

**Česká zemědělská univerzita v Praze**

**Provozně ekonomická fakulta**

**Katedra statistiky**



**Bakalářská práce**

**Statistická analýza výroby a odbytu firmy BLÁHA trade  
s.r.o.**

**Katrin Assiová**

© 2020 ČZU v Praze

## ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Katrin Assiová

Hospodářská politika a správa  
Veřejná správa a regionální rozvoj

Název práce

**Statistická analýza výroby a odbytu firmy BLÁHA trade s.r.o. a její perspektivy**

Název anglicky

**Statistical analysis of production and sales of BLÁHA trade Ltd. and its prospects**

---

### Cíle práce

Cílem práce je zhodnotit dosavadní vývoj výsledků hospodaření společnosti BLÁHA trade s.r.o. pomocí relevantních ekonomických ukazatelů. K analýze budou použity nástroje finanční analýzy a jejich vývojové tendence budou popisovány pomocí statistických metod. Výsledkem řešení bude formulace návrhů a doporučení ke zvýšení efektivity hospodaření a k dalšímu rozvoji společnosti.

### Metodika

Základním zdrojem dat budou výkazy zisku a ztrát, rozvahy a další interní údaje firmy BLÁHA trade s.r.o. Data budou zpracována metodami z oblasti časových řad a indexní analýzy.

Harmonogram:

Studium odborné literatury a odborných textů: 03/2019-09/2019

Předložení konečné podoby literární rešerše: 10/2019

Výběr a zpracování dat: 08/2019-01/2020

Předložení konečné podoby bakalářské práce: 15.2. 2020

## Doporučený rozsah práce

30-50 stran

## Klíčová slova

podnik, právnická osoba, společnost s ručením omezeným, pilařská výroba, stavební činnost, odbyt, finanční analýza, produktivita, efektivita, časové řady, indexní analýza

---

## Doporučené zdroje informací

- ČIŽINSKÁ, R. Základy finančního řízení podniku. Praha: Grada, 2018. ISBN 978-80-271-0194-8.
- HINDLS, R. – HRONOVÁ, S. – SEGER, J. – FISCHER, J. Statistika pro ekonomy. Praha: Professional Publishing, 2007. ISBN 978-80-86946-43-6.
- KISELÁKOVÁ, D. – ŠOLTÉS, M. Modely řízení finanční výkonnosti. Praha: Grada, 2017. ISBN 978-80-271-0680-6.
- KRÁLOVÁ, M. – BUDÍKOVÁ, M. – MAROŠ, B. *Průvodce základními statistickými metodami*. Praha: Grada, 2010. ISBN 978-80-247-3243-5.
- MARTINOVIČOVÁ, D. – KONEČNÝ, M. – VAVŘINA, J. Úvod do podnikové ekonomiky. Praha: Grada, 2014. ISBN 978-80-247-5316-4.
- RŮČKOVÁ, P. *Finanční analýza : metody, ukazatele, využití v praxi*. Praha: Grada Publishing, 2019. ISBN 978-80-271-2028-4.
- SVATOŠOVÁ, L. – KÁBA, B. Statistické metody II. Praha: Reprografické studio PEF ČZU, 2008. ISBN 978-80-213-1736-9.
- SYNEK, M. – KISLINGEROVÁ, E. *Podniková ekonomika*. V Praze: C.H. Beck, 2015. ISBN 978-80-7400-274-8.
- VÁVROVÁ, V. – TOMEK, G. *Integrované řízení výroby : od operativního řízení výroby k dodavatelskému řetězci*. Praha: Grada, 2014. ISBN 978-80-247-4486-5.

---

## Předběžný termín obhajoby

2019/20 LS – PEF

## Vedoucí práce

doc. Ing. Marie Prášilová, CSc.

## Garantující pracoviště

Katedra statistiky

Elektronicky schváleno dne 13. 11. 2019

**prof. Ing. Libuše Svatošová, CSc.**

Vedoucí katedry

Elektronicky schváleno dne 19. 11. 2019

**Ing. Martin Pelikán, Ph.D.**

Děkan

V Praze dne 22. 03. 2020

### **Čestné prohlášení**

Prohlašuji, že svou bakalářskou práci "Statistická analýza výroby a odbytu firmy BLÁHA trade s.r.o. a její perspektivy" jsem vypracovala samostatně pod vedením vedoucího bakalářské práce a s použitím odborné literatury a dalších informačních zdrojů, které jsou citovány v práci a uvedeny v seznamu použitých zdrojů na konci práce. Jako autorka uvedené bakalářské práce dále prohlašuji, že jsem v souvislosti s jejím vytvořením neporušila autorská práva třetích osob.

V Praze dne 23.03.2020

---

### **Poděkování**

Ráda bych touto cestou poděkovala doc. Ing. Marii Prášilové, CSc. za konzultace, ochotu a cenné rady při psaní bakalářské práce. Poděkování také patří společnosti BLÁHA trade s.r.o. za veškeré poskytnuté informace a materiály. V neposlední řadě děkuji celé mé rodině za podporu a trpělivost po celou dobu zpracování této práce a mého studia.

# Statistická analýza výroby a odbytu firmy BLÁHA trade s.r.o. a její perspektivy

## Abstrakt

Bakalářská práce se zabývá zhodnocením finanční situace vybraného podniku v období let 2013 – 2018. Společnost BLÁHA trade s.r.o. se zaměřuje na činnost stavebních prací a pilařské výroby. V teoretické části bakalářské práce jsou vymezeny pojmy z oblasti podnikové ekonomiky a popsána metodika finanční analýzy a časových řad. Dále práce obsahuje stručnou charakteristiku společnosti. Praktická část analyzuje finanční situaci podniku metodou časové řady a poměrovými ukazateli likvidity, rentability, zadluženosti, aktivity a produktivity práce. Pomocí elementárních charakteristik časové řady je analyzován vývoj tržeb ve sledovaném období a stanovena predikce pro následující dva roky. Základním zdrojem dat pro finanční analýzu jsou účetní výkazy rozvaha a výkaz zisku a ztrát. Ze zjištěných hodnot finanční analýzy jsou na závěr interpretovány dosažené výsledky a navržena doporučení a možná řešení vedoucí ke zlepšení efektivity, výkonnosti a celkové ekonomické situace podniku.

**Klíčová slova:** podnik, právnická osoba, společnost s ručením omezeným, pilařská výroba, stavební činnost, odbyt, finanční analýza, produktivita, efektivita, časové řady, indexní analýza

# Statistical analysis of production and sales of BLÁHA trade Ltd. and its prospects

## **Abstract**

The bachelor thesis deals with the evaluation of the financial situation of the selected company in the period 2013 - 2018. The company BLÁHA trade s.r.o. focuses on the activity of construction work and sawmill production. The theoretical part of the thesis defines terms from the field of business economy and describes the methodology of financial analysis and time series. The thesis also contains a brief description of the company. The practical part analyzes the financial situation of the company using time series and ratio indicators of liquidity, profitability, indebtedness, activity and labor productivity. The elementary characteristics of the time series analyze the development of sales in the monitored period and determine the prediction for the next two years. The basic sources of financial analysis data are the balance sheet and profit and loss account. The results of the financial analysis are interpreted at the end of the achieved results and suggested recommendations and possible solutions leading to improving the efficiency, performance and overall economic situation of the company.

**Keywords:** company, legal entity, limited liability company, sawmill production, construction activity, sales, financial analysis, productivity, efficiency, time series, index analysis

# Obsah

<b>1 Úvod.....</b>	<b>11</b>
<b>2 Cíl práce a metodika .....</b>	<b>12</b>
2.1 Cíl práce .....	12
2.2 Metodika .....	12
2.2.1 Finanční analýza .....	12
2.2.2 Analýza časových řad .....	17
<b>3 Literární rešerše .....</b>	<b>20</b>
3.1 Podnik .....	20
3.1.1 Podnikatel .....	20
3.1.2 Cíle podniku.....	20
3.1.3 Druhy cílů podniku .....	21
3.1.4 Funkce podnikání.....	23
3.1.5 Členění podniku.....	24
3.1.6 Okolí podniku .....	25
3.2 Obchodní společnosti.....	26
3.2.1 Osobní společnosti.....	26
3.2.2 Kapitálové společnosti .....	27
3.3 Majetek a kapitál podniku.....	27
3.3.1 Majetková výstavba podniku .....	29
3.3.2 Kapitálová výstavba podniku.....	30
3.4 Nákup .....	30
3.5 Výroba.....	31
3.5.1 Plánování výroby .....	31
3.6 Odbyt.....	31
3.6.1 Plánování odbytu .....	32
3.7 Činnost prodeje a marketing podniku .....	32
3.8 Konkurenceschopnost podniku .....	33
3.9 Efektivita.....	33
3.10 Produktivita.....	33
3.11 Programy pro rozvoj podnikání .....	34
3.11.1 Operační program Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost.....	34
3.11.2 Program COSME: pro konkurenceschopnost podniků a malých a středních podniků .....	34
<b>4 Charakteristika společnosti.....</b>	<b>35</b>
4.1 Profil společnosti.....	35
4.2 Hlavní činnost .....	36



4.3	Přidružená činnost.....	37
4.4	Organizační struktura společnosti.....	37
<b>5</b>	<b>Analýza dosažených výsledků.....</b>	<b>38</b>
5.1	Finanční analýza.....	38
5.1.1	Ukazatele likvidity.....	38
5.1.2	Ukazatele rentability.....	40
5.1.3	Ukazatele zadluženosti.....	41
5.1.4	Ukazatele aktivity.....	44
5.1.5	Ukazatele produktivity práce.....	46
5.2	Analýza vývoje tržeb.....	47
5.3	Zhodnocení výsledků a doporučení.....	50
<b>6</b>	<b>Závěr.....</b>	<b>52</b>
<b>7</b>	<b>Seznam použitých zdrojů.....</b>	<b>54</b>
<b>8</b>	<b>Přílohy.....</b>	<b>56</b>

## Seznam obrázků

Obrázek 1	- Plánování odbytu.....	32
Obrázek 2	- Logo společnosti.....	35
Obrázek 3	- Novostavba rodinného domu na klíč.....	36
Obrázek 4	- Finální produkt.....	37

## Seznam tabulek

Tabulka 1	- Zjednodušený přehled rozvahy.....	28
Tabulka 2	- Ukazatele likvidity.....	38
Tabulka 3	- Ukazatele rentability (v %)......	40
Tabulka 4	- Ukazatele zadluženosti.....	42
Tabulka 5	- Ukazatele aktivity.....	44
Tabulka 6	- Ukazatele produktivity práce.....	46
Tabulka 7	- Vývoj celkových tržeb v tis. Kč v období 2013 - 2018.....	48
Tabulka 8	- Dynamika vývoje celkových tržeb v tis. Kč.....	48

## **Seznam grafů**

Graf 1 - Vývoj ukazatelů likvidity za období 2013 - 2018.....	39
Graf 2 - Vývoj ukazatelů rentability za období 2013 - 2018 (v %).....	41
Graf 3 - Vývoj ukazatelů zadluženosti za období 2013 - 2018 .....	43
Graf 4 - Vývoj ukazatelů aktivity za období 2013 - 2018 .....	45
Graf 5 - Vývoj ukazatelů produktivity práce za období 2013 - 2018.....	47
Graf 6 - Vývoj celkových tržeb v období 2013 - 2018 a predikce v letech 2019 a 2020 (v tis. Kč) .....	50

# 1 Úvod

Česká ekonomika se poslední roky dynamicky vyvíjí. Znatelný vliv na její vývoj má především stavební odvětví. Pro úspěšný stavební podnik je klíčové, aby neustále reagoval na ekonomické změny a držel krok s konkurencí. Značné potíže ve stavebním odvětví může způsobit ekonomická krize. Mezi její hlavní příčiny patří snížení poptávky a počtu pracovníků, nedostatek financí investorů na investování staveb, absence autorizovaných osob a sezónnost prací. Na vývoj ve stavebnictví reaguje také trh dodavatelů stavebních materiálů, jehož nedostatek může negativně ovlivňovat vývoj stavebnictví. To vše se projevuje v poklesu stavební produkce.

Konkurence je dalším faktorem, který na stavební podnik působí a významně ho ovlivňuje. V dnešní době ustavičně sílí konkurenční boje mezi soukromými podniky, proto je nezbytné konkurenci sledovat, zvyšovat svou konkurenceschopnost a vstupovat na trh s kvalitními výrobky a službami, které budou prodávány za příznivé ceny a naplňovat potřeby a přání zákazníků. Velkou roli v podniku plní samotný marketing, který je součástí každé podnikatelské strategie. Malé a střední podniky mohou využít k posílení konkurenceschopnosti a rozvoji podniku podpory Ministerstva obchodu a průmyslu. Prostřednictvím operačních programů pro období 2014 – 2020 je možné čerpat kapitál z národních prostředků a fondů Evropské unie. Základním předpokladem úspěchu na trhu je konkurenční výhoda, která stojí na konkurenční strategii a dlouhodobém finančním zdraví podniku.

Hlavním cílem této bakalářské práce je zhodnotit finanční zdraví sledované společnosti a vývoj jejího hospodaření na základě zjištěných hodnot a najít možná řešení ke zvýšení efektivity a celkové výkonnosti podniku. Metodou, jejíž podstatou je zjištění finančního zdraví a hospodaření podniku, je finanční analýza, která je hlavním nástrojem finančního řízení. Na základě výsledků finanční analýzy je podnik schopen stanovit cíl, kterého chce dosáhnout, a určit vhodnou strategii. Odpovědnost za její plnění nese manažer nebo jednatel podniku. Pro většinu firem je využití finanční analýzy považováno za přínosné. Firmy jsou pak schopny firmu efektivně finančně řídit, být silnými konkurenty na trhu a díky zvolené strategii zabránit negativním vlivům a dopadům na své podnikatelské záměry.

## **2 Cíl práce a metodika**

### **2.1 Cíl práce**

Cílem bakalářské práce je zhodnotit finanční situaci společnosti BLÁHA trade s.r.o. v období let 2013 - 2018 pomocí ekonomických ukazatelů. Výsledky hospodaření ve sledovaném období budou analyzovány pomocí poměrových ukazatelů likvidity, rentability, zadluženosti, aktivity a produktivity práce v časových řadách. Metodou časových řad bude dále hodnocen vývoj celkových tržeb v letech 2013 - 2018 a jejich predikce navazujícího období společnosti. Na základě výsledků bude specifikována hospodářská situace firmy v jejím analyzovaném období a následně navrženy doporučení ke zvýšení efektivity hospodaření.

### **2.2 Metodika**

Ke zpracování dat bude v praktické části práce použita analýza poměrových ukazatelů a posuzován vývoj celkových tržeb v období 2013 – 2018 pomocí metod z oblasti časových řad a indexní analýzy. Vycházet se bude z veřejně dostupných účetních výkazů zisku a ztrát, rozvahy a dalších poskytnutých interních údajů společnosti.

#### **2.2.1 Finanční analýza**

Finanční analýza patří k nástrojům finančního řízení a hodnotí především výkonnost a finanční zdraví podniku. Hlavními podklady ke zpracování analýzy jsou rozvaha a výkaz zisku a ztrát. Ze získaných výsledků je podnik schopen strategicky plánovat v jeho dalším rozvoji. K základním metodám finanční analýzy se řadí analýza absolutních, rozdílových a poměrových ukazatelů (Růčková, 2019).

V praktické části bakalářské práce je využita analýza poměrovými ukazateli, která je v podnikové praxi nejpoužívanější. Konkrétně jsou použity ukazatele likvidity, rentability, zadluženosti, aktivity a produktivity práce.

## Ukazatele likvidity

Likvidita podniku vyjadřuje schopnost podniku přeměnit svůj majetek na peněžní hotovost, a tou hradit včas své platební závazky. Nedostatek likvidity vede k platební neschopnosti podniku. K analýze podniku se využívají tři základní ukazatele likvidity: likvidita okamžitá, pohotová a běžná (Čižinská, 2018).

- **Okamžitá likvidita (likvidita 1. stupně)**

Okamžitá likvidita vyjadřuje, jakou část krátkodobých závazků je společnost schopna okamžitě uhradit z likvidního krátkodobého finančního majetku a peněžních prostředků. Rozsah optimální hodnoty ukazatele je 0,9 – 1,1 (Čižinská, 2018).

$$\text{Okamžitá likvidita} = \frac{\text{Krátkodobý finanční majetek} + \text{Peněžní prostředky}}{\text{Krátkodobé závazky}}$$

- **Pohotová likvidita (likvidita 2. stupně)**

Čítec a jmenovatel pohotové likvidity by měl vykazovat poměr 1 : 1, případně 1,5 : 1. Poměr 1 : 1 je pro podnik nejvhodnější, jelikož je schopen vyrovnat se se svými závazky, aniž by musel prodat své zásoby. Optimální hodnota pohotové likvidity se pohybuje okolo 1 (Růčková, 2019).

$$\text{Pohotová likvidita} = \frac{\text{Oběžná aktiva} - \text{Zásoby}}{\text{Krátkodobé závazky}}$$

- **Běžná likvidita (likvidita 3. stupně)**

Běžná likvidita stanovuje, kolikrát pokrývají oběžná aktiva krátkodobé závazky podniku. Zjednodušeně určuje, jak je podnik schopen uspokojit své věřitele, kdyby proměnil oběžná aktiva na hotovost v daném okamžiku. Platební schopnost podniku rozpoznáme tím, čím vyšší je hodnota ukazatele. Optimální hodnota ukazatele je v rozmezí 1,5 – 2,5 (Růčková, 2019).

$$\text{Běžná likvidita} = \frac{\text{Oběžná aktiva}}{\text{Krátkodobé závazky}}$$

Stupeň likvidity je dán stupněm likvidnosti aktiv (Nývtová, 2010).

## Ukazatele rentability

Rentabilita, neboli ziskovost, slouží k měření výdělečné schopnosti nebo míře zhodnocení vynaložených prostředků (aktiva, kapitál a jiné) v peněžních jednotkách. Dle ukazatelů rentability lze zjistit celkovou efektivnost činnosti podniku (Nývtová, 2010).

Z hlediska časové řady by měl mít trend ukazatelů rentability rostoucí charakter (Kiselačková, 2017).

V praktické části jsou analyzovány následující ukazatele rentability:

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

Ukazatel je užitečný pro měření souhrnné efektivnosti a hodnotí výnosnost celkového vloženého kapitálu. Lze jím také ohodnotit její produkční sílu. Celkovým vloženým kapitálem rozumíme celková aktiva (Růčková, 2019).

$$ROA = \frac{Zisk}{Celkový\ vložený\ kapitál}$$

- **Rentabilita vlastního kapitálu (ROE)**

Rentabilita vlastního kapitálu vyjadřuje výnosnost kapitálu vloženého vlastníky podniku. Při analýze tohoto ukazatele mohou investoři zjistit, zda je jejich kapitál reprodukován s náležitou intenzitou odpovídající riziku investice (Růčková, 2019).

$$ROE = \frac{Zisk}{Vlastní\ kapitál}$$

- **Rentabilita tržeb (ROS)**

Ukazatel rentability tržeb vyjadřuje schopnost podniku dosahovat zisku při dané úrovni tržeb, jde o tzv. ziskovou marži. Ukazatel hodnotí výsledek hospodaření podniku. Lepšího výsledku podnik dosáhne snížením nákladů a zvýšením odbytu (Růčková, 2019).

$$ROS = \frac{Zisk}{Tržby}$$

## Ukazatele zadluženosti

Podnik využívá cizích zdrojů do financování aktiv. Ukazatele zadluženosti zkoumají míru zapojení těchto zdrojů, které jsou v určité výši pro podnik prospěšné z hlediska růstu ziskovosti vlastního kapitálu. Jedná se o tzv. pozitivní působení finanční páky (Čížinská, 2018).

K hodnocení zadluženosti využíváme několika ukazatelů. Mezi základní patří:

- **Celková zadluženost**

Ukazatel vyjadřuje, jaká část aktiv podniku je financována cizími zdroji (Čížinská, 2018). Čím vyšší je hodnota ukazatele, tím vyšší je riziko věřitelů (Růčková, 2019).

$$\text{Celková zadluženost} = \frac{\text{Cizí zdroje}}{\text{Celková aktiva}}$$

- **Koeficient samofinancování**

Doplňkovým ukazatelem k celkové zadluženosti je koeficient samofinancování, který určuje podíl vlastního kapitálu na celkových aktivech. Součet těchto dvou ukazatelů má být roven hodnotě 1 (Růčková, 2019).

$$\text{Koeficient samofinancování} = \frac{\text{Vlastní kapitál}}{\text{Celková aktiva}}$$

- **Ukazatel finanční páky**

Finanční páka vyjadřuje podíl cizích zdrojů v důsledku adekvátního zadlužení na zvýšení celkové rentabilitě vlastního kapitálu (Nývtová, 2010). Čím vyšší je hodnota ukazatele, tím více podnik využil cizích zdrojů k financování aktiv (Čížinská, 2018).

$$\text{Ukazatel finanční páky} = \frac{\text{Celková aktiva}}{\text{Vlastní kapitál}}$$

- **Ukazatel úrokového krytí**

Ukazatel zjišťuje, kolikrát je zisk podniku vyšší než jeho úroky (Růčková, 2019). Pokud se hodnota úrokového krytí zvětšuje, tím vícekrát převýšil výsledek hospodaření

hodnotu úroků, a tím větší výdělek podnik získal na úhradu s ním spojených nákladů (Čížinská, 2018).

$$\text{Ukazatel úrokového krytí} = \frac{\text{Výsledek hospodaření před zaděněním}}{\text{Nákladové úroky}}$$

### **Ukazatele aktivity**

Ukazatel aktivity měří efektivnost hospodaření podniku se svými aktivy. Nadměrný počet aktiv značí více zbytečných nákladů a tím nízký zisk. Naopak málo aktiv v podniku může znamenat pokles tržeb. Pro posouzení efektivnosti je třeba vypočítat jednotlivé skupiny aktiv: celková aktiva, zásoby a pohledávky (Synek, 2007).

- **Obrat celkových aktiv**

Obrat celkových aktiv vyjadřuje, kolikrát se aktiva vrátí v tržbách, za 1 rok. Vyšší hodnota ukazatele představuje využití menšího objemu zdrojů financování pro generování tržeb (Čížinská, 2018).

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

- **Doba obratu zásob**

Doba obratu zásob udává dobu (počet dnů) vázanosti zásob do doby jejich prodeje. Čím kratší je doba obratu zásob, tím lepší je situace podniku (Růčková, 2019).

$$\text{Doba obratu zásob} = \frac{\text{Zásoby}}{\frac{\text{Celkové tržby}}{365}}$$

- **Doba obratu pohledávek**

Ukazatel měří, za jak dlouho jsou pohledávky v průměru splaceny (Růčková, 2019).

$$\text{Doba obratu pohledávek} = \frac{\text{Pohledávky}}{\frac{\text{Celkové tržby}}{365}}$$



## Ukazatele produktivity práce

Produktivita práce patří do analýzy parciálních produktivit. Podniku dává přehled o tom, jak je podnik efektivní a výkonný. K hodnocení produktivity práce se nejčastěji využívají ukazatele z přidaného hodnoty a z tržeb (Synek, 2007).

- **Produktivita práce z přidané hodnoty**

Ukazatel udává, kolik připadá přidané hodnoty na jednoho pracovníka. Přidaná hodnota se vypočítá odečtením mezispotřeby z hodnoty produkce, tedy odečtením nákladů za nakoupené materiály, suroviny a služby z tržeb (Synek, 2007).

$$PP \text{ z přidané hodnoty} = \frac{\text{Přidaná hodnota}}{\text{Počet pracovníků (počet odpracovaných hodin)}}$$

- **Produktivita práce z tržeb**

Ze vzorce pro produktivitu práce z tržeb lze vypočítat tržby na jednoho pracovníka.

$$PP \text{ z tržeb} = \frac{\text{Tržby}}{\text{Počet pracovníků (počet odpracovaných hodin)}}$$

### 2.2.2 Analýza časových řad

Časovou řadou se rozumí uspořádání dat v čase, zpravidla chronologicky z minulosti do přítomnosti. Analýza časových řad je pak soubor metod sloužících k popisu těchto řad (Hindls, 2007).

#### Elementární charakteristiky časové řady

Elementární charakteristiky popisují dynamiku vývoje ukazatele v čase. Pro charakterizování této dynamiky se užívají tyto charakteristiky: difference (absolutní nebo relativní), bazický index, koeficient růstu a průměry hodnot (Svatošová, 2008).

- **První absolutní difference**

Jedná se o přírůstky či úbytky zkoumaného ukazatele.

$$d_{yt} = y_t - y_{t-1}, \text{ kde } t = 2, 3, \dots, n$$

- **Druhá absolutní diference**

Udává, o kolik byl následující přírůstek větší/menší než ten předešlý.

$$d^{(2)}_{yt} = dy_t - dy_{t-1}, \text{ kde } t = 3, \dots, n$$

- **Relativní koeficient růstu**

Udává, o kolik % vzrostl nebo poklesl zkoumaný ukazatel oproti předešlému období.

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

- **Bazický index**

Bazický index porovnává základ (bázi) indexu a ostatní období.

$$b_t = \frac{y_t}{y_0}, \text{ kde } y_0 = \text{ báze indexu}$$

## **Modelování v časových řadách**

Časová řada se skládá ze tří složek:

- trendová složka  $T_t$ ,
- periodická složka – obsahuje složku sezónní  $S_t$  a cyklickou  $C_t$ ,
- náhodná složka  $\varepsilon_t$  (Hindls, 2007).

K analýze vývoje tržeb bude použito vyrovnávání časové řady pomocí trendu.

### **Trendová funkce**

Trend představuje dlouhodobou vývojovou tendenci hodnot v čase a může mít rostoucí, klesající nebo konstantní charakter. Pomocí trendové funkce se popisuje tendence vývoje analyzované řady a predikuje další vývoj hodnot zkoumaného ukazatele. Existuje několik trendových funkcí. V bakalářské práci jsou aplikovány následující:

- lineární  $T_t = a + b \cdot t$
- kvadratická  $T_t = a + b \cdot t + c \cdot t^2$
- logaritmická  $T_t = a + b \cdot \log \cdot t$
- exponenciální  $T_t = a + b^t$  (Svatošová, 2008).

### **Volba vhodného modelu trendu**

K výběru vhodného modelu trendu slouží ukazatel indexu determinace, který popisuje stupně shody modelu s empirickými údaji (Svatošová, 2008).

Hodnota indexu determinace se pohybuje v rozmezí 0 – 1. Čím více se blíží hodnota k 0, tím více je model nevhodný a závislost je slabší. Naopak nejvhodnější model je takový model, který se blíží k hodnotě 1 (Budíková, 2010).

Výpočet indexu determinace: 
$$I^2 = 1 - \frac{\sum_{t=1}^n (y_t - y'_t)^2}{\sum_{t=1}^n (y_t - \bar{y})^2}$$

Vedle indexu determinace se používá index korelace, jehož podmínky jsou obdobné indexu determinace (Svatošová, 2008).

Výpočet indexu korelace: 
$$I = \sqrt{I^2}$$

### **Prognóza budoucího vývoje**

Prognóza je odhad budoucího vývoje analyzovaného ukazatele.

V praktické části bude použita metoda extrapolace, tj. přibližné určení budoucí hodnoty časové řady, pomocí bodového odhadu.

## 3 Literární rešerše

### 3.1 Podnik

Podnik má mnoho různých definic. Podle nového občanského zákoníku č. 89/2012 Sb., který vstoupil v platnost roku 2012, můžeme podnik definovat jako soubor jmění, který podnikatel vytvořil a který z jeho vůle slouží k provozování jeho činnosti. Je tvořen vším, co zpravidla slouží k jeho provozu (Obchodní závod, § 502, 2018). Synonymem pro podnik se v novém občanském zákoníku uvádí pojem obchodní závod. Podnikání je soubor činností podniku (Martinovičová, 2014).

#### 3.1.1 Podnikatel

S pojmem podnik a jeho činností souvisí také pojem podnikatel. Podnikatel je fyzická či právnická osoba, která se této činnosti věnuje a má oprávnění k podnikání. Fyzickou osobou se rozumí osoba samostatně výdělečně činná, která podniká na základě vydaného živnostenského oprávnění. Právnická osoba je osoba, která je zapsána v obchodním rejstříku. Občanský zákoník č. 89/2012 Sb. podle § 420 definuje podnikatele jako toho „*kdo samostatně vykonává na vlastní účet a odpovědnost výdělečnou činnost živnostenským nebo obdobným způsobem se záměrem činit tak soustavně za účelem dosažení zisku, je považován se zřetelem k této činnosti za podnikatele*“ (Zákon č. 89/2012 Sb., 2018).

#### 3.1.2 Cíle podniku

Obecným cílem podniku je dosažení zisku a jeho maximalizace. Dosažení zisku získá podnik tím, že uspokojí potřeby zákazníků poskytnutím služeb nebo prodejem výrobků. Zisk je rozdílem výnosů a nákladů, přičemž výnos musí být hodnotou vyšší, aby byl určitý zisk v dané firmě dosažen (Synek, 2015). Výnosy jsou peněžní částky získané veškerou činností podniku. Náklady jsou peněžně oceněné spotřeby majetku. Čím vyšší je kladný rozdíl mezi výnosy a náklady, tím vyšší je zisk firmy (Čižinská, 2018). Pouze aktivním jednáním jednatele lze cíle dosáhnout, proto je důležitá dynamičnost podniku, kterou podnik získá efektivní realizací inovací s minimální spotřebou. Důležitou částí pro

dosažení cíle jsou také dobré vztahy v podniku mezi jednateli, zaměstnanci a manažery. (Martinovičová, 2014).

Cíle podniku se liší podle různých typu podniku. U velkých společností a malých podniků pozorujeme značné odlišnosti. Vlastnictví velké společnosti je v rukou akcionářů, kteří firmu neřídí, ale řízení podniku přenechávají manažerům. Manažeři v rámci řízení podniku zodpovídají za chod svěřeného podniku. Důležitým předpokladem pro vykonávání manažerské funkce je předpoklad komplexních dovedností vést ostatní s přirozenou autoritou ke splnění cílů. Tato odpovědnost se spíše považuje za záležitost etiky či sociální odpovědnosti. Podnikatelská etika firem je značně slabá, proto se dnes k přinucení odpovědnosti využívají zákony a vládní opatření. Každá skupina lidí v podniku sleduje své vlastní cíle, ale všichni společně usilují o dlouhodobou existenci podniku. Malé firmy se liší od velkých společností vlastnictvím a způsobem řízení. Nejčastěji je u malých společností spojeno vlastnictví s řízením. U malých firem se nesleduje pouze maximalizace hodnoty podniku, ale dominují i jiné cíle. Mezi takové cíle patří například snaha mít trvalou práci, udržet rodinnou tradici v pokračování firmy nebo „být pánem svého času“. S rostoucím počtem zaměstnanců a zákazníků vznikají problémy se sociální odpovědností jako u velkých podniků, které je řeší vládními opatřeními a zákony (Synek, 2015).

### **3.1.3 Druhy cílů podniku**

Kromě sledování primárního cíle, firmy sledují svazek cílů, které se dále třídí podle různých kritérií. Nejčastěji se rozlišují cíle podle:

- a) pořadí jejich významu,**
- b) velikosti cíle (rozsahu),**
- c) časového hlediska,**
- d) vztahu mezi cíli,**
- e) podle obsahu cíle (Synek, 2015).**

#### **Cíle podle pořadí jejich významu**

Takové cíle se dále klasifikují na podřazené, mezicíle a vrcholové. Podřazeným cílem může být snaha o zvýšení obrátu prodejem nového výrobku. Odpovědnost za tyto

cíle patří konkrétním pracovníkům. Stupeň působení cílů je měřitelný a vyjadřuje se v různých ukazatelích.

### **Cíle podle jejich velikosti (rozsahu)**

Cíle podle jejich velikosti se člení na cíle neomezené a omezené. Bývají označovány jako maximalistické a minimalistické. Neomezené cíle jsou cíle, které fungují na principu dosažení maximální hodnoty. U omezených cílů jde o dosažení dané hodnoty.

### **Cíle z časového hlediska**

Z časového hlediska se cíle třídí nejčastěji na dlouhodobé a krátkodobé. Za dlouhodobé cíle jsou odpovědni vrcholoví manažeři a jedná se o cíle, které trvají déle než 1 rok, někdy i 3 roky. Za dosažení krátkodobých cílů jsou odpovědni i nižší manažeři. Krátkodobé cíle jsou více operativní než dlouhodobé, trvají do 1 roku, respektive do 3 roků a jsou podřízeny cílům dlouhodobým. Dále se cíle z časového hlediska dělí na stavové a na intervalové. Stavové cíle se vztahují k určitému okamžiku, naopak intervalové k určitému období.

### **Cíle podle vztahu mezi nimi**

Vztahy mezi cíli lze členit na komplementární, konkurenční, protikladné a indiferentní cíle. U komplementárního cíle jde o dosažení jednoho cíle, který vede k dosažení cíle druhého. Cíl konkurenční se týká vyššího plnění jednoho cíle, který vede k nižšímu provedení druhého cíle. Pokud uskutečnění jednoho cíle vylučuje realizaci cíle druhého, mluví se o protikladném cíli. Indiferentní cíl je cíl, u kterého nemá plnění jednoho cíle vliv na plnění ostatních cílů.

### **Cíle podle jejich obsahu**

Cíle podle jejich obsahu se klasifikují na ekonomické, technické a sociální. Cíle ekonomické se dále dělí na výkonové, finanční a výsledkové. Technické cíle se zaměřují na technologii podniku, vývoj nových výrobků a další technické záležitosti. Sociální cíle

se soustředí na okolí podniku. Většina cílů patří do nemonetárních, nefinančních cílů, což jsou cíle, které se neměří v peněžních částkách (Synek, 2015).

### 3.1.4 Funkce podnikání

Každý podnik pro jeho fungování sleduje cíle, které uskutečňuje svou činností. Činnosti podniku se liší podle charakteru podniku, podle jeho velikosti, právní normy nebo podle odvětví. Mezi hlavní činnosti výrobního podniku patří: prodej, výroba, zásoby, investování, personalistika, finance, správa a vědecko-technické procesy. Funkce prodejní, zásobovací a výrobní patří do primárních funkcí. Zbylé činnosti se označují jako podpůrné.

- **Prodej** – funkce spojená s prodejem výrobků a služeb. Řadí se sem: poptávka, nabídka, reklama, servis, vlastní prodej, stanovení cen, popřípadě slev, a jiné činnosti, které se často označují jako marketing (Synek, 2015).
- **Výroba** – obsahuje všechny činnosti související se zhotovováním výrobků. U nevýrobních podniků se funkce nazývá provozní.
- **Zásoby** – do této činnosti se zahrnují činnosti jako je pořízení surovin, materiálů, dlouhodobého majetku, kapitálu, služeb nebo skladování. Každý podnik usiluje o co nejmenší zásoby (Martinovičová, 2014).
- **Investování** - spočívá v zajištění potřebného dlouhodobého i finančního majetku v podniku.
- **Personalistika** – o této funkci se hovoří v souvislosti s pracovníky firem, od výběru pracovníků až po zvyšování jejich kvalifikace a všeobecně zajištění rozvoje zaměstnanců.
- **Finance** – úlohou financování je zajištění finančních prostředků. Může také zahrnovat zvyšování kapitálu, sanaci či likvidaci podniku.

- **Správa** – zahrnuje administrativní činnosti firem. Patří do ní organizace, controlling, plánování, účetnictví, statistické analýzy a podobné činnosti v souvislosti administrativy podniku.
- **Vědecko-technické procesy** – obsahují řadu činností: výzkum, vývoj výrobků, nové technologie, zdokonalování a organizační přípravy výroby a další procesy (Synek, 2015).

### 3.1.5 Členění podniku

Podniky se třídí do několika skupin podle jejich charakteristik. Toto třídění na jednotlivé typy podniku se obecně nazývá typologie. Podniky se charakterizují podle různých hledisek, z nichž za základní se považuje klasifikace:

- **podle hospodářských odvětví** – průmyslové, obchodní, dopravní, bankovní a ostatní podniky služeb,
- **podle převládajícího výrobního faktoru** – podniky členěné podle výše podílu na celkových nákladech na pracovně intenzivní, investičně náročné a materiálově intenzivní,
- **podle druhu výkonů** – podniky produkující hmotné výkony a podniky poskytující služby,
- **podle velikosti podniku** – malé, velké a střední podniky; velikost podniku se posuzuje například podle počtu zaměstnanců (Wöhe, 2007),
- **podle typu výroby** – toto rozdělení se týká pouze výrobních podniků a člení se na výrobu hromadnou, vázanou, druhovou, sériovou, kusovou a plynulou,
- **podle sektoru** – většinou se sektory dělí na sektor: primární (prvovýroba), sekundární (druhovýroba) a terciální (služby) nebo na sektor zemědělství, průmyslu a sektor služeb (Synek, 2015),



- **podle právní formy** – člení se na: podniky jednotlivce, obchodní kooperace a státní podniky
  - a) **podniky jednotlivce (živnosti)** – fyzické osoby a osoby podnikající podle zvláštních právních předpisů,
  - b) **obchodní korporace** – obchodní společnosti (společnost s ručením omezeným, akciová, komanditní, evropská a obchodní společnost, evropské hospodářské zájmové sdružení) a družstva (družstvo a evropská družstevní společnost),
  - c) **státní podnik** – podnik ve vlastnictví státu a slouží k uspokojování společenských a veřejně prospěšných zájmů (Martinovičová, 2014).

Existuje i mnoho dalších hledisek rozdělení podniků – podniky podle závislosti na stanovišti, pohyblivosti, ekonomických činnostech nebo příjmech z podnikání (Martinovičová, 2014).

### 3.1.6 Okolí podniku

Na podnik působí vnější okolí, které samotný podnik velmi často a silně ovlivňuje. Takové vlivy okolí většinou zaznamenáváme u podniků, které jsou okolím nuceni ke způsobu chování, zejména při rozhodování volby určitých cílů a způsobů jejich dosahování. Naopak podnik své okolí ovlivňuje jen málokdy. Okolí podniku lze strukturovat na určité oblasti:

- **geografické okolí** – významné pro určení logistiky podniku,
- **sociální okolí** – činnost podniku by měla být prospěšná nejen pro podnik, ale také pro společnost, i když většinou jsou zájmy vlastníků a manažerů v rozporu se sociálními zájmy okolí,
- **politické okolí** – soubor vlivů úřadů, Evropské unie a především politických stran prosazujících různé politické zájmy,
- **právní okolí** – právní instituce a normy stanovují podmínky podnikání a v občanském zákoníku jsou sepsány předpisy, kterými se podnik musí řídit,

- **ekonomické okolí** – zahrnuje výrobní faktory a kapitál, které firma z okolí získává a zároveň tomuto okolí předává své výrobky a služby; podnik je zejména ovlivňován hospodářskou situací dané země,
- **ekologické okolí** – přináší podniku mnoho bariér, ale na druhé straně má podnik možnost vyrábět ekologicky neškodné výrobky,
- **technologické okolí** – má negativní vliv na životní prostředí, ale zároveň technologie dokáže pomoci podniku k dosažení lepších hospodářských výsledků a zvýšit konkurenceschopnost,
- **etické okolí** – dodržování etických zásad hraje u podniků významnou úlohu,
- **kulturně historické okolí** – ovlivňuje podnik především vzdělaností a kulturní úrovní obyvatelstva,
- **Evropská unie** – ovlivňuje Českou republiku od dob vstupu České republiky do EU roku 2004, kdy se stala součástí jednotného trhu, který je charakteristický volným pohybem zboží, osob, kapitálu a poskytováním služeb mezi členskými státy (Synek, 2015).

## 3.2 Obchodní společnosti

Obchodní společnost je společně s družstvem obchodní korporací. Obchodní společnost je formou podnikání, kterou vykonávají právnické osoby za účelem podnikat. Jsou oprávněny k podnikání zapsáním do veřejného obchodního rejstříku. Obchodní společnosti se člení na osobní společnosti a kapitálové společnosti (Martinovičová, 2014).

### 3.2.1 Osobní společnosti

Základním rysem osobních společností je vlastnictví dvou či více osob, které mají společně odpovědnost za veškeré zisky a ztráty. Do osobních obchodních společností spadá veřejná obchodní společnost a komanditní společnost.

Veřejná obchodní společnost (v.o.s.) je společností minimálně dvou osob, podnikajících pod společnou firmou a ručících za závazky společnosti veškerým

majetkem. Výsledek hospodaření společníků je rozdělen rovným dílem nebo dle společenské smlouvy (Nývtová, 2010).

Za zakladatele komanditní společnosti (k.s.) se považuje minimálně jeden komplementář a jeden komanditista. Komplementář ručí za závazky celým svým majetkem. Komanditista ručí za závazky společnosti do výše svého vkladu uvedeného v obchodním rejstříku. Zisk nebo ztráta společnosti s rozděluje mezi společníky na polovinu nebo dle společenské smlouvy (Nývtová, 2010).

### **3.2.2 Kapitálové společnosti**

Charakteristickými znaky kapitálové obchodní společnosti jsou kapitálová účast společníků a záruka za závazky společnosti do výše svého vkladu. Kapitálové společnosti mohou být založeny jen jednou osobou. Rozlišují se dvě formy kapitálových společností: společnost s ručením omezeným (spol. s.r.o. nebo jen s.r.o.) a akciová společnost (a.s.) (Synek, 2015).

Společnost s ručením omezeným je jednou z nejrozšířenějších forem podnikání v České republice. Osobou společnosti oprávněnou k podnikání je jednatel. Společnost může být založena pouze jedinou osobou nebo může mít až 50 společníků. Společníci ručí za závazky společnosti do výše svého vkladu svým majetkem. Vklad společníků je tvořen základním kapitálem, jehož minimální hodnota činí alespoň 1 Kč.

Akciová společnost je společností, jejíž základní kapitál je rozdělen na určitý počet akcií o určité nominální hodnotě a jeho minimální výše je 2 mil. Kč. Akciemi se rozumí cenný papír, obsahující práva akcionáře jako společníka akciové společnosti podílejícím se na jejím řízení. Akciová společnost ručí za své závazky celým svým jměním, akcionář neručí (Nývtová, 2010).

## **3.3 Majetek a kapitál podniku**

K provozování činnosti podniku je nezbytné mít majetek a finanční zdroje. Majetek (aktiva) tvoří věci, práva a ostatní majetkové hodnoty, které jsou ve vlastnictví podniku a slouží k fungování jeho činnosti. Důležitým faktorem podnikatelských subjektů je majetkově-finanční stabilita, tj. schopnost udržovat optimální vztah mezi majetkem a kapitálem (Martinovičová, 2014).

Při založení podniku je nutné vložit počáteční majetkový vklad z vlastního zdroje nebo cizích zdrojů věřitelů. Zdroje financování firmy (pasiva) představují finanční krytí aktiv. Základní data podniku, které jsou potřebné ke zpracování finanční analýzy, se zaznamenávají v účetních výkazech veřejně dostupných prostřednictvím obchodního rejstříku. Mezi základní účetní výkazy patří rozvaha (bilance) a výkaz zisku a ztrát (výsledovka), které jsou pevně stanoveny Ministerstvem financí (Růčková, 2019).

Rozvaha (Tabulka 1) je účetním výkazem poskytující přehled o aktivech a pasivech podniku. Musí platit rovnost aktiv a pasiv nazývána tzv. bilanční rovnicí. Každá operace způsobuje změny v položkách rozvahy. Zachycení těchto operací v rozvaze se provádí podvojným účetnictvím.

Účetním výkazem pro sestavení rozvahy je výkaz zisku a ztrát, ve kterém se zapisují náklady a výnosy firmy. Výnosy představují peněžní prostředky, které firma získává ze svých činností. Opakem výnosů jsou náklady, které souvisí s výdejem peněžních prostředků, konkrétně se jedná o spotřebu výrobních faktorů. Rozdíl mezi náklady a výnosy jsou zisk nebo ztráta, obecně označené jako výsledek hospodaření, který se převádí do rozvahy, konkrétně do pasiv, kde je součástí vlastních zdrojů. Rozvaha se sestavuje k poslednímu dni určitého období (v České republice nejčastěji ke dni 31.12.) a společně s výkazem zisku a ztrát a dalšími přílohami, doplňující oba výkazy, tvoří roční závěrku (Synek, 2015).

**Tabulka 1 - Zjednodušený přehled rozvahy**

<b>Rozvaha</b>	
<b>AKTIVA</b>	<b>PASIVA</b>
<b>A. STÁLÁ AKTIVA</b>	<b>D. VLASTNÍ KAPITÁL</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• dlouhodobý nehmotný majetek</li> <li>• dlouhodobý hmotný majetek</li> <li>• dlouhodobý finanční majetek</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• základní kapitál</li> <li>• kapitálové fondy</li> <li>• fondy tvořené ze zisku</li> <li>• výsledek hospodaření minulých let</li> <li>• výsledek hospodaření běžného roku</li> </ul>
<b>B. OBĚŽNÁ AKTIVA</b>	<b>E. CIZÍ ZDROJE</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• zásoby</li> <li>• dlouhodobé pohledávky</li> <li>• krátkodobé pohledávky</li> <li>• krátkodobý finanční majetek</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• rezervy</li> <li>• dlouhodobé závazky</li> <li>• krátkodobé závazky</li> <li>• bankovní úvěry a výpomoci</li> </ul>
<b>C. OSTATNÍ AKTIVA</b>	<b>F. OSTATNÍ PASIVA</b>

Zdroj: Martinovičová, 2014, vlastní zpracování

### 3.3.1 Majetková výstavba podniku

Majetek je nezbytnou součástí podnikání, kterou podnik využívá ke své činnosti a v účetních výkazech má souhrnné označení aktiva. Struktura majetku je uspořádána do několika skupin. V rozvaze je tvořena stálými a oběžnými aktivy. Vedle těchto dvou skupin se v rozvaze vyskytuje zvláštní skupina označovaná jako ostatní (přechodná) aktiva. Oběžná a stálá aktiva se liší dobou fungování v provozu firmy. Doba použitelnosti stálých aktiv musí být delší než jeden rok. U oběžných aktiv je doba použitelnosti maximálně do jednoho roku (Čížinská, 2018).

Do stálých aktiv patří:

- dlouhodobý hmotný majetek – movité a nemovité věci, tažná zvířata, stáda, trvalé porosty, drobný dlouhodobý majetek,
- dlouhodobý nehmotný majetek – software, patenty, licence, drobný dlouhodobý majetek,
- dlouhodobý finanční majetek – dluhopisy, dlouhodobé směnky, termínované vklady, drobný dlouhodobý finanční majetek (Martinovičová, 2014).

Oběžná aktiva zahrnují:

a) oběžná aktiva ve věcné podobě

- zásoby – materiál,
- nedokončená výroba – nedokončené produkty,
- polotovary – dokončené produkty, které nejsou hotovým výrobkem,
- hotové výrobky – výrobky určené k prodeji,
- zvířata – mladá zvířata, ryby, včelstva, kožešinová zvířata a další,
- zboží – nakoupené podnikem, určené k prodeji v nezměněném stavu,

b) oběžná aktiva v peněžní podobě

- pohledávky – krátkodobé, dlouhodobé,
- krátkodobý finanční majetek – peníze v hotovosti nebo na účtech, ceniny, vlastní akcie a dluhopisy (Martinovičová, 2014).

### 3.3.2 Kapitálová výstavba podniku

Pro založení podniku je důležitý kapitál, který podnik získá z vlastních nebo cizích zdrojů. Tyto zdroje financování jsou obecně v účetních výkazech nazývány pasiva. Bez vložení kapitálu není možné provádět činnost podnikání (Čížinská, 2018).

Vlastní kapitál se skládá ze:

- základního kapitálu – peněžité i nepeněžité vklady společníků,
- kapitálových fondů – spadají do kapitálu akciových společností,
- fondů ze zisku – rezervní, statutární a tzv. ostatní fondy,
- výsledku hospodaření z minulých let – zisk po zdanění z minulých let nerozdělený mezi majitele nebo neuhrazená částka z minulých let,
- výsledku hospodaření z běžného roku – aktuální výsledek hospodaření (Martinovičová, 2014).

Cizí zdroje se člení na:

- rezervy – kryjí budoucí závazky a riziko podnikání,
- závazky (dluhy) – krátkodobé (splatnost do jednoho roku), dlouhodobé,
- bankovní úvěry a výpomoci (Synek, 2015).

## 3.4 Nákup

Nákup lze definovat jako opatřování produktů prostřednictvím přímého nákupu, leasingu nebo nájmu. Nákup je činnost, která má za cíl pořízení různého materiálu, zboží, surovin, ale i výrobních prostředků, nářadí, nástrojů, polotovarů, zajištění patentů, licencí a ostatních služeb. Mezi hlavní funkci nákupu patří funkce ekonomická, která má za cíl snižovat náklady. Dalšími důležitými funkcemi jsou: zajištění požadovaných výkonů, udržení podnikové autonomie, důsledné uplatnění tržní orientace a uspokojování potřeb (Synek, 2015).

Činnost nákupu zahrnuje plánování nákupu, který společně s plánováním výroby a odbytu tvoří základ operativního řízení výroby (Tomek, 2014).

## **3.5 Výroba**

Výrobu lze chápat jako kombinaci výrobních faktorů, které vedou k vytvoření věcných statků a služeb. Každá výroba prochází výrobním procesem. Na jedné straně je vstup („input“) a na straně druhé je výstup („output“). Výrobním procesem se vstupy transformují na jednotlivé výstupy. Za vstupem může stát nakoupený materiál, kapitál, energie, informace, management, zařízení, pracovní síla nebo výrobní prostředky. Transformačním procesem dochází k vytvoření finálního produktu, kterým je nejčastěji výrobek, služba, nové využití, odpad nebo emise (Tomek, 2014).

### **3.5.1 Plánování výroby**

Základním předpokladem podniku pro dosažení cíle je plánování. Samotnému plánování výroby předchází plánování odbytu, který má zajistit maximalizaci zisku při minimalizaci nákladu. Při takovém odbytovém programu má podnik jasně stanoveno, jaký druh výrobků bude vyrábět, v jakém množství, a cenu, za jakou bude daný výrobek prodávat. Plánování výroby má za cíl vymezit kapacity výrobních prostředků, které budou potřebné k samotné výrobě. Průběh plánování výroby je v mnoha případech náročný a často problémový. Firma musí rozhodovat o velmi odlišných problémech, které s plánováním výroby souvisí. Takové problémy se mohou týkat rozhodnutí o umístění zařízení, časové obsazenosti strojů, optimální množství objednávek surovin a materiálů k výrobě nebo pořadí zpracování jednotlivých zakázek (Wöhe, 2007).

## **3.6 Odbyt**

Podnik nabízí na odbytovém trhu zboží a služby se záměrem prodat své výrobky a služby spotřebiteli a získat peněžní prostředky. Získané peněžní prostředky slouží k novému pořízení výrobních faktorů. Odbyt podniku závisí na potřebách kupujících, konkurenční nabídce a vlastní nabídce. Důležitými činnostmi pro fungování podniku je tvorba výkonů v podobě pořízení výrobních faktorů a zhodnocování výkonů ve smyslu vyhledávání odběratelů a prodeje zboží (Wöhe, 2007).

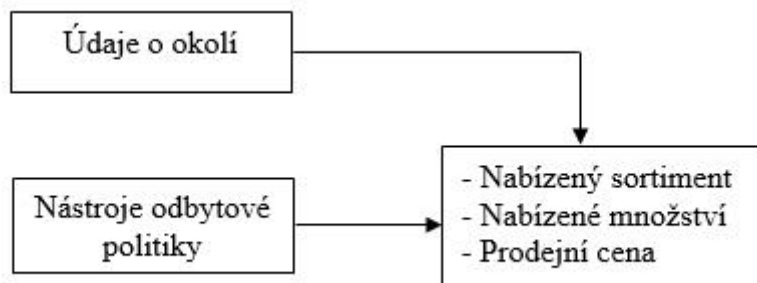
### 3.6.1 Plánování odbytu

Firmy využívají k překonání odbytových bariér nástroje odbytové politiky, mezi které patří výrobek, cenová, komunikační a distribuční politika. Zpočátku nabízející firma plánuje svůj odbytový program na základě získaných informací z oblasti poptávky a konkurence podniku. Plánování odbytu firma zahájí přípravnou fází obsahující danou situační analýzu, vypracovanou vývojovou prognózu a stanovené cíle odbytu. Po dokončení přípravné fáze pokračuje prováděcí fází zahrnující určení alternativního jednání, jejich ohodnocení, rozhodnutí o použitých nástrojů a uskutečnění opatření. Poslední fází je fáze kontrolní, která kontroluje realizované opatření. Tato kontrola slouží k ověření dosažitelnosti plánovaného cíle.

Plánování odbytu má za cíl stanovit sortiment, který má podnik v plánu nabízet, a určit prognózy výše prodeje a ceny (Wöhe, 2007).

Na obrázku 1 je znázorněno schéma plánování odbytu podniku.

Obrázek 1 - Plánování odbytu



Zdroj: Wöhe, 2007

## 3.7 Činnost prodeje a marketing podniku

Každý podnik směřuje své činnosti na potřeby svých zákazníků a klientů. Všechny tyto činnosti, díky kterým podnik získá způsoby, jak zákazníky uspokojit, se souhrnně nazývají marketing. Tento pojem označuje průzkum trhu a slouží k vytváření a rozvíjení zájmů zákazníků a k řízení samotného podniku. Úspěšnost prodeje vychází z marketingového mixu, kterým se rozumí cílevědomá kombinace marketingových nástrojů k zajištění prodeje výrobků, zboží či služeb. Marketingový mix slouží k dosažení marketingových cílů na cílovém trhu. Kombinace těchto nástrojů je rozdělena do oblastí



marketingového mixu, které jsou známy pod zkratkou „čtyři P“. Toto označení je souhrnem čtyř nástrojů: produkt (product), cena (price), distribuce (place) a v poslední řadě komunikace (promotion).

Produkt, neboli výrobek, je výstupem podniku, který je vyroben za účelem prodeje. Cena udává hodnotu nabízeného produktu a měla by být přiměřená k hodnotě nabídky. Distribuce zahrnuje činnosti spojené s logistikou firmy. Bez komunikace, která funguje mezi zákazníky a podnikem, by nepřineslo úspěšnost žádnému podniku. Povinnost podniku je prodávat své výrobky, zboží a služby pouze v souladu s právními předpisy, zejména se zákonem o obchodních korporacích, občanským zákonem, daňovými zákony, vyhláškami a předpisy (Martinovičová, 2014).

### **3.8 Konkurenceschopnost podniku**

Konkurenceschopnost podniku znamená schopnost podniku umět se prosadit v porovnání s ostatními firmami, které si konkurují v určité oblasti nebo oboru podnikání. Pro silnou konkurenci je žádoucí vkládání všech schopností pracovníků a vzájemné spolupráce. Zajišťovat neustálou konkurenceschopnost růstem tržní hodnoty firmy a vyrobených produktu je rovněž důležité pro řízení podniku. V konkurenčním boji vyhrává ten podnik, který neustále zkoumá vývoj potřeb potencionálních kupujících. (Martinovičová, 2014).

### **3.9 Efektivita**

Efektivita podniku spočívá ve výběru nejvýhodnějších kombinací výrobních faktorů, které vedou k produkci výrobků a následně uspokojení požadavků trhu a zákazníků podniku. V takovém případě přinese firmě maximální efektivitu, jestliže využívá svých zdrojů ve snaze poklesu jejich spotřeby a zároveň zvýšení objemu své výroby. Efektivita úzce souvisí s výkonností podniku, která určuje, jak je podnik schopný. Pro měření efektivity a výkonnosti se využívají poměrové ukazatele (Kisel'áková, 2017).

### **3.10 Produktivita**

Produktivitou se rozumí účinnost výrobních faktorů využívaných ve výrobě. Pro její posouzení se určuje úroveň produktivity, která je dána poměrem výstupu k objemu

vstupů za určité období. Významnou roli u produktivity hraje kvalita výrobků. Vysoká produktivita přináší firmě nižší náklady, a tím dokáže stanovit nižší ceny výrobků, čímž získá širší oblast zákazníků nebo vyšší zisk z prodaných výrobků. V ekonomice se rozlišuje produktivita parciální a celková. Parciální produktivita je produktivita jednotlivých výrobních faktorů. Celková produktivita určuje účinnost všech výrobních faktorů a je pro podnik rozhodující. Mezi nejčastější faktory, ovlivňující celkovou produktivitu, patří technologie, motivace nebo kvalita vzdělání pracovníků a pracovní prostředí (Synek, 2007).

### **3.11 Programy pro rozvoj podnikání**

Programy podporující rozvoj podniku spravuje Ministerstvo průmyslu a obchodu, konkrétně pro aktuální období 2014 - 2020. Programy jsou veřejné a každoročně aktualizovány na internetových stránkách Ministerstva obchodu a průmyslu a Ministerstva pro místní rozvoj (Synek, 2015).

#### **3.11.1 Operační program Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost**

Operační program Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost je základním dotačním programem vyhlášeným Ministerstvem obchodu a průmyslu. Je schváleným vládou roku 2014. Program nabízí finanční prostředky z Evropského fondu – pro podporu českých podnikatelů je připraveno přibližně 115 mld. Kč. Hlavním záměrem programu je dosažení konkurenceschopné a udržitelné ekonomiky (Operační program Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost, 2015).

#### **3.11.2 Program COSME: pro konkurenceschopnost podniků a malých a středních podniků**

V rámci Evropské unie je pro rozvoj podnikání vyhlášen program, který je určen výhradně pro začínající podnikatele a podnikatele malých a středních podniků. Tento program spravuje Evropská komise, ale národním kontaktním místem je Ministerstvo obchodu a průmyslu. Hlavním cílem programu je podpořit mobilitu a vzdělání podnikatelů a digitální podnikání pro dosažení konkurenceschopnosti a růstu podniku. Program COSME má pro období 2014-2020 připraveno zhruba 60 mld. Kč (COSME: prostředky pro malé a střední podniky i začínající podnikatele, 2019).

## 4 Charakteristika společnosti

### 4.1 Profil společnosti

Obrázek 2 - Logo společnosti



<b>Obchodní jméno:</b>	BLÁHA trade s.r.o.
<b>Sídlo společnosti:</b>	Valteřice 35, 471 05 Žandov
<b>Právní forma:</b>	Společnost s ručením omezeným
<b>IČO:</b>	28686390
<b>DIČ:</b>	CZ28686390
<b>Zápis v Obchodním rejstříku:</b>	6. ledna 2009

Zdroj: Interní materiály společnosti

Společnost BLÁHA trade s.r.o. se sídlem v obci Valteřice, územně spadající pod okresní město Česká Lípa v Libereckém kraji, vznikla zápisem do Obchodního rejstříku dne 6. ledna 2009, vedeném Krajským soudem v Ústí nad Labem, se spisovou značkou C 26865. Dle zákona č. 47/2002 Sb. Zákon o podpoře malého a středního podnikání se jedná o malý podnik charakteristický počtem do 25 zaměstnanců. Zakladateli a statutárními orgány jsou dva jednatelé se společným vkladem kapitálu, každý s 50% podílem z celkového vkladu 200 000,- Kč. Společnost je držitelem Živnostenského rejstříku a disponuje oprávněními k podnikání v oblastech výroby, služeb, maloobchodu i velkoobchodu a stavebních prací.

Společnost na trhu působí od roku 2009, kdy započala své podnikání v oborech pilařské výroby a klempířské, tesařské a pokrývačské práce, kterým se věnuje dodnes. Roku 2011 využila podpory pro rozvoj podniku z Programu rozvoje venkova ČR pro pořízení nové kotoučové pily a rekonstrukci stávajícího objektu k rozšíření svého podnikání o další činnost, jejímž předmětem je provádění stavebních prací, což mělo za následek zvýšení počtu zaměstnanců, rozšíření kancelářských prostorů a skladů a pořízení nutné manipulační techniky a dalšího dlouhodobého hmotného a nehmotného majetku k realizaci prací.

Hlavním cílem společnosti BLÁHA trade s.r.o. je uspokojovat přání a potřeby svých zákazníků dodáním kvalitních výrobků, poskytováním služeb za příznivou cenu a udržitelnost na českém trhu. Společnost se především zaměřuje na individuální požadavky svých klientů. Mezi důležité aspekty kvalitně odvedené práce patří týmová spolupráce, spolehlivost, komunikace a profesionální přístup k zákazníkům.

## 4.2 Hlavní činnost

Hlavní činností společnosti jsou stavební práce. Tato činnost zahrnuje kompletní služby od vypracování položkového rozpočtu, včetně výkazu výměr, až po realizaci a dokončení samotné stavby. Společnost má bohaté zkušenosti s rekonstrukcemi bytových i nebytových prostor, výstavbou domů tzv. na klíč, zateplením budov, tesařskými, pokrývačskými a klempířskými pracemi a také se službami v oblasti zemních, výkopových a bouracích prací. Společnost některé z prací a dodávek materiálů zajišťuje prostřednictvím subdodavatelů, s kterými má dlouhodobý smluvní závazek.

Stavební práce tvoří přibližně 90% zisku firmy. Hlavní výnos ze stavebních prací získává především z rekonstrukcí občanských budov.

Ukázka realizované stavby je zobrazena na následujícím obrázku 3.

**Obrázek 3 - Novostavba rodinného domu na klíč**



Zdroj: Interní materiály společnosti

### 4.3 Přidružená činnost

Přidruženou činností společnosti BLÁHA trade s.r.o. je pilařská výroba a následný prodej stavebního řeziva. Tuto činnost provozuje již přes 10 let. Ke zpracování dřeva využívá od dodavatelů smrkovou kulatinu, dováženou výhradně z kvalitních českých lesů. Společnost je držitelem certifikátu konstrukčního řeziva obdélníkového průřezu. Výsledkem zpracování je finální produkt v podobě hranolů, fošen, střešních latí, stavebních prken, plotovek a dalších výrobků pro stavební účely dle individuální poptávky zákazníka. Hotové výrobky je firma schopna dodat nákladním vozem s hydraulickou rukou, včetně nakládky a vykládky, k odběrateli. Zbylé odřezky se prodají jako palivové dřevo. Společnost dále nabízí pořez kulatiny dodané zákazníkem.

Na obrázku 4 je zobrazen vyrobený finální produkt určený k prodeji.

**Obrázek 4 - Finální produkt**



Zdroj: Interní materiály společnosti

### 4.4 Organizační struktura společnosti

Nejvyšším orgánem jsou dva zakladatelé společnosti, kteří zastávají funkci jednatelů. Společně nesou veškerou právní odpovědnost, rozhodují o chodu, fungování a celkovém rozvoji společnosti. V současné době má společnost 17 kmenových zaměstnanců na pozicích stavebních techniků, rozpočtářů, přípravářů, asistentky prodeje, řemeslníků a dělníků. Ke své činnosti mimo jiné využívá externích dodavatelů služeb na základě dlouhodobého smluvního vztahu.

## 5 Analýza dosažených výsledků

### 5.1 Finanční analýza

Pomocí finanční analýzy je podnik schopen získat přehled o jeho finanční stabilitě a finančním zdraví, k jehož posouzení jsou použity následující ukazatelé, které jsou analyzovány v roční periodicitě od roku 2013 do roku 2018. Data, která vstupují do analýzy, jsou čerpána z rozvahy (Příloha 1) a výkazu zisku a ztrát (Příloha 2). Rostoucí tendence ukazatelů vede k lepšímu hospodaření podniku.

#### 5.1.1 Ukazatele likvidity

Likvidita představuje schopnost podniku proměnit aktiva na peněžní prostředky a jimi hradit včas své finanční závazky. Hodnota likvidity rozhoduje o solventnosti podniku. Tuto platební schopnost zjišťuje okamžitá, pohotová a běžná likvidita, jejíž hodnoty sledovaného podniku jsou uvedeny v tabulce 2.

Tabulka 2 – Ukazatele likvidity

Likvidita	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Okamžitá	0,196	0,221	0,356	0,353	0,722	0,497
Pohotová	0,525	0,274	0,595	0,705	1,434	1,12
Běžná	0,698	0,531	0,684	0,74	1,827	1,773

Zdroj: Účetní výkazy společnosti BLÁHA trade s.r.o., vlastní zpracování

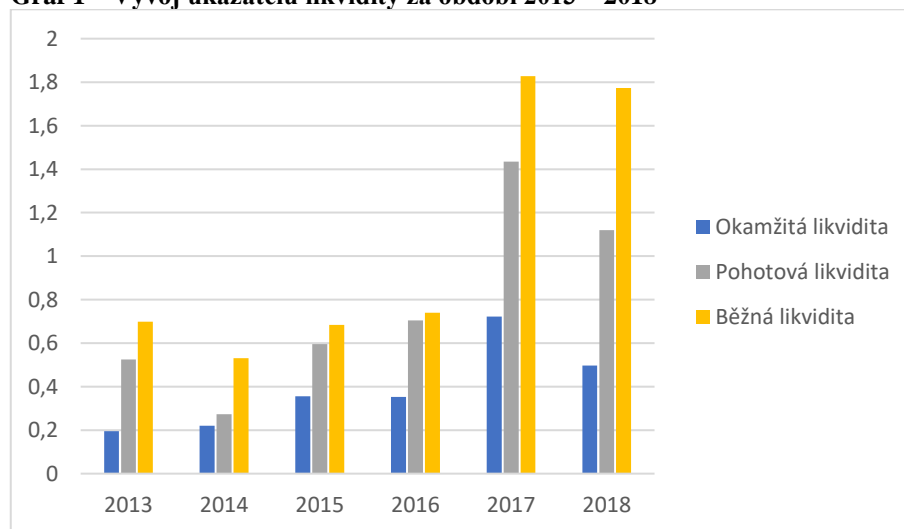
Okamžitá likvidita, neboli likvidita prvního stupně, je dána poměrem krátkodobého finančního majetku a krátkodobých závazků. Krátkodobý finanční majetek zahrnuje cenné papíry a peněžení prostředky, které tvoří peníze v hotovosti nebo na běžných účtech. Okamžitá likvidita vyjadřuje schopnost podniku okamžitě uhradit krátkodobé závazky svým finančním majetkem. Doporučenou hodnotou je hodnota 0,9 – 1,1. V žádném roce ve sledovaném období podnik nedosáhl doporučené hodnoty, což značí nižší schopnost podniku uhradit své závazky včas a podnik je nucen použít své dlouhodobé zdroje financování. Hlavními důvody jsou nedostatek krátkodobého finančního majetku, kterým by podnik mohl s okamžitou splatností včas splácet své závazky věřitelům. Nedostatek finančního majetku je ovlivněn dobou obratu pohledávek po odběratelích, která je ve sledovaném období převážně vyšší než stanovená lhůta splatnosti faktur, a vysokými náklady na pracovníky. Nejvyšší hodnotu vykazuje rok 2017, kdy hodnota likvidity je 0,722, což vede k efektivnějšímu hospodaření.

Pohotová likvidita (likvidita druhého stupně) poměruje oběžná aktiva, ze kterých jsou odečteny zásoby a krátkodobé závazky podniku. Zásoby, jakožto nejméně likvidní položku, nelze snadno pohotově převést na peněžní prostředky. Optimum pohotové likvidity se pohybuje kolem 1. Dle přehledu vypočtených hodnot pohotové likvidity v tabulce 2 lze konstatovat, že od roku 2013 do roku 2015 jsou hodnoty značně nižší. Příčinou nižších hodnot je nadměrný počet zásob v podniku. V roce 2016 se stav zlepšil. Doporučené hodnoty se pohybují pouze v posledních dvou letech pozorování, a to z důvodu vyššího zisku, kterým je schopen uhradit své krátkodobé finanční závazky, aniž by musel zasahovat do stavu zásob.

Běžná likvidita, neboli likvidita třetího stupně, je dána obdobným vztahem jako likvidita pohotová, s rozdílem neodečítání zásob. Pouze určuje, jak je podnik schopný splatit krátkodobé závazky věřitelům, pokud by svá oběžná aktiva přeměnil na hotovost. Hodnota se doporučuje v rozsahu od 1,5 do 2,5, což značí solventnost podniku. Do roku 2016 jsou hodnoty pod spodní hranicí 1,5. V těchto letech neměl podnik dostatek oběžných aktiv na pokrytí krátkodobých závazků a byl povinen čerpat ze svých dlouhodobých zdrojů financování. V tomto období byl ve vyšším likvidním riziku. Zlomovým rokem byl rok 2017, kdy došlo ke zvýšení oběžných aktiv v podniku.

Graf 1 znázorňuje vývoj hodnot ukazatelů likvidity v letech 2013 – 2018.

**Graf 1 – Vývoj ukazatelů likvidity za období 2013 – 2018**



Zdroj: Účetní výkazy společnosti BLÁHA trade s.r.o., vlastní zpracování

### 5.1.2 Ukazatele rentability

Rentabilita slouží k měření míry zisku podniku, a udává, jak je schopný zhodnotit svůj vložený kapitál. Ukazatelé rentability poskytují firmě přehled o její výnosnosti. K měření efektivnosti podniku jsou použity tři základní ukazatelé rentability – rentabilita celkového vloženého kapitálu (ROA), vlastního kapitálu (ROE) a tržeb (ROS).

Tabulka 3 ukazuje vývoj rentability společnosti BLÁHA trade s.r.o. v období 2013 – 2018.

**Tabulka 3 - Ukazatele rentability (v %)**

<b>Rentabilita</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
<b>ROA</b>	0,87	-1,05	12	-29,5	42,12	15
<b>ROE</b>	3,71	-4,34	29,05	-186,57	81,43	27,2
<b>ROS</b>	0,4	-0,44	3,37	-9,1	11,29	3,86

Zdroj: Účetní výkazy společnosti BLÁHA trade s.r.o., vlastní zpracování

Pro výpočet rentability celkového vloženého kapitálu (ROA) byl zvolen poměr čistého zisku (výsledek hospodaření po zdanění) a celkových aktiv. Ukazatel měří efektivitu hospodaření podniku se svými investovanými aktivy a vyjadřuje, kolik % zisku připadá na 1 Kč celkového vloženého kapitálu. Z uvedených hodnot v tabulce 3 lze vyčíst kolísání hodnot ve sledovaném období. V letech 2014 a 2016 jsou hodnoty rentability v záporných hodnotách a dosahují hodnoty až -29,5 %. V těchto letech klesla celková aktiva a firma vynaložila více nákladů do realizovaných staveb. Nízké hodnoty jsou také zapříčiněny vlivem zhoršené ekonomické situace ve stavebnictví. Naopak podnik je výnosnější v letech 2015, 2017 a 2018. Nejvyšší hodnoty dosáhla v roce 2017, kdy na 1 Kč vloženého kapitálu spadá až 42,12 % zisku. Příčinou vysokých hodnot jsou vysoké tržby z prodeje výrobků a služeb a nárůst celkových aktiv.

Rentabilita vlastního kapitálu (ROE) porovnává čistý zisk a kapitál vložený vlastníky do společnosti. U ukazatele platí podmínka – čím vyšší hodnota rentability je, tím lepší výnosnost podnik vykazuje. Z vypočtených hodnot sledovaného období lze pozorovat velké výkyvy. Hodnoty roku 2014 a 2016 klesly do záporných hodnot. Nejnižší hodnota v roce 2016 ukazuje velkou ztrátu -186,57 %, což je zapříčiněno nižšími tržbami za prodej výrobků a služeb a vysokými náklady. Vložený kapitál byl v tomto roce znehodnocen. Firma měla největší zisk roku 2017, kdy na 1 Kč investovaného kapitálu

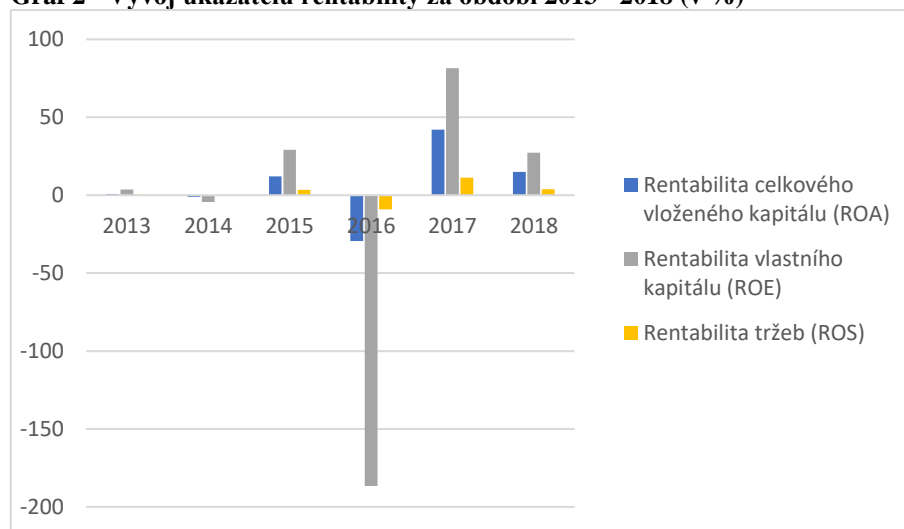


případá na 81,43 % zisku. Poměrně vysoké hodnoty jsou zjištěny v letech 2015 a 2018, což je způsobeno zlepšením hospodaření firmy.

Ukazatel rentability tržeb (ROS) zkoumá, jakého zisku podnik dosáhne při dané úrovni tržeb. Hodnoty rentability jsou určeny poměrem čistého zisku a celkových tržeb. Z vypočítaných hodnot vyplývá, že rentabilita tržeb nemá rostoucí tendenci, ale hodnoty neustále kolísají. Velmi nízké až záporné hodnoty lze pozorovat v letech 2013, 2014 a 2016. V těchto letech měl podnik mnohem více nákladů na realizaci prací a výsledky hospodaření za účetní období vykazují také záporné hodnoty. Naopak lepší výsledek hospodaření se projevuje v letech 2015, 2017 a 2018, kdy se hodnoty rentability pohybují od 3 do 11 %. Vyšší hodnoty rentability jsou způsobeny plněním nových zakázek a nižšími vynaloženými náklady na tyto práce.

Ve sloupcovém grafu 2 jsou vyobrazeny hodnoty jednotlivých rentabilit ve sledovaném období.

**Graf 2 - Vývoj ukazatelů rentability za období 2013 - 2018 (v %)**



Zdroj: Účetní výkazy společnosti BLÁHA trade s.r.o., vlastní zpracování

### 5.1.3 Ukazatele zadluženosti

Ukazatel zadluženosti zkoumá rozsah využití cizích zdrojů do financování aktiv podniku. Do určité míry je využití těchto zdrojů pro podnik prospěšné. Zadluženost sledovaného podniku může být vyjádřena ukazatelem celkové zadluženosti, koeficientem financování, ukazatelem finanční páky nebo ukazatelem úrokového krytí.

Tabulka 4 dává přehled o vývoji hodnot zadluženosti v letech 2013 – 2018.

**Tabulka 4 – Ukazatele zadluženosti**

<b>Zadluženost</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
<b>Celková zadluženost (%)</b>	76,65	75,78	58,71	84,19	48,28	44,89
<b>Koeficient samofinancování (%)</b>	23,35	24,22	41,29	15,81	51,72	55,11
<b>Finanční páka</b>	4,28	4,13	2,42	6,33	1,93	1,81
<b>Úrokové krytí</b>	1,27	-0,22	10,71	-15,88	95,02	50,33

Zdroj: Účetní výkazy společnosti BLÁHA trade s.r.o., vlastní zpracování

Celková zadluženost poměří cizí zdroje a celková aktiva. Tento ukazatel udává, jak velkou část aktiv podnik financuje cizími zdroji, přičemž za rizikové se považují hodnoty nad 50%, které jsou především rizikové pro věřitele firem. Velmi rizikové jsou hodnoty v letech 2013, 2014 a 2016. V roce 2016 ukazuje zadluženost až 84,19 %, to znamená, že více jak 84 % aktiv byla financována cizími zdroji. Podnik k financování svých aktiv více využíval cizí zdroje než vlastní. Pro firmu je nezbytné včas splácet své závazky vůči věřitelům a zhodnocovat vlastní zdroje financování. V posledních dvou letech pozorovaného období hodnoty klesly pod 50%. V letech 2017 a 2018 připadá 48,28 % a 44,89 % cizích zdrojů na 1 Kč celkových aktiv.

Koeficient samofinancování vyjadřuje, jaký je podíl vlastního kapitálu na celkových aktivech a je ukazatelem doplňující ukazatele celkové zadluženosti. Součet celkové zadluženosti a koeficientu samofinancování se má rovnat hodnotě 1. Z toho vyplývá, že trend ukazatele samofinancování je opačný k trendu celkové zadluženosti. Větší část aktiv je kryta vlastními zdroji v letech 2017 a 2018. Lze očekávat zlepšení situace i v dalších letech.

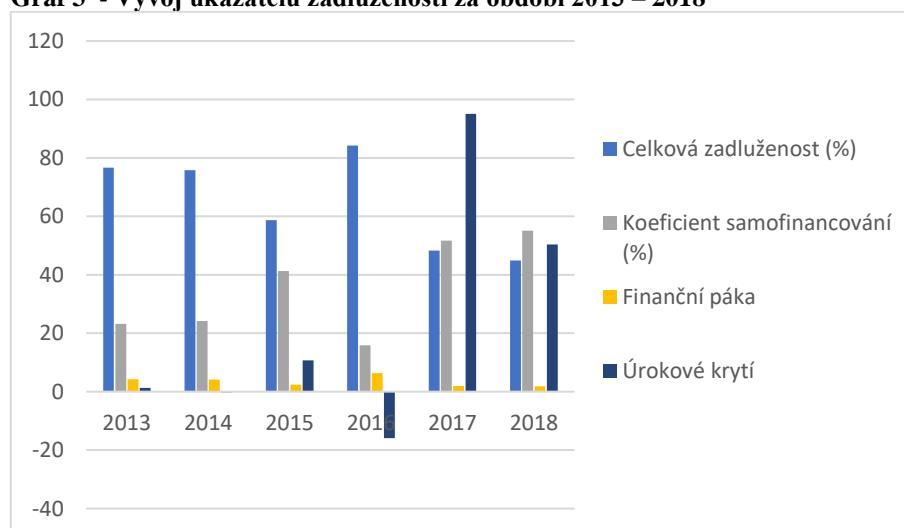
Ukazatel finanční páky poměří celková aktiva a vlastní kapitál. Finanční páka vyjadřuje podíl cizích zdrojů v důsledku adekvátního zadlužení na zvýšení celkové výnosnosti kapitálu v podniku. Pokud podnik použitím cizích zdrojů způsobí stav, kdy náklady na cizí kapitál jsou nižší než výnosy, pak lze říci, že finanční páka působí na

samotný podnik pozitivně. Finanční páka se zvyšuje s vyšší hodnotou zadluženosti. Firma BLÁHA trade s.r.o. nejvíce použila cizích zdrojů k financování aktiv roku 2016, proto je finanční páka ze všech hodnot nejvyšší. Nejlépe využila cizích zdrojů v roce 2017 a 2018, kdy se hodnoty pohybují v rozmezí od 1,81 do 1,93.

Ukazatel úrokového krytí je jeden z ukazatelů, díky kterému získáme informaci o platební schopnosti podniku hradit své úroky. Za kritickou hodnotu ukazatele se považuje hodnota menší než číslo 3, kdy firma není schopna ze svého zisku uhradit úroky. Viditelně nejnižší hodnota se projevuje v roce 2016, hodnota ukazatele klesla až na -15,88. Zápornou hodnotu ukazuje také rok 2014. Mezi rizikové patří rovněž rok 2013. V těchto letech firma nedosáhla vysokého zisku na úhradu nákladů svých zakázek. Jedná se o náklady na nákup stavebního materiálu, výplata mezd zaměstnancům nebo úhrady faktur externím dodavatelům. Z tohoto důvodu je nutné regulovat poddodavatele a snižovat své krátkodobé závazky vůči věřitelům. Největší výdělek na úhradu úroků získal podnik roku 2017, kdy ukazatel má hodnotu 95,02. Téměř vysoké hodnoty jsou zaznamenány v letech 2015 (10,71) a 2018 (50,33).

Na grafu 3 je zobrazen vývoj ukazatelů zadluženosti od roku 2013 do 2018.

**Graf 3 - Vývoj ukazatelů zadluženosti za období 2013 – 2018**



Zdroj: Účetní výkazy společnosti BLÁHA trade s.r.o., vlastní zpracování

#### 5.1.4 Ukazatele aktivity

Ukazatele aktivity měří efektivitu využívání aktiv v podniku. Počet aktiv by měl být přiměřený a regulovaný. S nadbytečným počtem aktiv připadá podniku více nákladů. Naopak málo majetku může podniku přinést úbytek tržeb. Ukazatel aktivit měří rychlost obratu nebo dobu obratu jednotlivých položek rozvahy.

V následující tabulce jsou vypočteny hodnoty obratu celkových aktiv, doby obratu zásob a doby obratu pohledávek v časovém rozmezí let 2013 až 2018.

Tabulka 5 – Ukazatele aktivity

Aktivita	2013	2014	2015	2016	2017	2018
<b>Obrat celkových aktiv</b>	2,19	2,4	3,56	3,24	3,73	3,88
<b>Doba obratu zásob</b>	20,7	27,65	5,3	2,58	16,01	19,08
<b>Doba obratu pohledávek</b>	39,5	5,72	14,41	26,35	30,11	18,24

Zdroj: Účetní výkazy společnosti BLÁHA trade s.r.o., vlastní zpracování

Obrat celkových aktiv stanovuje, kolikrát se celková aktiva vrátí v tržbách zpravidla za 1 rok. Doporučená hodnota obratu celkových aktiv se pohybuje kolem 1, ale opět platí podmínka, čím vyšší je hodnota ukazatele, tím lepší je hospodaření s aktivy. Na hranicích let sledovaného období se pohybují hodnoty od 2,19 do 3,88. Průměrný obrat aktiv je 3,17 dnů. Obrat celkových aktiv má v podniku převážně rostoucí charakter, hodnota se od roku 2015 snížila pouze o 0,32, ale od roku 2016 má trend opět rostoucí tendenci. Celkově obrat neklesl pod hranici doporučené hodnoty, tudíž lze konstatovat, že firma s aktivy hospodaří efektivně. Příčinou je růst oběžných aktiv, zejména zásob na skladě. Nejlépe však hospodařila v roce 2018, kdy pro generování tržeb využila menšího objemu zdrojů financování oproti předešlým obdobím.

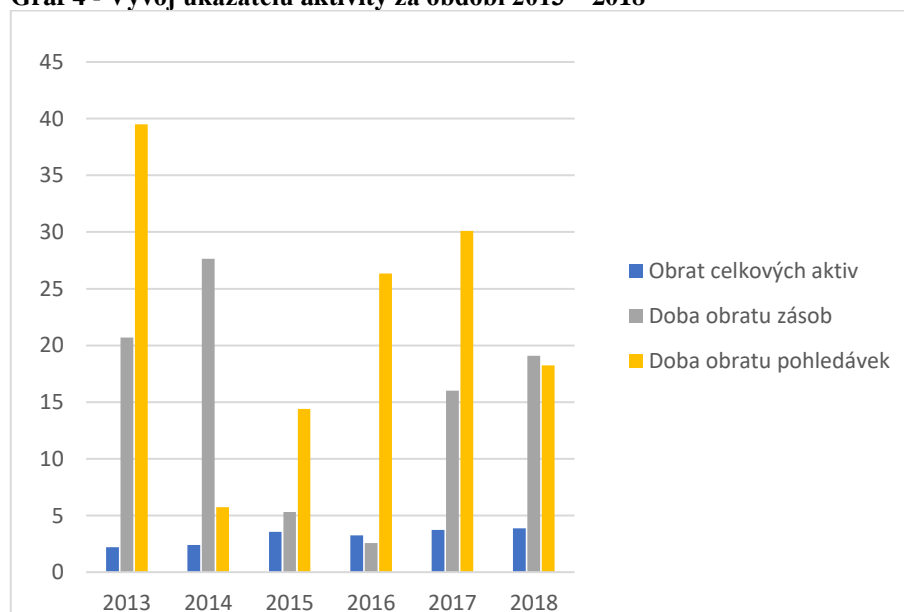
Dobu obratu zásob lze vymezit jako počet dnů, po které jsou vázány zásoby do doby jejich prodeje nebo spotřeby, jinak řečeno do doby jejich přeměny na hotovost, což má spojitost s ukazatelem likvidity. U společnosti BLÁHA trade s.r.o. hodnoty ukazatele kolísají. Nejpříznivější doba obratu zásob je zaznamenána roku 2016, kdy průměrná doba obratu klesla na 2,58 dne. Podobný stav lze pozorovat v roce 2015, hodnota ukazatele vzrostla pouze na 5,3. V letech 2013 a 2014 se počet dnů pohybuje v rozmezí od 20,7 –

27,65, což je způsobeno nadbytečnými zásobami na skladě. Za dva poslední sledované roky se hodnoty pohybovaly téměř shodně s rozdílem 3,07. Hodnota roku 2017 měla průměrnou výši obrátu zásob 16,01 dní a roku 2018 19,08 dnů. Je nezbytné zrychlit prodej zásob a zabránit jejich hromadění na skladě a počet zásob usměrňovat.

Dalším zkoumaným ukazatelem je doba obrátu pohledávek, která udává, za jak dlouhou dobu jsou pohledávky v průměru splaceny. Optimální hodnotou je doba splatnosti faktur daného podniku. Společnost BLÁHA trade s.r.o. má lhůtu ke splacení faktur stanovenou na 14 dní. Obecně platí, že čím je nižší hodnota ukazatele, tím lépe podnik vymáhá pohledávky po odběratelích. Nejvyšší dobu obrátu má rok 2013, kdy byly pohledávky splaceny průměrně 39,5 dne. Razantní pokles byl dosažen následující rok na 5,72 dne. Splatnost pohledávek byla průměrně roku 2015 14,41 dnů. V letech 2016 a 2017 trend opět roste do hodnot 26,35 a 30,11. Podnik dosáhl snížení hodnoty až v posledním sledovaném roce 2018, a to na dobu obrátu 18,24 dnů.

Graf 4 znázorňuje vývoj zjištěných hodnoty sledovaných ukazatelů aktivity v období 2013 až 2018.

**Graf 4 - Vývoj ukazatelů aktivity za období 2013 – 2018**



Zdroj: Účetní výkazy společnosti BLÁHA trade s.r.o., vlastní zpracování

### 5.1.5 Ukazatele produktivity práce

Produktivita práce, neboli produktivita živé práce, měří efektivitu práce v podniku pomocí ukazatelů produktivity práce z přidané hodnoty a produktivity práce z tržeb. Produktivitu ovlivňuje mnoho faktorů, mezi které řadíme např. motivaci pracovníků, jejich kvalifikaci, včetně pracovního prostředí a technologií.

Tabulka 6 zaznamenává vykalkulované hodnoty aplikovaných ukazatelů produktivity práce z přidaného hodnoty a z tržeb v období 2013 – 2018.

**Tabulka 6 - Ukazatele produktivity práce (Kč/pracovníka)**

<b>Produktivita práce</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
<b>z přidané hodnoty</b>	482 900	512 778	574 667	203 182	769 111	553 900
<b>z tržeb</b>	1 897 600	2 134 000	2 617 222	1 776 909	4 108 333	4 475 800

Zdroj: Účetní výkazy společnosti BLÁHA trade s.r.o., vlastní zpracování

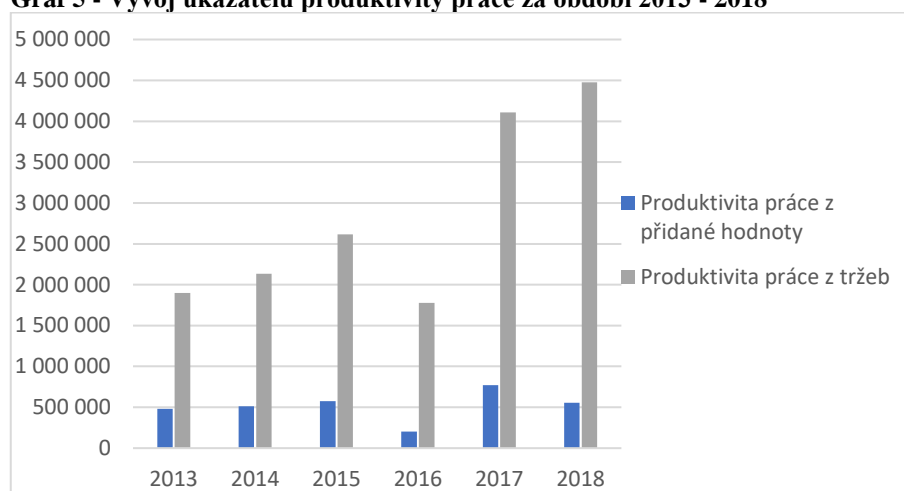
Produktivita práce z přidané hodnoty zjišťuje, jaká část přidaného hodnoty (Příloha 3) připadá na 1 zaměstnance. Optimální hodnoty ukazatele by měly být co nejvyšší, proto je u ukazatelů produktivity práce žádoucí rostoucí tendence hodnot. V období let 2013 – 2018 došlo k poklesu produktivity v důsledku snížené přidané hodnoty pouze v letech 2016 a 2018. Rok 2016 vykazuje 203 182 Kč přidané hodnoty na jednoho pracovníka, oproti předcházejícímu roku přidaná hodnota klesla o 371 485 Kč. V roce 2017 má hodnota produktivity práce z přidané hodnoty 769 111 Kč na 1 pracovníka a v následujícím roce hodnota klesla na 553 900 Kč. Počet zaměstnanců se však znatelně neliší, pohybuje se v rozmezí od 9 – 11 pracovníků. Mezi ostatními lety platí rostoucí tendence hodnot uvedených v tabulce 6.

Produktivitou práce z tržeb lze stanovit, jak vysoké tržby připadají na 1 pracovníka za 1 rok. U vybraného podniku bakalářské práce jsou pozorovány výkyvy mezi některými roky sledovaného období. Konkrétně roku 2016, kdy 1 776 909 Kč z tržeb připadá na jednoho zaměstnance, došlo k poklesu z předcházejícího období až o 840 313 Kč a roku 2017 razantně vzrostla z 1 776 909 Kč na 4 108 333 Kč. Ostatně v ostatních letech od roku 2013 do 2018 tendence vzrůstala. Počet pracovníků se ve sledovaném období příliš neliší, v průměru bylo zaměstnaných 9 – 10 pracovníků. Tento ukazatel ale neudává přesné hodnoty. Ukazatel zahrnuje pouze zaměstnance, ale podnik

využívá ke svým činnostem další pracovníky od externích dodavatelů. Avšak nárůst tržeb můžeme pozorovat každým rokem, výjimkou je rok 2016, kdy došlo k poklesu celkových tržeb v důsledku vysokých nákladů na jednu z realizovaných staveb, u které došlo k nedodržení termínu předání. Z důvodu prodloužení stavby nebylo možné realizovat další naplánované zakázky dle harmonogramu prací. Závěrem lze tvrdit, že produktivita práce z tržeb má rostoucí tendenci a pokles je sledován pouze v roce 2016.

Vývoj hodnot uspořádaných v tabulce 6 je znázorněn v grafu 5.

**Graf 5 - Vývoj ukazatelů produktivity práce za období 2013 - 2018**



Zdroj: Účetní výkazy společnosti BLÁHA trade s.r.o., vlastní zpracování

## 5.2 Analýza vývoje tržeb

Tržby jsou peněžní prostředky, které podnik získává ze svých výkonů a z prodeje zboží. Společnost BLÁHA trade s.r.o. vytváří své tržby především ze stavebních prací a z části prodeje stavebních výrobků ze smrkového dřeva. V praktické části jsou analyzovány celkové tržby společnosti pomocí metodou časových řad, která má za úkol uspořádat data v čase od roku 2013 do roku 2018 chronologicky za sebou. Časová řada je popsána elementárními charakteristikami popisující dynamiku vývoje ukazatelů. Následně je určena prognóza budoucího vývoje společnosti v následujících dvou letech prostřednictvím trendové funkce.

V tabulce 7 jsou zobrazeny výše celkových tržeb sledovaného období.

**Tabulka 7 - Vývoj celkových tržeb v tis. Kč v období 2013 - 2018**

Vývoj celkových tržeb ke dni 31.12. v tis. Kč	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Tržby z prodeje výrobků a služeb	18 907	19 197	23 555	19 546	36 975	44 548
Tržby za prodej zboží	69	9	0	0	0	210
<b>Tržby celkem</b>	<b>18 976</b>	<b>19 206</b>	<b>23 555</b>	<b>19 546</b>	<b>36 975</b>	<b>44 758</b>

Zdroj: Účetní výkazy společnosti BLÁHA trade s.r.o., vlastní zpracování

Od začátku sledovaného období dochází ke vzrůstu hodnot. Jediný pokles je zaznamenán v roce 2016. Růst tržeb je zapříčiněn zvláště vyšším počtem zakázek a kvalitnějším poskytováním služeb. V roce 2016 došlo k ekonomické krizi na trhu v oblasti stavebnictví, díky čemuž poklesy celkové tržby podniku na 19 546 000 Kč. Společnost dosáhla nejvyšší hodnoty roku 2018 s 44 758 000 Kč za rok. Nárůst tržeb sledovaného období 2013 – 2018 je o 25 782 000 Kč, což lze hodnotit jako pozitivní. Dá se předpokládat, že společnost bude mít i nadále rostoucí tendenci celkových tržeb.

Pomocí elementární charakteristiky bude v následující tabulce sledována dynamika vývoje tržeb ve sledovaném období.

**Tabulka 8 - Dynamika vývoje celkových tržeb v tis. Kč**

Rok	$t_i$	Celkové tržby	$d_{yt}$	$d^{(2)}_{yt}$	$k_t$	$b_{2013}$
2013	1	18 976	×	×	×	×
2014	2	19 206	230	×	1,012	1,012
2015	3	23 355	4 149	3 919	1,216	1,231
2016	4	19 546	- 3 809	-7 958	0,837	1,03
2017	5	36 975	17 429	21 238	1,892	1,949
2018	6	44 758	7 783	-9 646	1,21	2,359
Průměr	×	27 136	5 156,4	1 510,6	1,233	×

Zdroj: Účetní výkazy společnosti BLÁHA trade s.r.o., vlastní zpracování

První diference udává přírůstky či úbytky ukazatele. Z tabulky 8 je ze sloupce  $d_{yt}$  patrný vzrůst hodnot s výjimkou úbytku roku 2016. V tomto roce klesly tržby o 3 809 tis. Kč v důsledku ekonomické krize v oblasti stavebnictví. Nejvyšší nárůst tržeb je dosažen v roce 2017 s příbytkem 17 429 tis. Kč oproti minulému roce. Hlavním důvodem je realizace vyššího počtu zakázek, jejich úspěšné dokončení a efektivní využití nákladů



vynaložených na realizaci stavebních prací a pilařské výroby. Za úspěšný se dá také považovat rok 2015 a 2018, kdy hodnoty dosahují příbytku v částce 4 149 tis. Kč a 7 783 tis. Kč. Průměrné tržby sledovaného období jsou 27 136 000 Kč. Druhá absolutní diference udává, o kolik je následující přírůstek/úbytek větší nebo menší než předešlý. Přírůstek roku 2018 je o 9 646 tis. Kč menší než roku 2017 z důvodu menšího vzrůstu oproti roku 2017. Naopak největší hodnota druhé diference je pozorována v roce 2017, kdy přírůstek je větší o 21 238 tis. Kč oproti roku 2016. Koeficientem růstu se zjišťuje růst nebo pokles ukazatele oproti předchozímu období v %. Jak je z tabulky 8 zřejmé, nejvíce vzrostly tržby v roce 2017 s 189,2 %. Naopak koeficient růstu roku 2016 klesl oproti roku 2015 o 83,7 %. Průměrný koeficient růstu je 123,3 %. Bazický index porovnává všechna období s referenčním rokem (2013). Celkové tržby v porovnání s počátečním sledovaným rokem 2013 vzrostly o 235,9 %.

### **Prognóza budoucího vývoje celkových tržeb**

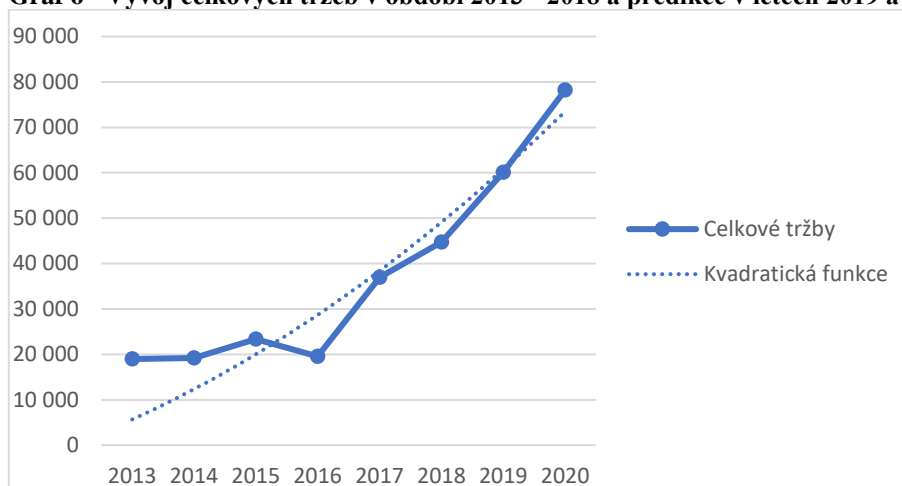
Pro odhad budoucího vývoje tržeb byla vybrána jako nejvhodnější model funkce kvadratická ve tvaru:  $T_t = 24442,2 - 6263,25 \cdot t + 1622,95 \cdot t^2$ .

Kvadratická funkce byla zvolena nejvyšší hodnotou indexu determinace (Příloha 4)  $I^2 = 0,9095$ . Hodnota indexu determinace udává, že z 90,95 % uvedený model vysvětluje trendovou složku.

Prognóza celkových tržeb je vypracována na následující roky 2019 a 2020. Dosazením do trendové funkce bylo zjištěno, že společnost by měla v roce 2019 dosáhnout tržeb ve výši 60 124 000 Kč a v roce 2020 o necelých 18 mil. Kč více, tedy 78 205 000 Kč, za předpokladu, že finanční situace firmy se od posledních dvou let hospodaření bude nadále zlepšovat vlivem zhotovení vyššího počtu zakázek v oblasti pilařské výroby a stavebních prací a jejich úspěšného dokončení v požadovaném termínu.

V grafu 6 je graficky zachycen vývoj tržeb od roku 2013 do roku 2018, predikce následujícího roku a roku 2020 a znázorněn trend vybraného modelu, ze kterého je patrné, že trend ukazatele jednoznačně roste. Vývoj tržeb je rostoucí, k poklesu došlo pouze v roce 2016, ale následující rok tržby opět prudce vzrostly, což je pro firmu velice pozitivní.

**Graf 6 - Vývoj celkových tržeb v období 2013 - 2018 a predikce v letech 2019 a 2020 (v tis. Kč)**



Zdroj: Účetní výkazy společnosti BLÁHA trade s.r.o., vlastní zpracování

### 5.3 Zhodnocení výsledků a doporučení

V praktické části bakalářské práce byla pro hodnocení výroby a odbytu společnosti BLÁHA trade s.r.o. zvolena metoda časových řad a finanční analýza, která byla prováděna poměrovými ukazateli. Ukazatelé zjišťují finanční zdraví společnosti. Společnost ve sledovaném období vykazovala u některých ukazatelů značné výkyvy, proto je navrženo doporučení ke zvýšení efektivity společnosti.

Společnost by se měla zaměřit na zvyšování hodnot ukazatelů likvidity. Ukazatele dosáhly optimální hodnoty pouze u běžné a pohotové likvidity ve dvou ze sledovaných období, a proto je nutné sledovat výši krátkodobých závazků a pohledávek, včetně jejich splatnosti. Nezbytné je také zvyšovat produkci výrobků a kontrolovat stav zásob a jejich regulaci. Nejlikvidnějším rokem je rok 2017.

Z vypočtených hodnot ukazatelů rentability vyplývá, že hodnoty neustále kolísají a některé hodnoty spadají do záporných hodnot. Z údajů bylo zjištěno, že podnik není dlouhodobě výnosný a firma za celé analyzované období byla schopna zhodnotit svůj kapitál pouze v letech 2015, 2017 a 2018. Je vhodné doporučit, aby firma zvyšovala své výnosy a naopak snižovala náklady. Předpokladem zvyšování výnosnosti je především volba kvalitnějších a spolehlivějších externích dodavatelů služeb, kteří odvedou kvalitní odbornou práci v požadovaném termínu dokončení stavebních prací.

Za rizikovou se považuje celková zadluženost firmy celého pozorovaného období. Velká část aktiv byla financována cizími zdroji. V letech 2017 a 2018 se hodnoty

postupně snižovaly, přesto byly těsně pod hranicí 50%. V dalších letech by se společnost měla zaměřit na financování vlastními zdroji a splácet včas své závazky, aby nedocházelo ke ztrátám věřitelů. O výši zadluženosti také vypovídá ukazatel úrokového krytí. Z vypočtených hodnot tohoto ukazatele bylo zjištěno, že v letech 2013, 2014 a 2016 nebyla společnost BLÁHA trade s.r.o. schopna hradit úroky v důsledku poklesu a záporného výsledku celkových tržeb a hospodaření firmy. Z tohoto důvodu by se měla soustředit na jejich zvyšování, aby si zajistila finanční stabilitu v podniku.

S celkovými aktivy firma hospodařila velmi efektivně, každým rokem hodnoty rostou, tudíž lze konstatovat, že ukazatel má rostoucí tendenci a předpokládá se udržitelnost této tendence. Udržitelnost zásob do doby jejich prodeje nebo spotřeby v období 2013 – 2018 neustále kolísají, proto je žádoucí regulovat množství a prodej výrobků. Splatnost pohledávek je v převážném množství vyšší než stanovená lhůta splatnosti. Podnik by měl hledat spolehlivější odběratelé zjištěním jejich solventnosti.

Produktivitu práce lze hodnotit jako pozitivní. Růst produktivity práce je dán nízkou migrací pracovníků, pracovním prostředím, zlepšením praxe v oboru, motivací a odměňováním zaměstnanců za kvalitu odvedené práce. K výraznému poklesu hodnot došlo pouze v roce 2016 z důvodu nepříznivé situace v podniku, která byla zapříčiněna především realizací jedné ze stavebních zakázek, která nebyla předána v řádném termínu, čímž vznikly další náklady na dokončení této zakázky. Došlo především k selhání lidského faktoru. V této době byl také zaznamenán růst zadluženosti a pokles rentability společnosti. Dalším faktorem k poklesu tržeb je nižší efektivita práce poddodavatelů, proto je doporučeno hledat spolehlivější a schopnější externí dodavatele služeb, kteří vykonávají odbornou a kvalitní práci s dlouhodobou praxí v oboru.

Od začátku sledovaného období tržby znatelně rostou. K poklesu došlo pouze v roce 2016 z důvodu nízké produktivity, nízké poptávky a poklesu objemu zakázek. Vysokých tržeb firma dosáhla v letech 2017 a 2018, proto je firmě doporučeno se i nadále držet její strategie, prodávat své výrobky a plnit zakázky za příznivé ceny, kvalitně, a udržovat si přízeň u svých stálých zákazníků.

## 6 Závěr

Bakalářská práce se zabývá zhodnocením vývoje finanční situace společnosti BLÁHA trade s.r.o. v období 2013 – 2018. Finanční zdraví podniku je hodnoceno na základě finanční analýzy metodou časové řady. K jejímu zpracování jsou použita data z účetních výkazů rozvahy a výkazu zisku a ztrát. Společnost BLÁHA trade s.r.o., se sídlem v malé obci v Libereckém kraji, byla založena roku 2009. Činnost společnosti je zaměřena na přípravné a dokončovací stavební práce, výrobu a prodej stavebního řeziva.

Praktická část bakalářské práce je věnována samotné analýze finanční situace podniku pomocí poměrových ukazatelů likvidity, rentability, zadluženosti, aktivity a produktivity práce. V rámci analýzy je popsána dynamika vývoje celkových tržeb v čase a provedena prognóza budoucího vývoje tržeb pro následující období 2019 a 2020. Ze zjištěných výsledků je vyhodnocena celková situace podniku a jeho postavení na trhu. Pro zvýšení efektivity hospodaření je žádoucí rostoucí tendence hodnot ukazatelů.

V pozorovaném období není podnik příliš likvidní a vykazuje vyšší likvidní riziko. Hlavní příčinou nízkých hodnot je nedostatek krátkodobého finančního majetku na úhradu závazků především z důvodu doby obratu pohledávek, která je převážně vyšší než stanovená lhůta splatnosti faktur. Optimální hodnoty jsou dosaženy pouze u pohotovosti a běžné likvidity v letech 2017 a 2018, kdy podnik generoval více zisku, byl schopen regulovat své zásoby a vzrostla výše oběžných aktiv. Ukazatelé rentability a zadluženosti spolu úzce souvisí. Vyšší zadluženost je pro podnik prospěšný pouze za růstu ziskovosti vloženého vlastního kapitálu. Hodnoty těchto ukazatelů neustále kolísají. Požadovaná výše rentability a zadluženosti je dosažena v letech 2015, 2017 a 2018. Zlomovým rokem je rok 2016. Důvodem razantního poklesu hodnot, v roce 2016, je nepříznivá ekonomická situace podniku. V tomto roce byl podnik negativně ovlivněn zhoršenou situací na trhu ve stavebním odvětví, což bylo zapříčiněno celorepublikovým poklesem stavební produkce, nízkou poptávkou a úbytkem dodavatelů. Výjimkou je doba obratu zásob, kdy firma efektivně regulovala své zásoby na skladě a prodej svých výrobků. Jeden z pravděpodobných důvodů poklesu hodnot v podniku je realizace jedné ze zakázek, která nebyla dokončena v řádném termínu a podnik na ni vynaložil více nákladů. S touto situací souvisí ukazatel produktivity práce, který ukazuje v roce 2016 prudký pokles v důsledku selhání lidského faktoru a nekvalitně odvedené práce externích dodavatelů služeb. To se projevilo v záporných číslech výsledku hospodaření a poklesu

celkových tržeb. Prudká změna nastala v roce 2017, kdy hodnoty dynamicky vzrostly, byly zaznamenány nejlepší výsledky hospodaření z celého sledovaného období a zlepšila se celková finanční situace podniku. Pozitivní je také predikce budoucího vývoje tržeb v letech 2019 a 2020. Odhad pro rok 2019 určuje nárůst tržeb o více jak 15 mil. Kč.

Podnik lze hodnotit jako finančně zdravý a stabilní. Přestože si firma prošla v roce 2016 tíživým obdobím, většina ukazatelů v období let 2013 – 2018 dosahují optimálních hodnot a představují rostoucí vývojovou tendenci. Ze srovnaných hodnot dominuje rok 2017 s vysokým počtem realizovaných zakázek, které byly kvalitně dokončeny v řádném termínu, nejnižší zadlužeností a nejvyšší ziskovostí. V roce 2018 se výsledky hospodaření pohybují ve srovnatelné rovině. Vzhledem k tomu, že vzrostly výsledky hospodaření a čistý obrat podniku v posledních dvou letech, firma může očekávat pozitivní výhledy do budoucna. Pro naplnění této vize je nutné generovat vyšší výnosy než náklady k dosažení kladného výsledku hospodaření, vyvarovat se negativním dopadům z předchozích let, které zásadně ovlivňují vývoj firmy, vybírat spolehlivé a kvalitní dodavatele služeb, udržovat si dobré vztahy se svými zákazníky a určit vhodnou strategii k dalšímu rozvoji firmy.

V současné době firma realizuje více zakázek, zaměstnává více pracovníků a zvyšuje se poptávka po firmou poskytovaných službách. Za využití podpory pro rozvoj podnikání bylo investováno do další kotoučové pily, která zajistí zvýšení výroby stavebního řeziva. Mezi silné stránky firmy patří kvalita výrobků, spolehlivost, individuální přístup k zákazníkům, rychlá komunikace a nárůst spokojených klientů. Díky těmto předpokladům je silným konkurentem a udržuje si svou pozici na trhu.

## 7 Seznam použitých zdrojů

BUDÍKOVÁ, Marie, Maria KRÁLOVÁ a Bohumil MAROŠ, 2010. *Průvodce základními statistickými metodami*. 1. Praha: Grada. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-3243-5.

ČIŽINSKÁ, Romana, 2018. *Základy finančního řízení podniku*. 1. Praha: Grada Publishing. Prosperita firmy. ISBN 978-80-271-0194-8.

HINDLS, Richard, 2007. *Statistika pro ekonomy*. 8. vyd. Praha: Professional Publishing. ISBN 978-80-86946-43-6.

KISELÁKOVÁ, Dana a Miroslava ŠOLTĚS, 2017. *Modely řízení finanční výkonnosti v teorii a praxi malých a středních podniků: v teorii a praxi malých a středních podniků*. 1. Praha: Grada Publishing. Prosperita firmy. ISBN 978-80-271-0680-6.

MARTINOVIČOVÁ, Dana, Miloš KONEČNÝ a Jan VAVŘINA, 2014. *Úvod do podnikové ekonomiky*. Praha: Grada. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-5316-4.

NÝVLTOVÁ, Romana a Pavel MARINIČ, 2010. *Finanční řízení podniku*. 1. Praha: Grada Publishing. ISBN 978-80-247-3158-2.

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

SVATOŠOVÁ, Libuše a Bohumil KÁBA, 2008. *Statistické metody II*. 1. Praha: Česká zemědělská univerzita, Provozně ekonomická fakulta. ISBN 978-80-213-1736-9.

SYNEK, Miloslav, 2007. *Manažerská ekonomika*. 4., aktualiz. a rozš. vyd. Praha: Grada. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-1992-4.

SYNEK, Miloslav a Eva KISLINGEROVÁ, 2015. *Podniková ekonomika*. 6., přeprac. a dopl. vyd. V Praze: C.H. Beck. Beckovy ekonomické učebnice. ISBN 978-80-7400-274-8.

TOMEK, Gustav a Věra VÁVROVÁ, 2014. *Integrované řízení výroby: od operativního řízení výroby k dodavatelskému řetězci*. 1. Praha: Grada. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-4486-5.

WÖHE, Günter a Eva KISLINGEROVÁ, 2007. *Úvod do podnikového hospodářství*. 2., přeprac. a dopl. vyd. V Praze: C.H. Beck. Beckovy ekonomické učebnice. ISBN 978-80-7179-897-2.

## Internetové zdroje

COSME: prostředky pro malé a střední podniky i začínající podnikatele. *DotaceEU.cz* [online]. Praha: Ministerstvo pro místní rozvoj, 2019 [cit. 2019-10-24]. Dostupné z: [https://www.dotaceeu.cz/cs/Evropske-fondy-v-CR/Unijni-programy/Horizont-2020-\(1\)](https://www.dotaceeu.cz/cs/Evropske-fondy-v-CR/Unijni-programy/Horizont-2020-(1))

Obchodní závod, § 502: Nový občanský zákoník č. 89/2012 Sb., 2018. *Kurzy.cz* [online]. Praha: Kurzy.cz [cit. 2019-08-14]. Dostupné z: <https://zakony.kurzy.cz/89-2012-obcansky-zakonik/paragraf-502/>

Operační program Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost. *Ministerstvo průmyslu a obchodu* [online]. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu, 2015 [cit. 2019-10-24]. Dostupné z: <https://www.mpo.cz/cz/podnikani/dotace-a-podpora-podnikani/oppik-2014-2020/operacni-program-podnikani-a-inovace-pro-konkurenceschopnost/operacni-program-podnikani-a-inovace-pro-konkurenceschopnost--157679/>

Zákon č. 89/2012 Sb.: Zákon občanský zákoník, 2018. *Zákony pro lidi.cz: Zákon č. 89/2012 Sb. Zákon občanský zákoník* [online]. Zlín: AION CS [cit. 2019-08-14]. Dostupné z: <https://www.zakonyprolidi.cz/cs/2012-89?text=podnikatel>

## **8 Přílohy**

Příloha 1 - Rozvaha společnosti BLÁHA trade s.r.o. za období 2013 – 2018 .....	57
Příloha 2 - Výkaz zisku a ztrát společnosti BLÁHA trade s.r.o. za období 2013 – 2018 .....	58
Příloha 3 - Údaje k výpočtům produktivity práce.....	59
Příloha 4 - Trendové funkce a indexy determinace a korelace.....	59



**Příloha 1 - Rozvaha společnosti BLÁHA trade s.r.o. za období 2013 – 2018**

<b>ROZVAHA ke dni 31.12. v tis. Kč</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
<b>AKTIVA CELKEM</b>	8 653	7 999	6 611	6 028	9 911	11 533
Pohledávky za upsaný základní kapitál	0	0	0	0	0	
Dlouhodobý majetek	4 246	4 973	3 956	3 059	2 187	5 169
Dlouhodobý nehmotný majetek	0	0	0	0	0	0
Dlouhodobý hmotný majetek	4 246	4 973	3 956	3 059	2 187	5 169
Dlouhodobý finanční majetek	0	0	0	0	0	0
Oběžná aktiva	4 341	3 010	2 654	2 963	7 724	6 358
Zásoby	1 076	1 455	343	138	1 622	2 340
Dlouhodobé pohledávky	0	0	0	0	0	0
Krátkodobé pohledávky	2 046	301	930	1 411	3 050	2 237
Krátkodobý finanční majetek	1 219	1 254	1 381	0	0	0
Peněžní prostředky	0	0	0	1 414	3 052	1 781
Časové rozlišení	66	16	1	6	0	6
<b>PASIVA CELKEM</b>	8 653	7 999	6 611	6 028	9 911	11 533
Vlastní kapitál	2 021	1 937	2 730	953	5 126	6 356
Základní kapitál	200	200	200	200	200	200
Kapitálové fondy	0	0	0	0	0	0
Rezervní fondy, nedělitelné fondy a ostatní	0	0	0	0	0	0
Výsledek hospodaření minulých let	1 720	1 821	1 737	2 529	752	4 426
Výsledek hospodaření běž. úč. období	101	-84	793	-1 776	4 174	1 730
Cizí zdroje	6 633	6 062	3 881	5 075	4 785	5 177
Rezervy	0	0	0	0	0	0
Dlouhodobé závazky	0	0	0	1 071	557	1 590
Krátkodobé závazky	6 221	5 673	3 881	4 004	4 228	3 587
Bankovní úvěry a výpomoci	412	389	0	0	0	0
Časové rozlišení	0	0	0	0	0	0

**Příloha 2 - Výkaz zisku a ztrát společnosti BLÁHA trade s.r.o. za období 2013 – 2018**

<b>Výkaz zisku a ztrát ke dni 31.12. v tis. Kč</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
I. Tržby za prodej výrobků a služeb	18 907	19 197	23 555	19 546	36 975	44 548
II. Tržby za prodej zboží	69	9	0	0	0	210
A. Výkonová spotřeba	14 148	14 591	18 383	17 311	30 053	39 021
B. Změna stavu zásob vlastní činnosti	0	0	0	0	-1 302	-2 160
C. Aktivace (-)	0	0	0	0	0	0
D. Osobní náklady	3 811	3 001	3 375	2 705	3 433	5 346
E. Úpravy hodnot v provozní oblasti	1 245	1 072	1 096	896	505	450
III. Ostatní provozní výnosy	0	0	414	12	1 446	117
F. Ostatní provozní náklady	8	295	39	153	839	30
IV. Výnosy z dlouhodobého finančního majetku	0	0	0	0	0	0
G. Náklady vynaložené na prodané podíly	0	0	0	0	0	0
V. Výnosy z ostatního dlouhodobého finančního majetku	0	0	0	0	0	0
H. Náklady související s ostatním dlouhodobého finančního majetku	0	0	0	0	0	0
VI. Výnosové úroky a podobné výnosy	0	0	0	0	0	0
I. Úpravy hodnot a rezervy ve finanční oblasti	0	0	0	0	0	0
J. Nákladové úroky a podobné náklady	96	96	90	112	50	42
VII. Ostatní finanční výnosy	34	130	129	2	10	0
K. Ostatní finanční náklady	128	167	135	161	102	29
* Finanční výsledek hospodaření (+/-)	-190	-133	-96	-271	-142	-71
** Výsledek hospodaření před zdaněním (+/-)	122	-21	964	-1 778	4 751	2 114
L. Daň z příjmů	22	63	171	0	577	385
** Výsledek hospodaření po zdanění (+/-)	75	-84	793	-1 778	4 174	1 729
M. Převod podílu na výsledku hospodaření společníkům	25	0	0	0	0	0
*** Výsledek hospodaření za účetní období (+/-)	100	-84	793	-1 778	4 174	1 729
* Čistý obrat za účetní období	19 010	19 336	24 098	19 560	38 431	44 875

**Příloha 3 - Údaje k výpočtům produktivity práce**

<b>Údaje k výpočtům produktivity práce ke dni 31.12. v tis. Kč</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
<b>Přidaná hodnota (obchodní marže + výkony - výkonová spotřeba)</b>	4 829	4 615	5 172	2 235	6 922	5 539
<b>Celkové tržby</b>	18 976	19 206	23 355	19 546	36 975	44 758
<b>Počet pracovníků</b>	10	9	9	11	9	10

**Příloha 4 - Trendové funkce a indexy determinace a korelace**

Trendová funkce	Obecný tvar rovnice	Rovnice ukazatele	Index determinace $I^2$	Index korelace $I$
Lineární	$T_t = a + b \cdot t$	$T_t = 9295,2 + 5097,37 \cdot t$	0,8643	0,9297
Kvadratická	$T_t = a + b \cdot t + c \cdot t^2$	$T_t = 24442,2 - 6263,25 \cdot t + 1622,95 \cdot t^2$	0,9095	0,9537
Logaritmická	$T_t = a + b \cdot \log \cdot t$	$T_t = 13532,3 + 12406 \cdot \log \cdot t$	0,7451	0,8632
Exponenciální	$T_t = a + b^t$	$T_t = 13889,96 + 0,1736^t$	0,8678	0,9316