

Česká zemědělská univerzita v Praze

Provozně ekonomická fakulta

katedra statistiky



Diplomová práce

**Statistická analýza činnosti firmy
DAREK-Daniel Přikryl s.r.o.**

Škrachová Naděžda

© 2015 ČZU v Praze

ČESKÁ ZEMĚDĚLSKÁ UNIVERZITA V PRAZE

Katedra statistiky

Provozně ekonomická fakulta

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

Škrachová Naděžda

Veřejná správa a regionální rozvoj nav.- Šumperk

Název práce

Statistická analýza činnosti firmy DAREK-Daniel Přikryl s.r.o.

Anglický název

Statistical analysis of DAREK –Daniel Přikryl s.r.o. company

Cíle práce

Cílem práce je analyzovat vývoj činnosti společnosti a její postavení na trhu. Prostřednictvím ukazatelů finanční analýzy vycházejících z interních dat, bude posouzen finanční vývoj a současná situace společnosti. Statistickými metodami budou analyzovány relevantní ukazatele, pomocí kterých se zformulují predikce pro nadcházející období. Na základě zjištěných skutečností budou formulovány návrhy a doporučení pro další rozvoj společnosti.

Metodika

Práce bude analyzovat situaci firmy z hlediska jednotlivých ukazatelů finanční analýzy-zadluženost, rentabilitu a platební schopnost. Dále pak bude využito metod statistické analýzy, jako je analýza časových řad, elementární charakteristika časových řad, trendové funkce a prognózy.

Harmonogram zpracování

Studium dostupné literatury a odborných textů: 03/2014-09/2014

Předložení literární rešerše: 10/2014

Sběr dat a jejich analýza: 08/2014-01/2015

Předložení konečné podoby textu diplomové práce: 02/2015

Rozsah textové části

60-80 stran

Klíčová slova

podnik, právnická osoba, společnost s ručením omezeným, statistická analýza, predikce, časová řada, finanční analýza, výnosy, náklady, zisk

Doporučené zdroje informací

HINDLS, Richard, HRONOVÁ, Stanislava, SEGER, Jan. Statistika pro ekonomy. Praha: Professional Publishing, 2004. ISBN 80-86419-59-2.

KISLINGEROVÁ, Eva a kol. Manažerské finance. Praha: C. H. Beck, 2010. ISBN 978-80-7400-194-9.

KOTLER, Philip, KELLER, Kevin Lane. Marketing management. Praha: Grada Publishing, 2007. ISBN 978-80-247-1359-5.

MACHKOVÁ, Hana, ČERNOHLÁVKOVÁ, Eva, SATO, Alexej a kolektiv. Mezinárodní obchodní operace. Praha: Grada Publishing, 2007. ISBN 978-80-247-1590-2.

ROSOCHATECKÁ, Eva a kol. Ekonomika podniků. Praha: ČZU, 2012. ISBN 978-80-213-2259-2.

SRPOVÁ, Jitka, ŘEHOŘ, Václav a kolektiv. Základy podnikání. Praha: VŠE, 2010. ISBN 80-7079-892-0.

SVATOŠOVÁ, Libuše, KÁBA, Bohumil. Statistické metody II. Praha: ČZU PEF, 2008. ISBN 978-80-213-1736-9.

SYNEK, Miloslav a kol. Ekonomika a řízení podniků. Praha: VŠE, 1994. ISBN 80-7079-496-8.

SYNEK, Miloslav, KISLINGEROVÁ, Eva a kol. Podniková ekonomika. Praha: C.H.Beck, 2010. ISBN 978-80-7400-336-3.

ZADRAŽIL, Pavel. Provoz a hospodaření podniků se základy podnikání. Praha: ČZU PEF, 2007. ISBN 978-80-213-1729.

Další literatura bude doporučena v průběhu zpracování diplomového úkolu.

Vedoucí práce

Prášilová Marie, doc. Ing., CSc.

Termín odevzdání

březen 2015

Elektronicky schváleno dne 15.10.2014

Elektronicky schváleno dne 11.11.2014

prof. Ing. Libuše Svatošová, CSc.

Vedoucí katedry

Ing. Martin Pelikán, Ph.D.

Děkan fakulty

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že svou diplomovou práci " Statistická analýza činnosti firmy DAREK-Daniel Přikryl s.r.o. " 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 literatury 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 30.3.2015

Poděkování

Ráda bych touto cestou poděkovala paní doc. Ing. Marii Prášilové, CSc., za odborné vedení diplomové práce, za přínosné připomínky a doporučení k tématu diplomové práce. Dále bych ráda poděkovala manželovi Viktorovi a dětem Matyldě a Maxovi za nemalou podporu, které se mi od nich dostalo.

Statistická analýza činnosti firmy DAREK-Daniel Přikryl s.r.o.

Statistical analysis of DAREK-Daniel Přikryl s.r.o. company

Souhrn

Diplomová práce analyzuje vývoj činnosti společnosti DAREK – Daniel Přikryl s.r.o. v letech 2008-2013. Společnost DAREK – Daniel Přikryl vznikla v roce 1996 a zabývá se dodávkami materiálu a služeb ve stavebním sektoru. V praktické části je provedena finanční analýza, která pomocí poměrových ukazatelů rentability, likvidity, finanční stability a hospodářské aktivity popisuje hospodaření společnosti a hodnotí současnou finanční situaci. V této části analýzy jsou použity též souhrnné ukazatele bankrotních modelů a analýza absolutních ukazatelů se zaměřením na analýzu aktiv a pasiv. Statistická analýza je zpracována pomocí výpočtů elementárních charakteristik časových řad. Součástí statistické analýzy je využití časových řad pro stanovení trendů u vybraných ekonomických ukazatelů (výnosy, náklady a výsledek hospodaření). Data potřebná pro rozbor byla získána z rozvahy, výkazu zisku a ztrát a ostatních interních zdrojů, jenž pro tyto účely poskytlo vedení společnosti. Na základě provedených analýz jsou v závěru práce formulovány návrhy a doporučení, které by měly směřovat k upevnění pozice společnosti na trhu a možnému zlepšení dosavadních výsledků společnosti.

Klíčová slova: společnost, ukazatel, časová řada, statistická analýza, finanční analýza, výnosy, náklady, zisk, predikce, trendová funkce

Summary

This Thesis is an analysis of the activities at DAREK – Daniel Přikryl, s r.o., during the period 2008 – 2013. The company was established in 1996 and its main activity is the

supply of building materials and services. The empirical sections include a financial analysis of the company, a description of its economy and an evaluation of its current financial stability using profitability, liquidity, financial stability and economic activity indexes. The analysis also includes bankruptcy models and assets and liabilities analysis and is implemented using time series characteristics. The statistical analysis also uses time series to determine trends for the selected economic indicators (revenues, costs, net worth). The data was acquired from the company's internal sources, provided by the company management. Based on the analysis performed, the closing sections of the Thesis present suggestions and recommendations to strengthen the company's market position and to improve its current net worth.

Key words: company, indicator, time series, statistical analysis, financial analysis, revenues, costs, profit, prediction, trend function

OBSAH

1. ÚVOD	10
2. CÍL PRÁCE A METODIKA	12
2.1 Cíl práce	12
2.2 Metodika práce	12
2.2.1 Analýza časových řad	12
2.2.2 Finanční analýza	16
3. LITERÁRNÍ REŠERŠE	26
3.1 Podnik a podnikání	26
3.1.1 Cíle podniku.....	27
3.1.2 Typologie podniků	28
3.1.3 Okolí podniku	32
3.1.4 Životní cyklus podniku	33
3.1.5 Hospodářský výsledek podniku - výnosy a náklady.....	35
3.1.6 Legislativa podnikání v ČR	36
3.2 Strategické řízení podniku	38
3.2.1 Složky strategického řízení.....	39
3.3 Podpora podnikání	39
3.3.1 Podpory podnikání z veřejných prostředků	40
3.3.2 Podnikatelské inkubátory, vědecko technické parky	41
3.3.3 Nevládní organizace	42
3.3.4 Podpory podnikání na komerčním základě.....	43
4. CHARAKTERISTIKA SPOLEČNOSTI	44
4.1 Základní údaje.....	44
4.2 Charakteristika společnosti	44
4.3 Historie společnosti.....	45
4.4 Vnitřní prostředí společnosti.....	46
4.5 Předmět činnosti	47
4.6 Strategie společnosti	47
5. VLASTNÍ PRÁCE	49
5.1 Finanční analýza absolutních ukazatelů	49

5.1.1 Horizontální analýza aktiv a pasiv	49
5.1.2 Vertikální analýza aktiv a pasiv	51
5.2 Finanční analýza poměrových ukazatelů	53
5.2.1 Ukazatelé rentability	53
5.2.2 Ukazatelé likvidity	56
5.2.3 Ukazatelé zadluženosti	58
5.2.4 Ukazatelé aktivity	60
5.2.5 Bankrotní modely	62
5.3 Analýza časových řad vybraných ukazatelů	65
5.3.1 Analýza výnosů	66
5.3.2 Analýza nákladů	69
5.3.3 Analýza výsledku hospodaření	73
5.4 Návrhy a doporučení	76
6. ZÁVĚR	78
7. SEZNAM LITERATURY	82
8. PŘÍLOHY	84

1. ÚVOD

Z historického hlediska výraz podnikatel pochází z francouzštiny a ve svém původním středověkém významu znamenal prostředník, či zprostředkovatel. Byl to výraz, který odpovídal realitě, podnikatel tehdejší doby se podílel na zprostředkování zejména obchodu. Postupem času k obchodním aktivitám přibýlo zprostředkování dodávek pro vládu. Již v 18. století bylo zřejmé, že s tímto typem podnikání je spojeno riziko a podnikatel se oddělil od rentiéra. Zatímco rentiér poskytuje kapitál za určitou cenu (rentu), podnikatel je osoba, která realizuje určitý projekt a nese riziko jeho úspěchu nebo neúspěchu. Úspěch podnikání je tak do značné míry vázán na schopnosti (nápaditost, iniciativu, aktivitu) podnikatele. Ve 20. století se podnikateli přisuzuje i další rys a to atribut inovátora.

Pojem „podnikání“ za posledních 20 let zcela zdomácněl v běžném slovníku, nicméně jeho interpretace není tak jednoduchá. Nejčastěji je podnikání prezentováno jako proces, kdy dochází k vytvoření něčeho nového, čemuž náleží hodnota prostřednictvím vynakládání potřebného času a úsilí, přebírání doprovodných finančních, psychologických a společenských rizik a získávání výsledné odměny v podobě peněžního a osobního uspokojení.

Na konci 20. století Česká republika zaznamenala výrazné změny v oblasti podnikání, kdy dochází k transformaci centrálně plánovaného hospodářství na tržní ekonomiku a k uvolnění podnikatelské činnosti a masové podpoře samotného podnikání občanů. Česká republika v roce 1993 překračuje hranici 1 milionu podnikatelů. Na začátku přeměn bylo potřeba podniknout několik nezbytných a zároveň nepopulárních kroků, jako byla deregulace cen, zavedení DPH, kupónová privatizace a změny v přímých daních. Pozvolna docházelo na českém trhu ke vstupu zahraničních investorů, což přinášelo chybějící kapitál českým podnikatelům. V polovině devadesátých let ekonomika vykazovala pozitivní vývoj, vzrostl hrubý domácí produkt téměř o čtyři procenta, klesala inflace a nezaměstnanost se držela na třech procentech. Přesto se ekonomika dostává do problémů a to z důvodu záporné zahraniční bilanci, kdy import byl větší než export. Ekonomická úsporná opatření však přichází pozdě a Česká republika se dostává do ekonomické recese. Až díky masové podpoře zahraničních investorů dochází opětovnému

oživení české ekonomiky. Což zároveň přináší i svá negativa a to znevýhodnění domácích podnikatelů.

Výrazným mezníkem podnikání v České republice je vstup do Evropské unie v roce 2004, kdy dochází k otevření evropského trhu pro české firmy. A to jak v podobě nových trhů v rámci členů EU, tak zemí nově přistupujících. Vstup České republiky do Evropské unie přináší určitá negativa, kdy je třeba se vyrovnat s novými konkurenty a s řadou nových technických a technologických požadavků.

V roce 2009 dochází k propadu české ekonomiky. Příčinou je světová finanční krize v roce 2008, jenž je důsledkem hypoteční krize v USA. Negativní vliv hospodářské krize na finanční situaci podnikatelských subjektů je nesporný. Bezprostředně se mimo jiné odráží v omezování výroby, odkladu plateb a růstu zadluženosti. Podniky na danou situaci reagují snižováním zaměstnanců, čímž v České republice stoupá nezaměstnanost.

Stavebnictví je jedním z oborů, o kterém se v souvislosti z krizí často hovoří jako o nejvíce postiženém. Stavebním firmám ubývají hlavně zakázky ze soukromého sektoru, především na výstavbu bytů, ale i komerčních budov. V letech 2008-2013 české stavebnictví snížilo svůj výkon o 443mld.Kč, což je obrat tohoto odvětví za celý jeden rok.

Firmám ve stavebnictví nejspíš začíná svítat na lepší časy. Firmy na počátku celého stavebního řetězce totiž potvrzují, že ve srovnání s rokem 2013 jim rostou tržby. A to vesměs v dvouciferných číslech. Tak jako v předešlém roce bude i letos stavební sektor vystaven velkým konkurenčním tlakům, bude stále znatelný převis nabídky nad poptávkou jak veřejného, tak soukromého sektoru. Firmy budou nadále nuceny značně zefektivňovat procesy, pečlivě řídit rizika a uváženě posuzovat investice.

2. CÍL PRÁCE A METODIKA

2.1 Cíl práce

Cílem diplomové práce je analyzovat vývoj činnosti společnosti DAREK – Daniel Příkryl s.r.o. v letech 2008-2013. V praktické části bude provedena finanční a statistická analýza společnosti. Finanční analýza, prostřednictvím poměrových ukazatelů rentability, likvidity, finanční stability a hospodářské aktivity zhodnotí hospodaření společnosti a její finanční zdraví. V rámci metod statistické analýzy bude vypočten bodový a intervalový odhad u ekonomických ukazatelů (výnosy, náklady a výsledek hospodaření), který naznačí pravděpodobný vývoj společnosti v nadcházejících letech. Na základě provedených analýz budou v závěru práce formulovány návrhy a doporučení, které by měly směřovat k upevnění pozice společnosti na trhu a možnému zlepšení dosavadních výsledků společnosti.

Jako podkladové údaje pro zpracování diplomové práce budou použita data získaná z rozvah, výkazu zisku a ztrát a ostatních interních materiálů, které pro dané účely poskytlo vedení společnosti.

2.2 Metodika práce

2.2.1 Analýza časových řad

Cílem analýzy ekonomických jevů a procesů bývá zpravidla odhalení jejich úrovně a vývojových trendů, zjištění jejich výkyvů a periodicity opakování odchylek. Jednou ze základních a nejrozšířenějších metod identifikace a interpretace těchto stránek ekonomických jevů a procesů je analýza časových řad.

Časovou řadu definujeme jako posloupnost pozorování věcně a časově srovnatelných, která jsou jednoznačně uspořádána v časové ose. Časové řady jsou obvykle uspořádány ve směru minulost, přítomnost, popřípadě budoucnost.[8]

Elementární charakteristiky časových řad

Elementární charakteristiky časových řad umožňují sledovat dynamiku vývoje časové řady. Zkoumají rychlost změn hodnot sledovaného ukazatele v závislosti na čase, je možné používat různé statistické charakteristiky.

- **První diference** (absolutní přírůstky) charakterizují absolutní přírůstek nebo úbytek hodnoty ukazatele časové řady v určitém okamžiku (období) proti okamžiku (období) bezprostředně předcházejícímu.

$$\Delta^1 y_t = y_t - y_{t-1} \quad t = 2, 3, \dots, n$$

- **Druhá diference** charakterizuje absolutní zrychlení, respektive zpomalení vývoje ve zkoumané časové řadě, udávají o kolik byl následující přírůstek větší respektive menší než předcházející.

$$\Delta^2 y_t = \Delta^1 y_t - \Delta^1 y_{t-1} \quad t = 3, 4, \dots, n$$

- **Koeficient růstu** charakterizuje relativní postupnou rychlost změn hodnot v časové řadě. Vyjádříme-li koeficient růstu v procentech hovoříme o tempu růstu.

$$k_t = \frac{y_t}{y_{t-1}} \quad t = 2, 3, \dots, n$$

- **Průměrný koeficient růstu** udává o kolik procent by se měla hodnota ukazatele měnit, tj. jaká by měla být rychlost růstu (poklesu), aby se hodnota změnila z původní první hodnoty y_1 na poslední hodnotu y_n .

$$\bar{k} = \sqrt[n-1]{\frac{y_n}{y_1}}$$

- **Bazický index** slouží k porovnání hodnoty ukazatele oproti základnímu období.[4]

$$BI = \frac{y_n}{y_0}$$

Modelování časových řad

„Časovou řadu si lze představit jako trend, na který jsou nabaleny ostatní složky. Rozklad tzv. *dekompozice* časové řady na tyto složky je motivován tím, že v jednotlivých složkách se snadněji podaří zjistit zákonitosti v chování řady než v původní nerozložené řadě. U některých časových řad mohou v jejich dekompozici některé složky chybět.“[24]

Každá časová řada nejčastěji obsahuje tři složky:

- **trend**, představuje hlavní tendenci dlouhodobého vývoje hodnot (rostoucí, klesající, konstantní) časové řady,
- **periodická kolísání**, která vznikají při působení periodicky se opakujících faktorů na pozorovaný jev (sezónní, cyklická),
- **náhodné kolísání**, kdy se jedná o nepravidelné, ojedinělé výkyvy časové řady, které nelze předvídat.[4]

Vyrovňování časových řad

Hlavním úkolem při analýze časových řad je stanovení základní tendence jejich vývoje, trendu, tj. očištění od periodického a nahodilého kolísání (vyrovnání periodických fluktuací a náhodných chyb). Mezi metody vyrovnání časových řad patří metoda klouzavých průměrů (neboli mechanické vyrovnání) a dále metoda analytického vyrovnání časových řad.

Trendové funkce

Hlavním východiskem pro modelování je regresivní přístup při odhadu trendu. Základem je odhad trendu s použitím vhodné matematické funkce s časovou proměnou t (rok v časové řadě) a hodnoty ukazatele časové řady. Pro volbu trendové funkce je doporučováno provést i grafickou analýzu pozorovaných hodnot sledované veličiny.

Vyrovňovací trendové funkce:

- **Lineární funkce** $T_t = a + bt$
- **Kvadratická funkce** $T_t = a + bt + ct^2$
- **Logaritmická funkce** $T_t = a + b \log t$
- **Exponenciální funkce** $T_t = a * b^t$

K posouzení vhodnosti zvoleného modelu trendu slouží **index determinace**. Tento ukazatel slouží k popisu stupně shody modelu s empirickými údaji.

$$I^2 = 1 - \frac{\sum_{t=1}^n (y_t - \hat{y}_t)^2}{\sum_{t=1}^n (y_t - \bar{y})^2}$$

Index determinance je bezrozměrné číslo, splňující relaci $0 \leq I^2 \leq 1$. Čím je vypočtená hodnota indexu determinace blíže k jedné, tím model lépe vystihuje zkoumaný jev. Za nejvhodnější popis časové řady se dá požadovat ta trendová funkce, která vykazuje maximální hodnotu determinance I^2 . Taková funkce nejlépe vystihuje její vývoj.[8]

Odmocninou indexu determinance je hodnota, která je nazývána **indexem korelace**.

$$I = \sqrt{I^2}$$

Hodnoty indexu korelace leží v rozmezí $< 0 ; 1 >$. I zde platí, čím blíže jedné, tím lépe je vystižen vývoj příslušné řady.

Ve statistické metodologii se stále významněji prosazují některá další kritéria volby vhodného modelu trendu. Jedním z ukazatelů je střední absolutní procentuální chyba **MAPE**.

$$M.A.P.E = \frac{100}{n} \cdot \sum_t \left| \frac{y_t - y'_t}{y_t} \right|$$

Je třeba podotknout, že neexistuje žádná obecná přijatá stupnice, která by stanovovala, jaké veličiny MAPE jsou v analytické praxi přijatelné. Orientačně se však za kvalitní modely pokládají ty, jejichž hodnoty MAPE nepřekračují 10%. [8]

Prognózy budoucího vývoje

Prognózy budoucího vývoje se používají k odhadu, jak se bude sledovaný ukazatel vyvíjet v následujícím období. Bodová předpověď je vypočtena po dosažení časové proměnné do trendové funkce.

Intervalový odhad je interval, ve kterém se nacházejí hodnoty časové řady s určitou velkou pravděpodobností. Pokud je tato pravděpodobnost například 0,95, pak hovoříme o 95% intervalu spolehlivosti. Tento interval lze zjistit dosažením příslušných proměnných do vzorce:

$$P(y'_{t+1} - t_a * s_{y'_{t+1}} \leq y_{t+1} \leq y'_{t+1} + t_a * s_{y'_{t+1}}) = 1 - a$$

kde,

y'_{t+1} bodová předpověď na období t+1

t_a kritická hodnota studentova t - rozdělení pro hladinu významnosti α (n-2) stupně volnosti např. u přímky, případně n-3, např. u paraboly

$s_{y'_{t+1}}$ směrodatná chyba předpovídané hodnoty, která se odhaduje ze vzorce

$$s_{y'_{t+1}} = s_y * \sqrt{(1 - I^2) * \frac{n * (n^2 - 1) + 12 * i^2}{(n^2 - 1) * (n - 2)}}$$

kde,

s_ysměrodatná odchylka hodnot časové řady

$i = 1, 2, \dots$, horizont předpovědi

$$s_y = \sqrt{\frac{\sum (y_t - y')^2}{n - 1}}$$

2.2.2 Finanční analýza

Finanční analýzu lze chápat jako soubor činností, jejichž cílem je zjistit a komplexně vyhodnotit finanční situaci. Představuje systematický rozbor získaných dat,

která jsou obsažena především v účetních výkazech, ale i ve výročních zprávách, v příloze k účetní závěrce nebo v manažerském účetnictví. Finanční analýzy v sobě zahrnují hodnocení firemní minulosti, současnosti a předpovídání budoucích finančních podmínek.[1]

Finanční analýza by měla rozpoznat zdraví podniku, odhalit jeho slabé stránky, které by se do budoucna mohly stát pro podnik hrozbou a identifikovat silné stránky, které by podnik mohl v budoucnu využít jako příležitost. Finanční analýza má svůj význam nejen uvnitř firmy, ale také při pohledu zvenčí. Vnitřní finanční analýzy například ukazují zaměstnancům kam směřovat hodnocení firemní likvidity nebo možnosti zaměření výroby. Jiným příkladem může být to, že finanční analýzy mohou přicházet zvenčí a mohou podmiňovat úvěrový nebo investiční potenciál firmy.[12]

K základním cílům finančního řízení podniku lze řadit dosahování finanční stability, kterou lze hodnotit pomocí dvou kritérií. A to schopnost vytvářet zisk, zajišťovat přírůstek majetku a zhodnocovat vložený kapitál - toto kritérium postihuje podstatu podnikání jako takového. Druhým kritériem je zajištění platební schopnosti podniku, kdy bez platební schopnosti většinou neexistuje možnost nadále fungovat a předznamenává konec podnikatelské činnosti firmy.[5]

Metody elementární analýzy znamenají komplexní finanční rozbor hospodaření firmy a lze je rozdělit na: [5]

- **analýzu absolutních ukazatelů**
 - horizontální analýza
 - vertikální analýza
- **analýza poměrových ukazatelů**
 - ukazatelé rentability
 - ukazatelé aktivity
 - ukazatelé zadluženosti
 - ukazatelé likvidity
- **analýzu soustav ukazatelů**
 - bonitní a bankrotní modely

V diplomové práci je použita analýza absolutních ukazatelů, analýza poměrových ukazatelů a bankovní modely. Všechny zmíněné metody jsou blíže specifikovány v následujícím textu.

Analýza absolutních ukazatelů

Analýza absolutních ukazatelů zahrnuje horizontální a vertikální analýzu.

Horizontální analýza neboli analýza trendů se zabývá porovnáváním změn položek jednotlivých výkazů v časové posloupnosti. Vyhodnocení se provádí pomocí vyčíslení absolutních a relativních změn položek po řádcích výkazu. K dosažení dostatečné vypovídající schopnosti této metody analýzy je zapotřebí mít k dispozici dostatečně dlouhou časovou řadu údajů a vyloučit případné náhodné a mimořádné vlivy.

- absolutní změna- vypočte se rozdíl hodnot ze dvou po sobě jdoucích let

hodnota_t - hodnota_{t-1}

- procentní změna- vyjádří se poměrem k hodnotě předchozího roku

$$\frac{\text{hodnota}_t}{\text{hodnota}_{t-1}} * 100\%$$

Výstupy z horizontální analýzy lze vyjádřit i indexem. Rozeznáváme řetězové a bazické indexy. Když porovnáme hodnoty určitého ukazatele v jednotlivých obdobích s hodnotou téhož ukazatele ve zvoleném stále stejném období, jedná se o bazický index. Srovnáním hodnoty určitého ukazatele v jednotlivých obdobích s hodnotou téhož ukazatele s předcházejícím obdobím získáme řetězový index.[12]

Vertikální analýza představuje procentní rozbor základních účetních výkazů. Vyčísluje, jak se jednotlivé části podílely na celkové bilanční sumě. Příkladem je vyčíslení podílu jednotlivých položek majetku na celkových aktivech, podíl jednotlivých položek

kapitálu na celkových pasivech. Posuzuje strukturu aktiv a pasiv, následně hodnotí do čeho firma investovala a z jakých zdrojů byla aktiva financována. Metodu lze také použít pro srovnání s firmami v rámci stejného oboru podnikání anebo obecně s odvětvovými průměry.[1]

Analýza poměrových ukazatelů

Základním metodickým nástrojem pro finanční analýzu jsou tzv. poměrové ukazatele. Jde o formu číselného vztahu mezi jednotlivými ukazateli. Poměrové finanční ukazatele se běžně vypočítávají vydělením jedné položky jinou položkou, mezi kterými existuje určitá souvztažnost.

Poměrová analýza vychází ze dvou účetních výkazů – rozvahy a výkazu zisků a ztrát. V praxi se nejčastěji používá 5 skupin poměrových ukazatelů – ukazatelé rentability (výnosnosti), likvidity, aktivity (řízení aktiv) a zadluženosti (struktury zdrojů).

Ukazatelé rentability

Ukazatelé rentability (Profitability Ratios) patří mezi poměrové ukazatele, bývají označovány také jako ukazatelé návratnosti či výnosnosti. Tato skupina ukazatelů poměřuje zisk se zdroji. Smyslem ukazatelů rentability je vyhodnotit úspěšnost dosahování cílů organizace při zohlednění vložených prostředků.[5,12]

$$\text{Rentabilita celkového kapitálu (ROA)} = \frac{\text{čistý zisk} + \text{placené úroky}}{\text{celková aktiva}} \cdot 100$$

Jedná se o komplexní ukazatel, který vyjadřuje výnosnost celkového kapitálu bez ohledu na zdroj financování.

$$\text{Rentabilita vlastního kapitálu (ROE)} = \frac{\text{čistý zisk}}{\text{vlastní kapitál}} \cdot 100$$

Tento ukazatel měří, kolik provozního hospodářského výsledku před zdaněním společnost dosáhla z jedné koruny, kterou investovali akcionáři a věřitelé. Rentabilita vlastního kapitálu vypovídá o úspěšnosti celého podnikání.

$$\text{Rentabilita tržeb (ROS)} = \frac{\text{čistý zisk}}{\text{tržby}} \cdot 100$$

Rentabilita tržeb vyjadřuje schopnost podniku dosahovat zisku při dané úrovni tržeb, neboli kolik dokáže podnik vyprodukovat zisku na 1 Kč tržeb. V praxi se označuje jako ziskové rozpětí a slouží k vyjádření ziskové marže. [12]

Ukazatelé likvidity (platební schopnosti)

Likvidita vyjadřuje schopnost podniku uhradit včas své závazky. Nedostatek likvidity vede k tomu, že podnik nemůže využít ziskových příležitostí, které se při podnikání objeví nebo není schopen hradit své závazky, což vede k platební neschopnosti a následnému bankrotu. Naopak příliš vysoká likvidita je nepříznivým jevem pro vlastníky podniku, neboť finanční prostředky jsou vázány v aktivech, čímž snižují rentabilitu.

Ukazatelé likvidity mají obecný tvar podílu toho, čím jde platit k tomu, co se musí zaplatit. V praxi se zpravidla používají tři základní ukazatelé: [5]

$$\text{Likvidita I. stupně (okamžitá)} = \frac{\text{finanční majetek}}{\text{krátkodobé závazky}}$$

Likvidita I. stupně vyjadřuje, kolika korunami z celkových oběžných aktiv je pokryta 1 koruna krátkodobých závazků podniku, neboli kolikrát je podnik schopen uspokojit své věřitele, kdyby v určitém momentě přeměnil tato oběžná aktiva na hotovost. Optimální hodnota ukazatele se pohybuje v rozmezí 0,2 – 0,6.[5]

$$\text{Likvidita II. stupně (pohotová)} = \frac{\text{oběžná aktiva - zásoby}}{\text{krátkodobé závazky}}$$

Je „očistěna“ o méně likvidní položku-zásoby. Udává kolika korunami krátkodobých pohledávek a hotovosti (pokladna, banka) je pokryta 1 koruna krátkodobých závazků podniku. Přijatelná hodnota ukazatele je v intervalu 1 – 1,5. [1]

$$\text{Likvidita III. stupně (běžná)} = \frac{\text{oběžná aktiva}}{\text{krátkodobé závazky}}$$

Vyjadřuje, kolika korunami z celkových oběžných aktiv je pokryta 1 koruna krátkodobých závazků podniku, neboli kolikrát je podnik schopen uspokojit své věřitele, kdyby v určitém okamžiku přeměnil tato oběžná aktiva na hotovost. Optimální úroveň ukazatele je v rozmezí 1,5 – 2,5. [1]

Ukazatelé zadluženosti

Ukazatel zadluženosti vyjadřuje finanční strukturu podniku, kdy podnik svá aktiva financuje jak z vlastních zdrojů, tak i ze zdrojů cizích. Podnik využívá cizí kapitál tehdy, když mu tato alternativa přinese větší výnos, než jsou náklady spojené s cizím kapitálem (tj. úroky). Podstatou analýzy zadluženosti je hledání optimálního vztahu mezi vlastním a cizím kapitálem, tzv. kapitálová struktura.[1,5]

$$\text{Celková zadluženost} = \frac{\text{cizí zdroje}}{\text{celková aktiva}} \cdot 100$$

Ukazuje jaká část celkových závazků připadá na 1 korunu celkových aktiv. Čím je vyšší, tím je podnik více zadlužen a také tím je i vyšší věřitelské riziko. Nutno posuzovat v souvislosti s celkovou výnosností podniku a rovněž se strukturou cizího kapitálu. [5]

$$\text{Koeficient samofinancování} = \frac{\text{vlastní kapitál}}{\text{celková aktiva}} \cdot 100$$

Koeficient samofinancování je opakem k celkové zadluženosti, jejich součet by měl být roven 100%. Udává do jaké míry je podnik schopen pokrýt své potřeby z vlastních zdrojů. Je vyjádřením finanční stability a samostatnosti podniku. Je považován za jeden

z nejdůležitějších poměrových ukazatelů zadluženosti pro hodnocení celkové finanční situace. [12]

$$\text{Koefficient úrokového krytí} = \frac{EBIT}{\text{nákladové úroky}} \cdot 100$$

Ukazatel úrokového krytí udává, kolikrát je zisk vyšší než úroky. Informuje vlastníky podniku o tom, zda podnik je schopen splácet své závazky z úroků a věřitele o tom, zda a jak jsou zajištěny jejich nároky v případě likvidace podniku. Čím vyšší úroveň ukazatele, tím pochopitelně lépe. [12]

Ukazatelé aktivity

Ukazatelé aktivity měří schopnost podniku využívat investované finanční prostředky a vázanost jednotlivých složek kapitálu v jednotlivých druzích aktiv a pasiv. Poskytují informace o tom, jak efektivně v podniku hospodaříme s aktivy, respektive, jak dlouho v nich máme vázány naše finanční prostředky. Pokud má podnik více aktiv než je potřeba, vznikají zbytečné náklady, pokud jich má naopak málo, přichází o možné tržby. Tyto ukazatelé nejčastěji vyjadřují počet obrátek jednotlivých složek zdrojů (aktiv) nebo dobu obratu aktiv[5]

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

Označovaný je také jako produktivita vloženého kapitálu, měří efektivnost využití veškerých aktiv ve společnosti. Jedná se o komplexního ukazatele měřící rychlost obratu použitých celkových aktiv, jinak řečeno, ukazatel udává kolikrát se celková aktiva obrátí za rok. Pokud je počet obrátek celkových aktiv menší než 1,5 ročně, je nutné prověřit, jestli je možné vložený majetek redukovat.[12,15]

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

Tento ukazatele vyjadřuje, kolik dnů jsou oběžná aktiva vázaná ve formě zásob. Obecně platí, že čím vyšší je obratovost zásob a kratší doba obratu zásob, tím lepší je situace. [5]

$$Doba\ splatnosti\ pohledávek = \frac{krátkodobé\ pohledávky}{tržby} \cdot 365$$

Tento ukazatel informuje o tom, jak dlouho se majetek podniku v průměru za rok vyskytuje ve formě pohledávek, respektive za jak dlouho jsou v podniku v průměru inkasovány pohledávky. Doporučenou hodnotou je samozřejmě běžná doba splatnosti faktur. [1]

$$Doba\ splatnosti\ závazků = \frac{krátkodobé\ závazky}{provoz.náklady} \cdot 365$$

Ukazatel doby obratu závazků udává ve dnech dobu, po kterou zůstávají krátkodobé závazky neuhrazeny a podnik využívá bezplatný obchodní úvěr. Obecně platí, že doba obratu závazků by neměla být delší než doba obratu pohledávek, aby nedocházelo v podniku k finanční nerovnováze. [12]

Bankrotní modely

Bankrotní, nebo-li predikční, modely představují systémy včasného varování, neboť podle chování vybraných ukazatelů indikují případné ohrožení finančního zdraví. Tyto modely byly odvozeny na základě skutečných dat u firem, které v minulosti zbankrotovaly nebo naopak dobře prosperovaly. Vychází z předpokladu, že ve firmě dochází už několik let před úpadkem k jistým anomáliím, ve kterých jsou obsaženy symptomy budoucích problémů a které jsou charakteristické právě pro ohrožené firmy. V této diplomové práci

jsou použity dva bankrotní modely, a to konkrétně Altmanovo Z – skóre a index důvěryhodnosti IN.[12]

Altmanův index finančního zdraví (Z –skóre)

Altmanovo Z-skóre je bankrotní model založený na poměrových ukazatelích využívaný zejména ve finanční analýze. Cílem tohoto modelu je vyjádřit finanční stav firmy pomocí jediné hodnoty, která hodnotí s jakou pravděpodobností se ve střednědobém horizontu dostane podnik do bankrotního stavu. Ukazatel je stanoven na základě koeficientu počítaného pomocí pěti ukazatelů podle následujícího vzorce: [12]

$$Z = 0,717 * X_1 + 0,814 * X_2 + 3,107 * X_3 + 0,420 * X_4 + 0,998 * X_5$$

kde,

X_1 = ČPK / aktiva celkem, ČPK = oběžná aktiva- krátkodobá cizí pasiva

X_2 = nerozdělený zisk / aktiva celkem

X_3 = EBIT / aktiva celkem

X_4 = vlastní kapitál / cizí zdroje

X_5 = tržby / aktiva celkem

Výsledné hodnoty Altmanova indexu pro s.r.o. lze zařadit do jednoho z následujících tří intervalů: [12]

$Z > 2,9$ podnik je v dobré situaci

$1,2 < Z < 2,9$ šedá zóna nevyhraněných výsledků

$Z < 1,2$ u podniku je velmi pravděpodobný bankrot

Index důvěryhodnosti IN05

Tento model byl zpracován manželkou Neumaierovými a jeho cílem je vyhodnotit finanční zdraví českých firem v českém prostředí. Výsledek analýzy vychází z matematicko-statistických modelů podnikového hodnocení a praktické zkušenosti

z analýz více než jednoho tisíce českých firem. Tento index je aktualizací indexu IN01 podle testů na průmyslových datech z roku 2004.[5]

$$IN05 = 0,13 * X_1 + 0,04 * X_2 + 0,97 * X_3 + 0,21 * X_4 + 0,09 * X_5$$

kde,

X_1 = aktiva celkem / cizí zdroje

X_2 = EBIT / nákladové úroky

X_3 = EBIT / aktiva celkem

X_4 = tržby / aktiva celkem

X_5 = oběžná aktiva / krátkodobé závazky

Výsledky indexu důvěryhodnosti IN05 je možno opět zařadit do následujících intervalů: [5]

$IN05 > 1,6$	podnik tvoří hodnotu
$0,09 < IN05 < 1,6$	šedá zóna nevyhraněných výsledků
$IN05 < 0,9$	podnik netvoří hodnotu

3. LITERÁRNÍ REŠERŠE

3.1 Podnik a podnikání

Hospodářství je oblast lidské činnosti, která slouží k uspokojování lidských potřeb. Potřeby lidí se zdají být neomezené, zatímco statky a služby, které uspokojují tyto potřeby jsou k dispozici jen v omezeném množství, což je dáno především přírodními podmínkami a proto je nezbytné s nimi zacházet hospodárně. V důsledku nekonečnosti potřeb a omezenosti přírodních zdrojů jsou lidé nuceni zvolit si zdroje, které budou chtít využít, jejich vzájemnou kombinaci a pořadí, ke které se mají jejich potřeby uspokojit. Lze tedy říci, že hospodářství je součástí všech lidských činností, které se uskutečňují při respektování ekonomického principu a které mají snížit existující omezenost zdrojů s ohledem na potřeby člověka. [2,6]

Hospodařením je myšlena činnost, při které je snaha využívat dostupné prostředky tak, aby bylo dosaženo uspokojení potřeb v co největší míře.

Předmětem podnikového hospodářství je podnik. Podnik vzniká na základě zjištění a poznání potřeby, že je účelné provozovat hospodářskou činnost na vyšší úrovni než je v moci jedince. [6]

Podnik je definován v zákoně č.513/1991 Sb., obchodním zákoníku, ve znění pozdějších předpisů, jako soubor hmotných, jakož i osobních a nehmotných složek podnikání. K podniku náleží věci, práva a jiné majetkové hodnoty, které patří podnikateli a slouží k provozování podniku nebo vzhledem ke své povaze mají tomuto účelu sloužit. Wöhe (1995) definuje podnik jako plánovitě organizovanou jednotku, ve které se zhotovují a prodávají věcné statky a služby. Smyslem podniku je organizování lidské činnosti v daném okruhu uspokojování cizích potřeb tak, aby i potřeby podnikatele byly uspokojeny a cílem činnosti podniku je obvykle zisk, rozmnožení majetku, zvětšení majetku, atd. [2]

Podnikání je upraveno obchodním zákoníkem (zákon č. 531/1991 Sb., ve znění pozdějších předpisů). Ten definuje podnikání jako „soustavnou činnost prováděnou samostatně podnikatelem vlastním jménem a na vlastní odpovědnost, za účelem dosažení zisku“.[9] Podnikáním se rozumí ekonomická činnost hospodářského subjektu, vyznačující se samostatným a iniciativním využíváním vlastních nebo svěřených prostředků k dosažení

co největšího ekonomického efektu. Podnikání je komplexem hospodářských činností podniku, jimž se naplňuje jeho poslání a cíl.

Podnikání je orientováno na dosažení vysoké efektivity a k tomu hledá a využívá všechny příležitosti, a to jak v oblasti úspornosti při vynakládání zdrojů, tak v oblasti vytváření, provádění a tržního uplatnění nových a dokonalejších výrob a služeb. Zisk je v rozvoji tržních vztahů cílem i prostředkem pro další rozvoj podniku.[9]

3.1.1 Cíle podniku

Názory ekonomů na definování cíle podnikání, tedy ekonomických cílů, se stále vyvíjí v závislosti na měnící se formě podnikání. Před samotným definováním cílů je třeba zhodnotit všechny podstatné aspekty, které dávají určité příležitosti a omezení trhu. Následně je nutno zvážit slabiny a přednosti, případně je napravit nebo změnit. Proces stanovení cílů je úzce spjat s řadou okolností, jako je obor podnikání, situace na trhu, potřebném kapitálu, volbě formy podnikání, atd. Během podnikání může docházet ke změnám, na které je nutno včas reagovat. Podnikání je spojené s rizikem, které musí mít podniky stále na paměti.[3, 6]

Hlavním cílem podnikání je považováno dosažení zisku nebo jeho maximalizace v daném období.

Z hlediska dosažení zisku si může podnik zvolit za cíl:

přežití - jedná se o krátkodobý cíl, zisk je při něm méně důležitý. Podnik se ocitá v situaci velmi intenzivní konkurence nebo v době, kdy se výrazně mění struktura potřeb a dochází ke změnám v poptávce. V této fázi musí být nalezena nová strategie a stanoveny cesty dalšího rozvoje podniku,

maximalizace běžného zisku - podnik se příliš nezabývá hledáním dlouhodobé strategie. Jedná se o takové typy podnikání, kdy má podnik možnost velmi rychle měnit předmět činnosti. Takto stanovený cíl lze považovat za krátkodobý,

maximalizace tržeb - cílem je stále větší podíl na trhu s největším množstvím produkce. Tento cíl uplatňují podniky, které nemají příležitost rychle měnit předmět činnosti na základě změny poptávky z důvodu vysokého podílu fixního kapitálu,

maximalizace růstu prodeje - znamená, že tržby rostou a podnik orientuje svoji výrobu tak, aby uspořil na nákladech spojených s oběhem zboží. Výrazně se uplatňuje logistika,

kteřá se snaží zároveň s maximalizací prodeje minimalizovat náklady nejen na výrobu, ale i na celý proces oběhu. [17]

Primárním posláním podniků je, aby produkovaly a distribuovaly výrobky a poskytovaly služby zákazníkům a sloužily všem ostatním, kteří jsou s provozem podniku spjatí. Určitý cíl, kterého má podnik dosáhnout sledují ve svém chování podniky stejně jako jednotlivci. Stanovený cíl závisí na účelu, pro který byl podnik založen a který je důvodem jeho existence.[6]

V tradičním pojetí se za základní cíl podnikání považuje dosažení zisku nebo jeho maximalizace v daném období. Dosahování tohoto cíle se dá hodnotit jednak podle absolutní velikosti zisku a jednak podle různých poměrových ukazatelů, mezi které patří ukazatelé výnosnosti celkového kapitálu, výnosnost vlastního kapitálu a výnosnost investic. Tyto ukazatelé porovnávají velikost zisku k různým formám kapitálu.

V moderním pojetí je základní cíl podnikání formulován jako maximalizace tržní hodnota firmy, kterou se rozumí současná hodnota budoucích čistých zisků (cash flow). Podniky musejí hledat pro dosahování tohoto cíle optimální rovnováhu mezi rizikem a ziskovostí. Maximalizace zisku je použitelná pouze v podmínkách jistoty a v krátkém časovém období. Jistota je jev, který se v podnikání vyskytuje zřídka. [3]

3.1.2 Typologie podniků

Podniky určitého typu mají stejné základní znaky, jimiž se liší od podniku jiného typu. Takové třídění na typy nazýváme typologií podniků. Tímto způsobem lze najít společné znaky podniků průmyslových, společné znaky podniků zemědělských, stejně jako společné znaky velkých podniků a společné znaky podniků malých. Počet třídících možností je veliký. Podniky se mohou rozdělit podle následujících hledisek:

Podniky podle právní formy

V ekonomické teorii základním třídícím znakem podniků je obvykle právní forma vlastnictví. Podnikatelské subjekty mohou své činnosti realizovat v různých právních formách, které se zpravidla člení na:

- **podniky jednotlivce** - podnik je vlastněn jednou osobou zpravidla formou živnosti.

Podnikání menšího rozsahu má dvě hlavní výhody. K založení podniku jednotlivci stačí i menší kapitál a jeho regulace ze strany státu je minimální. Hlavními nevýhodami je obtížný přístup ke kapitálu, neomezené ručení za dluhy společnosti a omezená životnost firmy daná délkou života majitele.

- **osobní společnosti** - jsou vytvořeny a vlastněny dvěma nebo více osobami, které se dělí o zisky a společně jsou odpovědné za všechny ztráty. Jejich výhody a nevýhody jsou podobné jako u společnosti jednotlivce.[11]

V České republice existují dvě formy osobních společností – veřejná obchodní společnost a komanditní společnost.

Veřejná společnost - je sdružení nejméně dvou podnikatelů, kteří podnikají pod společnou firmou a ručí za závazky společnosti společně a nerozdílně celým svým majetkem. Zisk je rozdělován rovným dílem mezi společníky, pokud společenská smlouva nestanoví jinak. Společnost je právnickou osobou a zapisuje se do obchodního rejstříku

Komanditní společnost - je to obchodní společnost, kterou zakládají dva nebo více společníků, z nichž jeden nebo více společníků ručí za závazky společnosti do výše svého vkladu (tzv. komanditisté) a jeden nebo více společníků ručí celým svým majetkem (tzv. komplementáři). Rozdělení zisků určuje společenská smlouva.[13]

- **kapitálové společnosti** - jejím charakteristickým rysem je kapitálová účast společníků, nikoliv jejich osobní účast na podnikání nebo řízení společnosti. Společníci ručí za závazky společnosti jen do výše svého vkladu. Formami kapitálové společnosti v České republice jsou společnost s ručením omezeným a akciová společnost.

Společnost s ručením omezeným - může být založena fyzickými i právnickými osobami a dokonce i jednou osobou. Výše základního kapitálu činí minimálně 1 Kč, platí, že výši vkladu si lze stanovit v libovolné výši přímo ve společenské smlouvě, nesmí však klesnout pod základní hranici ustanovenou v zákoně tj. 1 Kč. Nejvyšším orgánem společnosti je valná hromada, statutárním orgánem je jednatel nebo jednatelé. Tato forma podniku je velmi oblíbená a velmi rozšířená.

Akciová společnost – je společnost, jejíž základní jmění je rozvrženo na určitý počet akcií o určité nominální (jmenovité) hodnotě. Základní kapitál musí činit alespoň 20 mil. Kč (s veřejnou nabídkou akcií, 2 mil. Kč bez veřejné nabídky). Společnost odpovídá za své

závazky celým svým jměním, akcionář za závazky společnosti neručí. Orgány společnosti tvoří valná hromada, představenstvo a dozorčí rada.[6]

Podniky podle sektorů a odvětví hospodářství

Sektorem se rozumí část národního hospodářství, do níž je národní hospodářství podle určitého hlediska rozčleněno. Podniky pak mohou být zařazeny do:

- **sektoru veřejného, sektoru soukromého, sektoru smíšeného**

nebo

- **sektoru primárního** - podniky získávají statky přímo z přírody (zemědělství, lesnictví, těžký průmysl aj.), **sektoru sekundárního** - podniky druhovýroby, zpracovávající statky získané prvovýrobou na výrobní prostředky nebo spotřební předměty (strojírenství, potravinářský a textilní průmysl), **sektoru terciárního** - nevýrobní podniky (většinou podniky služeb - obchod, doprava, banky aj.).

Tradičním členěním ekonomiky je členění do **tří hlavních sektorů** :

- **sektor zemědělství** (A – agriculture), který zahrnuje vlastní zemědělství, rybolov a lesní hospodářství, **sektor průmyslu** (I-industry), který zahrnuje těžební a zpracovatelský průmysl, výrobu a distribuci elektrické energie, plynu, vody, navíc i stavebnictví, **sektor služeb** (S – services), který zahrnuje obchod, peněžnictví a pojišťovnictví, dopravu, skladování a spoje, školství, zdravotnictví, veterinární a sociální činnost a ostatní služby.[14]

Historicky nejstarší strukturou národního hospodářství je struktura s převažujícím zemědělstvím následovaným průmyslem a službami (je označována AIS). V současné době v nejmodernějších ekonomikách převládají služby (SIA). Sektorová struktura hospodářství se mění především vlivem změn poptávky a nabídky, vědeckotechnického rozvoje a produktivity práce. Zásadní změny probíhají v horizontu minimálně desetiletí, někdy i staletí. V průběhu transformace ekonomiky České republiky však změna tzv. typu industrializačního v typ služeb proběhla přibližně za osm let.

Podrobněji se třídí podniky podle jejich příslušnosti k hospodářským odvětvím. Těmi jsou části národního hospodářství, které vyrábí určitou skupinu výrobků stejných nebo si podobných, nebo poskytují určité služby. V ČR se hospodářská odvětví klasifikují podle Odvětvové klasifikace ekonomických činností (OKEČ), kde se průmysl člení do

sedmnácti odvětví (např.: průmysl paliv, strojírenství, energetický průmysl, průmysl papíru a celulózy, průmysl pochutin a potravin), zemědělství do tří odvětví (zemědělství a myslivost, lesnictví, rybolov) a služby do devíti odvětví (např.: obchod a opravy, pohostinství a ubytování, doprava, skladování a telekomunikace, peněžnictví a pojišťovnictví, školství). [11]

Podniky dle velikosti

Kritériem pro rozdělení podniků může být počet zaměstnanců, velikost obratu, velikost kapitálu, velikost majetku, velikost zisku nebo postavení na trhu.

V České republice se v současné době používá kombinované kritérium, a to počet zaměstnanců a výše obratu:

- **malý podnik** - méně než 100 zaměstnanců a roční obrat nepřesahuje 30 mil.Kč;
- **střední podnik** - méně než 500 zaměstnanců a roční obrat menší než 100 mil. Kč;
- **velký podnik** - všechny ostatní [6]

V některých státech Evropské unie se používá hledisko členění dle počtu zaměstnanců, ročního obratu a bilanční sumy roční rozvahy.

- **mikropodniky** - méně než 10 zaměstnanců, roční obrat méně než 2 mil. eur nebo roční bilanční suma méně než 2 mil. eur,
- **malé podniky** - méně než 50 zaměstnanců, roční obrat méně než 10 mil. eur. nebo roční bilanční suma méně než 10 mil. eur,
- **střední podniky** - méně než 250 zaměstnanců, roční obrat méně než 50 mil. eur, nebo roční bilanční suma méně než 43 mil. eur,
- **velké podniky** - pokud podnik dle výše uvedených parametrů není mikropodnikem, ani malým podnikem a ani středním podnikem, patří mezi velké podniky. [18]

Dodržování počtů zaměstnanců je povinné, podnik si ale může vybrat limit obratu nebo bilanční sumy.

3.1.3 Okolí podniku

I když je podnik samostatným subjektem, není izolován od vnějšího světa, ale je obklopen svým okolím. Okolím podniku je chápáno vše, jenž se nachází za pomyslnými hranicemi podniku, ale i to co sám může ovlivnit. Vliv okolí na podnik bývá zpravidla velmi silný, avšak možnost podniku k ovlivňování svého okolí bývá značně omezená.

Okolí podniku výrazným způsobem ovlivňuje i rozhodování jeho manažerů, aniž by záleželo na velikosti podniku, předmětu podnikání, právní formě nebo fázi životního cyklu. Okolí podniku lze rozdělit do skupin:

- **bezprostřední okolí** (přímé) - zahrnuje takové prvky, které prostřednictvím svých požadavků přímo působí na systém a jeho chování. Do bezprostředního okolí podniku patří zákazníci, dodavatelé, konkurenční podniky, věřitelé a trh práce,
- **všeobecné okolí** (nepřímé) - zahrnuje takové vlivy a síly, které působí na podnik nepřímo a přeneseně ovlivňuje chování a jednání podniku.[6]

Mezi nejdůležitější prvky nepřímého okolí patří:

- **geografické okolí** - ovlivňuje podnik především tím, že do značné míry předurčuje jeho logistiku (v případě stacionární výroby se k vlivu geografického okolí přihlíží při volbě lokalizace podniku),
- **sociální okolí** - má značný význam pro podnik, proto by měl každý podnik zkoumat a zvažovat důsledky své činnosti pro společnost. V nejlepším případě by tato činnost měla být prospěšná jak pro podnik, tak i pro společnost. Avšak samotná realita je zpravidla daleko obtížnější. Zisková orientace vždy staví do popředí zájmy vlastníků kapitálu, které se mohou dostat do příkrého rozporu se sociálními zájmy okolí. I zájmy zaměstnanců se nemusí shodovat se zájmy sociálního okolí,
- **politické okolí** - ovlivňuje podnik především jako souhrn vlivů, jejichž výrazem jsou politické (tj.mocenské) zájmy institucionalizované v politických stranách. Politické strany mohou vyznávat a prosazovat různou politickou linii, jejíž realizace má významné důsledky pro podnikovou sféru,
- **právní okolí** - prostřednictvím práva se za normálních podmínek prosazují politické vlivy. Právo a jeho instituty vytvářejí rámec prakticky pro všechny podnikové činnosti.

Právní normy určují, jaké chování podniku je přípustné a jaké nikoliv. Obchodní zákoník je nejdůležitější normou týkající se podnikové sféry,

- **ekonomické okolí** - má pro podnik zásadní význam, získává z něho výrobní faktory a kapitál, a na toto okolí se obrací se svými výrobky a službami. Podnik je ve svém rozhodování a chování v rozhodující míře ovlivněn celkovou hospodářskou situací země a její dynamikou. Jedná se především o dostupnost a ceny výrobních faktorů, daňovou zátěž podniků, hospodářský růst, měnový a devizový vývoj. Odběratelé, dodavatelé podniku a finanční instituce nesporně také patří do ekonomického okolí,
- **ekologické okolí** - ekologie je faktorem, který musí podniky stále více respektovat. Nutí je k tomu nejen státní instituce, ale i velmi aktivní občanská sdružení. Ekologie vytváří v podnikání řadu bariér, avšak i dává podnikům mnoho šancí, například při výrobě ekologicky nezávadných výrobků, recyklaci obalů atd.,
- **technologické okolí** - změny a technologické okolí jsou motivem a zdrojem technického a technologického pokroku, který umožňuje podniku dosahovat lepších hospodářských výsledků, zvyšovat konkurenční schopnost a humanizovat práci. Což samozřejmě může mít negativní vliv na životní prostředí nebo vznik sociálních problémů atd.,
- **etické okolí** - hraje v životě podniků stále významnější úlohu. V obecné rovině se etika zabývá otázkou, co je a co není dobré a jaké postoje by měl člověk, instituce zaujímat, aby jednal v souladu s tím, co se obecně považuje za správné a spravedlivé. Dodržování etických principů v podnikatelském světě má svá specifika jako poskytování pravdivých informací, korektní hospodářské soutěžení, propagační kampaně a poskytování dobrých služeb zákazníkům atd.,
- **kulturně historické okolí** - vytváří se mnoho let, dokonce staletí. Vzdělanost a kulturní úroveň je důležitá podmínka ekonomického rozvoje, přechodu ke složitějším technologiím a technického pokroku.[6,11]

3.1.4 Životní cyklus podniku

Po dobu své existence prochází podnik rozdílnými vývojovými fázemi tzv. životním cyklem. Životní cyklus podniku lze rozdělit do čtyř základních fází: růst, stabilizace, krize (ústup) a zánik (úpadek). Některé odborné zdroje uvádí fázi pět, kdy za

samotnou fází se považuje samotné založení podniku. Tato posloupnost neplatí samozřejmě pro všechny podniky, stejně jako je odlišná u různých podniků doba trvání jednotlivých etap.

Jednotlivé fáze životního cyklu jsou spojeny s charakteristickými problémy, které majitelé potažmo manažeři podniku jsou nuceni řešit. Hlavním strategickým cílem podniku je udržovat podnik co nejdéle ve fázi růstu, popřípadě ve fázi stabilizace. V jaké fázi se podnik právě nachází, odráží jak makroekonomický vývoj (vývoj vnějšího prostředí), v kterém se podnik pohybuje, ale také aktuální stav jednotlivých odvětví a sektorů hospodářství. A v neposlední řadě samotná výkonnost podniku. [18]

Podnik vzniká zápisem do obchodního rejstříku a po splnění všech povinností potřebných k zápisu. Po založení se podnik začíná prosazovat na trhu. Konkurenční prostředí nutí podnik k zavádění nových výrobků, k zlepšování jejich kvality a k zvětšování objemu výroby. Toto všechno vede ke změně velikosti podniku, k jeho **růstu**. Po této fázi se dostavuje dříve či později **stabilizace podniku**. Je to etapa, ve které podnik dosáhl určité zralosti (dospělosti) a prosperuje. Obvykle však netrvá dlouho a konkurence nutí podnik k přijetí nové podnikatelské ofenzívy.

Po úspěšných etapách životního cyklu se podnik může dostat do **období poklesu** a stagnace hospodářských výsledků. **Přechod do stádia ústupu a úpadku** je často obtížně zjištělný a může trvat i několik let. Vstup podniku do této problémové etapy vývoje signalizuje řada ukazatelů, například pokles tržeb, převýšení nákladů nad výnosy, pokles zisku, zhoršení likvidity, ztráta trhu apod. V této fázi většinou dochází k tzv. **sanaci**, tj. k celkovému ozdravení podniku na základě konsolidačního režimu. Avšak častěji dochází k tomu, že ani prostřednictvím sanačních opatření se nepodaří zvrátit nežádoucí vývoj podniku a ten je odsouzen k zániku.

Způsoby **zániku** podniků jsou různé a nemusí být spojeny až s poslední vývojovou fází. Ve všech etapách životního cyklu podniku může být podnikání ukončeno, např. prodejem nebo fúzí s jiným podnikem. K dalším možnostem patří také vzájemná dohoda společníků nebo rozhodnutí majitele ukončit podnikatelskou činnost. Ve všech případech je nutné provést vypořádání majetkových poměrů likvidací. U podniku jednotlivce jde o prodej majetku, kterým by byly uhrazeny stávající závazky. U obchodních společností je

pro likvidaci jmenován likvidátor, který je potom jako jediný oprávněn jednat jménem podniku. [19]

3.1.5 Hospodářský výsledek podniku - výnosy a náklady

Podnik potřebuje pro ekonomické rozhodování znát řadu informací, které vystihují celkovou činnost podniku a jeho úspěšnost na trhu. Primární přehled o hospodaření zjistí podnik sledováním výnosů a nákladů a jejich porovnáním získává hospodářský výsledek.

Výnosy se skládají ze všech peněžních částek, které podnik získal z veškerých svých činností za určité účetní období (měsíc, rok) bez ohledu na to, zda v tomto období došlo k jejich úhradě.

Do výnosů podniku zahrnujeme:

- **provozní výnosy** podniku přináší ta činnost, pro kterou byl založen (např. u obchodního podniku prodej zboží a s tím spojené služby). Tvoří je především tržby za prodané výrobky a poskytnuté služby,
- **finanční výnosy** plynou z finančních investic (např. z investic do cenných papírů, z účasti v podnikatelských aktivitách jiných podniků),
- **mimořádné výnosy** získané prodejem vlastního majetku (např. strojů, budov atd.).[9]

Tržby tvoří hlavní část výnosů převážné většiny podniků a jsou ukazatelem jejich úspěšnosti. Rostoucími, ale i stabilními tržbami si podnik potvrzuje, že o jeho výrobky a služby je zájem. Tržby lze chápat jako finanční příjem, který podnik získal prodejem výrobků a služeb v daném účetním období (den, měsíc, rok). Pro analýzu hospodaření podniku lze využít rozdělení tržeb na:

- **hrubé tržby** - vyjadřují úhrn faktur vydaných během vykazovaného období (měsíc, čtvrtletí, rok),
- **čisté tržby** - představují hrubé tržby snížené o vydané dobropisy za vrácené zboží z důvodu reklamace, různé slevy poskytnuté odběratelům ve formě skont a rabatů za předčasné splácení nebo za množstevní obraty.[18]

Náklady jsou nejčastěji vymezovány jako v penězích vyjádřená spotřeba prostředků (materiálu, strojů) a vynaložené práce v souvislosti s efektivně uskutečňovanou činností podniku. Jejich výše je závislá na objemu spotřebovaných výrobních zdrojů a na výši jejich ceny. Náklady podniku tvoří:

- **provozní náklady** - jde o náklady, které souvisejí s objemem spotřebovaných prostředků a práce,
- **finanční (neprovozní) náklady** - jde o náklady spojené s financováním podniku jako celku bez ohledu na objem vyráběné produkce. Jedná se o platby úroků, pojištění, daně apod.,
- **mimořádné náklady** - tvoří je např. manka, škody, dary.[19]

Evidence výnosů a nákladů se provádí na výnosových a nákladových účtech. Celkový přehled poskytuje výkaz zvaný výkaz zisků a ztrát, z kterého je patrné jakého hospodářského výsledku podnik za určité období dosáhl. Hospodářský výsledek se může projevit jako:

- **zisk**, jsou-li výnosy vyšší než náklady,
- **ztráta**, jsou-li výnosy nižší než náklady.[9]

3.1.6 Legislativa podnikání v ČR

Podle Listiny základních práv a svobod má každý člověk právo na svobodnou volbu povolání, jakož i právo podnikat a provozovat jinou hospodářskou činnost.

Obchodní zákoník vymezuje podnikání jako „soustavnou činnost prováděnou samostatně podnikatelem vlastním jménem a na vlastní odpovědnost za účelem dosažení zisku“.[24]

Podnikatelem podle zákona je:

- osoba zapsaná v obchodním rejstříku,
- osoba, která podniká na základě živnostenského oprávnění,
- osoba, která podniká na základě jiného než živnostenského oprávnění podle zvláštních předpisů,

- osoba, která provozuje zemědělskou výrobu a je zapsána do evidence podle zvláštního předpisu.[24]

Mezi základní předpisy, které regulují živnostenské podnikání v České republice patří, Obchodní a Živnostenský zákoník. Obchodní zákoník upravuje postavení podnikatelů, zakládání právnických osob, obchodní závazkové činnosti i jiné vztahy související s podnikáním. Živnostenský zákon upravuje podmínky živnostenského podnikání a kontrolu nad jejich podnikáním. Zákon stanovuje druhy živností (živnosti - koncesované, živnosti ohlašovací – řemeslné, vázané a volné), co je a není živností, dále podmínky pro provozování živností (odborná způsobilost) a rozsah živnostenského oprávnění (živnosti obchodní a výrobní, živnosti poskytující služby).[24]

Pro podnikatelskou činnost jsou základní následující zákonná ustanovení:

- zákon č. 455/1991 Sb. o živnostenském podnikání,
- zákon č. 513/1991 Sb. obchodní zákoník,
- zákon č. 40/1964 Sb. občanský zákoník,
- zákon č. 262/2006 Sb. zákoník práce,
- zákon č. 133/1985 Sb. o požární ochraně,
- zákon č. 634/1992 Sb. o ochraně spotřebitele,
- zákon č. 353/2003 Sb. o spotřebních daních,
- zákon č. 586/1992 Sb. o daních z příjmů,
- zákon č. 235/2004 Sb. o dani z přidané hodnoty,
- zákon č. 589/1992 Sb. o pojistném na sociální zabezpečení a příspěvku na státní politiku zaměstnanosti,
- zákon č. 592/1992 Sb. o pojistném na všeobecné zdravotní pojištění,
- zákon č. 563/1991 Sb. o účetnictví,
- zákon č. 182/2006 Sb. insolvenční zákon,
- zákon č. 143/2001 Sb. o ochraně hospodářské soutěže,
- zákon č. 18/2004 Sb. o uznávání odborné kvalifikace a jiné způsobilosti státních příslušníků členských států Evropské unie a některých příslušníků jiných států a o změně některých zákonů,
- zákon č. 185/2001 Sb. o odpadech a změně některých dalších zákonů,

- zákon č. 183/2006 Sb. stavební zákon.[26]

3.2 Strategické řízení podniku

Základním smyslem strategického řízení je vytváření konkurenční výhody jako nejdůležitějšího předpokladu podnikatelského úspěchu. Proces podnikatelského řízení je úzce spjat s rozhodováním o tom, co by měl podnik dělat a kam by měl směřovat. Ansoff definuje strategická rozhodnutí jako ta, která se zabývají vztahem mezi podnikem a jeho prostředím a zahrnují rozhodování o typu podnikatelské činnosti, o kterou by měl podnik usilovat. Ansoff rozlišuje následující tři oblasti rozhodování:

- **operativní rozhodování** - týká se samotné transformace vstupů a zahrnuje např. alokaci zdrojů, stanovení ceny a objem výroby, určení výše výdajů na marketing a výzkum a vývoj. Rozhodování probíhá permanentně a je v rámci podniku decentralizováno. Většina těchto rozhodnutí se opakuje a kromě rizika a nejistoty jsou typické i relativně krátkým intervalem mezi vznikem potřeby takového rozhodnutí, jeho uskutečněním a efekty z něho vyplývajícími,
- **administrativní rozhodnutí** - jsou rozhodnutí podpůrná. Vytvářejí procedury k získávání zdrojů, k zajištění vhodné vnitřní struktury a požadovaného toku informací,
- **strategické rozhodnutí** - se týkají vztahu mezi podnikem a jeho vnějším prostředím. Rozhodování tohoto typu je centralizováno na nejvyšší úrovni řízení podniku, neboť se dotýká veškerých zdrojů podniku. Strategická rozhodnutí jsou relativně méně častá a jejich důsledky se projevují až po určité době. Jedna z nejvýstižnějších charakteristik strategického rozhodování poukazuje na skutečnost, že podnikový management nedostává žádné signály o jejich potřebě. A přesto, že jsou relativně řídká, musí v podniku existovat mechanismus, který by zajišťoval, aby podnikový management věnoval strategickým rozhodnutím patřičnou pozornost.[16]

Ačkolí mohou existovat situace, ve kterých je přežití podniku závislé na efektivnosti operativních a administrativních opatření, z dlouhodobého hlediska je úspěch podniku mnohem více závislý na správném strategickém rozhodování, tj. více na tom udělat správné věci než dělat věci správně.[22]

3.2.1 Složky strategického řízení

Strategické řízení je zaměřeno na určení klíčových faktorů rozvoje podniku jako celku v delším časovém horizontu. Jeho hlavním výstupem je návrh strategie a určení KPI, tzn. klíčových faktorů úspěchu. Implementace strategie poté přímo určuje, jakým způsobem budou nastavovány a řízeny jednotlivé podnikové procesy.

Základní principy strategického řízení lze demonstrovat s pomocí integrovaného modelu procesu strategického řízení. Model se skládá ze složek, které lze vymezit následujícím způsobem:

- **definování předmětu činnosti** (je podstatou poslání podniku, závisí na vizích a hodnotách klíčových realizátorů – zájmových skupin neboli stakeholders). Management by měl vymezit oblast podnikání, odpovědět např. na otázky týkající se charakteru podniku, na jakých trzích se bude podnik pohybovat, kdo je zákazníkem apod.,
- **stanovení strategických a výkonových cílů.** K cílům by mohlo patřit např. stanovení budoucí pozice na trhu, roční zisk, výrobní a další ukazatele apod.,
- **formulace strategie** vedoucí k dosažení stanovených cílů. Zjišťujeme odpověď na otázku, jakým způsobem dosáhneme budoucích cílů. Podstatou je rovněž využití výsledků analýzy vnějšího a vnitřního prostředí podniku a vypracování podrobných plánů akcí,
- **zavádění a realizace zvolené strategie** (implementace strategie). Tato fáze souvisí s tvorbou organizační struktury, motivací zaměstnanců a dotýká se mimo jiné úrovně podnikové kultury,
- **hodnocení výsledků a návrh opravných opatření** (strategická kontrola). Kontrola slouží jednak pro zjištění úspěšnosti zvolené strategie a je také signálem nutných změn v jakékoli fázi její implementace.[23]

3.3 Podpora podnikání

Otázkám podpory podnikání je věnována pozornost ve všech vyspělých zemích světa. Podnikatelé jsou hybnou silou ekonomiky a to, jaké se těmto subjektům poskytne prostředí a podmínky pro jejich působení a rozvoj, se pak promítne do celkové situace země. Je důležité podporovat především malé a střední podnikatele, kteří jsou flexibilní

v přizpůsobování se novým technologiím, trendům a změnám na trhu a jsou schopni vytvářet nová pracovní místa. Ne nadarmo se o malých a středních podnicích mluví jako o páteři ekonomiky. [20]

Obecně můžeme podpory rozdělit do dvou skupin:

- **finanční** (nevratná, vratná, zvýhodněná) **podpory**,
- **nefinanční podpory**.

Z hlediska původu můžeme subjekty poskytující podpory podnikatelům rozdělit do čtyř skupin:

- **vládní instituce poskytující podpory z veřejných prostředků,**
- **podnikatelské inkubátory a vědeckotechnické parky,**
- **nevládní organizace na bázi z pravidla neziskových organizací,**
- **komerční subjekty nabízející podpory pro malé a střední firmy.**[21]

3.3.1 Podpory podnikání z veřejných prostředků

V České republice jsou poskytováním finanční podpory z veřejných prostředků pověřena ministerstva a vytvořené vládní a regionální instituce. Poskytují různé formy podpor podnikatelskému sektoru, včetně sektoru malých a středních firem.[21]

Finanční podpory poskytují:

Českomoravská záruční a rozvojová banka, a.s.

Pro účely podpory malých a středních podnikatelů hospodaří ČMZRB s finančními prostředky vyčleněnými ze státního rozpočtu a strukturálních fondů EU. Soustředí se zejména na dvě základní formy: záruky na bankovní úvěry a úvěry. Tyto prostředky mohou podnikatelé čerpat v rámci vyhlášených programů podpory malých a středních firem. ČMZRB spravuje v rámci Operačního programu Podnikání a inovace tři programy podpory: Start, Záruka a Progres

CzechInvest

Od roku 2004 působí CzechInvest z pověření Ministerstva průmyslu a obchodu ČR jako agentura pro implementaci podpor ze strukturálních fondů EU, operačních programů podporujících rozvoj průmyslu. Aktivity CzechInvestu lze rozdělit do těchto skupin:

- získáváním přímých zahraničních investic,
- poradenská činnost pro malé a střední podniky,
- implementace podpor financovaných ze strukturálních fondů EU,
- implementace podpor poskytovaných mimo operační programy.[21]

Nefinanční podpory z veřejných prostředků poskytují:

CzechTrade

CzechTrade jako proexportní agentura nabízí českým exportérům řadu služeb, informačních, poradenských, asistenčních a vzdělávacích.

Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR

Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR realizuje některé aktivity, které mají jednoznačně charakter nefinančních podpor podnikání:

živnostenské podnikání - vede živnostenské registry, průvodce živnostenským podnikáním,

podpora výzkumu a vývoje - podpora nadějných průmyslových projektů,

technická harmonizace - vytváří národní legislativní a institucionální rámec pro splnění harmonizovaných technických požadavků na výrobky a jejich volný pohyb na území EU,

portál BussinesInfo.cz - poskytuje čtené informace pro začínající podnikatele, tak i pro zkušené podnikatele, exportéry, zpracovává i informace z veřejné správy.

Zastupitelské úřady

Česká republika má 82 zastupitelských úřadů v zahraničí. Zabezpečují, shromažďují a vyhodnocují informace obchodně ekonomického charakteru, které získávají v zemích svého působení.[20]

3.3.2 Podnikatelské inkubátory, vědecko technické parky

V zájmu podpory inovačních aktivit jsou veřejné podpory směřovány do vzniku a provozu podnikatelských inkubátorů a vědeckotechnických parků (center).

Podnikatelské inkubátory

Pro začínající podnikatele, resp. firmy které mají inovační potenciál daný zajímavým nápadem, mohou podnikatelské inkubátory nabídnout zázemí v podobě kanceláří pro administrativu firmy. Běžné je i poskytování poradenských služeb pro zahájení podnikatelské činnosti, či založení firmy, její public relations, vedení účetnictví, zpracování personální, či daňové agendy apod. Podstatnou součástí nabídky podnikatelských inkubátorů je i poskytnutí výzkumného, laboratorního zařízení, popř. i provozního zázemí pro zahájení výroby, poradenství při ochraně průmyslového vlastnictví.

Vědeckotechnické parky

Vědeckotechnické parky jsou subjekty orientované do oblasti vědy, technologie, inovačního podnikání a odborného vzdělávání, které fungují v úzké spolupráci s vysokými školami, vědeckými pracovišti a výzkumnými ústavů. Poskytují systémovou podporu v oblasti rozvoje inovačního podnikání, transferu technologií, podpory malých a středních firem inovačního charakteru.[21]

3.3.3 Nevládní organizace

Nevládní organizace představují různorodé spektrum subjektů, které v rámci plnění svých funkcí poskytují řadu užitečných služeb různým podnikatelským subjektům včetně malého a středního podnikání.

Mezinárodní obchodní komora

Její úkolem je podporovat a propagovat mezinárodní obchod. Podnikatelskému sektoru nabízí vzorovou mezinárodní obchodní smlouvu a pravidla pro dokumentární akreditivy.

Hospodářská a agrární komora

Jde o instituce zřízené ze zákona. Obě komory plní úlohu jakési platformy, která pomáhá podnikatelům z nejrůznějších oblastí prosazovat jejich zájmy před státními orgány, poskytují svým členům informační a vzdělávací servis, pomáhají zprostředkovat obchodní kontakty.

Profesní sdružení

Jedná se sdružení příslušníků nějaké profese, která má za cíl sledovat a zastupovat společné profesní a ekonomické zájmy dané profese. V ČR nabízí řadu služeb pro podnikatele Svaz obchodu a cestovního ruchu a Svaz průmyslu a dopravy.[21]

3.3.4 Podpory podnikání na komerčním základě

Bankovní služby pro podnikatele

V současnosti řada bank nabízí různé podnikatelské úvěry, např. produkty pro start podnikání, produkty pro export a import, platebně zajišťovací instrumenty, investiční produkty apod.

Fondy rizikového kapitálu

Princip spočívá v tom, že fond rizikového kapitálu (investor) vstupuje do firmy formou navýšení základního kapitálu. Tím získá firma potřebné zdroje.

Business Angels

Business Angel je individuální investor využívající vlastní kapitál na financování perspektivních malých a středních firem s výrazným růstovým potenciálem. Zpravidla se jedná o firmy ve fázi startovního financování. Přináší do firmy i určité know-how v podobě odborných znalostí, orientace v daném oboru, popř. kontaktů na nové partnery.[21]

4. CHARAKTERISTIKA SPOLEČNOSTI

4.1 Základní údaje

Obrázek 1 - Logo společnosti



Zdroj : Interní materiály firmy Darek – Daniel Příklad s.r.o.

Obchodní jméno:	DAREK - Daniel Příklad s.r.o.
Právní forma:	Společnost s ručením omezeným
Registrace:	Krajský soud v Ostravě- oddíl C, vložka 9090
Identifikační číslo:	64616762
Sídlo:	Vikýřovice, Krenišovská 591, PSČ 78813
Základní kapitál:	jmění: 100 000 Kč splaceno: 100%
Statutární orgán:	jednatel
Předmět podnikání:	velkoobchod, specializovaný maloobchod a maloobchod se specializovaným zbožím, pronájem průmyslového a stavebního zboží
Datum zápisu:	22. března 1996

4.2 Charakteristika společnosti

Společnost DAREK - Daniel Příklad s.r.o. je dynamická obchodní společnost, která se zabývá dodávkami materiálu a služeb ve stavebnictví. V rámci tohoto rozsáhlého oboru

nabízí obsáhlý soubor služeb pro každého řemeslníka a více než 35. 000 sortimentních položek zboží. Společnost byla zapsána do obchodního rejstříku u Krajského soudu v Ostravě dne 22.3.1996. Sídlo společnosti se nachází ve Vikýřovicích, Krenišovské ulici č.p. 591, jež spadá pod okres Šumperk a kraj Olomoucký(viz. Příloha 1).

Předmětem podnikání společnosti je velkoobchod, specializovaný maloobchod, pronájem průmyslového a stavebního zboží. V současné době zaměstnává přibližně 25 odborně proškolených pracovníků, kteří poskytují zákazníkům kvalitní služby, čímž naplňují motto firmy „**vždy a vše**“. Společnost zastupuje a prodává stavební sortiment většiny významných výrobců (např. Tondach, KM Beta, Presbeton Nova, Triga Color, HPI-CZ, Velux, Bramac, Fiskárs). Firma se zaměřuje na realizační firmy, projektové kanceláře a architekty.

Hlavním cílem společnosti je udržet stávající postavení na českém trhu. Nabízet široký sortiment materiálů prvotřídní kvality za příznivé ceny.

4.3 Historie společnosti

Společnost vstoupila na český obchodní a stavební trh počátkem roku 1996. V roce 2004 vybudovala nový moderní areál o rozloze 10.000m² na ulici Průmyslová 657 ve Vikýřovicích, kde jsou pro zákazníky stále expozice prodávaného stavebního materiálu, samoobslužná prodejna, míchací centrum exteriérových a interiérových barev. Společnost díky potřebám zákazníků a smyslu pro týmovou práci se rozrostla. V roce 2007 otevřela další provozovnu, která se nachází v Hanušovicích. Společnost se v roce 2009 stala odborným dodavatelem v programu Zelená úsporám. Zákazníkům nabízí v rámci uvedeného dotačního programu dodávku kompletního stavebního materiálu na zateplení budov, včetně dodání prací.

Obrázek 2 Prodejní hala společnosti DAREK – Daniel Prikryl s.r.o.



Společnost si během své existence vybuodovala pevné pozice mezi obchodními společnostmi v olomouckém regionu. V současné době společnost rozšiřuje svoji obchodní činnost do celé České republiky.

4.4 Vnitřní prostředí společnosti

Společnost DAREK- Daniel Prikryl s.r.o. je společností s ručením omezeným. Statutárním orgánem je jednatel. Jednatel nese veškerou právní odpovědnost za chod společnosti, vedení účetnictví, povinnost vůči úřadům. Jednatel společnosti je Ing. Daniel Prikryl , který je také 100% vlastníkem společnosti.

Společnost v současnosti zaměstnává 25 zaměstnanců, z toho 2 osoby řídící. Společnost se tak dle počtu zaměstnanců řadí do skupiny malého podniku. Dá se říct, že společnost DAREK – Daniel Prikryl s.r.o. je částečně rodinou firmou. Jednatel společnosti ve firmě zaměstnává manželku a svého otce. Zaměstnanci a jejich loajalita jsou pro společnost velice důležitá, více než třetina zaměstnanců u firmy pracuje od jejího založení.

Ve společnosti pracují zaměstnanci s odbornou kvalifikací, kteří ve svém oboru pracují mnoho let. Rozvoj lidského kapitálu společnost podporuje pravidelnými investicemi jak do vzdělání, tak i do moderních technologií.

Společnost má vzhledem k počtu zaměstnanců poměrně jednoduchou organizační strukturu.

Vedení podniku

Finance a administrativa

- finance 2
- účetnictví 2
- administrativa 1

Prodej a marketing

- prodej 6
- zákaznický servis 5

Podpora obchodu

- nákup 4
- logistika 2

4.5 Předmět činnosti

Předmětem činnosti společnosti je kompletní prodej veškerého stavebního materiálu, jedná se o zdící materiály, betonové výrobky, maltové směsi a cement, stavební chemie a barvy, izolace, sádkokartonové a zateplovací systémy, spojovací materiál, nářadí a další materiál. Společnost také provozuje míchaní barev a to jak na vnitřní, tak i na venkovní plochy. Dále provozuje půjčovnu stavební mechanizace a příslušného nářadí. K předmětu činnosti taktéž patří silniční motorová doprava, která zahrnuje nákladní dopravu provozovanou vozidly jak o nejvyšší povolené hmotnosti do 3,5 tuny, tak i o nevyšší povolené hmotnosti nad 3,5 tuny. V letošním roce rozšířila svojí činnost o stavební výkopové práce.

4.6 Strategie společnosti

Strategií firmy je dodávat širokou paletu tradičních i netradičních kvalitních materiálů v atraktivních cenových relacích. Součástí této strategie jsou kromě výhodných dodacích podmínek a konkurenčních cen také vysoká odbornost a poradenský servis při dodávkách stavebních materiálů. Jen správně používaný materiál plní svou funkci.

Společnost aspiruje na trvalý růst, respektuje podnikatelskou a i sociální etiku a chová se zodpovědně a korektně ke svým obchodním partnerům, zaměstnancům a životnímu prostředí.

5. VLASTNÍ PRÁCE

5.1 Finanční analýza absolutních ukazatelů

Absolutní ukazatele se používají zejména k analýze vývojových trendů - horizontální analýze a k analýze komponent – vertikální analýze. Oba postupy představují základní východisko analýzy účetních výkazů a slouží nám k prvotní orientaci v hospodaření podniku. Upozorňují na problémové oblasti, které je potřeba podrobit podrobnějšímu zkoumání.

5.1.1 Horizontální analýza aktiv a pasiv

Horizontální analýza zkoumá změny absolutních ukazatelů v čase, v určité položce v procentech nebo indexem (řetězovým, bazickým). Porovnání jednotlivých položek výkazů v časech se provádí po řádcích - horizontálně. Horizontální analýza si klade za cíl změřit pohyby jednotlivých veličin, a to absolutně a relativně, a změřit jejich intenzitu.

Tabulka č. 1 Horizontální analýza aktiv (v tis.Kč)

Ukazatel	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Aktiva celkem	34231	31079	39699	51091	45902	55913
První diference	x	-3152	8620	11392	-5189	10011
Koeficient růstu	x	0,91	1,28	1,29	0,9	1,21
Bazický index	x	0,91	1,16	1,49	1,33	1,62
1. Dlouhodobý majetek	20011	16719	14971	13582	14191	14396
První diference	x	-3292	-1748	-1389	609	205
Koeficient růstu	x	0,84	0,89	0,91	1,04	1,01
Bazický index	x	0,84	0,75	0,68	0,71	0,72
2. Oběžná aktiva	14198	14338	24681	37443	31670	41475
První diference	x	140	10343	12762	-5773	9805
Koeficient růstu	x	1,01	1,72	1,52	0,85	1,31
Bazický index	x	1,01	1,73	2,63	2,22	2,91
3. Časové rozlišení	22	22	47	66	41	42
První diference	x	0	25	19	-25	1
Koeficient růstu	x	0	2,14	1,4	0,62	1,02
Bazický index	x	0	2,14	3,01	1,87	1,92

Zdroj: Podnikové výkazy a vlastní výpočty

Tabulka č.1 zachycuje horizontální analýzu aktiv pomocí elementárních charakteristik časových řad. Z tabulky č.1 je patrné, že celková aktiva společnosti se od začátku sledovaného období zvýšila o 62% na hodnotu 55 913 tis. Kč v roce 2013. Ve struktuře aktiv je převažující podíl oběžných aktiv nad dlouhodobým majetkem. Tento trend je patrný až od roku 2009, kdy společnost po celkové výstavbě a následné kolaudaci začala uplatňovat odpisy na vybudovaný prodejní areál. Rozhodující vliv na růst stavu oběžných aktiv v jednotlivých letech mělo značné navýšení zásob zboží a s tím spojené zvýšení hodnoty pohledávek za odběrateli. Hodnota dlouhodobého majetku se ve sledovaném období se snížila o 28% a hodnota oběžných aktiv se zvýšila o 191%.

Tabulka č. 2 Horizontální analýza pasiv (v tis. Kč)

Ukazatel	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Pasiva celkem	34231	31079	39699	51091	45902	55913
První diference	x	-3152	8620	11392	-5189	10011
Koeficient růstu	x	0,91	1,28	1,29	0,9	1,22
Bazický index	x	0,91	1,16	1,49	1,34	1,63
1. Vlastní kapitál	-623	26966	30409	31083	33801	34381
První diference	x	27589	3443	674	2718	580
Koeficient růstu	x	43,28	1,13	1,02	1,09	1,02
Bazický index	x	43,28	48,81	49,9	54,26	55,19
2. Cizí zdroje	34854	4113	9290	20008	12101	21532
První diference	x	-30741	5177	10718	-7907	9431
Koeficient růstu	x	0,12	2,26	2,15	0,61	1,78
Bazický index	x	0,12	0,27	0,58	0,35	0,62
3. Časové rozlišení	12	18	25	52	78	83
První diference	x	6	7	27	26	5
Koeficient růstu	x	1,5	1,39	2,08	1,5	1,06
Bazický index	x	1,5	2,08	4,33	6,5	6,92

Zdroj: Podnikové výkazy a vlastní výpočty

Tabulka č.2 zachycuje horizontální analýzu pasiv pomocí elementárních charakteristik časových řad. Ve sledovaném období je patrný trend zvyšujícího se podílu vlastního kapitálu. Společnost v roce 2009 navýšila vlastní kapitál. Společnost dlouhodobě vykazuje kladný hospodářský výsledek, který v plné výši zůstává ve společnosti ve formě nerozděleného zisku jako vlastní kapitál financování běžného provozu a investičních potřeb. Ve sledovaném období se hodnota vlastního kapitálu zvýšila o 35 004 tis. Kč, naopak potřeba cizích zdrojů financování poklesla o 13 322 tis. Kč.

5.1.2 Vertikální analýza aktiv a pasiv

Vertikální analýza spočívá v tom, že se na jednotlivé položky účetních výkazů pohlíží v relaci k nějaké veličině, zjišťuje procentní podíl jednotlivých položek výkazu na zvoleném základu. Při analýze rozvahy bývají položky výkazu vyjádřeny jako procento z celkových aktiv, resp. z celkových pasiv, tedy z bilanční sumy.

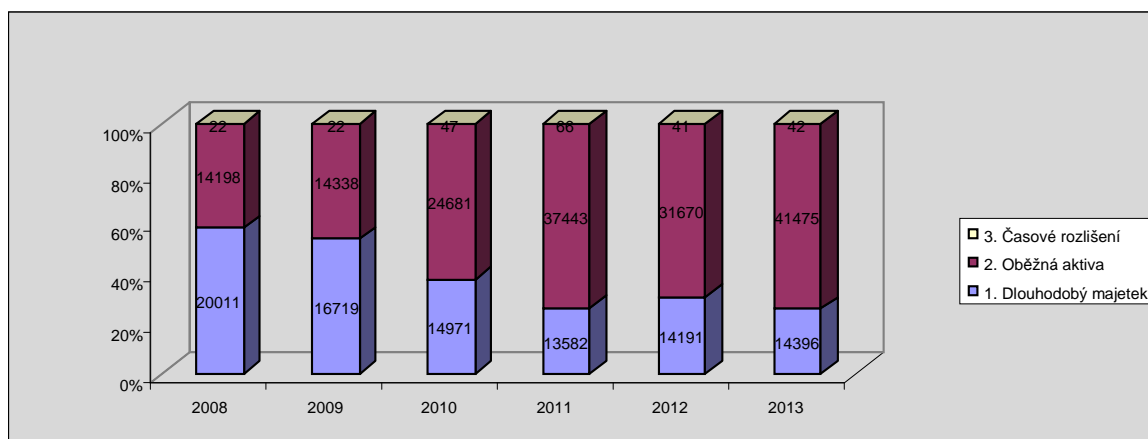
Tabulka č. 3 Vertikální analýza aktiv (v tis.Kč)

Ukazatel	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Aktiva celkem	34231	31079	39699	51091	45902	55913
1. Dlouhodobý majetek	20011	16719	14971	13582	14191	14396
Podíl zcelk.aktiv (%)	58,46	53,8	37,71	26,58	30,92	25,75
2. Oběžná aktiva	14198	14338	24681	37443	31670	41475
Podíl zcelk.aktiv (%)	41,48	46,13	62,17	73,29	68,99	74,18
3. Časové rozlišení	22	22	47	66	41	42
Podíl zcelk.aktiv (%)	0,06	0,07	0,12	0,13	0,09	0,08

Zdroj: Podnikové výkazy a vlastní výpočty

Z tabulky č.3 je patrné, že v roce 2008 se na celkových aktivech více podílel dlouhodobý majetek, což bylo zapříčiněno výstavbou nového prodejního areálu. K značnému poklesu dlouhodobého majetku dochází v roce 2010, kdy společnost začíná odepisovat dlouhodobý majetek. V daném roce se objevuje nárůst oběžných aktiv, kdy společnost výrazně zásobuje sklady, aby uspokojila poptávku po zboží. Zároveň dochází i k nárůstu krátkodobých pohledávek za odběrateli. Tento trend pokračuje až do roku 2013, kdy se oběžná aktiva podílí na celkovém majetku až 74 %. Krátkodobé pohledávky tvoří 50 % oběžných aktiv, což se může jevit jako problematické z pohledu struktury pohledávek. Mohlo by dojít k tomu, že některé z krátkodobých pohledávek přejdou do dlouhodobých, což by mohlo výrazně zasáhnout do oblasti likvidity společnosti.

Graf.č. 1 – Podíl složek aktiv na celkových aktivech (v %)



Zdroj: Podnikové výkazy a vlastní výpočty

Na grafu č.1 je vidět vývoj podílů dlouhodobého majetku a oběžných aktiv na celkových aktivech. Společnost do roku 2011 vytvářela značné zásoby zboží, čímž také zvyšovala pohledávky za odběrateli a souběžně své tržby. V roce 2011 dochází i k ustálení propadu dlouhodobého majetku, kdy společnost začíná obnovovat vozový park.

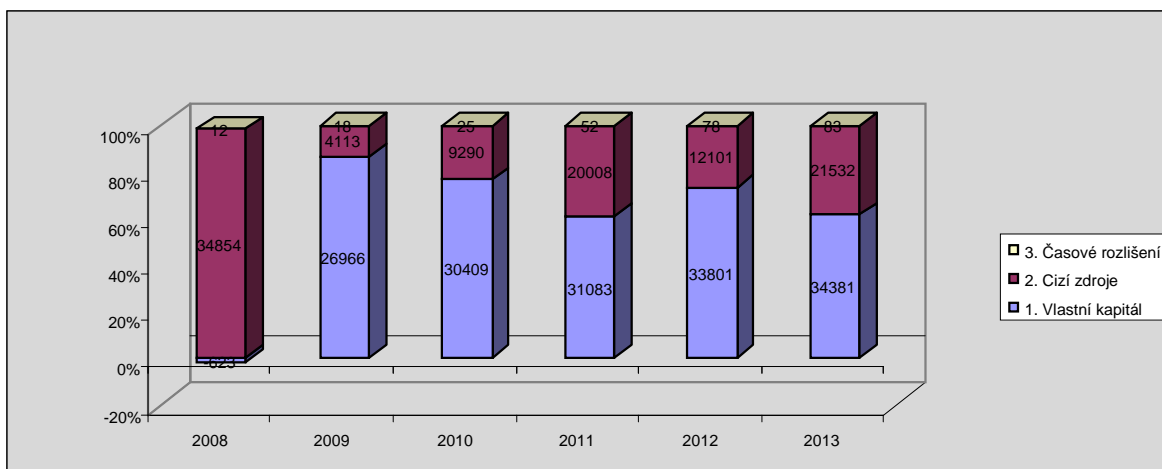
Tabulka č. 4 Vertikální analýza pasiv (v tis. Kč)

Ukazatel	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Pasiva celkem	34231	31079	39699	51091	45902	55913
1. Vlastní kapitál	-623	26966	30409	31083	33801	34381
Podíl zcelk.aktiv (%)	-1,82	86,77	76,6	60,84	73,64	61,49
2. Cizí zdroje	34854	4113	9290	20008	12101	21532
Podíl zcelk.aktiv (%)	101,82	13,23	23,4	39,16	26,36	38,51
3. Časové rozlišení	12	18	25	52	78	83
Podíl zcelk.aktiv (%)	0,04	0,06	0,06	0,1	0,17	0,15

Zdroj: Podnikové výkazy a vlastní výpočty

Z tabulky č.4 je zřejmé, že v roce 2008 se na pasivech podílely jen cizí zdroje, a to 101,82 %. Společnost v následujícím roce převedla závazky ke společníkům ve výši 27 202 tis. Kč na statutární fond společnosti, čímž navýšila vlastní kapitál. V roce 2013 se vlastní kapitál podílí cca 62 % na celkových pasivech. Navyšování vlastního kapitálu ve sledovaném období vychází z dlouhodobé strategie společnosti zajistit stabilní rozvoj bez finančních výkyvů a bez výrazného použití cizích zdrojů.

Graf.č. 2 – Podíl složek pasiv na celkových pasivech (v%)



Zdroj: Podnikové výkazy a vlastní výpočty

Na grafu č.2 je vidět podíl cizích zdrojů a vlastního kapitálu na celkových pasivech, kdy společnost v roce 2009 vyřešila financování své podnikatelské činnosti z vlastních zdrojů. V následujících letech společnost rozvíjí své aktivity, které musí částečně financovat z krátkodobých finančních výpomocí. Vzhledem k růstu rentability vlastního kapitálu, lze tuto strukturu považovat za optimální.

5.2 Finanční analýza poměrových ukazatelů

Finanční analýza představuje základní zdroj informací, díky kterým můžeme posoudit stav finančního zdraví podniku (tzn. hospodářské výsledky) a vytváří nezbytný předpoklad pro budoucí rozhodování o finanční stránce podniku.

V následující části bude provedena finanční analýza vybraných poměrových ukazatelů v letech 2008-2013 společnosti DAREK- Daniel Příklad s.r.o.. Následně finanční analýza zahrnuje i ukazatele bankrotních modelů. K základním informačním zdrojům finanční analýzy patří účetní výkazy (rozhoda a výkaz zisku a ztrát).

5.2.1 Ukazatelé rentability

Rentabilita, či také výnosnost je finančním ukazatelem, který nám říká, jaký je poměr mezi finančními prostředky, které nám plynou z našich aktivit a mezi finančními

prostředky, které jsme na tyto aktivity lokalizovali. Mezi základní ukazatele rentability patří rentabilita celkového kapitálu (ROA), rentabilita vlastního kapitálu (ROE) a rentabilita tržeb (ROS).

Tabulka č. 5 – Vývoj poměrových ukazatelů rentability (v %) v letech 2008-2013

Ukazatel	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Rentabilita celkového kapitálu (ROA)	-2,99	1,61	0,91	1,68	6,24	5,53
$\Delta^1 y_t$		4,6	-0,7	0,77	4,56	-0,71
Rentabilita vlastního kapitálu (ROE)	-60,73	1,85	1,19	2,77	8,48	9,01
$\Delta^1 y_t$		62,58	-0,66	1,58	5,71	0,53
Rentabilita tržeb (ROS)	-1,79	0,84	0,71	1,07	3,3	2,79
$\Delta^1 y_t$		2,63	-0,13	0,36	2,23	-0,51

Zdroj: Podnikové výkazy a vlastní výpočty

Rentabilita celkového kapitálu (ROA) bývá považována za důležitý finanční ukazatel. Ukazuje, do jaké míry se daří společnosti z dostupných aktiv vygenerovat zisk, bez ohledu na zdroj financování (vlastní či cizí zdroje). Čím vyšší je hodnota ukazatele celkového kapitálu, tím lepší. Hodnota ukazatele rentability celkového kapitálu se pohybuje v rozmezí -2,99 % - 6,24 %. Společnost dosahuje nejvyšší výnosnost aktiv v roce 2012, kdy 1 Kč vloženého kapitálu vytváří 6,24 % zisku. Nejnižší hodnotu výnosnosti vloženého kapitálu dosáhla společnost v roce 2008, a to zápornou hodnotu -2,99 %, z důvodu investic do výstavby prodejního areálu. I když hodnota ukazatele kolísá, tak průměrná hodnota rentability celkového kapitálu ve sledovaném období 2008-2013 je 2,16, což se dá považovat za uspokojivý výsledek, vzhledem k situaci, ve které se celý stavební sektor v ČR nachází.

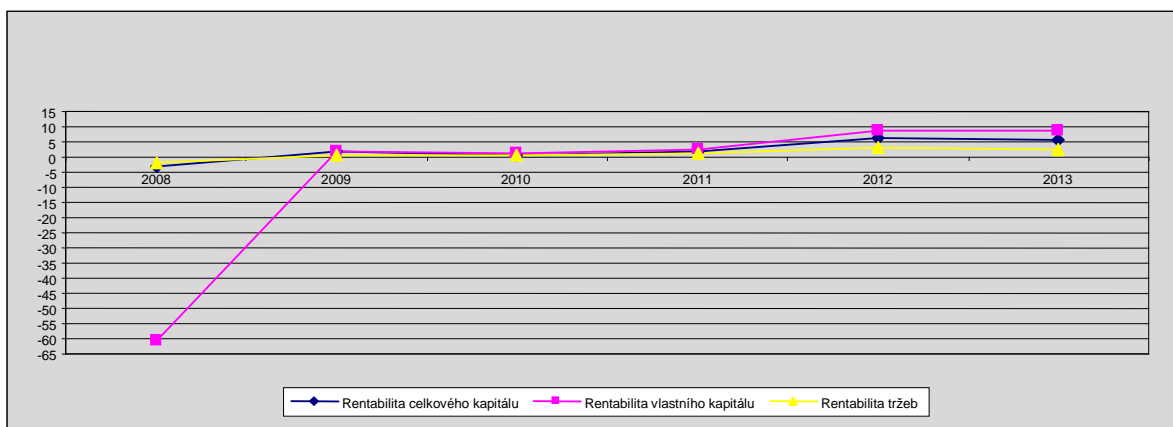
Rentabilita vlastního kapitálu (ROE) je klíčovým ukazatelem především pro akcionáře, společníky a další investory. Vyjadřuje kolik korun zisku připadá na jednu korunu vlastního kapitálu (efektivnost reprodukce vlastního kapitálu). Rentabilita vlastního kapitálu zaznamenala nejvyšší hodnoty 9,01 % v roce 2013. Nejnižší hodnotu rentability vlastního kapitálu a zároveň zápornou hodnotu daného ukazatele dosahovala společnost v roce 2008, kdy zároveň vykazuje záporný výsledek hospodaření. Společnost v daném roce investovala do vybudování prodejních ploch. Daný ukazatel nám říká, že 1 Kč

vlastních zdrojů nám v roce 2013 vytvořila 9 haléřů zisku. Vlastní kapitál má od roku 2010 vzestupnou tendenci.

Rentabilita tržeb (ROS) vyjadřuje finanční výkonnost firmy. Udává nám, jak je společnost schopna dosahovat zisku při úrovni tržeb, kolik dokáže vyprodukovat zisku na 1 Kč tržeb. V praxi se tento ukazatel nazývá ziskové rozpětí a používá se k vyjádření ziskové marže. Daný ukazatel by měl mít rostoucí tendenci v časové řadě a měl by dosahovat hodnoty v průměru okolo 10 %. Společnosti se takové hodnoty ukazatele ve sledovaném období nepodařilo dosáhnout. V roce 2008 vykazuje ukazatel zápornou hodnotu, kdy dochází k poklesu tržeb za prodané zboží. Společnost v daném roce prodává obci Vikýřovice zasíťované pozemky za symbolickou korunu a uplatňuje celou investici do nákladů, čímž zvyšuje výkonovou spotřebu. Nejúspěšnějším rokem z hlediska rentability tržeb je rok 2013, kdy dochází k výraznému nárůstu tržeb. Společnost v daném roce rozšířila své aktivity o velkoobchod. Ukazatel rentability tržeb vykazuje hodnotu 3,3 %, což vyjadřuje, že 1 Kč provozních tržeb vytvořila 3 haléře provozního zisku.

Pro snadnější představu vývoje ve sledovaném období 2008-2013 jsou všechny ukazatele rentability zachyceny v následujícím grafu č. 3.

Graf.č. 3 – Vývoj poměrových ukazatelů rentability v letech 2008-2013



Zdroj: Podnikové výkazy a vlastní výpočty

V grafu č.3 lze vidět, že kromě roku 2008 se všechny ukazatele pohybují v kladných hodnotách, což vypovídá o ziskovosti společnosti. Z hlediska ziskovosti byly

nejvýznamnější roky 2012 a 2013, kdy dochází k velkému nárůstu zisku spojeného také s nárůstem tržeb.

5.2.2 Ukazatelé likvidity

Likvidita (solventnost) je základním předpokladem finanční stability společnosti. Vyjadřuje schopnost společnosti přeměnit svá aktiva na peněžní prostředky a těmi krýt v čas, v požadované lhůtě a na požadovaném místě všechny své splatné závazky. Je-li společnost trvale nelikvidní, nachází se v platební neschopnosti. Na druhou stranu, příliš vysoká likvidita snižuje výnosnost společnosti, neboť finanční prostředky jsou vázány v aktivech, kde dochází k minimálnímu zhodnocení a snižují rentabilitu. K výpočtu ukazatelů platební schopnosti se používají tři stupně likvidity, a to likvidita I. stupně – okamžitá likvidita, likvidita II. stupně – pohotová likvidita a likvidita III. stupně – běžná likvidita.

Výsledné hodnoty všech tří stupňů likvidity ve sledovaném období 2008-2013 jsou uvedeny v následující tabulce č. 6.

Tabulka č. 6 – Vývoj poměrových ukazatelů likvidity v letech 2008-2013

Ukazatel	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Okamžitá likvidita	0,04	0,34	0,54	0,42	0,26	0,07
$\Delta^1 y_t$		0,3	0,2	-0,12	-0,16	-0,19
Pohotová likvidita	0,32	1,9	4,65	1,87	1,56	1,75
$\Delta^1 y_t$		1,58	2,75	-2,78	-0,31	0,19
Běžná likvidita	0,41	3,49	7,43	2,56	2,62	2,44
$\Delta^1 y_t$		3,08	3,94	-4,87	0,06	-0,18

Zdroj: Podnikové výkazy a vlastní výpočty

Ukazatel okamžité likvidity (likvidita I. stupně) prezentuje nejpřísnější likvidní ukazatel, neboť vyjadřuje schopnost společnosti ihned (okamžitě) uhradit své krátkodobé závazky. Jako prostředek k úhradě svých krátkodobých závazků lze použít hotovost v pokladně, peníze na bankovních účtech, šeky či krátkodobé cenné papíry. Doporučená hodnota hranice okamžité likvidity je stanovena v rozmezí 0,2 - 0,6, což znamená, že finanční majetek by měl tvořit alespoň 20 % krátkodobých závazků. Doporučená optimální

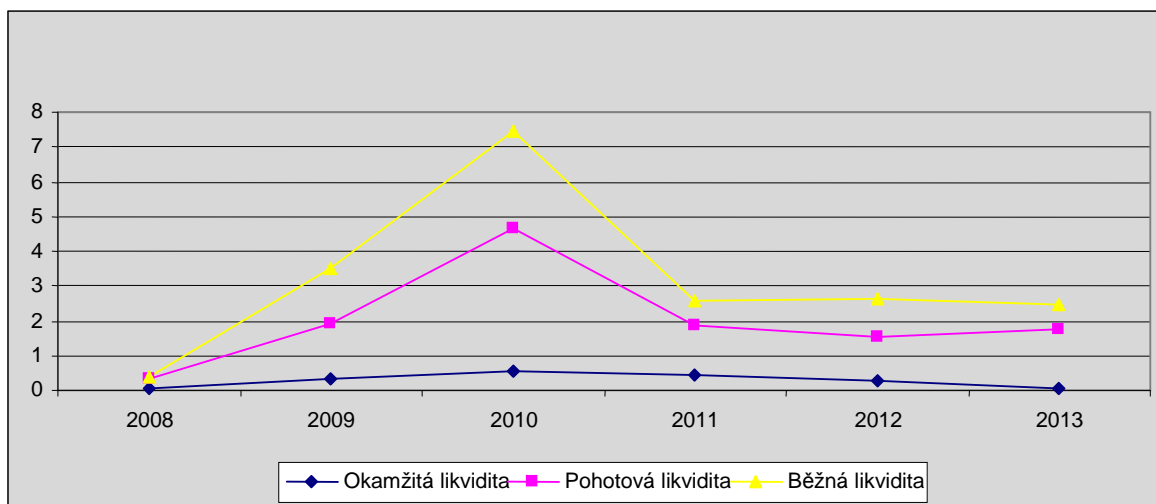
hodnota byla ve sledovaném období dosažena v letech 2009-2012. V letech 2008 a 2013 se hodnoty ukazatele pohybovaly v rozmezí 0,04 - 0,07. Společnost dosáhla nejvyšší hodnoty v roce 2010, a to 0,54, a to nám říká, že společnost má na úhradu 1 Kč svých závazků 54 haléřů. Průměrná hodnota okamžité likvidity v letech 2008-2013 byla 0,28, což znamená, že společnost byla schopna ve sledovaném období uhradit ihned (hotově, bankovním převodem) 28 % svých krátkodobých závazků.

Ukazatel pohotové likvidity (likvidita II. stupně) ve svém výpočtu vylučuje nejméně likvidní část majetku a to zásoby, jakožto složku nezbytnou pro zachování firmy a zároveň jako složku, kterou často není možno pohotově přeměnit na peněžní prostředky. Optimum daného ukazatele se pohybuje v intervalu od 1 do 1,5. Optimální hodnota nebyla ve sledovaném období dosažena. V letech 2009-2013 se ukazatel pohyboval nad doporučenou hranicí. Nejvyšších hodnot ukazatel pohotové likvidity dosahuje v roce 2010 a to hodnoty až 4,65, což je značně vysoko nad horní hranicí intervalu. Takto vysoká hodnota vypovídá o značném objemu aktiv, které jsou vázány ve formě pohotových prostředků, čímž nepřináší žádný nebo téměř minimální úrok. Příliš vysoká hodnota oběžných aktiv potom vede k neefektivnímu využívání prostředků vložených do společnosti, čímž také nepříznivě ovlivňuje rentabilitu. Průměrná hodnota ukazatele ve sledovaném období činila 2,01, čímž nespadá do požadovaného intervalu. Lze tedy říct, že společnost má k dispozici 2,01 Kč rychle likvidního majetku na 1 Kč krátkodobých závazků.

Ukazatel běžné likvidity (likvidita III. stupně) udává kolikrát by byla společnost schopna krýt své krátkodobé závazky pomocí oběžných aktiv, kdyby je v určitém okamžiku proměnila na hotovost. Doporučený interval se udává v rozmezí 1,5 – 2,5. Těchto hodnot, i když na horní hranici intervalu, společnost dosáhla v letech 2011-2013. Nepříznivým výsledkem, z kritéria finančního zdraví společnosti, byla běžná likvidita v roce 2008, kdy klesl ukazatel pod dolní hranici intervalu, a to 0,41. Příčinu takových hodnot lze vidět ve vysokých závazcích ke společníkům. V letech 2009-2010 dosahuje hodnota ukazatele enormně vysokých hodnot, a to až 7,43, což znamená, že společnost operuje s neúměrně vysokými oběžnými aktivy. Průměr ze sledovaného období říká, že je společnost schopna 3,15 krát uhradit své krátkodobé závazky za předpokladu, že přemění na peněžní prostředky svá oběžná aktiva.

Vývoj poměrových ukazatelů (všech tří stupňů) likvidity v letech 2008-2013 zachycuje následující graf č.4.

Graf.č. 4 – Vývoj poměrových ukazatelů likvidity v letech 2008-2013



Zdroj: Podnikové výkazy a vlastní výpočty

Graf č.4 zobrazuje 3 stupně likvidity, kde lze pozorovat, že ukazatel pohotové likvidity a běžné likvidity mají ve sledovaném období stejný průběh. Oba dva ukazatele vykazují vysoké hodnoty v letech 2009 a 2010. Společnost v daném období vykazuje nízké krátkodobé pohledávky, což znamená, že převážnou část zboží pořizuje za hotové. V následujícím roce pořizuje zboží na splatnost, čímž dochází k výraznému poklesu hodnot a k ustálení hodnot až do konce sledovaného období.

5.2.3 Ukazatelé zadluženosti

Ukazatelé zadluženosti bývají označovány také jako ukazatele dlouhodobé finanční stability. Tato skupina ukazatelů měří, jak společnost využívá k financování cizí zdroje a jak je schopna hradit své závazky.

Tabulka č. 7 Vývoj poměrových ukazatelů zadluženosti v letech 2008-2013

Ukazatel	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Ukazatel celkové zadluženosti	101,82	13,23	23,4	39,16	26,36	38,51
$\Delta^1 y_t$		-88,59	10,17	15,76	-12,8	12,15
Koeficient samofinancování	-1,82	86,77	76,6	60,84	73,64	61,49
$\Delta^1 y_t$		88,59	-10,17	-15,76	12,8	-12,15
Úrokové krytí	0	0	2,36	4,61	57,2	69,76
$\Delta^1 y_t$				2,25	52,59	12,56

Zdroj: Podnikové výkazy a vlastní výpočty

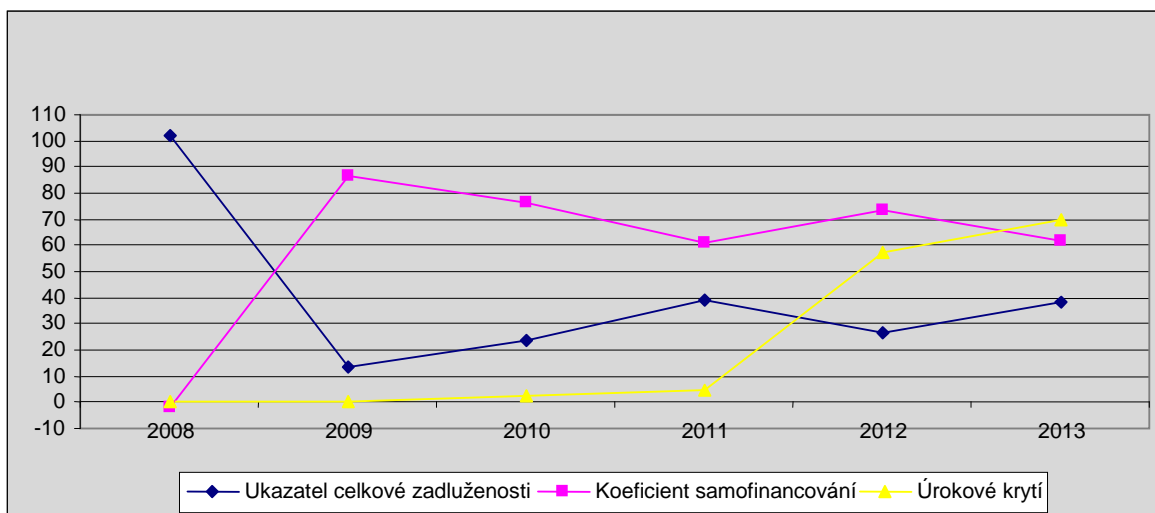
Celková zadluženost patří k základním ukazatelům zadluženosti. Doporučená hodnota by se měla pohybovat v intervalu 30- 60 %. Doporučených hodnot dosáhla společnost jen v roce 2011 a 2013. V letech 2009, 2010 a 2012 klesl ukazatel pod hranici 30%, kdy společnost vlastnila vyšší množství vlastního kapitálu, který je pro společnost dražší než cizí kapitál. Naopak v roce 2008 činila celková zadluženost 101,82 %, což znamená, že společnost hradila svoji činnost jen z cizích zdrojů. Průměr daného ukazatele v letech 2008-2013 je 40,41 %, čímž se pohybuje v doporučeném intervalu.

Koeficient samofinancování je protipólem k celkové zadluženosti a součet těchto dvou ukazatelů činí 100 %. Koeficient samofinancování vypovídá o finanční stabilitě a samostatnosti společnosti a udává, do jaké míry je společnost schopna krýt své potřeby z vlastních zdrojů. Doporučená hodnota by měla být vyšší jak 30 %. Společnost přesahuje hranici 30 % od roku 2009 až do konce sledovaného období. Průměrná hodnota daného ukazatele v letech 2008-2013 činí 59,6 %, což vypovídá o dobré finanční situaci a samostatnosti společnosti a o její schopnosti krýt své potřeby z větší části vlastními zdroji.

Ukazatel úrokového krytí udává kolikrát celkový zisk pokryje úrokové krytí. Úrokové krytí ukazuje velikost bezpečnostního polštáře pro věřitele. Za optimální hodnotu považuje Ministerstvo průmyslu a obchodu hodnotu nad 8, hodnota rozmezí 4-6 je pro investory dostačující, ale hodnota 3 a méně je považována už za kritickou, poněvadž většina zisku jde na splacení nákladových úroků. Společnost u tohoto ukazatele ve sledovaném období vykazuje vysoké hodnoty. Vzhledem k tomu, že své potřeby financuje převážně ze svých finančních zdrojů je i průměrná hodnota vysoká, a to 32,33 %.

Vývoj poměrových ukazatelů zadluženosti v letech 2008-2013 zachycuje následující graf č.5

Graf č. 5 - Vývoj poměrových ukazatelů zadluženosti (v %) v letech 2008-2013



Zdroj: Podnikové výkazy a vlastní výpočty

Z grafu č.5 je patrné, že ukazatel koeficient samofinancování má vzestupnou tendenci, čímž společnost zvyšuje schopnost krýt své potřeby vlastními zdroji a naopak ukazatel celkové zadluženosti má sestupnou tendenci, čímž dochází k nižšímu krytí aktiv cizími zdroji. Ukazatel úrokového krytí má ve sledovaných letech vzestupnou tendenci, což potvrzuje trend, financování potřeb vlastními zdroji.

5.2.4 Ukazatelé aktivity

Ukazatelé aktivity poskytují informace o tom, jak efektivně společnost hospodaří se svými aktivy (majetkem, pohledávkami, zásobami), tedy respektive, jak dlouho v nich máme vázány naše finanční prostředky. Pokud má společnost více aktiv než je potřeba, narůstají zbytečné náklady. Pokud jich má naopak málo, nedosahuje případně možných tržeb. K výpočtu ukazatelé aktivity se obvykle používají dvě formy, a to doba obratu a rychlost obratu. První forma měří počet dnů, za který se jednotka jednou obrátí a druhá forma měří kolik Kč tržeb přinese do hospodaření 1 jednotka stanovená v ukazateli.

Tabulka č. 8 – Vývoj poměrových ukazatelů aktivity v letech 2008-2013

Ukazatel	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Ukazatel obrátky aktiv	1,67	1,92	1,28	1,58	1,89	1,99
$\Delta^1 y_t$		0,25	-0,39	0,3	0,31	0,1
Doba obratu zásob	19,09	39,93	66,14	45,7	52,4	38,6
$\Delta^1 y_t$		20,84	26,21	-20,44	6,7	-13,8
Doba obratu pohledávek	63,19	39,21	98,1	95,71	67,32	94,8
$\Delta^1 y_t$		-23,98	58,89	-2,39	-28,39	27,48
Doba obratu závazků	28,9	25,16	23,83	66,31	51,87	111,2
$\Delta^1 y_t$		-3,74	-1,33	42,48	-14,44	59,33

Zdroj: Podnikové výkazy a vlastní výpočty

Ukazatel obratu aktiv vyjadřuje množství otáček celkových aktiv v tržbách za určité časové období (zpravidla za rok). Doporučená hodnota by se měla pohybovat v intervalu 1,6 – 2,9. Pokud je hodnota menší než 1, což značí neúměrnou majetkovou vybavenost společnosti, měla by společnost prověřit možnosti efektivního snížení celkových aktiv. Doporučených hodnot daného ukazatele dosahuje společnost až na rok 2010 v celém sledovaném období. Průměrná hodnota tohoto ukazatele v letech 2008-2013 je 1,72, což znamená, že společnost svá veškerá aktiva za rok obrátí 1,72 krát.

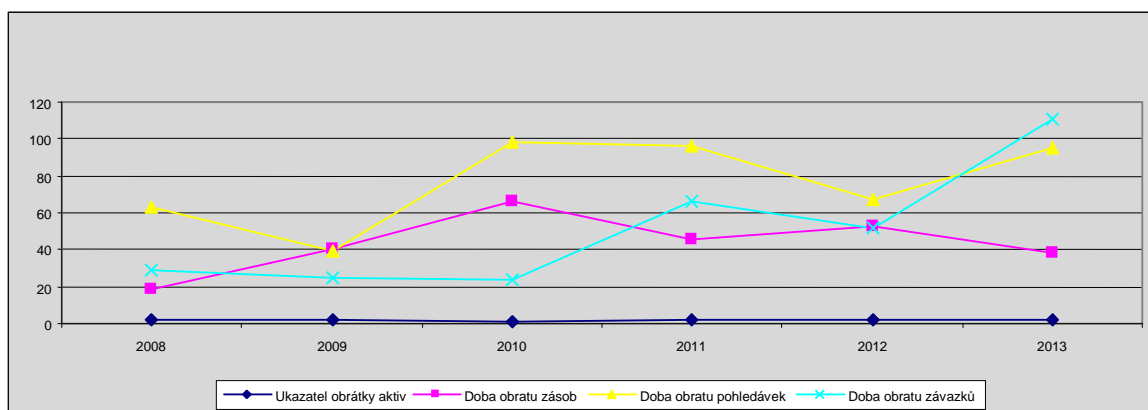
Ukazatel doba obratu zásob udává, za jakou dobu (průměrný počet dnů) společnost prodá nebo spotřebuje své zásoby. Jinak řečeno, jak dlouho leží tyto zásoby na skladě a vážou tak na sebe finanční prostředky společnosti. Velkoobchodní firmy mají obrátku zásob obvykle 40-70 dnů, samozřejmě v závislosti na oboru, způsobu prodeje a odběratelích. Průměrná hodnota daného ukazatele ve sledovaném období je 43,6 dnů, což je ještě v daném intervalu. Společnost aspiruje na co nejnižší obrátkovost zásob, čímž maximálně využívá vyšší frekventovanost zásobování od dodavatelů.

Ukazatel doby obratu pohledávek vyjadřuje, jak dlouhá je průměrná splatnost našich pohledávek. Jinak řečeno, kolik dní v průměru poskytuje společnost svým odběratelům bezúročný dodavatelský úvěr. V ČR se udává průměrná doba splatnosti pohledávek 65-75 dnů od vystavení faktury. V případě společnosti Darek-Daniel Příklad s.r.o. je poskytována průměrná doba splatnosti pohledávek 30 dnů. Z dosažených výsledků je patrné, že doba splatnosti pohledávek má ve sledovaném období kolísající tendenci. Avšak v roce 2013

společnost vykazuje 95 dnů splatnosti pohledávek, čímž překračuje obvykle poskytovanou dobu splatnosti o 65 dnů.

Ukazatel doby obratu závazků stanovuje dobu, která (v průměru) uplyne mezi nákupem zásob či externích výkonů a jejich úhradou. Dá se říci, že vypovídá o naší platební morálce vůči našim věřitelům. Je žádoucí, aby hodnota tohoto ukazatele byla vyšší než hodnota doby splatnosti pohledávek. Jinými slovy řečeno, aby společnost využívala bezúročných, tzv. dodavatelských úvěrů. Dané kritérium se společnosti daří naplňovat až v závěru sledovaného období. Obvyklá doba splatnosti závazků je společnosti poskytována 60 dnů, kterou společnost v roce 2013 překračuje o 51 dnů, z čehož lze usuzovat, že platební morálka společnosti je neuspokojivá.

Graf č. 6 – Vývoj poměrových ukazatelů aktivity v letech 2008-2013



Zdroj: Podnikové výkazy a vlastní výpočty

Z grafu č. 6 je vidět ve sledovaném období snížení doby obratu zásob, zvýšení doby obratu pohledávek a zároveň i zvýšení doby obratu závazků.

5.2.5 Bankrotní modely

Bankrotní, neboli predikční, modely charakterizují systémy včasného varování, neboť na základě chování vybraných ukazatelů indikují možné ohrožení finančního zdraví společnosti. Vychází z předpokladu, že ve společnosti dochází už několik let před možným úpadkem k určitým anomáliím, ve kterých jsou obsaženy příznaky budoucích

problémů a které jsou typické právě pro ohrožení firmy. Bankrotní modely jsou vhodné jak pro současné, tak i pro budoucí rozhodování managementu, kterému umožňují oddělit a správně interpretovat indikátory možných budoucích problémů, ale především je včas identifikovat a upravit dříve, než dojde k závažným problémům, či dokonce k bankrotu. Pro tuto diplomovou práci byly použity dva bankrotní modely, a to Altmanův index finančního zdraví (Z-skóre) a index důvěryhodnosti manželů Neumaierových – IN05.

Altmanův index finančního zdraví (Z-skóre) se řadí ve světě mezi nejpoužívanější modely k hodnocení finanční situace podniku. Autorem tohoto modelu je profesor Edward Altman, který v roce 1968 zkoumal data dvou skupin amerických podniků. První skupinu tvořily podniky (33 podniků), které zbankrotovaly a druhou skupinu podniky (33 podniků), které ve sledovaném období naopak prosperovaly. Z 22 ukazatelů bylo vybráno 5, které jsou vzhledem ke své kombinaci považovány za nejvystižnější indikátory pro predikci problémů.

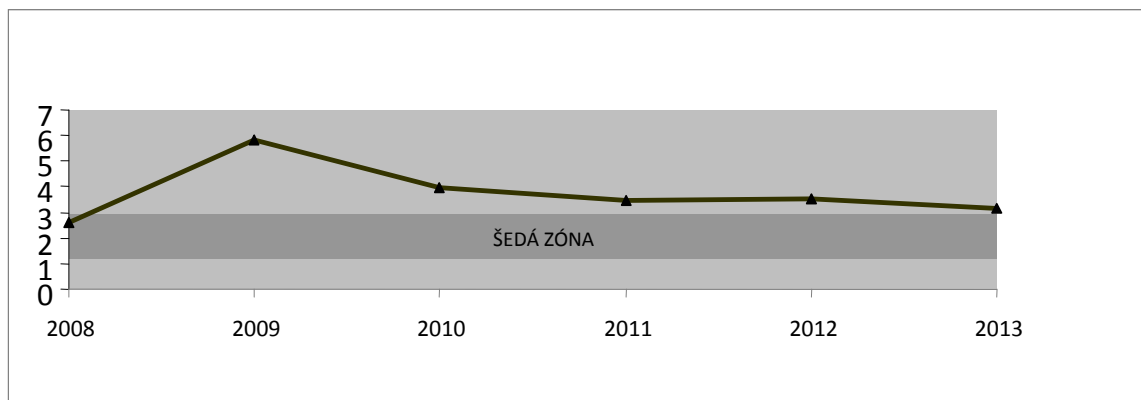
Tabulka č. 9 – Altmanův index finančního zdraví (Z – skóre) v letech 2008 – 2013

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Z- skóre	2,6041	5,8122	3,9357	3,4553	3,5376	3,1655

Zdroj: Podnikové výkazy a vlastní výpočty

Dle Altmanova indexu se společnost nacházela v šedé zóně pouze na začátku sledovacího období a to v roce 2008, následující roky lze považovat za uspokojivé z hlediska finanční situace. Nejlepších hodnot Altmanova Z-skóre dosáhla společnost v 2009, kdy se přiblížila k 6 bodům. Společnost v daném roce vytvářela vysokou hodnotu. Průměrná hodnota Altmanova Z-skóre za sledované období je 3,75, což se dá interpretovat jako velmi pozitivní výsledek vypovídající o příznivé finanční situaci společnosti DAREK-Daniel Příkryl s.r.o.

Graf č. 7 - Vývoj Altmanova indexu finančního zdraví (Z-skóre) v letech 2008-2014



Zdroj: Podnikové výkazy a vlastní výpočty

Z grafu č. 7 je patrné, že ukazatel se jen v roce 2008 nachází v šedé zóně. Dá se tedy jednoznačně říci, že se společnost po zbývajících sledovaných letech nachází v dobré finanční situaci.

Index důvěryhodnosti IN05 je obdobným indexem k Altmanovu Z-skóre. Index je sestaven na základě analýzy 100 vybraných českých firem. Respektuje české specifické podmínky, dá se tedy usuzovat, že by měl patřit k indexům, které budou mít velmi dobrou vypovídací schopnost.

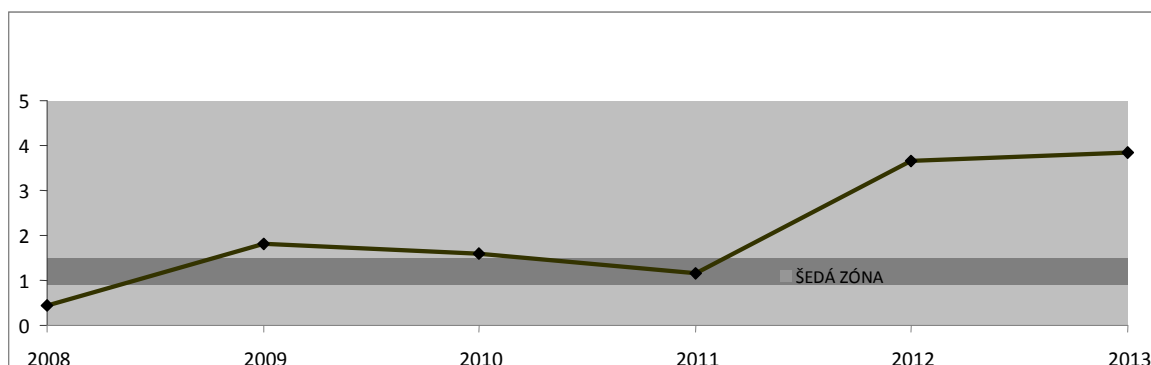
Tabulka č. 10 - Index důvěryhodnosti IN05 v letech 2008 – 2013

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
IN05	0,4362	1,8031	1,5919	1,1634	3,6647	3,8312

Zdroj: Podnikové výkazy a vlastní výpočty

Dle indexu důvěryhodnosti se společnost nacházela v šedé zóně v letech 2010 a 2011. V roce 2008 dokonce dosahuje svého minima 0,436, čímž spadá do intervalu, který se dá interpretovat jako předpokládaný bankrot. Naopak uspokojivé hodnoty byly dosaženy v následujícím roce 2009 a dále v letech 2012-2013. Průměr za celé sledované období činí 2,08, což lze považovat za pozitivní výsledek.

Graf č. 8 - Vývoj indexu důvěryhodnosti IN05 v letech 2008-2013



Zdroj: Podnikové výkazy a vlastní výpočty

Graf č.8 zachycuje vývoj dosažených hodnot ukazatele indexu důvěryhodnosti IN05 společnosti DAREK-Daniel Příkryl s.r.o. v letech 2008-2013. Z grafu je patrné, že na začátku sledovaného období index vykazuje minimum svých hodnot. Avšak v následujícím roce 2009 a dále v letech 2012 a 2013 se index pohybuje nad hranicí šedé zóny, tedy v pásmu pozitivní finanční situaci.

Při porovnání Altmanova indexu a indexu důvěryhodnosti IN05 bylo konstatováno, že hodnoty obou indexů se v některých letech liší. A to tak, že degradují hodnoty o jeden interval. Například Altmanův index vykazuje v roce 2008 hodnotu v horní hranici intervalu šedé zóny, naopak dle indexu důvěryhodnosti IN05 se hodnota nachází v intervalu možného bankrotu. Zajímavý je i výsledek roku 2009, který byl podle Altmanova indexu nejvyšší hodnotou, ale dle indexu důvěryhodnosti IN05 se jedná o třetí nejnižší hodnotu za sledované období.

5.3 Analýza časových řad vybraných ukazatelů

V této části diplomové práce bude provedena analýza vybraných ekonomických ukazatelů a to konkrétně analýza výnosu, analýza nákladů a analýza výsledku hospodaření společnosti DAREK-Daniel Příkryl s.r.o. v letech 2005-2013.

5.3.1 Analýza výnosů

Výnosy podniku představují peněžní částky, které podnik získal z veškerých svých činností za určité období bez ohledu na to, zda v daném období došlo k jejich inkasu.[6] Výnosy společnosti DAREK – Daniel Příklad s.r.o. jsou součtem jednotlivých položek ve výkazu zisku a ztrát a to konkrétně těmito položkami: tržby za prodej zboží, výkony, tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu, ostatní provozní výnosy, výnosové úroky, ostatní finanční výnosy a mimořádné výnosy.

Tabulka č.11 zachycuje vývoj výnosů pomocí elementárních charakteristik časových řad. Z koeficientu růstu je patrné, že výnosy vykazují ve sledovaném období, jak růst, tak pokles. Výnosy výrazně stouply už na začátku sledovaného období, v roce 2006 až o 52 % oproti roku 2005. Společnost v daném roce výrazně rozšiřuje prodejní sortiment a služby zákazníkům. V letech 2008 a 2010 dochází k poklesu výnosů a to přibližně o 15%. V roce 2008 společnost investuje do otevření nové pobočky a v roce 2010 buduje sídlo firmy s velkokapacitními sklady na zelené louce. Správnost investic se projevila v následujícím roce, kdy dochází k růstu výnosu o 58 %. V posledních dvou letech sledovaného období je vidět pozitivní trend vývoje výnosů.

Tabulka č. 11 - Vývoj výnosů v letech 2005-2013 (v tis. Kč)

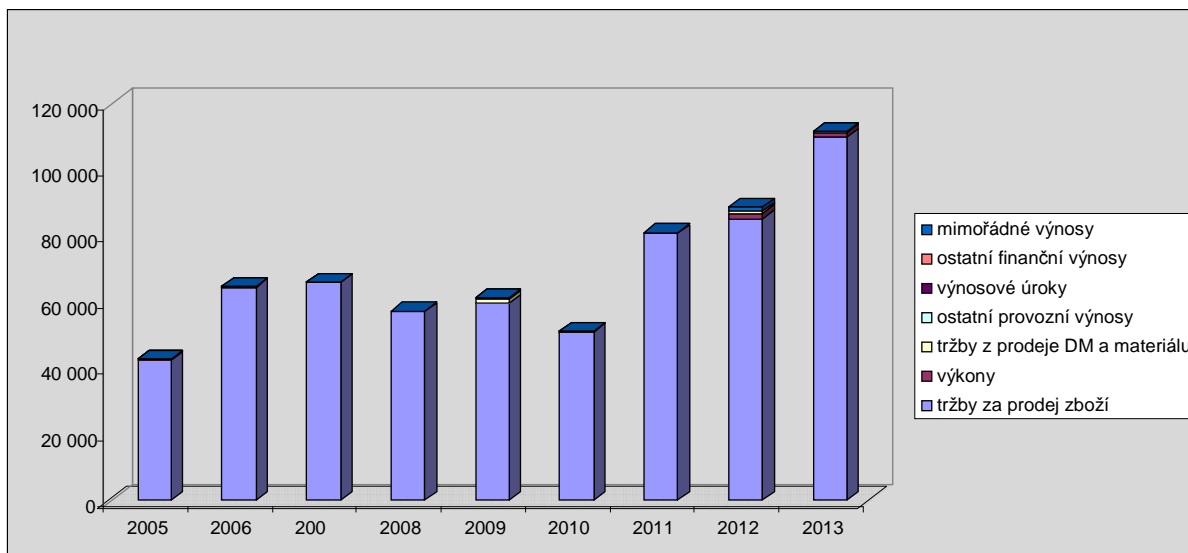
Rok	Výnosy (tis. Kč)	$\Delta^1 y_t$	$\Delta^2 y_t$	k_t	Bazický index (%)
2005	42 561				100
2006	64 575	22 014		1,52	151,72
2007	66 010	1 435	-20 579	1,02	155,10
2008	57 291	-8 719	-10 154	0,87	134,61
2009	61 165	3 874	12 593	1,07	143,71
2010	51 194	-9 971	-13 845	0,84	120,28
2011	80 918	29 724	39 695	1,58	190,12
2012	88 678	7 760	-21 964	1,10	208,36
2013	111 468	22 790	15 030	1,26	261,90

Zdroj: Podnikové výkazy a vlastní výpočty

Ve sledovaném období společnost dosahuje průměrných výnosů 67.317 Kč ročně. Průměrný absolutní přírůstek činí 8 613,37 Kč, jedná se tedy o přírůstek. Průměrné tempo růstu vykazuje hodnotu 1,16, což znamená, že výnosy v průměru rostly o 16 % a při

stejném trendu časové řady by mohly v roce 2014 dosáhnout výnosy hodnoty 129 302,88 tis. Kč.

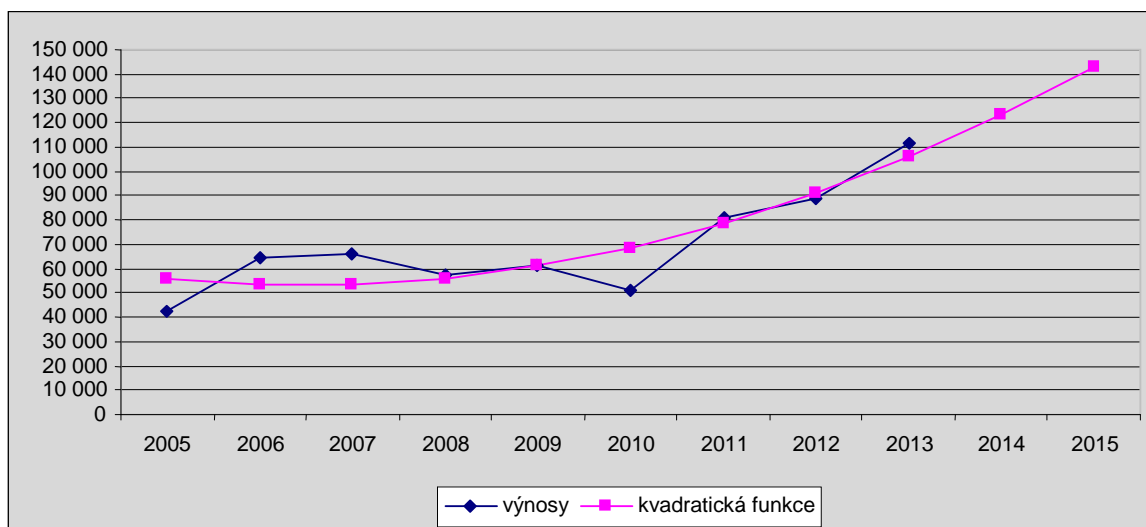
Graf č. 9 - Struktura výnosů v letech 2005-2013 (v tis. Kč)



Zdroj: Podnikové výkazy a vlastní výpočty

Graf č.9 znázorňuje strukturu výnosů společnosti DAREK- Daniel Příklad s.r.o. v letech 2005 – 2013. Na první pohled je patrné, že společnost vytváří své výnosy tržbami za prodej zboží. Další položkou, která se sice málo podílí na celkových výnosech ve sledovaném období jsou výkony, jenž jsou tvořeny tržbami za služby. Od roku 2012 podíl tržeb za služby na celkových výnosech vykazuje růst. Společnost v daném období zavádí novou linku na míchání barev.

Graf č. 10 - Vývoj výnosů v letech 2005-2013 a predikce 2014-2015 (v tis.Kč)



Zdroj: Podnikové výkazy a vlastní výpočty

Trendová funkce výnosů a predikce budoucího vývoje

Ke zhodnocení vývojových tendencí a určení budoucího vývoje u výnosů byly posouzeny funkce lineární, kvadratická, logaritmická a exponenciální. Za vhodnou trendovou funkci byla nakonec zvolena kvadratická funkce. Vývoj výnosů lze popsat pomocí kvadratické funkce ve tvaru:

$$y' = 61073,81 + 6194,27t + 1236,60t^2.$$

Kvadratická trendová funkce byla zvolena vzhledem k vypočtené hodnotě indexu korelace a determinance², vykreslené v grafu č.10. Index korelace $I = 0,882$ potvrzuje, že zvolený model dobře koresponduje se skutečností. Z indexu determinance $I^2 = 0,778$ vyplývá, že celkové kolísání časové řady lze vysvětlit pomocí zvoleného modelu z 77,8 %. Vypovídající schopnost modelu byla následně ověřena pomocí střední absolutní procentuální chyby MAPE, kdy tato chyba vykazuje hodnotu 3,77 %, což svědčí o malé odchylce a vhodnosti použitého modelu z hlediska predikce.

Predikce byla provedena na dva roky dopředu. Dosazením časové proměnné t do rovnice trendové funkce byl vypočten bodový odhad pro následující roky 2014 a 2015 a z bodového odhadu byl poté získán i intervalový odhad pro dané roky. (tabulka č. 12).

Tabulka č.12 – Bodový a intervalový odhad výnosů (v tis.Kč)

Rok	Bodový odhad	Intervalový odhad ($\alpha = 0,05$)	
		dolní mez	horní mez
2014	122 960	97 953	147 967
2015	142 757	117 750	167 764

Zdroj: Podnikové výkazy a vlastní výpočty

Bodový odhad v roce 2014 ve výši 122 960 tis. Kč je nižší, než odhad stanovený na základě průměrného tempa růstu ve výši 129 302 tis. Kč. Na základě bodového odhadu lze očekávat, že výnosy v následujících dvou letech porostou. Skutečná hodnota výnosů by se však měla s 95 % pravděpodobností pohybovat v intervalu dolní a horní hranice uvedené v tabulce č.12. V době sestavení této diplomové práce jsou již k dispozici předběžné výsledky společnosti za rok 2014. Hodnota vytvořených výnosů v roce 2014 ve výši 113 056 tis. Kč nepotvrzuje bodový odhad pro toto období ve výši 122 960 tis. Kč, ale pohybuje se v rozmezí intervalového odhadu (tabulka č.12).

5.3.2 Analýza nákladů

Náklady podniku představují peněžní částky, které podnik účelně vynaložil (spotřeboval) na získání výnosů, bez ohledu na to, zda byly v daném období skutečně zaplacené. Náklad je možné také vyjádřit jako spotřebu výrobních faktorů. Ve výkazu zisku a ztrát se náklady člení na provozní, finanční a mimořádné a tvoří je náklady vynaložené na prodané zboží, výkonová spotřeba, osobní náklady, daně a poplatky, odpisy DHNM, tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu, zůstatková cena prodaného

dlouhodobého majetku, ostatní provozní náklady, ostatní finanční náklady, nákladové úroky a daň z příjmu za běžnou činnost.

Tabulka č.13 vyjadřuje vývoj nákladů pomocí elementárních charakteristik časových řad v letech 2005-2013. V celém sledovaném období lze vidět růst nákladů, až na roky 2008 a 2010, kdy dochází k poklesu nákladů. Důvodem poklesu nákladů v obou letech je pokles tržeb za prodané zboží. Nejvyšší absolutní přírůstek časové řady byl dosažen v roce 2011, kdy se hodnota nákladů zvýšila o 58 %, což znamenalo navýšení nákladů o 29 349 tis. Kč. Jedná se především o navýšení nákladů vynaložených na prodej zboží, který přímo koresponduje s nárůstem tržeb za prodané zboží. V daném roce došlo v obou ukazatelích k navýšení hodnot o 58%.

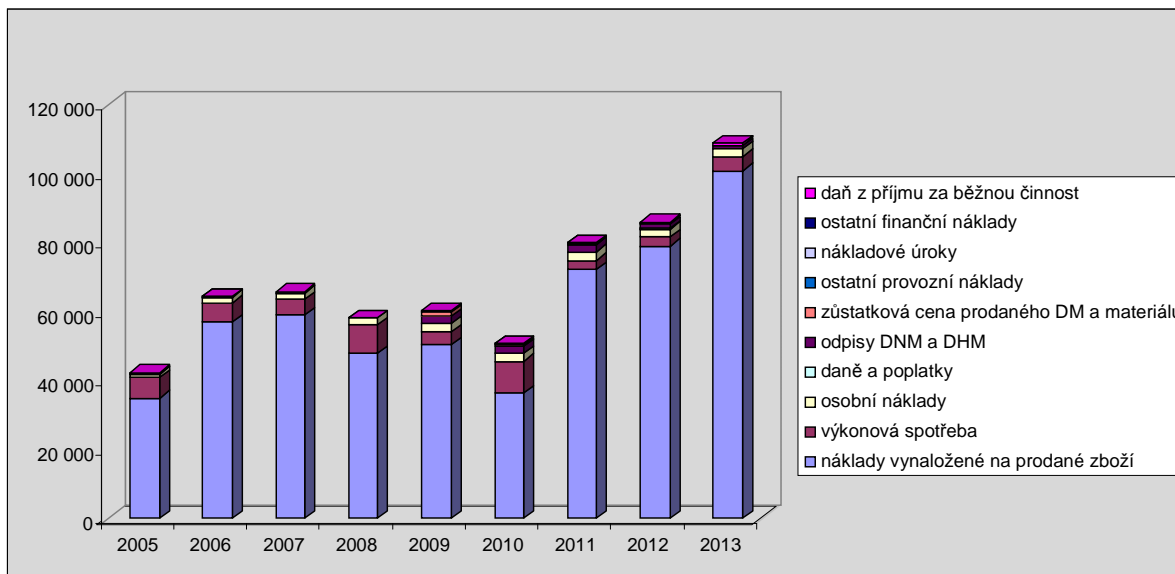
Tabulka č. 13 - Vývoj nákladů v letech 2005-2013 (v tis. Kč)

Rok	Náklady (tis. Kč)	$\Delta^1 y_t$	$\Delta^2 y_t$	k_t	Bazický index (%)
2005	42 210				100
2006	64 295	22 085		1,52	152,32
2007	65 722	1 427	-20658	1,02	155,70
2008	58 277	-7 445	-8872	0,89	138,06
2009	60 265	1 988	9433	1,03	142,77
2010	50 657	-9 608	-11596	0,84	120,01
2011	80 006	29 349	38957	1,58	189,54
2012	85 960	5 954	-23395	1,07	203,65
2013	108 960	23 000	17046	1,27	258,14

Zdroj: Podnikové výkazy a vlastní výpočty

Ve sledovaném období vykazoval podnik průměrné náklady ve výši 68 483 tis. Kč ročně. Průměrný absolutní přírůstek činí 7 416 tis. Kč a průměrný koeficient růstu vykazuje hodnotu 1,15, což znamená, že náklady v průměru rostly o 15 % a při stejném trendu časové řady by mohly v roce 2014 dosáhnout náklady hodnoty 125 304 tis. Kč.

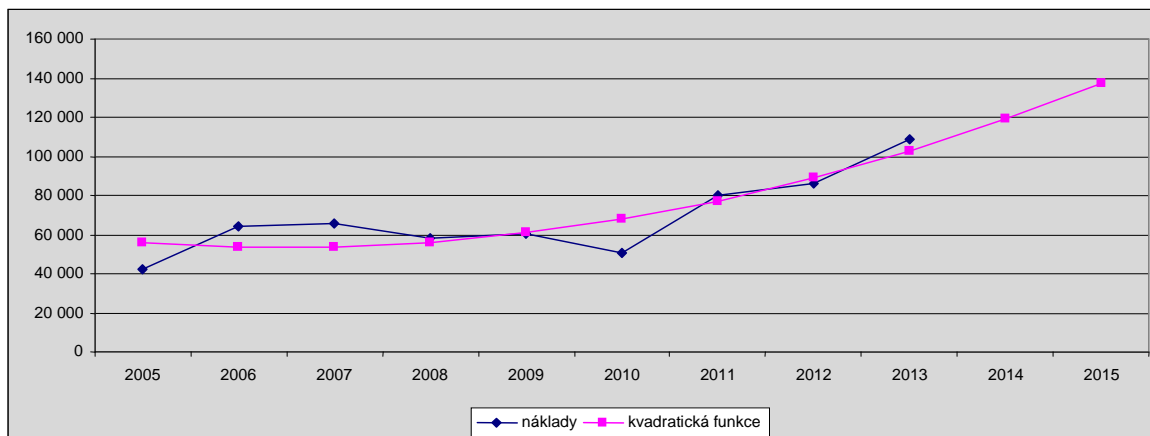
Graf č. 11 - Struktura nákladů v letech 2005-2013 (v tis. Kč)



Zdroj: Podnikové výkazy a vlastní výpočty

Výše zobrazený graf č.11 znázorňuje strukturu podnikových nákladů v letech 2005 – 2013, kde je vidět, že na celkových nákladech se nejvíce podílejí náklady vynaložené na prodané zboží, a to v průměru 87,11 %. Druhou položkou, která se podílí na celkových nákladech v průměru 7%, je výkonová spotřeba. Výkonová spotřeba se skládá ze spotřeby materiálu a energie a ze spotřeby služeb. Další položkou, která se podílí v průměru 3 % na celkových nákladech společnosti jsou osobní náklady. Osobní náklady vykazují v letech 2005-2011 rostoucí trend. Společnost v daném období neustále rozvíjí své prodejní kapacity, rozšiřuje sortiment a poskytuje více a více služeb, což vede k navýšení zaměstnanců.

Graf č. 12- Vývoj nákladů v letech 2005-2013 a predikce 2014-2015 (v tis.Kč)



Zdroj: Podnikové výkazy a vlastní výpočty

Trendová funkce nákladů a predikce budoucího vývoje

Ke zhodnocení vývojových tendencí a určení budoucího vývoje u nákladů byly posouzeny funkce lineární, kvadratická a logaritmická. Za vhodnou trendovou funkci byla nakonec vybrána kvadratická rovnice. Vývoj nákladů lze popsat pomocí kvadratické funkce ve tvaru:

$$y' = 60\,824,52 + 5\,882,38t + 1\,148,86t^2.$$

Kvadratická trendová funkce byla zvolena vzhledem k hodnotě indexu korelace a determinance zachycené v grafu č. 12. Index korelace $I = 0,872$ potvrzuje, že zvolený model dobře koresponduje se skutečností. Z indexu determinance $I^2 = 0,757$ vyplývá, že celkové kolísání časové řady lze vysvětlit pomocí zvoleného modelu z 75,7 %. Kvalita modelu byla ověřena pomocí střední absolutní procentuální chyby MAPE, kdy tato chyba nabývá hodnoty 3,16 %, což svědčí o malé odchylce a možnosti použití daného modelu k předpovědi budoucího vývoje.

Předpověď vývoje byla provedena na dva roky dopředu. Dosazením časové proměnné t do rovnice trendové funkce byl získán bodový odhad pro následující roky 2014 a 2015, následně byl z bodového odhadu vypočten i intervalový odhad pro dané roky, který

uvádí v jakém intervalu se s 95 % pravděpodobností budou hodnoty nákladů skutečně pohybovat. (tabulka č.14).

Tabulka č.14 – Bodový a intervalový odhad nákladů (v tis.Kč)

Rok	Bodový odhad	Intervalový odhad ($\alpha = 0,05$)	
		dolní mez	horní mez
2014	118 958	92 430	145 486
2015	137 478	100 072	164 844

Zdro: Podnikové výkazy a vlastní výpočet

Prognózané náklady by se na základě bodového odhadu v roce 2014 měly zvýšit z 108 960 tis. Kč na 118 958 tis.Kč. Bodový odhad v daném roce je sice nižší než odhad vypočtený na základě průměrného tempa růstu (125 304 tis. Kč), ale lze na základě kvadratické trendové funkce předpokládat, že dojde k navýšení nákladů v následujících dvou letech. Skutečná hodnota nákladů by se měla v roce 2014 s 95 % pravděpodobností pohybovat v rozmezí 92 430 – 145 486 tis. Kč. a v roce 2015 by se náklady měly pohybovat v intervalu mezi 100 072 – 164 844 tis. Kč.

5.3.3 Analýza výsledku hospodaření

Výsledek hospodaření se vypočítá z výsledovky jako rozdíl výnosů a nákladů. Zisk vznikne pokud jsou výnosy vyšší než náklady. Pokud jsou výnosy nižší než náklady, vznikne ztráta. Účetní hospodářský výsledek je složen z provozního hospodářského výsledku, finančního hospodářského výsledku a z mimořádného hospodářského výsledku. Ve výkazu zisku a ztrát se provozní hospodářský výsledek sečte s finančním hospodářským výsledkem a tento součet se po zdanění nazývá výsledek hospodaření za běžnou činnost. Také mimořádný hospodářský výsledek se v tomto výkazu uvádí po zdanění. (tzv. v čisté výši).

V tabulce č. 15 je zachycen vývoj výsledku hospodaření pomocí elementárních charakteristik časových řad. U dané časové řady se nedá hovořit o plynulém vývoji, neboť v ní dochází k výrazným výkyvům hodnot. Záporné hodnoty - ztráty dosahuje společnost v roce 2008, kdy dochází k poklesu tržeb za prodané zboží. Dalším faktorem ztráty je investice do nákupu pozemků a jejich zasíťování. V daném roce společnost prodává pozemky obci Vikýřovice za symbolickou korunu, čímž si uplatňuje celou investici do nákladů. Nejúspěšnější rok z hlediska hospodaření je rok 2013, kdy hodnota zisku dosáhla 3 094 tis. Kč. I předešlý rok 2012 vykazuje vysokou hodnotu hospodaření, kdy došlo k nárůstu zisku oproti předcházejícímu roku 2011 o 233 %, což činilo 2 006 tis Kč.

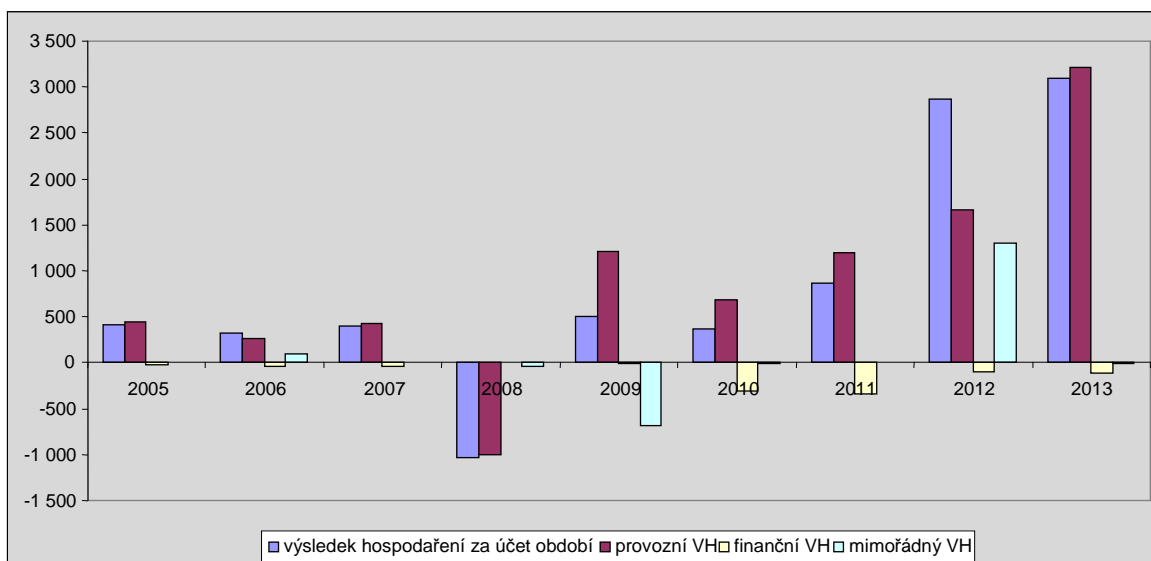
Tabulka č. 15 – Vývoj výsledků hospodaření v letech 2005-2013 (v tis. Kč)

Rok	Výsledek hospodaření (tis. Kč)	$\Delta^1 y_t$	$\Delta^2 y_t$	k_t	Bazický index (%)
2005	417	216		2,07	207,46
2006	322	-95	-311	0,77	160,19
2007	391	69	164	1,21	194,52
2008	-1026	-1417	-1486	-2,62	-510,46
2009	500	1 526	2943	2,48	248,74
2010	362	-138	-1664	0,72	180,08
2011	860	498	636	2,38	427,84
2012	2866	2 006	1508	3,33	1425,85
2013	3 094	228	-1 778	1,08	1539,28

Zdroj: Podnikové výkazy a vlastní výpočty

V tomto období vykazovala společnost průměrný zisk ve výši 865 tis. Kč. Průměrný absolutní přírůstek dosahuje hodnoty 362 tis. Kč a průměrné tempo růstu vykazuje hodnotu 1,42, což znamená, že výsledek hospodaření rostl v průměru o 42% a při stejném trendu časové řady by mohl v roce 2014 výsledek hospodaření dosáhnout hodnoty 4 393 tis. Kč.

Graf č. 13- Struktura výsledků hospodaření v letech 2005-2013 (v tis. Kč)



Zdroj: Podnikové výkazy a vlastní výpočty

Graf č.13 zachycuje strukturu výsledku hospodaření za účetní období v letech 2005-2013. Výsledek hospodaření za sledované období je v grafu rozdělen na provozní, finanční a mimořádný výsledek hospodaření. Dá se konstatovat, že zisk společnosti plyne výhradně z provozního výsledku hospodaření, kdy společnost realizuje výnosy z tržeb za prodej zboží, což vyplývá z jejího předmětu podnikání. Opakem je finanční výsledek hospodaření, který v celém sledovaném období vykazuje ztrátu. Vysoký provozní výsledek hospodaření ve sledovaném období však případné ztráty finančního výsledku hospodaření dostatečně pokrývá. V roce 2012 vykazuje společnost vysoký mimořádný výsledek hospodaření, kdy se jedná o opravu odpisů, které byly neoprávněně uplatňovány v předešlých letech.

Prognóza budoucího vývoje

Z analýzy výsledků hospodaření vyplývá, že společnost v roce 2008 vykazuje záporný výsledek hospodaření, což je pro statistickou analýzu nevhodné a proto nelze určit trendovou funkci a stanovit prognózu do budoucna.

5.4 Návrhy a doporučení

Stavebnictví patří k oborům, které nejvíce zasáhla nedávná ekonomická krize. Stavaři od roku 2008 přišli o 443 miliard korun, což je obrat za jeden rok. Kumulativní pokles sektoru oproti roku 2008 dosáhl 24 procent. Podle analýzy statistických dat za tu dobu zkrachovalo 41 větších firem, o práci v sektoru přišlo až 50 000 lidí. Toto jsou věty a v nich čísla, které je možno dnes a denně číst v tisku. Společnost DAREK-Daniel Přikryl s.r.o. také podniká ve stavebním oboru a přesto se jí výše zmíněná situace netýká. Naopak jako by ekonomická krize tuto společnost nakopla a umožnila jí se rozvíjet.

Předpovědi analyzovaných ukazatelů dle příslušných trendových funkcí predikují na rok 2014 a následující rok 2015 pro společnost pozitivní vývoj. Dá se tedy předpokládat, že společnost bude schopna si udržet svoji ziskovost i nadále. Lze však navrhnout určitá doporučení vedoucí k posílení pozice na trhu a růstu poptávky po sortimentu společnosti DAREK- Daniel Přikryl s.r.o..

Společnost by se více mohla zaměřit na samotného zákazníka. Lépe řečeno rozšířit portfolio zákazníků. Společnost se řadu let zaměřuje na koncového zákazníka a poměrně málo se věnuje realizačním firmám a projekčním kancelářím. A právě projekční kancelář a realizační firma jsou těmi prvními aktéry, kteří s koncovým zákazníkem řeší stavbu domu, opravu koupelny nebo stavbu zahradního přístřešku.

Dále by měla společnost zvýšit kvalifikaci svých zaměstnanců, a to jak v oblasti prodejní dovednosti, tak i v odborné kvalifikaci. Stavebního materiálu je na současném trhu takové množství, že to vyžaduje neustálé vzdělávání. Tady je ovšem i důležité posilovat jejich zodpovědnost a motivaci, a to třeba pomocí zavedením pohyblivé složky platu s danou závislostí na výši dosažených tržeb.

Společnost by se mohla zamyslet i nad outsourcingem určitých obchodních činností. Konkrétně by mohla zvyšovat své tržby pomocí kvalitních externích obchodních zástupců. Dále by mohla využívat externí dopravní společnosti, které by přepravovaly objednaný materiál.

Za úvahu by taky stálo rozvíjet aktivity společnosti prostřednictvím franchisingu. Společnost by nemusela investovat do zařízení nového prodejního místa a přitom by mohla zvýšit své výnosy.

Primární podíl na celkových nákladech společnosti DAREK-Daniel Přikryl s.r.o. mají náklady vynaložené na prodané zboží, proto je třeba se snažit o jejich maximální

snížení. Společnost vykazuje uspokojivou likviditu, proto by mohla při nákupu sortimentu více využívat slev, skont a dalších nákupních benefitů.

Výsledky analýzy aktivity vypovídají o vysokém nárůstu doby splatnosti pohledávek, která v roce 2013 stoupla na 95 dnů, čímž překročila běžně poskytovanou splatnost o 65 dnů. Společnost by měla intenzivněji kontrolovat své pohledávky a usilovat u svých odběratelů o dodržování platební morálky. Eventuálně je i příkladně motivovat.

Co se ale dá ve společnosti DAREK - Daniel Příkryl s.r.o. považovat za nedostačující a zcela nevyhovující, je informační systém společnosti. Společnost by tedy měla uvažovat o zavedení nového informačního systému, protože právě správně zvolený informační systém umožňuje společnosti úspěšně plánovat a rozhodovat. Vede společnost k efektivnímu využívání zdrojů. Usnadňuje komunikaci a řízení. Zjednodušuje a zrychluje klíčové procesy v oblastech obchodu, financí, marketingu či logistiky.

Pro společnost je nezbytné pravidelné analyzování výsledků hospodaření. V momentě kdy dojde k náhlému výraznému poklesu hodnot hospodaření, by měla společnost vykazovat schopnost na danou změnu v co nejkratší době reagovat, rozeznat příčiny změn a provést patřičná opatření vedoucí k nápravě.

Zdali společnost podniká správné kroky ve svém podnikání si může ověřit jen tehdy, stanoví-li si měřitelné cíle, které průběžně porovnává s předpokládaným stavem.

6. ZÁVĚR

Diplomová práce analyzuje dosavadní vývoj činnosti společnosti DAREK-Daniel Příkryl s.r.o. v letech 2008-2013. Při analýzách byly použity metody finanční analýzy a statistické analýzy časových řad. Na základě finanční analýzy bylo zhodnoceno finanční zdraví a stabilita společnosti. K posouzení a stanovení budoucího vývoje byly sledovány ukazatelé výnosů, nákladů a výsledků hospodaření za období let 2005-2013. Jako podkladové údaje pro zpracování diplomové práce byla použita data získaná z rozvah, výkazu zisku a ztrát a ostatních interních materiálů, které pro dané účely poskytlo vedení společnosti.

Část vlastní práce se zabývá praktickými výpočty finanční analýzy, které vychází z rozvahy, výkazů zisku a ztrát a výročních zpráv společnosti. Finanční analýza byla provedena pomocí absolutních ukazatelů, souhrnných ukazatelů a pomocí poměrových ukazatelů rentability, likvidity, aktivity a finanční stability. Výsledné hodnoty byly interpretovány a graficky znázorněny.

Ze zjištěných výsledků finanční analýzy u absolutních ukazatelů vyplývá, že se celková aktiva společnosti od začátku sledovaného období zvýšila o 62 %. Důvodem růstu aktiv jsou oběžná aktiva, kdy společnost výrazně zásobuje sklady, aby uspokojila poptávku po zboží. Na konci sledovaného období se oběžná aktiva podílí na celkových aktivech až 74%. Ve struktuře pasiv je patrný trend zvyšujícího se podílu vlastního kapitálu. Ve sledovaném období se hodnota vlastního kapitálu zvýšila o 35 004 tis. Kč, naopak nutnost cizích zdrojů financování poklesla o 13 322 tis. Kč.

Z poměrových ukazatelů finanční analýzy vyplývá, že rentabilita celkového kapitálu (ROA) se pohybuje v rozmezí -2,99 % - 6,24 %. Společnost dosáhla nejvyšší výnosnosti aktiv v roce 2012. Nejnižší hodnotu výnosnosti vloženého kapitálu dosáhla společnost v roce 2008, a to zápornou hodnotu -2,99 %. I když hodnota ukazatele kolísá, tak průměrná hodnota rentability celkového kapitálu ve sledovaném období 2008-2013 je 2,16, což se dá považovat za uspokojivý výsledek. Rentabilita vlastního kapitálu (ROE) je klíčovým ukazatelem a její hodnota se pohybovala v rozmezí -60,73 % – 9,01 %. Nejnižší hodnotu rentability vlastního kapitálu a zároveň zápornou hodnotu daného ukazatele dosahovala společnost v roce 2008, kdy zároveň vykazuje záporný výsledek hospodaření. Společnost v daném roce investovala do vybudování prodejních ploch. Rentabilita

vlastního kapitálu má od roku 2010 vzestupnou tendenci. Rentabilita tržeb (ROS) vyjadřuje finanční výkonnost firmy. Daný ukazatel by měl mít rostoucí tendenci v časové řadě a měl by dosahovat hodnoty v průměru okolo 10 %. Společnosti se takové hodnoty ukazatele ve sledovaném období nepodařilo dosáhnout. Nejúspěšnějším rokem z hlediska rentability tržeb je rok 2013, kdy vykazuje hodnotu 3,3 %. Společnost v daném roce rozšířila své aktivity o velkoobchod.

Okamžitá likvidita (likvidita I.stupně) by se měla pohybovat v intervalu 0,2 – 0,6. Doporučená optimální hodnota byla ve sledovaném období dosažena v letech 2009 – 2012. Průměrná hodnota okamžité likvidity v letech 2008-2013 byla 0,28, což znamená, že společnost byla schopna ve sledovaném období uhradit ihned (hotově, bankovním převodem) 28 % svých krátkodobých závazků. Pohotová likvidita II.stupně má své optimum v intervalu od 1 do 1,5. Optimální hodnota nebyla ve sledovaném období dosažena. Po celé sledované období se ukazatel pohyboval nad doporučenou hranicí. Nejvyšších hodnot ukazatel pohotovosti likvidity dosahuje v roce 2010 a to hodnoty až 4,65. Takto vysoká hodnota vypovídá o značném objemu aktiv, které jsou vázány ve formě pohotovostních prostředků, čímž nepřináší žádný nebo téměř minimální úrok. Ukazatel běžné likvidity III. stupně se pohybuje v rozmezí 1,5 - 2,5. Těchto hodnot, i když na horní hranici intervalu, společnost dosáhla v letech 2011-2013. V letech 2009-2010 dosahuje hodnota ukazatele enormně vysokých hodnot a to až 7,43, což znamená, že společnost operuje s neúměrně vysokými oběžnými aktivy.

Ukazatel zadluženosti měří jak společnost využívá cizí zdroje k financování vlastních aktiv. Celková zadluženost by se měla pohybovat v intervalu 30 – 60 %, těchto hodnot dosahuje společnost jen v roce 2011 a 2013. Průměr ukazatele ve sledovaném období činí 40,41 %, čímž se společnost pohybuje v doporučeném intervalu. Koeficient samofinancování s průměrnou hodnotou 59,6 % vypovídá o dobré finanční situaci a samostatnosti společnosti, kdy kryje své potřeby z větší části vlastními zdroji.

Ukazatel aktivity informuje o tom, jak společnost efektivně hospodáří se svými aktivy. Obrát aktiv by se měl pohybovat v intervalu 1,6 - 2,9, což dosahuje společnost až v roce 2010 v celém sledovaném období. Průměrná hodnota ukazatele v období 2008-2013 činila 1,72, což vyjadřuje, že společnost svá celková aktiva obrátí 1,72 krát za rok. Ukazatel doby obrátu zásob udává, za jakou dobu (průměrný počet dnů) společnost prodá nebo spotřebuje své zásoby. Velkoobchodní firmy mají obrátku zásob obvykle 40-70 dnů.

Průměrná hodnota daného ukazatele ve sledovaném období je 43,6 dnů, což je ještě v daném intervalu. Společnost aspiruje na co nejnižší obrátkovost zásob, čímž maximálně využívá vyšší frekventovanost zásobování od dodavatelů. Ukazatel doby obratu pohledávek vyjadřuje, jak dlouhá je průměrná splatnost našich pohledávek. V případě společnosti DAREK-Daniel Přikryl s.r.o. je poskytována průměrná doba splatnosti pohledávek 30 dnů. Z dosažených výsledků je patrné, že doba splatnosti pohledávek má ve sledovaném období kolísající tendenci. Avšak v roce 2013 společnost vykazuje 95 dnů splatnosti pohledávek, čímž překračuje obvykle poskytovanou dobu splatnosti o 65 dnů. Ukazatel doby obratu závazků stanovuje dobu, která (v průměru) uplyne mezi nákupem zásob či externích výkonů a jejich úhradou. Dá se říci, že vypovídá o naší platební morálce vůči našim věřitelům. Je žádoucí, aby hodnota tohoto ukazatele byla vyšší než hodnota doby splatnosti pohledávek. Dané kritérium se společnosti daří naplňovat až v závěru sledovaného období. Obvyklá doba splatnosti závazků je společnosti poskytována 60 dnů, kterou společnost v roce 2013 překračuje o 51 dnů, z toho lze usuzovat, že platební morálka společnosti není uspokojivá.

V rámci finanční analýzy byly v diplomové práci použity i bankrotní modely, které skýtají souvislý pohled na finanční stav společnosti. V této práci byl použit jak Altmanův index (Z-skóre), tak index důvěryhodnosti IN05. Průměrná hodnota Altmanova indexu (Z-skóre) za sledované období činí 3,75, což vypovídá o příznivé finanční situaci podniku. I index důvěryhodnosti s průměrnou hodnotou 2,08, lze považovat za pozitivní výsledek.

Z analýzy časových řad vybraných ukazatelů vyplývá, že výnosy společnosti vykazují ve sledovaném období nerovnoměrný vývoj. Výnosy výrazně stouply v roce 2006 a to až o 52 % oproti roku 2005, kdy společnost rozšiřuje prodejní sortiment a služby zákazníkům. V letech 2008 a 2010 dochází k poklesu výnosů o 15 %, kdy společnost provádí rozsáhlé investice. V roce 2011 se projevuje efektivita investic, dochází k zvýšení výnosů o 58 %. K předpovědi budoucího vývoje výnosů byla použita kvadratická rovnice ve tvaru paraboly, z které byl vypočten bodový odhad pro rok 2014 a 2015 a z bodového odhadu byl poté získán i intervalový odhad pro dané roky. Předpověď vývoje byla provedena na dva roky dopředu. V době sestavení této diplomové práce jsou již k dispozici předběžné výsledky společnosti za rok 2014. Hodnota vytvořených výnosů v roce 2014 ve výši 113 056 tis. Kč se pohybuje v rozmezí intervalového odhadu 97 953 – 147 967 tis. Kč.

Z analýzy časových řad vybraných ukazatelů je vidět růst nákladů, jen v letech 2008 a 2010 dochází k poklesu nákladů, kdy zároveň dochází k poklesu tržeb za prodané zboží. Nejvyšší absolutní přírůstek časové řady byl dosažen v roce 2011, kdy se hodnota nákladů zvýšila o 58 %, což znamenalo navýšení nákladů o 29 349 tis. Kč. Jedná se především o navýšení nákladů vynaložených na prodej zboží, které přímo korespondují s nárůstem tržeb za prodané zboží. Predikce byla provedena na dva roky dopředu. V roce 2014 dosáhla dle předběžných výsledků hodnota nákladů výši 111 699 tis. Kč., čímž se pohybuje se v rozmezí intervalového odhadu 92 430 – 145 486 tis. Kč.

Závěrem lze říci, že se jedná o finančně zdravou společnost a lze očekávat, že si svojí ziskovost udrží i v dalším období.

7. SEZNAM LITERATURY

- [1] GRÜNWARD, R., HOLEČKOVÁ, J. Finanční analýza a plánování podniku. Praha :Nakladatelství Oeconomica,2006.182 s. ISBN 978-80-245-1108-5.
- [2] WÖHE,G. Úvod do podnikového hospodářství. Praha: C.H. Beck, 1995. 748 s.ISBN 80-7179-014-1.
- [3] ROŠOCHATECKÁ,E., a kol. Ekonomika podniků. 9. vyd. Praha: ČZU, 2010, 90-91 ISBN 978-80-213-1892-2.
- [4] SVATOŠOVÁ, L. KÁBA,B.: Statistické metody II,. Vyd.ČZU Praha, 2008. 107s. ISBN 978-80-213-1736-9.
- [5] RUČKOVÁ, P.Finanční analýza: metody, ukazatelů, využití v praxi 4.vyd Praha: Grada Publishing, 2011. 144 s. ISBN 978-80-247-3916-8.
- [6] SYNEK, M. a kol. Podniková ekonomika.Praha: C.H.Beck, 2002. 479 s. ISBN 80-7179-736-7.
- [7] PELIKÁNOVÁ, I.A kol. Obchodní právo. Praha: CODEX Bohemia, s.r.o., 1998. 571 s. ISBN 80-85963-58-2
- [8]HINDSL,R.,HRONOVÁ, S. a kol. Statistika pro ekonomy.Praha: Professional Publishing, 2007. 418 s.ISBN 978-80-86946-43-6.
- [9] SYNEK, M. a kol. Ekonomická analýza. Praha: Nakladatelství Oeconomica, 2003. 79 s.ISBN 80-245-0603-3
- [10] HRDÝ,M. Strategické finanční řízení a investiční rozhodování. Praha: Bilance,2008. 199 s.ISBN 978-80-7380-174-8
- [11] ZÁMEČNÍK, R.a kol.*Podniková ekonomika I*. Zlín: Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně,2008. 295 s. ISBN 978-80-7318-701-9
- [12] MRKVIČKA, J., KOLÁŘ, P. *Finanční analýza*. Praha: Aspi,2006. 228 s. ISBN 80-7357-219-2
- [13] PRAŽSKÁ, Lenka., JINDRA, Jiří., a kol. *Obchodní podnikání*. Praha: Management Press, 1998, ISBN 80-85943-48-4
- [14] ZÁMEČNÍK, R. a kol. *Podniková ekonomika II*. Zlín: Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně,2008. 295 s. ISBN 978-80-7318-624-1
- [15] LANDA, M. *Jak číst finanční výkazy*. Brno: Computer press, a.s., 2008. 192 s. ISBN 978-80-251-1994-5

- [16] JAKUBÍKOVÁ, Dagmar. *Strategie a trendy*. Praha: Grada Publishing a.s., 2008 s.154-184.ISBN 978-80-247-2690-8
- [17] SYNEK, M. a kol. *Manažerská ekonomika*. Praha: Nakladatelství Grada, 2011. 480 s. ISBN 978-80-247-3494-1
- [18] HRYŠKOVÁ, Jaroslava, KLEČKA, Jiří. *Ekonomika Podniku*. Praha: Vysoká škola ekonomie a managementu , 2008. 41 s. ISBN 978-80-86730-36-3
- [19] VLČEK J. a kol. *Ekonomie a ekonomika*. Praha: ASPI, a.s., 2005 s.560, ISBN 80-7357-103-X.
- [20] MALACH, Antonín a kolektiv, *Jak podnikat po vstupu do EU*. Praha: Nakladatelství Grada, 2004. 528 s. ISBN 80-247-0906-6
- [21] VEBER, Jaromír, Jitka Srpová a kolektiv. *Podnikání malé a střední firmy*. Praha Nakladatelství Grada, 2012. 336 s. ISBN 978-80-247-4520-6
- [22] TICHÁ ,Ivana, *Strategické řízení*. Praha Credit , 2002. s. 235, ISBN 80-213-0922-9
- [23] VÁCHAL, Jan, Vochozka Marek a kolektiv, *Podnikové řízení*, Praha: Nakladatelství Grada, 2013. 668 s. ISBN 978-80-247-4642-5
- [24] KROPÁČ,J., STATISTIKA B *Jednorozměrné a dvourozměrné datové soubory, Regresivní analýza, Časové řady*, druhé doplněné vydání Brno: Fakulta podnikatelská,VUT v Brně, 2009, ISBN 978-80-214-3295-6
- [25] ŠKRACHOVÁ, Naděžda, *Statistická analýzy činnosti firmy WHA systém s.r.o.*, bakalářská práce 2013
- [26] <http://smt.cz/vzdelavani/legislative-1>
- [27] http://www.prahafondy.eu/cz/oppa/pro-prijemce/325_pomucka-pro-urceni-velikosti-podniku.html

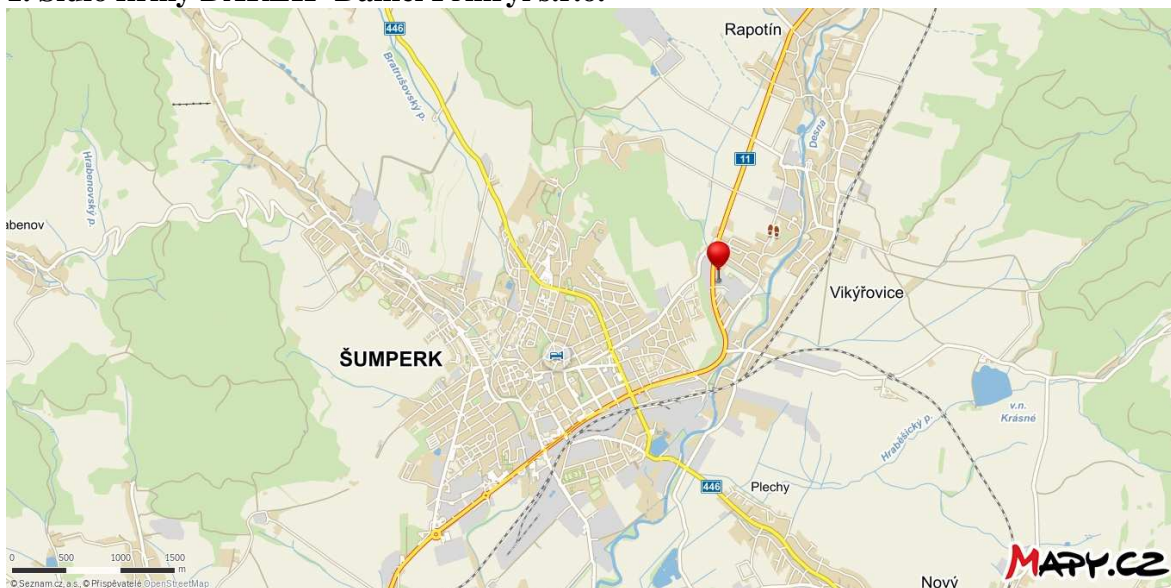
8. PŘÍLOHY

Příloha 1 - Sídlo firmy DAREK – Daniel Přikryl s.r.o.

Příloha 2 - Seznam tabulek

Příloha 3 - Seznam grafů

1. Sídlo firmy DAREK- Daniel Přikryl s.r.o.



Zdroj: Interní materiály společnosti

2. Seznam tabulek

Tabulka č. 1 : Horizontální analýza aktiv (v tis.Kč)

Tabulka č. 2 : Horizontální analýza pasiv (v tis.Kč)

Tabulka č. 3 : Vertikální analýza aktiv (v tis.Kč)

Tabulka č. 4 : Vertikální analýza pasiv (v tis.Kč)

Tabulka č. 5 : Vývoj poměrových ukazatelů rentability (v %) v letech 2008-2013

Tabulka č. 6 : Vývoj poměrových ukazatelů likvidity v letech 2008-2013

Tabulka č. 7 : Vývoj poměrových ukazatelů zadluženosti v letech 2008-2013

Tabulka č. 8 : Vývoj poměrových ukazatelů aktivity v letech 2008-2013

Tabulka č. 9 : Altmanův index finančního zdraví (Z- skóre) v letech 2008-2013

Tabulka č. 10 : Index důvěryhodnosti IN05 v letech 2008-2013

Tabulka č. 11 : Vývoj výnosů v letech 2005-2013 (v tis.Kč)

Tabulka č. 12 : Bodový a intervalový odhad výnosů (v tis.Kč)

Tabulka č. 13 : Vývoj nákladů v letech 2005-2013 (v tis.Kč)

Tabulka č. 14 : Bodový a intervalový odhad nákladů (v tis.Kč)

Tabulka č. 15 : Vývoj výsledků hospodaření v letech 2005-2013 (v tis.Kč)

3. Seznam grafů

Graf č. 1 : Podíl složek aktiv na celkových aktivech (v %)

Graf č. 2 : Podíl složek pasiv na celkových pasivech (v %)

Graf č. 3 : Vývoj poměrových ukazatelů rentability v letech 2008-2013

Graf č. 4 : Vývoj poměrových ukazatelů likvidity v letech 2008-2013

Graf č. 5 : Vývoj poměrových ukazatelů zadluženosti v letech 2008-2013

Graf č. 6 : Vývoj poměrových ukazatelů aktivity v letech 2008-2013

Graf č. 7 : Vývoj Altmanova indexu finančního zdraví (Z-skóre) v letech 2008-2013

Graf č. 8 : Vývoj indexu důvěryhodnosti IN05 v letech 2008-2013

Graf č. 9 : Struktura výnosů v letech 2005-2013 (v tis.Kč)

Graf č. 10 : Vývoj výnosů v letech 2005-2013 a predikce 2014-2015 (v tis.Kč)

Graf č. 11 : Struktura nákladů v letech 2005-2013 (v tis.Kč)

Graf č. 12 : Vývoj nákladů v letech 2005-2013 a predikce 2014-2015 (v tis.Kč)

Graf č. 13 : Struktura výsledků hospodaření v letech 2005-2013 (v tis. Kč)