6.	Jiné pohledávky	67	2 866		2 866	2 376	
3.	Časové rozlišení aktiv	68					
3.1.	Náklady příštích období	69					
3.2.	Komplexní náklady příštích období	70					
3.3.	Příjmy příštích období	71					
C.III.	Krátkodobý finanční majetek (C.III.1. + C.III.2.)	72					
1.	Podíly – ovládaná nebo ovládající osoba	73					
2.	Ostatní krátkodobý finanční majetek	74					
C.IV.	Peněžní prostředky (C.IV.1. + C.IV.2.)	75	6 580		6 580	2 430	
1.	Peněžní prostředky v pokladně	76	3 171		3 171	2 178	
2.	Peněžní prostředky na účtech	77	3 409		3 409	252	
D.	Časové rozlišení aktiv (D.1. + D.2. + D.3.)	78	22 971		22 971	25 268	
1.	Náklady příštích období	79	769		769	1 190	
2.	Komplexní náklady příštích období	80					
3.	Příjmy příštích období	81	22 202		22 202	24 076	

Označení a	PASIVA b	Číslo řádku c	Stav v běžném účet. období	Stav v minulém účetním období
			5	6
	PASIVA CELKEM (A. + B. + C. + D.)	01	959 403	1 064 911
A.	Vlastní kapitál (A.I. + A.II. + A.III. + A.IV. + A.V. + A.VI.)	02	93 716	93 189
A.I.	Základní kapitál (A.I.1. + A.I.2. + A.I.3.)	03	60 100	60 100
1.	Základní kapitál	04	60 100	60 100
2.	Vlastní podíly (-)	05		
3.	Změny základního kapitálu	06		
A.II.	Ážio a kapitálové fondy (součet A.II.1. + A.II.2.)	07	10 000	10 000
1.	Ážio	08		
2.	Kapitálové fondy	09	10 000	10 000
2.1.	Ostatní kapitálové fondy	10	10 000	10 000
2.2.	Oceňovací rozdíly z přecenění majetku a závazků (+/-)	11		
2.3.	Oceňovací rozdíly z přecenění při přeměnách obchodních korporací (+/-)	12		
2.4.	Rozdíly z přeměn obchodních korporací (+/-)	13		
2.5.	Rozdíly z ocenění při přeměnách obchodních korporací (+/-)	14		
A.III.	Fondy ze zisku (A.III.1. + A.III.2.)	15	12 549	12 549
1.	Ostatní rezervní fondy	16	2 549	2 549
2.	Statutární a ostatní fondy	17	10 000	10 000
A.IV.	Výsledek hospodaření minulých let (+/-) (A.IV.1. + A.IV.2.)	18	10 540	6 011
1.	Nerozdělený zisk nebo neuhrazená ztráta minulých let (+/-)	19	10 540	6 011
2.	Jiný výsledek hospodaření minulých let (+/-)	20		
A.V.	Výsledek hospodaření běžného účetního období (+/-)	21	527	4 529
A.VI.	Rozhodnuto o zálohové výplatě podílu na zisku (-)	22		
B + C.	Cizí zdroje (součet B. + C.)	23	858 211	963 856
B.	Rezervy (součet B.1. až B.4.)	24		
1.	Rezerva na důchody a podobné závazky	25		
2.	Rezerva na daň z příjmů	26		
3.	Rezervy podle zvláštních právních předpisů	27		
4.	Ostatní rezervy	28		
C.	Závazky (součet C.I. + C.II. + C.III.)	29	858 211	963 856
C.I.	Dlouhodobé závazky (součet C.I.1. až C.I.9.)	30	143 849	153 536
1.	Vydané dluhopisy	31		
1.1.	Vyměnitelné dluhopisy	32		
1.2.	Ostatní dluhopisy	33		

Označení a	PASIVA b	Číslo řádku c	Stav v běžném účet. období	Stav v minulém účetním období
			5	6
2.	Závazky k úvěrovým institucím	34		
3.	Dlouhodobé přijaté zálohy	35	3 800	3 800
4.	Závazky z obchodních vztahů	36		
5.	Dlouhodobé směnky k úhradě	37		
6.	Závazky - ovládaná nebo ovládající osoba	38		
7.	Závazky - podstatný vliv	39		
8.	Odloužený daňový závazek	40	25 822	25 331
9.	Závazky - ostatní	41	114 227	124 405
9.1.	Závazky ke společníkům	42		
9.2.	Dohadné účty pasivní	43		
9.3.	Jiné závazky	44	114 227	124 405
C.II.	Krátkodobé závazky (součet C. II.1. až C.II.8.)	45	714 362	810 320
1.	Vydané dluhopisy	46		
1.1.	Vyměnitelné dluhopisy	47		
1.2.	Ostatní dluhopisy	48		
2.	Závazky k úvěrovým institucím	49		3 537
3.	Krátkodobé přijaté zálohy	50	19 426	24 975
4.	Závazky z obchodních vztahů	51	559 247	653 531
5.	Krátkodobé směnky k úhradě	52		
6.	Závazky - ovládaná nebo ovládající osoba	53		20
7.	Závazky - podstatný vliv	54		
8.	Závazky ostatní	55	135 689	128 257
8.1.	Závazky ke společníkům	56		
8.2.	Krátkodobé finanční výpomoci	57	128 971	119 323
8.3.	Závazky k zaměstnancům	58	3 787	3 933
8.4.	Závazky ze sociálního a zdravotního pojištění	59	2 289	2 351
8.5.	Stát – daňové závazky a dotace	60	642	1 863
8.6.	Dohadné účty pasivní	61		779
8.7.	Jiné závazky	62		8
C.III.	Časové rozlišení pasív (C.III.1. + C.III.2)	63		
1.	Výdaje příštích období	64		
2.	Výnosy příštích období	65		
D.	Časové rozlišení pasív (D.1. + D.2.)	66	7 476	7 866
1.	Výdaje příštích období	67	6 272	6 297
2.	Výnosy příštích období	68	1 204	1 569

Podpisový záznam



Příloha 8: Výkaz zisku a ztráty společnosti NH Car za rok 2018 v běžném účetním období

VÝKAZ ZISKU A ZTRÁTY, druhové členění

v plném rozsahu

ke dni: 31.12.2018

(v celých tisících Kč)

IČ: 251 14 719

Dle vyhlášky č. 500/2002 Sb.

Sestaveno dne: 26.6.2019

Právní forma účetní jednotky: společnost s ručením omezeným

Předmět podnikání účetní jednotky: výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona

Spisová značka:

V likvidaci: Ne

Název a sídlo účetní jednotky

NH Car, s.r.o.

Chodecká 2341/2

Praha 6

169 00

Označení a	TEXT b	Číslo řádku c	Skutečnosti v účetním období	
			běžném 1	minulém 2
I.	Tržby z prodeje výrobků a služeb	01	158 279	195 410
II.	Tržby za prodej zboží	02	2 607 139	2 950 827
A.	Výkonová spotřeba (součet A.1. až A.3.)	03	2 730 692	3 118 068
A.1.	Náklady vynaložené na prodané zboží	04	2 559 682	2 918 808
2.	Spotřeba materiálu a energie	05	95 113	114 760
3.	Služby	06	75 897	84 500
B.	Změna stavu zásob vlastní činnosti (+/-)	07	472	2 361
C.	Aktivace (-)	08		
D.	Osobní náklady (součet D.1. až D.2.)	09	91 138	87 985
D.1.	Mzdové náklady	10	66 269	64 374
2.	Náklady na sociální zabezpečení, zdravotní pojištění a ostatní náklady	11	24 869	23 611
2.1.	Náklady na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	12	22 212	21 662
2.2.	Ostatní náklady	13	2 657	1 949
E.	Úpravy hodnot v provozní oblasti (součet E.1. až E.3.)	14	19 389	15 644
E.1.	Úpravy hodnot dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku	15	18 986	15 336
1.1.	Úpravy hodnot dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku - trvalé	16	18 986	15 336
1.2.	Úpravy hodnot dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku - dočasné	17		
2.	Úpravy hodnot zásob	18		
3.	Úpravy hodnot pohledávek	19	403	308
III.	Ostatní provozní výnosy (součet III.1 až III.3.)	20	249 417	241 197
1.	Tržby z prodaného dlouhodobého majetku	21	112 162	109 369
2.	Tržby z prodaného materiálu	22		
3.	Jiné provozní výnosy	23	137 255	131 828
F.	Ostatní provozní náklady (součet F.1. až F.5.)	24	162 227	149 657
F.1.	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku	25	109 104	106 630
2.	Prodaný materiál	26		
3.	Daně a poplatky	27	2 306	2 572
4.	Rezervy v provozní oblasti a komplexní náklady příštích období	28		
5.	Jiné provozní náklady	29	50 817	40 455
*	Provozní výsledek hospodaření (+/-)	30	10 917	13 719

Označení a	TEXT b	Číslo řádku c	Skutečnost v účetním období	
			běžném 1	minulém 2
IV.	Výnosy z dlouhodobého finančního majetku – podíly (součet IV. 1 + IV.2.)	31		
1.	Výnosy z podílů – ovládaná nebo ovládající osoba	32		
2.	Ostatní výnosy z podílů	33		
G.	Náklady vynaložené na prodané podíly	34		
V.	Výnosy z ostatního dlouhodobého finančního majetku (souč. V. 1 + V.2.)	35		
1.	Výnosy z ostatního dlouhodobého finančního majetku - ovládající nebo ovládaná osoba	36		
2.	Ostatní výnosy z ostatního dlouhodobého finančního majetku	37		
H.	Náklady související s ostatním dlouhodobým finančním majetkem	38		
VI.	Výnosové úroky a podobné výnosy (součet VI. 1 + VI.2.)	39	152	90
1.	Výnosové úroky a podobné výnosy – ovládaná nebo ovládající osoba	40	108	79
2.	Ostatní výnosové úroky a podobné výnosy	41	44	11
I.	Úpravy hodnot a rezervy ve finanční oblasti	42		
J.	Nákladové úroky a podobné náklady (součet J.1 + J.2.)	43	9 050	5 611
J.1.	Nákladové úroky a podobné náklady - ovládaná nebo ovládající osoba	44		
2.	Ostatní nákladové úroky podobné náklady	45	9 050	5 611
VII.	Ostatní finanční výnosy	46	204	113
K.	Ostatní finanční náklady	47	736	838
*	Finanční výsledek hospodaření (+/-)	48	-9 430	-6 246
**	Výsledek hospodaření před zdaněním (+/-)	49	1 487	7 473
L.	Daň z příjmů (součet L. 1 + L.2.)	50	960	2 944
L.1.	Daň z příjmů splatná	51	469	2 171
2.	Daň z příjmů odložená (+/-)	52	491	773
**	Výsledek hospodaření po zdanění (+/-)	53	527	4 529
M.	Převod podílu na výsledku hospodaření společníkům (+/-)	54		
***	Výsledek hospodaření za účetní období (+/-)	55	527	4 529
	Čistý obrát za účetní období = I. + II. + III. + IV. + V. + VI. + VII:	56	3 015 191	3 387 637

Podpisový záznam

