

# **ŠKODA AUTO VYSOKÁ ŠKOLA o.p.s.**

Studijní program: B0413P050002 Ekonomika a management

Studijní obor/specializace: Specializace Finanční řízení

## **Hodnocení bonity klienta před uzavřením leasingové smlouvy Bakalářská práce**

**Tereza HEJNÁ**

Vedoucí práce: prof. Ing. Jiří Strouhal, Ph.D.



ŠKODA AUTO Vysoká škola

## ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Zpracovatelka: **Tereza Hejná**

Studijní program: Ekonomika a management

Specializace: Finanční řízení

Název tématu: **Hodnocení bonity klienta před uzavřením leasingové smlouvy**

Cíl: Cílem bakalářské práce v teoretické části je popis konkrétních metod pro hodnocení bonity klienta se zaměřením na právnické osoby. Následně v praktické části vypracovat případovou studii a analyzovat bonitu vybraného podniku. Na základě výsledků analýzy určit, zda by podnik byl dostatečně vhodným subjektem pro uzavření leasingové smlouvy.

Rámcový obsah:

1. Úvod
  - Teoretická část
  - Operativní leasing
  - Náležitosti smlouvy
  - Rating
2. Praktická část
  - Představení podniku
  - Zhodnocení bonity vybraného podniku
3. Závěr
  - Návrhy a doporučení

Rozsah práce: 25 – 30 stran

Seznam odborné literatury:

1. RŮČKOVÁ, P. *Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi. 7., aktualizované vydání.* Praha: Grada Publishing, 2021. ISBN 978-80-271-3124-2.
2. VOCHOZKA, M. *Metody komplexního hodnocení podniku 2. aktualizované vydání.* Praha: Grada, 2020. 480 s. ISBN 978-80-271-1701-7.
3. ČIŽINSKÁ, R. *Základy finančního řízení podniku.* Praha: Grada, 2018. 240 s. ISBN 978-80-271-0194-8.
4. KOT, J. *Operativní leasing firemních vozidel.* Praha: Wolters Kluwer, 2019. 112 s. ISBN 978-80-7598-268-1.
5. PAVELKOVÁ, D. – KNÁPKOVÁ, A. – ŠTEKER, K. *Finanční analýza.* Praha: Grada, 2017. 232 s. ISBN 978-80-271-0563-2.

Datum zadání bakalářské práce: prosinec 2021

Termín odevzdání bakalářské práce: prosinec 2022

L. S.

Elektronicky schváleno dne 26. 4. 2022

**Tereza Hejná**  
Autorka práce

Elektronicky schváleno dne 26. 4. 2022

**prof. Ing. Jiří Strouhal, Ph.D.**  
Vedoucí práce

Elektronicky schváleno dne 11. 5. 2022

**doc. Ing. Romana Čížinská, Ph.D.**  
Garantka studijní specializace

Elektronicky schváleno dne 12. 5. 2022

**doc. Ing. Pavel Mertlík, CSc.**  
Rektor ŠAVŠ

Prohlašuji, že jsem závěrečnou práci vypracovala samostatně a použité zdroje uvádím v seznamu literatury. Prohlašuji, že jsem se při vypracování řídila vnitřním předpisem ŠKODA AUTO VYSOKÉ ŠKOLY o.p.s. (dále jen ŠAVŠ) směrnicí Vypracování závěrečné práce.

Jsem si vědoma, že se na tuto závěrečnou práci vztahuje zákon č. 121/2000 Sb., autorský zákon, že se jedná ve smyslu § 60 o školní dílo a že podle § 35 odst. 3 je ŠAVŠ oprávněna mou práci využít k výuce nebo k vlastní vnitřní potřebě. Souhlasím, aby moje práce byla zveřejněna podle § 47b zákona č. 111/1998 Sb., o vysokých školách.

Beru na vědomí, že ŠAVŠ má právo na uzavření licenční smlouvy k této práci za obvyklých podmínek. Užiji-li tuto práci, nebo poskytnu-li licenci k jejímu využití, mám povinnost o této skutečnosti informovat ŠAVŠ. V takovém případě má ŠAVŠ právo ode mne požadovat příspěvek na úhradu nákladů, které na vytvoření díla vynaložila, a to až do jejich skutečné výše.

V Praze dne 01.12.2022

Tímto bych chtěla poděkovat prof. Ing. Jiřímu Strouhalovi, Ph.D. za odborné vedení mé závěrečné práce, poskytování cenných rad a podnětných myšlenek. Dále bych ráda poděkovala mým přátelům a rodině za podporu a pochopení.

## Obsah

Úvod.....	7
1 Operativní leasing.....	8
1.1 Komparace operativního a finančního leasingu .....	9
1.2 Leasingová smlouva.....	9
2 Rating .....	12
2.1 Externí rating.....	13
2.2 Interní rating .....	14
2.2.1 Hard facts .....	15
2.2.2 Soft facts.....	21
3 Představení podniku .....	23
3.1 SWOT analýza a Porterův model pěti sil.....	23
4 Zhodnocení bonity vybraného podniku .....	27
4.1 Vertikální a horizontální analýza rozvahy a výkazu zisku a ztrát.....	27
4.1.1 Vertikální analýza aktiv .....	27
4.1.2 Horizontální analýza aktiv.....	30
4.1.3 Vertikální analýza pasiv .....	32
4.1.4 Horizontální analýza pasiv.....	34
4.1.5 Vertikální analýza výkazu zisku a ztrát .....	36
4.1.6 Horizontální analýza výkazu zisku a ztrát.....	37
4.2 Analýza poměrových ukazatelů.....	38
4.2.1 Ukazatele likvidity .....	38
4.2.2 Ukazatele rentability .....	39
4.2.3 Ukazatele zadluženosti.....	41
4.2.4 Ukazatele aktivity.....	41
5 Pohled leasingové společnosti.....	43
Závěr .....	46
Seznam literatury .....	48
Seznam obrázků a tabulek.....	50
Seznam příloh .....	52

## Seznam použitých zkratk a symbolů

EAT	Čistý výsledek hospodaření
EBT	Výsledek hospodaření před zdaněním
EBIT	Výsledek hospodaření před úroky a zdaněním
Fitch	Fitch Ratings
HVBO	Hospodářský výsledek běžného období
HVML	Hospodářský výsledek minulých let
KZ	Krátkodobé závazky
Moody's	Moody's Investors Service
PEPCO	PEPCO Czech Republic s.r.o.
PEPCO Poland	PEPCO Poland Sp. z o.o.
PwC	PricewaterhouseCoopers
ROA	Rentabilita celkového kapitálu
ROE	Rentabilita vlastního kapitálu
ROS	Rentabilita tržeb
S&P	Standard & Poor's
SWOT	Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats
VZZ	Výkaz zisku a ztrát

## Úvod

Leasing je aktuálně čím dál tím více využívanou službou, kterou leasingové společnosti poskytují. Pro tyto společnosti nicméně znamená uzavření smlouvy s klientem určité riziko. Toto riziko lze definovat jako pravděpodobnost, že následující sled událostí bude jiný, než společnost očekává, což může mít velmi negativní dopad. Z tohoto důvodu leasingové společnosti před uzavřením smlouvy ověřují bonitu klienta, která představuje schopnost splácet jeho závazky.

Cílem této bakalářské práce je představit metody, které se využívají při hodnocení bonity klienta u leasingové společnosti před uzavřením smlouvy. Následným cílem je poté navrhnout, zda je společnost vhodným subjektem pro uzavření leasingové smlouvy a za jakých podmínek, například zda je třeba stanovit kauci. Posledním cílem této bakalářské práce je navrhnout doporučení, které ukazatele je vhodné do dalšího roku sledovat.

Teoretická část se celkem skládá ze dvou kapitol. První kapitola se věnuje vysvětlení pojmu leasing a uvedení jeho druhů. Dále se tato kapitola zabývá pojmem leasingová smlouva, jejími druhy a náležitostmi. V druhé kapitole teoretické části je vysvětlen pojem rating a jeho rozlišení na externí rating a interní rating, který se dále dělí na hard facts a soft facts.

Praktická část se celkem skládá ze tří kapitol. První úvodní kapitola obsahuje stručné představení vybrané společnosti PEPCO Czech Republic s.r.o. Následně v druhé kapitole je analýza hodnot vybraných klíčových poměrových ukazatelů, ze které vyplývá finanční situace a zdraví společnosti. V třetí a poslední kapitole praktické části je představen pohled leasingové společnosti na finanční analýzu.

Závěr práce obsahuje návrh, zda je společnost vhodným subjektem pro uzavření smlouvy s leasingovou společností a za jakých podmínek. Následuje navrhnout doporučení ukazatelů, jejichž vývoj by bylo vhodné sledovat v následujícím období.



## 1 Operativní leasing

Pojem leasing představuje právní vztah mezi třemi stranami, a to mezi dodavatelem, pronajímatelem a nájemcem a lze jej rozlišit na tři typy, a to na leasing přímý, nepřímý a zpětný. Přímý leasing znamená, že dodavatel a pronajímatel je jedna firma, která nejdříve majetek vyrobí a následně ho pronajme za úplatu nájemci. Naproti tomu u nepřímého leasingu pronajímatel nakupuje majetek od dodavatele a následně tento nakoupený majetek pronajme nájemci za úplatu. Při zpětném leasingu dochází k tomu, že nájemce je zároveň i dodavatelem majetku, který majetek zpravidla již používá a po uplynutí doby leasingu přechází tento majetek zpátky na něj (Čižinská, 2018).

Podle Valoucha (2012) představuje pojem leasing pronájem neboli kontrakt o pronájmu. Jedná se konkrétně o pronájem práv a majetku hmotného i nehmotného charakteru, kdy pronajímatel umožňuje nájemci za peněžní i nepeněžní plnění práva i majetek využívat po stanovenou dobu leasingu.

V praxi lze rozlišit dva základní druhy leasingu: operativní a finanční leasing.

Operativní neboli provozní leasing lze definovat jako půjčku předmětu za úplatu (Čižinská, 2018). Jedná se o druh leasingu, kde po konci doby pronájmu vrátí nájemce předmět zpět pronajímateli (Valouch, 2012).

Podle Kota (2019) lze definovat modifikaci operativního leasingu zvanou full-service leasing, který představuje další služby související s provozem najatého majetku. Tato modifikace tedy znamená, že pronajímatel nabízí nájemci navíc celou škálu zpravidla volitelných služeb formou outsourcingu. Příkladem takových služeb může být výměna pneumatik u vozidel nebo administrativní zajištění v podobě pojištění najatého majetku. V dnešní době je tato modifikace preferovaná, a to z důvodu, že nájemce je zbaven velké části administrativního zatížení.

Operativní leasing lze dále rozdělit podle garance nákladů na dva základní druhy, a to na garantovaný a negarantovaný operativní leasing. Garantovaný operativní leasing je nejčastěji využívanou možností, kdy pronajímatel zaručuje nájemci po stanovenou dobu trvání pronájmu výši splátek za pronajatý majetek při dodržení konkrétních podmínek. Příkladem takové podmínky je dodržení naplánovaného množství ujetých kilometrů pronajatého vozidla. Naproti tomu u negarantovaného

leasingu nájemce pravidelně platí splátky, které ale představují pouze zálohy. Po skončení pronájmu pak dojde k finálnímu vyúčtování (Kot, 2019).

U finančního leasingu se jedná o pronájem, u kterého nastává po skončení doby jeho trvání prodej najatého předmětu pronajímatelem nájemci. Prodejní cena tohoto předmětu je zpravidla nižší, než činí tržní cena majetku. Z hlediska daňových předpisů se lze setkat i s pojmem finanční pronájem s následnou koupí najaté věci (Valouch, 2012).

### **1.1 Komparace operativního a finančního leasingu**

Mezi operativním a finančním leasingem lze nalézt několik specifických rozdílů. Pro operativní leasing je typická kratší doba pronájmu než u leasingu finančního, a též je tato doba zpravidla kratší, než je ekonomická životnost najatého předmětu. U operativního leasingu je též běžné, že pronajímatel hradí nejen veškeré náklady na údržbu a na opravy, ale i veškeré servisní služby najatého předmětu (Valouch, 2012). Čižinská (2018) k tomuto dodává, že pronajímatel navíc nepřevádí na nájemce nejen žádná rizika, ale zároveň ani užitek spojený s užíváním najatého majetku, což je u finančního leasingu přesně naopak.

Další odlišností mezi těmito dvěma druhy leasingu je, že ve splátkách pronájmu u operativního leasingu je pořizovací cena zahrnuta jen částečně. Naproti tomu u finančního leasingu splátky kryjí celou pořizovací cenu navýšenou o náklady a ziskovou přírážku pronajímatele (Marinič, 2014).

### **1.2 Leasingová smlouva**

Leasingová smlouva není občanským zákoníkem definována jako specifický smluvní druh, a tudíž je smlouvou nepojmenovanou, tedy inominátní. Z toho vyplývá, že vztahy mezi smluvními stranami se regulují pomocí obsahu jimi uzavřeného kontraktu, kdy se používá smluvní autonomie. Tento druh smlouvy nemá daleko k nájmu předmětu, ale zároveň ji nelze zjednodušovat jenom na prostý nájemní či úvěrový vztah. Pojí totiž dohromady celou řadu vztahů, které jsou mezi sebou závislé (Kot, 2019).

Pro vytvoření a uzavření leasingové smlouvy je možné zčásti postupovat podle předpisů za použití § 273 obchodního zákoníku, který uvádí, že zlomek smlouvy lze vymezit i odkazem na všeobecné či jiné obchodní podmínky. S těmito podmínkami

se smluvní strany obeznámily, nebo jsou k návrhu smlouvy připojeny. Hovoří se především o všeobecných obchodních podmínkách pronájmu hmotného majetku, které vypracovala Česká leasingová a finanční asociace (Valouch, 2012).

Použitá literatura odkazuje na právní úpravu platnou v době jejího vydání. Po rekodifikaci občanského práva ve formě zákona č. 89/2012 Sb., občanského zákoníku, nalezneme úpravu týkající se obchodních podmínek v §1751 a násl. tohoto zákona.

### **Druhy smluvní dokumentace u leasingu**

Pro operativní leasing je zcela běžné, že nájemce leasingu využívá opětovaně, a tudíž v okamžiku konce platnosti původní leasingové smlouvy se uzavírá ihned smlouva nová. Z tohoto důvodu je časté, že leasingové společnosti mají předdefinovanou smluvní dokumentaci, do níž patří (Kot, 2019):

1. rámcová smlouva
2. všeobecné obchodní podmínky
3. realizační smlouva

Rámcová smlouva upravuje práva a povinnosti pronajímatele a nájemce primárně v okamžiku opakovaného plnění či většího počtu dodávek. Tuto smlouvu lze dále rozdělit na univerzální a individuální rámcovou smlouvu. Univerzální rámcová smlouva představuje kontrakt na všechny možné produkty, které je leasingová společnost schopna nájemci poskytnout, jako je například správa vozidel nebo zpětný leasing. Naproti tomu druhý typ rámcové smlouvy představuje jednu či více individuálních rámcových smluv uzavíraných na jeden či více produktů vybraných nájemcem (Kot, 2019).

Realizační neboli doplňková smlouva je smlouva pro pronájem jednoho konkrétního kusu majetku, např. vozidla. Tento druh smlouvy obsahuje přesné parametry najímaného předmětu a doplňuje tím rámcovou smlouvu a všeobecné obchodní podmínky. Příkladem takových parametrů jsou: značka a typ vozu, pořizovací cena, měsíční splátky, ujednané množství najetých kilometrů nebo doba pronájmu (Kot, 2019).

Základními náležitostmi leasingové smlouvy jsou:

- Určení smluvních stran
- Obecná ustanovení
- Doba trvání pronájmu
- Doba splatnosti pronájmu
- Kontaktní osoby
- Oznamovací povinnost a doručování
- Zvláštní podmínky
- Datum uzavření kontraktu
- Podpisy obou smluvních stran
- Seznam příloh

Příklad takové smlouvy je uveden na konci práce jako příloha 1 – vzor rámcové smlouvy.

## 2 Rating

Operativní leasing je v dnešní době součástí každodenního fungování jak fyzických, tak zejména právnických osob. Správně provedené zhodnocení bonity klienta pro leasingovou společnost představuje základní předpoklad pro uzavření smlouvy, neboť tímto obchodním krokem vzniká riziko, že klient nebude schopen, nebo ochoten splácet své závazky řádně a včas. Je tedy důležité si ověřit, jaká je klientova finanční situace, což se provádí pomocí analýzy vybraných ukazatelů. Mnoho leasingových firem též využívá služby ratingových agentur, které podle stanovených metod udělí známku zkoumanému subjektu. Na základě těchto informací se následně sestaví přehled o klientovi, který pomůže při rozhodování, zda s ním smlouvu uzavřít a za jakých podmínek.

Každý autor vnímá pojem rating lehce odlišně. Liška a Vinš (2005) uvádějí, že rating vyjadřuje nezávislé hodnocení, které má za úkol pomocí analýzy všech známých rizik vybraného podniku zjistit, zda je tento podnik schopen i ochoten plnit své závazky zavčas a celé výši.

Podle Gestela a Baesense (2009) rating vyplývá z propracované analýzy veřejně dostupných i soukromých dat, získaných ze všech adekvátních zdrojů. Proces tvorby ratingu obsahuje kvantitativní analýzu, která monitoruje účetní výkazy, strukturu závazků, údaje z rozvahy a odvětvové informace. Tato analýza se poté zabývá například kvalitou managementu, konkurenční pozicí či potenciálním budoucím růstem podniku. Do procesu tvorby ratingu Vinš a Liška (2005) dále zahrnují kvalitativní faktory, které lze rozčlenit do tří velkých kategorií – faktory specifické pro podnik, dále pro konkrétní stát a faktory odvětvové. Výsledkem ratingu je známka představující pomocný ukazatel pro hodnocení bonity daného podniku.

### Členění ratingu

Z hlediska času je možné rating diferencovat na krátkodobý a dlouhodobý. Krátkodobý rating představuje kratší časové období do 1 roku, zatímco dlouhodobý rating vyjadřuje delší časový horizont pro závazky se splatností delší než 1 rok (Kalouda, 2017). Dlouhodobý rating lze následně členit na dlouhodobý lokální a dlouhodobý mezinárodní rating (Vinš a Liška, 2005). Dále se z hlediska hodnocení rating rozlišuje podle Andersona (2022) na rating externí a interní.

## 2.1 Externí rating

Externí rating je zpravidla vypracován specializovanými vnějšími společnostmi, respektive ratingovými agenturami. Tyto agentury jsou ekonomicky i politicky nezávislé, spolehlivé, důvěryhodné a uznávané společnosti s dostatečně kvalifikovaným personálem pro vytvoření komplexního hodnocení jiných firem. Každá ratingová agentura má vlastní hodnocení a vlastní stupnici známek (Vinš a Liška, 2005).

Velký nárůst počtu těchto agentur způsobil, že celá řada podniků může být hodnocena vícekrát. Jedná se konkrétně o split rating, kdy různé ratingové agentury přiřazují témuž podniku odlišnou známku ratingu. Důvodem mohou být různé ratingové metody, odlišný přístup k datům, či používání odlišné ratingové škály (Gestel a Baesens, 2009).

V dnešní době ratingové agentury reprezentují tři největší americké společnosti na světě, a to Moody's, Fitch a S&P (Anderson, 2022).

**Tab. 1 Ratingové stupně tří největších ratingových agentur**

Fitch	S&P	Moody's	Popis ratingového stupně (dle Moody's)	
AAA	AAA	Aaa	Investiční stupeň	Minimální kreditní riziko
AA+	AA+	Aa1		Velmi nízké kreditní riziko
AA	AA	Aa2		
AA-	AA-	Aa3		
A+	A+	A1		Nízké kreditní riziko
A	A	A2		
A-	A-	A3		
BBB+	BBB+	Baa1		Mírné nízké kreditní riziko
BBB	BBB	Baa2		
BBB-	BBB-	Baa3		
BB+	BB+	Ba1	Spekulativní stupeň	Významné nízké kreditní riziko
BB	BB	Ba2		
BB-	BB-	Ba3		
B+	B+	B1		Vysoké kreditní riziko
B	B	B2		
B-	B-	B3		
CCC+	CCC+	Caa1		Velmi vysoké kreditní riziko
CCC	CCC	Caa2		
CCC-	CCC-	Caa3		
CC	CC	Ca	V selhání či blízko selhání, ale s možností splacení	
C	C			
DDD	SD	C		V selhání, s nízkou šancí na splacení
DD	D			
D				

Zdroj: (ČNB, 2022)

## 2.2 Interní rating

Interní rating je vypracován samotným věřitelem, v našem případě leasingovou společností, který využívá převážně veřejně dostupné informace. Na základě zpracovaných dat manažeri posuzují riziko vyplývající z výsledku ratingu a následně rozhodují, zda je klient vhodným subjektem pro uzavření smlouvy (Anderson, 2022).

Je důležité, aby analytik při procesu tvorby interního ratingu klienta pracoval s aktuálně platnými a věrohodnými daty. Velký důraz se také klade na platební morálku, která je v průběhu roku monitorována. Pozdní platby totiž negativně ovlivňují budoucí spolupráci, klesá tím známka ratingu, a tudíž i důvěryhodnost klienta (Valová, 2010).

Proti výsledku ratingu má klient možnost se odvolat za účasti odpovědného zaměstnance oddělení risk managementu. Rating je nutné každý rok aktualizovat na základě nových dat, jinak jeho platnost končí, nicméně v praxi se rating přehodnocuje daleko častěji, například pololetně, čtvrtletně, nebo na základě nově zjištěných okolností. Valová (2010) uvádí, že interní rating se skládá ze dvou hlavních částí, a to z hard facts a soft facts.

Je důležité zmínit, že uvedený typ ratingového modelu slouží pro představu, jak mohou leasingové společnosti hodnotit své klienty. V praxi se tento model může u každé leasingové společnosti lišit.

### **2.2.1 Hard facts**

Pojem hard facts vyjadřuje kvantitativní část interního ratingu, která významně ovlivňuje finální výsledek ratingu firmy. V této části jsou vybrány finanční ukazatele, které nejlépe vystihnou finanční situaci a zdraví podniku. Následně je monitorován vývoj těchto ukazatelů do budoucna (Valová, 2010).

Interní ratingové modely se skládají z analýzy absolutních a vybraných poměrových ukazatelů. Jejich výběr se může lišit napříč různými publikacemi, nicméně nejčastěji se posuzují čtyři skupiny poměrových ukazatelů: ukazatele likvidity, rentability, zadluženosti a aktivity. Jako zdroj informací se pro tyto ukazatele využívají obvykle dva základní účetní výkazy daného podniku – rozvaha a výkaz zisku a ztrát.

Analýza absolutních ukazatelů se skládá z vertikální a horizontální analýzy. Vertikální analýza vyjadřuje procentní podíl mezi dílčími položkami účetních výkazů a jedné vybrané základně, která představuje 100 %. Například pro aktiva je zpravidla vybranou základnou suma aktiv. Horizontální analýza vyjadřuje porovnání změn položek výkazů v čase (Knápková a kol., 2017).

Poměrové ukazatele mají za úkol vzájemně porovnávat zvolené položky účetních výkazů. Podle Čížinské (2018) je možné vytvořit libovolný ukazatel s jedinou



podmínkou, kdy čítec se nesmí rovnat nule. Z pohledu interpretace je též důležité, aby poměření dávalo smysl z ekonomického hlediska.

K analýze těchto ukazatelů se váže strategická analýza, kde lze nalézt SWOT analýzu a Porterův model pěti sil. První zmíněná analýza vymezuje silné a slabé stránky společnosti, dále její příležitosti a hrozby. Porterův model pěti sil naopak vymezuje stávající konkurenci firmy, bariéry vstupu, vyjednávací sílu dodavatelů i odběratelů vůči firmě a možné substituty výrobků a služeb, jež firma nabízí.

Následně uvedené poměrové ukazatele jsou zvoleny na základě publikace od Valové s názvem Řízení rizik podle Basel II se specifickým zaměřením na interní rating v rámci úvěrového rizika. Tento výběr je následně doplněn ukazateli z publikace od Růčkové s názvem Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi – 7. aktualizované vydání.

### **Ukazatele likvidity**

Likvidita představuje schopnost konkrétní složky aktiv se pohotově a bez větších ztrát proměnit na peněžní prostředky. Tato schopnost je nutnou podmínkou pro solventnost firmy, tedy schopnosti závčas uhradit své splatné závazky. Nedostatečná likvidita může vést nejen k platební neschopnosti, ale i k insolvenční firmě. Naproti tomu likvidita nadbytečná je pro podnik též nepříznivá, neboť dochází k přílišné vázanosti vložených prostředků. To je pro firmu ve výsledku neefektivní z hlediska jejího zhodnocení, neboť nepřináší žádný zisk. Likvidita tedy vyjadřuje jistý kompromis mezi hrozbou platební neschopnosti a obětovanou rentabilitou investovaných prostředků (Čížinská, 2018).

Podle Růčkové (2021) lze rozlišit tři stupně likvidity:

**Běžná likvidita** (current ratio) je likvidita třetího stupně. Představuje hodnotu, kolikrát oběžná aktiva kryjí krátkodobé dluhy společnosti. Vysoká hodnota běžné likvidity odráží zachování platební schopnosti firmy (Růčková, 2021). Podle Knápkové a kol. (2017) se doporučená hodnota pohybuje v intervalu 1,5 – 2,5.

$$\text{Běžná likvidita} = \frac{\text{Oběžná aktiva}}{\text{Krátkodobé závazky}} \quad (1)$$

Z vypočtené hodnoty tohoto ukazatele lze podle Čížinské (2018) rozlišit dvě strategie financování. Pokud tato hodnota činí méně než 1, firma preferuje strategii agresivní. V opačném případě preferuje strategii konzervativní.

**Pohotov likvidita** (acid test) je likvidita druhého stupně. Při výpočtu tohoto ukazatele je od oběžných aktiv vitateli vyloučena jeho nejméně likvidn polozka, a to zásoby. Ukazatel tudíž lépe vystihuje schopnost firmy uhradit své krátkodobé dluhy (Vochozka, 2020). Podle Knápkové a kol. (2017) se doporuen hodnota ukazatele pohybuje v intervalu 1 – 1,5.

$$\text{Pohotov likvidita} = \frac{\text{Oběžná aktiva} - \text{Zásoby}}{\text{Krátkodobé závazky}} \quad (2)$$

**Okamit likvidita** (cash ratio) je likvidita prvnho stupně. Tento ukazatel vyjadřuje, jak velkou svých krátkodobých dluh je podnik schopen splatit okamite z prodeje nejlilikvidnej polozek krátkodobých finančních aktiv a z disponibilních peněžních prostedk (iinsk, 2018). Rukov (2021) uvádí, že doporuen hodnota se pohybuje v intervalu 0,9 - 1,1. Toto rozmezí je přejato z amerických kninch zdroj, zatimcoe ské zdroje doporučují hodnotu dolní hranice tohoto intervalu 0,6i 0,2.

$$\text{Okamit likvidita} = \frac{\text{Kratkodob finann majetek} + \text{Peněžní prostředky}}{\text{Krátkodobé závazky}} \quad (3)$$

### **Ukazatele rentability**

Podle Rukov (2021) pojem rentabilita představuje schopnost firmy generovat nove zdroje a pomocí vloženého kapitálu docílit zisku. Jinými slovy rentabilita představuje ziskovost, kdy doitatele tehto ukazatel se doplňuje zvolen druh výsledku hospodaření (iinsk, 2018).

Pro výpočet ukazatel rentability se vyuivaji tři nejdpostatnej druhy výsledku hospodaření, které lze vyist z výkazu zisku a ztrát. První je EBIT neboli zisk předá roky a zdaněním, kter představuje provozn výsledek hospodaření. Druh je EBT neboli zisk před zdaněním, kter představuje provozn zisk upraven o finann i mimoradn výsledek hospodaření. Třetí je EAT neboli zisk po zdanění, kter představuje výsledek hospodaření zaetni období (Rukov 2021).

V praxi jsou nejmvice pouivane následující tři druhy ukazatele rentability:

**Rentabilita celkového kapitálu** (ROA – return on assets) představuje celkovou výnosnost kapitálu nehledě na to, zda jeinnost podniku financovan z vlastniho, nebo ciziho zdroje (Rukov, 2021).

Podle Čížinské (2018) u tohoto ukazatele není pevně určený číselník, který závisí na důvodu analýzy a následné interpretaci hodnoty. Například pro vyhodnocení provozní výkonnosti firmy nehledě na druhu financování a způsobu odepisování stálých aktiv je možné do číselníku použít zisk před zdaněním, nákladovými úroky, odpisy a amortizací neboli EBITDA.

$$\text{Rentabilita celkového kapitálu} = \frac{EBIT}{\text{Celková aktiva}} \quad (4)$$

**Rentabilita vlastního kapitálu** (ROE – return on equity) zobrazuje výnosnost kapitálu, který vlastníci i akcionáři investovali do podnikání (Růčková, 2021). V praxi se dosazuje do číselníku nejčastěji zisk po zdanění, a to z toho důvodu, že vlastníci se zajímají o své potenciální dividendy a podíly na výsledku hospodaření po splacení všech nákladů vymáhaných všemi stakeholdery (Čížinská, 2018).

$$\text{Rentabilita vlastního kapitálu} = \frac{EAT}{\text{Vlastní kapitál}} \quad (5)$$

**Rentabilita tržeb** (ROS – return on sales) představuje schopnost firmy docílit zisku při stanovené úrovni tržeb. Jinými slovy, kolik zvládne firma vytvořit efektu na 1 koruně tržeb (Růčková, 2021). V praxi se do číselníku dosazuje nejčastěji buď EAT nebo EBIT (Vochozka, 2020).

$$\text{Rentabilita tržeb} = \frac{EAT}{\text{Tržby}} \quad (6)$$

Z hlediska vyhodnocení úspěšnosti podnikání společnosti vyjadřuje tento ukazatel **ziskovou marži**. Pro výpočet a mezipodnikové porovnání ziskové marže je vhodné použít zisk před úroky a zdaněním, aby ukazatel nebyl ovlivněn odlišnou kapitálovou strukturou podniků a v mezinárodním měřítku i různou sazbou daně (Knápková a kol., 2017).

$$\text{Zisková marže} = \frac{EBIT}{\text{Tržby}} \quad (7)$$

### Ukazatele zadluženosti

Podle Růčkové (2021) se termínem zadluženost vyjadřuje fakt, že firma využívá k financování svého majetku nejen vlastní, ale i cizí kapitál. V praxi je nemyslitelné, aby byl všechen majetek financován pouze z vlastních nebo cizích zdrojů. Při využívání výhradně vlastních zdrojů dojde k poklesu jejich celkové výnosnosti.

Naproti tomu využívání pouze cizích zdrojů může vést k celé řadě problémů počínaje jejich získáním za výhodných podmínek. Je tedy důležité najít optimální poměr mezi oběma druhy kapitálu v podobě kapitálové struktury.

Knápková a kol. (2017) uvádí, že určitá míra zadlužení je pro firmu zpravidla prospěšná z toho důvodu, že cizí zdroje jsou levnější než vlastní. Na druhou stranu, pokud je stupeň zadlužení příliš vysoký, zvyšuje se tím riziko, kterému se investor podrobuje. Tudíž s kumulujícím se zadlužením roste riziko investorů, kteří z tohoto důvodu vyžadují vyšší cenu za poskytnutý kapitál.

Podle Růčkové (2021) existuje mnoho ukazatelů zadluženosti. Základními ukazateli jsou:

**Ukazatel věřitelského rizika** (debt ratio) neboli celková zadluženost vyjadřuje, jaký díl aktiv firmy je financován cizím kapitálem (Čižinská, 2018). Pro tento ukazatel platí, že s růstem jeho hodnoty roste i riziko věřitelů. Při hodnocení ukazatele věřitelského rizika je důležité brát v potaz celkovou výnosnost firmy a strukturu cizích zdrojů (Růčková, 2021). Knápková a kol. (2017) navíc uvádí doporučenou hodnotu mezi 30 až 60 %.

$$\text{Ukazatel věřitelského rizika} = \frac{\text{Cizí kapitál}}{\text{Celková aktiva}} \quad (8)$$

**Koeficient samofinancování** (equity ratio) vyjadřuje, do jaké míry se podílí vlastní zdroje na financování celkových aktiv podniku (Čižinská, 2018). Tento ukazatel doplňuje předchozí zmíněný ukazatel věřitelského rizika, kdy jejich součet by se měl rovnat zhruba 1 (Růčková, 2021).

$$\text{Koeficient samofinancování} = \frac{\text{Vlastní kapitál}}{\text{Celková aktiva}} \quad (9)$$

**Ukazatel úrokového krytí** vyjadřuje, kolikrát je výsledek hospodaření před úroky a zdaněním větší než úroky z cizích zdrojů (Růčková, 2021). Jinými slovy udává, kolikrát se může snížit hodnota zisku a firma i přesto udrží cizí kapitál na stávající úrovni (Vochozka, 2020).

$$\text{Ukazatel úrokového krytí} = \frac{\text{EBIT}}{\text{Nákladové úroky}} \quad (10)$$

## Ukazatele aktivity

Tyto ukazatele posuzují, jak firma zachází s jednotlivými složkami majetku, které jsou následně porovnány s tržbami, výnosy či dalšími položkami. Lze definovat dva druhy tohoto ukazatele, a to počet obrátů a dobu obratu (Vochozka, 2020). Počet obrátů vyjadřuje, kolikrát se daný majetek „vrátí“ v tržbách. Zatímco doba obratu vyjadřuje, za jak dlouho se daný majetek promění do odlišné položky aktiv (Čížinská, 2018).

Nejčastějšími ukazateli aktivity jsou:

**Obrat celkových aktiv** (total assets turnover) představuje míru celkového použití aktiv, resp. kolikrát se veškerá aktiva obrátí za jeden rok. Tento ukazatel by měl nabývat co možná největších hodnot, nicméně minimální hodnota by měla činit alespoň 1 (Vochozka, 2020). Pokud je hodnota tohoto ukazatele velmi nízká, může to znamenat neefektivní používání majetku podniku a jeho nepřiměřenou vybavenost (Knápková a kol., 2017).

$$\text{Obrat celkových aktiv} = \frac{\text{Celkové tržby}}{\text{Celková aktiva}} \quad (11)$$

**Doba obratu zásob** uvádí, kolik dnů jsou zásoby vázány v podniku až do okamžiku spotřeby či prodeje. Za vhodnější jsou považovány vyšší hodnoty ukazatele obratu zásob a nižší hodnoty doby obratu zásob (Růčková, 2021).

Pro posouzení obratu dílčích položek zásob jsou lepší volbou náklady než tržby. Například pro hodnocení obratu zboží je vhodnější použít náklady na prodané zboží místo tržeb (Knápková a kol., 2017).

$$\text{Doba obratu zásob} = \frac{\text{Zásoby}}{\frac{\text{Tržby}}{360}} \quad (12)$$

**Doba splatnosti pohledávek** vyjadřuje počet dnů, které uběhnou mezi vystavením faktury za zboží, výrobky či služby a momentem inkasa prostředků na bankovní účet. S rostoucím počtem dnů tohoto ukazatele roste i doba bezplatného obchodního úvěru, který firma poskytuje svým odběratelům (Vochozka, 2020).

$$\text{Doba splatnosti pohledávek} = \frac{\text{Pohledávky}}{\frac{\text{Tržby}}{360}} \quad (13)$$

**Doba obratu závazků** představuje dobu od okamžiku vzniku dluhu až do okamžiku jeho splacení. Do vzorce ukazatele lze dosadit krátkodobé závazky z obchodních vztahů a ostatní krátkodobé závazky, pro věrnější vystihnutí běžných závazků firmy (Knápková a kol., 2017). Obecně lze konstatovat, že hodnota ukazatele doby obratu závazků by měla převyšovat hodnotu doby obratu pohledávek, aby byla zachována finanční rovnováha podniku (Růčková, 2021).

$$Doba\ obratu\ závazků = \frac{Závazky}{\frac{Tržby}{360}} \quad (14)$$

### 2.2.2 Soft facts

Tato část interního ratingu představuje vyhodnocení pěti významných oblastí (Valová, 2010):

#### **Kvalita managementu:**

- zhodnocení odbornosti, kvalifikace a praxe vedení firmy
- posouzení schopností a vlastností managementu firmy
- další faktory jako je například zdravotní stav nebo fluktuace zaměstnanců managementu

#### **Trh a odvětví:**

- analýza konkurence, která zahrnuje zhodnocení kvality poskytovaných služeb, počet výrobků a jejich poptávka
- analýza dodavatelů, která zahrnuje množství dodavatelů podniku, míru závislosti a jejich nahraditelnosti
- analýza odběratelů, která zahrnuje množství odběratelů podniku, míru závislosti a jejich nahraditelnosti, dále určení klíčového, největšího odběratele a jeho účast na veškerých tržbách firmy
- posouzení závislosti na mateřské společnosti
- posouzení rizika odvětví

#### **Kvalita účetnictví:**

- kvalita, správnost, úplnost a spolehlivost účetních výkazů
- posouzení strategických plánů
- audit účetní závěrky
- včasné uveřejnění dat podniku

### **Vztah banky a klienta:**

- délka trvání obchodního vztahu mezi bankou a klientem
- dosavadní zkušenost banky s klientem
- poskytnutí podkladů bankou

### **Ostatní kritéria:**

- zdroje financování firmy
- investování do nových technologií a projektů
- restrukturalizace firmy
- využití volných kapacit firmy
- exekuce, podvody, soudní procesy

Nejpodstatnější částí soft facts je obvykle oblast kvality managementu, která může mít až o třetinu větší váhu než ostatní zmíněné oblasti. Další významnou oblastí je trh a odvětví. Je však důležité zmínit, že soft facts v konečném důsledku nemusí příliš ovlivňovat celkový výsledek interního ratingu (Valová, 2010).

V oblasti kvality účetnictví se posuzuje nejen spolehlivost a důvěryhodnost účetní závěrky, ale i zda byl proveden audit a s jakým výsledkem. Optimální je, pokud tento audit vypracovala jedna ze čtyř největších auditorských firem, a to PwC, KPMG, Deloitte nebo Ernst & Young. Oblast kvality účetnictví je významná především pro část hard facts.

V praxi má pro stanovení konečného výsledku ratingu větší váhu hard facts část, kdy její význam roste společně s velikostí posuzované společnosti. Nicméně i tak může soft facts část výsledku ratingu změnit o několik stupňů buď k lepšímu, nebo k horšímu. Součástí interního ratingu jsou též korekce, které se zabývají makroekonomickým prostředím státu, ve které firma podniká. Korekce zohledňují například regulaci, právní úpravu, vládu, dále možnosti podpory firmy mateřskou společností, či velikost firmy. Z hlediska zhoršení interního ratingu není stanoven pevný limit. Naopak z hlediska zlepšení je stanoven počet stupňů, o které se může výsledek ratingu výjimečně zlepšit (Valová, 2010).

### **3 Představení podniku**

Společnost PEPCO Czech Republic s.r.o. (dále jen PEPCO) byla založena koncem roku 1999 v Polsku britskou společností Brown&Jackson LTD pod názvem Poundstretcher (Pepco group, 2022).

V roce 2003 převzala tuto společnost firma Pepkor sídlící v Jižní Africe, a to včetně všech jejích 14 prodejen. Následující rok byl název této společnosti změněn na PEPCO (Pepco group, 2022).

Během několika let proběhla celá řada investic do rozvoje sítě této společnosti v Polsku. Od roku 2013 firma PEPCO expandovala i do zahraničí, přičemž prvními dvěma státy byly Česká republika a Slovensko. Od roku 2015 až do roku 2022 společnost PEPCO pronikla na trh dalších 13 evropských zemí. Tato společnost doposud otevřela téměř 3 000 menších a středně velkých obchodů v celkem 16 evropských státech. Její prodejny jsou umístěny zejména v obchodních centrech nebo maloobchodních parcích. Aktuálně PEPCO představuje maloobchodní značku a společně se značkou Poundland a Dealz patří pod společnost Pepco Group (PEPCO, 2022).

Hlavní činností společnosti PEPCO je maloobchodní prodej zboží, které zahrnuje dámské, pánské i dětské oblečení, hračky a hry. Dále společnost PEPCO nabízí širokou škálu domácích potřeb, dekoračních doplňků, koupelového, kuchyňského i ložního vybavení domácností. Společnost také nabízí dobíjení mobilních telefonů na prodejnách nejen v rámci České republiky, ale i v zahraničí. K dostání jsou též elektronické dobíjecí karty, které dobíjejí účty zákazníků online (PEPCO, 2022).

#### **3.1 SWOT analýza a Porterův model pěti sil**

Následující dvě tabulky představují aktuální okolí společnosti PEPCO. První z nich je SWOT analýza, kde jsou rozebrány silné a slabé stránky společnosti, její příležitosti a hrozby.



**Tab. 2 SWOT analýza PEPCO Czech Republic s.r.o.**

<b>Silné stránky</b>	<b>Slabé stránky</b>
Široká škála sortimentu	Nižší úroveň reklamy
Spolupráce s prověřenými dodavateli	Neodlišený výrobek
Kvalita textilních produktů (BIO bavlna)	Absence e-shopu
Nízké ceny	
Výhodná poloha prodejen	
<b>Příležitosti</b>	<b>Hrozby</b>
Expanze do dalších evropských zemí	Stabilita/nestabilita politické situace
Rozšíření sortimentu zboží	Tlak na růst minimálních mezd
Spolupráce s novými dodavateli	Rostoucí inflace (růst nákladů a cen)
Zavedení e-shopu	Přesycenost trhu
Využití rádií a internetu pro reklamu	Pokles kupní síly obyvatel

Zdroj: (Vlastní zpracování, 2022)

### **Silné stránky**

Kromě široké škály nabízeného sortimentu od oblečení až po bytové vybavení a doplňky se firma také zabývá otázkou životního prostředí a udržitelnosti rozvoje. Proto nabízí speciální řadu oblečení z tzv. organic cotton neboli bio bavlny. Tento druh bavlny je získáván za využití postupů ekologického zemědělství (PEPCO, 2022).

Společnost PEPCO má stanoveny požadavky v podobě etického kodexu pro jednotlivé dodavatele. Na to, aby PEPCO s dodavatelskou firmou navázalo vztah, musí být tato firma prověřena auditorskou společností patřící do skupiny PEPCO Capital Group. Audit zkoumá například, zda dodavatel nepřijímá úplatky, zajišťuje bezpečné podmínky pro své zaměstnance, nepodporuje dětskou či nucenou práci, zda zaměstnanci mají přiměřený plat nebo firma dodržuje předpisy týkající se ochrany životního prostředí (PEPCO, 2022).

### **Slabé stránky**

Aktuálně je reklama nedílnou součástí každodenního života a je tedy třeba, aby firmy do ní i více investovaly. Kvalitní a dobře jak vizuálně, tak i poslechově zpracovaná reklama může přilákat celou řadu zákazníků.

Široká škála různých dekoračních a dalších bytových doplňků s sebou nese i stinnou stránku, a to neodlišení jejich výrobků. Další slabou stránkou je fakt, že tato společnost doposud nemá svůj vlastní e-shop. Na svých stránkách má pouze ukázkou zboží, které lze zakoupit v kamenných prodejnách.

### **Příležitosti**

Příležitosti této společnosti by se daly rozdělit do dvou částí. První část představuje upevnění pozice na stávajících pobočkách ve všech 16 evropských zemích. To zahrnuje i příležitost více rozšířit sortiment nabízeného zboží například o elektroniku. Druhá část představuje expanzi na trh dalších evropských států, jako je například Dánsko. Část příležitostí též vyplývá ze slabých stránek společnosti jako je zavedení vlastního e-shopu či využití rádií a internetu pro zviditelnění nabídky svých produktů.

### **Hrozby**

Z aktuálního hlediska je velkou hrozbou stávající situace, kdy výrazně stoupají ceny vstupů a ceny nákladů, zejména za energie. Mnoho firem krachuje, což může představovat pro společnost hrozby ztráty stávajícího dodavatele. Další hrozbou je přesycenost trhu. V dnešní době je konkurence společnosti PEPCO vysoká, což je vidět v následující tabulce 3, kde je zpracován Porterův model pěti sil.

Nejvýznamnějšími konkurenty společnosti PEPCO jsou Albi, Dráčík a Kik. Tyto společnosti se nejvíce podobají firmě PEPCO z hlediska nabízeného sortimentu. Z důvodu široké škály nabízeného zboží sem vstupují další firmy, které představují pro PEPCO konkurenci. Mezi ně patří například Tesco nebo Lidl, kdy se oba tyto subjekty nezaměřují jen na prodej potravin, ale právě i na bytové doplňky, oblečení a další. Následující tabulka 3 představuje Porterův model 5 sil, který doplňuje SWOT analýzu.

**Tab. 3 Porterův model pěti sil PEPCO Czech Republic s.r.o.**

<b>Stávající Konkurence</b>	<b>Bariéry vstupu</b>	<b>Síla dodavatelů</b>	<b>Síla odběratelů</b>	<b>Substituty</b>
Albi	Investiční vybavení	Náklady na změny jednotlivých dodavatelů	Změna spotřebitelských preferencí	E-shop
Bella Rose	Kapitálová náročnost		Široké spektrum zákazníků minimalizuje vyjednávací sílu	Bazary či jiné platformy pro prodeje zboží
Butlers	Nasycenost trhu			Nákup přímo u výrobců
Dráček	Nedostatek pracovní síly			
IKEA	Vysoké ceny a náklady			
Lidl				
Kik				
Makro				
Nanu-nana				
Tesco				

Zdroj: (Vlastní zpracování, 2022)

## 4 Zhodnocení bonity vybraného podniku

V rámci této bakalářské práce bude zhodnocena bonita vybrané společnosti PEPCO při využití auditovaných účetních závěrek účetních z období 2019 až 2021, které jsou dostupné online v obchodním rejstříku na adrese <https://or.justice.cz/>. Pro tvorbu analýzy je zdrojem informací rozvaha v plném rozsahu a výkaz zisku a ztrát v plném rozsahu. Údaje z těchto dvou účetních výkazů jsou uvedeny v netto hodnotách. Rozsah 3 let je optimální pro zhodnocení finanční situace podniku, který následně slouží jako podklad pro rozhodnutí o uzavření smlouvy mezi klientem a leasingovou společností.

### 4.1 Vertikální a horizontální analýza rozvahy a výkazu zisku a ztrát

Tato část se věnuje vertikální a horizontální analýze účetního výkazu rozvaha a výkazu zisku a ztrát.

#### 4.1.1 Vertikální analýza aktiv

Tab. 4 Vertikální analýza aktiv

Položka	2019	2020	2021
<b>AKTIVA CELKEM</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>
Pohledávky za upsaný základní kapitál	0,00 %	0,00 %	0,00 %
<b>Stálá aktiva</b>	<b>18,53 %</b>	<b>15,19 %</b>	<b>12,56 %</b>
Dlouhodobý nehmotný majetek	0,31 %	0,23 %	0,11 %
Dlouhodobý hmotný majetek	18,22 %	14,97 %	12,46 %
Dlouhodobý finanční majetek	0,00 %	0,00 %	0,00 %
<b>Oběžná aktiva</b>	<b>81,47 %</b>	<b>84,81 %</b>	<b>87,44 %</b>
Zásoby	16,67 %	12,82 %	10,74 %
Dlouhodobé pohledávky	1,02 %	0,91 %	1,01 %
Krátkodobé pohledávky	43,49 %	3,19 %	27,39 %
Krátkodobý finanční majetek	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Peněžní prostředky	20,18 %	67,55 %	48,01 %
<b>Časové rozlišení aktiv</b>	<b>0,11 %</b>	<b>0,34 %</b>	<b>0,29 %</b>

Zdroj: (Vlastní zpracování, 2022)

Tabulka vertikální analýzy aktiv ukazuje značnou převahu oběžných aktiv nad stálými aktivy. Oběžná aktiva představují ve všech třech sledovaných letech více než 80 % bilanční sumy, zatímco stálá aktiva tvoří pouze okolo 13-19 % bilanční sumy. Nevýznamnou část poté představuje položka časového rozlišení aktiv. Položka pohledávky za upsaný základní kapitál se ve společnosti PEPCO nevyskytuje vůbec, z čehož vyplývá, že je základní kapitál plně splacen.

Nejvýznamnější položkou stálých aktiv je dlouhodobý hmotný majetek, jehož podíl ve všech sledovaných letech postupně klesal. Tato část je tvořena primárně položkami hmotné movité věci a jejich soubory, stavby a dále pak položkou nedokončený dlouhodobý hmotný majetek (viz Tab. 5).

**Tab. 5 Dlouhodobý hmotný majetek celkem**

Dlouhodobý hmotný majetek celkem	2019	2020	2021
	100 %	100 %	100 %
Pozemky	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Stavby	22,27 %	24,31 %	27,08 %
Hmotné movité věci a jejich soubory	71,31 %	72,58 %	69,78 %
Nedokončený dlouhodobý hmotný majetek	6,42 %	3,11 %	3,15 %

Zdroj: (Vlastní zpracování, 2022)

Nejvýznamnějšími položkami oběžných aktiv jsou naopak krátkodobé pohledávky a peněžní prostředky, dále pak zásoby, jež jsou tvořeny pouze zbožím (viz Tab. 6).

**Tab. 6 Zásoby celkem**

Zásoby celkem	2019	2020	2021
	100 %	100 %	100 %
Materiál	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Nedokončená výroba a polotovary	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Výrobky	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Zboží	100 %	100 %	100 %
Mladá a ostatní zvířata a jejich skupiny	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Poskytnuté zálohy na zásoby	0,00 %	0,00 %	0,00 %

Zdroj: (Vlastní zpracování, 2022)

Zmíněné krátkodobé pohledávky jsou v letech 2019 a 2021 tvořeny z více jak 90 % položkou pohledávky – ovládaná nebo ovládající osoba. Naopak v roce 2020 jsou krátkodobé pohledávky tvořeny zejména krátkodobými pohledávkami z obchodních vztahů, poskytnutými zálohami a daňovými pohledávkami (viz Tab. 7).

**Tab. 7 Krátkodobé pohledávky celkem**

Krátkodobé pohledávky celkem	2019	2020	2021
	100 %	100 %	100 %
Pohledávky z obchodních vztahů	0,85 %	22,25 %	1,09 %
Pohledávky – ovládaná nebo ovládající osoba	95,30 %	0,00 %	93,14 %
Stát – daňové pohledávky	0,00 %	25,01 %	0,00 %
Krátkodobé poskytnuté zálohy	3,84 %	52,74 %	5,76 %
Dohadné účty aktivní	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Jiné pohledávky	0,00 %	0,00 %	0,00 %

Zdroj: (Vlastní zpracování, 2022)

Z hlediska skladby peněžních prostředků je v tabulce 8 vidět, že jsou ve všech třech sledovaných letech tvořeny téměř ze 100 % peněžními prostředky na bankovních účtech.

**Tab. 8 Peněžní prostředky celkem**

Peněžní prostředky celkem	2019	2020	2021
	100 %	100 %	100 %
Peněžní prostředky v pokladně	1,64 %	0,57 %	0,50 %
Peněžní prostředky na účtech	98,36 %	99,43 %	99,50 %

Zdroj: (Vlastní zpracování, 2022)

Z důvodu podstatné převahy oběžných aktiv nad stálými aktivy bude následně v horizontální analýze podrobněji zkoumána tato skupina oběžných aktiv.

## 4.1.2 Horizontální analýza aktiv

Tab. 9 Horizontální analýza aktiv

Absolutní změny (v celých tis. Kč)		
Položka	20/19	21/20
<b>AKTIVA CELKEM</b>	<b>560 984</b>	<b>609 768</b>
<b>Stálá aktiva</b>	<b>24 131</b>	<b>13 704</b>
Dlouhodobý nehmotný majetek	-353	-2 132
Dlouhodobý hmotný majetek	24 484	15 836
<b>Oběžná aktiva</b>	<b>536 853</b>	<b>596 064</b>
Zásoby	1 236	15 755
Dlouhodobé pohledávky	3 172	8 534
Krátkodobé pohledávky	-720 059	746 069
Peněžní prostředky	1 246 249	-174 636
<b>Časové rozlišení aktiv</b>	<b>6 255</b>	<b>342</b>
Relativní změny		
Položka	20/19	21/20
<b>AKTIVA CELKEM</b>	<b>30,64 %</b>	<b>25,49 %</b>
<b>Stálá aktiva</b>	<b>7,11 %</b>	<b>3,77 %</b>
Dlouhodobý nehmotný majetek	-6,14 %	-39,53 %
Dlouhodobý hmotný majetek	7,34 %	4,42 %
<b>Oběžná aktiva</b>	<b>35,99 %</b>	<b>29,38 %</b>
Zásoby	0,40 %	5,14 %
Dlouhodobé pohledávky	16,96 %	39,01 %
Krátkodobé pohledávky	-90,43 %	979,08 %
Peněžní prostředky	337,28 %	-10,81 %
<b>Časové rozlišení aktiv</b>	<b>316,55 %</b>	<b>4,16 %</b>

Zdroj: (Vlastní zpracování, 2022)

V tabulce 9 lze mezi lety 2019 a 2020 vidět výrazný vzrůst peněžních prostředků, který byl způsoben hlavně inkasem pohledávky v podobě krátkodobého úvěru. Tento úvěr v hodnotě cca 760 MCZK poskytla analyzovaná společnost PEPCO spřízněné společnosti PEPCO Poland.

Mezi lety 2020 a 2021 poskytla společnost PEPCO svým spřízněným společnostem další krátkodobé úvěry. Jedná se o PEPCO Poland v hodnotě cca 110 MCZK a společnosti PEU (Tre) Limited (UK) v hodnotě cca 650 MCZK. Tyto hodnoty téměř odpovídají úbytku peněžních prostředků v tomto meziročním období a výši vygenerovaného výsledku hospodaření v roce 2020, jež byl na základě rozhodnutí jediného vlastníka přesunut do nerozděleného zisku minulých let v následujícím roce 2021.

**Tab. 10 Porovnání pohledávek z obchodních vztahů s vývojem tržeb za prodej zboží**

Položka	20/19	21/20
Pohledávky z obchodních vztahů	150,26 %	-47,14 %
Tržby za prodej zboží	9,64 %	-5,88 %

Zdroj: (Vlastní zpracování, 2022)

Meziroční změna pohledávek z obchodních vztahů se mezi lety 2019 a 2020 rapidně zvýšila, zatímco tržby za prodej zboží rostly pomaleji (viz tab. 10). Z tohoto důvodu vzrostla hodnota doby inkasa pohledávek z půl dne na celý den (viz tab. 11).

V tabulce 10 lze také vidět, že v následujícím meziročním období pohledávky z obchodních vztahů výrazně klesly, zatímco tržby za prodej zboží sice klesly také, ale ne takovou měrou. Tyto změny se projevily na hodnotě ukazatele doby inkasa pohledávek tak, že se snížila z jednoho dne na půl dne. Pro tento druh obchodu je nicméně typická nízká doba obratu pohledávek, neboť zákazníci většinou platí hotově nebo kartou.

**Tab. 11 Doba inkasa pohledávek**

Položka	2019	2020	2021
Doba inkasa pohledávek (ve dnech)	0,51	1,15	0,65

Zdroj: (Vlastní zpracování, 2022)



### 4.1.3 Vertikální analýza pasiv

Tab. 12 Vertikální analýza pasiv

Položka	2019	2020	2021
<b>PASIVA CELKEM</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>
<b>Vlastní kapitál</b>	<b>81,42 %</b>	<b>82,56 %</b>	<b>84,42 %</b>
Základní kapitál	0,01 %	0,01 %	0,01 %
Ážio a kapitálové fondy	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Fondy ze zisku	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Výsledek hospodaření minulých let (+/-)	52,43 %	62,32 %	65,78 %
Výsledek hospodaření běžného účetního období (+/-)	28,97 %	20,23 %	18,63 %
Rozhodnuto o zálohové výplatě podílu na zisku (-)	0,00 %	0,00 %	0,00 %
<b>Rezervy</b>	<b>1,25 %</b>	<b>0,23 %</b>	<b>0,55 %</b>
Dlouhodobé závazky	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Krátkodobé závazky	17,28 %	17,02 %	14,91 %
<b>Časové rozlišení pasiv</b>	<b>0,05 %</b>	<b>0,19 %</b>	<b>0,11 %</b>

Zdroj: (Vlastní zpracování, 2022)

V tabulce vertikální analýzy pasiv lze sledovat výraznou převahu vlastních zdrojů, které představují cca 80 % bilanční sumy. Nejvýznamnějšími položkami jsou výsledek hospodaření minulých let a výsledek hospodaření běžného účetního období. Konkrétně podíl HVML v průběhu sledovaných let neustále roste z důvodu, že společnost na základě schválení účetní závěrky a rozhodnutí jediného vlastníka přesunula vygenerovaný HVBO let 2019 i 2020 na účet nerozdělený zisk minulých let. Co se týče základního kapitálu, tak v průběhu všech sledovaných období nedošlo k žádné jeho změně a výše odpovídá zápisu v obchodním rejstříku.

Následující tabulka 13 ukazuje všechny tři výše zmíněné položky, ze kterých se vlastní kapitál skládá a také jejich podíl vůči tomuto kapitálu.

**Tab. 13 Vlastní kapitál celkem**

Vlastní kapitál celkem	2019	2020	2021
	100 %	100 %	100 %
Základní kapitál	0,01 %	0,01 %	0,01 %
Výsledek hospodaření minulých let (+/-)	64,40 %	75,48 %	77,92 %
Nerozdělený zisk nebo neuhrazená ztráta minulých let (+/-)	35,59 %	24,51 %	22,07 %

Zdroj: (Vlastní zpracování, 2022)

Cizí zdroje se skládají převážně jen z krátkodobých závazků (viz tab. 14). Nerozsáhlejší položkou této skupiny závazků jsou závazky z obchodních vztahů, jejichž podíl v čase klesá. Dalšími významnými položkami jsou daňové závazky, jejichž podíl v průběhu sledovaných let mírně klesá a pasivní dohady, jejichž podíl v čase roste. Za zmínku též stojí položka závazky k zaměstnancům, jež v průběhu sledovaného období kolísá okolo 10 % a představuje především mzdy řadových zaměstnanců a sociální zabezpečení.

**Tab. 14 Krátkodobé závazky celkem**

Krátkodobé závazky celkem	2019	2020	2021
	100 %	100 %	100 %
Závazky z obchodních vztahů	42,57 %	40,43 %	34,30 %
Závazky k zaměstnancům	9,43 %	10,27 %	9,58 %
Závazky ze sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění	5,26 %	5,04 %	4,86 %
Stát – daňové závazky a dotace	26,86 %	24,89 %	22,83 %
Dohadné účty pasivní	15,87 %	19,23 %	28,39 %
Jiné závazky	0,00 %	0,14 %	0,04 %

Zdroj: (Vlastní zpracování, 2022)

Tabulka 15 představuje skladbu rezerv, které jsou v průběhu sledovaných období tvořeny pouze ze dvou položek. Konkrétně se jedná o rezervu na daň z příjmů a ostatní rezervy. Z tabulky je patrné, že společnost v roce 2020 zcela vyčerpala vytvořenou rezervu na daň z příjmů a v roce 2021 ji znovu vytvořila.

**Tab. 15 Rezervy celkem**

Rezervy celkem	2019	2020	2021
	100 %	100 %	100 %
Rezerva na daň z příjmů	74,36 %	0,00 %	80,17 %
Ostatní rezervy	25,64 %	100 %	19,83 %

Zdroj: (Vlastní zpracování, 2022)

Co se týče výše položky časové rozlišení pasiv, tak tato hodnota je velmi nízká oproti celkové bilanční sumě, a proto nebude dále analyzována.

#### 4.1.4 Horizontální analýza pasiv

**Tab. 16 Horizontální analýza pasiv**

Absolutní změny (v celých tis. Kč)		
Položka	20/19	21/20
<b>PASIVA CELKEM</b>	<b>560 984</b>	<b>609 768</b>
<b>Vlastní kapitál</b>	<b>484 027</b>	<b>559 381</b>
Výsledek hospodaření minulých let (+/-)	530 546	484 031
Výsledek hospodaření běžného účetního období (+/-)	-46 519	75 350
<b>Rezervy</b>	<b>-17 235</b>	<b>10 986</b>
Dlouhodobé závazky	0	0
Krátkodobé závazky	90 612	40 469
<b>Časové rozlišení pasiv</b>	<b>3 580</b>	<b>-1 068</b>
Relativní změny		
Položka	20/19	21/20
<b>PASIVA CELKEM</b>	<b>30,64 %</b>	<b>25,49 %</b>
<b>Vlastní kapitál</b>	<b>32,47 %</b>	<b>28,32 %</b>
Výsledek hospodaření minulých let (+/-)	55,26 %	32,47 %
Výsledek hospodaření běžného účetního období (+/-)	-8,77 %	15,57 %
<b>Rezervy</b>	<b>-75,45 %</b>	<b>195,90 %</b>
Dlouhodobé závazky	0,00 %	0,00 %
Krátkodobé závazky	28,63 %	9,94 %
<b>Časové rozlišení pasiv</b>	<b>394,71 %</b>	<b>-23,80 %</b>

Zdroj: (Vlastní zpracování, 2022)

Jak už bylo zmíněno ve vertikální analýze pasiv, veškerý dosažený výsledek hospodaření byl v průběhu následujícího období převeden na účet nerozdělený zisk minulého období, což je z hlediska dlouhodobé rentability příznivá strategie. Společnost má totiž možnost investovat tento zisk do dalšího rozvoje podnikání. I přes pokles HVBO v roce 2020 zůstává nadále tato společnost soběstačná, a naopak poskytuje půjčky ostatním spřízněným společnostem, jak již bylo zmíněno v horizontální analýze aktiv. Co se týče dlouhodobých závazků, tak společnost žádné takové závazky v průběhu sledovaných let neneviduje. Naproti tomu hodnota krátkodobých závazků postupem času pomalu roste.

**Tab. 17 Analýza krátkodobých závazků z obchodních vztahů pro posouzení doby obratu závazků**

Položka	20/19	21/20
Závazky z obchodních vztahů	22,17 %	-6,75 %
Výkonová spotřeba	13,32 %	-12,49 %

Zdroj: (Vlastní zpracování, 2022)

Tabulka 17 ukazuje, že meziroční změna závazků z obchodních vztahů mezi roky 2019 a 2020 výrazněji stoupla, a to za současného prodloužení doby úhrady závazků o jeden den (viz tab. 18). Zatímco mezi roky 2020 a 2021 závazky mírně klesly a doba úhrady závazků zůstala relativně stabilní. Doba inkasa pohledávek je kratší než doba úhrady závazků, tudíž společnost nakládá s cizími penězi, což je pro ni příznivější situace.

**Tab. 18 Doba obratu závazků**

Položka	2019	2020	2021
Doba obratu závazků (ve dnech)	10,06	11,21	11,10

Zdroj: (Vlastní zpracování, 2022)

#### 4.1.5 Vertikální analýza výkazu zisku a ztrát

Tab. 19 Vertikální analýza výkazu zisku a ztrát

Položka	2019	2020	2021
<b>Tržby za prodej zboží</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>
<b>Výkonová spotřeba</b>	<b>71,14 %</b>	<b>73,53 %</b>	<b>68,36 %</b>
Náklady vynaložené na prodané zboží	58,88 %	60,42 %	55,89 %
Spotřeba materiálu a energie	1,32 %	1,85 %	1,72 %
Služby	10,94 %	11,26 %	10,75 %
Změna stavu zásob vlastní činnosti (+/-)	0,00 %	0,00 %	0,00 %
<b>Osobní náklady</b>	<b>12,34 %</b>	<b>13,61 %</b>	<b>16,49 %</b>
Mzdové náklady	8,94 %	9,91 %	12,07 %
Náklady na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	2,98 %	3,33 %	4,03 %
Ostatní náklady	0,41 %	0,38 %	0,39 %
<b>Úpravy hodnot v provozní oblasti</b>	<b>1,76 %</b>	<b>1,81 %</b>	<b>2,27 %</b>
<b>Ostatní provozní výnosy</b>	<b>1,25 %</b>	<b>2,38 %</b>	<b>2,22 %</b>
<b>Ostatní provozní náklady</b>	<b>2,15 %</b>	<b>2,63 %</b>	<b>1,90 %</b>
<b>Provozní výsledek hospodaření (+/-)</b>	<b>13,87 %</b>	<b>10,79 %</b>	<b>14,32 %</b>
Nákladové úroky a podobné náklady	0,00 %	0,00 %	0,00 %
Finanční výsledek hospodaření (+/-)	-0,17 %	0,52 %	-0,43 %
Výsledek hospodaření před zdaněním (+/-)	13,70 %	11,32 %	13,89 %
<b>Výsledek hospodaření za účetní období (+/-)</b>	<b>11,00 %</b>	<b>9,16 %</b>	<b>11,24 %</b>

Zdroj: (Vlastní zpracování, 2022)

Vertikální analýza VZZ ukazuje, že výsledek hospodaření je ovlivněn zejména provozní částí výkazu, která bude podrobněji rozebrána při následující horizontální analýze VZZ. Tabulka 19 ukazuje, že tržby jsou tvořeny ze 100 % položkou tržby z prodeje zboží, a tudíž firma neevduje žádné tržby z prodeje výrobků a služeb, což odpovídá hlavní činnosti firmy. Z hlediska nákladů je vidět, že nejvýznamnější částí je výkonová spotřeba. Tato část představuje cca 70 % nákladů ovlivňující výsledek hospodaření, v němž dominují hlavně náklady vynaložené na prodané zboží a dále pak služby. Další menší skupinou celkových nákladů jsou osobní náklady, které se skládají hlavně ze mzdových nákladů (viz tab. 19).

#### 4.1.6 Horizontální analýza výkazu zisku a ztrát

Tab. 20 Horizontální analýza výkazu zisku a ztrát

Absolutní změny (v celých tis. Kč)		
Položka	20/19	21/20
<b>Tržby za prodej zboží</b>	<b>464 846</b>	<b>-310 983</b>
Náklady vynaložené na prodané zboží	354 856	-413 064
Spotřeba materiálu a energie	34 261	-12 364
Služby	67 745	-60 276
Mzdové náklady	92 470	76 932
Úpravy hodnot v provozní oblasti	11 107	17 280
<b>Ostatní provozní výnosy</b>	<b>65 344</b>	<b>40 500</b>
<b>Ostatní provozní náklady</b>	<b>35 749</b>	<b>-44 797</b>
<b>Provozní výsledek hospodaření (+/-)</b>	<b>-98 143</b>	<b>142 001</b>
Finanční výsledek hospodaření (+/-)	35 739	-48 959
Výsledek hospodaření před zdaněním (+/-)	-62 404	93 042
<b>Výsledek hospodaření za účetní období (+/-)</b>	<b>-46 519</b>	<b>75 350</b>
Relativní změny		
Položka	20/19	21/20
<b>Tržby za prodej zboží</b>	<b>9,64 %</b>	<b>-5,88 %</b>
Náklady vynaložené na prodané zboží	12,50 %	-12,93 %
Spotřeba materiálu a energie	53,74 %	-12,61 %
Služby	12,84 %	-10,13 %
Mzdové náklady	21,44 %	14,69 %
Úpravy hodnot v provozní oblasti	13,11 %	18,03 %
<b>Ostatní provozní výnosy</b>	<b>108,00 %</b>	<b>32,18 %</b>
<b>Ostatní provozní náklady</b>	<b>34,52 %</b>	<b>-32,16 %</b>
<b>Provozní výsledek hospodaření (+/-)</b>	<b>-14,68 %</b>	<b>24,89 %</b>
Finanční výsledek hospodaření (+/-)	-445,79 %	-176,61 %
Výsledek hospodaření před zdaněním (+/-)	-9,44 %	15,55 %
<b>Výsledek hospodaření za účetní období (+/-)</b>	<b>-8,77 %</b>	<b>15,57 %</b>

Zdroj: (Vlastní zpracování, 2022)

Jak bylo zmíněno již ve vertikální analýze, na výsledek hospodaření má největší vliv provozní část výkazu. V roce 2020 klesl hospodářský výsledek o téměř 9 % oproti roku 2019, kdy tempo růstu nákladů bylo vyšší než tempo růstu tržeb. Výrazně stouply náklady na spotřebu materiálu a energie, přičemž vzestup těchto nákladů byl způsoben sérií lockdownů kvůli pandemii onemocnění COVID-19. V této době byly kamenné prodejny společnosti uzavřeny, nicméně firma musela hradit minimálně své fixní náklady. Další významnou položkou jsou mzdové náklady, které stouply zejména kvůli zvýšení celkového počtu zaměstnanců.

V roce 2021 naopak výsledek hospodaření oproti roku 2020 stoupl. Procento tržeb sice pokleslo, nicméně firma výrazně snížila své náklady. Z tabulky 20 vyplývá, že se snížily hlavně náklady vynaložené na prodané zboží, náklady na spotřebu materiálu a energie a čerpání služby. Tempo růstu nákladů bylo v roce 2021 nižší, neboť firma nabrala výrazně méně zaměstnanců než v předchozích letech.

## 4.2 Analýza poměrových ukazatelů

V následující části jsou analyzovány jednotlivé poměrové ukazatele, které jsou součástí interního ratingu jako v části hard facts. Výsledek analýzy těchto ukazatelů je důležitou součástí přehledu o klientovi v okamžiku, kdy se leasingová společnost rozhoduje, zda s ním uzavřít smlouvu.

### 4.2.1 Ukazatele likvidity

Ukazatele likvidity souvisí se schopností společnosti hradit své závazky, kdy výše jejich hodnot vypovídají o fungování této firmy. V následující tabulce 21 jsou uvedeny vypočtené hodnoty ukazatelů likvidity ve všech třech sledovaných obdobích.

**Tab. 21 Ukazatele likvidity**

Položka	2019	2020	2021
Běžná likvidita	4,64	4,88	5,75
Pohotová likvidita	3,68	4,13	5,04
Okamžitá likvidita	1,16	3,93	3,20

Zdroj: (Vlastní zpracování, 2022)

Hodnota běžné likvidity je vyšší než jedna, z čehož vyplývá, že firma je schopna krýt své krátkodobé dluhy oběžným majetkem. Z uvedených hodnot v tabulce 21 také

vyplývá, že podnik uplatňuje konzervativní strategii financování, při níž je část oběžných aktiv financována dlouhodobými zdroji. Nevýhodou této strategie jsou vyšší náklady kapitálu, neboť krátkodobé zdroje jsou zpravidla levnější než ty dlouhodobé. Hodnota běžná likvidita v průběhu sledovaných let roste, čímž kopíruje meziroční změny hodnoty oběžných aktiv.

Pohotová likvidita vyjadřuje schopnost společnosti hradit své krátkodobé závazky prodejem pohledávek, krátkodobého finančního majetku a z disponibilních peněžních prostředků. Rozdíl mezi běžnou a pohotovou likviditou není v prvních dvou sledovaných letech tolik výrazný, jako rozdíl pohotové a okamžité likvidity, tudíž zásoby nemají tak velkou váhu v rozvaze.

Naopak hodnota okamžité likvidity se v průběhu sledovaného období výrazně změnila, kdy kopíruje meziroční změny peněžních prostředků. Ty se v roce 2020 rapidně zvýšily a v roce 2021 se naopak o něco málo snížily, jak již bylo popsáno v horizontální analýze aktiv.

Minimální hodnota okamžité likvidity by měla dosahovat alespoň výše podílu mzdových závazků na krátkodobé závazky, a to z důvodu nutnosti zajištění výplaty mezd zaměstnancům. Následující tabulka 22 ukazuje, že v roce 2019 nebyla firma dostatečně likvidní ani na to, aby těmto mzdovým závazkům dostala, což se v následujících letech výrazně změnilo.

**Tab. 22 Porovnání minimální hodnoty pohotové likvidity s podílem mzdových závazků na krátkodobé závazky**

Položka	2019	2020	2021
Okamžitá likvidita	1,16	3,93	3,20
Mzdové náklady	431 295	523 765	600 697
Krátkodobé závazky	317 383	411 575	450 976
Podíl mezd na KZ	1,36	1,27	1,33

Zdroj: (Vlastní zpracování, 2022)

#### 4.2.2 Ukazatele rentability

Následující tabulka představuje vývoj ukazatelů rentability mezi lety 2019-2021.



**Tab. 23 Ukazatele rentability**

<b>Položka</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Rentabilita celkového kapitálu (ROA)	36,09 %	25,01 %	23,03 %
Rentabilita vlastního kapitálu (ROE)	35,59 %	24,51 %	22,07 %
Rentabilita tržeb (ROS)	11,00 %	9,16 %	11,24 %
Zisková marže	13,70 %	11,32 %	13,89 %

Zdroj: (Vlastní zpracování, 2022)

Z tabulky 23 vyplývá, že z 1 koruny majetku vloženého do podnikání v roce 2019 firma vygenerovala 0,36 korun EBITu, zatímco v roce 2021 již pouze 0,23 korun. ROA v průběhu sledovaných let výrazně klesá, a to hlavně z důvodu rychlejšího růstu hodnoty celkových aktiv než hodnoty EBITu. EBIT v roce 2020 klesl z důvodu rychlejšího tempa růstu nákladů než tržeb, zatímco hodnota celkových aktiv naopak vzrostla o zásoby, peněžní prostředky, krátkodobé pohledávky i dlouhodobý hmotný majetek. V posledním sledovaném roce EBIT sice vzrostl, nicméně růst hodnoty celkových aktiv byl výraznější, a proto se hodnota ukazatele snížila.

Z 1 koruny vloženého vlastního kapitálu do podnikání společnost vygenerovala v roce 2019 cca 0,46 korun čistého zisku. Nicméně v průběhu času hodnota ROE klesá kvůli rostoucímu podílu vlastního kapitálu na celkových pasivech společnosti. Nejvýraznější je tento pokles v roce 2020, kdy vlastní kapitál vzrostl, zatímco EAT o něco poklesl.

Ukazatel ROS vyjadřuje, že firma je schopná z 1 koruny tržeb vygenerovat zhruba 0,11 korun čistého zisku v průběhu celého sledovaného období.

Zisková marže vyjadřuje, kolik procent z tržeb EBIT představuje. V roce 2019 činila téměř 14 %, zatímco v roce 2020 toto procento kleslo. Je to z toho důvodu, že tržby sice vzrostly, ale náklady podílející se na tvorbě EBITu vzrostly tento sledovaný rok o něco více, jak již bylo zmíněno v horizontální analýze VZZ. V roce 2021 se opět hodnota ziskové marže vrátila na cca 14 % (viz tab. 23).

### 4.2.3 Ukazatele zadluženosti

Tab. 24 Ukazatele zadluženosti

Položka	2019	2020	2021
Celková zadluženost	18,58 %	17,44 %	15,58 %
Koeficient samofinancování	81,42 %	82,56 %	84,42 %

Zdroj: (Vlastní zpracování, 2022)

Uvedená tabulka 24 ukazuje, že celková zadluženost společnosti je nízká a v průběhu sledovaného období postupně klesá. To se děje zejména z důvodu velmi pomalého růstu podílu cizího kapitálu vůči bilanční sumě. Firma mezi roky 2019 až 2021 neevidovala žádné dlouhodobé závazky, pouze ty krátkodobé.

Opakem celkové zadluženosti je koeficient samofinancování, který v průběhu všech sledovaných let stoupá v závislosti na růstu podílu vlastního kapitálu vůči celkovému kapitálu. Veškerý dosažený zisk zůstává ve firmě v podobě nerozděleného zisku minulých let.

Úrokové krytí odpovídá na otázku, zda je společnost schopná z EBITu poplatit nákladové úroky. Společnost neeviduje žádné nákladové úroky, což je na jednu stranu pro firmu pozitivní z toho hlediska, že není zatížena náklady na cizí kapitál. Na druhou stranu je tato situace nepříznivá z toho důvodu, že společnost nemůže využít efektů úrokového daňového štítu a finanční páky. Navíc to znamená, že k financování společnost využívá převážně vlastní kapitál, který je dražší.

### 4.2.4 Ukazatele aktivity

Tab. 25 Ukazatele aktivity

Položka	2019	2020	2021
Obrat celkových aktiv	2,63	2,21	1,66
Doba obratu zásob	22,79	20,87	23,32
Doba inkasa pohledávek (ve dnech)	0,51	1,15	0,65
Doba obratu závazků (ve dnech)	10,06	11,21	11,10

Zdroj: (Vlastní zpracování, 2022)

V průběhu sledovaných let se ukazatel obratu celkových aktiv pohybuje okolo hodnoty 2, respektive klesá, což znamená, že 1 koruna aktiv přinese firmě cca 2 koruny tržeb (viz tab. 25). Tento pokles je způsoben konstantním růstem hodnoty celkových aktiv.

Doba obratu zásob ve sledovaném období kolísá mezi 21–23 dny. V roce 2021 došlo k mírnému nárůstu této doby, kdy se hodnota zásob o něco zvýšila.

Doba inkasa pohledávek se pohybuje okolo 1 dne, což je obvyklé pro tento typ obchodu. Společnost inkasuje velkou část tržeb ihned hotově či platební kartou při prodeji svého zboží.

Doba úhrady závazků vůči dodavatelům v průběhu sledovaných let se pohybuje okolo 11 dnů, kdy se v roce 2020 zvýšila o jeden den a následující rok zůstala již stabilní. Pro firmu je tato situace výhodná z toho důvodu, že podnik drží delší dobu cizí prostředky, které může po tuto dobu používat. Nevýhodou by mohla být například situace, kdy by se potenciální dodavatel firmy rozhodoval, jestli bude dodávat své zboží této nebo jiné společnosti. Z hlediska doby obratu závazků by se mohla společnost PEPCO totiž jevit jako méně vhodná pro spolupráci.

Rozdíl mezi dobou inkasa pohledávek a dobou úhrady závazků se nazývá obchodní deficit. V našem případě je tento rozdíl záporný a tím vyjadřuje, že firma inkasuje své pohledávky z obchodních vztahů dříve, než hradí závazky svým dodavatelům. Tato situace je z hlediska peněžního toku příznivá, nicméně je riziková z hlediska likvidity, kterou má ale tato společnost vysokou. Záporný obchodní deficit je způsoben zejména odlišným způsobem inkasa pohledávek, kdy zákazníci většinou platí hotově či platební kartou a způsobem úhrady závazků, kdy společnost nakupuje od svých dodavatelů na fakturu. Vzhledem k tomu, že společnost PEPCO je významným hráčem na trhu a má značnou vyjednávací sílu, si může tuto situaci dovolit.

## 5 Pohled leasingové společnosti

Při hodnocení bonity klienta využívá leasingová společnost interně vypracovaný bodový systém, kdy se do předpřipraveného formuláře vyplňují externí a interní údaje o klientovi. Čím více bodů klient získá, tím vyšší je pravděpodobnost, že se smlouva s klientem uzavře. Nejdříve se analytik risk managementu zaměřuje na interní informace, které získá většinou z obchodního rejstříku nebo od samotného klienta. Jedná se o účetní výkazy, výpis platných údajů, popřípadě další informace, o něž se žádá v okamžiku, kdy výsledek hodnocení nevychází zcela příznivě. Příkladem takových informací může být situace mateřské společnosti a její ochota se zaručit za společnost.

V první části formuláře jsou na stupnici od 0 do 10 bodů ohodnoceny tři ukazatele, a to nejčastěji rentabilita tržeb, koeficient samofinancování a běžná likvidita.

Pokud je hodnota ukazatele ROS více než 6 %, zkoumané společnosti je přidělen plný počet bodů, tedy 10. Nicméně pokud je hodnota ukazatele záporná, dostává společnost automaticky v této oblasti 0 bodů. V případě vybrané společnosti PEPCO je hodnota ROS okolo 9–11 %, tudíž by získala plný počet bodů.

Jak již bylo zmíněno, ukazatel koeficient samofinancování se zabývá podílem vlastního kapitálu vůči celkovým zdrojům firmy. Pokud vlastní kapitál činí alespoň 30 % celkové bilanční sumy, udělí analytik zkoumané společnosti všech 10 bodů. Pokud je tento podíl nižší než 15 %, udělí 0 bodů. Z výsledků analýzy je zřejmé, že u firmy PEPCO výrazně převažují vlastní zdroje nad cizími, kdy vlastní kapitál představuje více jak 80 % pasiv. Společnost by tedy získala všech 10 bodů.

Běžná likvidita představuje poměr celkových oběžných aktiv oproti krátkodobým závazkům. Pokud je hodnota ukazatele vyšší než 1,5 včetně, je likvidita společnosti vyhovující a je jí přiděleno 10 bodů. Pokud je ale hodnota nižší než 1, získá společnost 0 bodů. U společnosti PEPCO hodnota běžné likvidity v průběhu sledovaných let neustále roste, kdy v roce 2019 činila 4,64 a v roce 2021 se zvedla na až 5,75. Z toho vyplývá, že běžná likvidita zkoumané společnosti je více než vyhovující a společnost by získala 10 bodů.

Kromě těchto třech zmíněných ukazatelů výrazně přispívají k rozhodnutí i hodnoty dalších položek, které mohou celkový pohled na firmu ovlivnit. Velký důraz je kladen hlavně na dobu inkasa pohledávek a dobu úhrady závazků. Pokud analytik tyto dva

ukazatele shledá jako velmi dobré, mohou analyzované firmě přidat na váze při rozhodování, zda smlouvu uzavřít.

První zmíněný ukazatel, tedy doba inkasa pohledávek, vypovídá o schopnosti analyzované firmy přeměnit své pohledávky na peníze. U pohledávek se analytik se také zajímá, jaké množství pohledávek musela firma odepsat úplně a zda si tvoří opravné položky a v jaké výši. U společnosti PEPCO je doba inkasa pohledávek velmi nízká, kdy se pohybuje okolo půl až jednoho dne. Z hlediska opravných položek společnost uvádí, že je tvoří na základě individuálního vyhodnocení bonity dlužníka až na spřízněné společnosti. Nicméně v příloze nejsou konkrétní údaje v procentech, které by poskytly lepší obraz o opatrnosti společnosti.

Ukazatel doby obratu závazků je důležitý z toho hlediska, že leasingová společnost chce zjistit, jaká bude potenciální platební morálka budoucího klienta, na kterou se poté zaměřuje v následujících letech. V okamžiku, kdy firmě například klesne výsledek hospodaření, ale platební morálka se stále pohybuje okolo 1-5 dnů splatnosti, je tato situace z pohledu leasingové společnosti lepší než v opačném případě, kdy by sice HVBO rostl, ale platební morálka by se pohybovala například okolo 15-20 dnů. Je to z toho důvodu, že pokud klient hradí své faktury vůči leasingové společnosti okamžitě, stává se více důvěryhodným. U vybrané společnosti je vidět, že doba úhrady závazků se pohybuje okolo 11 dní, což je nižší než standardně stanovená 14denní splatnost faktur.

Dále analytik hodnotí skladbu vlastního kapitálu, kde se sleduje velikost základního kapitálu, výše výsledku hospodaření minulých let a výše aktuálně vygenerovaného zisku. V účetním výkazu rozvaha lze najít, že základní kapitál analyzované společnosti PEPCO činí 200 TCZK, což představuje obvyklou výši tohoto kapitálu. Důležitá je též informace, zda je základní kapitál plně splacen, což společnost splňuje. Z hlediska VHML se zjišťuje, zda firma nemá kumulovanou ztrátu a pokud ano, tak zda ji v průběhu let postupně splácí. Pokud je firma zisková, zajímá se analytik o to, zda alespoň část z vygenerovaného zisku každého období nechává na účtu nerozdělený zisk minulých let. Tato informace přidává analyzované společnosti kladné body při rozhodování, neboť společnost si rozumně nechává určitou částku stranou na mimořádné situace. V případě společnosti PEPCO se veškerý dosažený zisk za sledované období převádí na účet nerozdělený zisk. Co se týče velikosti dosaženého výsledku hospodaření, analytik sleduje, zda je

firma schopna vygenerovat zisk i za nepříznivých podmínek. V okamžiku, kdy je firma neustále ztrátová, nejen že se tato situace promítne do hodnoty ukazatele ROS, koeficientu samofinancování a celkově do velikosti vlastního kapitálu, ale též to celkově sníží výsledek analýzy. V roce 2020 a 2021 probíhala pandemie onemocnění COVID-19 a mnoho firem za toto období vykazovalo ztrátu. Proto firmy, které byly i přes pandemii schopné vygenerovat zisk, měly z hlediska hodnocení více kladných bodů, což společnost PEPCO splňovala.

V rámci interní analýzy se analytik dále zaměřuje na velikost společnosti, délky existence a existence mateřské společnosti. Tyto údaje mohou doplňovat představu o stabilitě společnosti. Zkoumaná společnost PEPCO je velká auditovaná společnost, která v obchodním rejstříku zapsána od roku 2012, tudíž na českém trhu působí přes 10 let. Mateřskou společností je Pepkor, jež firmu koupila v roce 2004.

Když je analýza interní části hotová, přesouvá se analytikova pozornost na externí rating, respektive na ratingovou známku poskytující další důležité informace, jež nelze vyčíst z účetních výkazů. Dobrým příkladem jsou uvalené sankce či exekuce. Pokud je firma ohodnocena známkou A, potvrdí se, že je stabilním subjektem, s nímž je riziko obchodovat minimální. V okamžiku, kdy firma obdrží známku C a horší, je zde velmi vysoké riziko, že firma nebude schopna dostát svým závazkům a může být tedy rizikové s ní obchodovat. V tom okamžiku se zjišťuje, zda má firma mateřskou společnost, jejíž finanční situace je vyhovující a je ochotná se za svou spřízněnou dceřinou společnost zaručit.

Z analýzy zmíněných ukazatelů by v pohledu leasingové společnosti získala firma PEPCO plný počet bodů. Co se týče dalších kritérií, firma se jeví jako stabilní společnost, jež inkasuje své pohledávky do jednoho dne a doba úhrady činí okolo 11 dní. Se svým HVBO nakládá velmi rozumně a není nikterak výrazně zadlužená. Z těchto zmíněných důvodů je patrné, že společnost PEPCO je dostatečně vhodným klientem pro leasingovou společnost.

## Závěr

Cílem této bakalářské práce je představení metod hodnocení bonity klienta leasingovou společností před uzavřením smlouvy. V teoretické části práce byly stručně vysvětleny pojmy, které se k této problematice vážou. V první kapitole byl vysvětlen pojem operativní leasing a jeho odlišnosti od finančního leasingu. V další části této kapitoly byla následně vysvětlena samotná leasingová smlouva a její náležitosti. Druhá kapitola teoretické část se věnovala pojmu rating, kde bylo uvedeno jeho členění na dvě části, a to na externí a interní rating. V rámci interního ratingu byly odděleně popsány dvě části – hard a soft facts. V hard facts části byly popsány vybrané poměrové ukazatele finanční analýzy, jež se využívají pro vyhodnocení bonity klienta leasingovou společností. V praktické části byla následně představena vybraná společnost PEPCO Czech Republic s.r.o. V této kapitole je uvedena stručná historie a hlavní činnost společnosti, což je následně doplněno SWOT analýzou a Porterovým modelem pěti sil pro analyzování jejího okolí, příležitostí a potencionálních hrozeb. V další kapitole praktické části byly následně využity poznatky z předchozí teoretické části pro vypracování poměrových ukazatelů a posouzení finanční situace vybraného subjektu. Poslední kapitola praktické části představila pohled leasingové společnosti na finanční analýzu vybraných ukazatelů.

Na základě zpracované vertikální i horizontální analýzy účetního výkazu rozvaha a výkazu zisku a ztrát, výpočtu a vyhodnocení vybraných poměrových ukazatelů je možné vyhodnotit finanční situaci společnosti jako příznivou. Zejména hodnoty vybraných ukazatelů z pohledu leasingové společnosti vykazují uspokojující výsledek. Firma se jeví jako stabilní subjekt, který přečkal pandemii onemocnění COVID-19 při současném zachování ekonomické stability, přizpůsobil se okolním podmínkám a dokázal dostatečně snížit své náklady tak, aby dosáhl vyššího zisku. Co se týče historie a struktury, tak společnost je součástí velké skupiny, která si mezi sebou vypomáhá. Z těchto výše uvedených důvodů navrhuji, aby leasingová společnost uzavřela s touto společností smlouvu bez jakýchkoliv speciálních podmínek.

Z hlediska doporučení by bylo vhodné sledovat do budoucna vývoj ukazatelů aktivity, konkrétně se zaměřit na doby úhrady závazků. Jak již bylo zmíněno výše,

společnost hradí své závazky později, než inkasuje své pohledávky. To je z pohledu společnosti jev příznivý, neboť má po delší dobu k dispozici cizí prostředky a možnost je využívat. Tato situace nicméně není již tolik příznivá z pohledu věřitelů, v našem případě leasingové společnosti, která příkládá platební morálce velký důraz při schvalování či zadávání nových objednávek pro stávajícího klienta.

Dále bych se doporučila do příštího roku zaměřit na skladbu pasiv společnosti, konkrétně jak společnost nakládá se svým vygenerovaným ziskem. V analýze bylo patrné, že svůj vygenerovaný zisk buď poskytla v podobě úvěru své spřízněné společnosti, nebo ho nechala na bankovním účtě. Vzhledem k rostoucím cenám se tato situace ale může změnit, čemuž je nutné věnovat náležitou pozornost.



## Seznam literatury

ANDERSON, Raymond A. *Credit Intelligence & Modelling: Many Paths through the Forest of Credit Rating and Scoring*. ed. Oxford: Oxford University Press, 2022. ISBN 978-0-19-284419-4.

Česká Národní Banka. *Ratingové hodnocení České republiky [online]*. 2022 [cit. 2022-10-13]. Dostupné z: <https://www.cnb.cz/cs/menova-politika/zpravy-o-inflaci/tematicke-prilohy-a-boxy/Ratingove-hodnoceni-Ceske-republiky>

ČIŽINSKÁ, Romana. *Základy finančního řízení podniku*. Praha: Grada Publishing, 2018. Prosperita firmy. ISBN 978-80-271-0194-8.

GESTEL, Tony Van, Bart BAESENS. *Credit risk management: basic concepts: financial risk components, rating analysis, models, economic and regulatory capital*. ed. Oxford: Oxford University Press, 2009. ISBN 978-0-19-954511-7.

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

KNÁPKOVÁ, Adriana, Drahomíra PAVELKOVÁ, Daniel REMEŠ a Karel ŠTEKER. *Finanční analýza: komplexní průvodce s příklady*. 3., kompletně aktualizované vydání. Praha: Grada Publishing, 2017. Prosperita firmy. ISBN 978-80-271-0563-2.

KOT, Jiří. *Operativní leasing firemních vozidel*. Praha: Wolters Kluwer, 2019. Právo prakticky. ISBN 978-80-7598-268-1.

MARINIČ, Pavel. *Hodnotový management ve finančním řízení: hodnota versus finance*. Praha: Wolters Kluwer, 2014. ISBN 978-80-7478-405-7.

PEPCO Czech Republic. *Naše kvalita [online]*. 2021 [cit. 2022-10-19]. Dostupné z: <https://pepco.cz/nase-kvalita/>

PEPCO Czech Republic. *O nás [online]*. 2020 [cit. 2022-10-19]. Dostupné z: <https://pepco.cz/o-nas/>

PEPCO Czech Republic. *Udržitelný rozvoj [online]*. 2022 [cit. 2022-10-19]. Dostupné z: <https://pepco.cz/udrzitelny-rozvoj/>

Pepco Group. *History [online]*. 2022 [cit. 2022-10-19]. Dostupné z: <https://www.pepcogroup.eu/about-us/history/>

*Pepco Group – Prospectus* [online]. London: Pepco Group N.V., 2021 [cit. 2022-10-19]. Dostupné z:

[https://www.pepcogroup.eu/application/files/5216/2019/2656/Pepco\\_Group\\_-\\_Prospectus\\_Final.pdf](https://www.pepcogroup.eu/application/files/5216/2019/2656/Pepco_Group_-_Prospectus_Final.pdf)

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

VALOUCH, Petr. *Leasing v praxi: praktický průvodce*. Praha: Grada, [2005]-2012. Účetnictví a daně (Grada). ISBN 978-80-247-4081-2.

VALOVÁ, Ivana. *Řízení rizik podle Basel II se specifickým zaměřením na interní rating v rámci úvěrového rizika*. Brno: Masarykova univerzita, 2010. ISBN 978-80-210-5410-3.

VINŠ, Petr a Václav LIŠKA. *Rating*. Praha: C.H. Beck, 2005. C.H. Beck pro praxi. ISBN 80-7179-807-x.

*Veřejný rejstřík a sbírka listin* [online]. Ministerstvo spravedlnosti České republiky, 2020 [cit. 2022-10-22]. Dostupné z: <https://or.justice.cz/ias/ui/vypis-sl-detail?dokument=60572727&subjektId=678777&spis=271854>

*Veřejný rejstřík a sbírka listin* [online]. Ministerstvo spravedlnosti České republiky, 2021 [cit. 2022-10-22]. Dostupné z: <https://or.justice.cz/ias/ui/vypis-sl-detail?dokument=65085293&subjektId=678777&spis=271854>

*Veřejný rejstřík a sbírka listin* [online]. Ministerstvo spravedlnosti České republiky, 2022 [cit. 2022-10-22]. Dostupné z: <https://or.justice.cz/ias/ui/vypis-sl-detail?dokument=70276214&subjektId=678777&spis=271854>

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

## Seznam obrázků a tabulek

### Seznam tabulek

Tab. 1 Ratingové stupně tří největších ratingových agentur.....	14
Tab. 2 SWOT analýza PEPCO Czech Republic s.r.o.....	24
Tab. 3 Porterův model pěti sil PEPCO Czech Republic s.r.o. ....	26
Tab. 4 Vertikální analýza aktiv.....	27
Tab. 5 Dlouhodobý hmotný majetek celkem .....	28
Tab. 6 Zásoby celkem .....	28
Tab. 7 Krátkodobé pohledávky celkem .....	29
Tab. 8 Peněžní prostředky celkem .....	29
Tab. 9 Horizontální analýza aktiv .....	30
Tab. 10 Porovnání pohledávek z obchodních vztahů s vývojem tržeb za prodej zboží.....	31
Tab. 11 Doba inkasa pohledávek.....	31
Tab. 12 Vertikální analýza pasiv.....	32
Tab. 13 Vlastní kapitál celkem.....	33
Tab. 14 Krátkodobé závazky celkem.....	33
Tab. 15 Rezervy celkem.....	34
Tab. 16 Horizontální analýza pasiv .....	34
Tab. 17 Analýza krátkodobých závazků z obchodních vztahů pro posouzení doby obratu závazků .....	35
Tab. 18 Doba obratu závazků .....	35
Tab. 19 Vertikální analýza výkazu zisku a ztrát.....	36
Tab. 20 Horizontální analýza výkazu zisku a ztrát.....	37
Tab. 21 Ukazatele likvidity .....	38

Tab. 22 Porovnání minimální hodnoty pohotové likvidity s podílem mzdových závazků na krátkodobé závazky.....	39
Tab. 23 Ukazatele rentability .....	40
Tab. 24 Ukazatele zadluženosti .....	41
Tab. 25 Ukazatele aktivity .....	41

## **Seznam příloh**

Příloha 1 Vzor rámcové smlouvy.....	53
Příloha 2 Rozvaha společnosti PEPCO Czech Republic s.r.o. v letech 2019 až 2021 .....	58
Příloha 3 Výkaz zisku a ztrát společnosti PEPCO Czech Republic s.r.o. v letech 2019 až 2021.....	61

## Příloha 1 Vzor rámcové smlouvy

### Rámcová smlouva č. ....

Smluvní strany:

a) ....., se sídlem ....., ....., ....., Česká republika, IČ: ....., DIČ: ....., zapsaná v obchodním rejstříku vedeném u ..... soudu v ....., oddíl ..., vložka č. ....., č. účtu ..... vedené u ....., zastupuje ..... (dále jen „Dodavatel“)

a

b) ....., se sídlem ....., ....., ....., Česká republika, IČ: ....., DIČ: ....., zapsaná v obchodním rejstříku vedeném u ..... soudu v ....., oddíl ..., vložka č. ....., č. účtu ..... vedené u ....., zastupuje ..... (dále jen „Klient“)

(dále též společně „smluvní strany“ nebo „strany“) se dohodly na následujícím:

#### 1. Obecná ustanovení

Tato Rámcová smlouva upravuje některé postupy a podmínky při poskytování služeb poskytovaných Dodavatelem.

Každá individuální smlouva uzavřená mezi smluvními stranami je smlouvou ve smyslu § 1746 odst. 2 občanského zákoníku a řídí se přednostně touto Rámcovou smlouvou a Všeobecnými obchodními podmínkami Dodavatele (dále jen „VOP“), které jsou přílohou a nedílnou součástí této Rámcové smlouvy.

Při určení obsahu vzájemných práv a povinností stran v případě uzavření individuální smlouvy je závazné následující pořadí dokumentů – individuální smlouva, Rámcová smlouva, VOP; platí, že v případě rozporů mezi obsahem jednotlivých dokumentů má vždy přednost obsah dokumentu předchozího před dokumentem následným dle pořadí uvedeného v této větě.

#### 2. Trvání Rámcové smlouvy

Každá ze stran může Rámcovou smlouvou kdykoli vypovědět, a to výpovědí zasloupanou druhé straně doporučeným dopisem. Účinky výpovědi nastávají okamžitě doručením výpovědi. Ustanovení Rámcové smlouvy a VOP zůstávají pro všechny individuální smlouvy, které trvají v okamžiku ukončení Rámcové smlouvy, v celém rozsahu v platnosti až do ukončení a úplného splnění všech povinností z individuálních smluv uzavřených mezi stranami.

### 3. Splatnost

Peněžité dluhy Klienta (měsíční nájemné, vyúčtování a přefakturace) jsou splatné ve lhůtě 14 dní od data vystavení příslušného účetního dokladu.

Peněžité dluhy Klienta (přeúčtování nákupů uskutečněných prostřednictvím kreditních tankovacích karet) jsou splatné ve lhůtě 14 dní od data vystavení příslušného účetního dokladu.

Bankovní spojení Klienta: *(uved'te všechny účty, ze kterých budou prováděny platby)*. V případě zahraničního účtu uved'te IBAN:

- .....

### 4. Uzavírání smluv, kontaktní osoby

K uzavírání smluv podle VOP a Rámcové smlouvy jsou za smluvní strany oprávněny i osoby, které nejsou statutárním orgánem smluvní strany nebo jeho členem, pokud se jedná o zákonné nebo smluvní zmocněnce příslušné smluvní strany.

Klient je povinen bez zbytečného odkladu informovat Dodavatele o zániku zastupitelského oprávnění osoby oprávněné k uzavírání smluv podle VOP a Rámcové smlouvy v zastoupení Klienta. Platí, že do té doby jednání takové osoby, které spočívá v uzavírání smluv podle VOP a Rámcové smlouvy za Klienta, bez dalšího právně zavazuje (vznikají práva a povinnosti) Klienta vůči Dodavateli, a to bez ohledu na zánik jejího zastupitelského oprávnění.

K podpisu dokumentů podle předchozí věty jsou za Klienta oprávněny níže uvedené osoby:

#### 1. Kontaktní osoba Klienta

jméno: .....

e-mail: .....

tel: ....., mobil: .....

poštovní adresa, pokud je odlišná od registrační

.....

.....

Podpisový vzor: .....

2. Kontaktní osoba Klienta:

jméno: .....

e-mail: .....

tel: ....., mobil: .....

poštovní adresa, pokud je odlišná od registrační  
.....  
.....

Podpisový vzor: .....

1. Kontaktní osoba Dodavatele:

jméno: .....

e-mail: .....

tel: ....., mobil: .....

**5. Oznamovací povinnost a doručování**

Jakékoli oznámení podle VOP, Rámcové smlouvy a/nebo individuální smlouvy musí mít písemnou formu a bude doručeno e-mailem, doporučeným dopisem nebo osobně.

Smluvní strany jsou povinny informovat druhou smluvní stranu do pěti pracovních dnů o změně svých identifikačních údajů.

Dokumenty budou Klientovi zasílané na poslední adresu, které je Dodavateli známa.

Povinnost Dodavatele doručit písemnost je splněna v okamžiku kdy Klient zásilku převezme anebo pokud ji doručující vrátí Dodavateli jako nedoručitelnou z důvodu, že (i) Klient zmařil převzetí zásilky svým konáním anebo opomenutím konat, (ii) Klient odmítl převzetí zásilky, (iii) adresát je neznámý a Klient neinformoval o svém novém sídle či bydlišti.



### **Doručování daňových dokladů**

Smluvní strany se dohodly na doručování daňových dokladů (včetně opravných) výhradně elektronicky ve formátu pdf.

Dodavatel jako poskytovatel zdanitelného plnění tímto zmocňuje Klienta jako příjemce zdanitelného plnění k vytištění elektronicky doručeného daňového dokladu. Vytištěný doklad doručený elektronickou cestou má platnost originálu.

Smluvní strany se dohodly, že pro komunikaci a elektronické odesílání bude Dodavatel používat e-mailovou adresu. Doklady budou zasílány na maximálně tři níže uvedené adresy Klienta (maximální počet znaků jedné adresy je 80).

- .....
- .....
- .....

Opravné daňové doklady doručené způsobem podle tohoto odstavce jsou považovány za doručené dle § 42 zákona č. 235/2004 Sb., ve znění pozdějších předpisů.

Smluvní strany se zavazují žádným způsobem neměnit či nedoplňovat elektronicky doručené doklady včetně jejich příloh.

**6. Zvláštní podmínky**

.....

Tak dohodnuto v Praze dne .....

.....  
Název podniku  
Jméno a Příjmení, funkce

V ..... dne .....

.....  
Název podniku  
Jméno a Příjmení, funkce

**Příloha 2 Rozvaha společnosti PEPCO Czech Republic s.r.o.  
v letech 2019 až 2021**

	Rozvaha: aktiva k 31.10. v tis. Kč netto	2019	2020	2021
	<b>AKTIVA CELKEM</b>	<b>1 831 071</b>	<b>2 392 055</b>	<b>3 001 823</b>
<b>A.</b>	<b>Pohledávky za upsaný základní kapitál</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>B.</b>	<b>Stálá aktiva</b>	<b>339 309</b>	<b>363 440</b>	<b>377 144</b>
B.I.	Dlouhodobý nehmotný majetek	5 747	5 394	3 262
B.I.1.	Nehmotné výsledky vývoje	0	0	0
B.I.2.1.	Software	5 743	5 381	3 249
B.I.2.2.	Ostatní ocenitelná práva	0	0	0
B.I.3.	Goodwill	0	0	0
B.I.4.	Ostatní dlouhodobý nehmotný majetek	0	0	0
B.I.5.1.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý nehmotný majetek	0	0	0
B.I.5.2.	Nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek	4	13	13
B.II.	Dlouhodobý hmotný majetek	333 562	358 046	373 882
B.II.1.1.	Pozemky	0	0	0
B.II.1.2.	Stavby	74 269	87 027	101 240
B.II.2.	Hmotné movité věci a jejich soubory	237 870	259 876	260 880
B.II.3.	Oceňovací rozdíl k nabytému majetku	0	0	0
B.II.4.1.	Pěstitelské celky trvalých porostů	0	0	0
B.II.4.2.	Dospělá zvířata a jejich skupiny	0	0	0
B.II.4.3.	Jiný dlouhodobý hmotný majetek	0	0	0
B.II.5.1.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý hmotný majetek	0	0	0
B.II.5.2.	Nedokončený dlouhodobý hmotný majetek	21 423	11 143	11 762
B.III.	Dlouhodobý finanční majetek	0	0	0
B.III.1.	Podíly – ovládaná nebo ovládající osoba	0	0	0
B.III.2.	Zápůjčky a úvěry – ovládaná nebo ovládající osoba	0	0	0
B.III.3.	Podíly – podstatný vliv	0	0	0
B.III.4.	Zápůjčky a úvěry – podstatný vliv	0	0	0
B.III.5.	Ostatní dlouhodobé cenné papíry a podíly	0	0	0
B.III.6.	Zápůjčky a úvěry – ostatní	0	0	0
B.III.7.1.	Jiný dlouhodobý finanční majetek	0	0	0
B.III.7.2.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý finanční majetek	0	0	0
<b>C.</b>	<b>Oběžná aktiva</b>	<b>1 491 762</b>	<b>2 028 615</b>	<b>2 624 679</b>
C.I.	Zásoby	305 324	306 560	322 315
C.I.1.	Materiál	0	0	0
C.I.2.	Nedokončená výroba a polotovary	0	0	0
C.I.3.1.	Výrobky	0	0	0
C.I.3.2.	Zboží	305 324	306 560	322 315
C.I.4.	Mladá a ostatní zvířata a jejich skupiny	0	0	0
C.I.5.	Poskytnuté zálohy na zásoby	0	0	0
C.II.	Pohledávky	816 940	106 308	861 253
C.II.1.	Dlouhodobé pohledávky	18 704	21 876	30 410

C.II.1.1.	Pohledávky z obchodních vztahů	0	0	0
C.II.1.2.	Pohledávky – ovládaná nebo ovládající osoba	0	0	0
C.II.1.3.	Pohledávky – podstatný vliv	0	0	0
C.II.1.4.	Odložená daňová pohledávka	18 704	21 876	30 410
C.II.1.5.1.	Pohledávky za společníky	0	0	0
C.II.1.5.2.	Dlouhodobé poskytnuté zálohy	0	0	0
C.II.1.5.3.	Dohadné účty aktivní	0	0	0
C.II.1.5.4.	Jiné pohledávky	0	0	0
C.II.2.	Krátkodobé pohledávky	796 260	76 201	822 270
C.II.2.1.	Pohledávky z obchodních vztahů	6 775	16 955	8 963
C.II.2.2.	Pohledávky – ovládaná nebo ovládající osoba	758 865	0	765 881
C.II.2.3.	Pohledávky – podstatný vliv	0	0	0
C.II.2.4.1.	Pohledávky za společníky	0	0	0
C.II.2.4.2.	Sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	0	0	0
C.II.2.4.3.	Stát – daňové pohledávky	24	19 055	31
C.II.2.4.4.	Krátkodobé poskytnuté zálohy	30 596	40 191	47 389
C.II.2.4.5.	Dohadné účty aktivní	0	0	0
C.II.2.4.6.	Jiné pohledávky	0	0	6
C.II.3.	Časové rozlišení aktiv	1 976	8 231	8 573
C.II.3.1.	Náklady příštích období	1 976	8 231	8 573
C.II.3.2.	Komplexní náklady příštích období	0	0	0
C.II.3.3.	Příjmy příštích období	0	0	0
C.III.	Krátkodobý finanční majetek	0	0	0
C.III.1.	Podíly – ovládaná nebo ovládající osoba	0	0	0
C.III.2.	Ostatní krátkodobý finanční majetek	0	0	0
C.IV.	Peněžní prostředky	369 498	1 615 747	1 441 111
C.IV.1.	Peněžní prostředky v pokladně	6 077	9 287	7 151
C.IV.2.	Peněžní prostředky na účtech	363 421	1 606 460	1 433 960
	<b>Rozvaha: pasiva k 31.10. v tis. Kč netto</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
	<b>PASIVA CELKEM</b>	<b>1 831 071</b>	<b>2 392 055</b>	<b>3 001 823</b>
<b>A.</b>	<b>Vlastní kapitál</b>	<b>1 490 845</b>	<b>1 974 872</b>	<b>2 534 253</b>
A.I.	Základní kapitál	200	200	200
A.I.1.	Základní kapitál	200	200	200
A.I.2.	Vlastní podíly (-)	0	0	0
A.I.3.	Změny základního kapitálu	0	0	0
A.II.	Ážio a kapitálové fondy	0	0	0
A.II.1.	Ážio	0	0	0
A.II.2.1.	Ostatní kapitálové fondy	0	0	0
A.II.2.2.	Oceňovací rozdíly z přecenění majetku a závazků (+/-)	0	0	0
A.II.2.3.	Oceňovací rozdíly z přecenění při přeměnách obchodních korporací (+/-)	0	0	0
A.II.2.4.	Rozdíly z přeměn obchodních korporací (+/-)	0	0	0
A.II.2.5.	Rozdíly z ocenění při přeměnách obchodních korporací (+/-)	0	0	0
A.III.	Fondy ze zisku	0	0	0
A.III.1.	Ostatní rezervní fondy	0	0	0
A.III.2.	Statutární a ostatní fondy	0	0	0

A.IV.	Výsledek hospodaření minulých let (+/-)	960 099	1 490 645	1 974 676
A.IV.1.	Nerozdělený zisk nebo neuhrazená ztráta minulých let (+/-)	960 099	1 490 645	1 974 676
A.IV.2.	Jiný výsledek hospodaření minulých let (+/-)	0	0	0
A.V.	Výsledek hospodaření běžného účetního období (+/-)	530 546	484 027	559 377
A.VI.	Rozhodnuto o zálohové výplatě podílu na zisku (-)	0	0	0
<b>B.</b>	<b>Rezervy</b>	<b>22 843</b>	<b>5 608</b>	<b>16 594</b>
B.1.	Rezerva na důchody a podobné závazky	0	0	0
B.2.	Rezerva na daň z příjmů	16 985	0	13 304
B.3.	Rezervy podle zvláštních právních předpisů	0	0	0
B.4.	Ostatní rezervy	5 858	5 608	3 290
<b>C.</b>	<b>Závazky</b>	<b>317 383</b>	<b>411 575</b>	<b>450 976</b>
C.I.	Dlouhodobé závazky	0	0	0
C.I.1.	Vydané dluhopisy	0	0	0
C.I.2.	Závazky k úvěrovým institucím	0	0	0
C.I.3.	Dlouhodobé přijaté zálohy	0	0	0
C.I.4.	Závazky z obchodních vztahů	0	0	0
C.I.5.	Dlouhodobé směnky k úhradě	0	0	0
C.I.6.	Závazky – ovládaná nebo ovládající osoba	0	0	0
C.I.7.	Závazky – podstatný vliv	0	0	0
C.I.8.	Odložený daňový závazek	0	0	0
C.I.9.1.	Závazky ke společníkům	0	0	0
C.I.9.2.	Dohadné účty pasivní	0	0	0
C.I.9.3.	Jiné závazky	0	0	0
C.II.	Krátkodobé závazky	316 476	407 088	447 557
C.II.1.	Vydané dluhopisy	0	0	0
C.II.2.	Závazky k úvěrovým institucím	0	0	0
C.II.3.	Krátkodobé přijaté zálohy	0	0	0
C.II.4.	Závazky z obchodních vztahů	134 722	164 592	153 490
C.II.5.	Krátkodobé směnky k úhradě	0	0	0
C.II.6.	Závazky – ovládaná nebo ovládající osoba	0	0	0
C.II.7.	Závazky – podstatný vliv	0	0	0
C.II.8.1.	Závazky ke společníkům	0	0	0
C.II.8.2.	Krátkodobé finanční výpomoci	0	0	0
C.II.8.3.	Závazky k zaměstnancům	29 848	41 805	42 893
C.II.8.4.	Závazky ze sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění	16 661	20 520	21 767
C.II.8.5.	Stát – daňové závazky a dotace	85 015	101 329	102 174
C.II.8.6.	Dohadné účty pasivní	50 224	78 286	127 061
C.II.8.7.	Jiné závazky	6	556	172
C.III.	Časové rozlišení pasiv	907	4 487	3 419
C.III.1.	Výdaje příštích období	0	0	0
C.III.2.	Výnosy příštích období	907	4 487	3 419

Zdroj: (Vlastní zpracování z účetních závěrek 2019 až 2021 podniku PEPCO Czech Republic s.r.o., 2022)

### Příloha 3 Výkaz zisku a ztrát společnosti PEPCO Czech Republic s.r.o. v letech 2019 až 2021

	VZZ: položka k 31.10. v tis. Kč	2019	2020	2021
I.	Tržby z prodeje výrobků a služeb	0	0	0
II.	Tržby za prodej zboží	4 822 078	5 286 924	4 975 941
<b>A.</b>	<b>Výkonová spotřeba</b>	<b>3 430 461</b>	<b>3 887 323</b>	<b>3 401 619</b>
A.1.	Náklady vynaložené na prodané zboží	2 839 264	3 194 120	2 781 056
A.2.	Spotřeba materiálu a energie	63 750	98 011	85 647
A.3.	Služby	527 447	595 192	534 916
B.	Změna stavu zásob vlastní činnosti (+/-)	0	0	0
C.	Aktivace (-)	0	0	0
<b>D.</b>	<b>Osobní náklady</b>	<b>595 064</b>	<b>719 679</b>	<b>820 416</b>
D.1.	Mzdové náklady	431 295	523 765	600 697
D.2.1.	Náklady na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	143 835	175 821	200 358
D.2.2.	Ostatní náklady	19 934	20 093	19 361
<b>E.</b>	<b>Úpravy hodnot v provozní oblasti</b>	<b>84 740</b>	<b>95 847</b>	<b>113 127</b>
E.1.1.	Úpravy hodnot dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku – trvalé	76 727	96 421	110 258
E.1.2.	Úpravy hodnot dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku – dočasné	0	0	0
E.2.	Úpravy hodnot zásob	8 013	-574	2 869
E.3.	Úpravy hodnot pohledávek	0	0	0
<b>III.</b>	<b>Ostatní provozní výnosy</b>	<b>60 502</b>	<b>125 846</b>	<b>166 346</b>
III.1.	Tržby z prodaného dlouhodobého majetku	2 849	3 822	0
III.2.	Tržby z prodaného materiálu	0	0	0
III.3.	Jiné provozní výnosy	57 653	122 024	166 346
<b>F.</b>	<b>Ostatní provozní náklady</b>	<b>103 553</b>	<b>139 302</b>	<b>94 505</b>
F.1.	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku	4 712	3 653	0
F.2.	Prodaný materiál	0	0	0
F.3.	Daně a poplatky	8 911	15 321	22 740
F.4.	Rezervy v provozní oblasti a komplexní náklady příštích období	2 320	-249	-2 318
F.5.	Jiné provozní náklady	87 610	120 577	74 083
<b>*</b>	<b>Provozní výsledek hospodaření (+/-)</b>	<b>668 762</b>	<b>570 619</b>	<b>712 620</b>
J.	Nákladové úroky a podobné náklady	0	0	0
<b>*</b>	<b>Finanční výsledek hospodaření (+/-)</b>	<b>-8 017</b>	<b>27 722</b>	<b>-21 237</b>
<b>**</b>	<b>Výsledek hospodaření před zdaněním (+/-)</b>	<b>660 745</b>	<b>598 341</b>	<b>691 383</b>
L.1.	Daň z příjmů splatná	134 094	117 486	140 539
L.2.	Daň z příjmů odložená (+/-)	-3 895	-3 172	-8 533
<b>***</b>	<b>Výsledek hospodaření za účetní období (+/-)</b>	<b>530 546</b>	<b>484 027</b>	<b>559 377</b>

Zdroj: (Vlastní zpracování z účetních závěrek 2019 až 2021 podniku PEPCO Czech Republic s.r.o., 2022)

## ANOTAČNÍ ZÁZNAM

<b>AUTOR</b>	Tereza Hejná		
<b>STUDIJNÍ PROGRAM/OBOR/SPECIALIZACE</b>	Specializace Finanční řízení		
<b>NÁZEV PRÁCE</b>	Hodnocení bonity klienta před uzavřením leasingové smlouvy		
<b>VEDOUcí PRÁCE</b>	prof. Ing. Jiří Strouhal, Ph.D.		
<b>KATEDRA</b>	KFU - Katedra financí a účetnictví	<b>ROK ODEVZDÁNÍ</b>	2022
<b>POČET STRAN</b>	63		
<b>POČET OBRÁZKŮ</b>	0		
<b>POČET TABULEK</b>	25		
<b>POČET PŘÍLOH</b>	3		
<b>STRUČNÝ POPIS</b>	<p>Bakalářská práce se zabývá analýzou bonity klienta před uzavřením smlouvy s leasingovou společností. Cílem práce je představení metod pro hodnocení bonity klienta a návrh, zda je vybraný subjekt vhodný pro uzavření smlouvy a za jakých podmínek. Následuje doporučení, jaké ukazatele u tohoto subjektu by bylo příhodné sledovat do budoucna. Teoretická část vymezuje pojem operativní leasing, kde následně naváže na náležitosti smlouvy, která představuje nedílnou součást leasingu. Dále tato část vymezuje pojem rating, který s leasingem souvisí. V praktické části je stručně představena vybraná společnost, kde je uvedena její historie a okolní prostředí společnosti. Dále se praktická část věnuje analýze bonity zvolené společnosti. Závěrečná část představuje pohled leasingové společnosti na analýzu bonity klienta, kde následuje návrh na uzavření smlouvy a doporučení ukazatelů, jejichž hodnotu by bylo vhodné dále sledovat.</p>		
<b>KLÍČOVÁ SLOVA</b>	operativní leasing, rating, bonita klienta, finanční analýza, analýza účetních výkazů		

## ANNOTATION

<b>AUTHOR</b>	Tereza Hejná		
<b>FIELD</b>	Specialization Financial Management		
<b>THESIS TITLE</b>	Evaluation of the client's creditworthiness before concluding a leasing contract		
<b>SUPERVISOR</b>	prof. Ing. Jiří Strouhal, Ph.D.		
<b>DEPARTMENT</b>	KFU - Department of Finance and Accounting	<b>YEAR</b>	2022
<b>NUMBER OF PAGES</b>	63		
<b>NUMBER OF PICTURES</b>	0		
<b>NUMBER OF TABLES</b>	25		
<b>NUMBER OF APPENDICES</b>	3		
<b>SUMMARY</b>	<p>The bachelor's thesis deals with the analysis of the client's creditworthiness before concluding a contract with a leasing company. The aim of the thesis is to introduce methods for assessing the creditworthiness of the client and propose whether the selected entity is suitable for concluding a contract and under what conditions. The following is a recommendation as to which indicators for this entity would be appropriate to monitor in the future. The theoretical part defines the concept of operational leasing, where it then follows up on the requisites of the contract, which is an integral part of leasing. Furthermore, this part defines the concept of rating, which is related to leasing. In the practical part, the selected company is briefly introduced, where its history and the surrounding environment of the company are given. Furthermore, the practical part is devoted to the analysis of the creditworthiness of the chosen company. The final part presents the leasing company's view of the client's creditworthiness analysis, followed by a proposal for concluding a contract and recommendations of indicators whose value should be further monitored.</p>		
<b>KEY WORDS</b>	operative leasing, rating, client's creditworthiness, financial analysis, analysis of financial statements		