

ŠKODA AUTO VYSOKÁ ŠKOLA, O.P.S.

Studijní program: B6208 Ekonomika a management

Studijní obor: 6208R087 Podniková ekonomika a management obchodu

Vyhodnocení ekonomického efektu implementace nového zařízení ve společnosti “Metchiv s.r.o.”

Iulia Radikina

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

Tento list vyjměte a nahrad'te zadáním bakalářské práce

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci vypracovala samostatně s použitím uvedené literatury pod odborným vedením vedoucího práce.

Prohlašuji, že citace použitých pramenů je úplná a v práci jsem neporušila autorská práva (ve smyslu zákona č. 121/2000 Sb., o právu autorském a o právech souvisejících s právem autorským).

V Mladé Boleslavi dne 25. 04. 2017

Děkuji prof. Ing. Jiřímu Strouhalovi za odborné vedení bakalářské práce, poskytování rad a dalších informací. Také chci poděkovat své rodině, která mě při psaní bakalářské práce a celém studiu podporovala.

Obsah

Úvod.....	7
1 Teoretická-metodologická část	9
1.1 Finanční analýza	9
1.2 Strategická analýza	12
2 Hodnocení původního stavu společnosti	14
2.1 Popis společnosti a její profil	14
2.2 Struktura holdingové společnosti Metchiv	15
2.3 Strategická analýza podniku Metchiv s.r.o.	16
2.4 Popis hlavních konkurentů	23
2.5 Analýza konkurencí	24
2.6 Finanční analýza podniku Metchiv s.r.o.	26
2.7 Ukazatele rentability	28
2.8 Ukazatele likvidity.....	29
2.9 Ukazatele zadluženosti	30
2.10 Hrubá marže a výsledek hospodaření do implementace zařízení	31
3 Implementace nového zařízení	33
3.1 Výhody pro podnik.....	33
3.2 Cena.....	33
3.3 Financování.....	34
4 Hodnocení společnosti Metchiv s.r.o. po implementace nového zařízení	35
4.1 Ukazatele rentability	35
4.2 Ukazatele likvidity.....	37
4.3 Ukazatele zadluženosti	38
4.4 Pohledávky a závazky v rámci holdingu společnosti Metchiv.....	39
4.5 Hrubá marže a výsledek hospodaření po implementace zařízení	39
4.6 Ekonomický efekt zavedení nového zařízení	41
Závěr	43
Seznam literatury	45
Seznam obrázků a tabulek.....	46
Seznam příloh	47

Seznam použitých zkratek a symbolů

atd.	a tak dále
a.s.	akciová společnost
č.	číslo
EAT	čistý zisk
EBIT	zisk před úroky a zdaněním
EUR	Euro
mil.	milion
např.	například
ROA	rentabilita aktivy
ROCE	rentabilita investovaného kapitálu
ROE	rentabilita vlastního kapitálu
ROIC	rentabilita investovaného kapitálu
RKS	radialní kovocí stroj
RUB	ruský rubl
SNS	Společenství nezávislých států
s.r.o.	společnost s ručením omezeným
str.	stranka
tis.	tisíc
tzv.	takzvaný
tj.	to je

Úvod

Hospodářskou situaci v současném Rusku charakterizuje vývoj trhu a tržních vztahů, pokles objemu výroby, růst počtu podniku a organizací neschopných splácet své závazky a potřebujících inovace pro podporu konkurenční schopnosti a upevnění pozic na konkurenčních trzích. Kvůli hospodářské krizi probíhající v Rusku je zavedení inovativních technologických postupů a pořízení nového technického vybavení obzvlášť důležité.

Pro podnik jakékoli formy vlastnictví, pro malé i velké podniky má určení strategie a plánování podstatný význam. V současné době činí vedení ruských podniků rozhodnutí za podmínek, kdy jejich následky nejsou jisté, a navíc chybí hospodářské a obchodní znalosti nebo zkušenosti s prací za nových podmínek.

Cílem mé bakalářské práce je pomoci společnosti Metchiv s.r.o. při hodnocení hospodářské účinnosti od zavedení inovačních technologií a použití přístrojů, pořízených v roce 2010. Tento podnik jsem vybrala proto, že v době práce v této firmě jsem se zajímala o otázku jejího účinného vývoje a zároveň vedení podniku vykazovalo velký zájem o výsledky mého výzkumu.

Práce je rozdělena na čtyři části. První část se skládá z teoretických znalostí různých metod finanční a strategické analýzy. Obsahem druhé části je provedení finanční a strategické analýzy před zavedením speciálního zařízení, popis hlavních konkurentů a analyzování konkurenčního prostředí firmy. Třetí část zahrnuje výhody projektu zavedení nového zařízení, způsoby financování, cenu samotného zařízení a náklady při jeho implementaci. V poslední části mé bakalářské práce bylo provedeno hodnocení firmy po zavedení nového zařízení s cílem vyhodnotit jeho ekonomický přínos.

Teoreticko-metodologická část vysvětluje teoretická východiska a podstatu různých metod finanční a strategické analýzy. Finanční analýza podniku před implementací nového zařízení a po implementaci zařízení je provedena dle účetní závěrky firmy Metchiv s. r. o. za období 2007 až 2016. Ukazatelé finanční analýzy měří finanční výkonnost podniku. Strategická analýza identifikuje, analyzuje a vyhodnocuje všechny relevantní faktory, ze kterých lze předpokládat, že budou mít vliv na konečnou volbu cílů a strategie podniku. Do strategické analýzy patří SWOT analýza, PEST analýza a Porterův model pěti sil.

Praktická část obsahuje hodnocení původního stavu společnosti, popis hlavních konkurentů společnosti a analýzu konkurence, výpočty vybraných ukazatelů finanční analýzy před a po implementaci nového zařízení a vypracování strategické analýzy pro společnost.

Na konci své práce budu provádět vyhodnocení ekonomického efektu po implementaci nového zařízení ve společnosti Metchiv pomocí vybraných finančních ukazatelů, které vycházejí z konkrétních dat za období 2011 až 2016.

1 Teoretická-metodologická část

1.1 Finanční analýza

“Finanční analýza slouží ke komplexnímu zhodnocení finanční situace podniku. Pomáhá odhalit, zda je podnik dostatečně ziskový, zda má vhodnou kapitálovou strukturu, zda využívá efektivně svých aktiv, zda je schopen včas splácet své závazky a celou řadu dalších významných skutečností.” (Knápková, Pavelková, 2010, str. 15)

Finanční analýza je komplexním pojmem, protože obsahuje dva velké přístupy k posouzení finančního zdraví a stability podniku: kvalitativní a kvantitativní analýzu. Kvalitativní nebo fundamentální analýza se zabývá nejen finančním stavem společnosti, ale i vnějším prostředím včetně fází životnosti podniku, strategií, cílů atd. Základem kvantitativní nebo technické finanční analýzy jsou statistické a matematické výpočty a porovnání získaných finančních ukazatelů. Ukazatele se nazývají finančními nejprve z důvodu, že jejich zdroji jsou finanční výkazy: výkaz zisku a ztráty, výkazy cash flow a rozvaha. (Nývtova, Marinič, 2010)

Finanční analýza pomáhá provést oceňování finančního stavu společnosti. Mezi základní cíle finanční analýzy patří zhodnocení ziskovosti společnosti, ocenění, zda má-li optimální strukturu kapitálu, jak účinně používá vlastní aktivity, má-li podnik schopnost splácet závazky a další významná informace o firmě. (Pavelkova, Knapková, 2013)

1.1.1 Rozvaha

Rozvaha je zastoupení o majetku firmy a zdrojích jeho financování za konkrétní časové období. Rozvaha se skládá z aktiv, které zobrazují majetek podniku a pasiv, kterými jsou zdroje majetku. Suma aktiv musí se rovnat sumě pasiv – to je hlavní pravidlo sestavení rozvahy. (Pavelková, Knapková, 2010)

Aktivity se člení podle likvidity, funkce ve společnosti a vztahu k výrobnímu cyklu. Nejčastěji aktiva členíme na oběžná aktiva a dlouhodobý majetek. Oběžná aktiva (krátkodobý majetek) má dobu životnosti méně 1 roku a podle rozvahy dělí se na zásoby (např. materiál), dlouhodobé a krátkodobé pohledávky a na krátkodobý finanční majetek (např. bankovní účty). Dlouhodobý majetek může být hmotný

(např. výrobní stroje a stavby) nebo nehmotný, jehož typickým příkladem je software. Posledním typem dlouhodobého majetku je finanční majetek (např. cenné papíry). (Marinič, 2014)

Pasivy se člení na základní kapitál a cizí zdroje. Základní kapitál představuje zdroje, které jsou majetkem firmy. To jsou základní kapitál, kapitálové fondy, fondy ze zisku, zisk běžného období a nerozdělený zisk minulých let. Cizí zdroje je dluh, který firma musí v určené době splatit. Cizí zdroje rozdělujeme na krátkodobé (poskytovaný na dobu do jednoho roku a to např. krátkodobé bankovní úvěry, půjčky, nezaplacené daně, výdaje příštích období atd.) a dlouhodobé (poskytovaný na dobu delší než jeden rok, např. dlouhodobé bankovní úvěry, termínované půjčky, leasingové dluhy atd.)

1.1.2 Horizontální a vertikální analýza

“Výchozím bodem finanční analýzy je tzv. vertikální a horizontální rozbor finančních výkazů. Oba postupy umožňují vidět původní absolutní údaje z účetních výkazů v určitých relacích, v určitých souvislostech. V případě horizontální analýzy se sleduje vývoj zkoumané veličiny v čase, nejčastěji ve vztahu k nějakému minulému účetnímu období. Vertikální analýza sleduje strukturu finančního výkazu vztaženou k nějaké smysluplné veličině (např. celková bilanční suma).” (Kislingerová, Hnilica, 2008, str. 9)

1.1.3 Rentabilita

Pomocí ukazatelů rentability můžeme se oceňit ziskovost firmy. Rentabilita je velmi důležitým faktorem jak pro majitele, tak i pro věřitele firmy.

V průběhu dané práce budeme rozlišovat tři ukazatele rentability, to jsou rentabilita aktiv (ROA), rentabilita vlastního kapitálu (ROE) a rentabilita investovaného kapitálu (ROIC).

Rentabilita aktiv (ROA) se počítá jako podíl zisku před úroky a zdaněním na celkových aktivech. Tento indikátor vyjadřuje efektivitu využití veškerého kapitálu firmy. Aktiva firmy se skládají z vlastních a cizích zdrojů, a proto se pro výpočet používá zisk před úroky a zdaněním (EBIT). (Hnilica, Kislingerová, 2005)

$$ROA = \frac{EBIT}{Aktiva\ celkem} \quad (1)$$

Při výpočtu rentability vlastního kapitálu (ROE) se používá jako forma zisku – čistý zisk (EAT). Tento ukazatel představuje míru zhodnocení vlastního kapitálu a má smysl ho při zpracování analýzy porovnat s hodnotou rentability aktiv, aby bylo jasné, jak byla zaplacená daň a úroky ovlivňující výnosnost společnosti. (Marinič, 2014)

$$ROE = \frac{\text{Čistý zisk}}{\text{Vlastní kapitál}} \quad (2)$$

Rentabilita investovaného kapitálu (ROIC) zobrazuje míru výnosnosti dlouhodobého investovaného kapitálu. Dlouhodobý investovaný kapitál se skládá z vlastního kapitálu a dlouhodobého cizího kapitálu. (Marinič, Nývltová, 2010)

$$ROIC = \frac{EBIT \times (1-t)}{Aktiva - \text{Krátkodobá Pasiva}} \quad (3)$$

1.1.4 Likvidita

„Likvidnost v podstatě vyjadřuje vlastnosti jednotlivých majetkových složek podniku – ve smyslu jejich schopnosti přeměnit se rychle a bez větších ztrát v peněžní prostředky. Solventnost představuje platební schopnost podniku – tedy schopnost hradit své závazky včas (v okamžiku jejich splatnosti). Likvidita vyjadřuje schopnost podniku přeměnit aktiva na hotovost, nebo její ekvivalent (krátkodobé finanční instrumenty), a je tedy jakýmsi krátkodobým pohledem solventnosti.“ (Nývltová, Marinič, 2010, str. 168)

V rámci dané bakalářské práce budeme rozlišovat dva ukazatele likvidity, to jsou celková a pohotová likvidita. Celková likvidita je univerzálním ukazatelem, který obsahuje celková oběžná aktiva. Pohotová likvidita se skládá z krátkodobého finančního majetku a krátkodobých pohledávek. Tyto dva ukazatele likvidity se počítají podle následujících vzorců.

$$\text{Celková likvidita} = \frac{\text{Oběžná aktiva}}{\text{Krátkodobá pasiva}} \quad (4)$$

$$\text{Pohotová likvidita} = \frac{\text{Krátkodobý finanční majetek} + \text{Krátkodobé pohledávky}}{\text{Krátkodobá pasiva}} \quad (5)$$

1.1.5 Zadluženost

Podnik v průběhu své činnosti používá majetek, který může být krytý vlastním nebo cizím kapitálem. Ukazatele zadluženosti představují vztahy mezi dvěma typy zdrojů tohoto majetku. Vysoká zadluženost často vnímá jako negativní faktor, avšak není to vždy pravda. Nezřídka úspěšné společnosti mají vysokou zadluženost, co je výsledkem optimální kapitálové struktury. (Hlinica, Klíngerová, 2005)

V rámci moje bakalářské práce budu zkoumat následující ukazatele: celková zadluženost, zadluženost vlastního kapitálu a finanční paka. Celková zadluženost ukazuje jaký je podíl cizích zdrojů na celkovém kapitálu firmy. Ukazatel zadluženosti vlastního kapitálu počítá se jako podíl cizích zdrojů na vlastním kapitálu a představuje, kolikrát dluhy převyšuje vlastní kapitál. Finanční paka je závěrečným významným ukazatelem zadluženosti. Analýza finanční paky pomáhá zhodnotit, efektivně li v dané situaci firma používá cizí zdroje. (Nývtová, Marinič, 2010; Kalouda, 2009)

$$\text{Celková zadluženost} = \frac{\text{Cizí zdroje}}{\text{Akiva celkem}} \quad (6)$$

$$\text{Zadluženost vlastního kapitálu} = \frac{\text{Cizí zdroje}}{\text{Vlastní kapital}} \quad (7)$$

$$\text{Finanční paka} = \frac{\text{Akiva celkem}}{\text{Vlastní kapital}} \quad (8)$$

1.2 Strategická analýza

Strategická analýza umožňuje zobrazit aktuální situaci firmy a předvídat, co by se měli očekávat v budoucnu.

„Cílem strategické analýzy je identifikovat, analyzovat a ohodnotit všechny relevantní faktory, o nichž lze předpokládat, že budou mít vliv na konečnou volbu cílů a strategie podniku. Velmi důležité je posoudit vzájemné vztahy a souvislosti, které mezi faktory existují.“ (Sedláčková, Buchta, 2006, str. 9)

1.2.1 SWOT analýza

SWOT je zkratkou anglických slov Strengths (silné stránky společnosti), Weaknesses (slabé stránky nebo nedostatky společnosti), Opportunities (příležitosti ve vnějším prostředí), Threats (hrozby z vnějšího prostředí).

“Mezi silné stránky patří např. jedinečnost výrobků, mezi slabé stránky můžeme zařadit např. investice do moderních technologií v zájmu udržení konkurenceschopnosti. Příležitostí může být např. proniknutí na další trhy a hrozbu může představovat vznik nové akce konkurence.” (Knápková, Pavelková, 2010, str. 60-61)

1.2.2 PEST analýza

PEST analýza vychází z poznání minulého vývoje a snaží se o analyzování a předvídání budoucích vlivů prostředí ve čtyřech hlavních oblastech (politické, ekonomické, sociální a technologické oblasti). (Košťan, Šuleř, 2002)

PEST analýza pomáhá řediteli společnosti vidět situaci vnějšího prostředí společnosti a upozornit na nejdůležitější ovlivňující faktory.

1.2.3 Porterův model pěti sil 5F (Porter's Five Forces)

V procesu tvorby a analýzy strategických alternativ zvláštní místo zaujímá model amerického vědce Michaela E. Portera, který zajišťuje vývoj konkurenčních strategií.

Porterův model (model pěti sil nebo 5F) - jedná se o model, který je nástrojem pro provedení analýzy konkurenčních podmínek daných na trhu. Tento model umožňuje posoudit, jaký vliv má každá z pěti sil konkurence na společnost. (Joan Magretta, 2011)

Michael E. Porter identifikoval 5 vlivných tržních sil, které model popisuje. Těmi silami jsou: stávající konkurenti, potencionální noví konkurenti, zákazníci, dodavatelé a substituční produkty.

2 Hodnocení původního stavu společnosti

2.1 Popis společnosti a její profil

Společnost Metchiv s.r.o. byla založena v roce 1994. Díky své intenzivní práci je firma známá jako dodavatel válcovaných výrobků nejen na území Uralu v Rusku, ale i daleko za jeho hranicemi. Společnost dodává kovové výrobky různých druhů.

Společnost Metchiv s.r.o. spolupracuje s velkými podniky, jako jsou Ašinský metalurgický závod a.s., metalurgický závod Elektrostal a.s., Mechel a.s., Volgogradský metalurgický závod Krasny Oktyabr' a.s., Dněpropetrovský metalurgický závod a.s.

Společnost Metchiv s.r.o. stále zdokonaluje své stávající činnosti. Jejím hlavním cílem je rozvoj vlastní výroby. V roce 2003 si společnost pořídila obráběcí stroje značky Danobat, což umožnilo provádět vysoce výkonné řezání kovů různých tvarů, chemického složení a rozměrů a také výrobu polotovarů.

Od jara 2007 vyrábí společnost Metchiv s.r.o. polotovary z různých druhů oceli jak standardních forem (kruh, čtverec, šestiúhelník, pás), tak i nestandardních. Metchiv válcuje polotovary z vlastních zásob materiálu nebo z materiálu dodaného zákazníkem.

Rozšířením výroby vznikla ve společnosti nová pracovní místa. Počet zaměstnanců činí 65 lidí.

Společnost Metchiv se nespokojí se stávajícími úspěchy, ale nepřetržitě pracuje na budování nových obchodních vztahů s výrobci, uzavírá nové smlouvy s velkými výrobními společnostmi ze SNS a zahraničí, což podporuje rozšíření sortimentu nabízených výrobků. Společnost stále doplňuje a zdokonaluje výrobní vybavení, kupuje nová zařízení. Společnost plánuje do budoucna upevnit své pozice v poskytování služeb v odvětví zpracování kovů.

2.2 Struktura holdingové společnosti Metchiv

Jak už bylo zmíněno, společnost Metchiv s. r. o. byla založena v roce 1994, ale v roce 2012 společnost uskutečnila reorganizaci, v důsledku níž se firma rozdělila na několik dceřiných společností s různými funkcemi.

Níže je popsána a znázorněna na schématu struktura holdingové společnosti Metchiv s. r. o.

Holding Metchiv se skládá z několika společností, z nichž hlavní je Metchiv s. r. o. a ze čtyř dceřiných společností: TD Metchiv s. r. o., NPP Metchiv s. r. o., Metchiv Prom s. r. o., M Siga s. r. o.

Podnik Metchiv je výrobce a prodejce kovových výrobků. Spolupracuje se závody dodavatelů a zákazníky. Má vlastní zařízení, jako například radiálně-kovací stroj.

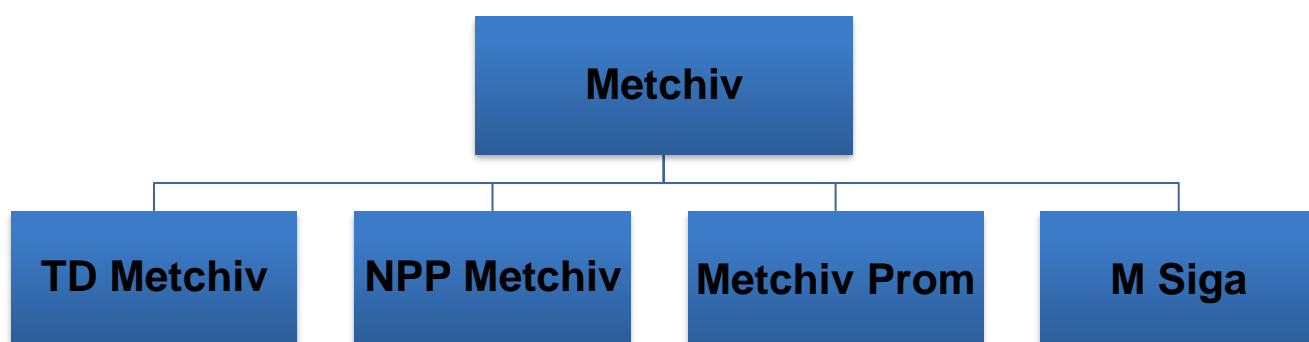
TD Metchiv je prodejce výrobku Metchiv a zboží zakoupeného od jiných výrobců.

Společnost NPP Metchiv se zabývá velkoobchodním prodejem kovu.

Metchiv Prom je vlastníkem nemovitostí, poskytuje pronájem nemovitostí firmám Metchiv, NPP Metchiv a TD Metchiv.

M Siga je sklad pro skladování materiálů, z nichž následně společnost Metchiv vyrábí své výrobky.

Obrázek 1 Struktura holdingové společnosti Metchiv



Zdroj: autorka

2.3 Strategická analýza podniku Metchiv s.r.o.

2.3.1 PEST analýza

PEST je zkratkou pro analýzu politických, ekonomických, sociálních a technologických faktorů, které ovlivňují rozvoj podnikání. Tento nástroj se používá pro analýzu makroprostředí; je vhodný pro pochopení trhu, pozice společnosti, potenciálu a zaměření podnikání.

Výsledky PEST analýzy společnosti Metchiv s.r.o. jsou uvedeny v tabulce č. 1.

Tab. 1 PEST analýza společností Metchiv s.r.o.

Politické faktory	Ekonomické faktory
<ul style="list-style-type: none">– Snížení podpory malého a středního byznysu na federální úrovni;– Zvýšení daňových sazeb.	<ul style="list-style-type: none">– Snížení kurzu rublu vůči euru;– Růst cen dodavatelů válcovaných výrobků.
Sociální faktory	Technologické faktory
<ul style="list-style-type: none">– Pokles poptávky po službách společnosti;– Nedostatek kvalifikovaných inženýrů a technologů pro práci na nových zařízeních.	<ul style="list-style-type: none">– Inovativní způsoby obrábění válcovaných výrobků.

Zdroj: autorka

Politický aspekt - jedná se především o regulaci činnosti soukromé obchodní společnosti ze strany státu, o vliv státu na činnost podniků, míru zásahu a podporu.

Analýza ekonomického aspektu pomáhá pochopit, jak se na úrovni státu vytvářejí a rozdělují základní hospodářské zdroje.

Sociální aspekt je spojen s vytvářením spotřebitelských preferencí obyvatelstva, což ze strategického pohledu podmiňuje možnou poptávku po produktech společnosti.

Nelze podcenit význam technologického aspektu, jelikož jakýkoli produkt může být vytlačen jiným produktem, který je technologicky dokonalejší.

Podíváme se na základní faktory PEST analýzy uvedené v tabulce, které ovlivňují společnost Metchiv s.r.o.

Programy podpory malého a středního byznysu umožňují společnosti Metchiv snížit náklady na výplatu úroků z úvěrů, vydaných pro rozvoj podnikání, a zastupují zájmy organizace při obchodních jednáních.

Částky poskytnuté z krajského rozpočtu, které se na první pohled zdají malé, se mohou přesto podílet na rozvoji společnosti, pokud budou investovány do běžících projektů.

Zvýšení daňových sazeb zmenší zisk, který by bylo možné použít pro rozvoj podniku.

Snížení kurzu rublu bude mít negativní následky, jelikož podnik využívá prostředky půjčené v cizí měně. Pokud by se hodnota eura zvýšila, bude podnik potřebovat více peněžních prostředků pro splácení úvěru v cizí měně, což ovlivní stabilitu podniku.

Růst cen dodavatelů válcovaných výrobků zvětší pořizovací ceny produktů, kvůli čemuž podnik buď zvýší prodejní ceny, což ovlivní poptávku, nebo ponese dodatečné náklady na snížení pořizovacích cen, nebo omezí výrobní kapacity.

Pokles poptávky po službách společnosti významně sníží zisk, což negativně ovlivní činnost společnosti. Pro eliminaci možnosti vzniku této události je nutné brát v úvahu spotřebitelské preference a nálady.

Při nedostatku kvalifikovaného personálu musí organizace dodatečně školit odborníky, což může vést k časovým a finančním nákladům, dočasnému snížení kvality výrobků, růstu výdajů.

Rozvoj technologií obrábění válcovaných výrobků přiměje společnost k rozvoji vlastních zdrojů pro zajištění vysoce kvalitních produktů pro zákazníka a dobrého konkurenčního postavení na trhu válcovaných výrobků pro sebe.

2.3.2 SWOT analýza

Vyhodnocením silných a slabých stránek společnosti, příležitostí a hrozeb (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) se zabývá SWOT analýza.

Organizace musí stále sledovat základní faktory makroprostředí (demografické, ekonomické, technologické, politické, legislativní, sociální, kulturní) a také významné faktory mikroprostředí (zákazníci, konkurence, distribuční kanály, dodavatelé), které ovlivňují možnosti zajištění zisku. Vývoj marketingového

informačního systému umožní zjištění nových tendencí pro makroprostředí a mikroprostředí a změny, které v nich probíhají.

Hlavní cíl výzkumu vnějšího prostředí spočívá v uvědomění si nových možností marketingu.

Možnost marketingu je oblast potřeb kupujících, jejichž uspokojení je základem zisku společnosti.

Hrozby vnějšího prostředí jedná se o negativní vliv různých trendů nebo nepříznivý chod událostí, což může při absenci ochranných marketingových opatření vyvolat pokles prodeje a snížení příjmu společnosti.

Roztřídění hrozeb se provádí podle jejich významnosti a pravděpodobnosti výskytu.

Plný seznam silných a slabých stránek, hrozeb a možností je uveden v tabulce č. 2.

Tab. 2 Matice SWOT analýzy společnosti Metchiv s.r.o.

Silné stránky (S)	Slabé stránky (W)
<ol style="list-style-type: none">1. Uvedení nového zařízení do provozu2. Široká nabídka válcovaných výrobků3. Vysoká kvalita služeb4. Flexibilní podmínky, individuální přístup5. Dlouhodobá přítomnost na trhu6. Kvalifikace personálu	<ol style="list-style-type: none">1. Omezená skladová kapacita pro nakládku a vykládku2. Dlouhé fronty čekajících zákazníků3. Absence strojů na řezání delších plechů laserem4. Slabý motivační systém zaměřující se na výsledek a úspěch
Příležitosti (O)	Hrozby (T)
<ol style="list-style-type: none">1. Růst počtu zákazníků2. Spolupráce se zahraničními společnostmi3. Dotování investičních projektů z krajského rozpočtu	<ol style="list-style-type: none">1. Růst cen dodavatelů válcovaných výrobků2. Vysoká konkurence

Zdroj: autorka

Při provedení SWOT analýzy byly zjištěny silné a slabé stránky společnosti Metchiv, a dále hrozby a možnosti existující pro tuto společnost.

2.3.3 Porterův model pěti sil

Porterův model pěti sil slouží jako účinný nástroj pro zkoumání konkurenčních sil.

Níže se zkusím najít a vyhodnotit všechny faktory, které pozitivně nebo negativně přispívají k intenzitě konkurence v odvětví. Na závěr provedu vyhodnocení, jaký vliv má každá z pěti sil konkurence na podnik a dám doporučení, jaký druh strategie firma by měla dodržovat pro udržení konkurenceschopnosti.

Hodnocení úrovně konkurence uvnitř ocelářské odvětví (stávající konkurenti)

Počet hráčů na trhu válcovaných výrobků se hodnotí jako průměrný. Klíčovými hráči, kteří mohou být považováni za konkurenci a skutečně ovlivňují rozdělení zisku uvnitř odvětví, jsou Kontinental s.r.o. (podíl na trhu 10 %), Mechel-Servis s.r.o. (podíl na trhu 30 %), Ileko s.r.o. (podíl na trhu 15 %), TD Galion a.s. (podíl na trhu 8 %). Trh je charakterizován rychlým tempem růstu. Společnost Metchiv s.r.o. vyrábí normalizovanou produkci, nicméně existuje celá řada klíčových vlastností, které zajišťují pro výrobky dodatečné výhody (specifika výroby umožňuje vyrábět polotovary, které konečný spotřebitel ani nemusí dodatečně obrábět; použití různých výrobních technologií umožňuje zákazníkovi uskutečnit nejvýhodnější výběr produktu v poměru cena-kvalita; patenty umožňují výrobu unikátních produktů).

Společnost má možnost zvýšit ceny z důvodu zvětšení nákladů nebo za účelem většího zisku. Tyto možnosti vznikly díky unikátní výrobní technologii. Zákazníci potřebují vysoce kvalitní polotovary, a proto jsou ochotni zaplatit cenu navrženou výrobcem.

Takže můžeme říct, že úroveň konkurence (vnitroodvětvové) v metalurgickém průmyslu je průměrná.

Hodnocení ohrožení vstupu nových konkurentů

Pouze několik velkých hráčů má možnost ušetřit při rozsáhlé výrobě produkce.

Velcí hráči jsou na trhu přítomni, ale zhruba 50 % podílu na trhu patří dvěma nebo třem společnostem. Zbytek trhu si dělí drobní zprostředkovatele, kteří nemají vlastní výrobu.

Nicméně veškeré výrobní segmenty jsou obsazeny klíčovými hráči: sortiment vyrobené produkce je dost široký, aby umožnil vstup na trh novému hráči. Na trhu existuje následující trend: velcí hráči rozšiřují výrobní kapacity, aby zajistili svou přítomnost ve všech segmentech odvětví, provádějí vlastní vědecké výzkumy a projekty za účelem posílení konkurenční schopnosti.

Pro vstup na trh nerezových a žáruvzdorných válcovaných výrobků je třeba hodně investovat, přitom návratnost investic je očekávána za periodu delší než jeden rok. Tento faktor komplikuje vstup na trh.

Také je omezen přístup do cílové skupiny. Spotřebitelé dávají přednost při spolupráci velkým renomovaným podnikům, což komplikuje budování odbytu pro nové hráče. Velcí zákazníci preferují výběrová řízení bez uveřejnění, což komplikuje vstup na trh pro nové hráče.

Jelikož stát má zájem o rozvoj tohoto odvětví, tak příslušným způsobem podporuje hráče na trhu a tím zajišťuje pozitivní dynamiku vývoje odvětví (investiční podpora výrobních závodů ze strany státu). Avšak existují určité komplikace při vyřizování patentů, omezený přístup ke zdrojům surovin.

Velcí hráči nechtějí přenechat svůj podíl na trhu válcovaných výrobků, a proto mohou snížit ceny, pokud půjde o pokus vstupu na trh někoho s levnější nabídkou. Za účelem snížení odbytových cen podniky pracují na rozvoji vlastní výroby, zdokonalují technologie a snižují pořizovací ceny.

Tempo růstu odvětví je pomalé kvůli krizi, která proběhla před několika lety. Nicméně se v nejbližší době předpokládá zrychlení tempa růstu, což ovlivní možnosti nových hráčů pro vstup na trh.

Takže můžeme říct, že úroveň hrozby vstupu nových hráčů je průměrná.

Tržní síla odběratelů

Objem prodeje je stejnoměrně rozdělen mezi všemi zákazníky, což umožňuje společnosti držet se svých pozic při uzavírání smluv. Produkce společnosti Metchiv má obdoby, nicméně stojí za zmínku, že vlastní patentované výrobní technologie umožňují výrobu produkce s unikátními vlastnostmi. Je to důvod, proč produkce společnosti Metchiv s.r.o. nabývá popularity mezi zákazníky.

V souvislosti s tím, že společnost Metchiv nabízí nejenom unikátní polotovary, ale i výrobky, které mají obdoby, je možné, že zákazníci budou kupovat jejich analogii u konkurence, ale pouze v případě, že cena bude výrazně nižší.

Díky nepřetržitému vývoji vlastních výrobních technologií jsou spotřebitelé zcela spokojeni s kvalitou výrobků společnosti Metchiv. Dále můžeme říct, že vlastní vědecké výzkumy nacílené na hledání možností, jak zvýšit kvalitu výrobků, pozitivně ovlivňují konkurenční schopnost.

Tyto faktory svědčí o průměrné úrovni hrozby ztráty zákazníků.

Hodnocení ohrožení ze strany dodavatelů

Společnost Metchiv s.r.o. spolupracuje se solidními dodavateli. Počet dodavatelů je malý, ale obchodní vztahy s nimi jsou dlouhodobé a spolehlivé. Dodavatelé jsou na trhu velkými hráči s neomezenými zdroji, což umožňuje pokrývat potřeby společnosti. Společnost Metchiv spolupracuje s většinou hlavních dodavatelů déle než 10 let, díky čemuž má výhodné podmínky spolupráce.

Tím pádem vykazují dodavatelé společnosti průměrnou úroveň vlivu. Přesto můžeme pozorovat následující tendence: dodavatelé začali zvyšovat ceny, stanovovat delší termíny pro vyřizování objednávek, uměle vytváří fronty. Dělají to, aby uvolnili segment na trhu pro rozvoj vlastní výroby.

Hodnocení ohrožení ze strany substitučních produktů (substitutů)

Společnost Metchiv pracuje na trhu nerezových a žáruvzdorných válcovaných výrobků. Během své přítomnosti na trhu válcovaných výrobků se firmě povedlo vybudovat si dobrou pověst. Úroveň hrozby z hlediska existence obdobných výrobků můžeme hodnotit jako průměrnou. Přesto že má společnost konkurenci, která dodává na trh podobné válcované výrobky, může Metchiv nabídnout přesnější technologie pro výrobu produkce vysoké kvality. Avšak není vhodné podceňovat možnou existenci obdobných výrobků jako potenciální hrozbu. To je odůvodněno tím, že zákazníci mohou kupovat válcované výrobky nízké kvality, aby si ušetřili peníze. Občas je nákup méně kvalitních obdobných výrobků odůvodněn nutností rychle pokrýt potřebu. Nicméně má tato hrozba průměrnou úroveň, jelikož podnik vlastní patentované výrobní technologie, pro které neexistuje obdoba.

Z provedené analýzy vyplývají následující závěry:

1. Společnost Metchiv disponuje unikátními technologiemi, které umožňují výrobu polotovarů, které nemají žádnou obdobu. Zároveň aby byli spotřebitelé motivováni k nákupu, jsou do nabídky produktů společnosti zařazeny výrobky, které mají obdobu.
2. Pro dané odvětví je charakteristická průměrná úroveň vnitroodvětvové konkurence.
3. Trh válcovaných výrobků je do určité míry uzavřen pro nové hráče.
4. Společnost má loajální zákazníky, kteří si cení vysoké kvality polotovarů, dodávaných ze strany společnosti. Početné množství zákazníků spolupracuje s firmou již několik let. Pravděpodobnost, že odejdou k jiným hráčům, je průměrná. Tato situace by se mohla uskutečnit v případě významného rozdílu v ceně.
5. Společnost Metchiv závisí v určité míře na dodavatelích, jelikož nemá vlastní výrobu oceli. Avšak dlouhodobé obchodní vztahy umožňují spolupráci za výhodných podmínek.

Doporučuje se používat strategii výroby unikátní produkce, soustředit se na trh, který má zájem o unikátní polotovary, které byly vyrobeny s použitím nových patentovaných technologií obrábění kovu. Za tímto účelem je třeba se soustředit na rozšíření vlastních výrobních kapacit a vědecké výzkumné základny. Aby se zachránila konkurenční schopnost, je třeba pravidelně provádět monitorování nabídek konkurence a pozorovat poptávku a požadavky spotřebitelů. Dále je třeba zvyšovat objem vyrobené unikátní produkce, aby se snížila její pořizovací cena. Budování pozice společnosti jako výrobce vysoce kvalitních polotovarů, které není třeba dodatečně obrábět, umožní zcela zaplnit daný segment na trhu, aniž by pro konkurenci zbylo místo. Společnost by měla díky tomu větší podíl na trhu. Doporučuje se hledat zahraniční partnery, aby se zeslabila závislost na ruských dodavatelích oceli a slitin.

2.4 Popis hlavních konkurentů

Pro současný trh je charakteristická vysoká konkurence. Početné firmy a organizace, které na něm podnikají, by měly mít velké konkurenční výhody, aby jejich podnikání bylo účinné a ziskové.

Budování pozice podniku na trhu by se mělo zakládat na analýze vnějšího prostředí a analýze konkurence, které se provádí za účelem zjištění hlavních konkurentů a určování ukazatelů vlastní konkurenční schopnosti.

Analýza konkurence v tomto tržním segmentu a hodnocení konkurentů, kteří vyrábí podobné zboží či poskytují stejné služby, se zakládá na povinné analýze cen konkurence a kvality jejich výrobků či služeb a umožňuje správně podnikat s ohledem na existující konkurenční podmínky.

Pokud nebude proveden výzkum konkurence existující na trhu, která nabízí podobné zboží či služby, a nebude udělána analýza konkurence, může být činnost jakéhokoli podniku neúčinná a spojená s překonáváním překážek, vyrobené zboží se nebude prodávat a nebude po něm poptávka.

Níže jsou uvedeni hlavní konkurenti společnosti Metchiv. Kromě hlavní konkurence existuje pro společnost konkurence v jednotlivých výrobních odvětvích, např. metalurgický závod Zlatoust nebo společnost Galion.

Mechel-Servis s.r.o.

Jedná se o prospívající společnost, která distribuuje kovové výrobky skupiny svých podniků do více než 30 ekonomicky stabilních oblastí v Rusku, do zemí SNS, východní a střední Evropy. Momentálně má společnost cca 50 útvarů, které se nachází ve velkých městech Ruska. V roce 2008 založila společnost Mechel-Servis pobočky v Rumunsku, Německu a Kazachstánu.

Výhodou Mečel-Servisu je rozvětvená odbytová síť po celém Rusku. Počet poboček a sortiment nabízených výrobků stále roste.

Kontinental s.r.o.

Společnost podniká od roku 1993, zaměřuje se na skladový prodej nerezových válcovaných výrobků. Firma patří ke třem největším společnostem zabývajícím se distribucí kovů v Rusku.

Podnik nabízí řezání, dodání kompletních objednávek, zajišťuje automobilovou a železniční dopravu a přípravu dokladů pro celní řízení.

Oblast působení společnosti Kontinental s.r.o. se rychle šíří:

Od roku 2001 funguje moskevská pobočka;

Od května roku 2002 má Kontinental s.r.o. zastoupení ve městech Ufa a Perm;

Od července roku 2002 funguje pobočka v Petrohradě;

V dubnu roku 2005 byla otevřena pobočka v Krasnojarsku;

Od května roku 2008 funguje čeljabinská pobočka.

Ileko s.r.o.

Společnost Ileko s.r.o. je po dobu již 16 let trvalým a spolehlivým dodavatelem nerezových, žáruvzdorných, tvarových válcovaných výrobků a výrobků z uhlíkové oceli.

Hlavní výhodou, která odlišuje společnost Ileko s.r.o. oproti konkurenci, je to, že má vlastní závod ve městě Aša v Čeljabinské oblasti, který je vybaven zařízením pro řezání kruhů, výkovek a plechů podle požadavků zákazníka, nabízí nízké ceny a spolehlivě plní své závazky. Společnost disponuje vlastními vozidly, což významně zjednodušuje dodání nákladů.

Výrobní závod společnosti Ileko s.r.o. ve městě Aša je vybaven moderním zařízením, které minimalizuje časovou náročnost řezání kruhů, trubek, pásů, čtverců, výkovek z polotovaru čtyřúhelníkové formy z uhlíkové a nerezové oceli na míru dle požadavků zákazníka.

2.5 Analýza konkurencí

Po provedení srovnávací analýzy byli konkurenti zařazeni do tří skupin: působící v odvětví výroby železa a oceli, působící v odvětví výroby válcovaných výrobků z barevných kovů, působící v obou odvětvích.

Společnost Ileko s.r.o. je hlavním a nejvýznamnějším konkurentem pro firmu Metchiv: obě společnosti působí na trzích s železem a barevnými kovy. Obě společnosti nabízí stejné služby.

V porovnání s ostatními podniky vyniká společnost Metchiv tím, že má v současné době lepší technologické vybavení, je dobře známá na trhu s kovy, umí zpracovávat náročné objednávky.

Výsledky srovnávací analýzy konkurence jsou uvedeny v tabulce č. 3.

Tab. 3 Srovnávací analýza konkurentů

Název	Odvětví		Nabízené služby				Výhody	Nevýhody
	Ocel a slitiny	Válcované výrobky z nerezové oceli	Řezání vodním paprskem	Plazmové řezání	Válcovací stolice	Kování za rotace		
Kontinental s.r.o.		X	X	X			Široká nabídka válcovaných výrobků z nerezové oceli, početné pobočky po celém Rusku.	Absence válcovacích stolic a radiálních kovacích přístrojů.
Mechel-Servis s.r.o.		X	X	X			Široká nabídka válcovaných výrobků z nerezové oceli, rozsáhlá síť poboček v Rusku a v zahraničí.	Absence vlastních válcovacích stolic a vlastní kovárny.
Ileko s.r.o.	X	X	X	X			Široká nabídka válcovaných výrobků.	Absence válcovacích stolic a radiálních kovacích přístrojů.
Metchiv s.r.o.	X	X	X		X		Vysoká úroveň technologického vybavení, široká nabídka válcovaných výrobků skladem, možnost zpracování náročných objednávek.	Absence plazmového řezání.

Zdroj: autorka

2.6 Finanční analýza podniku Metchiv s.r.o.

2.6.1 Horizontální a vertikální analýza

Důležitou roli při vyhodnocování finančních výsledků hospodaření podniku hraje analýza finančního stavu na základě rozvahy. Analýza struktury a dynamiky rozvahy zahrnuje vertikální a horizontální analýzu.

Horizontální analýza spočívá v porovnání každé položky rozvahy s uplynulým obdobím (rokem, čtvrtletím).

Za tímto účelem se sestaví několik tabulek, kde absolutní finanční ukazatele jsou doplněny poměrnými ukazateli tempa růstu (poklesu).

Pro vyhodnocování finančního stavu má velký význam vertikální (strukturální) analýza aktiv a pasiv rozvahy, přitom se pozornost věnuje rozboru poměrných ukazatelů. Cílem dané analýzy je určení podílu jednotlivých rozvahových položek na bilanční sumě a posouzení jeho kolísání. Poměrové ukazatele vyrovnávají negativní vliv na hodnotu rozvahových položek způsobený inflací.

Vertikální a horizontální analýza společnosti Metchiv s.r.o. je znázorněna v tabulkách v přílohách č. 1, 2, 3, 4.

Výsledkem hospodaření v roce 2009 byl přírůstek majetku o 28,62 % celkem, v roce 2010 - o 56,19 %, což svědčí o pozitivní dynamice změn v rozvaze společnosti Metchiv s.r.o.

Při rozboru ukazatelů, které mají největší podíl na struktuře souhrnných aktiv, dospějeme k závěru, že aktiva mají mobilní strukturu napomáhající rychlému obratu prostředků podniku, o čemž svědčí podíl oběžných aktiv.

V oddílu rozvahy Dlouhodobý majetek v položkách Odložená daňová pohledávka a Dlouhodobý hmotný majetek pozorujeme pokles poměrového podílu o 0,01 % a o 1,05 %.

Podle podílu dlouhodobého hmotného majetku na sumě souhrnných aktiv měl podnik lehkou strukturu aktiv. Tento ukazatel nepřesahuje 40 %. Tím pádem je majetek organizace mobilní.

Ale strategickým cílem společnosti Metchiv s.r.o. je stát se výrobním závodem. Pro výrobní podnik je typická těžká struktura, která zajišťuje jeho finanční stabilitu.

Podnik potřeboval zvětšit podíl stálých aktiv, např. zavedením nových přístrojů do provozu nebo pořízením výrobních ploch.

V největší míře se na vytváření oběžných aktiv podílely zásoby a pohledávky. Podnik měl problémy s úhradou služeb ze strany spotřebitelů, což se projevilo v struktuře rozvahy.

Můžeme vidět následující změny v oddílu Oběžná aktiva:

- během pozorovaných období se zásoby zvětšily o 40,18 %, 26,02 % a 8,97 %. Převážně tyto změny ovlivnily položky Suroviny a materiály, Hotové výrobky a zboží. Ale pokud se podíváme na ukazatele hrubé tržby, můžeme pozorovat pokles tohoto ukazatele pouze v krizovém roce 2009, v ostatních periodách hrubé tržby rostly, tj. v roce 2010 v porovnání s rokem 2009. Tím pádem zásoby rostly spolu s růstem hrubé tržby a neměly negativní následky;
- celkový pokles položky DPH z pořízení majetku a nevýznamné zvětšení v roce 2010 o 8,97 %;
- růst pohledávek svědčí o problémech se zákazníky;
- během pozorovaných období pozorujeme snížení peněžních zásob.

Během pozorovaného období se struktura půjčených prostředků měnila, snižovala se a zvětšovala se.

Položka Krátkodobé úvěry a půjčky ukazuje, že během pozorovaného období proběhlo snížení finanční stability podniku, což způsobilo zvětšení finančních rizik.

V této položce je zahrnuté přečerpání, které bylo pravidelně využíváno pro běžnou činnost ze strany podniku, a také úvěry, poskytnuté za účelem investiční činnosti, aby se zvětšil objem dlouhodobého hmotného majetku.

2.7 Ukazatele rentability

Tab. 4 Rentabilita, Metchiv s.r.o. (2007 - 2010)

Rentabilita firmy	2007	2008	2009	2010
ROA	23,278%	11,804%	11,140%	11,441%
ROE	64,151%	25,222%	24,442%	28,199%
ROIC	37,366%	17,003%	16,546%	24,585%

Zdroj: vypracováno dle účetní závěrky za roky 2007 až 2010

V tabulce 4 jsou vypočítané ukazatele rentability firmy Metchiv. Rentabilita aktiv (ROA) závisí na hodnotě EBIT a na celkových aktivech. Z tabulky 4 vidíme, že rok 2007 byl pro firmu nejlepším z hlediska rentability. V tomto roce společnost dosáhla velmi vysoké úrovně rentability – 23,3 %. V dalších letech rentabilita aktiv klesá o 11,4 %. Rentabilita vlastního kapitálu (ROE) závisí na hodnotě čistého zisku, který se mění podobně jako EBIT. V průběhu 4 let hodnoty vlastního kapitálu se mění jiným způsobem než celková aktiva. Nejlepším rokem firmy z hlediska vlastního kapitálu se znovu stal rok 2007, ve kterém firma dosáhla velmi vysoké hodnoty rentability vlastního kapitálu – 64,2 %. Pak z tabulky 4 vidíme prudký pokles v roce 2008 o 38,9 %. Při kontrole změny rentability investovaného kapitálu (ROIC) je jasné, že je stejné jako s ostatními ukazateli rentability, nejlepším pro firmu byl rok 2007, když dosáhla výsledku 37,4 %. V příštích letech můžeme vidět podobné změny – významné snížení ROIC v roce 2008, relativně malou změnu v roce 2009, ale v posledním období v roce 2010 rentabilita investovaného kapitálu se zvýšila o 8 % na hodnotu 24,6 %. Všechny ukazatele rentability (ROA, ROE, ROIC) od roku 2008 po rok 2009 klesly kvůli finanční a ekonomické krizi v Rusku. Po krizi v roce 2010 rentabilita firmy znovu začala stoupat.

2.8 Ukazatele likvidity

Tab. 5 Likvidita, Metchiv s.r.o. (2007 - 2010)

Likvidita společnosti	2007	2008	2009	2010
Celková likvidita	1,5350	1,5155	1,6706	2,3913
Pohotová likvidita	0,5898	0,4842	0,5574	1,2916

Zdroj: vypracováno dle účetní závěrky za roky 2007 – 2010

Následujícími zkoumanými ukazateli finanční analýzy jsou ukazatelé likvidity společnosti. Z teorie víme, že podstatou likvidity je schopnost firmy platit krátkodobé závazky tehdy, má-li společnost prostředky na krátkodobé výdaje. Pro rychlou kontrolu slouží porovnání, zda se hodnoty celkové likvidity nacházejí v intervalu od 1,5 až 2,5. Z tabulky 5 vidíme, že hodnoty jsou v intervalu ve všech sledovaných letech a to znamená, že společnost nebude mít problémy se splacením krátkodobých závazků.

Kvůli tomu, že zásoby představují největší část oběžných aktiv, ukazatel pohotové likvidity vždy bude mít menší hodnotové ukazatele a to z důvodu toho, že z čitatele vzorce pro výpočet pohotové likvidity se odečítají zásoby. V roce 2010 pohotová likvidita vzrostla o více než dva krát z důvodu značného nárůstu krátkodobých pohledávek a dosáhla hodnoty 1,2916.

2.9 Ukazatele zadluženosti

Tab. 6 Zadluženost, Metchiv s.r.o. (2007 - 2010)

Ukazatele zadluženosti	2007	2008	2009	2010
Celková zadluženost	0,7252	0,6462	0,6357	0,6762
Zadluženost vlastního kapitálu	2,6394	1,8261	1,7452	2,0885
Finanční paka	3,6394	2,8261	2,7452	3,0885

Zdroj: vypracováno dle účetní závěrky za roky 2007 – 2010

V roce 2007 firma dosáhla nejvyšší celkové zadluženosti – 72 %, z důvodu pořízení nemovitostí (pozemků a haly) a nového zařízení (termické pece pro výrobu oceli a válcovací stolice).

V roce 2008 došlo ke snížení celkové zadluženosti na úroveň 64 %. V roce 2010 celková zadluženost znovu vzrostla na 67 %, kvůli malému objemu vlastního kapitálu a vysokému množství závazků. Společnost měla velké množství závazků kvůli pořízení nákladného zařízení, nemovitostí, pozemků a investiční výstavby.

Zadluženost vlastního kapitálu představuje poměr cizích zdrojů na celkových pasivech. Stejně jako s celkovou zadlužeností, v roce 2007 jsou nejvyšší ukazatele zadluženosti vlastního kapitálu, a to na úrovni 200 %, což znamená, že hodnota cizích zdrojů je větší než vlastní kapitál. V roce 2008 a 2009 se zadluženost vlastního kapitálu snížila o 0,8 a 0,9, ale v roce 2010 znovu se zvětšila o 0,3 na hodnotu 2,0885 kvůli tomu, že cizí zdroje jsou dvakrát větší než vlastní kapitál.

Finanční paka ukazuje, o kolik celková aktiva převyšují vlastní kapitál. Trend změn finanční paky je analogický jako u ostatních ukazatelů zadluženosti. V roce 2008 finanční paka klesla na hodnotu 2,8261, pak v roce 2009 je skoro na stejné úrovni a v posledním sledovaném období se finanční paka zvětšila o 0,3.

2.10 Hrubá marže a výsledek hospodaření do implementace zařízení

Moderní technologie se vyvíjejí vysokou rychlostí a vyžadují značné náklady na jejich zvládnutí, avšak tyto technologie umožňují zvýšení poptávky po službách firmy. Proto v roce 2010 společnost Metchiv zakoupila nové technologické zařízení potřebné pro rozšíření seznamu služeb. Rozšíření seznamu služeb umožnilo podniku přilákat nové zákazníky a zvýšit zisk. Cílem společnosti bylo výrazně rozšířit svoji výrobní paletu. Před nákupem zařízení byl hlavní činností firmy velkoobchod válcovaných výrobků. Společnost byla silně závislá na dodavateli (na termínech dodání a na cenu kovu), což se odráželo na zisku. Vstup na trh jako výrobce kovů umožnil snížit stupeň závislosti na dodavatelích a vlastních nákladech.

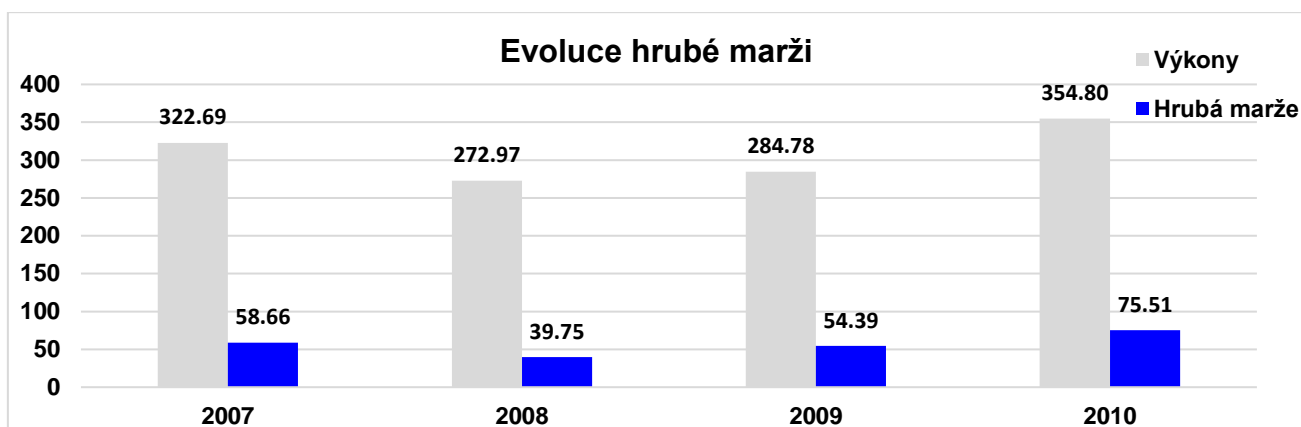
Pokud chceme sledovat ukazatele hrubé marže v letech 2007-2010, můžeme sledovat dynamiku růstu. Jen v roce 2008 hrubá marže klesla v souvislosti s hospodářskou krizí v Rusku. Pokud dáme do souvislosti hrubou marži v procentech z celkového obrátu, pak můžeme vidět, že procento hrubé marže za účetní období vzrůstá od 18–21 %, což je ukázáno v tabulce 7. A také níže je uveden obrázek evoluce hrubé marže z let 2007 až 2010.

Tab. 7 Ukazatele z účetní závěrky společnosti Metchiv s.r.o. (2007 - 2010)

Rok	2007	%	2008	%	2009	%	2010	%
Výkony	322 692	100%	272 970	100%	284 777	100%	354 803	100%
Výkonová spotřeba	-264 037	-82%	-233 217	-85%	-230 386	-81%	-279 297	-79%
Hrubá marže	58 655	18%	39 753	15%	54 391	19%	75 506	21%

Zdroj: vypracováno dle účetní závěrky za roky 2007 – 2010

Obrázek 2 Evoluce hrubé marži společnosti Metchiv s.r.o. (2007 - 2010)



Zdroj: vertikální analýza zisku a ztráty společnosti Metchiv s.r.o.

Co se týče výsledku hospodaření do zavedení nového zařízení, vidíme, že výsledek hospodaření společnosti také klesá v roce 2008 v důsledku krizového období v zemi, v roce 2009 ukazatel znovu začíná vzrůstat, což je dobrým indikátorem pro společnost.

Tab. 8 Výsledek hospodaření společnosti Metchiv s.r.o. (2007 - 2010)

Rok	2007	2008	2009	2010
Výsledek hospodaření	27 325	17 644	22 589	36 166

Zdroj: vypracováno dle účetní závěrky za roky 2007 – 2010

3 Implementace nového zařízení

3.1 Výhody pro podnik

Zavedení nového radiálního kovacího stroje do výroby bylo pro společnost Metchiv aktuální hned z několika důvodů.

Nákladné pořízení radiálního kovacího komplexu umožnilo zapojit finance společnosti do velkého investičního projektu.

Nový komplex přístrojů byl zaúčtován jako dlouhodobý hmotný majetek, což zatížilo strukturu organizace a ovlivnilo její finanční stabilitu. Po pořízení komplexu přístrojů byl otevřen nový cech.

Služba kování za rotace se zpravidla poskytuje velkým závodům. Výrobní závody mají možnost výroby velkých partií, jejich stroje jsou seřizené a nastavené pro zpracování rozsáhlých zakázek včetně státních, zatímco zájemci o menší objem polotovarů vyráběných kováním za rotace mohou jen stěží najít možnost realizace podobné zakázky. Právě na tyto zákazníky se zaměřila společnost Metchiv s.r.o.

Realizace tohoto projektu umožnila vytvořit nová pracovní místa a zaměstnat mladé odborníky. Zařízení je unikátní a je potřeba absolvovat speciální školení, což je jednodušší pro nadané absolventy než pro zkušené kvalifikované odborníky, kteří již na podobných strojích pracovali.

3.2 Cena

Během realizace projektu uskutečnil podnik rekonstrukci výrobní budovy, ve které se teď nachází nový radiální kovací cech. V tomto cechu byl smontován radiální kovací přístroj typu SKK-14, vyrobený rakouskou společností GFM podle speciálních požadavků společnosti Metchiv s.r.o. Pro montáž tohoto zařízení bylo třeba položit základ podle speciálního návrhu, schváleného výrobními společnostmi a zákazníky. Dále byla cechovní budova vybavena pro lepší pracovní podmínky. Do cechovní budovy byla přivedena elektřina, zemní plyn, voda, telefonní linka a byl zajištěn přístup k internetu pro spojení s hlavní kanceláří firmy.

Níže v tabulce č. 9. jsou uvedeny náklady na výrobní práce.

Tab. 9 Náklady na výrobní práce

Název práce	Cena (RUB)
Pořízení radiálně kovocí stroje (RKS)	95 540 000
Rekonstrukce výrobní haly	9 000 000
Položení základů pro RKS	2 500 000
Elektroinstalační práce	2 355 000
Vodovodní práce	432 000
Plynofikace výrobní haly	1 172 000
Práce pro zařízení haly	324 500
Celkem:	111 323 500

Zdroj: interní dokumentace společnosti Metchiv s.r.o.

3.3 Financování

Zdrojem financování tohoto projektu byly půjčené prostředky.

Schéma financování bylo navrženo takovým způsobem, aby podnik necítil deficit peněžních prostředků.

Schéma financování projektu je uvedeno v tabulce č. 10.

Tab. 10 Plán financování projektu

Název	Datum	Úroková sazba	Doba	Částka, RUB.
Účelový úvěr	15. 12. 2010	12,5% ročně	48 měsíců	95 540 000,00
Overdraft	01. 10. 2010	7% ročně	3 měsíce	3 000 000,00
Krátkodobý úvěr	01. 05. 2011	10,5% ročně	5 měsíců	36 047 928,08
Celkový objem investic do projektu				134 587 928,08

Zdroj: interní dokumentace společnosti Metchiv s.r.o.

Účelový úvěr byl poskytnut pro pořízení radiálního kovacího stroje SKK-14 na dobu 5 let. Podnik si nepůjčil celkovou částku, která byla k dispozici, ale pouze tu její část, kterou potřeboval pro pořízení stroje.

Podnik mohl využít limit přečerpání 21 milionů rublů s nízkou úrokovou sazbou.

Krátkodobý úvěr byl sjednán kvůli nedostatku peněžních prostředků v investiční etapě.

4 Hodnocení společnosti Metchiv s.r.o. po implementace nového zařízení

Na začátku roku 2011 společnost Metchiv s.r.o. uvedla do provozu nový cech, vybavený radiálním kovacím přístrojem typu SKK-14, vyrobeným rakouskou společností GFM, což umožnilo rozšířit výrobu díky modernizaci technologií výroby přesných výkovek a polotovarů z vysoce legovaných slitin, legované oceli, barevných kovů a slitin. Optimální schéma deformace kovu za použití radiálního kovacího přístroje umožnila výrobu polotovarů za tepla i za studena, jak plných, tak i dutých (trubky), včetně výrobků s proměnným průřezem. Podnik nepřetržitě ovládá nové technologie, rozšiřuje sortiment, mimo jiné zavádí pro tento trh unikátní výrobky.

Kování za rotace je bezodpadová výroba umožňující dělat polotovary, které mají rozměry skoro jako hotové výrobky, což snižuje ve značné míře spotřebu materiálů a následně i pořizovací cenu výrobků. S pomocí tabulek uvedených níže uděláme rozbor finančních a hospodářských ukazatelů, což nám pomůže provést analýzu prospěchu společnosti Metchiv s.r.o. od okamžiku uvedení do provozu nového technologického zařízení až dodnes.

4.1 Ukazatele rentability

Tab. 11 Rentabilita, Metchiv s.r.o. (2011 - 2016)

Rentabilita firmy	2011	2012	2013	2014	2015	2016
ROA	10,147%	1,197%	0,368%	3,557%	14,617%	8,974%
ROE	23,913%	2,312%	17,155%	62,125%	70,085%	36,135%
ROIC	12,609%	1,322%	0,471%	4,749%	17,412%	11,739%

Zdroj: vypracováno dle účetní závěrky za roky 2011 – 2016

V tabulce č. 11 jsou vypočítané ukazatele rentability společnosti Metchiv po implementaci nového zařízení.

Jak bylo dříve uvedeno, ROA závisí na hodnotě EBIT a také na celkových aktivech. V roce 2012 a 2013 ukazatel ROA je nejnižší, důvodem k tomu bylo aktivní zavádění nové výroby. Již v roce 2014 se tento ukazatel začíná zvyšovat, což poukazuje na růst návratnosti kapitálů. V roce 2015 ROA dosahuje svého vrcholu (14,6 %), i přes jeho pokles v roce 2016 můžeme mluvit o efektivním využití aktiv k vytváření zisku. Musíme vzít v úvahu, že rok 2016 byl krizový pro všechna odvětví, která vykazovala pokles ukazatelu ROA. Tímto způsobem, musíme vzít v úvahu, že podnik funguje v průmyslu zpracování kovů, a proto poměr ROA nebude tak vysoký, jako kdyby se společnost zabývala prodejem zboží či služeb.

ROE je jeden z nejzajímavějších ukazatelů pro investory, vzhledem k tomu, že tento ukazatel charakterizuje výnos z podnikání pro vlastníky. Můžeme sledovat aktivní růst tohoto ukazatele po zavedení nového zařízení. V roce 2015 ROE měl největší hodnotu – 70 %, kvůli tomu, že společnost měla vysoký ukazatel výsledků hospodaření (37,4 milionů rublů) v porovnání s ostatními roky. Na základě toho se firma stává zajímavější pro investory. Nehledě na to, že ukazatel ROE klesá v roce 2016 (toto období bylo krizovým pro všechna odvětví hospodářství v Rusku), pořád je stále vyšší než v období modernizace. Pro odvětví domácího trhu, je považováno za normální hodnota ROE – 20 %, tj. můžeme hovořit o vysoké rentabilitě podnikání pro investory.

Ukazatel ROIC vypovídá o výkonnosti podniku. Lze pozorovat růst tohoto ukazatele i co se týče efektivity práce. Rok 2015 byl podle ROIC nejlepším rokem pro firmu, neboť výsledek dosáhl 17,4 %. Přestože v roce 2015 měla společnost velký objem krátkodobých závazků (250,3 mil. rublů), velký EBIT a relativně malý objem aktiv, rentabilita investovaného kapitálu byla na vysoké úrovni. Z toho lze usoudit, že ukazatel ROIC se nachází na dostatečné úrovni pro schopnosti podniku zajišťovat své závazky.

4.2 Ukazatele likvidity

Tab. 12 Likvidita, Metchiv s.r.o. (2011 - 2016)

Likvidita firmy	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Celková likvidita	2,0408	1,9016	0,8034	0,8148	0,8084	1,0707
Pohotová likvidita	0,5733	0,2700	0,3318	0,3115	0,2052	0,3490

Zdroj: vypracováno dle účetní závěrky za roky 2011 – 2016

V tabulce č. 12 jsou vypočítané ukazatele likvidity společnosti Metchiv.

Celková likvidita v období zavedení nového zařízení do provozu a v období růstu klesá pod hodnotu 1, ale už v roce 2016 se společnosti podařilo dosáhnout úrovně nad hodnotou 1, což nám poukazuje na významný objem volných prostředků, které se tvoří díky vlastním zdrojům. K jejich vzniku došlo díky zavedení nového zařízení do provozu a jeho efektivnímu využití.

V roce 2011 a 2012 celková likvidita byla na nejvyšší úrovni. Důvodem je to, že objem oběžných aktiv přesahuje téměř dvakrát celkové krátkodobé závazky.

Pohotová likvidita je v roce 2016 nižší než norma (normálním ukazatelem je považován ukazatel nad 0,6). Můžeme mluvit o tom, že platební schopnosti podniku splácení aktuálních závazků jsou omezené. Nicméně, v roce 2016 ukazatel pohotové likvidity je nejvyšší od zavedení nového zařízení do provozu (v době realizace projektu ukazatel stále roste). Tento ukazatel se může zlepšit díky provádění výpočtů s dlužníky, což je možné prostřednictvím efektivnějšího řízení.

4.3 Ukazatele zadluženosti

Tab. 13 Zadluženost, Metchiv s.r.o. (2011 - 2016)

Ukazatele zadluženosti	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Celková zadluženost	0,6608	0,5848	0,9829	0,9543	0,8332	0,8016
Zadluženost vlastního kapitálu	1,9485	1,4087	57,4397	20,8665	4,9969	4,0413
Finanční páka	2,9485	2,4087	58,4397	21,8665	5,9969	5,0413

Zdroj: vypracováno dle účetní závěrky za roky 2011 – 2016

Celková zadluženost v letech 2013 a 2014 je vysoká proto, že vlastní kapitál firmy představuje pouze 2 % z celkových aktiv. Převážná část dluhů se skládá z poskytování půjček společností, které jsou součástí skupiny společností Metchiv, a proto chápeme, proč je úroveň celkového zadlužení tak vysoké a také rozumíme, že to není rizikem pro společnost. Zadluženost vlastního kapitálu představuje poměr cizích zdrojů na celkových pasivech. Stejně jako s celkovou zadlužeností, v období 2013 a 2014 jsou nejvyšší ukazatele zadluženosti vlastního kapitálu a sice na úrovni 570 a 200 %, což znamená, že hodnota cizích zdrojů je větší než vlastní kapitál.

Finanční páka v období zavedení zařízení v letech 2013 a 2014 se převalí. Toto poukazuje na finanční nestabilitu podniku. Nicméně, jsme si vědomi toho, že podnik přitahoval investiční prostředky pro zavedení nového zařízení, což ovlivňuje výrazný růst hodnot finanční páky. V roce 2016 finanční páka klesá, a proto můžeme mluvit o zvýšení finanční stability podniku. Všimněme si, že v roce 2016 ukazatel finanční páky je nižší než v roce 2015, z čehož lze sledovat zvýšení finanční stability. Normálním ukazatelem pro ruské společnosti je hodnota do 2. Nicméně, podnik pro zvýšení své rentability v jeho činnosti zapojuje vypůjčené finanční prostředky. Proto by nízká hodnota finanční páky neměla být. Opět platí, že část závazků společnosti – pohledávky před firmami holdingu (peníze se točí uvnitř vlastních společností), a proto i finanční nezávislost je mírně vyšší.

4.4 Pohledávky a závazky v rámci holdingu společnosti Metchiv

Hlavní podíl pohledávek připadá na společnost TD Metchiv. Jelikož je Metchiv součástí holdingu, kam patří i firma TD Metchiv, tak tyto peněžní prostředky se otáčejí uvnitř skupiny společností. Dlužníky jsou majitelé společnosti. Zbývající pohledávky nepřekročily lhůtu splatnosti a společnost TD Metchiv má v plánu splatit dluh v nejbližších 3 měsících.

Závazky z obchodního styku v hlavním podílu (více 200 milionů rublů) připadá na výpočty s firmou Metchiv, která je také součástí skupiny společností. Věřitelé společnosti jsou firmy, které jsou součástí holdingu. Tyto firmy v průběhu investičního období umožňují nepoužívat úvěry a půjčky z jiných stran.

4.5 Hrubá marže a výsledek hospodaření po implementace zařízení

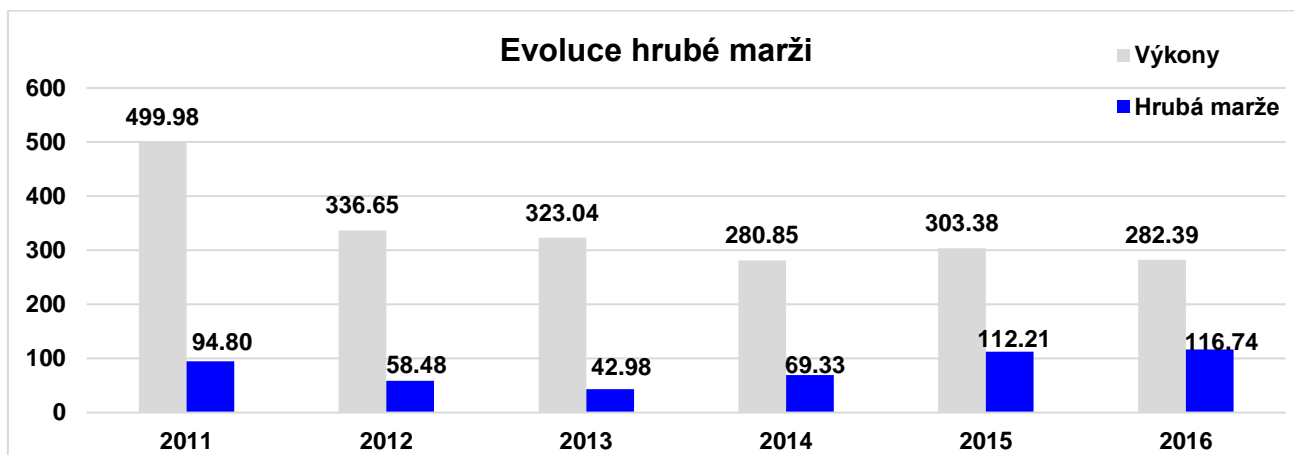
Pokud zvážíme ukazatele hrubé marže za účetní období (2011–2016), pozorujeme dynamiku růstu. (Ukazatele hrubé marže jsou prezentovány v tabulkové formě v příloze č. 7). Nárůst hrubé marže bude dosažen snížením nákladů na výrobu. Snížení výrobních nákladů je podmíněno zavedením nového zařízení do provozu. Stojí za zmínku, že s každou fází vstupu nového zařízení do provozu je pozorován trend snížení výrobních nákladů.

Nehledě na mírný pokles tržeb (tento trend byl pozorován ve všech odvětvích podle výsledků roku 2016), dojde k nárůstu hrubé marže. To je způsobeno tím, že zavedení nové výroby umožnilo snížit náklady, a díky tomu zvýšilo hrubou marži. V období zavedení nového zařízení je pozorován trend růstu podílu tržeb nových produktů na celkových tržbách. S každým rokem je tento ukazatel vyšší. Toto znamená, že spotřebitel má zájem o nový produkt. Od roku 2011 pozorujeme navýšení administrativních nákladů, které je způsobeno rozšířením počtu pracovníků.

Pokud budeme zkoumat nejúspěšnější prodejní rok 2011 a rok 2016, pak můžeme vidět, že i přes nižší tržby podíl hrubé marže vzrostl. To dokládá, že se zavedení nového zařízení pozitivně odrazilo na rozvoji podniku, a také na ekonomických ukazatelích.

Zákazníci se zajímají o nový produkt a nová výroba je pro podnik výhodná. Níže je uveden obrázek evoluce hrubé marže z roku 2011 až 2016.

Obrázek 3 Evoluce hrubé marži společnosti Metchiv s.r.o. (2011 - 2016)



Zdroj: vypracováno dle účetní závěrky za roky 2011 – 2016

Pokud se podíváme na tabulku vertikální analýzy zisku a ztráty v příloze č. 8, můžeme vidět, že výsledek hospodaření společnosti Metchiv od roku 2011 až 2016 postupně roste. Ale z tabulky vidíme prudký pokles výsledku hospodaření v roce 2012 a 2013, nicméně tento jev byl způsoben tím, že se měnila struktura společnosti, která se rozdělila na 4 dceřiné společnosti.

Úroky tržeb za 6 let provozu zařízení jsou uvedeny v tabulce č. 14, a také jsou zobrazeny na obrázku č. 4.

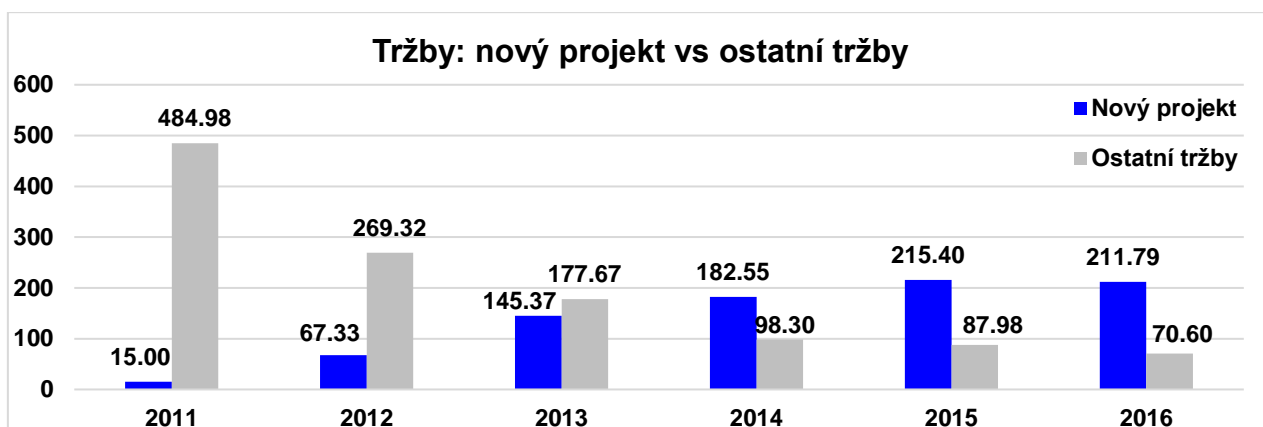
Podle tabulky č. 14 vidíme, že procento tržeb po zavedení nového zařízení každoročně roste a že rok 2016 je nejvíce ziskový, což je velmi dobrým ukazatelem pro podnik.

Tab. 14 Procento tržeb po zavedení zařízení (v období 2011 - 2016)

Období	2011	2012	2013	2014	2015	2016
% Tržeb	3%	20%	45%	65%	71%	75%

Zdroj: vertikální analýza zisku a ztráty za roky 2011 – 2016

Obrázek 4 Tržby: nový projekt vs ostatní tržby (2011 - 2016)



Zdroj: vertikální analýza zisku a ztráty za roky 2011 – 2016

4.6 Ekonomický efekt zavedení nového zařízení

Cílem mé bakalářské práce bylo zhodnotit ekonomický efekt zavedení inovačního zařízení a technologií. V této části budu zkoumat, zda ve skutečnosti zvolená varianta rozvoje výrobního podniku je ekonomicky efektivní.

Jak můžeme vidět z tabulky vertikální analýzy výkazu zisku a ztráty v položce hrubé marže od roku 2011 po zavedení inovačního zařízení na rok 2016 včetně, ukazatele hrubé marže postupně rostou. V roce 2013 ukazatelé výsledků hospodaření klesly v souvislosti s tím, že v roce 2012 se změnila struktura organizace a společnost se rozdělila na 4 dceřiné podniky.

Příjmy z prodeje produktů, vytvořených pomocí inovačního zařízení a technologií v letech 2011–2016, jsou uvedeny v následující tabulce:

Tab. 15 Zisk z nového zařízení společnosti Metchiv s.r.o.

Rok	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Zisk z nového zařízení (v tis. rublů)	1209	797	359	6534	26554	22646

Zdroje: interní dokumenty společnosti Metchiv s.r.o.

Od začátku roku 2011 až do roku 2013 byl zisk z prodeje nových kvalitních výrobků, výroba kterých se stala možnou díky použití zakoupeného zařízení, nevýrazný z důvodu nedostatečného zvládnutí nové technologie odborníky, složitostí vytváření nových počítačových programů pro automatickou a sériovou

výrobu a obtížnosti při prosazování nového produktu na trhu. Ovšem v letech 2015 až 2016 se příjmy začaly výrazně zvyšovat. Díky tomu průměrný ukazatel čistého zisku za jeden rok v období 2015–2016 činil 24,6 milionů rublů.

Společnost Metchiv v roce 2010 zakoupila zařízení ve výši 135 milionů rublů. Za 6 let realizace projektu hodnota čistého zisku dosáhla hodnoty 58,1 milionů rublů, což v procentech činí 43 % návratnost zařízení během let 2011–2016. Lze předpovídat, že zařízení se plně vyplatí přibližně za 3 roky a 1 měsíc (76,901 mil. rublů – je částka, kterou by měl projekt přinést v následujících 3 letech).

Z pohledu rentability lze konstatovat, že díky zavedení nového vybavení, potřebného k výrobě společnosti Metchiv, všechny ukazatele (ROA, ROE, ROIC) v období 2011–2015 neustále vzrůstaly. Jen v roce 2016 ukazatelé rentability klesly, protože tento rok byl krizovým rokem pro všechna odvětví ekonomiky v Rusku. Vysoká úroveň ukazatele ROA (14,6 %) svědčí o tom, že společnost efektivně využívá svá aktiva pro vytváření zisku. Vysoká úroveň ukazatele ROE (70,1 %) zase poukazuje na zhodnocení vkladů investorů. Vysoká úroveň ROIC (17,4 %) hovoří o účinném fungování podniku a že Metchiv je schopný dostát svým závazkům.

Na základě výše uvedeného je možné učinit závěr, že nákup a zavedení nového radiálního kovacího stroje do výroby mělo pozitivní vliv na rentabilitu společnosti. Z toho, co bylo mnou řečeno dříve, lze dospět k závěru, že nákup inovativního zařízení umožnil společnosti nejen zvýšit jakost výrobků a produktivitu, ale i zároveň přispět ke vstupu na nový trh (na trh výrobců kovů), díky tomu se množství práce, a tedy i tržby společnosti zvýšily. Na závěr chci poznamenat, že zavedení této inovace do výroby bylo správným řešením a že nákup nového radiálního kovacího stroje je pro podnik Metchiv ekonomicky efektivní.

Závěr

Cílem mé bakalářské práce bylo vyhodnotit ekonomický efekt implementace nového zařízení v podniku Metchiv. Nové technologické zařízení bylo zakoupeno v roce 2010 a uvedeno do provozu v roce 2011. Toto zařízení umožnilo se samostatně zabývat výrobou hutních polotovarů a rozšířit seznam služeb. Před nákupem inovačního zařízení byl hlavní činností společnosti Metchiv velkoobchod válcovaných výrobků.

V průběhu bakalářské práce byla provedena finanční a strategická analýza společnosti Metchiv. Pro hodnocení firmy byly použity následující finanční ukazatelé: rentabilita, likvidita a zadluženost před zavedením zařízení a po jeho zavedení na výrobu. Kromě toho byla vypracována vertikální a horizontální analýza podle účetní závěrky za období 2007–2010. Finanční analýza byla rozdělena do dvou částí: před zavedením zařízení (2007–2010) a po jeho zavedení do provozu (2011–2016). Součástí strategické analýzy jsou SWOT analýza, PEST analýza a Porterův model pěti sil.

Mezi PEST faktory popsaných dříve patří inovace ve způsobech obrábění válcovaných výrobků, pokles poptávky po službách společnosti a nedostatek kvalifikovaného personálu. Pomocí SWOT analýzy jsem se dozvěděla, že společnost Metchiv má perspektivní budoucnost a konkurenční výhody, z nichž hlavními jsou široká nabídka válcovaných výrobků, modernizace výroby (uvedení inovační technologie a zařízení do provozu), dlouhodobá přítomnost na trhu a tak dále. SWOT analýza nám také pomáhá určit slabé strany a rizika, které mohou ohrožovat firmu. Mezi nimi jsou: růst cen dodavatelů válcovaných výrobků, omezená skladová kapacita pro nakládku a vykládku a tak dále. Podle Porterova modelu 5F jsem provedla analýzu hrozeb ze strany konkurenčních sil: substitučních produktů, vstupu na trh nových konkurentů, dodavatelů, odběratelů a mezi stávajícími konkurenty, a dospěla jsem k závěru, že firma Metchiv má průměrnou úroveň ohrožení mezi všemi konkurenčními silami v metalurgickém průmyslu. Pro přehlednější zobrazení výsledků analýz byly použity grafy a tabulky.

V období před implementací zařízení podnik prokázal stabilní vysokou úroveň čistého zisku (6 až 10 %), vysokou rentabilitu (ukazatelé ROA se pohybují mezi 11 až 23 %, ukazatelé ROE mezi 24 až 64 %, ukazatelé ROIC mezi 16 až 37 %) a celkovou likviditu na úrovni 1,5155 až 2,3909, což ukazuje na to, že firma

ve sledovaném období byla finančně úspěšná. Na základě výše uvedeného lze dospět k závěru, že společnost byla připravena k zakoupení drahého zařízení.

Zavedení zařízení do výroby bylo realizováno v červenci roku 2011. Do té doby se firma specializovala na velkoobchod kovových výrobků. V tomto roce byly ukazatelé čistého zisku na dobré úrovni (8 %). V letech 2012–2013 ve společnosti Metchiv došlo k reorganizaci, v důsledku toho se hlavní činností firmy stala výroba kovových výrobků. Kromě toho velké množství finančních prostředků bylo investováno do vzdělávání nových pracovníků, v důsledku čehož ukazatel čistého zisku klesl na 1 a 0,25 %. Po přechodném období v životě společnosti nastalo období růstu a došlo k velkému zvýšení hrubé marže (ze 17 na 41 %). V předchozích letech byla hrubá marže jen na úrovni 21 %, v posledních letech (v roce 2015 a 2016) se hrubá marže zvýšila na 37 a 41 %. Také v roce 2015 se zvýšil čistý zisk (do 12 %), což výrazně převyšuje zisk minulých let. Ukazatelé rentability po zavedení zařízení byly také na vysoké úrovni: ROA se pohybuje mezi 0,4 až 14,6 %, a proto můžeme hovořit o efektivním využití aktiv k vytváření zisku, ROE mezi 2,3 až 70 %, což hovoří o vysoké rentabilitě podnikání pro investory, ROIC se pohybuje mezi hodnotami 0,5 až 17,4 %, z toho lze usoudit, že tento ukazatel se nachází na dostatečné úrovni pro schopnost podniku zajišťovat své závazky.

Na závěr mé bakalářské práce uvádím následující úsudek: na základě analýzy finančních a hospodářských ukazatelů společnosti Metchiv s.r.o. za období 8 let (2007 až 2016) můžeme říct, že si společnost správně zadala úkol a pořízení nového radiálního kovacího přístroje bylo vyhovujícím řešením, díky čemuž firma nejenom upevnila své pozice na trhu obchodování s kovy, ale dostala nový podnět pro následující rozvoj společnosti.

Seznam literatury

MAGRETTA, J. *Understanding Michael Porter: The Essential Guide to Competition and Strategy*. 1 edition. Harvard Business Review Press, 2011. 256 pages. ISBN: 978-1422160596

PORTER, E. M. *Konkurenční strategie: metody pro analýzu odvětví a konkurentů*. 1. vydání. Praha: Victoria Publishing, 1994, 403 s. ISBN 80-85605-11-2.

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

KOŠŤAN, P., ŠULEŘ, O. *Firemní strategie: plánování a realizace*. 1. vydání. Praha: Computer Press, 2002, 124 s. ISBN 80-7226-657-8.

KISLINGEROVÁ, E., HLINICA J. *Finanční analýza: Krok za krokem*. 1. Vydání. Praha: C.H.BECK pro praxi, 2005. 137 s. ISBN 80-7179-321-3.

KNÁPKOVÁ, A. *Finanční analýza. : Komplexní průvodce s příklady*. 2, rozšířené vydání. Praha: Grada Publishing, a.s., 2013. ISBN 978-80-247-4456-8.

KNÁPKOVÁ, A. a PAVELKOVÁ, D. *Finanční analýza. Komplexní průvodce s příklady*. 1. vyd. Praha: GRADA, 2010. ISBN 978-80-247-3349-4.

NÝVLTOVÁ, R. a MARINIČ, P. *Finanční řízení podniku. : Moderní metody a trendy*. 1. vydání. Praha: GRADA, 2010. ISBN 978-80-247-3158-2.

MARINIČ, P. *Hodnotový management ve finančním řízení. : hodnota versus finance*. 1. vydání. Praha: Wolters Kluwer Česká republika, 2014. ISBN 978-80-7478-405-7.

KALOUDA, F. *Finanční řízení podniku. : 2. rozšířené vydání*. 2. rozšířené vydání. Plzeň: Aleš Čeněk, s.r.o., 2011. ISBN 978-80-7380-315-5.

Seznam obrázků a tabulek

Seznam obrázků

Obrázek 1 Struktura holdingové společnosti Metchiv	15
Obrázek 2 Evoluce hrubé marže společnosti Metchiv s.r.o. (2007 - 2010).....	32
Obrázek 3 Evoluce hrubé marže společnosti Metchiv s.r.o. (2011 - 2016).....	40
Obrázek 4 Tržby: nový projekt vs ostatní tržby (2011 - 2016)	41

Seznam tabulek

Tab. 1 PEST analýza společností Metchiv s.r.o.	16
Tab. 2 Matice SWOT analýzy společnosti Metchiv s.r.o.....	18
Tab. 3 Srovnávací analýza konkurentů	25
Tab. 4 Rentabilita, Metchiv s.r.o. (2007 - 2010).....	28
Tab. 5 Likvidita, Metchiv s.r.o. (2007 - 2010).....	29
Tab. 6 Zadluženost, Metchiv s.r.o. (2007 - 2010)	30
Tab. 7 Ukazatele z účetní závěrky společnosti Metchiv s.r.o. (2007 - 2010).....	31
Tab. 8 Výsledek hospodaření společnosti Metchiv s.r.o. (2007 - 2010)	32
Tab. 9 Náklady na výrobní práce.....	34
Tab. 10 Plán financování projektu	34
Tab. 11 Rentabilita, Metchiv s.r.o. (2011 - 2016).....	35
Tab. 12 Likvidita, Metchiv s.r.o. (2011 - 2016).....	37
Tab. 13 Zadluženost, Metchiv s.r.o. (2011 - 2016)	38
Tab. 14 Procento tržeb po zavedení zařízení (v období 2011 - 2016).....	40
Tab. 15 Zisk z nového zařízení společnosti Metchiv s.r.o.	41

Seznam příloh

Příloha č. 1 – Horizontální analýza společnosti Metchiv: aktiva	48
Příloha č. 2 – Horizontální analýza společnosti Metchiv: pasiva	49
Příloha č. 3 – Vertikální analýza společnosti Metchiv: aktiva.....	50
Příloha č. 4 – Vertikální analýza společnosti Metchiv: pasiva.....	51
Příloha č. 5 – Účetní závěrka společnosti Metchiv s.r.o. v období 2007 - 2010 ...	52
Příloha č. 6 – Účetní závěrka společnosti Metchiv s.r.o. v období 2011 - 2016 ...	53
Příloha č. 7 – Vertikální analýza zisku a ztráty 2007-2010	54
Příloha č. 8 – Vertikální analýza zisku a ztráty 2011-2016	55

Příloha č. 1 – Horizontální analýza společnosti Metchiv: aktiva

AKTIVA	Kód ukazatele	Na začátku roku 2008, v tis. RUB	Na konci roku 2008, v tis. RUB	Na konci roku 2009, v tis. RUB	Na konci roku 2010, v tis. RUB	Poměrný podíl, %			
						Na začátku roku 2008	Na konci roku 2008	Na konci roku 2009	Na konci roku 2010
I DLOUHODOBÝ MAJETEK									
Dlouhodobý hmotný majetek	120	2778	4181	5261	4009	1,79	2,12	2,07	1,01
Odložená daňová pohledávka	145	1	62	71	72	0,001	0,03	0,03	0,02
Oddíl I celkem	190	2779	4243	5332	4081	1,79	2,15	2,10	1,03
II OBĚŽNÁ AKTIVA									
Zásoby	210	93632	131258	165417	180250	60,46	66,57	65,22	45,52
Suroviny, materiály a jiný majetek	211	12705	43722	66834	81078	8,2	22,17	26,35	20,47
Výdaje do nedokončené výroby	213	577	746	928	648	0,37	0,38	0,37	0,16
Hotové výrobky a zboží určené k prodeji	214	80289	86668	97529	98422	51,84	43,95	38,46	24,85
Náklady příštích období	216	61	122	126	102	0,04	0,06	0,05	0,03
DPH z pořízení majetků	220	4518	3456	947	982	2,92	1,75	0,38	0,23
Pohledávky (splatné v době do 12 měsíců od rozvahového dne)	240	53895	56852	81912	210791	34,8	28,83	32,3	53,22
Včetně: kupující a zákazníci	241	34414	38257	40047	37088	22,22	19,4	15,79	9,36
Peněžní prostředky	260	46	1372	0	2	0,03	0,7	0	0,001
Jiná oběžná aktiva	270	0	3	3	3	0	0,002	0,001	0,001
Oddíl II celkem	290	152091	192940	248279	392028	98,21	97,85	97,9	98,97
Bilance	300	154869	197184	253611	396109	100	100	100	100

Příloha č. 2 – Horizontální analýza společnosti Metchiv: pasiva

PASIVA	Kód ukazatele	Na začátku roku 2008, v tis. RUB	Na konci roku 2008, v tis. RUB	Na konci roku 2009, v tis. RUB	Na konci roku 2010, v tis. RUB	Poměrný podíl, %			
						Na začátku roku 2008	Na konci roku 2008	Na konci roku 2009	Na konci roku 2010
III Kapitál a rezervy									
Základní kapitál	410	18	18	18	18	0,01	0,01	0,06	0,01
Nerozdělený zisk (neuhrazená ztráta)	470	42552	69775	92364	128237	27,48	35,39	36,41	32,37
Oddíl III celkem	490	42570	69793	92382	128255	27,49	35,39	36,47	32,38
Dlouhodobé závazky									
Půjčky a úvěry	510	0	0	0	95540	0	0	0	24,12
Odložené daňové závazky	515	-2	4	4	107	-0,001	0,002	0,002	0,03
Oddíl IV celkem	590	-2	4	4	95647	-0,001	0,002	0,002	24,15
V Krátkodobé závazky									
Půjčky a úvěry	610	13179	0	12569	8239	8,51	0	4,95	2,08
Závazky včetně:	620	99122	127387	148656	163968	64,004	64,6	58,62	41,39
Závazky z obchodních vztahů	621	66023	86844	59467	47229	42,63	44,04	23,45	11,92
Závazky vůči zaměstnancům	622	567	362	474	1293	0,37	0,18	0,19	0,33
Závazky vůči státním mimorozpočtovým fondům	623	83	94	106	124	0,05	0,05	0,04	0,03
Daňové závazky	624	75	79	3036	6466	0,05	0,04	1,2	1,63
Jiné závazky	625	32374	40209	85573	108856	20,9	20,39	33,74	27,48
Oddíl V celkem	690	112301	127387	161225	172207	72,51	64,6	63,57	43,47
Bilance	700	154869	197184	253611	396109	100	100	100	100

Příloha č. 3 – Vertikální analýza společnosti Metchiv: aktiva

AKTIVA	Kód ukazatele	Na začátku roku 2008, v tis. RUB	Na konci roku 2008, v tis. RUB	Na konci roku 2009, v tis. RUB	Na konci roku 2010, v tis. RUB	Absolutní odchylka, v tis. RUB			Relativní odchylka, %		
						Na konci roku 2008	Na konci roku 2009	Na konci roku 2010	Na konci roku 2008	Na konci roku 2009	Na konci roku 2010
I DLOUHODOBÝ MAJETEK											
Dlouhodobý hmotný majetek	120	2778	4181	5261	4009	1403	1080	-1252	50,50	25,83	-23,80
Odložená daňová pohledávka	145	1	62	71	72	61	9	1	6100	14,52	1,41
Oddíl I celkem	190	2779	4243	5332	4081	1464	1089	-1251	52,69	25,67	-23,46
II OBĚŽNÁ AKTIVA											
Zásoby	210	93632	131258	165417	180250	37626	34159	14833	40,18	26,02	8,97
Suroviny, materiály a jiný majetek	211	12705	43722	66834	81078	31017	23112	14244	244,13	52,86	21,31
Výdaje do nedokončené výroby	213	577	746	928	648	169	182	-280	29,29	24,40	-30,17
Hotové výrobky a zboží určené k prodeji	214	80289	86668	97529	98422	6379	10861	893	7,945049	12,53173	0,915625
Náklady příštích období	216	61	122	126	102	61	4	-24	100	3,28	-19,05
DPH z pořízení majetků	220	4518	3456	947	982	-1062	-2509	35	-23,51	-72,60	3,70
Pohledávky	240	53895	56852	81912	210791	2957	25060	128879	5,49	44,08	157,34
Včetně: kupující a zákazníci	241	34414	38257	40047	37088	3843	1790	-2959	11,17	4,68	-7,39
Peněžní prostředky	260	46	1372	0	2	1326	-1372	2	2882,61	-100	-
Jiná oběžná aktiva	270	0	3	3	3	3	0	0	-	0	0
Oddíl II celkem	290	152091	192940	248279	392028	40849	55339	143749	26,86	28,68	57,90

Příloha č. 4 – Vertikální analýza společnosti Metchiv: pasiva

PASIVA	Kód ukazatele	Na začátku roku 2008	Na konci roku 2008	Na konci roku 2009	Na konci roku 2010	Absolutní odchylka, v tis. RUB			Relativní odchylka, %		
						Na konci roku 2008	Na konci roku 2009	Na konci roku 2010	Na konci roku 2008	Na konci roku 2009	Na konci roku 2010
III Kapitál a rezervy											
Základní kapitál	410	18	18	18	18	0	0	0	0	0	0
Nerozdělený zisk (neuhrazená ztráta)	470	42552	69775	92364	128237	27223	22589	35873	63,98	32,37	38,84
Oddíl III celkem	490	42570	69793	92382	128255	27223	22589	35873	63,95	32,37	38,83
IV Dlouhodobé závazky											
Půjčky a úvěry	510	0	0	0	95540	0	0	95540	-	-	-
Odložené daňové závazky	515	-2	4	4	107	6	0	103	-300	0	2575
Oddíl IV celkem	590	-2	4	4	6	6	0	95643	-300	0	2391075
V Krátkodobé závazky											
Půjčky a úvěry	610	13179	0	12569	8239	-13179	12569	-4330	-100	-	-34,45
Závazky včetně:	620	99122	127387	148656	163968	28265	21269	15312	28,52	16,70	10,30
Závazky z obchodních vztahů	621	66023	86844	59467	47229	20821	-27377	-12238	31,54	-31,52	-20,58
Závazky vůči zaměstnancům	622	567	362	474	1293	-205	112	819	-36,16	30,94	172,78
Závazky vůči státním mimorozpočtovým fondům	623	83	94	106	124	11	12	18	13,25	12,77	16,98
Daňové závazky	624	75	79	3036	6466	4	2957	3430	5,33	3743,04	112,98
Jiné závazky	625	32374	40209	85573	108856	7835	45364	23283	24,20	112,82	27,21
Oddíl V celkem	690	112301	127387	161225	172207	15086	33838	10982	13,43	26,56	6,81
Bilance	700	154869	197184	253611	396109	42315	56427	142498	27,32	28,62	56,19

Příloha č. 5 – Účetní závěrka společnosti Metchiv s.r.o. v období 2007 - 2010

Rok	2007	2008	2009	2010
AKTIVA CELKEM	154 930	197 241	253 611	396 110
Dlouhodobý majetek	2 778	4 181	5 332	4 081
Oběžná aktiva	152 152	193 060	248 279	392 029
Zásoby	93 632	131 258	165 417	180 251
Krátkodobé pohledávky	58 413	60 308	82 859	211 773
Krátkodobý finanční majetek	46	1 372	0	2
Časové rozlišení	61	122	3	3
PASIVA CELKEM	154 930	197 241	253 611	396 110
Vlastní kapitál	42 570	69 793	92 382	128 255
Základní kapitál	18	18	18	18
Výsledek hospodáření minulých let	15 227	52 131	69 775	92 071
Výsledek hospodaření (+/-)	27 325	17 644	22 589	36 166
Cizí zdroje	112 360	127 448	161 229	267 855
Dlouhodobé závazky	0	0	4	95 647
Krátkodobé závazky	99 122	127 387	148 656	163 968
Bankovní úvěry	13 179	0	12 569	8 239
Časové rozlišení	59	61	0	1
Výkony	322 692	272 970	284 777	354 803
Výkonová spotřeba	-264 037	-233 217	-230 386	-279 297
Hrubá marže	58 655	39 753	54 391	75 506
Odbytová režie	-11 382	-9 633	-12 095	-11 458
Administrativní režie	-11 208	-6 837	-14 043	-18 729
Provozní výsledek hospodaření	36 065	23 283	28 253	45 319
Výsledek hospodaření před zdanením	36 065	23 283	28 253	45 319
Daň	-8 740	-5 639	-5 664	-9 153
Výsledek hospodaření za účetní období (+/-)	27 325	17 644	22 589	36 166

Uvedeno v tis. RUB

**Příloha č. 6 – Účetní závěrka společnosti Metchiv s.r.o. v období
2011 - 2016**

Rok	2011	2012	2013	2014	2015	2016
AKTIVA CELKEM	496 882	415 142	271 511	353 843	320 017	421 252
Dlouhodobý majetek	150 515	138 799	128 520	121 592	117 652	116 689
Oběžná aktiva	346 367	276 343	142 991	232 251	202 365	304 563
Zásoby	248 989	237 031	83 929	143 360	150 894	205 099
Krátkodobé pohledávky	97 029	39 239	59 060	88 795	51 373	99 225
Krátkodobý finanční majetek	277	1	0	0	0	41
Časové rozlišení	72	72	2	96	98	198
PASIVA CELKEM	496 882	415 142	271 511	353 843	320 017	421 252
Vlastní kapitál	168 520	172 351	4 646	16 182	53 364	83 560
Základní kapitál	18	18	10	10	10	10
Výsledek hospodáření minulých let	128 203	168 348	3 839	6 119	15 954	53 356
Výsledek hospodáření (+/-)	40 299	3 985	797	10 053	37 400	30 194
Cizí zdroje	328 362	242 791	266 865	337 661	266 653	337 692
Dlouhodobé závazky	73 453	51 363	35 858	16 436	0	50 012
Krátkodobé závazky	169 725	145 322	177 976	285 029	250 329	284 443
Bankovní úvěry	85 184	46 106	53 031	36 196	16 323	3 236
Časové rozlišení	0	0	0	0	1	1
Výkony	499 982	336 648	323 039	280 850	303 384	282 386
Výkonová spotřeba	-405 187	-278 169	-280 063	-211 516	-191 172	-165 643
Hrubá marže	94 795	58 479	42 976	69 334	112 212	116 743
Odbytová režie	-16 055	-15 384	-8 266	-7 465	-11 955	-10 674
Administrativní režie	-28 323	-38 127	-33 710	-49 283	-53 481	-68 266
Provozní výsledek hospodaření	50 417	4 968	1 000	12 586	46 776	37 803
Výsledek hospodaření před zdanením	50 417	4 968	1 000	12 586	46 776	37 803
Daň	-10 118	-983	-203	-2 533	-9 376	-7 609
Výsledek hospodaření za účetní období (+/-)	40 299	3 985	797	10 053	37 400	30 194

Uvedeno v tis. RUB

Příloha č. 7 – Vertikální analýza zisku a ztráty 2007-2010

Rok	2007	%	2008	%	2009	%	2010	%
Výkony	322 692	100	272 970	100	284 777	100	354 803	100
Výkonová spotřeba	-264 037	-82	-233 217	-85	-230 386	-81	-279 297	-79
Hrubá marže	58 655	18	39 753	15	54 391	19	75 506	21
Odbytová režie	-11 382	-4	-9 633	-4	-12 095	-4	-11 458	-3
Administrativní režie	-11 208	-3	-6 837	-3	-14 043	-5	-18 729	-5
Výsledek hospodaření před zdanením	36 065	11	23 283	9	28 253	10	45 319	13
Daň	-8 740	-3	-5 639	-2	-5 664	-2	-9 153	-3
Výsledek hospodaření	27 325	8	17 644	6	22 589	8	36 166	10

Uvedeno v tis. RUB

Příloha č. 8 – Vertikální analýza zisku a ztráty 2011-2016

Rok	2011	%	2012	%	2013	%	2014	%	2015	%	2016	%
Výkony	499 982	100	336 648	100	323 039	100	280 850	100	303 384	100	282 386	100
Výkonová spotřeba	-405 187	-81	-278 169	-83	-280 063	-87	-211 516	-75	-191 172	-63	-165 643	-59
Hrubá marže	94 795	19	58 479	17	42 976	13	69 334	25	112 212	37	116 743	41
Odbytová režie	-16 055	-3	-15 384	-5	-8 266	-3	-7 465	-3	-11 955	-4	-10 674	-4
Administrativní režie	-28 323	-6	-38 127	-11	-33 710	-10	-49 283	-18	-53 481	-18	-68 266	-24
Výsledek hospodaření před zdanením	50 417	10	4 968	1	1 000	0	12 586	4	46 776	15	37 803	13
Daň	-10 118	-2	-983	0	-203	0	-2 533	-1	-9 376	-3	-7 609	-3
Výsledek hospodaření	40 299	8	3 985	1	797	0,25	10 053	4	37 400	12	30 194	11

Uvedeno v tis. RUB

ANOTAČNÍ ZÁZNAM

AUTOR	Iulia Radilina		
STUDIJNÍ OBOR	6208R087 Podniková ekonomika a management obchodu		
NÁZEV PRÁCE	Vyhodnocení ekonomického efektu implementace nového zařízení ve společnosti "Metchiv s.r.o."		
VEDOUcí PRÁCE	prof. Ing. Jiří Strouhal, Ph.D.		
KATEDRA	KFU - Katedra financí a účetnictví	ROK ODEVZDÁNÍ	2017
POČET STRAN	55		
POČET OBRÁZKŮ	4		
POČET TABULEK	15		
POČET PŘÍLOH	8		
STRUČNÝ POPIS	<p>Cílem mojí bakalářské práce je vyhodnotit ekonomický efekt implementace nového zařízení v podniku "Metchiv". Zaprvé potřebuji vyhodnotit stav činnosti podniku pomocí nástrojů strategické analýzy před zavedením speciálního zařízení. Následně provedu analýzu konkurenčního prostředí firmy před zavedením speciálního zařízení. V neposlední řadě vyhodnotím ekonomický a finanční stav podniku před zavedením zařízení a po jeho implementaci s cílem vyhodnotit jeho ekonomický přínos.</p>		
KLÍČOVÁ SLOVA	Finanční analýza, Strategická analýza, Rentabilita, Likvidita, SWOT analýza, PEST analýza, Porterův model pěti konkurenčních sil, Ekonomický efekt		
PRÁCE OBSAHUJE UTAJENÉ ČÁSTI: Ne			

ANNOTATION

AUTHOR	Iulia Radikina		
FIELD	6208R087 Business Management and Sales		
THESIS TITLE	Evaluation of the economic effect of the new equipment implementation in "Metchiv s. r. o." company		
SUPERVISOR	prof. Ing. Jiří Strouhal, Ph.D.		
DEPARTMENT	KFU – Department of Finance and Accounting	YEAR	2017
NUMBER OF PAGES	55		
NUMBER OF PICTURES	4		
NUMBER OF TABLES	8		
NUMBER OF APPENDICES	15		
SUMMARY	<p>The aim of my bachelor thesis is to evaluate the economic effect of the new equipment implementation in the enterprise “Metchiv“. In first part of my bacheleor thesis were evaluated the state of activity of the enterprise using the strategic analysis before the implemintation of the new equipment. Further, was provided the analysis of the competitive environment of the firm before the implemintation of the new equipment. Last but not least were evaluated the economical and financial condition of the company before the introduction of the new equipment and after it to assess the economic effect.</p>		
KEY WORDS	<p>Financial analysis, Strategic analysis, Profitability, Liquidity, SWOT analysis, PEST analysis, Porter’s five forces model of competition, Economic effect</p>		
THIS INCLUDES UNDISCLOSED PARTS: No			