

**Česká zemědělská univerzita v Praze**

**Provozně ekonomická fakulta**

**Katedra ekonomiky**



**Diplomová práce**

**Ekonomická analýza vybraného podnikatelského  
subjektu**

**Kristýna Hausnerová**

© 2020 ČZU v Praze

## ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

Bc. Kristýna Hausnerová

Systémové inženýrství a informatika  
Projektové řízení

Název práce

**Ekonomická analýza vybraného podnikatelského subjektu**

Název anglicky

**Economic analysis of selected business entity**

---

### Cíle práce

Zhodnocení ekonomické situace vybraného podniku pomocí rozboru účetních výkazů, příslušných ukazatelů ekonomické analýzy vnitřního i vnějšího prostředí a na základě zjištěných výsledků uvést vhodná doporučení pro budoucí vývoj podniku.

### Metodika

Studium odborné literatury, internetových materiálů, účetních výkazů, právních norem.

Komparace a analýza teoretických a praktických přístupů.

Rozhovory s odborníky z oboru.

Aplikace nastudovaných teoretických poznatků na praktickém příkladu.

Časový harmonogram práce:

Přehled řešené problematiky: II.- VI. 2019

Cíl práce a metodika: do X. 2019

Informace o podniku a základní rozbor dat: do XII. 2019

Analýzy dat a základní výsledky: II. 2020

Závěrečné hodnocení a návrhy: III. 2020

## Doporučený rozsah práce

60 – 80 stran

## Klíčová slova

finanční zdraví, ukazatele, účetní výkazy, predikce, produktivita, odběratelé a dodavatelé, konkurence, STEP analýza, SWOT

---

## Doporučené zdroje informací

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

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

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

PORTER, M E. *Konkurenční strategie : metody pro analýzu odvětví a konkurentů*. Praha: Victoria Publishing, 1994. ISBN 80-85605-11-2.

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

Zákon č. 462/2016 Sb. Ze dne 30. prosince 2016, kterým se mění zákon č. 563/1991 Sb., o účetnictví, ve znění pozdějších předpisů. In Sběrka zákonů. 31.12.1991, částka 107. ISSN 1210-0005.

---

## Předběžný termín obhajoby

2019/20 LS – PEF

## Vedoucí práce

Ing. Zdeňka Gebeltová, Ph.D.

## Garantující pracoviště

Katedra ekonomiky

---

Elektronicky schváleno dne 26. 2. 2020

**prof. Ing. Miroslav Svatoš, CSc.**

Vedoucí katedry

---

Elektronicky schváleno dne 26. 2. 2020

**Ing. Martin Pelikán, Ph.D.**

Děkan

V Praze dne 06. 04. 2020

**Česká zemědělská univerzita v Praze**

**Provozně ekonomická fakulta**

**Katedra ekonomiky**



**Diplomová práce**

**Ekonomická analýza vybraného podnikatelského  
subjektu**

**Kristýna Hausnerová**

© 2020 ČZU v Praze

### **Čestné prohlášení**

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

V Praze dne 6.4. 2020

---

## **Poděkování**

Dovolte mi touto cestou poděkovat vedoucí mé diplomové práce, paní Ing. Zdeňce Gebeltové, Ph.D. za její čas a odborné vedení při vypracovávání této diplomové práce. Dále bych chtěla poděkovat panu Ing. Stanislavovi Strokovi, který mi poskytl klíčové informace ohledně analyzované společnosti, ve které působí jako výkonný ředitel a v neposlední řadě mé poděkování patří oběma rodičům za jejich vytrvalou podporu v průběhu celého mého studia.

# Ekonomická analýza vybraného podnikatelského subjektu

## Abstrakt

Cílem této diplomové práce s názvem „Ekonomická analýza vybraného podnikatelského subjektu“ je hodnocení ekonomické výkonnosti společnosti Amari Metals s.r.o. za pomoci účetních výkazů a relevantních zdrojů. Společnost se zabývá prodejem polotovarů nerezové oceli, především plechů, trubek a dlouhých výrobků, jako například hliníkových plechů.

Práce zpracovává finanční analýzu v letech 2014 – 2018. Jedná se o horizontální a vertikální analýzu účetních výkazu a analýzu absolutních, rozdílových a poměrových ukazatelů. Dále se práce zabývá kvalitativní analýzou subjektu, která je zastoupená Porterovým modelem, SWOT a analýzou PEST.

Podnik se ve sledovaném období dostal ze ztráty do zisku (bod zvratu v roce 2017). Analýzy ukázaly vysoké hodnoty likvidity, vysokou míru zadluženosti (80,7 %), nízké hodnoty rentability a nízké hodnoty obratu zásob (69,3 dní oproti 27,6 dní relevantního trhu). Nadprůměrné hodnoty podnik dosáhl v ukazateli obrat celkových aktiv s hodnotou 2,6 oproti 2,3 relevantního trhu. V průběhu období došlo ke zvýšení bilanční sumy o 28,8 %. Největší podíl na celkových tržbách společnosti tvořily tržby za prodej zboží (95-97 %). Většina bankrotních modelů označuje podnik za podnik s malou pravděpodobností finančních problémů. Pro zlepšení pozice na trhu bylo podniku doporučeno následující: zavedení marketingového oddělení, přestavba skladu a pronájem nevyužitých prostor budovy.

**Klíčová slova:** finanční zdraví, ukazatele, účetní výkazy, predikce, produktivita, odběratelé a dodavatelé, konkurence, PEST analýza, SWOT

# Economic analysis of selected business entity

## Abstract

The aim of this Master's thesis entitled „Economic analysis of a selected business entity“ is to evaluate the economic performance of Amari Metals, Inc. using financial statements and relevant resources. The company sells stainless steel, semi-finished products especially sheets, tubes and long products such as aluminium sheets.

The work is dedicated to financial analysis in the years 2014 – 2018. It means horizontal and vertical analysis of financial statements and analysis of absolute, difference and ratio indicators. Further thesis deals with the qualitative analysis of the analyzed subject, which is represented by Porter's model, SWOT and PEST analysis.

The company recovered from loss to profit in the reviewing period (turning point in 2017). Analyzes showed high liquidity, high indebtedness (80,7 %), low profitability and low inventory turnover (69,3 days versus 27,6 days of the relevant market). The company achieved above average values of total assets turnover of 2,6 compared to 2,3 of the relevant market. During the period total assets increased by 28,8 %. The largest share in the total sales of the company was sales of goods (95-97 %). Most bankruptcy models identify a subject as having little probability of financial problems. To improve position on the market, the company was recommended following: implementing marketing department, rebuilding the warehouse and renting unused building space.

**Keywords:** financial health, indicators, financial statements, forecast, productivity, customers and suppliers, competition, PEST analysis, SWOT



# Obsah

<b>1</b>	<b>Úvod.....</b>	<b>7</b>
<b>2</b>	<b>Cíl práce a metodika .....</b>	<b>8</b>
2.1	Cíl práce .....	8
2.2	Metodika.....	8
2.2.1	Postup .....	8
2.2.2	Metody výpočtů.....	9
2.2.3	Datová základna .....	16
<b>3</b>	<b>Teoretická východiska .....</b>	<b>17</b>
3.1	Ekonomická analýza.....	17
3.2	Finanční analýza.....	17
3.3	Uživatelé finanční analýzy .....	18
3.4	Vstupy finanční analýzy .....	20
3.5	Metody finanční analýzy .....	22
3.6	Analýza absolutních ukazatelů .....	22
3.6.1	Vertikální analýza.....	23
3.6.2	Horizontální analýza.....	23
3.7	Analýza rozdílových ukazatelů .....	23
3.7.1	Čistý pracovní kapitál.....	24
3.8	Analýza poměrových ukazatelů .....	24
3.8.1	Ukazatele rentability.....	25
3.8.2	Ukazatele aktivity.....	27
3.8.3	Ukazatele likvidity .....	29
3.8.4	Ukazatele zadluženosti .....	30
3.9	Predikční modely.....	31
3.9.1	Bankrotní modely .....	32
3.9.2	Bonitní modely .....	33
3.10	Analýzy prostředí podniku .....	33
3.10.1	Analýza mikroprostředí – Porterův model konkurenčních sil.....	34
3.10.2	Analýza makroprostředí – PEST analýza.....	35
3.10.3	SWOT matice .....	37
<b>4</b>	<b>Analytická část.....</b>	<b>39</b>

4.1	Představení analyzovaného subjektu.....	39
4.1.1	Základní údaje o subjektu.....	39
4.1.2	Historie a současná situace podniku.....	40
4.1.3	Organizační struktura společnosti .....	40
4.1.4	Sklad a strojové vybavení společnosti.....	41
4.2	Finanční analýza.....	42
4.3	Analýza absolutních ukazatelů .....	42
4.3.1	Vertikální analýza.....	42
4.3.2	Horizontální analýza.....	45
4.4	Analýza rozdílových ukazatelů .....	51
4.5	Komparativní analýza poměrových ukazatelů .....	52
4.5.1	Poměrové ukazatele relevantního odvětví.....	52
4.5.2	Ukazatele rentability vybraného podniku.....	53
4.5.3	Ukazatele aktivity vybraného podniku.....	55
4.5.4	Ukazatele likvidity vybraného podniku .....	57
4.5.5	Ukazatele zadluženosti vybraného podniku .....	58
4.6	Bankrotní a bonitní modely .....	59
4.7	Analýza vnějšího prostředí podniku.....	62
4.7.1	PEST analýza .....	62
4.7.2	Porterův model pěti konkurenčních sil.....	65
4.7.3	SWOT matice .....	67
<b>5</b>	<b>Zhodnocení výsledků a doporučení .....</b>	<b>70</b>
<b>6</b>	<b>Závěr.....</b>	<b>75</b>
<b>7</b>	<b>Seznam použité literatury .....</b>	<b>77</b>
	<b>Přílohy .....</b>	<b>80</b>

## Seznam obrázků

Obrázek 1: Porterův model pěti sil.....	15
Obrázek 2: STEP analýza.....	15
Obrázek 3: SWOT matice .....	16
Obrázek 4: Organizační struktura společnosti.....	41

## Seznam tabulek

Tabulka 1: Intervaly hodnocení pro nevýrobní podnik Z – Score .....	12
Tabulka 2: Váhy pro odvětví G .....	13
Tabulka 3: Intervaly hodnocení pro index IN95 .....	13
Tabulka 4: Intervaly hodnocení pro Tafflerův index .....	14
Tabulka 5: Intervaly hodnocení pro Index bonity .....	14
Tabulka 6: Vertikální analýza aktiv .....	42
Tabulka 7: Vertikální analýza pasiv .....	44
Tabulka 8: Horizontální analýza aktiv .....	46
Tabulka 9: Horizontální analýza pasiv .....	47
Tabulka 10: Horizontální analýza výkazu zisku a ztrát .....	49
Tabulka 11: Analýza rozdílových ukazatelů .....	51
Tabulka 12: Poměrové ukazatele relevantního odvětví .....	53
Tabulka 13: Ukazatele rentability .....	53
Tabulka 14: Ukazatele aktivity.....	55
Tabulka 15: Ukazatele likvidity .....	57
Tabulka 16: Ukazatele zadluženosti.....	58
Tabulka 17: Altmanův model.....	59
Tabulka 18: Index důvěryhodnosti IN95.....	60
Tabulka 19: Tafflerův index.....	60
Tabulka 20: Index bonity .....	61
Tabulka 21: Vývoj a predikce HDP .....	63
Tabulka 22: Vývoj a predikce míry nezaměstnanosti .....	64
Tabulka 23: Vývoj a predikce průměrné míry inflace .....	65
Tabulka 24: SWOT matice.....	67

## Seznam grafů

Graf 1: Struktura aktiv.....	43
Graf 2: Struktura pasiv .....	45
Graf 3: Horizontální analýza zisku.....	50
Graf 4: Počet obyvatel a věková struktura .....	62

## Seznam použitých zkratk

ARES	Administrativní registr ekonomických subjektů
ČNB	Česká národní banka
DM	Dlouhodobý majetek
EAT	Výsledek hospodaření po zdanění
EBIT	Výsledek hospodaření před úroky a zdaněním
EBT	Výsledek hospodaření před zdaněním
FV	Finanční výsledek hospodaření
HDP	Hrubý domácí produkt
PV	Provozní výsledek hospodaření
ROA	Rentabilita aktiv
ROCE	Rentabilita nákladů
ROE	Rentabilita vlastního kapitálu
ROS	Rentabilita tržeb
ZC	Zůstatková cena
ZK	Základní kapitál

# 1 Úvod

V současném tržním hospodářství je úspěšné fungování podniku stále náročnější, je tomu tak především kvůli silné a početné konkurenci a rychle se měnícím podmínkám trhu. Podniky často čelí novým hrozbám, ale také novým příležitostem. Jejich společným cílem je uspět, což znamená dosahování určitého zisku, zaujímání dostatečného tržního podílu, dlouhodobého udržení se na trhu a nabízení produktu, který je trhem kladně přijímán. Při splnění těchto a mnoha dalších předpokladů hodnota podniku roste, to ocení nejen vlastníci podniku, ale i další zaujaté strany. Všechny podniky chtějí být úspěšné, a proto musí své chování důkladně promýšlet, je nepřijatelné, aby prováděli neefektivní rozhodnutí, a tím ohrozili svou pozici na trhu. Podnikatelé tedy pečlivě sledují měnící se trh a hledají na něm nové příležitosti, může se ale stát, že opomenou sledovat podnik zevnitř. Mít dokonalý přehled o všech procesech a finančních tocích v podniku je důležitý aspekt existence podniku, pomocí nich lze snadno odhalit slabiny nebo příčiny neúspěchu podniku.

Propojení výsledků finanční analýzy podniku s vlivy z vnějšího prostředí dává komplexní přehled o minulé a současné ekonomické situaci podniku, díky těmto informacím je možné i predikovat budoucí vývoj firmy.

## **2 Cíl práce a metodika**

### **2.1 Cíl práce**

Hlavním cílem této diplomové práce je zhodnocení ekonomické situace vybraného podniku za období 2014 až 2018 pomocí rozboru účetních výkazů a příslušných ukazatelů ekonomické analýzy vnitřního i vnějšího prostředí.

Prvním dílčím cílem je určení vhodných ukazatelů finanční analýzy, na základě kterých bude posouzeno finanční zdraví podniku. Druhým dílčím cílem je pomocí zjištěných výsledků finanční a strategické analýzy uvést vhodná doporučení pro zlepšení budoucího vývoje podniku.

### **2.2 Metodika**

#### **2.2.1 Postup**

Prvotním krokem k vytvoření této práce bylo stanovení hlavního a dílčích cílů a výběr vhodného podniku, který bude podroben ekonomické analýze.

Na základě studia odborné literatury, internetových materiálů, účetních výkazů a právních norem bude vypracována teoretická část práce. Jejím cílem bude poskytnout podstatné teoretické poznatky týkající se ekonomické analýzy a popsat metody a postupy hodnocení. Ekonomická analýza se bude opírat v první řadě o znalosti z kvalitativní analýzy reprezentované finanční analýzou. V jejím rámci bude provedena analýza rozdílových, absolutních a poměrových ukazatelů. V druhé řadě se bude opírat o znalosti z kvalitativní analýzy, ty se dělí na analýzy vnějšího a vnitřního prostředí podniku. V rámci vnějšího prostředí podniku budou vysvětleny základní principy PEST analýzy a Porterovy analýzy pěti konkurenčních sil. Jako zástupce analýzy vnitřního i vnějšího prostředí bude zpracována matice SWOT. Je nutné zmínit, že se teoretická část soustředí pouze na vybrané ukazatele a analýzy, které budou následně v praktické části aplikovány k vypracování ekonomické analýzy vybraného podniku.

Finanční analýza společnosti Amari Metals s.r.o. bude zpracována na základě pěti po sobě jdoucích účetních období – od roku 2014 po rok 2018. Jako podklady pro zpracování finanční analýzy budou použity veřejně dostupné výroční zprávy a účetní závěrky

za jednotlivé roky sledovaných období. Použité účetní výkazy od roku 2014 po rok 2018 lze nalézt v přílohách této práce.

Od 1. 1. 2016 nabyla účinnosti vyhláška č. 250/2015 Sb., kterou se mění vyhláška č. 500/2002 Sb., pro účetní jednotky podnikatele účtující v soustavě podvojného účetnictví, kterou se provádějí některá ustanovení zákona č. 563/1991 Sb., o účetnictví. Mezi hlavní změny patří kategorizace účetních jednotek, nové uspořádání a označování položek v účetních výkazech (rozvaha, výkaz zisku a ztráty), úprava účtového rozvrhu podnikatele, vykazování zřizovacích výdajů, mimořádných nákladů, resp. výnosů a změna metody účtování změny stavu zásob vytvořených vlastní činností.

Hodnoty evidované v účetních výkazech ke dni 31. 12. 2017 se odlišují od hodnot evidovaných v účetních výkazech ke dni 31. 12. 2018. Pro účely finanční analýzy budou převzaty hodnoty z účetních závěrek ke dni 31. 12. 2018, které jsou k nahlédnutí v přílohách A, B a C.

Všechny použité vzorce vycházejí z metodiky této diplomové práce. Zdroje vzorců jsou číselně označeny pod tabulkou vypočtených ukazatelů.

Závěr práce bude syntézou výsledků zjištěných analýzami a na jejich základě bude vypracováno souhrnné zhodnocení ekonomické situace a výkonnosti podniku a budou navržena opatření vedoucí k odstranění případných zjištěných nedostatků podniku.

## 2.2.2 Metody výpočtů

### Analýza absolutních ukazatelů

*Vertikální analýza* (Kocmanová, 2013)

$$(1) \quad \text{Procentní podíl kazatele} = \frac{\text{absolutní hodnota}_t}{\text{společný jmenovatel}} \times 100 (\%)$$

kde  $t$  – účetní období

*Horizontální analýza* (Holečková, 2008)

$$(2) \quad \text{Absolutní změna} = \text{hodnota}_t - \text{hodnota}_{t-1}$$

$$(3) \quad \text{Procentní změna} = \frac{\text{absolutní změna}}{\text{hodnota}_{t-1}} \times 100 (\%)$$

kde  $t$  – účetní období

### **Analýza rozdílových ukazatelů**

*Čistý pracovní kapitál* (Mrkvička, a další, 2006)

$$(4) \quad \text{Čistý pracovní kapitál} = \text{oběžná aktiva} - \text{krátkodobé cizí zdroje}$$

### **Analýza poměrových ukazatelů**

#### **Ukazatele rentability**

*Rentabilita celkového kapitálu* (Strouhal, 2006)

$$(5) \quad \text{ROA} = \frac{\text{EBIT}}{\text{celková aktiva}}$$

*Rentabilita vlastního kapitálu* (Kislingerová, 2001)

$$(6) \quad \text{ROE} = \frac{\text{EAT}}{\text{vlastní kapitál}}$$

*Rentabilita tržeb* (Vochozka, 2011)

$$(7) \quad \text{ROS} = \frac{\text{EAT}}{\text{tržby}}$$

*Rentabilita dlouhodobě investovaného kapitálu* (Kislingerová, 2001)

$$(8) \quad \text{ROCE} = \frac{\text{výsledek hospodaření za účetní období}}{\text{dlouhodobé závazky+vlastní kapitál}}$$

Vzorec upraven podle „zlatého pravidla financování“, kde hodnota dlouhodobých zdrojů musí být vyšší, než je hodnota dlouhodobého majetku. Z toho důvodu byl ve vzorci použit vlastní kapitál, a ne základní kapitál.

#### **Ukazatele aktivity**

*Obrat celkových aktiv* (Kislingerová, 2001)

$$(9) \quad \text{Obrat celkových aktiv} = \frac{\text{tržby}}{\text{aktiva}}$$



*Obrat zásob* (Kislingerová, 2001)

$$(10) \quad \text{Obrat zásob} = \frac{\text{tržby}}{\text{zásoby}}$$

*Doba obratu celkových aktiv* (Kislingerová, 2001)

$$(11) \quad \text{Doba obratu celkových aktiv} = \frac{\text{aktiva}}{\text{tržby}} \cdot 365$$

*Doba obratu zásob* (Kislingerová, 2001)

$$(12) \quad \text{Doba obratu zásob} = \frac{\text{zásoby}}{\text{tržby}} \cdot 365$$

*Doba obratu krátkodobých pohledávek* (Sedláček, 2011)

$$(13) \quad \text{Doba obratu krátkodobých pohledávek} = \frac{\text{krátkodobé pohledávky}}{\text{denní tržby}} \cdot 365$$

*Doba obratu krátkodobých závazků* (Holečková, 2008)

$$(14) \quad \text{Doba obratu krátkodobých závazků} = \frac{\text{krátkodobé závazky}}{\text{denní tržby}} \cdot 365$$

## **Ukazatele likvidity**

*Běžná likvidita* (Suchánek, 2006)

$$(15) \quad \text{Běžná likvidita} = \frac{\text{oběžná aktiva}}{\text{krátkodobé závazky}}$$

*Pohotová likvidita* (Růčková, 2008)

$$(16) \quad \text{Pohotová likvidita} = \frac{\text{oběžná aktiva} - \text{zásoby}}{\text{krátkodobé závazky}}$$

*Okamžitá likvidita* (Kislingerová, 2001)

$$(17) \quad \text{Okamžitá likvidita} = \frac{\text{finanční majetek}}{\text{krátkodobé závazky}}$$

## Ukazatele zadluženosti

*Celková míra zadluženosti (Debt ratio) (Růčková, 2008)*

$$(18) \quad \text{Míra celkové zadluženosti} = \frac{\text{cizí zdroje}}{\text{aktiva}}$$

*Koeficient samofinancování (Equity ratio) (Růčková, 2008)*

$$(19) \quad \text{Koeficient samofinancování} = \frac{\text{vlastní kapitál}}{\text{aktiva}}$$

*Úrokové krytí (Suchánek, 2006)*

$$(20) \quad \text{Úrokové krytí} = \frac{\text{EBIT}}{\text{nákladové úroky}}$$

## Bankrotní modely

*Altmanovy modely (Z – Score) (Marek, 2006)*

Tvar rovnice pro nevýrobní podnik:

$$(21) \quad Z = 6,56 \cdot X_1 + 3,26 \cdot X_2 + 6,72 \cdot X_3 + 1,05 \cdot X_4$$

Kde:  $X_1 = \text{ČPK/aktiva}$

$X_2 = \text{nerozdělený zisk/aktiva}$

$X_3 = \text{EBIT/cizí kapitál}$

$X_4 = \text{vlastní kapitál/cizí kapitál}$

**Tabulka 1: Intervaly hodnocení pro nevýrobní podnik Z – Score**

Výsledek	Hodnocení
$Z > 2,6$	Uspokojivá finanční situace
$1,1 < Z \leq 2,6$	Šedá zóna nevyhraněných výsledků
$Z \leq 1,1$	Ohrožení vážnými finančními problémy

*Zdroj: Vlastní zpracování podle Marek (2006)*

*Indexy důvěryhodnosti (Index IN) (Marek, 2006)*

Tvar rovnice pro index IN95:

$$(22) \quad \text{IN95} = V_1 \cdot A + V_2 \cdot B + V_3 \cdot C + V_4 \cdot D + V_5 \cdot E - V_6 \cdot F$$

Kde: A = aktiva/cizí zdroje

B = EBIT/nákladové úroky

C = EBIT/celková aktiva

D = tržby/celková aktiva

E = oběžná aktiva/krátkodobé závazky

F = závazky po lhůtě splatnosti/tržby

$V_1$  až  $V_6$  = váhy jednotlivých ukazatelů

**Tabulka 2: Váhy pro odvětví G**

OKEČ	Název	$V_1$	$V_2$	$V_3$	$V_4$	$V_5$	$V_6$
G	Obchod, opravy motor. vozidel	0,33	0,11	9,70	9,70	0,10	28,32

*Zdroj: Vlastní zpracování podle Marek (2006)*

**Tabulka 3: Intervaly hodnocení pro index IN95**

Výsledek	Hodnocení
$\text{IN95} > 2$	Uspokojivá finanční situace
$1 < \text{IN95} \leq 2$	Šedá zóna nevyhraněných výsledků
$\text{IN95} \leq 1$	Ohrožení vážnými finančními problémy

*Zdroj: Vlastní zpracování podle Marek (2006)*

*Tafflerův index (Váchal, a další, 2013)*

Tvar rovnice pro Tafflerův index:

$$(23) \quad Z' = 0,53 \cdot R_1 + 0,13 \cdot R_2 + 0,18 \cdot R_3 + 0,16 \cdot R_4$$

Kde: R1 = zisk před zdaněním/krátkodobé závazky

R2 = oběžná aktiva/cizí kapitál

R3 = krátkodobé závazky/celková aktiva

R4 = tržby celkem / celková aktiva

**Tabulka 4: Intervaly hodnocení pro Tafflerův index**

Výsledek	Hodnocení
$Z' > 0$	Uspokojivá finanční situace
$Z' < 0$	Ohrožení vážnými finančními problémy

Zdroj: Vlastní zpracování podle Váchal, a další (2013)

**Bonitní modely**

*Index bonity* (Rejnuš, 2014)

Tvar rovnice pro Index bonity:

$$(24) \quad IB = 1,5 \cdot x_1 + 0,08 \cdot x_2 + 10 \cdot x_3 + 5 \cdot x_4 + 0,3 \cdot x_5 + 0,1 \cdot x_6$$

Kde:  $x_1$  = cash flow/cizí zdroje

$x_2$  = celková aktiva/cizí zdroje

$x_3$  = zisk před zdaněním/celková aktiva

$x_4$  = zisk před zdaněním/celkové tržby

$x_5$  = zásoby/celkové tržby

$x_6$  = celkové tržby/celková aktiva

**Tabulka 5: Intervaly hodnocení pro Index bonity**

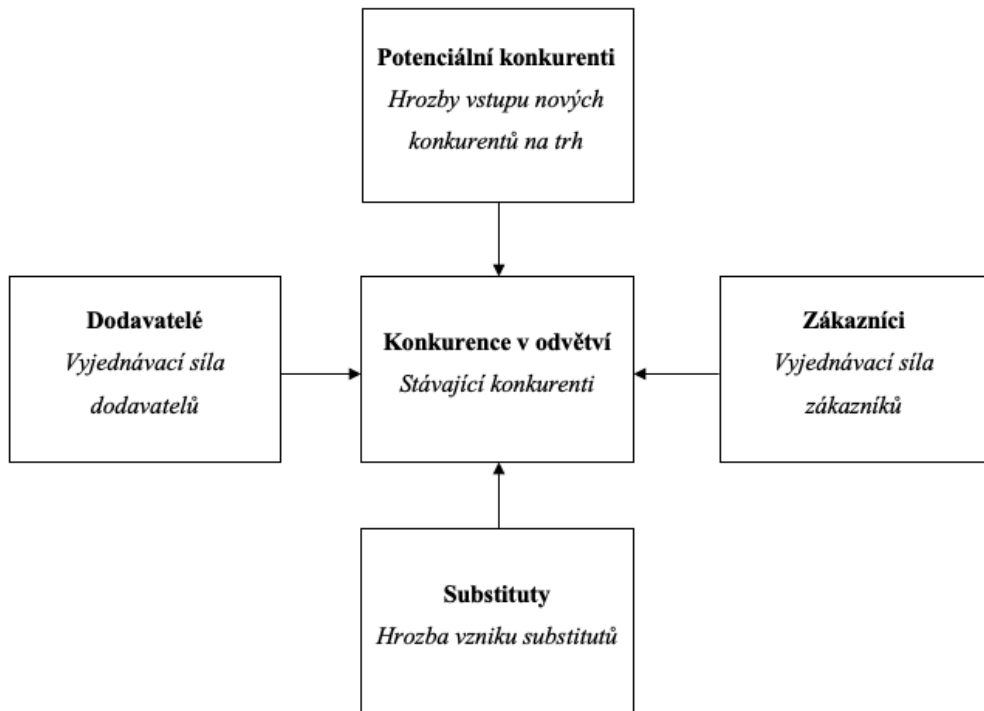
Výsledek	Hodnocení
$IB < -2$	Extrémně špatné
$-2 < IB < -1$	Velmi špatné
$-1 < IB < 0$	Špatné
$0 < IB < 1$	Určité problémy
$1 < IB < 2$	Dobré
$2 < IB < 3$	Velmi dobré
$3 < IB$	Extrémně dobré

Zdroj: Vlastní zpracování podle Rejnuš (2014)

## Analýzy okolí podniku

Porterův model (Porter, 1994)

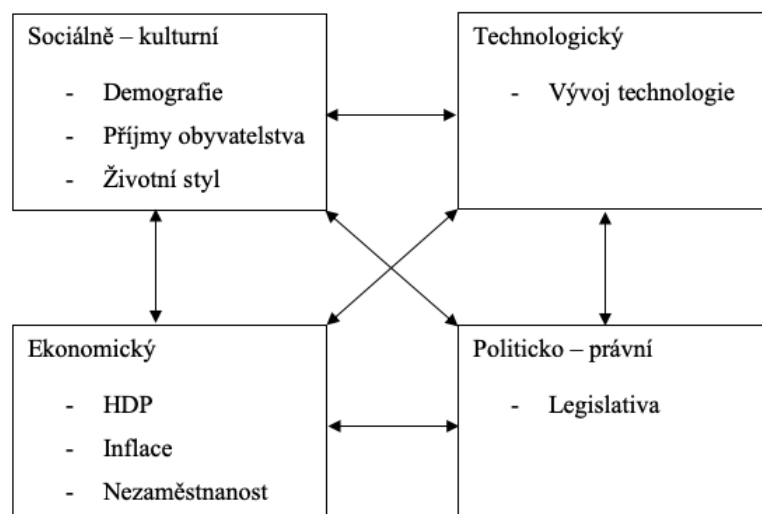
Obrázek 1: Porterův model pěti sil



Zdroj: Vlastní zpracování podle Porter (1998)

STEP analýza (Váchal, a další, 2013)

Obrázek 2: STEP analýza



Zdroj: Vlastní zpracování podle Váchal, a další (2013)

*SWOT matice* (Kotler, 1998)

**Obrázek 3: SWOT matice**

	Pomocné	Škodlivé
Vnitřní	(S) Silné stránky	(W) Slabé stránky
Vnější	(O) Příležitosti	(T) Hrozby

*Zdroj: Vlastní zpracování podle Kotler (1998)*

### 2.2.3 Datová základna

Práce bude čerpat z odborné literatury především od těchto autorů: Holečková 2007, Kislingerová (2005), Knápková (2013), Porter (1994) a Sedláček (2011). Dále bude čerpáno z finančních výkazů účetní závěrky společnosti Amari Metals s.r.o. v letech 2014 až 2018, které jsou dostupné na webovém portálu [www.justice.cz](http://www.justice.cz).

## **3 Teoretická východiska**

### **3.1 Ekonomická analýza**

Pojetí slova analýza se obecně definuje jako operace, při které je předmět analyzování myšlenkově nebo fakticky rozkládán na menší části, které jsou následně zkoumány a hodnoceny za účelem nalezení možností, které povedou ke zlepšení jeho budoucího stavu. Jednotlivé části jsou poté znovu složeny do celistvého subjektu s cílem zvýšit jeho výkonnost (Synek, 2003).

Analýza se v tomto případě může týkat podniku všech velikostí, závodu a dalších vnitropodnikových jednotek, může obsahovat veškeré důležité činnosti a jevy subjektů, její předmět může být finanční činnost, často může přejít do „technického“ rozboru a může používat ekonomické i neekonomické ukazatele. Za předmět ekonomické analýzy je možné považovat celý podnik a veškeré jeho činnosti a výsledky nebo pouze části podniku a jen některé jeho vybrané činnosti a výsledky. (Knápková, a další, 2013)

Ekonomická analýza značí tedy velmi široký pojem a představuje slovo nadřazené pojmům kvalitativní (fundamentální) a kvantitativní (technická) analýza. Dává do souvislosti finanční data s dalšími nekvantifikovatelnými podnikovými daty a se situací na trhu, a dohromady tak přináší ucelený pohled na hospodaření podniku (Synek, 2003).

### **3.2 Finanční analýza**

Podle Sedláčka (2001) je podstatou podnikání co největší zhodnocení vloženého kapitálu neboli dosáhnutí co nejvyšší míry zisku při dané rizikovosti. Aby tedy byl podnik úspěšný, musí přidávat nové výkony, rozvíjet své schopnosti, naučit se prodávat tam, kde jeho konkurenti selhali a dokázat kreativně odlišit svůj produkt či služby od ostatních.

Finanční analýza tvoří část analýzy ekonomické. Je to systematický rozbor agregovaných dat, jednotlivých položek, vztahů mezi nimi a rozboru vývojových tendencí v čase. Tyto data získává především v účetních výkazech, jako jsou rozvaha a výkaz zisků a ztrát (Sekerka, 1996).

Hlavním cílem finanční analýzy je posouzení finančního zdraví podniku, nezkoumá ale pouze jen minulost a současnost, dokáže i předpovídat budoucí finanční vývoj podniku (Růčková, 2008). Díky vypočítaným ukazatelům dokáže identifikovat silné a slabé stránky

podniku, analyzovat problémy a jejich příčinu a případně navrhnout další postup vedoucí ke zlepšení stavu podniku (Sekerka, 1996).

### **3.3 Uživatelé finanční analýzy**

Vzhledem k tomu, že se finanční analýza stala nedílnou součástí finančního řízení a rozhodování, je důležité zvážit, pro koho se finanční analýza zpracovává. Každý podnikatelský subjekt přichází do kontaktu s mnoha jinými subjekty, které mají své vlastní specifické zájmy a finanční analýzu využívají pro různé typy ekonomického rozhodování (Holečková, a další, 2007). O finanční situaci podniku musí být informovány všechny jeho zaujaté strany, mezi ně se podle Holečkové (2008) řadí: (1) interní: (a) manažeři, (b) zaměstnanci a (c) odbory; (2) externí: (a) stát a jeho orgány, (b) investoři, (c) banky a jiní věřitelé, (d) obchodní partneři, (e) konkurence apod.

#### **Manažeři**

Manažeři používají výsledky finanční analýzy pro strategické a operativní finanční řízení podniku. Mají přístup k informacím, ke kterým se externí uživatelé nedostanou, což znamená možnost vytváření zpětné vazby mezi řídicím rozhodnutím a jeho praktickým důsledkem. Informovanost o finanční situaci podniku manažerům umožňuje náležitě rozhodovat při získávání finančních zdrojů, při zajišťování optimální majetkové struktury včetně výběru patřičných způsobů jejího financování a při alokaci volných peněžních prostředků (Holečková, 2008).

#### **Zaměstnanci**

Mezi přední zájmy zaměstnanců patří prosperita a stabilita podniku, usilují totiž o zachování pracovních míst a mzdových podmínek. Podobně jako manažeři bývají motivováni pozitivním výsledkem hospodaření společnosti (Holečková, a další, 2007).

#### **Odbory**

Hlavním zájmem odborů je obdobně jako u zaměstnanců dlouhodobá prosperita a stabilita podniku. Možnosti v prosazování svých cílů hledají pomocí finanční analýzy, a to nejen v navýšení mezd a udržení zaměstnanosti, ale také v sociální oblasti (Krauseová, 2013).



## **Stát a jeho orgány**

Důvody, proč se stát zajímá o finančně-účetní data jsou různé, např. kvůli statistickým průzkumům, kontrole podniků se státní majetkovou účastí, kontrole plnění daňových povinností či rozdělování finanční výpomoci (Holečková, 2008). V neposlední řadě pak sleduje finanční zdraví podniků, kterým byly svěřeny státní zakázky v rámci veřejné soutěže (Vochozka, 2011).

## **Investoři**

Investoři včetně akcionářů se řadí mezi primární uživatele účetních a finančních informací. Získané informace využívají pro rozhodování o potenciálních investicích. Nejvíce pozornosti věnují míře rizika a výnosům spojených s vloženým kapitálem (Vochozka, 2011). Jiný způsob, jak získat finanční informace, je kontrola manažerů podniku, jehož akcie vlastní. Mají zájem o informace ohledně stability, likvidity a disponibilního zisku, na němž je závislá výše jejich dividend (Holečková, a další, 2007).

## **Banky a její věřitelé**

Banky a věřitelé potřebují získat informace o finančním stavu potenciálního dlužníka, aby mohli provést správné rozhodnutí, zda mu poskytnou úvěr a případně v jaké výši a za jakých podmínek. K úvěrovým smlouvám patří pravidelné předávání zpráv o finanční situaci podniku (Vochozka, 2011). Zpravidla se dělá analýza struktury majetku a finančních zdrojů, ziskovosti podniku, rentability a likvidity (Holečková, 2008).

## **Obchodní partneři**

Dodavatelé se soustředí primárně na krátkodobou prosperitu a na to, zda jim bude podnik schopen hradit splatné závazky. Z tohoto důvodu sledují především zadluženost, likviditu a solventnost podniku (Vochozka, 2011).

Odběratelé se zaměřují na finanční situaci dodavatele zejména při dlouhodobé obchodní spolupráci, aby se v případě finančních potíží vyhnuli problémům s vlastním zajištěním výroby. Potřebují si být jistí tím, že dodavatelský podnik bude schopný dostát svým závazkům z hlediska termínů, objemu a kvality objednávek (Holečková, 2008).

## **Konkurence**

Součástí konkurenčního boje tvoří sledování a srovnávání finančních informací podniku s podobnými společnostmi či s celým odvětvím. Nejvíce se sledují ukazatele rentability, ziskové marže, cenové politiky, investiční aktivity a výše hodnoty zásob a jejich obratovost (Holečková, a další, 2007).

### **3.4 Vstupy finanční analýzy**

Jako všeobecně uznávaný zdroj dat potřebných pro provedení finanční analýzy se považuje účetní závěrka. Ta se řídí zákonem č. 563/1991 Sb., o účetnictví a skládá se z rozvahy, výkazu zisků a ztrát, výkazu cash flow a z přílohy k účetní závěrce, obsahující obecné údaje o účetní jednotce, účetních metodách a zásadách. Příloha dále obsahuje doplňující informace k rozvaze, k výkazu zisku a ztrát a k výkazu o peněžních tocích. Její existence je velmi důležitá pro pochopení spojitostí mezi jednotlivými údaji.

Mezi základní typy účetní závěrky se řadí: (1) řádná účetní závěrka (dle zákona č. 563/1991 Sb., ve znění pozdějších předpisů „roční účetní závěrka“); (2) mimořádná účetní závěrka; (3) mezitímní účetní závěrka (Vochozka, 2011).

Řádná účetní závěrka bývá zmiňovaná nejčastěji, jelikož ji podniky zpracovávají k poslednímu dni běžného účetního období. V ten samý den se uzavírají účetní knihy jejich výstupy se používají pro výpočet daní z příjmu.

Mimořádná účetní závěrka bývá sestavována v mimořádných případech, jako například vstup firmy do insolvenčního řízení.

Mezitímní účetní závěrka bývá sestavována v průběhu účetního období. Rozdíl mezi řádnou a mezitímní účetní závěrkou je ten, že inventarizace je prováděna jen pro účely ocenění majetku a že nedochází k uzavírání účetních knih (Vochozka, 2011).

## **Rozvaha**

Údaje uvedené v rozvaze popisují aktiva jako stav majetku a pasiva jako zdroje podniku k určitému datu. Jsou to tzv. okamžikové, stavové ukazatele. Rozvaha se také označuje jako bilance. Princip bilanční rovnosti říká, že se součet aktiv musí rovnat součtu pasiv. Struktura a charakteristika dat uvedených v rozvaze je vymezena zákonem č. 563/1991 Sb., o účetnictví, ve znění pozdějších předpisů. Aktiva jsou tvořena dvěma

základními složkami, a to jsou stálá aktiva a oběžná aktiva. Pasiva jsou členěna na kapitál vlastní a cizí (Kislingerová, 2001).

### **Výkaz zisků a ztrát**

Výkaz zisků a ztrát informuje o úspěšnosti práce podniku a o výsledcích jeho podnikatelské činnosti za dané období. Jedná se o detailní podklad pro zhodnocení firemní ziskovosti. Výkaz zisků a ztrát popisuje vztah mezi náklady a výnosy. Za výnosy jsou považovány peněžní částky získané podnikem z veškerých svých činností, a to bez ohledu na to, zda došlo nebo nedošlo k jejich inkasu. Náklady představují peněžní částky, které byly podnikem vynaloženy na získání výnosů, i když k jejich zaplacení zatím ještě nemuselo dojít. Výkaz zisků a ztrát je rozdělen na provozní a finanční část. Základní rozdíl mezi rozvahou a výkazem zisků a ztrát je ten, že zatímco se výkaz zisků a ztrát vztahuje k určitému časovému intervalu, rozvaha se vztahuje k určitému časovému okamžiku (Holečková, 2008).

### **Výkaz cash flow**

Výkaz cash flow slouží k posouzení likvidity podniku. Je určen rozdílem mezi příjmy a výdaji peněžních prostředků a jeho účelem je informovat o vývoji finanční situace podniku za sledované období. Přehled o peněžních tocích je rozdělen na tři činnosti, a to: provozní, investiční a finanční. Cash flow se v zásadě kvantifikuje dvěma metodami. První metoda je nazývána přímá, kde se částky cash flow sledují jako celkové sumy příjmů a celkové sumy výdajů podniku za dané období. Druhá, nepřímá metoda, zjišťuje peněžní tok za pomoci transformace zisku do pohybu peněžních prostředků. Jako výhoda výkazu cash flow se považuje fakt, že výkaz není zkreslován metodou odpisování majetku, systémem ani časovým rozlišením (Růčková, 2008).

### **Příloha k účetní závěrce**

Význam přílohy k účetní závěrce spočívá v upřesnění informací a skutečností, které představují důležitý zdroj informací pro externí uživatele. Jejimi základními požadavky jsou srozumitelnost, spolehlivost a neutralita vedení účetních záznamů. Dle Růčkové (2008) obsahuje tyto části: (1) obecné informace o účetní jednotce; (2) používané účetní metody,

obecné účetní zásady a způsoby oceňování; (3) doplňující údaje k rozvaze a výkazu zisku a ztráty; (4) přehled o peněžních tocích; (5) přehled o změnách vlastního kapitálu.

### **3.5 Metody finanční analýzy**

Rozlišují se dva základní druhy metod finanční analýzy, první druh používá pro výpočty elementární matematiku, tzn. základní matematické operace a druhý je založen na složitějších matematických postupech a myšlenkách (Sedláček, 2001).

#### **Metody elementární technické analýzy**

Podle Sedláčka (2001) se elementární technické analýzy dělí na tyto: (1) analýza absolutních ukazatelů (stavové i tokové): (a) analýza trendů (horizontální analýza), (b) procentní rozbor (vertikální analýza); (2) analýza rozdílových ukazatelů (fondy finančních prostředků); (3) analýza cash flow; (4) analýza poměrových ukazatelů: (a) rentability, (b) aktivity, (c) zadluženosti a finanční struktury, (d) likvidity, (e) kapitálového trhu, (f) provozní činnosti, (g) cash flow; (5) analýza soustav ukazatelů: (a) pyramidové rozklady, (b) predikční modely (bankrotní a bonitní).

#### **Vyšší metody finanční analýzy**

Sedláček (2001) rozdělil i vyšší metody finanční analýzy na matematicko-statistické metody a nestatické metody.

### **3.6 Analýza absolutních ukazatelů**

Za tzv. absolutní ukazatele jsou považovány údaje uvedené v účetních výkazech. Vyjadřují specifický jev bez vztahu k jakémukoliv jinému jevu. Jsou velmi citlivé na velikost podniku, a to komplikuje náročnost jejich použití při porovnávání výsledků rozdílných podniků. Naopak představují dobré podklady pro srovnávání či sledování jejich vývoje v určitém časovém období v rámci jednoho podniku (Holečková, a další, 2007). Absolutní ukazatele se dělí na veličiny stavové a tokové. Stavové veličiny vyjadřují specifický stav k určitému datu a typicky se nachází v rozvaze. Tokové veličiny uvádí údaje za určité časové období a jsou uvedeny ve výkazu zisku a ztrát (Kislingerová, 2001). Dle Knápkové (2013) analýza absolutních ukazatelů lze provést prostřednictvím dvou technik,

a to analýzou trendů (horizontální analýzou) nebo procentním rozborem jednotlivých položek výkazů (vertikální analýzou).

### **3.6.1 Vertikální analýza**

Vertikální analýza se zabývá zkoumáním absolutních ukazatelů jednoho určitého časového období se zaměřením především na jejich strukturu a její změny. Své označení získala díky metodě postupu od shora dolů (ve sloupcích) při procentním vyjádření jednotlivých ukazatelů. Pomocí ní lze srovnávat různě velké podniky, poněvadž jednotlivé položky jsou vyjádřeny jako procentní podíl celku (Strouhal, 2006). V případě čerpání dat z výkazu zisku a ztrát se jako základ používá suma tržeb, u rozvahy se používá hodnota celkových aktiv (Kocmanová, 2013). Pomocí této metody je možné zkoumat relativní strukturu aktiv a pasiv a roli určitých položek na tvorbě zisku. Pokud jsou k dispozici data za více let jdoucích po sobě, je možné identifikovat trendy či nejvýznamnější změny jednotlivých údajů.

### **3.6.2 Horizontální analýza**

Horizontální analýza neboli analýza trendů, sleduje časový vývoj jednotlivých ukazatelů, a tím přináší dynamický pohled na podnik. Porovnává jednotlivé položky v čase a určuje, o kolik se absolutně změnila konkrétní položka a kolik procent tato změna činí (relativní změna ukazatelů). Tato metoda je nazývána horizontální analýzou, protože se změny jednotlivých ukazatelů sledují po řádcích, tedy horizontálně (Sedláček, 2001).

Lze využívat buď řetězové nebo bazické indexy. Každé srovnávané období je u řetězových indexů vztaženo k období právě předcházejícímu a u bazických indexů je zvoleno jedno období jako výchozí a s ním se potom srovnávají všechna ostatní období. Mezi těmito indexy existuje vztah, bazický index je součin indexů řetězových v rámci určitého období (Kubíčková, a další, 2015).

## **3.7 Analýza rozdílových ukazatelů**

Další ukazatel, který se řadí mezi absolutní ukazatele jsou rozdílové ukazatele. Jak již název napovídá, ukazatel vychází z rozdílu dvou absolutních ukazatelů. Podle Sedláčka

(2007) se rozdílové ukazatele také často označují jako fondy finančních prostředků a jsou používány jako nástroj k vyhodnocení a řízení finanční situace podniku. Slovem fond se v tomto případě rozumí agregované hodnoty určitých položek aktiv a pasiv. Mezi tyto ukazatele patří: (1) Čistý pracovní kapitál; (2) Čisté pohotové prostředky a (3) Čistý peněžně–pohledávkový fond.

Hlavním úkolem rozdílových ukazatelů je řízení finanční situace podniku se zaměřením na jeho likviditu (Růčková, a další, 2012).

Pro tuto práci je dostačující se blíže zabývat pouze ukazatelem čistého pracovního kapitálu, protože má největší využití z hlediska dostupnosti informací.

### **3.7.1 Čistý pracovní kapitál**

Čistý pracovní kapitál tvoří objem oběžných aktiv, od něhož jsou odečteny krátkodobé závazky. Ukazatel zastupuje oběžná aktiva, která jsou očištěna od závazků a které bude muset podnik co nejdříve splatit. Oběžná aktiva, která vzniknou rozdílem, jsou financována dlouhodobými zdroji a zajišťují hospodářskou činnost podniku. Čím je hodnota ukazatele vyšší, tím větší je schopnost podniku splácet své závazky, za podmínky, že je majetek podniku dostatečně likvidní. Hodnota ukazatele čistého pracovního kapitálu by měla dosahovat kladných hodnot. Pokud dosáhne záporných hodnot, znamená to, že část stálých aktiv je financována krátkodobými zdroji. Pokud ukazatel dosáhne velmi vysokých hodnot, svědčí to o tom, že podnik své prostředky využívá neefektivním způsobem.

## **3.8 Analýza poměrových ukazatelů**

Analýza poměrových ukazatelů vychází ze vzájemného poměru dvou (nebo více) položek z rozvahy, z výkazu zisku a ztráty a případně z cash flow. Rozšiřuje vypovídací hodnotu dat, umožňuje nalézt příčinné souvislosti a posuzuje další stránky finanční situace podniku (Holečková, 2008). Vzhledem k těmto faktorům a zároveň její relativní časové nenáročnosti bývá označována jako jádro finanční analýzy a je možné zkonstruovat velké množství ukazatelů (Kubičková, a další, 2015). Tyto ukazatele nacházejí uplatnění jako vstupní data do matematických modelů umožňující popis závislosti mezi rozdílnými jevy a předpovídání jejich budoucího vývoje (Kovanicová, a další, 1997).

Výše již bylo naznačeno, že mezi významné výhody poměrových ukazatelů patří možnost získat poměrně rychlý a nenákladný pohled na základní finanční charakteristiky podniku. Tyto metody mají však více výhod, jsou například vhodné k vytváření průřezové (prostorové) analýzy, která navzájem porovnává více podobných podniků, nebo průměrné hodnoty v rámci jednoho odvětví. V případě, že jsou k dispozici data z více účetních období, je možné provést trendovou analýzu neboli analýzu časového vývoje finanční situace (Sedláček, 2011).

Vzhledem k výše uvedeným výhodám, se poměrové ukazatele řadí k nejčastěji používaným metodám finanční analýzy. Mají však i negativní stránky. Například je potřeba klást zvýšený důraz na správný výběr ukazatelů, se kterými se dále pracuje a dále je důležité se zaměřit na vypovídací schopnost vybraných ukazatelů, na vzájemné vazby a na jejich správnou interpretaci. Zmíněné ukazatele slouží k případnému upozornění na určitý problém, který vyžaduje hlubší pátrání po možných příčinách (Holečková, 2008).

Podle Kislingerové (2001) jsou poměrové ukazatele nejčastěji členěny na následující základní skupiny: (1) ukazatele rentability (výnosnosti); (2) ukazatele aktivity; (3) ukazatele zadluženosti; (4) ukazatele likvidity; (5) ukazatele kapitálového trhu.

### **3.8.1 Ukazatele rentability**

Rentabilita neboli výnosnost vloženého kapitálu, značí schopnost podniku zhodnocovat vložené prostředky ve formě zisku (Kubíčková, a další, 2015). Tyto ukazatele slouží jako prostředek k hodnocení celkové efektivnosti určité činnosti, je však důležité ji hodnotit také v souvislosti s jinými ukazateli, například s likviditou nebo s celkovou majetkovou a finanční strukturou. Mezi největší zájemce o tyto ukazatele se řadí akcionáři a potenciální investoři, jelikož na základě těchto ukazatelů je možné provést souhrnné hodnocení efektivnosti činnosti, zhodnocení vloženého kapitálu, intenzity využívání majetku podniku a reprodukce a výtěžné schopnosti podniku (Holečková, 2008).

Ve finanční analýze jsou používány tři základní kategorie zisku, které lze nalézt přímo ve výkazu zisku a ztrát. Podle Synka (2003) jsou tyto: (1) EAT (earnings after taxes); (2) EBT (earnings before taxes); (3) EBIT (earnings before interests and taxes).

### **Rentabilita celkového vloženého kapitálu (ROA)**

Prostřednictvím ukazatele ROA (return on assets) se vyjadřuje celková efektivnost firmy, její výdělečná schopnost a produkční síla. Lze ho použít při pozorování podniků, které působí v rozdílných zemích s různými daňovými režimy. Je považován za klíčové měřítko rentability, protože poměří zisk podniku s celkovými prostředky a zároveň nerozlišuje, jestli byl financován z vlastního kapitálu (např. fondy ze zisku), nebo z cizího (např. bankovní úvěry). Ve výpočtu tohoto ukazatele se používá zisk před zdaněním a úroky (EBIT), díky němuž se dá sledovat tzv. výdělkový potenciál podniku. Ten poměří vložené prostředky se ziskem a s efekty, které vyplývají ze zhodnocení cizího kapitálu (Suchánek, 2006). Vložený kapitál by tedy neměl pouze tvořit zisk, měl by také ale zajistit dostatečné zhodnocení vloženého kapitálu a úroky, které náleží věřitelům (Kovanicová, a další, 1997).

### **Rentabilita vlastního kapitálu (ROE)**

Ukazatel ROE (return on equity) nahlíží na zisk jako na výnosnost kapitálu neboli kolik čistého zisku plyne z jedné investované koruny do podniku. Je to jeden z nejvýznamnějších ukazatelů pro rozhodování o tom, zda se vyplatí do firmy investovat, či nikoliv. Hodnota ROE by měla být vyšší než ukazatel výnosnosti jiných investorských příležitostí. Rentabilita vlastního kapitálu bývá často porovnávána s bezrizikovou úrokovou sazbou, pokud ale klesne pod její úroveň, investice se stane neefektivní, protože není schopná zaručit návratnost na úrovni bezrizikových investic, a navíc nese vysoké riziko (Růčková, 2008).

### **Rentabilita tržeb (ROS)**

Rentabilita tržeb (return on sales) tvoří základ pro efektivnost celého podniku a prezentuje tržní ohodnocení výkonů podniku. Jinak řečeno, vyjadřuje schopnost podniku dosahovat zisku při dané úrovni tržeb, např. kolik korun zisku umí podnik vyprodukovat na jednu korunu tržeb (Holečková, 2008). Tržby ve jmenovateli ve vzorci představují tržní ohodnocení výkonů podniku v určitém časovém období (Sedláček, 2011). Vzorec je možné konstruovat dvojím způsobem, záleží na tom, jestli se pracuje s čistým ziskem po zdanění, nebo se ziskem před zdaněním a úroky (Hnilica, a další, 2005). Druhá varianta výpočtu vyjadřuje ziskovou marži, kterou lze porovnávat s oborovým průměrem. Pokud dojde



k tomu, že je zisková marže nižší než oborový průměr, znamená to, že ceny výrobků jsou příliš nízké a náklady naopak vysoké (Růčková, 2008).

### **Rentabilita dlouhodobě investovaného kapitálu (ROCE)**

Ukazatel rentability dlouhodobě investovaného kapitálu (Return on Capital Employed) vyjadřuje míru zhodnocení veškerých aktiv společnosti bez ohledu na druh financování. Měří, kolik provozního hospodářského výsledku před zdaněním dosáhl podnik z jedné investované koruny akcionářů a věřitelů. Lze říci, že komplexně udává efektivnost hospodaření podniku. Vypočítá se jako zisk výsledek hospodaření vydělený součtem vlastního kapitálu a dlouhodobých závazků (Kislingerová, 2001).

### **3.8.2 Ukazatele aktivity**

Ukazatele aktivity měří, jak je podnik schopen produktivně využívat svůj majetek neboli měří schopnost podniku využívat vložené prostředky, a tedy hodnotí vázanost kapitálu ve formě aktiv (Kovanicová, a další, 1997). Pokud má podnik nedostatek aktiv, znamená to, že se bude muset vzdát potenciálních podnikatelských příležitostí a zároveň ztratí i potenciální výnosy. V opačném případě, pokud má podnik příliš mnoho aktiv, než je účelné, bude ho to stát zbytečné náklady a tím i nižší zisk (Sedláček, 2011).

Dle Kislingerové (2001) se rozlišují dva ukazatelé aktivity: ukazatele počtu obrátů (kolikrát se obrátí určitý druh majetku) a ukazatele doby obrátů (jak dlouho je majetek v určité formě držen). Hodnoty obou ukazatelů pracují s jednotlivými částmi majetku a ty jsou poté poměřovány s tržbami a výnosy. Ukazatelé se vyjadřují v jednotkách času (Krauseová, 2013).

### **Obrat celkových aktiv**

Jedná se o ukazatel, který vyjadřuje, jak rychle je podnik schopný otáčet vložený kapitál neboli kolik se vytvoří tržeb na základě jedné koruny vloženého aktiva (Suchánek, 2006). Obecně platí, že minimální doporučená hodnota ukazatele je jedna. Je však potřeba vzít v úvahu, že různá odvětví mají odlišnou strukturu, objem aktiv a finanční strukturu. Aby byl tedy ukazatel objektivní, je nutné ho porovnávat s odvětvovým průměrem, ve kterém podnik působí (Holečková, 2008).

Pokud je hodnota ukazatele vyšší, než je odvětvový průměr, pak firma nedisponuje zbytečnými nelikvidními zásobami, které by potřebovaly nadbytečné financování. V těchto přebytečných zásobách se totiž zbytečně váže kapitál, který nese nulový výnos. Naopak při nízkém obratu a vysokém ukazateli likvidity je možné usoudit, že firma disponuje zastaralými zásobami a jejich hodnota je nižší než cena, která je oficiálně uvedena v účetních výkazech (Sedláček, 2001).

### **Obrat zásob**

Obrat zásob udává, kolikrát se každá položka zásob v průběhu jednoho roku prodá a následně opět nakoupí a uskladní. Při výpočtu se tržby dělí hodnotou zásob. Pokud jsou k dispozici údaje o jednotlivých položkách zásob, pak lze vypočítat ukazatel obratu zásob pro každou z nich zvlášť. Pokud jsou vypočtené hodnoty lepší než odvětvový průměr, znamená to, že podnik nemá na skladě nelikvidní zásoby, které byly nadbytečně financovány. Pokud jsou hodnoty nižší, pak jsou v zásobách umrtveny prostředky, které by šlo využít efektivněji (Kislingerová, 2001).

### **Doba obratu celkových aktiv**

Doba obratu celkových aktiv je doplňující ukazatel k ukazateli obrat celkových aktiv podniku. Ukazatel udává průměrný počet dnů, za který proběhne obrat celkových aktiv v tržbách (Sedláček, 2011).

### **Doba obratu zásob**

Doba obratu zásob vyjadřuje počet dní, během kterých jsou zásoby vázány v podniku do doby jejich prodeje nebo spotřeby. Obecně platí pravidlo, že pokud se obratovost zásob zvyšuje, zatímco se doba obratu snižuje, pak je situace podniku dobrá. K výpočtu se používá převrácený vzorec obratu zásob s následným vynásobením číslem 365, které představuje počet dní v roce (Kislingerová, 2001).

### **Doba obratu krátkodobých pohledávek**

Tento ukazatel měří, kolik dnů uplyne mezi vystavením faktury a okamžikem, kdy se peněžní prostředky připsou podniku zpět na účet. Čím je doba inkasa delší, tím déle podnik poskytuje svým partnerům bezplatný obchodní úvěr (Kislingerová, 2001).

Poskytování obchodního úvěru je pro podnik nákladný, protože tím přichází o úroky, a navíc podstupuje riziko, že odběratel nezaplatí. V současnosti je však tento způsob nezbytný a naprosto běžný (Kovanicová, a další, 1997). Doba obratu pohledávek se srovnává s odvětvovým průměrem a s běžnou platební podmínkou, za kterou je zboží prodáváno. Je nutné zde zohlednit velikost analyzovaného podniku. U malých podniků může znamenat delší doba splatnosti vystavených faktur finanční problém, kdežto u velkých firem to tak být nemusí, protože jsou zpravidla schopny z finančního hlediska tolerovat delší dobu splatnosti (Růčková, 2008).

### **Doba obratu krátkodobých závazků**

Ukazatel doby obratu závazků měří dobu, která v průměru uplyne ode dne nákupu majetku či služeb do dne jejich úhrady. Pomocí tohoto způsobu podnik získává bezplatný obchodní úvěr, který zastupuje peněžní prostředky. Tyto prostředky nějakou dobu podnik zadržuje a využívá je ke svým potřebám (Holečková, 2008). Obecně by měla být doba obratu závazků delší než doba obratu pohledávek, z důvodu zachování finanční rovnováhy (Růčková, 2008).

### **3.8.3 Ukazatele likvidity**

Likvidita je v širokém pojetí chápána jako „*schopnost podniku hradit své závazky*“ (Knápková, a další, 2013). Příliš vysoká míra likvidity není příznivá pro vlastníky podniku, protože se finanční prostředky vážou v aktivech, které nezhodnocují svou hodnotu, a tím snižují rentabilitu. Naopak příliš nízká likvidita může vést k situaci, ve které podnik nebude schopen využít možných ziskových příležitostí. Neschopnost dlouhodobě hradit běžné závazky může skončit až bankrotem společnosti (Růčková, a další, 2012).

S ukazateli likvidity úzce souvisí také solventnost podniku. Solventnost znamená „*bezprostřední platební schopnost podniku*“ neboli schopnost podniku uhradit všechny své splatné závazky v určeném termínu a v přesném objemu (Kovanicová, 1998).

Ukazatele likvidity vyjadřují, jakými zdroji podnik může platit své závazky. V čitateli se tedy mění formy majetku, podle jeho likvidnosti. Rozlišují se tři základní formy likvidity: okamžitá, pohotová a běžná (Kovanicová, 1998).

### **Běžná likvidita III. stupně**

Ukazatel běžné likvidity je také označován jako likvidita třetího stupně. Vyjadřuje, kolikrát oběžná aktiva pokrývají krátkodobé závazky, tedy kolikrát by podnik byl schopen uspokojit své věřitele za podmínky, že by všechna oběžná aktiva byla přeměněna na peněžní prostředky. Ze struktury oběžných aktiv by měly být odečteny zejména neprodejně zásoby a nedobytné pohledávky, jelikož nijak nepřispívají k likviditě podniku. Jako vyhovující rozmezí běžné likvidity se uvádí 1,5 – 2,5 (Mařík, 2011). Nižší hodnota, než je vyhovující znamená, že k financování dlouhodobého majetku podnik využívá část svých krátkodobých cizích zdrojů. Naopak vyšší hodnota značí zbytečně vysokou hodnotu pracovního kapitálu a drahý způsob financování.

### **Pohotová likvidita II. stupně**

Pohotová likvidita je označována jako likvidita druhého stupně, případně jako acid test. V čitateli nezahrnuje zásoby, které tvoří nejméně likvidní část oběžných aktiv a jde tedy o přesnější verzi běžné likvidity. Pokud se ukazatel rovná hodnotě 1, znamená to, že je podnik schopen dostát svým závazkům. Podle Maříka (2011), by se cílová hodnota měla nacházet v intervalu 1 – 1,5, přičemž hodnota 1 je kritická.

### **Okamžitá likvidita I. stupně**

Okamžitá likvidita také jako peněžní likvidita, likvidita prvního stupně či cash ratio představuje nejstriktnější vymezení likvidity. Do čitatele jsou zahrnuty jen pohotové platební prostředky, jako jsou např. peníze na bankovním účtu a v pokladně, šeky, splatné dluhy a volně obchodovatelné krátkodobé cenné papíry. Jedná se o nejstriktnější ukazatel a jeho hodnota by se měla pohybovat v intervalu 0,2 – 0,5 (Janhuba, a další, 2016).

#### **3.8.4 Ukazatele zadluženosti**

Ukazatele zadluženosti jsou indikátory výše rizika, které podnik podstupuje při určitém poměru a struktuře vlastního kapitálu a cizích zdrojů. Zpravidla platí, že čím vyšší zadluženost podniku je, tím vyšší s sebou nese riziko, protože je povinen kdykoli dostát svým závazkům. Zadlužení do určité výše je ale obvykle pro podnik užitečné, a to z důvodu, že cizí kapitál je levnější než kapitál vlastní. Vyplývá to z faktu, že úroky z cizího kapitálu jako součást nákladů snižují zisk, na základě kterého se vypočítávají daně, a snižují tedy

daňové zatížení podniku (Knápková, a další, 2013). Naopak financování z čistě cizích zdrojů by obnášelo potíže při jeho získávání. Podstatou analýzy je nalezení optimálního vztahu mezi vlastním a cizím kapitálem (Růčková, a další, 2012).

### **Celková míra zadluženosti (Debt ratio)**

Tento ukazatel se také nazývá ukazatel věřitelského rizika. S jeho růstem stoupá riziko, že při platební neschopnosti přijdou věřitelé o svůj vložený majetek. Doporučená hodnota je 30-60 %, je potřeba však opět brát v úvahu k jakému odvětví přísluší zkoumaný podnik (Knápková, a další, 2013).

### **Koeficient samofinancování (Equity ratio)**

Koeficient samofinancování vyjadřuje, v jaké míře jsou celková aktiva financována zdroji vlastníků. Je to doplňkový ukazatel k předchozímu ukazateli celková míra zadluženosti a jejich celkový součet tvoří 100 %. Společně patří mezi nejčastěji užívané ukazatele finanční stability (Kovanicová, a další, 1997).

### **Úrokové krytí**

Tento ukazatel popisuje schopnost podniku vytvořit zdroje, kterými se hradí úroky. Říká, kolikrát je vyšší zisk než úroky (Kubíčková, a další, 2015). Pokud je ukazatel roven jedné, znamená to, že podnik je schopen ze zisku uhradit všechny úroky věřitelům, nic mu ale už nezbyde na placení daní státu a odvádění čistého zisku majiteli (Kovanicová, a další, 1997).

## **3.9 Predikční modely**

Cíl predikčních modelů je diagnostikovat finanční situaci podniku a zároveň prognózovat další vývoj podniku pomocí jedné číselné hodnoty. Rozlišují se dvě základní skupiny predikčních modelů, a to modely bankrotní a predikční. Bankrotní se snaží včas předpovědět bankrot podniku a bonitní se zabývají finančním zdravím podniku (Hrdý, a další, 2013).

### **3.9.1 Bankrotní modely**

Bankrotní modely jsou založeny na předpokladu, že podnik, kterému hrozí bankrot, vykazuje specifické symptomy. Mezi tyto symptomy se řadí například problémy s rentabilitou vloženého kapitálu, problémy s likviditou nebo problémy s výší čistého pracovního kapitálu.

Bankrotní modely jsou vytvářeny empiricky a využívají data podniků, které v minulosti zbankrotovaly a poměřují se s údaji podniků, které prosperují. Bankrotní indikátory jsou využívány hlavně věřiteli, kteří se zajímají, jestli je podnik schopný dostát svým závazkům. Mezi hlavní bankrotní modely patří například: Altmanovy modely (Z – Score), Index IN (Index důvěryhodnosti) a Tafflerův model (Hrdý, a další, 2013).

#### **Altmanovy modely (Z – Score)**

Altmanovy modely jsou jedny z nejznámějších a nejpoužívanějších bankrotních modelů. Pomocí nich lze souhrnně zhodnotit finanční zdraví podniku a odhadnout blížíci se bankrot podniku zhruba dva roky dopředu. Obsahují jediné číslo Z obsahující rentabilitu, likviditu, zadluženost a strukturu kapitálu. Ke každému z ukazatelů jsou přiřazeny jednotlivé váhy a následně se vytyčí hranice intervalů pro zařazení podniku do 3 skupin (Knápková, a další, 2013). Původní verze byla již několikrát obměněna. Vochozka (2011) uvádí pro současnou dobu tyto čtyři varianty analýzy: (1) varianta pro akciové společnosti s veřejně obchodovatelnými akciemi; (2) varianta pro společnosti neobchodované na finančních trzích; (3) varianta pro nevýrobní společnosti; (4) varianta pro české společnosti.

#### **Indexy důvěryhodnosti (Index IN)**

Indexy důvěryhodnosti byly vytvořeny na základě Altmanových modelů. Jeho autoři jsou Inka a Ivan Neumaierovi. Tento diskriminační model umožňuje posoudit důvěryhodnost a finanční výkonnost českých podniků. Stejně jako Altmanovy modely, jsou indexy důvěryhodnosti složeny z poměrových ukazatelů, které mají určitou váhu. Rozlišuje se několik druhů indexů: IN95, IN99, IN01 a IN05. Varianty jsou od sebe odlišeny rokem vzniku indexu či rokem jeho publikace (Sedláček, 2011).

### **Tafflerův model**

Tafflerův model byl sestaven jako reakce na Altmanovu analýzu. Model se skládá ze čtyř základních poměrových ukazatelů s přiřazenými váhami. Rozlišují se dvě obměny, verze původní a verze modifikovaná.

Původní model, na rozdíl od modifikovaného modelu, rozlišuje podniky pouze na bankrotní a bonitní. Rozdělovací hodnotou je nula, kde kladné výsledky značí bonitní společnosti a záporné bankrotní (Váchal, a další, 2013).

### **3.9.2 Bonitní modely**

Bonitní indikátory používají především vlastníci a investoři, kteří nemají k dispozici hodnoty k přepočtu čisté současné hodnoty podniku. Indikátory znázorňují míru kvality firmy, podle jejího výkonu (Váchal, a další, 2013).

### **Index bonity**

Index bonity rozděluje podniky na bonitní a bankrotní. Pro využití tohoto indexu je nutné znát 6 ukazatelů: cash flow, cizí zdroje, aktiva, zisk, výnosy a zásoby. Platí, že čím vyšší je výsledek indexu bonity, tím lepší je ekonomická situace podniku (Rejnuš, 2014).

## **3.10 Analýzy prostředí podniku**

Podnik není schopný existovat bez vlivů vnějšího okolí, a proto ho nelze vnímat jako nezávislý subjekt. Okolí podniku je tedy nedílnou částí ekonomické analýzy a řadí se do něj vše, co stojí mimo podnik, např. zákazníci, dodavatelé, legislativa atd.

Vnější okolí podniku se základně člení na makroprostředí (obecné okolí) a mikroprostředí (oborové okolí).

Rozdíl mezi nimi spočívá v otázce, zda je mikroprostředí nebo makroprostředí ovlivnitelné z pohledu firmy. Mikroprostředí je chováním podniku ovlivnitelné, kdežto makroprostředí není, protože obsahuje vlivy, které vznikly mimo prostředí podniku bez ohledu na jeho chování (Sedláčková, 2000).

### **3.10.1 Analýza mikroprostředí – Porterův model konkurenčních sil**

Mikroprostředí představuje odvětví, ve kterém podnik působí a je ovlivňováno hlavně konkurenty, zákazníky a dodavateli. Hranice odvětví jsou vymezeny působením podniků, a tak je nelze považovat za neměnné, např. z důvodu inovací (Sedláčková, 2000).

Každý podnik je nucen mít dobrou znalost o trhu, na kterém působí, protože jedině tak je schopný vykonávat správná strategická rozhodnutí. Díky dobré znalosti trhu je podnik schopen zhodnotit svou pozici na trhu, určit své silné a slabé stránky a odhalit možné příležitosti a hrozby vyskytující se na stejném trhu.

Porter (1994) definoval pět základních vnějších sil, které ovlivňují podniky v rámci určitého trhu. Jeho analýza se zabývá rivalitou mezi stávajícími konkurenty na trhu, hrozbou vstupu nových konkurentů, hrozbou ze strany substitučních produktů, vyjednávací silou zákazníků a vyjednávací silou dodavatelů. Podnik je těmito pěti silami do značné míry ovlivňován, a proto je důležité tyto aspekty znát a brát je v potaz při strategickém plánování.

#### **Rivalita mezi stávajícími konkurenty**

Podniky působící ve stejném odvětví jsou na sobě do určité míry závislé ve smyslu, že chování jednoho podniku ovlivní ostatní konkurenty. Konkurence může probíhat formou výhodnějších cen, reklamních taktik, představení nových produktů nebo zlepšováním zákaznických služeb či poskytováním záruk. Rivalita se mezi stávajícími konkurenty zvyšuje na základě velkého počtu konkurujících si firem, jejich různorodostí, pomalého tržního růstu, vysokých fixních nákladů, nedostatečné diferenciací produktů a vysokých vstupních bariér (Porter, 1994).

#### **Hrozba vstupu nových konkurentů**

Při vstupu nových konkurentů s cílem získat tržní podíl do odvětví se naskytuje možnost, že se ceny sníží, a tím se sníží i zisky. Pravděpodobnost vstupu nových konkurentů se odvíjí od bariér vstupu do daného odvětví, kapitálové náročnosti, potřeby specifického know-how, intenzity vládních zásahů a očekávaného výnosu trhu. Aby byli nově příchozí konkurenti schopni soutěžit se zavedenými firmami, museli by hned po vstupu do odvětví vyrábět obrovské množství výrobků s velkými výrobními kapacitami, a to by pro ně bylo riskantní (Porter, 1994).



### **Hrozba ze strany substitučních výrobků**

Substitutem se rozumí takový výrobek, který má podobné vlastnosti produktu, který se vyrábí na stejném trhu a uspokojuje potřebu zákazníka. Zavádění levnějších substitučních výrobků na trh znamená pro stávající firmy nutnost snižování cen (Porter, 1994). Největší pozornosti se dostávají takové substituty, které svými technologickými inovacemi stávajících výrobků dokáží zákazníkovi nabídnout lepší uspokojení potřeb. Čím je jednodušší existující produkt nahradit, tím méně je dané odvětví atraktivní (Kotler, 1998).

### **Hrozba rostoucí vyjednávací síly zákazníků**

Zákazníci se dožadují co nejnižších možných cen, vyšší kvality produktu a lepších zákaznických služeb, to ale vyvolává větší konkurenci a snižuje rizikovost odvětví. Vyjednávací síla zákazníků se zvyšuje, když: (a) jsou zákazníci koncentrováni; (b) jsou náklady na změnu výroby na jiný produkt nízké; (c) mají kupující k dispozici všechny potřebné informace; (d) je produkt standardní nebo diferencovaný; (e) představuje významný podíl v jejich nákupním koši (Porter, 1994). Obranu proti moci zákazníků představuje výběr zákazníků, kteří disponují malou vyjednávací silou a nemají dostatek sil pro přechod ke konkurenčním podnikům. Jiné a lepší řešení je vyvinutí prvotřídního produktu, který bude atraktivní také pro silné zákazníky (Kotler, 1998).

### **Hrozba rostoucí vyjednávací síly dodavatelů**

Dodavatelé uplatňují svou vyjednávací sílu skrze hrozbu zvyšování cen, nebo snižování kvality výrobků či služeb. Vyjednávací síla dodavatelů je silná, když: (a) existuje jen malé množství dodavatelů daného produktu; (b) odebírající podnik tvoří malé procento odběru dodavatele; (c) dodávaný produkt tvoří značnou část výrobku vyráběného odběratelem; (d) neexistují substituty pro dodávaný výrobek; (e) jsou dodavatelé koncentrovanější než odběratelský trh; (f) je dodávaný produkt specifický a diferencovaný; (g) u dodavatele existuje hrozba dopředné vertikální integrace (Porter, 1994).

### **3.10.2 Analýza makroprostředí – PEST analýza**

Jak již bylo zmíněno výše, makroprostředí je z pohledu podniku neovlivnitelné, z praxe ale vyplývá, že při dlouhodobém vlivu je tato změna ve velice malém rozsahu možná. Analýza PEST nebo také STEP popisuje faktory politicko – právní, ekonomické,

sociálně – kulturní, technologické. Někdy se používá zkratka PESTLE, kam jsou přidány i vlivy legislativní a ekologické. STEP odpovídá na otázky, zda je vůbec možné na zamýšlený trh vstoupit a pokud ano, s jakými riziky se bude podnik muset vypořádat (Jakubíková, 2008).

### **Politicko – právní prostředí**

Podnik mapuje politický systém, jeho stabilitu, pracovní právo, daňovou politiku, právní úpravu podnikání zahraničních subjektů, korupční prostředí, ekologickou regulaci, předpisy na ochranu ochranných známek vazby na další státy atd. (Grasseová, a další, 2010). Čím stabilnější politické prostředí je, tím se stává atraktivnější pro investory, kteří tím pomáhají ekonomickému rozvoji a zároveň i zvyšování konkurenceschopnosti. Další významnou roli hraje hospodářská politika, která podniky ovlivňuje např. výší daňového či byrokratického zatížení, programem podpory malých a středních podniků, ekologie, exportu a výzkumu a vývoje (Lhotský, 2005).

### **Ekonomické prostředí**

Ekonomické prostředí tvoří faktory, které mají vliv na kupní sílu. Pro expandující firmu je významný faktor zahraničně-obchodní politika státu. Vyspělé země se snaží vytvářet stabilní hospodářské prostředí a nabízejí novým firmám tzv. investiční pobídky. Ty mají formu např. dotací na nově vytvořená pracovní místa. Další důležitý faktor je daňová politika, která ovlivňuje formu vstupu a cenovou tvorbu produktu. Další ekonomické faktory jsou vývoj HDP, ekonomický růst, míra inflace, úroková míra atd. (Kotler, 1998).

### **Sociálně – kulturní prostředí**

Toto prostředí ovlivňuje chování zákazníků, zaměstnanců a obchodních partnerů a je na něj vysoce závislá úspěšnost marketingové strategie podniku. Nejdůležitějším faktorem je z hlediska kultury jazyk, dále je nutností sledovat demografické charakteristiky, jako např.: velikost populace, geografické a etnické rozložení, věková struktura, rovnoprávnost pohlaví, životní úroveň, vzdělanost atd. (Grasseová, a další, 2010).

## **Technologické prostředí**

Technologické prostředí udává údaje o technické vyspělosti dané země. Podnik by se měl zaměřit na sledování faktorů, které jsou např.: výše výdajů na výzkum a vývoj, počet mezinárodních patentů a rychlost technologických změn v dané zemi, které souvisí s vývojem materiálů, výrobních prostředků, procesů a nových technologií (Grasseová, a další, 2010).

### **3.10.3 SWOT matice**

SWOT matice kombinuje poznatky zjištěné v kvalitativní i kvantitativní analýze. Jejím cílem je formulovat silné (Strengths) a slabé stránky (Weaknesses) podniku a jeho příležitosti (Opportunities) a hrozby (Threats). Jedná se o univerzální techniku, která shromažďuje, skládá a interpretuje data z vnějšího a vnitřního prostředí podniku. Podstatou analýzy je identifikovat a omezit slabé stránky, znát a vyhýbat se hrozbám, podpořit silné stránky a hledat nové příležitosti (Kotler, 1998).

K vnitřním faktorům patří především podnik, jeho cíle, finanční zdroje, mezilidské vztahy, firemní kultura, organizační struktura, motivace zaměstnanců, kvalita managementu atd.

Vnější faktory se rozdělují na mikroprostředí, kam se řadí zákazníci, dodavatelé, odběratelé, konkurence a veřejnost a na makroprostředí, které obsahuje faktory demografické, ekonomické, politicko – právní, technologické a sociálně – kulturní (Kotler, 1998). Podle Horáčka (2012) lze SWOT matici využít pro stanovení níže uvedených strategií:

MAX – MAX strategie – maximalizací silných stránek – maximalizovat příležitosti;

MIN – MAX strategie – minimalizací slabých stránek – maximalizovat příležitosti;

MAX – MIN strategie – maximalizací silných stránek – minimalizovat hrozby;

MIN – MIN strategie – minimalizací slabých stránek – minimalizovat hrozby.

### **Silné stránky**

Silné stránky představují pozitivní vliv k úspěšnému podnikání. Znamenají konkurenční výhodu, protože dlouhodobě přinášejí zisk. Tyto stránky patří k vnitřní situaci podniku, a tak je ostatní firmy nemohou zkopírovat. Umožňuje podniku rozvíjet své přednosti, a tím získávat výhodu na trhu. Řadí se mezi ně např.: kvalita produktů, tradice

značky, nízké výrobní náklady, kvalitní marketingový management, kvalifikovaná pracovní síla atd. (Horáková, 2003).

### **Slabé stránky**

Slabé stránky také spadají k vnitřní situaci podniku. Působí jako určité omezení či nedostatek bránící podniku být efektivní. Je nutné, aby podnik své slabiny a nedostatky neignoroval, ale naopak se snažil o jejich omezení či úplné odstranění (Kotler, 1998).

### **Příležitosti**

Příležitosti pro podnik znamenají možnost, díky které se mohou přiblížit ke svým cílům. Příležitosti se řadí k vnější situaci podniku neboli k externímu prostředí podniku. Jejím účelem je přinutit vedoucí pracovníky, aby se naučili predikovat trendy, které mohou ovlivnit podnik a jeho úspěch. Patří sem např.: snadný vstup na trh a moderní trendy v technologii (Kotler, 1998).

### **Hrozby**

Hrozby se řadí stejně jako příležitosti k vnější situaci podniku a má také stejný účel, predikovat trendy působící na firmu. Hrozby pro podnik znamenají překážky a rizika, popřípadě nepříznivou situaci v okolí podnikání. Podnik by se měl takovýmito vlivům vyhýbat, a minimalizovat tak škody. Může to být např. stávající silná konkurence či příchod nové legislativní normy atd. (Horáková, 2003).

## 4 Analytická část

Analytická část práce se zabývá základním představením analyzované společnosti a následným provedením kvantitativní a kvalitativní analýzy.

### 4.1 Představení analyzovaného subjektu

Jako obchodní společnost se Amari Metals s.r.o. zabývá prodejem polotovarů nerezové oceli, především plechů, trubek a dlouhých výrobků, jakož i hliníkových plechů a dalších hliníkových hutních výrobků. Se svými 18 zaměstnanci se řadí do kategorie malých a středních podniků. Pod nynějším názvem společnost navázala na dvacetiletou tradici společnosti Outokumpu s.r.o. v České a Slovenské republice. Společnost Amari Metals s.r.o. je dceřinou společností Amari Metals Europe, Ltd., sídlem Northbrook, 555 Skokie Boulevard, Suite 555, IL 60065-1287, USA.

#### 4.1.1 Základní údaje o subjektu

<b>Obchodní firma:</b>	Amari Metals s.r.o.
<b>Sídlo:</b>	Chýnov, Záhostice 39, PSČ 391 55, okres Tábor
<b>Právní forma:</b>	Společnost s ručením omezeným
<b>Datum vzniku a zápisu:</b>	23. prosinec 2011
<b>Předmět podnikání:</b>	výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona
<b>Jednatel:</b>	Dariusz Czapiewski David Sims
<b>Způsob jednání:</b>	každý jednatel zastupuje společnost samostatně
<b>Společník:</b>	Amari Metals Europe, Ltd., 60065-1287 Northbrook, Illinois, 555 Skokie Boulevard, Suite 555, Spojené státy americké
<b>Základní kapitál:</b>	200 000,- Kč

*Zdroj: Vlastní zpracování podle Justice.cz (2019)*

#### **4.1.2 Historie a současná situace podniku**

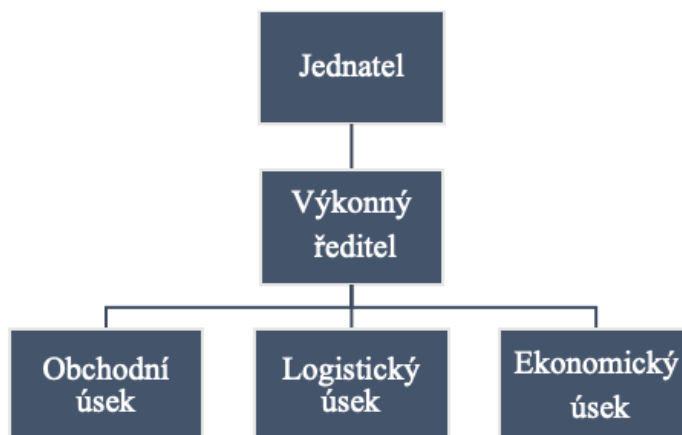
V dubnu 1991 vznikla firma Avesta Sheffield Ltd., v té době to byla jedna z prvních firem na trhu s hutním materiálem. Firmu dále koupil podnik Avesta Polarit Ltd. a následně podnik Outokumpu. Ten měl být tzv. market maker, tedy tvůrce trhu, měl ale špatné vedení, a musel tak změnit svou strategii. Během deseti let přišla nová konkurence na trh a pozice Outokumpu se propadla, primárně právě kvůli nevykonnému managementu. Podnik se rozhodl přejít z evropského trhu na asijský, na evropském ovšem stále operoval z 20 %. Firma začala být ztrátová po vzoru své finské mateřské společnosti a rozhodla se rozprodat celou svou distribuční síť. V tuto chvíli vstupuje do hry společnost Amari Metals Europe Ltd., ta Outokumpu ve snaze zachránit ho kupuje v roce 2012, a tím vzniká její evropská dceřiná společnost Amari Metals s.r.o sídlící v Chýnově v České republice.

Amari Metals se zaměřila kromě prodeje nerezů nově také na prodej hliníku a provedla obměnu managementu. Firma byla ale pořád ztrátová, až roku 2016 nastoupil nový výkonný ředitel a od roku 2017 se firma poprvé dostala do plusu a v roce 2018 dokonce zdvojnásobila své prodeje. Nový ředitel přinesl firmě mnoho změn v podobě investic nebo úsporných opatření, například: redukce pracovních pozic, výměna zaměstnanců za kvalitnější a levnější a investice do nových efektivnějších strojů. Nelze také opomenout, že určitý vliv na zlepšení výsledků podniku měla i probíhající konjunktura české ekonomiky.

#### **4.1.3 Organizační struktura společnosti**

Společnost má celkem 18 zaměstnanců a představují ji dva jednatelé: Dariusz Czapiewski a David Sims. Výkonný ředitel se stará o správu a chod celé společnosti. V obchodním úseku působí 3 obchodníci a každý z nich má k dispozici svou administrativní pracovníci, která jim primárně pomáhá s organizací schůzek. Účetní se stará o správnost výkazů. Logistiku zajišťuje 7 pracovníků, kteří mají na starosti chod celého skladu, obsluhu strojů a expedici materiálu. Ekonomický úsek zastupuje účetní a nákupčí, která se zabývá nákupem a příjmem materiálu z polské základny.

**Obrázek 4: Organizační struktura společnosti**



*Zdroj: Vlastní zpracování podle účetních výkazů společnosti*

#### **4.1.4 Sklad a strojové vybavení společnosti**

K efektivnímu fungování společnosti zaměstnanci používají různé stroje. Foliovací linka slouží k foliování plechu za účelem omezit jeho poškození při přepravě. Balící linka opět slouží k ochraně, ale pro hliníkové profily. Jejich vážení probíhá pomocí kalibrované váhy. K manipulaci těžkých kovů je k dispozici pneumatický manipulační stůl, jehož funkčnost zajišťuje kompresor.

Společnost pořídila vozík Hubtex, který slouží k přemísťování materiálu po skladu. Tento vozík je splácen formou finančního leasingu a pomocí operativního leasingu společnost pronajímá vozík Linde. Dále společnost vlastní 3 starší vozíky, které mají zůstatkovou hodnotu 0 Kč.

Všechny stroje se nachází ve skladu, který je součástí budov společnosti v Chýnově. Sklad je bohužel nevyhovující z hlediska nemožnosti dosáhnout vyšší produktivity, a to z důvodu špatných rozměrů skladu. Jak do výšky, tak do šířky, existuje nevyužitý prostor, avšak ne dostatečně velký k umístění dalších regálů.

## 4.2 Finanční analýza

Finanční analýza má za úlohu posoudit finanční zdraví podniku pomocí systematického rozboru dat, jednotlivých položek, vztahů mezi nimi a rozboru vývojových tendencí v čase.

## 4.3 Analýza absolutních ukazatelů

### 4.3.1 Vertikální analýza

Jádro vertikální analýzy spočívá v tom, že se na jednotlivé položky finančních výkazů pohlíží v relaci k jiné veličině, v případě níže uvedených tabulek č. 6 a 7 je to v relaci k celkovým aktivům či celkovým pasivům společnosti.

**Tabulka 6: Vertikální analýza aktiv**

Název [%]	2014	2015	2016	2017	2018
<b>AKTIVA CELKEM</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<b>Dlouhodobý majetek</b>	<b>-8,3</b>	<b>-11,2</b>	<b>-10,0</b>	<b>-10,0</b>	<b>-8,6</b>
Dlouhodobý nehmotný majetek	1,1	0,5	0,0	0,0	-
Dlouhodobý hmotný majetek	-9,4	-11,7	-10,0	-10,0	-8,6
<b>Oběžná aktiva</b>	<b>108,0</b>	<b>110,9</b>	<b>109,8</b>	<b>109,8</b>	<b>107,8</b>
Zásoby	43,0	60,4	37,1	59,2	50,5
Dlouhodobé pohledávky	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0
Krátkodobé pohledávky	36,0	26,2	44,7	44,1	41,7
Krátkodobý finanční majetek	28,9	24,3	27,9	6,4	15,6
<b>Časové rozlišení</b>	<b>0,3</b>	<b>0,2</b>	<b>0,2</b>	<b>0,2</b>	<b>0,8</b>

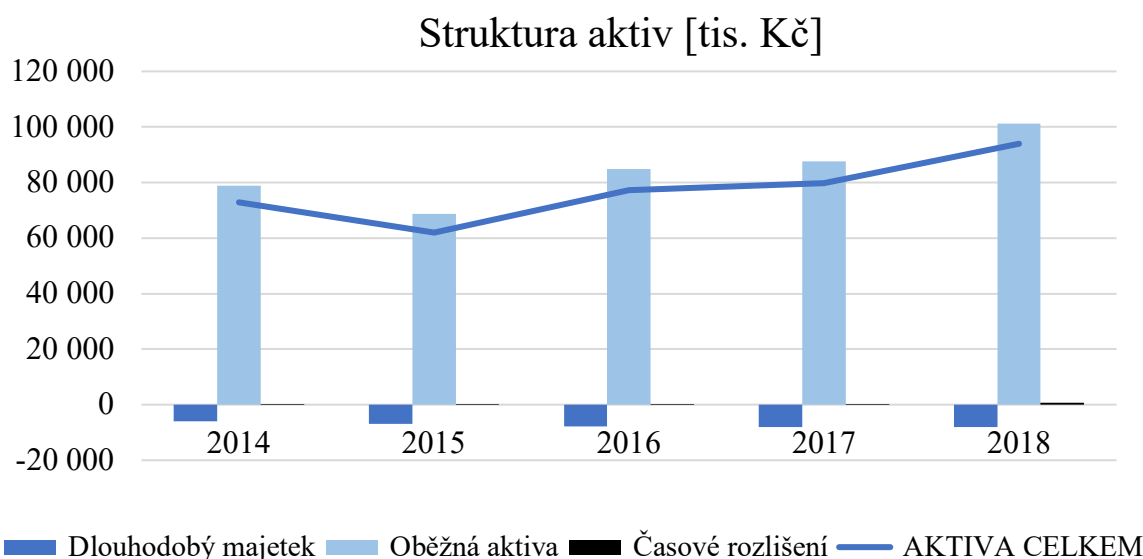
*Zdroj: Vlastní zpracování podle účetních výkazů společnosti a vzorce č. 1*

V tabulce č. 6 se dlouhodobý majetek pohybuje v záporných hodnotách, protože je ovlivněný vysokými hodnotami položky oceňovací rozdíl k nabytému majetku, který měl při koupi společnosti vyrovnat rozdíl mezi účetní hodnotou podniku a kupní cenou podniku. Z tohoto důvodu dosahují oběžná aktiva vyšších hodnot než celková aktiva. Největší podíly na oběžných aktivech mají zásoby a krátkodobé pohledávky.



Dlouhodobý majetek je v podniku tvořen hmotným majetkem a nehmotným, který tvoří pouze software. Mezi dlouhodobý hmotný majetek patří především stavby, pozemky a movité věci. Dlouhodobý finanční majetek firma nevlastní.

**Graf 1: Struktura aktiv**



*Zdroj: Vlastní zpracování podle účetních výkazů společnosti*

Graf č. 1 znázorňuje strukturu aktiv ve sledovaném období. Celková aktiva podniku byla v roce 2018 tvořena z -8,6 % (-8 094 tis Kč) dlouhodobým majetkem, ze 107,8 % (101 289 tis. Kč) z oběžných aktiv a z 0,8 % (758 tis. Kč) časovým rozlišením. Z oběžných aktiv tvořilo 50,5 % (47 465 tis. Kč) položka zásoby, nulové procentní zastoupení měly dlouhodobé pohledávky (44 tis. Kč), 41,7 % (39 137 tis. Kč) tvořily krátkodobé pohledávky a 15,6 % (14 643 tis. Kč) byl zastoupen krátkodobý finanční majetek. Pohledávky z obchodních vztahů tvořily 96 % (37 756 tis. Kč) krátkodobých pohledávek.

V průměru za sledované období pak byla celková aktiva tvořena -9,6 % dlouhodobým majetkem, z toho 0,3 % dlouhodobým nehmotným majetkem a -9,9 % dlouhodobým hmotným majetkem. Dále byla celková aktiva v průměru tvořena 0,4 % časovým rozlišením a 109,3 % oběžnými aktivy, kde zásoby tvořily 50,1 %, krátkodobé pohledávky 38,3 % a krátkodobý finanční majetek 20,6 %. Pohledávky z obchodních vztahů tvořily v průměru 97,7 % krátkodobých pohledávek.

**Tabulka 7: Vertikální analýza pasiv**

Název [%]	2014	2015	2016	2017	2018
<b>PASIVA CELKEM</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<b>Vlastní kapitál</b>	<b>30,4</b>	<b>22,8</b>	<b>9,9</b>	<b>14,3</b>	<b>14,4</b>
Základní kapitál	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2
Kapitálové fondy	91,4	107,6	86,3	83,6	70,9
VH minulých let	-48,5	-72,1	-68,3	-74,3	-59,0
VH běžného účetního období	-12,7	-13,0	-8,4	4,7	2,2
<b>Cizí zdroje</b>	<b>69,6</b>	<b>77,2</b>	<b>90,1</b>	<b>85,7</b>	<b>85,6</b>
Rezervy	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Dlouhodobé závazky	44,9	52,9	42,5	53,6	61,5
Krátkodobé závazky	24,7	24,3	47,7	32,0	24,1
<b>Časové rozlišení</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>

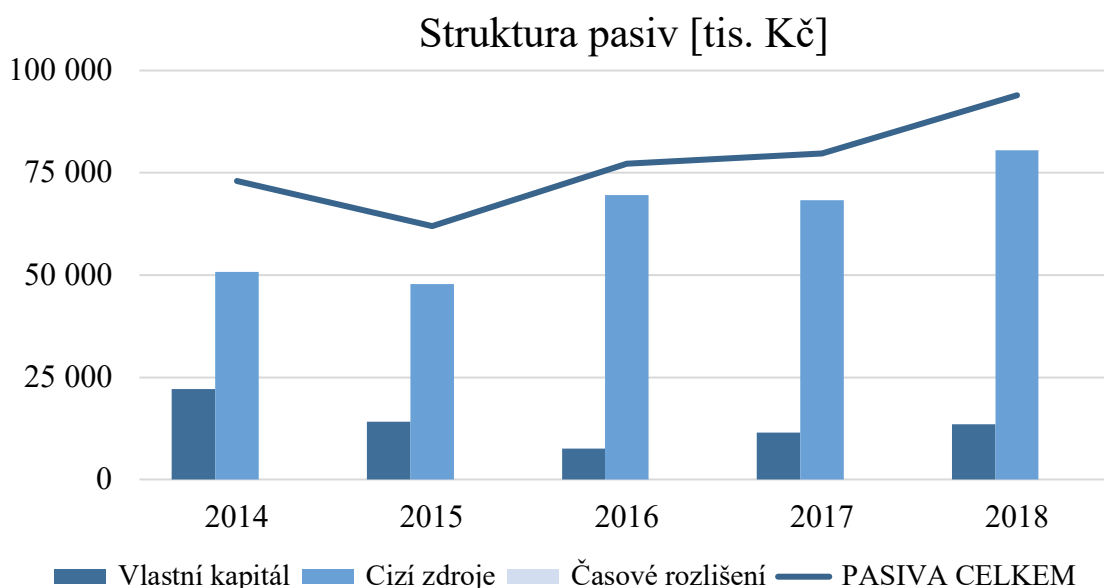
*Zdroj: Vlastní zpracování podle účetních výkazů společnosti a vzorce č. 1*

V tabulce č. 7 se poměr vlastního kapitálu ku celkovým pasivům v průběhu sledovaného období snížil na polovinu. Je tvořen z velké části kapitálovými fondy a zápornými hodnotami výsledku hospodaření z minulých let, jeho záporné hodnoty jsou zapříčiněny prepisy ztrát podniku z minulých let. Výsledek hospodaření běžného účetního období se dostal do kladných hodnot teprve v roce 2017, což znamená, že teprve v tomto roce začal podnik profitovat.

Záporné hodnoty položky výsledek hospodaření minulých let značí neuhrazenou ztrátu minulých let, která tvoří v průměru -64,44 % vlastního kapitálu. Záporné hodnoty výsledku hospodaření běžného účetního období pak značí v letech 2014 – 2016 ztrátu podniku a kladné hodnoty v letech 2017 a 2018 zisk.

Časové rozlišení je ve sledovaném období nulové. Rezervy byly vytvořeny pouze v roce 2014 a 2015 v hodnotách 12 a 14 tis. Kč, a to pro případ, že by se překročil počet najetých kilometrů oproti počtu stanovenému ve smlouvě při vracení aut leasingové společnosti. Vlastní kapitál měl ve sledovaném období proměnlivý průběh. Nejvyšší hodnoty dosáhl v roce 2014 s hodnotou 22 176 tis. Kč a nejnižší v roce 2016 s hodnotou 7 623 tis. Kč.

**Graf 2: Struktura pasiv**



*Zdroj: Vlastní zpracování podle účetních výkazů společnosti*

Graf č. 2 zobrazuje strukturu pasiv podniku ve sledovaném období. V roce 2018 byla pasiva tvořena z 14,4 % (13 488 tis. Kč) vlastním kapitálem a z 85,6 % (80 465 tis. Kč) cizími zdroji. Vlastní kapitál sestával ze základního kapitálu z 0,2 % (200 tis. Kč), z kapitálových fondů z 70,9 % (66 650 tis. Kč), z VH minulých let z -59,0 % (-55 441 tis. Kč) a z VH běžného účetního období z 2,2 % (2 079 tis. Kč). Cizí zdroje tvořily z 61,5 % (57 777 tis. Kč) dlouhodobé závazky a z 24,1 % (22 688 tis. Kč) krátkodobé závazky.

V průměru pak za sledované období byla celková pasiva tvořena z 18,3 % vlastním kapitálem a 81,7 % cizími zdroji. Vlastní kapitál dále průměrně sestával z 0,3 % ze základního kapitálu, z 88,0 % z kapitálových fondů, z -64,4 % z VH minulých let a z -5,4 % z VH běžného účetního období. Cizí zdroje byly tvořeny 61,5 % dlouhodobými rezervami a 24,1 % krátkodobými závazky.

#### **4.3.2 Horizontální analýza**

Horizontální analýza je analýzou změn absolutních hodnot v určitém čase a jejich relativní změny vztažené k předchozímu období. Bývá také nazývána jako analýza trendů.

**Tabulka 8: Horizontální analýza aktiv**

Název	2015/2014		2016/2015		2017/2016		2018/2017	
	abs. [tis. Kč]	rel. [%]	abs. [tis. Kč]	rel. [%]	abs. [tis. Kč]	rel. [%]	abs. [tis. Kč]	rel. [%]
<b>AKTIVA CELKEM</b>	<b>-10 992</b>	<b>-15,1</b>	<b>15 238</b>	<b>24,6</b>	<b>2 545</b>	<b>3,3</b>	<b>14 211</b>	<b>17,8</b>
<b>Dlouhodobý majetek</b>	<b>-881</b>	<b>-14,6</b>	<b>-809</b>	<b>-11,7</b>	<b>-248</b>	<b>-3,2</b>	<b>-124</b>	<b>-1,6</b>
Dlouhodobý nehmotný majetek	-503	-60,0	-330	-98,5	-3	-60,0	-2	-100,0
Dlouhodobý hmotný majetek	-378	-5,5	-479	-6,6	-245	-3,2	-122	-1,5
<b>Oběžná aktiva</b>	<b>-10 043</b>	<b>-12,8</b>	<b>16 049</b>	<b>23,4</b>	<b>2 758</b>	<b>3,3</b>	<b>13 760</b>	<b>15,7</b>
Zásoby	6 058	19,3	-8 772	-23,4	18 538	64,7	259	0,5
Dlouhodobé pohledávky	0	-	0	-	39	780,0	0	-
Krátkodobé pohledávky	-10 082	-38,4	18 334	113,1	640	1,9	3 959	11,3
Pohledávky z obchodních vztahů	-10 156	-38,8	17 885	111,5	-515	-1,5	4 342	13,0
Krátkodobý finanční majetek	-6 019	-28,5	6 487	43,0	-16 459	-76,3	9 542	187,1
<b>Časové rozlišení</b>	<b>-68</b>	<b>-31,2</b>	<b>-2</b>	<b>-1,3</b>	<b>35</b>	<b>23,6</b>	<b>575</b>	<b>314,2</b>

Zdroj: Vlastní zpracování podle účetních výkazů společnosti a vzorců č. 2 a 3

Podle tabulky č. 9 vzrostla změna bilanční sumy od roku 2014 do 2018 celkově o 28,8 %. Hodnota změny celkových aktiv se v roce 2015 snížila oproti předešlému roku o 15,1 %. V následujících letech již jen rostla. V roce 2016 se zvýšila celková aktiva o 24,6 %, pak v roce 2017 pouze o 3,3 % a v roce 2018 o 17,8 %.

Celková hodnota dlouhodobého majetku má po celou dobu sledovaného období klesající tendenci. Dlouhodobý nehmotný majetek tvoří v podniku pouze software, jehož hodnota stále klesá vlivem odpisů. Nejvíce klesla v roce 2015, a to o 503 tis. Kč. Hodnoty dlouhodobého hmotného majetku v celém sledovaném období klesají a pohybují se v záporných číslech z toho důvodu, že jeho složka dlouhodobý hmotný majetek obsahuje položku oceňovací rozdíl k nabytému majetku, který byl převeden v roce 2012 při koupi společnosti Outokumpu, s.r.o., aby vyrovnal rozdíl mezi účetní hodnotou podniku a kupní cenou ve výši 38 134 tis Kč a dobou odepisování 180 měsíců. To znamená, že se každý rok odepisuje u položky oceňovací rozdíl k nabytému majetku odepisuje částka 2 542 tis. Kč. V roce 2018 tedy položka tvořila 22 033 tis. Kč.

Oběžná aktiva se od roku 2016 zvyšují. Největší nárůst byl v roce 2016, kdy se jejich hodnota ve srovnání s předchozím rokem zvedla o 23,4 %. Zásoby mají kolísavou tendenci, k výraznému nárůstu o 18 538 tis. Kč došlo v roce 2017, jehož vznik byl způsoben z běžného obchodního styku. Dlouhodobé pohledávky se v roce 2017 zvýšily o 39 tis. Kč, protože se 2 z odběratelů firmy dostali do insolvence, a nebyli tak schopni splácet dluhy. Pohledávky jsou ovlivňovány nejvíce krátkodobými pohledávkami, zejména pohledávkami z obchodních vztahů, které mají kolísavou tendenci, ale v poslední 3 letech sledovaného období se pohybují na relativně vysoké úrovni kolem 35 033 tis. Kč. Růst krátkodobých pohledávek je problematický, ovlivňují ho například odběratelé s nesolidním jednáním a nízkou platební morálkou. Krátkodobé pohledávky vykazovaly největší nárůst v roce 2016, a to o 113,1 % neboli 18 334 tis. Kč. Stav krátkodobého finančního majetku je ve sledovaném období kolísavý s vysokými výkyvy. V roce 2017 se propadl o 16 459 tis. Kč a hned následujícího roku se zvýšil o 9 542 tis. Kč.

K největšímu poklesu časového rozlišení aktiv o 68 tis. Kč došlo v roce 2015 a k největšímu zvýšení o 575 tis. Kč. v roce 2018.

**Tabulka 9: Horizontální analýza pasiv**

Název	2015/2014		2016/2015		2017/2016		2018/2017	
	abs. [tis. Kč]	rel. [%]	abs. [tis. Kč]	rel. [%]	abs. [tis. Kč]	rel. [%]	abs. [tis. Kč]	rel. [%]
<b>PASIVA CELKEM</b>	<b>-10 992</b>	<b>-15,1</b>	<b>15 238</b>	<b>24,6</b>	<b>2 545</b>	<b>3,3</b>	<b>14 211</b>	<b>17,8</b>
<b>Vlastní kapitál</b>	<b>-8 051</b>	<b>-36,3</b>	<b>-6 502</b>	<b>-46,0</b>	<b>3 786</b>	<b>49,7</b>	<b>2 079</b>	<b>18,2</b>
VH minulých let	-9 298	-26,3	-8 050	-18,0	-6 503	-12,3	3 786	6,4
VH běžného účetního období	1 247	13,4	1 548	19,2	10 289	158,2	-1 707	-45,1
<b>Cizí zdroje</b>	<b>-2 941</b>	<b>-5,8</b>	<b>21 740</b>	<b>45,4</b>	<b>-1 241</b>	<b>-1,8</b>	<b>12 132</b>	<b>17,8</b>
Rezervy	2	16,7	-14	-100,0	0	-	0	-
Dlouhodobé závazky	0	-	0	-	10 000	30,5	15 000	35,1
Krátkodobé závazky	-2 943	-16,4	21 754	144,6	-11 241	-30,5	-2 868	-11,2
Závazky z obchodních vztahů	-1 133	-7,8	21 356	160,3	-11 252	-32,4	-2 918	-12,5

Zdroj: Vlastní zpracování podle účetních výkazů společnosti a vzorců č. 2 a 3

V tabulce č. 10 se nevyskytují položky, které ve sledovaném období zůstávají neměnné či nulové, jsou to tyto: základní kapitál, kapitálové fondy, rezervní fondy a ostatní fondy ze zisku, závazky z obchodních vztahů, bankovní úvěry a výpomoci a časové rozlišení.

V tabulce č. 10 je zaznamenám vysoký pokles vlastního kapitálu v prvních dvou letech sledovaného období, v roce 2016 dosáhl nejnižší hodnoty 7 623 tis. Kč a dále se jeho hodnota zvyšovala, až v roce 2018 dosáhla hodnoty 13 488 tis. Kč. Změny vlastního kapitálu jsou nejvíce ovlivněny výsledky hospodaření minulých let.

V roce 2015 byly vytvořeny rezervy k možným ztrátám a rizikům plynoucí ze situace, kdy by pronajatá podniková auta převýšila ujeté kilometry oproti smlouvě s ALD Automotive ve výši 14 tis. Kč. Cizí zdroje byly v průběhu sledovaného období navýšeny o 58,5 %. V roce 2017 společnost uzavřela smlouvu o půjčce ve výši 10 000 tis. Kč se svou mateřskou společností. V následujícím roce uzavřela další smlouvu na 15 000 tis. Kč a celkem tedy vytvořila půjčku ve výši 57 777 tis. Kč k roku 2018. Je nutné však podotknout, že všechny tyto půjčky jsou bezúročné. Krátkodobé závazky stejně jako závazky z obchodních vztahů měly v čase nepravidelný vývoj.

**Tabulka 10: Horizontální analýza výkazu zisku a ztrát**

Název	2015/2014		2016/2015		2017/2016		2018/2017	
	abs. [tis. Kč]	rel. [%]	abs. [tis. Kč]	rel. [%]	abs. [tis. Kč]	rel. [%]	abs. [tis. Kč]	rel. [%]
Tržby za prodej zboží	3 395	2,1	21 304	13,0	69 232	37,5	18 628	7,3
Náklady vynaložené na prodej zboží	7 255	5,0	20 917	13,7	59 953	34,6	15 900	6,8
<b>Obchodní marže</b>	<b>-3 860</b>	<b>-26,1</b>	<b>387</b>	<b>3,5</b>	<b>9 279</b>	<b>81,8</b>	<b>2 728</b>	<b>13,2</b>
<b>Výkony</b>	<b>-625</b>	<b>-40,2</b>	<b>527</b>	<b>56,7</b>	<b>547</b>	<b>37,5</b>	<b>392</b>	<b>19,6</b>
Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb	-583	-43,2	601	78,5	637	46,6	392	19,6
Aktivace	-42	-20,4	-74	-45,1	-90	-100,0	0	-
<b>Výkonová spotřeba</b>	<b>-2 375</b>	<b>-24,1</b>	<b>165</b>	<b>2,2</b>	<b>1 062</b>	<b>13,9</b>	<b>2 230</b>	<b>25,6</b>
Spotřeba materiálu a energie	-11	-0,9	-23	-1,9	201	17,0	605	43,7
Služby	-2 364	-27,3	188	3,0	861	13,3	1 625	22,2
<b>Přidaná hodnota</b>	<b>-2 110</b>	<b>-32,5</b>	<b>749</b>	<b>17,1</b>	<b>8 764</b>	<b>170,5</b>	<b>890</b>	<b>6,4</b>
<b>Osobní náklady</b>	<b>-222</b>	<b>-2,0</b>	<b>-556</b>	<b>-5,0</b>	<b>1 016</b>	<b>9,7</b>	<b>1 293</b>	<b>11,2</b>
Odpisy	-4	-0,1	-240	-6,5	-263	-7,7	21	0,7
Zisk z prodeje DM a materiálu	-224	-87,5	-18	-56,3	20	142,9	624	1835,3
Změna stavu rezerv	-3 365	-116,7	-285	-59,1	-3 409	-444,5	4 342	104,0
<b>Provozní VH</b>	<b>885</b>	<b>10,4</b>	<b>1 762</b>	<b>23,1</b>	<b>8 905</b>	<b>151,5</b>	<b>-544</b>	<b>-18,0</b>
<b>Finanční VH</b>	<b>362</b>	<b>46,8</b>	<b>-214</b>	<b>-52,1</b>	<b>1 384</b>	<b>221,4</b>	<b>-1 163</b>	<b>-153,2</b>
<b>VH za běžnou činnost</b>	<b>1 247</b>	<b>13,4</b>	<b>1 548</b>	<b>19,2</b>	<b>10 289</b>	<b>158,2</b>	<b>-1 707</b>	<b>-45,1</b>
<b>VH za účetní období</b>	<b>1 247</b>	<b>13,4</b>	<b>1 548</b>	<b>19,2</b>	<b>10 289</b>	<b>158,2</b>	<b>-1 707</b>	<b>-45,1</b>

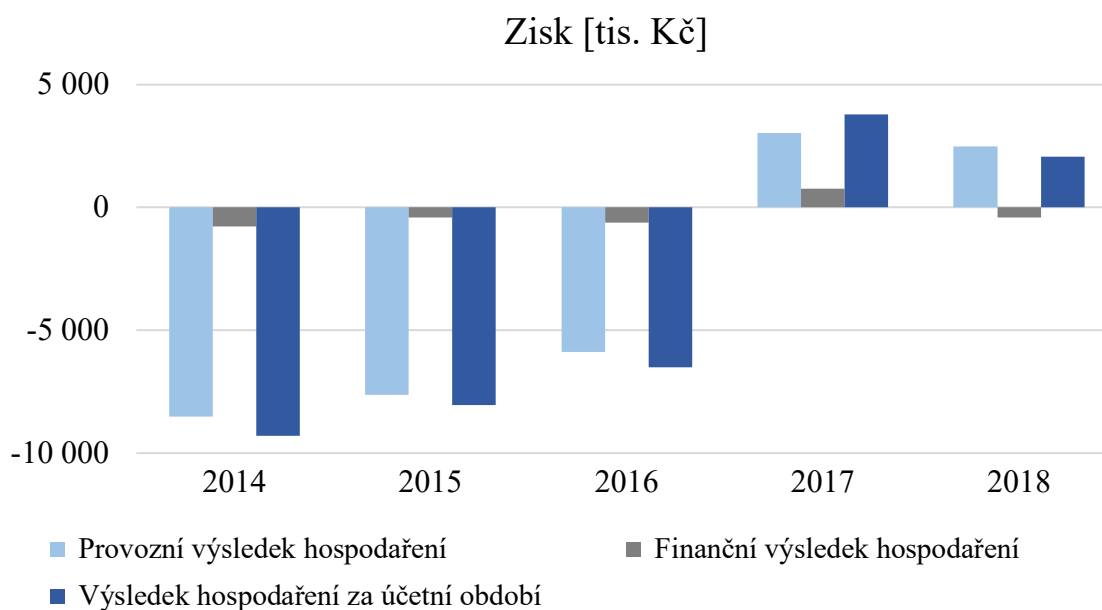
Zdroj: Vlastní zpracování podle účetních výkazů společnosti a vzorců č. 2 a 3

Z tabulky č. 11 lze vyčíst, že k výrazné změně hodnot ukazatelů, oproti předešlému roku, došlo například u položky změna stavu rezerv v roce 2015, kdy se snížila o 116,7 % neboli o 3 365 tis. Kč, další rok se snížila o 59 % a v roce 2017 dokonce o 444,5 % (-3 409 tis. Kč). Další výrazná změna nastala u položky tržby za prodej vlastních výrobků a služeb v roce 2016, zvýšení oproti předešlému roku dosáhlo 78,5 %, tedy 601 tis. Kč. Položka zisk z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu se nejdříve snižovala, poslední roky ale naopak zvyšovala a v roce 2018 dosáhla navýšení oproti předešlému roku o 1 835,3 %, a to o 624 tis. Kč. V roce 2017 podnik prodal materiál, který mu ležel na skladě, a tím se zvýšila položka zisk z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu o 142,9 %.

Rok 2018 byl rokem, kdy došlo k poklesu v položkách provozní výsledek hospodaření (vlivem nárůstu položky změna stavu rezerv a opravných položek a vlivem poklesu ostatních provozních výnosů), finanční výsledek hospodaření (vlivem poklesu ostatních provozních výnosů a zvýšení ostatních finančních nákladů), výsledek hospodaření za běžnou činnost a výsledek hospodaření za účetní období (oba vlivem poklesu finančního výsledku hospodaření).

Změny u položek obchodní marže, aktivace, přidaná hodnota, výkonová spotřeba a náklady vynaložené na prodané zboží v roce 2017 mohou být ovlivněny změnou účtování (vyhláška č. 250/2015 Sb., novela zákona o účetnictví 2016).

**Graf 3: Horizontální analýza zisku**



*Zdroj: Vlastní zpracování podle účetních výkazů společnosti*

Výsledek hospodaření za účetní rok v průběhu celého sledovaného období vzrostl o 122,4 %. První tři roky podnik vykazoval ztrátu, v posledních dvou letech se ale dostal do zisku. Tržby po celou dobu sledovaného období vzrůstají, největší nárůst byl zaznamenán v roce 2017, kdy vzrostly o 37,5 % oproti předchozímu roku, a to bylo zapříčiněno navýšením výkonové spotřeby o 13,9 %. Stejně tak se zvyšovaly náklady. Podnik vykazuje v roce 2017 výrazný nárůst v položce přidaná hodnota, při jejím porovnání s položkou



osobní náklady je přidaná hodnota převyšuje. Z tohoto lze dedukovat, že podnik v roce 2017 poprvé za své existence začal profitovat. V roce 2014 společnost pro podniky ve skupině pořídila licence MS Dynamics v částce 25 500 EUR, které jim na konci účetního období přeúčtovala na účty ostatní provozní náklady a ostatní provozní výnosy.

#### 4.4 Analýza rozdílových ukazatelů

Rozdílové ukazatele se používají k řízení a analýze finanční situace podniku se zaměřením na likviditu. Představují rozdíl mezi určitými položkami v rozvaze a vztahují se k určitému okamžiku.

**Tabulka 11: Analýza rozdílových ukazatelů**

Název [tis. Kč]	2014	2015	2016	2017	2018
Oběžná aktiva	78 765	68 722	84 771	87 529	101 289
Krátkodobé závazky	17 986	15 043	36 797	25 556	22 688
Čistý pracovní kapitál	60 779	53 679	47 974	61 973	78 601

*Zdroj: Vlastní zpracování podle účetních výkazů společnosti a vzorce č. 4*

Čistý pracovní kapitál představuje nejpoužívanější rozdílový ukazatel, který je definován jako rozdíl mezi oběžnými aktivy a krátkodobými závazky. Udává, kolik provozních prostředků společnosti zůstane po zaplacení všech krátkodobých závazků. Obecně lze konstatovat, že pokud podnik disponuje hotovostními prostředky, pak příliš vysoký čistý pracovní kapitál značí vyšší platební schopnost podniku a menší riziko, avšak zároveň může představovat nehospodárnost podniku a financování z cizích nebo vlastních zdrojů. Ukazatel by tedy měl dosahovat ideálně nižších kladných hodnot, pokud jsou hodnoty záporné nebo nulové, značí to, že společnost nemá dostatek kapitálu pro fungování. Toto však neplatí při rychloobrátkovém zboží, kdy je podkapitalizace žádoucí.

Hodnota čistého pracovního kapitálu ve sledovaném období (tabulka č. 12) kolísala kolem průměrné hodnoty 60 601 tis Kč. Pokud by podnik v roce 2018 uhradil všechny své krátkodobé závazky, zbylo by mu 78 601 tis. Kč finančních prostředků. Situaci podniku lze hodnotit kladně, protože hodnoty oběžných aktiv vždy převyšovaly hodnoty krátkodobých závazků a podnik se tedy nikdy nedostal do platební neschopnosti. Podnik je sice převážně

financován z cizích zdrojů, ale tyto zdroje jsou poskytnuty od jeho mateřské firmy, která poskytuje půjčky bezúročně a je otevřená prodlužování splatnosti smluv.

## **4.5 Komparativní analýza poměrových ukazatelů**

Analýza poměrových ukazatelů zobrazuje stav společnosti Amari Metals s.r.o. v letech od 2014 do 2018. Zároveň zpracovává průměrné hodnoty ukazatelů relevantního odvětví, na základě kterých je komparuje s ukazateli vybraného podniku a následně vyvozuje závěry.

### **4.5.1 Poměrové ukazatele relevantního odvětví**

Aby bylo možné jednotlivé hodnoty ukazatelů podniku objektivně zhodnotit, je nutné provést porovnání s průměrnými hodnotami v rámci podnikového odvětví, ve kterém společnost působí. Amari Metals s.r.o. se zabývá koupí a prodejem polotovarů nerezové oceli, především plechů, trubek a dlouhých výrobků, dále také hliníkových plechů a dalších hliníkových hutních výrobků. Jako relevantní trh je podle Administrativního registru ekonomických subjektů Českého statistického úřadu (ARES) pro společnost klasifikován CZ-NACE 46.720 - Velkoobchod s rudami, kovy a hutními výrobky (dále jako „relevantní odvětví“) (Ministerstvo financí, 2019). V tabulce č. 13 se nachází průměrné poměrové a výkonové ukazatele v rámci relevantního odvětví. V době vypracovávání této práce nebyly k dispozici údaje z roku 2018, proto tento rok nebude zpracován a porovnáván s výsledky analyzovaného podniku.

**Tabulka 12: Poměrové ukazatele relevantního odvětví**

Název ukazatele	2014	2015	2016	2017
Rentabilita celkového kapitálu [%]	4,4	5,5	6,5	6,7
Rentabilita vlastního kapitálu [%]	9,7	11,1	12,5	13,3
Rentabilita tržeb [%]	1,8	2,4	3,0	2,9
Rentabilita dlouhodobě investovaného kapitálu [%]	4,5	5,6	6,5	6,8
Obrat celkových aktiv [-]	2,4	2,3	2,2	2,3
Obrat zásob [-]	13,7	13,5	12,4	13,3
Doba obratu celkových aktiv [dny]	149	156	167	159
Doba obratu zásob [dny]	27	27	29	27
Doba obratu krátkodobých pohledávek [dny]	57	57	59	60
Celková míra zadluženosti [%]	54,4	50,1	48,3	49,7
Koeficient samofinancování [%]	45,6	49,9	51,7	50,3

Zdroj: Vlastní zpracování podle účetních výkazů společnosti a vzorců č. 5 – 13 a 18 – 19

#### 4.5.2 Ukazatele rentability vybraného podniku

V tabulce č. 14 jsou vyčísleny výsledné hodnoty ukazatelů rentability, mezi které se řadí: rentabilita celkového kapitálu (ROA), rentabilita vlastního kapitálu (ROE), rentabilita tržeb (ROS) a rentabilita celkového investovaného kapitálu (ROCE). Ukazatele rentability mají za cíl vyjádřit celkovou výnosnost hospodaření.

**Tabulka 13: Ukazatele rentability**

Ukazatele výnosnosti [%]	2014	2015	2016	2017	2018
Rentabilita celkového kapitálu (ROA)	-12,7	-13,0	-8,4	4,7	2,2
Rentabilita vlastního kapitálu (ROE)	-41,9	-57,0	-85,3	33,2	15,4
Rentabilita tržeb (ROS)	-5,8	-4,9	-3,5	1,5	0,8
Rentabilita dlouhodobě investovaného kapitálu (ROCE)	-16,9	-17,2	-16,1	7,0	2,9

Zdroj: Vlastní zpracování podle účetních výkazů společnosti a vzorců č. 5 – 8

Rentabilita celkového kapitálu (ROA) udává, jak efektivně firma tvoří zisk, bez ohledu na zvolený způsob financování (úrok) a jeho zdanění. Poměruje výsledek hospodaření s celkovými aktivy. Při výpočtu byl v čitateli použit zisk podniku ve formě EBIT, což je zisk před úroky a zdaněním a ve jmenovateli celková aktiva. Čím vyšší má ukazatel hodnotu, tím lepší pozici má podnik na trhu. Z tabulky č. 14 je patrné, že ačkoliv měl ukazatel rentability celkového kapitálu od roku 2015 rostoucí vliv (tabulka č. 14), jeho hodnoty nejsou nijak uspokojující. Nejnižších hodnot rentabilita celkového kapitálu dosáhla v roce 2015, kdy vložení 1 Kč aktiv představovalo ztrátu 12,7 haléřů. Od roku 2017, kdy se již podnik pohyboval v ziskových hodnotách, rentabilita celkového kapitálu dosáhla 4,7 %, což znamená, že vložení 1 Kč aktiv vytvořila podniku zisk 4,7 haléřů. Ani v jednom z porovnávaných roků s relevantním odvětvím podnik nedosáhl průměrné hodnoty, vždy byl nižší.

Rentabilita vlastního kapitálu (ROE) udává, jak podnik hospodaří s vlastním kapitálem. Byl vypočítán jako poměr, kde je v čitateli výsledek hospodaření za účetní období (EAT) a ve jmenovateli vlastní kapitál. Hodnoty se ve sledovaném období pohybovaly první tři roky ve vysokých záporných procentech, kdežto následující dva roky již v kladných. Nejhorší na tom byl rok 2016, kdy 1 Kč vlastního kapitálu vytvořila ztrátu 85,3 haléřů. V následujícím roce již 1 Kč vytvořila 33,2 haléřů zisku. Z porovnání hodnot podniku s hodnotami relevantního trhu lze usoudit, že podnik dosáhl lepších hodnot pouze v roce 2017.

Rentabilita tržeb (ROS) podává pohled na tvorbu zisku prostřednictvím tržeb. Někdy se tento ukazatel označuje jako faktická marže společnosti. Ukazatel se vypočítá jako poměr výsledku hospodaření za účetní období (EAT) a všech tržeb podniku, tj. tržby za prodej zboží a tržby za prodej vlastních výrobků a služeb. Výsledkem je zjištění, kolik haléřů zisku podnik utvoří z jedné koruny tržeb. Naměřené hodnoty jsou ve sledovaném období vzrůstající, což pro podnik znamená zlepšení situace. 2014 byl rok krizový, kdy 1 Kč tržeb znamenala ztrátu 5,8 haléřů. Nejlépe si podnik vedl v roce 2017, kdy z 1 Kč tržeb vytvořil 1,5 haléřů. Ani v jednom z let sledovaného období však hodnoty podniku nedosáhly na průměrnou hodnotu relevantního odvětví.

Rentability dlouhodobě investovaného kapitálu (ROCE) lze docílit poměrem čistého zisku a úroky se součtem vlastního kapitálu a dlouhodobých závazků. Tento ukazatel říká, že 1 Kč vloženého vlastního kapitálu a dlouhodobých závazků vytvořilo 7 % zisku v roce

2017. Nejnižší hodnota byla naměřena v roce 2015, a to -17,2 %. Rok 2017 byl jediným rokem, kdy podnikové hodnoty dosáhly na průměr hodnot relevantního odvětví.

#### 4.5.3 Ukazatele aktivity vybraného podniku

Ukazatele aktivity hodnotí hospodaření podniku s jeho aktivy a jejich obratovost. Pokud podnik vlastní větší množství aktiv, než je nutné, způsobuje to podniku vznik zbytečných nákladů, které následně snižují zisk. Pokud má podnik naopak málo aktiv, přichází tak o tržby, který by mohl získat. Při výpočtech byl v případě potřeby použit rok o 365 dnech.

**Tabulka 14: Ukazatele aktivity**

Ukazatele aktivity	2014	2015	2016	2017	2018
Obrat celkových aktiv [-]	2,2	2,7	2,4	3,2	2,9
Obrat zásob [-]	5,2	4,4	6,5	5,4	5,8
Doba obratu celkových aktiv [dny]	165	138	151	114	125
Doba obratu zásob [dny]	71	83	56	67	63
Doba obratu krátkodobých pohledávek [dny]	59	36	68	50	52
Doba obratu krátkodobých závazků [dny]	39	32	70	37	30

*Zdroj: Vlastní zpracování podle účetních výkazů společnosti a vzorců č. 9 – 14*

Obrat celkových aktiv určuje, kolikrát se investovaný kapitál přemění v rámci ročních tržeb. Podle Kislingerové (2015) by tento ukazatel měl dosahovat hodnot větších než 1. Obrat celkových aktiv podniku dosahoval za sledované období v průměru hodnoty 2,6. To znamená, že dosahuje uspokojivých výsledků, a to také z pohledu relevantního trhu, kde je průměrná hodnota obratu celkových aktiv 2,3.

S ukazatelem obrat celkových aktiv je úzce propojen ukazatel doba obratu celkových aktiv. Pokud se jeden z ukazatelů snižuje, druhý se automaticky zvyšuje a naopak. Dá se říci, že čím je hodnota doby obratu celkových aktiv nižší, tím je na tom podnik lépe. V tabulce

č. 15 činí průměrné hodnoty podniku 141,9 dní, což je lepší výsledek než průměr relevantního trhu s průměrnou hodnotou 157,7 dní.

Ukazatel obrát zásob ve sledovaném období osciloval kolem průměrné hodnoty 5,4. To znamená, že se zásoby za rok průměrně otočily 5krát. V porovnání s průměrem relevantního odvětví, kde průměr dosáhl hodnoty 13,2 lze říci, že podnik nedosahuje ani poloviny obrátu zásob svých konkurentů. Průměrné hodnoty relevantního odvětví lze odvodit z klasifikace CZ-NACE 46.720, kde je hlavním předmětem podnikání provozování velkoobchodu. Podniky tedy nic primárně nevyrábí, ale pouze přeprodávají již vyrobené výrobky, a proto se snaží dosáhnout co nejvyšší hodnoty doby obrátu zásob.

Ukazatele obrátu zásob je spojen s dobou obrátu zásob. Tyto ukazatele navzájem působí protichůdnými tendencemi, stejně tak, jako ukazatele obrátu celkových aktiv a doba obrátu celkových aktiv. Pokud se zvyšuje obrát zásob, automaticky klesá doba obrátu zásob a naopak. Opět platí, že čím nižší doba obrátu zásob, tím lepší pozice podniku. Podnikový průměr činil 69,3 dní, což je více jak dvojnásobná hodnota, než které dosáhl relevantní trh s průměrnou hodnotou 27,6 dní.

Doba obrátu krátkodobých pohledávek udává počet dní, kdy je majetek ve formě pohledávek vázán v podniku. Jinak řečeno, po kolik dní jsou odběratelé podniku dlužní. Z tabulky č. 15 lze vyčíst, že je trend doby obrátu proměnlivý, průměr však činí 53,3 dní a průměrná doba obrátu krátkodobých pohledávek relevantního odvětví je 58,2 dní. Podnik tedy splácí pohledávky rychleji než konkurenční podniky.

Doba obrátu krátkodobých závazků popisuje platební morálku společnosti vůči svým dodavatelům. Obecně by měla doba obrátu krátkodobých závazků být delší než doba obrátu krátkodobých pohledávek, a to z důvodu zachování finanční rovnováhy. Zároveň platí, že čím vyšší hodnotu výpočet ukáže, tím silnější je pozice dané firmy v oblasti jednání s dodavateli. Ve sledovaném období je kritický rok 2016, který se vymyká trendu ukazatele v ostatních letech. Průměr ukazatele však činí 44,6 dní, který je nižší než průměrná doba obrátu krátkodobých pohledávek s hodnotou 58,2 dní. Podnik tedy splácí své závazky o něco rychleji, než mu odběratelé splácí své pohledávky.

#### 4.5.4 Ukazatele likvidity vybraného podniku

Cílem ukazatelů likvidity je zjistit a určit, do jaké míry je společnost schopna splácet své krátkodobé závazky. Podstatou výpočtu je zahrnutí pouze likvidní části majetku do čitatele a do jmenovatele krátkodobé závazky.

**Tabulka 15: Ukazatele likvidity**

Ukazatele likvidity	2014	2015	2016	2017	2018
Běžná likvidita	4,38	4,57	2,30	3,42	4,46
Pohotová likvidita	2,63	2,08	1,52	1,58	2,37
Okamžitá likvidita	1,17	1,00	0,59	0,20	0,65

*Zdroj: Vlastní zpracování podle účetních výkazů společnosti a vzorců č. 15 – 17*

Hodnota běžné likvidity nebo také likvidity III. stupně by se podle Maříka (2011) měla pohybovat v rozmezí od 1,5 až 2,5. Z tabulky č. 16 vyplývá, že ve sledovaném období byly všechny hodnoty vyšší, než je doporučeno, tedy kromě roku 2016, kdy běžná likvidita splňovala doporučenou hodnotu 2,30. Znamená to, že firma v tomto roce byla nejméně likvidní, a byla tak schopna uhradit své krátkodobé závazky až z oběžných aktiv. Pro věřitelé jsou naopak přívětivější vyšší hodnoty ukazatele. Důvodem vysokých hodnot je vyšší hodnota oběžných aktiv. Z teoretických poznatků lze vyvodit, že vyšší hodnota likvidity je pro podnik lepší než hodnota nižší oproti doporučenému intervalu, protože vyšší hodnota znamená menší riziko platební neschopnosti podniku, zároveň ale přináší problém neefektivního vázání finančních prostředků.

Pokud se ukazatel pohotová likvidita neboli likvidita II. stupně rovná hodnotě 1, znamená to, že je podnik schopen dostát svým závazkům. Podle Maříka (2011) se optimální hodnota nachází v rozmezí 1 – 1,5. Z výsledků analýzy lze tak vyvodit, že ani jeden z roků nesplňoval optimální hodnoty, všechny roky totiž dosahovaly hodnot vyšších. Vyšší hodnoty mohou znamenat určitou neefektivitu hospodaření podniku.

Okamžitá likvidita označována také jako likvidita I. stupně měří schopnost podniku splatit své krátkodobé závazky právě v tento okamžik. Považuje se za nejprísnejší ukazatel a podle Janhuby (2016) by měl ideálně dosáhnout hodnoty mezi 0,2 – 0,5. Z tabulky č. 16 je patrné, že optimální hodnotu podnik splnil pouze v roce 2017, kdy dosáhl hodnoty 0,2. Znamená to tedy, že pouze v roce 2017 byl podnik schopen v daný okamžik splatit všechny

své krátkodobé závazky, a to za předpokladu, že by všechny krátkodobé závazky byly okamžitě splatné. Ve všech ostatních letech byl interval optimality překročen, což značí, že podnik neefektivně držel příliš mnoho likvidních prostředků.

#### 4.5.5 Ukazatele zadluženosti vybraného podniku

Ukazatele zadluženosti měří, v jakém rozsahu společnost využívá ke své činnosti cizí zdroje.

**Tabulka 16: Ukazatele zadluženosti**

Ukazatele zadluženosti [%]	2014	2015	2016	2017	2018
Celková míra zadluženosti	69,6	77,2	90,1	85,7	85,6
Koeficient samofinancování	30,4	22,8	9,9	14,3	14,4
Úrokové krytí	-	-	-	-	-

*Zdroj: Vlastní zpracování podle účetních výkazů společnosti a vzorců č. 18 – 20*

K výpočtu celkové míry zadluženosti byly použity celkové cizí zdroje a celková aktiva. Z tabulky č. 17 je patrné, že hodnoty ve sledovaném období nevykazují žádný velký výkyv. Průměrná celková míra zadluženost podniku činí 80,7 % což je o 30,1 % více než průměr relevantního odvětví. Doporučené rozmezí celkové míry zadluženosti se pohybuje mezi 30–60 %. Podnik je oproti konkurentům vysoce zadlužen. Tento dluh je tvořen bezúročnou půjčkou od mateřské firmy a jeho výše v roce 2018 činila celkem 57 777 tis. Kč.

Koeficient samofinancování udává míru samostatnosti podniku, tedy jeho nezávislost na cizím kapitálu. Tento koeficient je opakem ukazatele celkové zadluženosti. Hodnoty koeficientu samofinancování jsou na nízké úrovni, protože by bez půjček od své matky prakticky nemohl existovat.

Úrokové krytí podniku nelze vypočítat, a to z toho důvodu, že je při výpočtu ve vzorci ve jmenovateli použita položka nákladové úroky, které jsou po celou dobu sledovaného období v podniku nulové, jelikož všechny půjčky podniku jsou zcela bezúročné.



## 4.6 Bankrotní a bonitní modely

K určení bankrotní či bonitní situace podniku byly zvoleny čtyři modely. Tři bankrotní modely: Altmanův model pro nevýrobní společnosti, Index IN95 a Tafflerův index a Index bonity, který rozděluje podniky na bankrotní a bonitní.

### Altmanův model pro nevýrobní společnosti

Na základě hlavní činnosti firmy lze říci, že se společnost primárně zabývá prodejem výrobků, nikoliv jejich výrobou, tudíž jako zástupce Altmanových modelů byla vybrána varianta pro nevýrobní společnosti. Varianta má hlavní výhodu v tom, že se snaží minimalizovat vliv potenciálního průmyslového efektu (Marek, 2006).

**Tabulka 17: Altmanův model**

Proměnná	Váha	2014	2015	2016	2017	2018
X1	6,56	0,83	0,87	0,62	0,78	0,84
X2	3,26	-0,48	-0,72	-0,68	-0,74	-0,59
X3	6,72	-0,18	-0,19	-0,13	-0,14	-0,12
X4	1,05	0,44	0,30	0,11	0,17	0,17
<b>Z</b>		<b>3,11</b>	<b>2,34</b>	<b>1,07</b>	<b>1,94</b>	<b>2,96</b>

*Zdroj: Vlastní zpracování podle účetních výkazů společnosti a vzorce č. 21*

Z tabulky č. 18 lze za pomoci hodnotící tabulky č. 1 vyčíst, že první a poslední rok sledovaného období Altmanův model pro nevýrobní společnosti vyhodnotil jako roky s uspokojivou finanční situací podniku, tedy že v těchto letech podniku nehrozil finanční bankrot. Rok 2015 a rok 2017 podle hodnotící tabulky spadají do šedé zóny, to znamená, že výsledky nejsou nijak vyhraněny. Rok 2016 byl podnik v ohrožení vážnými finančními problémy. Při zhodnocení celého průběhu výsledků ukazatele lze sledovat postupnou tendenci zhoršení výsledků až do roku 2016, kdy se výsledky znovu začaly zlepšovat.

### Index důvěryhodnosti (Index IN)

Index důvěryhodnosti je přizpůsoben českým podmínkám, jelikož bere v potaz vlastnosti českých výkazů.

**Tabulka 18: Index důvěryhodnosti IN95**

Proměnná	Váha	2014	2015	2016	2017	2018
A	0,33	1,44	1,30	1,11	1,17	1,17
B	0,11	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
C	9,70	-0,13	-0,15	-0,12	-0,12	-0,10
D	9,70	2,21	2,65	2,41	3,21	2,93
E	0,10	4,38	4,57	2,30	3,42	4,46
F	28,32	0,01	0,01	0,00	0,00	0,00
<b>IN95</b>		<b>20,83</b>	<b>24,93</b>	<b>22,83</b>	<b>30,75</b>	<b>28,27</b>

*Zdroj: Vlastní zpracování podle účetních výkazů společnosti a vzorce č. 22 a tabulky č. 2*

Podle vyhodnocující tabulky č. 3 vyšly všechny hodnoty indexu důvěryhodnosti v tabulce č. 19 vyšší než hodnota 2, a zařadily se tak do skupiny podniků, které nejsou ohroženy vážnými finančními problémy.

### Tafflerův index

Výsledky Tafflerova indexu dělí podniky na podniky, které dosáhly hodnoty vyšší než 0, a mají tak malou pravděpodobnost bankrotu a na podniky, které dosáhly hodnoty nižší než 0, a lze tak očekávat bankrot s vyšší pravděpodobností.

**Tabulka 19: Tafflerův index**

Proměnná	Váha	2014	2015	2016	2017	2018
R1	0,53	-0,52	-0,54	-0,18	0,15	0,09
R2	0,13	1,44	1,30	1,11	1,17	1,17
R3	0,18	0,25	0,24	0,48	0,32	0,24
R4	0,16	2,21	2,65	2,41	3,21	2,93
<b>Z'</b>		<b>0,31</b>	<b>0,35</b>	<b>0,52</b>	<b>0,80</b>	<b>0,71</b>

*Zdroj: Vlastní zpracování podle účetních výkazů společnosti a vzorce č. 23*

Podle hodnotící tabulky č. 4 je zcela jasné, že výsledky Tafflerova indexu v tabulce č. 20 byly ve všech letech sledovaného období vyšší než 0, a tedy, že byla jen malá šance bankrotu podniku.

### Index bonity

Výsledky indexu bonity rozdělují podniky na bankrotní a bonitní. Za kritickou hodnotu se považuje číslo nula. Kladné hodnoty znamenají bonitní podnik a záporné bankrotní, zároveň zde platí, čím vyšší byly dosaženy výsledné hodnoty, tím lepší nebo horší situace pro podnik.

**Tabulka 20: Index bonity**

Proměnná	Váha	2014	2015	2016	2017	2018
x1	1,50	-0,11	-0,09	-0,04	0,10	0,07
x2	0,08	1,44	1,30	1,11	1,17	1,17
x3	10,00	-0,13	-0,13	-0,08	0,05	0,02
x4	5,00	-0,06	-0,05	-0,03	0,01	0,01
x5	0,30	0,19	0,23	0,15	0,18	0,17
x6	0,10	2,21	2,65	2,41	3,21	2,93
<b>IB</b>		<b>-1,33</b>	<b>-1,24</b>	<b>-0,71</b>	<b>1,17</b>	<b>0,80</b>

*Zdroj: Vlastní zpracování podle účetních výkazů společnosti a vzorce č. 24*

Z vypočtených hodnot Indexu bonity v tabulce č. 21 lze podle hodnotící tabulky č. 5 usoudit, že nejhůře na tom byl podnik v letech 2014 a 2015, kdy hodnoty -1,33 a -1,24 značí velmi špatnou ekonomickou situaci podniku. V následujícím roce je výsledek klasifikován jako podnik s určitými ekonomickými problémy a v roce 2017 podnik dosáhl přelomu bankrotního podniku na bonitní s hodnotou 1,17 a klasifikací dobré ekonomické situace. Následující rok byl také bonitní, avšak s hodnotou 0,80 měl podnik podle hodnotící tabulky určité ekonomické problémy.

## 4.7 Analýza vnějšího prostředí podniku

V této kapitole je zpracována analýza PEST, matice SWOT a Porterova analýza pěti sil. Aby bylo možné všechny tyto kvalitativní analýzy zpracovat, bylo nutné získat relevantní informace od spolehlivého zdroje. Tímto zdroje byl pan inženýr Stanislav Stroka, který v analyzovaném podniku působí jako výkonný ředitel.

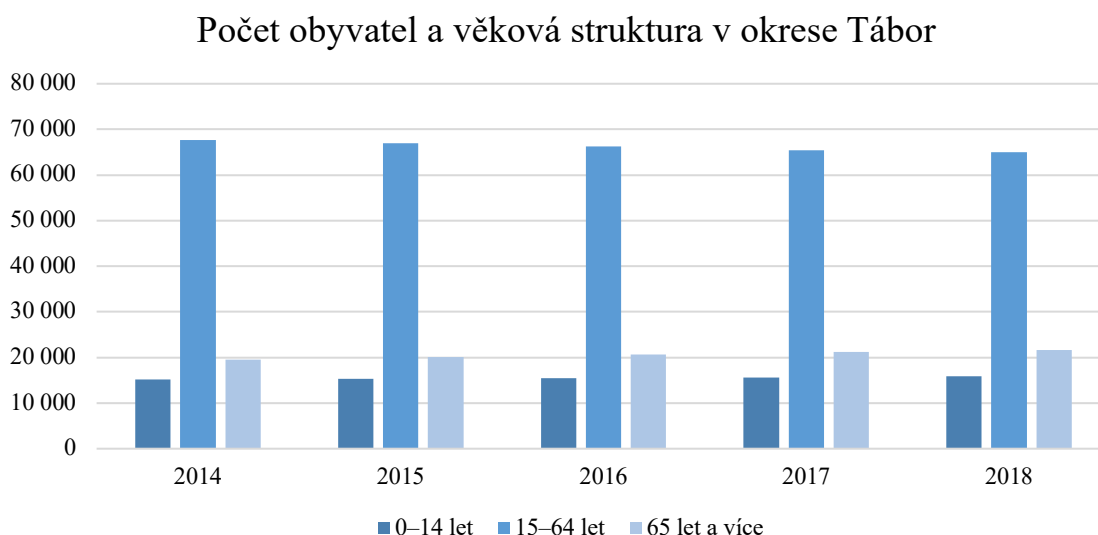
### 4.7.1 PEST analýza

PEST analýza identifikuje vnější faktory, které mají na podnik určitý vliv a zjišťuje, zda mohou pro podnik znamenat ohrožení nebo příležitost. Analýza popisuje tyto prostředí: politicko – právní, ekonomické, sociálně – kulturní a technologické.

#### Sociálně – kulturní prostředí

Mezi sociálně – kulturní faktory lze zařadit např.: měnící se struktura vzdělanosti, životní úroveň, hustota osídlení v okrese Tábor, počet obyvatel v okrese Tábor a životní styl obyvatel. Dále budou blíže zpracovány faktory věkové struktury obyvatel v okrese Tábor a průměrné měsíční mzdy v Jihočeském kraji.

#### Graf 4: Počet obyvatel a věková struktura



Zdroj: Vlastní zpracování podle ČSÚ

V grafu č. 4 je zobrazen vývoj počtu obyvatel a rozdělení věkové struktury v okrese Tábor. Z grafu je zřejmé, že nejvíce početná skupina obyvatel se řadí do kategorie 15-64 let. Tato skupina se nachází ve své produktivní části života. Nicméně lze v průběhu času sledovat mírnou tendenci poklesu tohoto ukazatele, a naopak mírný nárůst ukazatele 65 let a více, který značí již neproduktivní důchodový věk. Znamená to tedy, že populace v okrese Tábor stárne, a ubývá tak ekonomicky aktivních obyvatelů.

Mzdy v České republice mají dlouhodobou vzrůstající tendenci. Podle Českého statistického úřadu v roce 2014 činila v Jihočeském kraji průměrná měsíční mzda 23 146 Kč s meziročním růstem 2,8 %. V roce 2018 to bylo již 28 808 Kč s meziročním nárůstem o 8,2 %.

### Technologické prostředí

Trendem současné uspěchané doby je rychlý technický a technologický vývoj. V oblasti nerezových materiálů lze pozorovat vývoj nových modelů zpracovatelských laserů, které dokáží vyřezat požadovaný tvar materiálu, ohnout ho a svářet.

### Ekonomické prostředí

Hlavní ekonomické faktory působící na podnik jsou především hladina HDP, nezaměstnanost a inflace, dále také úroková míra, monetární a fiskální politika státu, míra zadlužení státu a stadium hospodářského cyklu.

**Tabulka 21: Vývoj a predikce HDP**

Ukazatel	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Nominální HDP [mld. Kč]	4 314	4 596	4 768	5 047	5 329	5 652	5 913
Růst HDP [%]	2,7	5,3	2,5	4,4	2,8	2,4	2,0

*Zdroj: Vlastní zpracování podle MF ČR*

Cyklické oživení ekonomiky ve vyspělých zemích již dosáhlo svého vrcholu a jejich hospodářský výkon zpomaluje (tabulka č. 22). O to rychleji však zpomaluje růst světového obchodu. Jako faktory s největším vlivem na budoucí vývoj HDP České republiky lze předpokládat tyto: zpomalování německé ekonomiky, Brexit a dopady koronaviru COVID - 19.

Česká ekonomika je již tři desetiletí silně navázána na německou ekonomiku, ta zpomaluje a německý průmysl prochází mělkou recesí. Pro rok 2020 se odhaduje zhruba 1% růst německé ekonomiky. Předpověď růstu HDP pro Českou republiku (tabulka č. 22) pro rok 2020 je 2 % (aktuální k datu 9. 3. 2020), v tomto odhadu však není brán v potaz ekonomický dopad koronaviru COVID - 19.

Dalším velkým aspektem ovlivňujícím českou ekonomiku je Brexit, tedy vystoupení Velké Británie z Evropské Unie. Nejvíce navázané průmyslové odvětví, které exportují z České republiky do Velké Británie, jsou tyto: auta a autodíly, počítače a elektronika, stroje a zařízení, elektrická zařízení, kovodělné výrobky a základní kovy. Webový blog České spořitelny uvedl, že „Česká ekonomika vyváží přímo do Velké Británie zboží v hodnotě 210 miliard korun. Po započítání nepřímých vývozu jde o zboží za 330 miliard korun (rok 2017)“. V tuto chvíli nelze určit, jak velký dopad bude mít Brexit na českou ekonomiku, lze však s jistotou říci, že bude negativního rázu.

Čína byla nucena kvůli šíření koronaviru COVID - 19 přerušit na několik týdnů tovární výrobu. Čínská ekonomika je úzce navázána na světovou ekonomiku. Dopady koronaviru na ekonomiku dosud nejsou známy, jedna věc je však jistá, a to ta, že následky budou markantní a odrazí se na růstu světové ekonomiky.

Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (OECD) představila aktualizovanou prognózu k datu 2. 3. 2020, v níž snížila odhad růstu světové ekonomiky z 2,9 % na 2,4 % z důvodu šíření koronaviru COVID - 19, tento odhad ale nelze považovat za konečný, protože vývoj a rozsah budoucího rozšíření není znám.

**Tabulka 22: Vývoj a predikce míry nezaměstnanosti**

Ukazatel v [%]	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Míra nezaměstnanosti ČR	6,1	5,1	4,0	2,9	2,2	2,0	2,2
Míra nezaměstnanosti v okrese Tábor	7,5	6,2	5,6	4,2	2,9	-	-

Zdroj: Vlastní zpracování podle MF ČR

Vývoj na trhu práce se setkává se svými limity, růst zaměstnanosti má tendenci zpomalovat a nedostatek zaměstnanců představuje okolo 6 % pracovní síly. Již dlouhodobě se míra nezaměstnanosti v České republice snižuje (tabulka č. 23). Tento vývoj není pro

podniky moc pozitivní, protože se na trhu práce pohybuje pouze málo pracovní síly, podniky se tedy musí snažit udržet své zaměstnance, a tím se zvyšují mzdové náklady. Sehnat kvalifikované zaměstnance je čím dál tím obtížnější. Zvyšování mzdových nákladů je ale ovlivněno také zvyšováním průměrné mzdy. (V prognózách v tabulce č. 23 nejsou brány v potaz negativní dopady šíření koronaviru COVID-19.)

**Tabulka 23: Vývoj a predikce průměrné míry inflace**

Ukazatel v [%]	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Průměrná míra inflace	0,4	0,3	0,7	2,5	2,1	2,8	2,8

*Zdroj: Vlastní zpracování podle MF ČR*

V tabulce č. 24 lze v letech 2014 a 2015 pozorovat velmi nízké míry inflace, které byly zapříčiněny poklesem ropy a klesajícími cenami výrobců v eurozóně. V dalších letech byla inflace uměle zvýšena vlivem měnové intervence, kterou zahájila ČNB v roce 2013. Českou ekonomiku lze z hlediska cenové hladiny považovat za stabilní. (V prognózách v tabulce č. 24 nejsou brány v potaz negativní dopady šíření koronaviru COVID-19.)

### **Politicko – právní prostředí**

Všechny podnikatelské subjekty jsou povinny se při výkonu své činnosti řídit zákony České republiky. Znalost legislativního prostředí, ve kterém podnik působí, představuje nezbytný faktor pro podnikání.

Právní formou společnosti Amari Metals s.r.o. je společnost s ručením omezeným, proto se musí řídit podle zákona 90/2018 Sb., o obchodních korporacích. Další zákony, kterými se společnost musí řídit jsou tyto: zákon 262/2006 Sb., zákoník práce, zákon 89/2012 Sb., občanský zákoník a zákon 565/1991 Sb., o účetnictví.

#### **4.7.2 Porterův model pěti konkurenčních sil**

Porterův model pěti sil se řadí mezi nejvyužívanější analýzy vnějšího prostředí podniku. Díky analýze těchto sil lze odhalit míru konkurenčního ohrožení daného podniku v daném odvětví a s tím spojený celkový potenciál ziskovosti.

### **Rivalita mezi stávajícími konkurenty**

V České republice má společnost Amari Metals s.r.o. vysokou konkurenci z důvodu nízkých bariér vstupu na trh. Největší konkurent sídlí ve stejném městě, jako Amari Metals s.r.o., a z tohoto důvodu odpadá logistická výhoda oproti konkurenci. Největší konkurenti v oblasti nerezových materiálů jsou firmy: Italinox, spol. s.r.o., STAPPERT Česká republika spol. s.r.o. a Nerezové Materiály, s.r.o. Konkurenti v oblasti hliníkových materiálů jsou následující: Alumeco CZ s.r.o., ALFUN a.s. a CS STEEL a.s.

### **Hrozba vstupu nových konkurentů**

Jak již bylo zmíněno, bariéry vstupu nových konkurentů jsou velice nízké. Je to z toho důvodu, že v oblasti prodeje nerezových a hliníkových materiálů neexistuje moc způsobů, jak se odlišit od konkurence. Pokud se ale firma zabývá prodejem speciálních výrobků, může si určovat cenu, a v takovém případě jsou bariéry vstupu do odvětví vysoké.

### **Hrozba ze strany substitučních výrobků**

Nerezové i hliníkové materiály jsou lehce zaměnitelné, záleží však na jejich použití. V některých případech lze tyto materiály substituovat například s ocelí, mědí, cínem, zinkem, titanem a jejich slitinami.

### **Hrozba rostoucí vyjednávací síly zákazníků**

Vzhledem k tomu, že v odvětví existuje mnoho konkurentů, společnosti jsou nuceny o své zákazníky bojovat. Nejjednodušší způsob, jak si zákazníky získat či udržet, je snížit cenu. Vyjednávací síly zákazníků jsou tedy vysoké. Je zvykem, že zákazníci žádají několik firem o cenovou nabídku, a poté vyberou tu nejlevnější. Velcí zákazníci dostávají bonus za věrnost v podobě dopravy či uskladnění materiálů zdarma. Největšími zákazníky společnosti Amari Metals s.r.o. jsou: Sipral a.s, Metal Conexión s.r.o., PENTAS HOŘICE a.s., Vezeko s.r.o., RUG CZ, s.r.o. a potenciální nový zákazník Agados, spol. s.r.o.



## Hrozba rostoucí vyjednávací síly dodavatelů

Dříve dodavatelé zakázky odmítali, dnes se o ně perou. S nižšími prodeji zákazníkům souvisí menší odběry materiálu od dodavatelů. Hlavními dodavateli Amari Metals s.r.o. jsou: Investa Sp, z.o.o., Profilglass S.p.A., LG INOX s.r.o., ACD Vertriebs GmbH a Arconic.

### 4.7.3 SWOT matice

SWOT matice se používá k sumarizaci výsledných údajů dílčích analýz vnitřního a vnějšího prostředí analyzované společnosti. Jejím cílem je identifikovat silné a slabé stránky vnitřního prostředí a určit příležitosti a hrozby vnějšího prostředí.

**Tabulka 24: SWOT matice**

Silné stránky		Slabé stránky	
Dobrá pověst podniku a jméno na trhu	(str. 41)	Nevyhovující rozměry skladu	(str. 42)
Zázemí mateřské firmy	(str. 41)	Vysoké hodnoty likvidity	(str. 57, 58)
Dobrá znalost trhu s hliníkem a zkušený tým	(str. 42)	Vysoká míra zadluženosti	(str. 59)
Dobré vztahy s dodavateli	(str. 42)	Nízké hodnoty rentability	(str. 54, 55)
Nadprůměrné hodnoty obrátu celkových aktiv	(str. 56)	Nízké hodnoty obrátu zásob	(str. 57)
Příležitosti		Hrozby	
Mnoho potenciálních zákazníků	(str. 67)	Zhoršení ekonomické situace (možná ekonomická krize)	(str. 65)
Lze těžit ze jména a velikosti mateřské firmy	(str. 41)	Cenová politika dodavatelů	(str. 67)
Nový sklad – zvýšení produktivity	(str. 42)	Nový konkurent s nízkými cenami	(str. 67)
Proniknutí na nový trh	(str. 67)	Ztráta hlavního dodavatele	(str. 67)

Zdroj: Vlastní zpracování podle tabulky č. 6

### **Silné stránky podniku**

Mezi silné stránky podniku se řadí jeho dobrá pověst a jméno na trhu (tabulka č. 25). Vysokou kvalitou materiálů si podnik udržuje stále zákazníky a noví přicházejí. Pevné zázemí mateřské firmy poskytuje podniku stabilitu jak finanční, tak materiální. Zkušený tým dokáže rychle a kvalitně odvést svou práci díky výborné znalosti trhu s hliníkem a nerezovým materiálem. Další důležitou výhodou jsou dobré vztahy s dodavateli, jejich dlouholetá spolupráce zajišťuje důvěru a určité výhody v jejich spolupráci, například doprava zdarma. Při porovnání s průměry ukazatelů relevantního odvětví podnik dosahuje nadprůměrných hodnot v ukazateli obrát celkových aktiv. To znamená, že podnik vytvoří více tržeb na základě jedné koruny vloženého aktiva.

### **Slabé stránky podniku**

Mezi slabé stránky podniku patří špatný sklad, který je nevyhovující z hlediska jeho rozměrů. Oproti konkurenčním podnikům v relevantním trhu dosahuje zkoumaný podnik horších průměrných hodnot v ukazatelích míry zadluženosti, rentability a obrátu zásob. Ukazatele likvidity vykazovaly vyšší hodnoty, než je doporučováno.

### **Příležitosti podniku**

Příležitost lze spatřit v mnoha potenciálních zákaznících, kteří teprve vybírají správného dodavatele materiálu. Je možné těžit ze známého jména nadnárodní společnosti Amari Metals Europe, s.r.o. Pokud by došlo k výstavbě nového skladu, případně k rekonstrukci starého, zvýšila by se produktivita práce. V případě zavedení nového speciálního výrobku by došlo k proniknutí na nový trh, kde by neměl konkurenci a pro podnik by to znamenalo signifikantní výhodu oproti konkurenci.

### **Hrozby podniku**

Velkou hrozbou je budoucí ekonomická situace nejen České republiky, ale i celého světa. Brexit, snižující se růst německého HDP a hlavně koronavirus COVID - 19 jsou faktory s největšími dopady ohrožující celosvětovou ekonomiku v budoucích letech. Další hrozbou pro podnik je cenová politika konkurentů, kteří například v případě inovací dokážou snížit ceny a přebrat zákazníky ostatním podnikům na trhu. S tím souvisí i hrozba úplně

nového konkurenta na trhu s bezkonkurenčními cenami. Další neopomenutelnou hrozbou je ztráta jednoho z hlavních dodavatelů, to by způsobilo nedostatek materiálu na skladě a následnou ztrátu zákazníků.

## 5 Zhodnocení výsledků a doporučení

V práci byly analyzovány účetní výkazy společnosti Amari Metals s.r.o., k jejich provedení byly použity vertikální a horizontální analýzy. Vertikální analýza aktiv prokazuje významnost oběžných aktiv, které tvořily v průměru 109,3 % celkových aktiv. Dlouhodobý majetek pak tvořil v průměru -9,6 % celkových aktiv a časové rozlišení 0,3 %. Hodnoty dlouhodobého majetku se pohybují v záporných číslech z toho důvodu, protože je ovlivněný vysokými hodnotami položky oceňovací rozdíl k nabytému majetku, který měl při koupi společnosti v roce 2012 vyrovnat rozdíl mezi účetní hodnotou podniku a kupní cenou podniku. Vertikální analýza pasiv ukazuje průměrné 81,7% zastoupení cizími zdroji a pouze 18,3% zastoupení vlastním kapitálem. Pro analyzovaný podnik je velmi výhodné využívat cizí zdroje, protože půjčky čerpají přímo od své mateřské společnosti, která jim je poskytuje zcela bezúročně a nevyvíjí žádný tlak na jejich splácení.

Horizontální analýza ukazuje, že v průběhu sledovaného období došlo ke zvýšení bilanční sumy celkově o 28,8 %, k největší meziroční změně došlo v roce 2016, a to o 24,6 %. Ve zmíněném roce v případě aktiv byla změna zapříčiněna především zvýšením krátkodobých pohledávek o 113,1 % oproti předchozímu roku, které byly tvořeny téměř výhradně (98 %) pohledávkami z obchodních vztahů. U pasiv došlo k výraznému navýšení v případě krátkodobých závazků o 144,6 %, z nichž 94 % tvořily závazky z obchodních vztahů. Pomocí horizontální analýzy výkazu zisku a ztrát bylo zjištěno, že se celkové tržby každým rokem navyšovaly, největší nárůst byl zaznamenán v roce 2017, a to o 37,5 % oproti předešlému roku, toto výrazné navýšení lze vyvodit z nástupu (2016) nového výkonného ředitele, který s sebou přinesl mnoho změn, například tyto: obměna zaměstnanců za produktivnější a levnější, investování do nových strojů, úsporná opatření a redukce některých pracovních pozic. Nelze také opomenout příznivou ekonomickou situaci, tedy tehdejší probíhající konjunkturu v České republice.

Největší podíl na celkových tržbách společnosti tvoří tržby za prodej zboží (95-97 %), čímž se potvrdila hlavní činnost společnosti.

Situaci podniku na základě analýzy čistého pracovního kapitálu lze hodnotit kladně, protože hodnoty oběžných aktiv vždy převyšovaly hodnoty krátkodobých závazků a podnik se tedy nikdy nedostal do platební neschopnosti. Podnik je sice převážně financován z cizích zdrojů, ale jak již bylo zmíněno, tyto zdroje jsou poskytnuty od jeho mateřské firmy zcela bezúročně.

Velmi důležitou vypovídací hodnotu o společnosti má její výsledek hospodaření. Po celou dobu sledovaného období měly jeho hodnoty vzrůstající tendenci, v letech 2014 – 2016 byly hodnoty záporné a v následujících letech 2017 – 2018 podnik dosahoval kladných hodnot. Toto zlepšení situace podniku lze přisuzovat změně vedení firmy a nastoleným změnám (redukce pracovních pozic, výměna zaměstnanců za kvalitnější a levnější a investice do nových efektivnějších strojů).

Na základě provedené analýzy poměrových ukazatelů bylo zjištěno, že velkým problémem podniku jsou nízké hodnoty rentability, tedy ziskovosti. Každá společnost si klade za cíl dosáhnout co nejvyšší možné hodnoty rentability vlastního kapitálu. Všechny zkoumané ukazatele rentability (rentabilita celkového kapitálu, rentabilita vlastního kapitálu, rentabilita tržeb a rentabilita dlouhodobě investovaného kapitálu) měly v porovnání s hodnotami relevantního odvětví horší výsledky. Tato skutečnost se dala předpokládat z faktu, že se společnost postupně dostávala ze ztráty (2014 – 2016) do profitability (2017 – 2018). Zisku podnik dosáhl v porovnání s předchozím rokem nárůstem přidané hodnoty o 8 764 tis. Kč (o 171 %), poklesem změny stavu rezerv a opravných položek o 3 409 tis. Kč (o -444,5 %), zvýšením ostatních provozních výnosů o 1 020 tis. Kč (o 26 %) a nárůstem ostatních finančních výnosů o 2 160 tis. Kč (o 939 %). Rok 2017 byl nejsilnějším ze sledovaného období. Vynikal v hodnotách ukazatelů: rentabilita vlastního kapitálu (33,2 %) oproti relevantnímu trhu (13,3 %), rentabilita dlouhodobě investovaného kapitálu (7 %) oproti relevantnímu trhu (6,8 %), obrat celkových aktiv (3,2) oproti relevantnímu trhu (2,3), obrat zásob (5,4) oproti relevantnímu trhu (13,3) a tím spjatá doba obratu celkových aktiv (114 dní) oproti relevantnímu trhu (159 dní), doba obratu krátkodobých pohledávek (50 dní) oproti relevantnímu trhu (60 dní) a okamžitá likvidita (0,2) oproti optimálnímu intervalu (0,2 - 0,5).

V rámci hodnocení průměrných hodnot za celé sledované období podniku ukazatel obratu celkových aktiv společně s dobou obratu celkových aktiv vykazovaly uspokojivé výsledky, kdy podnik dosáhl lepších výsledků než podniky v relevantním odvětví. Lepších výsledků dosáhl také v ukazateli doba obratu krátkodobých pohledávek, tedy v počtu dní, kdy je majetek vázán v podniku ve formě pohledávek. Ukazatel obratu zásob s dobou obratu zásob již ale na průměr odvětví nestačil. Nevyhovujících výsledků dosáhl ukazatel doba obratu krátkodobých závazků, kdy jeho průměr (44,6 dní) nedosáhl na průměr hodnot doby obratu krátkodobých pohledávek (58,2 dní). Podnik splácí závazky rychleji, než mu

odběratelé splácí pohledávky. Firma se připravuje o možnost využít bezúročné tzv. dodavatelské úvěry. Zde by se dalo pro firmu doporučit těchto dodavatelských úvěrů využít (za předpokladu, že nebudou platit penále). Zároveň platí, že čím vyšší hodnotu doby obratu krátkodobých závazků výpočet ukáže, tím silnější je pozice dané firmy v oblasti jednání s dodavateli, v případě zkoumaného podniku se tedy dá předpokládat, že nemá silnou vyjednávací pozici na trhu.

Dalším problémem podniku jsou vyšší (nevyhovující) hodnoty běžné likvidity. Je nutno podotknout, že vyšší hodnota likvidity je pro podnik lepší než hodnota nižší (oproti doporučenému intervalu), protože vyšší hodnota znamená menší riziko platební neschopnosti podniku, zároveň ale přináší problém neefektivního vázání finančních prostředků. Výsledky pohotové likvidity ani v jednom ze sledovaných let nesplňoval doporučený interval. Vyšší hodnoty pohotové likvidity mohou znamenat určitou neefektivitu hospodaření podniku. Ukazatel okamžité likvidity splňoval interval pouze v roce 2017, kdy byl podnik schopen v daný okamžik splatit veškeré krátkodobé závazky. V ostatních letech již interval splněn nebyl, což značí, že neefektivně drží příliš mnoho likvidních prostředků a že při okamžitém splacení svých krátkodobých závazků by podnik musel použít své finanční zdroje.

Jak se dalo předpokládat, ukazatele zadluženosti vyšly velmi vysoké. Důvod je ten, že podnik je financován bezúročnými půjčkami od své mateřské firmy (k roku 2018 jde celkem o 57 777 tis. Kč). Lze konstatovat, že firma by bez půjček od své matky prakticky nemohla existovat. Vysoké hodnoty zadluženosti tedy nelze považovat za negativní.

S ohledem na výsledky ekonomických ukazatelů finanční analýzy, které nebyly hodnoceny pozitivně (všechny ukazatele rentability, všechny ukazatele likvidity, míra zadluženosti, obrat zásob, obrat krátkodobých závazků), podnik nemá dobrou pozici na trhu. Jeho stav se ale od roku 2014 do roku 2018 výrazně zlepšil a pokud bude pokračovat tímto způsobem i nadále, dostane se během několika let na velmi dobrou pozici na trhu.

V rámci predikce bankrotu společnosti byl zvolen Altmanův model s variantou pro nevýrobní společnosti. Varianta má hlavní výhodu v tom, že se snaží minimalizovat vliv potenciálního průmyslového efektu. Jako roky s uspokojivou finanční situací podniku byly vyhodnoceny roky 2014 a 2018, rok 2016 byl ohrožen finančními problémy a zbylé roky spadaly do šedé zóny. V rámci indexu důvěryhodnosti IN95, který bere v potaz vlastnosti českých výkazů, bylo vyhodnoceno, že podnik v žádném ze zkoumaných let není ohrožen

finančními problémy. Tafflerův index hodnotí podnik ve všech letech jako podnik s malou šancí bankrotu. Index bonity hodnotí nejhůře roky 2014 a 2015 s velmi špatnou ekonomickou situací podniku a v roce 2017 byl hodnocen jako bonitní podnik s ještě dobrou ekonomickou situací.

Analýza okolí podniku byla zkoumána PEST analýzou, Porterovým modelem pěti sil a SWOT maticí, která shrnuje poznatky vnější a vnitřní analýzy podniku. Z Porterova modelu pěti sil vyplývá, že rivalita mezi stávajícími konkurenty je vysoká, bariéry vstupu nových konkurentů nízké, hrozby ze strany substitučních výrobků vysoké a vyjednávací síly zákazníků také vysoké. Z PEST analýzy vyšlo najevo, že budoucí situace podniku bude příznivá z pohledu predikce meziročního navýšení průměrných mezd, nízké nezaměstnanosti a stabilní míry inflace. Co ovšem nelze v současné době predikovat je ekonomický dopad koronaviru COVID - 19. Jisté je však to, že dopady budou markantní, a to ve všech oblastech života.

Na základě SWOT matice lze podniku doporučit, aby se pokusil minimalizovat možné hrozby. Podnik by se měl připravit na (možný) příchod ekonomické krize tím, že minimalizuje náklady a výdaje. Měl by zvážit produktivitu a postradatelnost jednotlivých pracovníků, očekávat snížení poptávky a přizpůsobit tomu objednávky od dodavatelů, dále si pohlídat veškeré pohledávky a zvýšit svou ostražitost při obchodu s klienty, kteří mají špatnou platební morálku. Připravit se na ekonomickou krizi po finanční stránce by bylo možné pomocí další bezúročné půjčky od své mateřské firmy, popřípadě se naskytuje možnost pronajmát patro budovy, ve kterém podnik sídlí. Po personálních změnách v roce 2017 byli všichni pracovníci přesunuti do kanceláří v přízemí, a tím vznikl nevyužitý prostor v prvním patře. Po analýze cen podobných nabídek pronájmu kancelářských prostor v okolí Chýnova na realitním serveru [www.reality.idnes.cz](http://www.reality.idnes.cz) vyšla průměrná cena 120 Kč / m<sup>2</sup>. První patro zaujímá téměř 220 m<sup>2</sup>, dělí se na 5 místností o různých velikostech a má svou vlastní kuchyň a toalety. Prostor by tedy mohl být nabídnut za tržní cenu 26 400 Kč měsíčně, s blížící se ekonomickou krizí se ale výše tržního pronájmu pravděpodobně sníží. V rámci zvýšení konkurenceschopnosti by se podnik měl zaměřit na problematiku hodnoty poměrových ukazatelů, tedy zvýšit hodnoty rentability (ROA, ROE, ROS, ROCE), snížit hodnoty běžné a pohotové likvidity a zvýšit dobu obratu krátkodobých závazků tak, aby alespoň přesáhla dobu obratu krátkodobých pohledávek.

Podnik by se měl zároveň zaměřit na příležitosti, které se mu při podnikání naskytují, jedna z nich je např.: zavedení marketingového oddělení, které by přilákalo nové potenciální zákazníky. Vzhledem k celkovému počtu zaměstnanců (18) a velikosti podniku (SME) by v rámci marketingového oddělení měl postačit jeden zaměstnanec, podle serveru [www.indeed.cz](http://www.indeed.cz) je průměrná hrubá marketingového specialisty zhruba 29 000 Kč, firmu by tedy zaměstnanec vyšel měsíčně celkem na 39 150 Kč (superhrubá mzda). Dále by pro podnik byla vhodná přestavba skladu (nebo výstavba nového), který je v současné situaci nevyhovující a zvýšit tím produktivitu práce skladníků. Po konzultaci s výkonným ředitelem společnosti vyšlo najevo, že přestavbu skladu, popřípadě výstavbu nového by mohla financovat mateřská firma, podniku tak zbývá si o změnu jen zažádat.



## 6 Závěr

Hlavním cílem diplomové práce bylo aplikování ekonomické analýzy na vybraný podnikatelský subjekt. K analýze byl vybrán podnik Amari Metals s.r.o., který se zabývá primárně prodejem polotovarů nerezové oceli. Finanční analýza byla provedena za období 2014 – 2018. Dílčími cíli bylo posouzení finančního zdraví podniku na základě výsledků finanční analýzy, provedení strategické analýzy a uvedení vhodných doporučení pro zlepšení budoucího vývoje podniku pomocí sumarizace všech získaných výsledků. V teoretické části práce jsou zpracovány poznatky z odborné literatury, které byly v praktické části práce aplikovány na společnost Amari Metals s.r.o.

Jako nejsilnější rok společnosti lze považovat rok 2017, kdy měl podnik poprvé za své existence kladný a zároveň nejvyšší výsledek hospodaření. Ukazatele rentability dosahovaly vysokých hodnot a ukazatele likvidity splňovaly doporučený interval nebo se mu alespoň blížily. V následujícím roce již výsledky podniku nebyly tak brilantní, stále ale byly uspokojující a výsledek hospodaření byl také v kladných číslech. Naopak v předešlých letech byl podnik velice ztrátový, a proto také většina ukazatelů finanční analýzy vycházely nedostatečně. Ukazatel celkové míry zadluženosti vykazoval průměrnou hodnotu za sledované období 80,7 %. Tuto vysokou hodnotu lze zdůvodnit tím, že jsou podniku poskytovány bezúročné půjčky jeho mateřskou firmou, tyto půjčky činily k roku 2018 celkem 57 777 tis. Kč.

Za pomoci bankrotních a bonitních modelů bylo zjištěno, že podnik není nijak výrazně ohrožen bankrotem. Pro hodnocení byly použity tyto modely: Altmanův model, index důvěryhodnosti IN95, Tafflerův index a index bonity.

Strategická analýza byla provedena PEST analýzou a Porterovým modelem pěti konkurenčních sil. Podnik byl posouzen jako podnik s dobrým jménem, silným zázemím, kvalitními výrobky a loajálními zákazníky a dodavateli. Na trhu má podnik vysokou konkurenci, která dokáže nabídnout nízké ceny, prodávané produkty jsou lehce zaměnitelné a hrozby ze strany vyjednávacích sil zákazníků a dodavatelů jsou vysoké. Predikce ekonomické situace nejen České republiky, ale i celého světa je velice špatná. Vlivem Brexitu, oslabující ekonomiky Německa a především onemocnění COVID - 19 lze předpokládat blížící se celosvětovou krizi.

Všechny získané poznatky byly shrnuty do matice SWOT. Zdůrazněné příležitosti a hrozby byly použity k doporučení podniku k vylepšení své pozice na trhu. K vylepšení

konkurenceschopnosti bylo doporučeno prezentovat firmu prostřednictvím marketingu, zejména použitím internetu. Úprava nebo přestavba skladu by zvýšila produktivitu práce a pronájem nevyužitého prvního patra budovy by poskytla aditivní finanční zdroje.

Do budoucna lze předpokládat, že pokud bude mít Amari Metals s.r.o. stejně dobré výsledky, jako měl poslední 2 roky po výměně vedení, mohla by se časem dostat ze zadlužení a upevnit svou pozici na trhu založenou na poskytování kvalitních materiálů, renomovanému jménu a loajalitě zákazníků.

## 7 Seznam použité literatury

- [1] **CzechTrade, tým pracovníků zahraniční kanceláře. 2019.** Nová předpověď pro Německo na rok 2020. *Czech Trade*. [Online] Czech Trade, 29. 11 2019. [Citace: 9. 3. 2020.] [https://www.czechtrade.cz/sluzby/informacni-servis/aktuality/nova-predpove-pro-nemecko-na-rok-2020\\_-rust-hdp-o-1](https://www.czechtrade.cz/sluzby/informacni-servis/aktuality/nova-predpove-pro-nemecko-na-rok-2020_-rust-hdp-o-1).
- [2] **Grasseová, Monika, Dubec, Radek a David, Řehák. 2010.** *Analýza v rukou manažera: 33 nejpoužívanějších metod strategického řízení*. Brno : Computer Press, 2010. str. 325. 1. Vyd.. ISBN 978-80-251-2621-9.
- [3] **Hnilica, Jiří a Kislingerová, Eva. 2005.** *Finanční analýza: krok za krokem*. Praha : C.H. Beck, 2005. ISBN 80-7179-321-3.
- [4] **Holečková, Jaroslava a Grünwald, Rolf. 2007.** *Finanční analýza a plánování podniku*. Praha : Ekopress, 2007. ISBN 978-80-86929-26-2.
- [5] **Holečková, Jaroslava. 2008.** *Finanční analýza firmy*. Praha : ASPI, 2008. ISBN 978-80-7357-392-8.
- [6] **Horáková, Helena. 2003.** *Strategický management*. Praha : Grada Publishing, 2003. ISBN 802-4704-47-1.
- [7] **Hrdý, Milan a Krechovská, Michaela. 2013.** *Podnikové finance v teorii a praxi*. Praha : Wolters Kluwer, 2013. ISBN 978-80-7552-449-2.
- [8] **Hrubý, Filip. 2018.** Česká Spořitelna. *Analýza ČS: Brexit může ČR stát až 55 miliard Kč. O práci by mohlo přijít až 40 tisíc lidí*. [Online] Česká Spořitelna, 5. 12 2018. [Citace: 9. 3 2020.] <https://www.csas.cz/cs/o-nas/pro-media/tiskove-zpravy/2018/12/05/analyza-csb-brex-it-muze-cr-stat-az-55-miliard-kc>.
- [9] **Idnes, Reality. 2020.** Kanceláře k pronájmu okres Tábor. *Reality idnes*. [Online] Idnes, 29. 3 2020. [Citace: 29. 3 2020.] <https://reality.idnes.cz/s/pronajem/komerční-nemovitosti/kancelare/okres-tabor/?page=1>.
- [10] **Indeed. 2020.** Specialista Marketingu platy v lokalitě Česká republika. *Indeed*. [Online] Indeed, 16. 3 2020. [Citace: 29. 3 2020.] <https://cz.indeed.com/salaries/specialista-marketingu-Salaries>.
- [11] **Jakubíková, Dagmar. 2008.** *Strategický marketing*. Praha : Grada, 2008. ISBN 978-80-247-2690-8.
- [12] **Janhuba, Miloslav, a další. 2016.** *Finanční účetnictví. Obecné otázky*. Praha : C. H. Beck, 2016. ISBN: 978-80-7400-614-2.

- [13] **Kislingerová, Eva. 2001.** *Oceňování podniku*. Praha : C.H. Beck, 2001. ISBN 80-7179-529-1.
- [14] **Knápková, Adriana, Šteker, Pavel a Pavelková, Drahomíra. 2013.** *Finanční analýza: komplexní průvodce s příklady*. Praha : Grada, 2013. Sv. 2., ISBN 978-80-247-4456-8. ISBN 978-80-247-4456-8.
- [15] **Kocmanová, Alena. 2013.** *Ekonomické řízení podniku*. Praha : Linde, 2013. ISBN 978-80-7201-932-8.
- [16] **Kotler, Philip. 1998.** *Marketing, management: analýza, plánování, využití a kontrola*. [překl.] Překlad Václav Dolanský a Stanislav Jurnečka. 9. přepracované vyd. Praha : Grada, 1998. ISBN 80-7169-600-5..
- [17] **Kovanda, Lukáš. 2020.** FAEI. *OECD snižuje kvůli koronaviru odhad růstu světové ekonomiky*. [Online] FAEI, 2. 3 2020. [Citace: 2. 3 2020.] <https://faei.cz/oecd-snizuje-kvuli-koronaviru-odhad-rustu-svetove-ekonomiky/>.
- [18] **Kovanicová, Dana a Kovanic, Pavel. 1997.** *Poklady skryté v účetnictví I. díl., Jak porozumět účetním výkazům*. Praha : Polygon, 1997. ISBN 80-85967-47-2.
- [19] **Kovanicová, Dana. 1998.** *Poklady skryté v účetnictví II. díl.* Praha : Polygon, 1998. str. 288. ISBN 80-859-6788-X.
- [20] **Krauseová, Jaruše. 2013.** *Finanční projekt firmy do kapsy*. Praha : Bilance, 2013. 978-80-86371-57-3.
- [21] **Kubíčková, Dana a Jindřichovská, Irena. 2015.** *Finanční analýza a hodnocení výkonnosti firmy*. Praha : C.H. Beck, 2015. str. 342. Sv. 1. ISBN 978-80-7400-538-1.
- [22] **Lhotský, Jan. 2005.** *Strategický management: jak zajistit budoucí úspěch podniku*. Brno : Computer Press, 2005. str. 144. ISBN 978-80-251-3295-1.
- [23] **Marek, Petr. 2006.** *Studijní průvodce financemi podniku*. Praha : Ekopress, 2006. ISBN: 80-86119-37-8.
- [24] **Mařík, Miloš. 2011.** *Metody oceňování podniku*. Praha : Ekopress, 2011. ISBN: 978-80-86929-67-5.
- [25] **Ministerstvo financí, ČR. 2019.** Šetření prognóz makroekonomického vývoje ČR. [Online] 17. 10. 2019. <https://www.mfcr.cz/cs/verejny-sektor/makroekonomika/makroekonomicka-predikce/2018/makroekonomicka-predikce-listopad-2018-33386>.

- [26] **Ministerstvo financí, ČR. 2019.** Výpis z Registru ekonomických subjektů ČSÚ v ARES. *www.info.mfcr.cz*. [Online] 15. 10. 2019. [Citace: 15.. 10. 2019.] [https://www.info.mfcr.cz/cgi-bin/ares/darv\\_res.cgi?ico=24197343&jazyk=cz&xml=1](https://www.info.mfcr.cz/cgi-bin/ares/darv_res.cgi?ico=24197343&jazyk=cz&xml=1)
- [27] **Mrkvička, Josef a Kolář, Pavel. 2006.** *Finanční analýza*. 2. přepracované vydání. Praha : ASPI, 2006. ISBN 80-7357-219-2.
- [28] **Porter, Michael. 1994.** *Konkurenční strategie: metody pro analýzu odvětví a konkurentů*. 1. vyd. Praha : Victoria Publishing, 1994. ISBN 80-85605-11-2.
- [29] **Rejnuš, Oldřich. 2014.** *Finanční trhy*. Praha : Grada Publishing, 2014. ISBN 978-80-247-9407-5.
- [30] **Růčková, Petra a Roubíčková, Michaela. 2012.** *Finanční management*. Praha : Grada Publishing, 2012. ISBN 978-80-247-4047-8.
- [31] **Růčková, Petra. 2008.** *Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi*. Praha : Grada, 2008. ISBN 978-80-247-2481-2.
- [32] **Sedláček, Jaroslav. 2001.** *Účetní data v rukou manažera - finanční analýza v řízení firmy*. Praha : Computer Press, 2001. ISBN 80-7226-562-8.
- [33] **Sedláček, Jaroslav. 2011.** *Finanční analýza podniku*. 2. aktualiz. vyd. Brno : Computer Press, 2011. ISBN 978-80-251-3386-6.
- [34] **Sedláčková, Helena. 2000.** *Strategická analýza*. Praha : C.H. Beck, 2000. ISBN 80-7179-422-8.
- [35] **Sekerka, Bohuslav. 1996.** *Finanční analýza společnosti na bázi účetních výkazů*. Praha : Profess, 1996. ISBN 80-85235-40-4.
- [36] **Strouhal, Jiří. 2006.** *Finanční řízení firmy v příkladech*. 1. Brno : Computer Press, 2006. ISBN 80-251-0913-5.
- [37] **Suchánek, Petr. 2006.** *Podnikohospodářská analýza*. Brno : Masarykova univerzita, 2006. ISBN 80-210-3985-X.
- [38] **Synek, Miloslav. 2003.** *Ekonomická analýza*. Praha : Vysoká škola ekonomická v Praze, 2003. ISBN 80-245-0603-3.
- [39] **Váchal, Jan a Vochozka, Marek. 2013.** *Podnikové řízení*. Praha : Grada, 2013. ISBN 978-80-247-4642-5.
- [40] **Vochozka, Marek. 2011.** *Metody komplexního hodnocení podniku*. Praha : Grada, 2011. ISBN 978-80-247-3647-1.

## Přílohy

### Příloha A: Rozvaha – aktiva analyzovaného subjektu v letech 2014 - 2018

Název [tis. Kč]	2014	2015	2016	2017	2018
<b>AKTIVA CELKEM</b>	72 951	61 959	77 197	79 742	93 953
Dlouhodobý majetek	-6 032	-6 913	-7 722	-7 970	-8 094
Dlouhodobý nehmotný majetek	838	335	5	2	0
Software	815	335	5	2	0
Nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek	23	0	0	0	0
Dlouhodobý hmotný majetek	-6 870	-7 248	-7 727	-7 972	-8 094
Pozemky	2 714	2 714	2 714	2 714	2 714
Stavby	20 596	18 218	15 642	13 087	10 575
Samostatné movité věci a soubory movitých věcí	1 504	1 480	1 035	802	650
Nedokončený dlouhodobý hmotný majetek	518	0	0	0	0
Oceňovací rozdíl k nabytému majetku	-32 202	-29 660	-27 118	-24 575	-22 033
<b>Oběžná aktiva</b>	78 765	68 722	84 771	87 529	101 289
Zásoby	31 382	37 440	28 668	47 206	47 465
Materiál	82	60	44	215	330
Zboží	31 300	37 380	28 624	46 991	47 135
Dlouhodobé pohledávky	5	5	5	44	44
Dlouhodobé poskytnuté zálohy	5	5	5	44	44
Krátkodobé pohledávky	26 286	16 204	34 538	35 178	39 137
Pohledávky z obchodních vztahů	26 200	16 044	33 929	33 414	37 756
Krátkodobé poskytnuté zálohy	55	106	102	91	90
Dohadné účty aktivní	0	23	487	1 648	1 266
Jiné pohledávky	31	31	20	25	25
Krátkodobý finanční majetek	21 092	15 073	21 560	5 101	14 643
Peníze	62	87	93	98	59
Účty v bankách	21 030	14 986	21 467	5 003	14 584
<b>Časové rozlišení</b>	218	150	148	183	758
Náklady příštích období	218	150	148	183	758

Zdroj: Vlastní zpracování podle účetních výkazů společnosti Amari Metals s.r.o v letech 2014 - 2018

**Příloha B: Rozvaha – pasiva analyzovaného subjektu v letech 2014 - 2018**

Název [tis. Kč]	2014	2015	2016	2017	2018
<b>PASIVA CELKEM</b>	72 951	61 959	77 197	79 742	93 953
Vlastní kapitál	22 176	14 125	7 623	11 409	13 488
Základní kapitál	200	200	200	200	200
Základní kapitál	200	200	200	200	200
Kapitálové fondy	66 650	66 650	66 650	66 650	66 650
Ostatní kapitálové fondy	66 650	66 650	66 650	66 650	66 650
VH minulých let	-35 376	-44 674	-52 724	-59 227	-55 441
Nerozdělený zisk minulých let	-35 376	-44 674	-52 724	-59 227	-55 441
VH běžného účetního období (+/-)	-9 298	-8 051	-6 503	3 786	2 079
<b>Cizí zdroje</b>	50 775	47 834	69 574	68 333	80 465
Rezervy	12	14	0	0	0
Ostatní rezervy	12	14	0	0	0
Dlouhodobé závazky	32 777	32 777	32 777	42 777	57 777
Závazky k ovládaným a řízeným osobám	32 777	32 777	32 777	42 777	57 777
Krátkodobé závazky	17 986	15 043	36 797	25 556	22 688
Závazky z obchodních vztahů	14 458	13 325	34 681	23 429	20 511
Závazky k zaměstnancům	553	474	405	459	489
Závazky ze sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění	294	247	263	325	330
Stát – daňové závazky a dotace	2 058	442	867	830	823
Krátkodobé přijaté zálohy	74	0	0	73	0
Dohadné účty pasivní	549	331	358	440	535
Jiné závazky	0	224	223	0	0
<b>Časové rozlišení</b>	0	0	0	0	0

Zdroj: Vlastní zpracování podle účetních výkazů společnosti Amari Metals s.r.o v letech 2014 - 2018

**Příloha C: Výkaz zisku a ztrát analyzovaného subjektu v letech 2014 - 2018**

Název [tis. Kč]	2014	2015	2016	2017	2018
Tržby za prodej zboží	160 145	163 540	184 844	254 076	272 704
Náklady vynaložené na prodané zboží	145 334	152 589	173 506	233 459	249 359
Obchodní marže	14 811	10 951	11 338	20 617	23 345
Výkony	1 555	930	1 457	2 004	2 396
Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb	1 349	766	1 367	2 004	2 396
Aktivace	206	164	90	0	0
Výkonová spotřeba	9 865	7 490	7 655	8 717	10 947
Spotřeba materiálu a energie	1 216	1 205	1 182	1 383	1 988
Služby	8 649	6 285	6 473	7 334	8 959
Přidaná hodnota	6 501	4 391	5 140	13 904	14 794
Osobní náklady	11 283	11 061	10 505	11 521	12 814
Mzdové náklady	8 293	8 081	7 665	8 363	9 257
Náklady na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	2 750	2 760	2 641	2 906	3 276
Sociální náklady	240	220	199	252	281
Daně a poplatky	143	143	143	166	148
Odpisy dlouhodobého nehmot. a hmotného majetku	3 669	3 665	3 425	3 162	3 183
Tržby z prodeje DM a materiálu	507	227	196	349	1 019
Tržby z prodeje dlouhod. majetku	213	10	1	1	593
Tržby z prodeje materiálu	294	217	195	348	426
ZC prodaného DM a materiálu	251	195	182	315	361
ZC prodaného dlouhod. majetku	0	0	0	4	1
Prodaný materiál	251	195	182	311	360
Změna stavu rezerv a opravných položek v provozní oblasti a komplex nákladů příštích období	2 883	-482	-767	-4 176	166
Ostatní provozní výnosy	3 642	2 762	3 905	4 925	4 591
Ostatní provozní náklady	946	438	1 631	5 163	1 249
PV hospodaření	-8 525	-7 640	-5 878	3 027	2 483
Ostatní finanční výnosy	2 517	890	230	2 390	1 475
Ostatní finanční náklady	3 290	1 301	855	1 631	1 879
FV hospodaření	-773	-411	-625	759	-404
VH za běžnou činnost	-9 298	-8 051	-6 503	3 786	2 079
VH za účetní období (+/-)	-9 298	-8 051	-6 503	3 786	2 079
VH před zdaněním	-9 298	-8 051	-6 503	3 786	2 079

Zdroj: Vlastní zpracování podle účetních výkazů společnosti Amari Metals s.r.o v letech 2014 – 2018