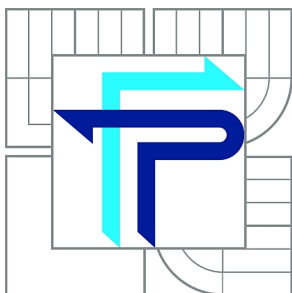




VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ

BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY



FAKULTA PODNIKATELSKÁ  
ÚSTAV FINANCÍ

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT  
INSTITUTE OF FINANCES

## HODNOCENÍ FINANČNÍ SITUACE PODNIKU A NÁVRHY NA JEJÍ ZLEPŠENÍ

EVALUATION OF THE FINANCIAL SITUATION OF A COMPANY AND PROPOSALS FOR ITS  
IMPROVEMENT

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

BACHELOR'S THESIS

AUTOR PRÁCE

AUTHOR

MICHAEL VEBER

VEDOUCÍ PRÁCE

SUPERVISOR

doc. Ing. VOJTĚCH BARTOŠ, Ph.D.

BRNO 2014

# ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

**Veber Michael**

---

Účetnictví a daně (6202R049)

Ředitel ústavu Vám v souladu se zákonem č.111/1998 o vysokých školách, Studijním a zkušebním řádem VUT v Brně a Směrnicí děkana pro realizaci bakalářských a magisterských studijních programů zadává bakalářskou práci s názvem:

**Hodnocení finanční situace podniku a návrhy na její zlepšení**

v anglickém jazyce:

**Evaluation of the Financial Situation of a Company and Proposals for its Improvement**

Pokyny pro vypracování:

Úvod

Cíle práce, metody a postupy zpracování

Teoretická východiska práce

Analýza současného stavu

Vlastní návrhy řešení

Závěr

Seznam použité literatury

Přílohy

Seznam odborné literatury:

DLUHOŠOVÁ, D. Finanční řízení a rozhodování podniku. 2. upravené vyd. Praha: Ekopress, 2008. 192 s. ISBN 978-80-86929-44-6.

GRASSEOVÁ, M. a kol. Analýza podniku v rukou manažera. 1. vyd. Brno: Computer Press, 2010. 325 s. ISBN 978-80-251-2621-9.

KISLINGEROVÁ, E. a kol. Manažerské finance. 3. vyd. Praha: C. H. Beck, 2010. 811 s. ISBN 978-80-7400-194-9.

KNÁPKOVÁ, A., D. PAVELKOVÁ a K. ŠTEKER. Finanční analýza. 2. rozšířené vyd. Praha: Grada Publishing, 2013. 240 s. ISBN 978-80-247-4456-8.

SCHOLLEOVÁ, H. Ekonomické a finanční řízení pro neekonomy. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2008. 256 s. ISBN 978-80-247-2424-9.

SEDLÁČEK, J. Účetní data v rukou manažera. 2. vyd. Brno: Computer Press, 2001. 212 s. ISBN 80-7226-562-8.

Vedoucí bakalářské práce: doc. Ing. Vojtěch Bartoš, Ph.D.

Termín odevzdání bakalářské práce je stanoven časovým plánem akademického roku 2013/2014.

L.S.

---

prof. Ing. Mária Režňáková, CSc.  
Ředitel ústavu

---

doc. Ing. et Ing. Stanislav Škapa, Ph.D.  
Děkan fakulty

V Brně, dne 27.05.2014

## **ABSTRAKT**

Cílem bakalářské práce „Hodnocení finanční situace podniku a návrhy na její zlepšení“ je představit různé metody finanční analýzy a následně jejich využití v praktické části. Bakalářská práce v praktické části hodnotí finanční situaci společnosti MW-DIAS, a.s. v letech 2008-2012 a poskytuje možné návrhy na zlepšení její stávající situace.

## **KLÍČOVÁ SLOVA**

Finanční analýza, výrobní program, analýza stavových veličin, analýza rozdílových veličin, analýza poměrových ukazatelů, analýza soustav ukazatelů, účetní výkazy

## **ABSTRACT**

The aim of this Bachelor thesis called “Evaluation of the financial situation and proposals for its improvement” is to present several methods of financial analysis and subsequently their applying in practise. Bachelor thesis in the practical part evaluation the financial situation of company MW-DIAS, a. s. in term from 2008 to 2012 and can provide suggestions for improvement of their actual situation.

## **KEYWORDS**

Financial analysis, production program, analysis of state variables, analysis of differential quantities, analysis of financial ratios, analysis of system parameters, financial statements

## **BIBLIOGRAFICKÁ CITACE PRÁCE**

VEBER, M. *Hodnocení finanční situace podniku a návrhy na její zlepšení*. Brno: Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, 2014. 76 s. Vedoucí bakalářské práce doc. Ing. Vojtěch Bartoš, Ph.D.

### **Čestné prohlášení**

Prohlašuji, že jsem svou bakalářskou práci na téma Hodnocení finanční situace podniku a návrhy na její zlepšení vypracoval samostatně pod odborným vedením doc. Ing. Vojtěcha Bartoše, Ph.D. a s použitím odborné literatury a dalších informačních zdrojů, které jsou všechny citovány v práci a uvedeny v seznamu literatury na konci práce.

Dále prohlašuji, že jsem v práci neporušil autorská práva ve smyslu Zákona 121/2000 Sb., o právu autorském a o právech souvisejících s právem autorským.

V Brně dne 31. května 2014

.....

(podpis autora)

## **Poděkování**

Děkuji doc. Ing. Vojtěchu Bartošovi vedoucímu mé bakalářské práce, za vedení a poskytnutí odborné pedagogické pomoci při zpracování mé bakalářské práce.

Dále chci poděkovat společnosti MW-DIAS, a.s., vedení společnosti a zaměstnancům společnosti za poskytnuté podklady, informace a přátelský přístup.

# OBSAH

ÚVOD.....	10
1. Hodnocení současného stavu a problematiky.....	11
1.1. Cíle a metodika práce.....	11
1.2. Základní údaje společnosti.....	12
1.2.1. Výrobní program.....	12
1.2.2. Organizační struktura společnosti.....	16
1.3. Analýza současného stavu.....	17
1.3.1. Porterův model.....	17
1.3.2. SWOT analýza.....	19
2. Teoretická východiska.....	22
2.1. Historie vzniku finanční analýzy.....	22
2.2. Zdroje finanční analýzy.....	22
2.3. Uživatelé finanční analýzy.....	23
2.4. Metody a postupy finanční analýzy.....	24
2.4.1. Metody finanční analýzy.....	24
2.4.2. Postupy finanční analýzy.....	25
2.5. Ukazatele finanční analýzy.....	26
2.5.1. Analýza stavových ukazatelů.....	26
2.5.2. Rozdílové ukazatele.....	28
2.5.3. Analýza poměrových ukazatelů.....	29
2.5.4. Analýza soustavných ukazatelů.....	35
3. Praktická část.....	37
3.1. Analýza absolutních ukazatelů.....	37
3.1.1. Horizontální analýza aktiv.....	37



3.1.2.	Vertikální analýza aktiv .....	40
3.1.3.	Horizontální analýza pasiv.....	42
3.1.4.	Vertikální analýza pasiv.....	45
3.1.5.	Horizontální analýza výkazu zisku a ztrát .....	47
3.2.	Analýza rozdílových ukazatelů .....	51
3.3.	Analýza poměrových ukazatelů .....	52
3.3.1.	Ukazatele rentability .....	52
3.3.2.	Ukazatele zadluženosti .....	53
3.3.3.	Ukazatele aktivity .....	54
3.3.4.	Ukazatele likvidity .....	56
3.3.5.	Provozní ukazatele .....	57
3.4.	Soustavy ukazatelů.....	59
4.	Komplexní hodnocení a návrhy na zlepšení.....	61
4.1.	Zhodnocení finančního stavu podniku .....	61
4.2.	Efektivní řízení pohledávek .....	62
4.3.	Návrh efektivního řízení pohledávek .....	63
4.3.1.	Zhodnocení bonity odběratelů .....	66
4.3.2.	Navrhované postupy vůči skupinám odběratelů .....	67
	Závěr .....	70
	SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ .....	71
	SEZNAM POUŽITÝCH ZKRATEK.....	73
	SEZNAM OBRÁZKŮ .....	74
	SEZNAM TABULEK .....	75
	SEZNAM GRAFŮ .....	76
	SEZNAM PŘÍLOH.....	77

## ÚVOD

Při výběru tématu své bakalářské práce jsem měl nejbližší k finanční analýze a to z důvodu, že již od útlého věku mám rád práci s čísly. Ať už se jednalo na základní škole o matematiku, na střední o účetnictví nebo teď na vysoké škole o finanční analýzu. Díky finanční analýze se projdou důležité informace (čísla) o podniku skrz na skrz.

Finanční analýza je nástroj, který má v dnešní době místo v každém podniku. Je to prostředek, který dokáže komplexně posoudit finanční stav podniku, jeho příčiny i budoucí vývoj. Dokáže zkvalitnit rozhodovací procesy, takže zasahuje i do plánování a řízení podniku. Z toho vyplývá, že se kvalitní finanční řízení neobejde bez finanční analýzy.

Plánování podniku vychází ze strategických plánů, dosavadního vývoje, ale i z finanční analýzy, jak jsem již nastínil v předcházejícím odstavci. V plánování je finanční analýza důležitá z několika faktorů. Jedním z faktorů je, že průběh a plnění plánování se kontroluje pomocí účetních výkazů a právě finanční analýzy. Dále je finanční analýza důležitou součástí celkové analýzy výkonnosti firmy a lze pomocí ní analyzovat i navrhované budoucí plány. Pomocí ní dokážeme také určit úroveň finančního zdraví a odhalit blížící se krizi.

Zpracování finanční analýzy je poměrně náročné. Z důvodu, že to je dlouhodobý proces, kde je zapotřebí mít kvalitní podklady, informace a použít spoustu matematických vzorců a výpočtů. U výsledků je třeba chápat ekonomické procesy, abychom věděli, k jakému závěru jsme došli a jaké máme možné varianty řešení.

Bakalářská práce bude rozdělena do čtyř částí. V první provedeme analýzu současného stavu pomocí SWOT analýzy a Porterova modelu konkurenčních sil. Dále si představíme společnost MW-DIAS, a. s. Konkrétně její historii, oblast působení a organizační strukturu.

Druhou část věnujeme teoretickým znalostem nabytým z odborné literatury a internetových zdrojů. Je zde popsán například, postup finanční analýzy její metody a uživatelé.

Třetí část obsáhne provedení finanční analýzy na společnosti MW-DIAS, a. s. Výsledků dosáhneme pomocí elementární metody finanční analýzy. Vypočteme a graficky znázorníme vybrané absolutní, poměrové, rozdílové i soustavné ukazatele.

# 1. Hodnocení současného stavu a problematiky

V této kapitole sdělím hlavní cíle bakalářské práce a představím společnost, které se chci věnovat v praktické části.

## 1.1. Cíle a metodika práce

Hlavním cílem bakalářské práce je vytvoření finanční analýzy pro společnost MW-DIAS, a.s. za období 2008-2012. Finanční analýzu budu provádět elementární metodou. Elementární metodu provedu na základě aplikování znalostí z teoretické části.

V teoretické části je tedy mým cílem získat, co nejvíce informací a podkladů ohledně finanční analýzy. Informace budu získávat z odborné literatury, webových stránek, databázích a závěrečných prací vypracovaných na podobné téma.

Po vypracování teoretické části se přesunu do praktické části své práce, kde je tedy mým hlavním úkolem zjistit úroveň finanční situace podniku, její příčiny a dosavadní vývoj. Zkusit odhadnout, jak by mohla v budoucnu finanční situace podniku vypadat. Navrhnout různé formy opatření a inovativních zlepšení při špatném vývoji finanční situace podniku, zkrátka najít tu správnou cestu jak co nejrychleji z finanční tísně ven. Naopak, když bude společnost ve výborné kondici a zcela finančně zdráva, tak se pokusit navrhnout možné další rozvíjení podniku, hledat místa, kde by společnost mohla být ještě lepší. Dále nastavit preventivní opatření vůči potenciálním hrozbám. Snažit se řídit podle pravdivého českého přísloví: „Štěstí přeje připraveným!“ Návrhy k zefektivnění chodu společnosti a odstranění stávajících problémů a možný vývoj provedu metodou komentářů a dedukce.

Kromě hlavního cíle ve své práci vypracuji i dílčí cíle. V dílčích cílech především představím společnost MW-DIAS, a. s. Zjistím současný stav společnosti pomocí SWOT analýzy a Porterova modelu konkurenčních sil, kde uvedu například silné a slabé stránky společnosti, potenciální příležitosti či hrozby, největší konkurenty a odběratele.

## 1.2. Základní údaje společnosti

Název firmy: MW-DIAS, a. s.

IČO: 25368907

Sídlo: Stodolní 316/2, 702 00 Ostrava

Den zápisu: 24. 03. 1997

Právní forma: Do 1. ledna 2010 společnost s ručením omezeným, poté akciová společnost.

Předmět podnikání:

- Truhlářství, podlahářství
- Výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona
- Ostraha majetku a osob

Základní kapitál: 2 000 000 Kč

Splaceno: 100%

Akcie: kmenová akcie na majitele, počet akcií: 20, akcie v listinné podobě.

*„Společnost změnila svoji právní formu z původní právní formy, společnost s ručením omezeným na novou právní formu akciová společnost na základě rozhodnutí valné hromady ze dne 20. 12. 2009. Rozhodným dnem změny právní formy byl 30. 9. 2009. Na společnost MW-DIAS, a. s. přešlo na základě projektu přeměny formou rozdělení odštěpení sloučením ze dne 17. 5. 2011 část jmění rozdělované společnosti IVACOM spol. s r. o. se sídlem Ostrava-Mariánské Hory, Daliborova 393, identifikační číslo 471 50 831, zapsané v obchodním rejstříku vedeném Krajským soudem v Ostravě v oddíle C, vložka 3804. Rozhodným dnem přeměny byl 1. 1. 2011.“<sup>1</sup>*

### 1.2.1. Výrobní program

Společnost MW-DIAS, a.s. je největší úklidovou společností regionu Moravy a Slezska, pracuje v oblasti čistících a úklidových služeb od roku 1997. Od té doby získala v oboru velké množství zkušeností, které zaručují nejvyšší kvalitu poskytovaných služeb.

---

<sup>1</sup>Administrativní registr ekonomických subjektů (Ares) [databáze online]. Praha : Ministerstvo financí ČR, 29. 10. 2013. [cit. 25. 10. 2013]. Dostupné z URL <<http://www.info.mfcr.cz/ares/ares.html>>. Databáze ekonomických subjektů v České republice.

Jedná se o ryze českou společnost, která nabízí komplexní služby profesionální úklidové společnosti a různé speciální čisticí práce na území celé Moravy a Slezska.

V roce 2002 zavedli Systém personálních certifikací pro veškeré řídicí články společnosti a systém odborných školení pro všechny pracovníky úklidu. Personální certifikace a odborná školení tak zajišťují špičkové znalosti všech pracovníků společnosti v oblasti úklidových postupů a technologií.

Dynamický rozvoj společnosti jde ruku v ruce s nárůstem klientů, zaměstnanců a obratu společnosti.

MW-DIAS nabízí komplexní pravidelné úklidové práce, speciální úklidové práce, průmyslový úklid, prostory se zvýšeným nárokem na čistotu, dodávky hygienických potřeb.

V rámci realizaci služeb firma dále poskytuje:

- zpracování úklidového projektu a návrhu frekvencí, standartu a technického zajištění úklidu.
- pasportizace úklidových ploch, která klientovi přinese detailní možnost kontroly ceny za prováděné úkony úklidových prací.

Trh společnosti se rozděluje do více oborových odvětví. Cílové zákazníky má firma v oboru zdravotnictví, průmyslu, dopravy a doplňuje je obor administrativní.

Obrázek 1 – Působnost společnosti



2

Firma se soustředí na domácí trh a to především na regiony Moravu a Slezsko, kde se od roku 1997 rozšířila. Aktuálně působí ve 25 městech. Momentálně má MW-DIAS, a. s. s více než 1500 zaměstnanců.

---

<sup>2</sup> Obr. 1: Působnost společnosti (Převzato ze MW-DIAS, a.s. *Působnost společnosti* [online]. [cit. 2013-11-13]. Dostupné z: <http://www.mwdias.com/>)

Obrázek 2 - Zastoupení společnosti



3

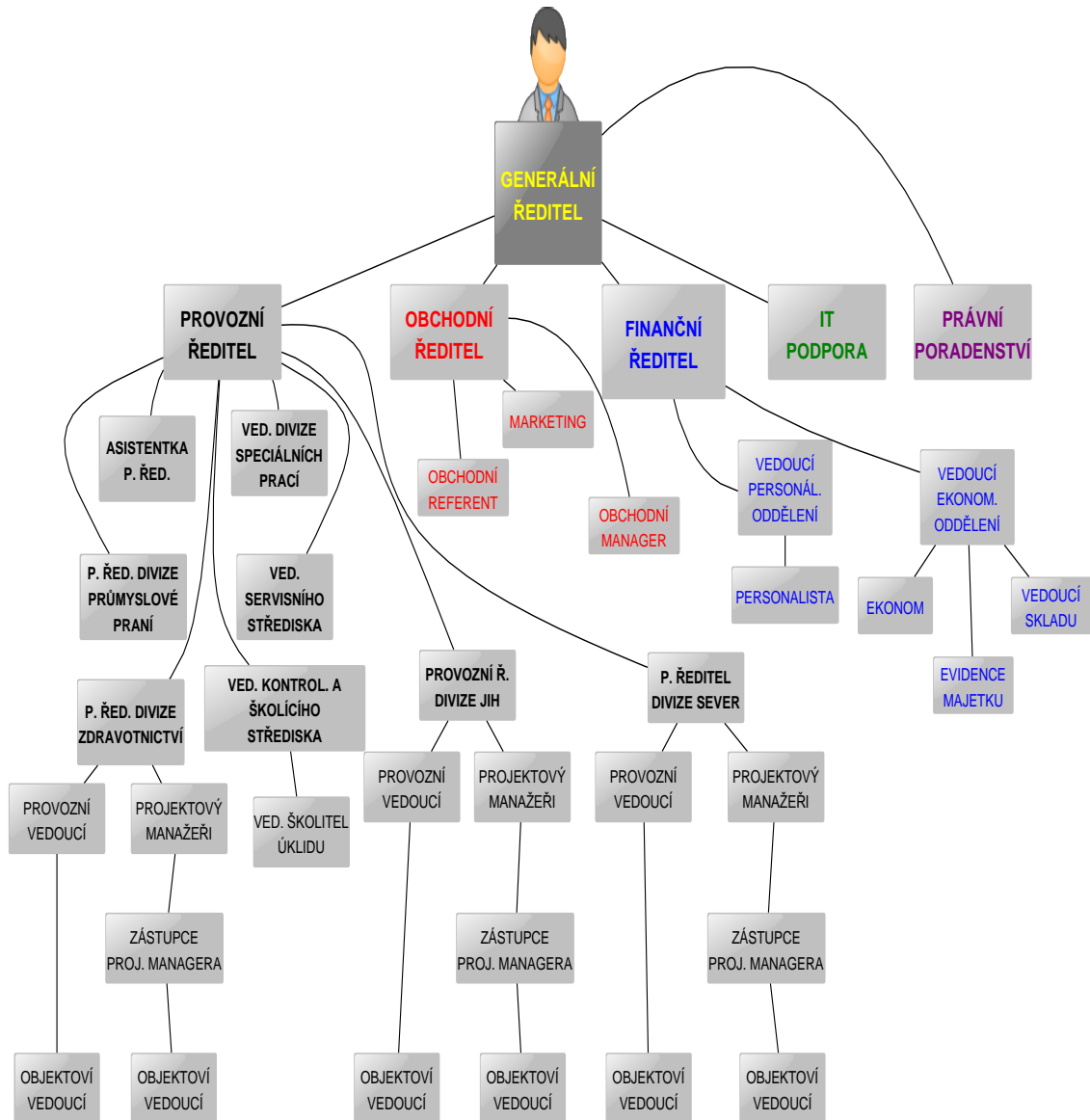
V rámci zvyšování a dlouhodobého udržování spokojenosti zákazníků se společnost stala členem České asociace úklidu a čištění, implementovala Systém managementu kvality podle normy ISO 9001:2008, stejně tak Systém environmentálního managementu ISO 14001:2005, zavedla Systém personálních certifikací pro veškeré řídicí články společnosti a systém odborných školení. Dále má zavedený propracovaný systém kontroly kvality a auditů kvality.

---

<sup>3</sup> Obr. 2: Zastoupení společnosti (Převzato ze MW-DIAS, a.s. *Zastoupení společnosti* [online]. [cit. 2013-11-13]. Dostupné z: <http://www.mwdias.com/>)

## 1.2.2. Organizační struktura společnosti

Obrázek 3 – Organizační struktura





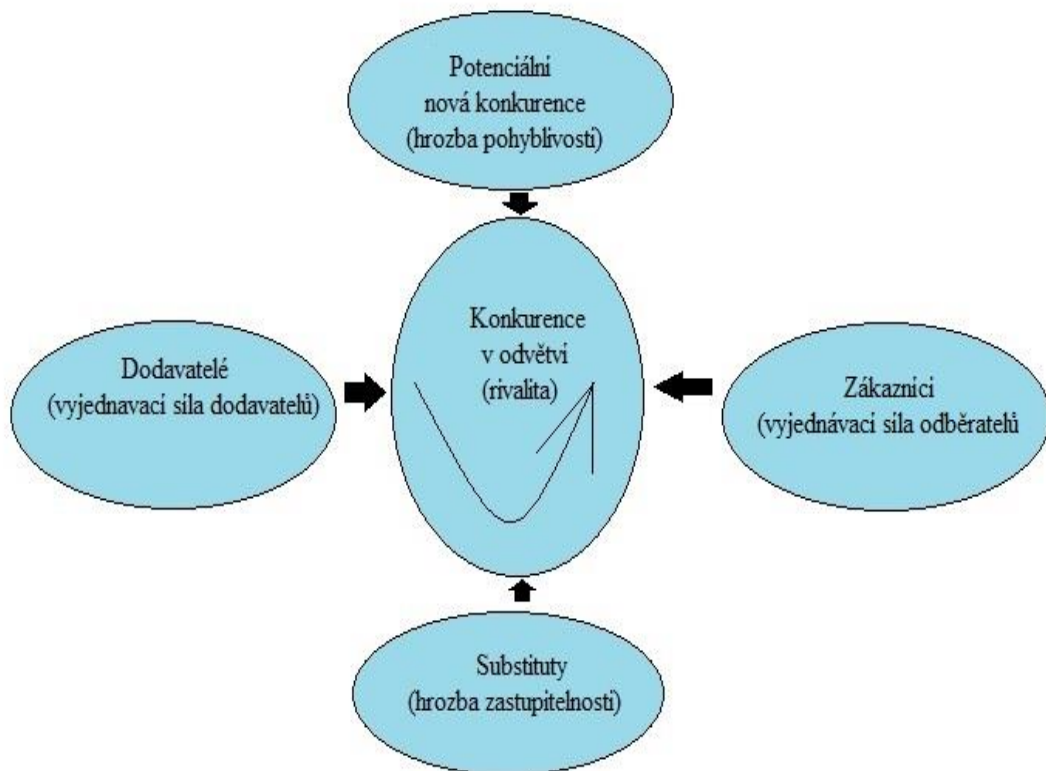
### 1.3. Analýza současného stavu

V následující kapitole provedu dílčí cíle, konkrétně Porterův model a SWOT analýzu.

#### 1.3.1. Porterův model

Porter v roce 1985 stanovil předpoklad, že ziskovost odvětví se odvíjí od pěti hlavních faktorů, a že před vstupem na trh daného odvětví, by měl podnik nejdříve provést analýzu „pět sil“, které podniku ukáží jak je daný trh atraktivní. Ovšem, každý trh je individuální, a tak klade každé z pěti sil jinou váhou. Porterův model nám umožní průnik do struktury daného odvětví a ukáže důležitost těchto faktorů pro konkurenci.<sup>4</sup>

Obrázek 4 – Porterův model



- **Hrozba silné rivality** – nezajímavé odvětví je to, kde již působí velké množství konkurentů, rivalita se zvyšuje, když dané odvětví stagnuje nebo se zmenšuje.

---

<sup>4</sup> GRASSEOVÁ, Monika. *Analýza podniku v rukou manažera: 33 nejpoužívanějších metod strategického řízení*, s. 295-317.

- **Hrozba vstupu nových konkurentů** – závisí především na vstupních bariérách (například kapitálová náročnost vstupu, přístup k distribučním kanálům, legislativa a vládní zásahy) a výstupních bariérách daného odvětví. Nejpříťažlivější je, když jsou vstupní bariéry vysoké a výstupní nízké, z důvodu, že nízký počet podniků může vstoupit a neúspěšné firmy mohou v klidu trh opustit. Když jsou vstupy i výstupy vysoké ziskovost je lákavá, ale je zde vysoké riziko. Když jsou oba nízké, tak zisk je zpravidla nízký a stálý.<sup>5</sup>
- **Hrozba substituce výrobku** – substituty omezují potencionální ceny a zisk na trhu, musíme sledovat jejich vývoj cen.
- **Hrozba rostoucí vyjednávací síly zákazníků** – čím vyšší je moc zákazníků při vyjednávání tím menší je atraktivita trhu, z důvodu, že nám svým vyjednáváním zákazníci snižují zisk. Nejlepší obranou je vytvořit výbornou odlišnou nabídku, kterou zákazník bude těžko odmítat.
- **Hrozba rostoucí vyjednávací síly dodavatelů** – síla dodavatelů při vyjednávání roste, když mají jedinečné výrobky, jestliže dodávají odběrateli zásadní vstup. V těchto případech mohou dodavatelé zvyšovat ceny, snižovat kvalitu i kvantitu. Dobrou obranou je mít více dodavatelských zdrojů a budování kladného vztahu s dodavateli.

### **Porterův model MW-DIAS a.s.**

#### **Dodavatelé**

Mezi hlavní dodavatele patří distributoři úklidového a zdravotnického materiálu. Společnost totiž nenabízí jenom úklidové služby, ale i různé úklidové a zdravotnické potřeby. Jedním z hlavních dodavatelů je také zprostředkovatel volných pracovních pozic, z důvodu velkého rozšíření zaměstnanců v posledních letech.

#### **Odběratelé**

Společnost se zaměřuje především na již zmíněné tři sektory v profilu společnosti a její působnost je momentálně pouze v ČR, viz obrázek působnosti. Mezi odběratele převážně

---

<sup>5</sup> GRASSEOVÁ, Monika. *Analýza podniku v rukou manažera: 33 nejpoužívanějších metod strategického řízení*, s. 295-317.

patří zdravotnická zařízení, například fakultní nemocnice Olomouc, Městská nemocnice Ostrava a další. Mezi nejvýznamnější odběratele, ale nepatří pouze zdravotnická zařízení, ale i společnosti z oboru průmyslu jako například Hyundai Motor Manufacturing Czech, s. r. o.

### **Substituty**

Substituty se ve veřejných zakázkách nemohou objevit po čas smlouvy, protože smlouvy jsou stanovené na určitou dobu, kterou musí dodržet obě strany. Obecně služby úklidu moc substitutů nemají nebo mě aspoň konkrétně žádné nenapadají. Konkurence by musela přijít s úplně novou neznámou technologií a přípravky, aby vznikl nový substitut.

### **Stávající konkurence**

Mezi hlavní konkurenty patří především nadnárodní společnosti se širší působností. Ve svém oboru jsou, ale na stejné úrovni jako náš analyzovaný podnik, z toho vyplývá, že se jim společnost MW-DIAS a.s. díky užšímu zaměření vyrovnala. Hlavními konkurenty jsou společnosti ATALIAN CZ s.r.o. a ISS Facility Services s.r.o.

Právě díky své specializaci může mít MW-DIAS a.s. v odvětví nad těmito konkurenty mírně navrch. Další výhodou v bojích s konkurencí může být, že se jedná o ryze českou společnost s dlouholetou tradicí. Mezi hlavní výhody společnosti patří systém personálních certifikací, systém odborných školení, systém kontroly kvality a auditů kvality, vybavenost rozsáhlou a špičkovou technikou.

### **Potenciální konkurence**

Potenciální konkurencí může být jakákoliv společnost z oboru, která se přihlásí například na stejné veřejné zakázky.

### **1.3.2. SWOT analýza**

Je typ strategické analýzy stavu podniku z hlediska jejich silných stránek (strengths), slabých stránek (weaknesses), příležitostí (opportunities) a ohrožení (threats). Komplexně pojatá SWOT analýza staví právě silné a slabé stránky podniku nebo její části vůči příležitostem a hrozbám, které vyplývají z okolí. SWOT analýza tedy spočívá v rozboru a hodnocení současného stavu (vnitřní prostředí) a současné situace okolí

podniku (vnější prostředí) a vymezuje pozici podniku nebo její části jako východisko pro definování strategií o budoucím rozvoji.<sup>6</sup>

## **SWOT analýza podniku MW-DIAS a.s.**

### **Silné stránky společnosti:**

- Fungující organizační struktura
- Akcionáři zároveň ve vedení společnosti
- Úcta a důvěra vůči vedení společnosti od zaměstnanců
- Každý rok se zvyšující obrat a rozšiřování společnosti
- Finanční stabilita
- Zkušenosti se zakázkami velkých zahraničních společností
- Zkušenosti s veřejnými zakázkami
- Specializace na několik určitých segmentu trhu
- ISO 9001:2008
- ISO 14001:2005
- Společnost působící od roku 1997 na českém trhu
- Odkoupení konkurence v roce 2011 (dceřiná společnost)
- Kvalitní stroje a čisticí technika
- Vysoká škála nabízených služeb

### **Slabé stránky společnosti**

- Vysoká fluktuace zaměstnanců
- Marketing (povědomí veřejnosti)
- Zdržování plateb od odběratelů

### **Příležitosti společnosti**

- Rozšíření působnosti do Čech nebo zahraničí
- Specializace na další odvětví
- Výzkum a vývoj nových technologií

---

<sup>6</sup> GRASSEOVÁ, Monika. *Analýza podniku v rukou manažera: 33 nejpoužívanějších metod strategického řízení.*

- Rozšíření nabídky služeb
- Investování volného kapitálu

### **Hrozby společnosti**

- Časové omezení veřejných zakázek
- Korupce ve veřejných i privátních zakázkách
- Zvýšení mzdových nákladů (legislativně)
- Legislativa obecně například daně
- Konkurence
- Finanční krize (globální, regionální)

## 2. Teoretická východiska

K tomu, abych mohl zhodnotit finanční situaci jakéhokoliv podniku, musím využít metody finanční analýzy, které nejdříve načerpám z různých informačních zdrojů. Nabyté teoretické znalosti se pokusím shrnout do následujících kapitol této práce.

### 2.1. Historie vzniku finanční analýzy

Při hledání vzniku finanční analýzy bychom s velkou pravděpodobností zjistili, že je nejspíš stejně stará jako samotné peníze. Samozřejmě nejde srovnávat postupy, metody a techniky dnešní finanční analýzy s těmi historickými. Díky dnešní moderní technice je finanční analýza propracovanější a rozvinutější než v minulosti, ovšem důvod proč se finanční analýza provádí je stejný, bez ohledu na to jaká je zrovna doba.<sup>7</sup>

*„Kolébkou moderních metod finanční analýzy jsou Spojené státy, kde bylo také napsáno nejvíce teoretických prací k tomuto tématu a kde došla nejdál i praktická aplikace jednotlivých metod. Ve Spojených státech byly rovněž poprvé na základě informací z účetních výkazů sestaveny odvětvové přehledy sloužící jako měřítko pro porovnání jednotlivých podniků.“<sup>8</sup>*

Koncept „finanční analýza“ pochází z anglického jazyka. Evropa raději používá pojem „bilanční analýza“ nebo „bilanční kritika“.

V dnešní době je finanční analýza především využívána k zjištění finanční situace ekonomických subjektů a porovnání s konkurencí díky oborovým průměrům.<sup>9</sup>

### 2.2. Zdroje finanční analýzy

Existují tři hlavní skupiny zdrojů dat pro finanční analýzu. Těmito hlavními skupinami zdrojů jsou:

- Účetní data podniku  
Čerpají z roční účetní uzávěrky, kalkulací, podnikových plánů, členění nákladů, již provedených analýz atd.

---

<sup>7</sup> FLÍDROVA, Jana. *Hodnocení finanční situace podniku a návrhy na její zlepšení*, s. 33-34.

<sup>8</sup> tamtéž, s. 33.

<sup>9</sup> tamtéž, s. 33-34.

- **Ostatní data podniku**  
Získává informace z vnitřních směrnic a podnikových statistik.
- **Externí data**  
Jedná se o informace ze státních organizací, medií, statistického úřadu, nezávislých prognóz a hodnocení.

Výběr zdrojů pro vytvoření finanční analýzy je závislý na konkrétním účelu finanční analýzy a na jejich metodách.<sup>10</sup>

Pro svoji bakalářskou práci budu získávat informace především z účetních dat podniku. Což znamená z rozvahy podniku, výkazu zisku a ztrát, přehledu o peněžních tocích a výročních zpráv podniku.

### 2.3. Uživatelé finanční analýzy

- **Investoři (akcionáři, společníci a ostatní investoři)** – zajímají se hlavně o ziskovost a riziko z vloženého kapitálu. Dále je zajímá tržní hodnota podniku, stabilita a likvidita.
- **Manažeři** – pomáhá jim při řízení a rozhodování o společnosti.
- **Zaměstnanci** – z důvodu jistoty zaměstnání a možné budoucí perspektivy.
- **Obchodní partneři** – zákazníci z důvodu důvěryhodnosti a dostání svým závazkům například při reklamaci. Dodavatelé sledují především likvidnost, platební schopnost.
- **Banky a jiní věřitelé** – se zajímají především o finanční stav (zadluženost a likviditu), na základě toho stanovují podmínky úvěru.
- **Konkurenti** – z důvodu srovnání se svými výsledky.
- **Stát a jeho orgány** – z hlediska daňových povinností.
- **Burzovní makléři** – z důvodu obchodování s cennými papíry.
- **Analytici a různí poradci** – zjišťování problémů a návrhu k zefektivnění.
- **Noviny, univerzity, odborové svazy, nejširší veřejnost.**

---

<sup>10</sup> KONEČNÝ, Miloš. *Finanční analýza a plánování*, s. 15-21.

Uživatelé potřebují finanční analýzu z důvodu posouzení dosavadního vývoje, odhalení problémů, srovnávání, zjištění, co funguje dobře, co špatně a mnoho dalších důvodů.<sup>11</sup>

## 2.4. Metody a postupy finanční analýzy

V této kapitole popíšu všechny metody, které využiji v praktické části bakalářské práce.

### 2.4.1. Metody finanční analýzy

*„Ve finančním hodnocení podniků se úspěšně uplatňují metody finanční analýzy jako nástroj finančního managementu (interní užití) nebo ostatních uživatelů (externích analytiků). Klasická finanční analýza obsahuje (Kovanicová, Kovanic, 1995) dvě navzájem propojené části:*

- **Kvalitativní tzv. fundamentální analýzu**, která je založena na rozsáhlých znalostech vzájemných souvislostí mezi ekonomickými a mimoekonomickými jevy, na zkušenostech odborníků (nejen pozorovatelů, ale i přímých účastníků ekonomických procesů), na jejich subjektivních i na citu pro situace a jejich trendy.
- **Kvantitativní tzv. technickou analýzu**, která používá matematických, statistických a dalších algoritmizovaných metod ke kvantitativnímu zpracování ekonomických dat s následným (kvalitativním) ekonomickým posouzením výsledků.<sup>12</sup>

Podle účelu, ke kterému má finanční analýza sloužit a dat, které k tomu využívá, se analýza rozděluje:

**Analýza stavových (absolutních ukazatelů).** Jde o analýzu struktury podniku jak finanční tak i majetkové. Hlavní nástrojem je analýza trendů neboli horizontální analýza a vertikální analýza, kde se jednotlivé položky rozvahy podrobují procentnímu rozboru.

- **Analýza tokových ukazatelů.** Zahrnuje především analýzu nákladů, výnosů, zisku a cash flow. Jako nástroje je opět vhodné využít horizontální a vertikální analýzu.
- **Analýza rozdílových ukazatelů.** Nejdůležitějším ukazatelem je čistý pracovní kapitál.

---

<sup>11</sup> tamtéž, s. 8-9.

<sup>12</sup> SEDLÁČEK, Jaroslav. *Finanční analýza podniku*, s. 1.



- **Analýza poměrových ukazatelů.** Je nejrozsáhlejší analýza, patří sem především ukazatele rentability, likvidity, zadluženosti, aktivity, ukazatele na bázi cash flow, a plno dalších.
- **Analýza soustav ukazatelů.** Vznikla z důvodu, že jednotlivé analýzy mohou mít hodně zkreslující obraz o současném stavu. Analýza soustav ukazatelů je komplexnější pro posouzení daného stavu. Patří sem například Altmannův index finančního zdraví nebo indexy IN.<sup>13</sup>

#### 2.4.2. Postupy finanční analýzy

Postup zpracování analýzy společnosti je dvojího typu interní a externí. Při externím zpracování je důležité na začátku získat, co nejvíce informací o společnosti, pomocí výkazů, výročních zpráv, podnikových časopisů a dalších možných zdrojů. Následně vytvořit SWOT analýzu společnosti. V dalších fázích už se postup interní a externí analýzy shoduje.

Postup finanční analýzy v krocích:

- Jako první krok je třeba prozkoumat současnou situaci a možnou budoucí perspektivu v oborovém odvětví. Hlavním zdrojem informací pro mě bude web Ministerstva průmyslu a obchodu.
- Po skončení analýzy oborového odvětví bude následovat důkladná analýza účetních výkazů. Komplexní prozkoumání rozvahy, výkazu zisku a ztrát, výkazu cash flow, zde je zapotřebí znalost účetnictví.
- Zhodnocení všech složek finanční rovnováhy ukazatelů.
- Srovnávání
- V následujícím kroku je potřeba zjistit vztahy uvnitř jednotlivých skupin ukazatelů a mezi skupinami ukazatelů, s pomocí paralelní soustavy či pyramidových rozkladů.

---

<sup>13</sup> KNÁPKOVÁ, Adriana a Drahomíra PAVELKOVÁ. *Finanční analýza: komplexní průvodce s příklady*, s. 59-64.

- Poslední krok je zhodnocení výsledku finanční analýzy a vytvoření doporučení, který by měla vést k zefektivnění současného stavu společnosti.<sup>14</sup>

*„V rámci finanční analýzy je možné spočítat řadu ukazatelů. Samotný výpočet hodnot ukazatelů je však pouze mezičlánkem k samotnému hodnocení výsledku finanční analýzy. Je nutné posoudit, zda dosažená hodnota ukazatelů je pro finanční zdraví podniku dobrá nebo ne, zda se podnik zlepšuje nebo zhoršuje – musíme srovnávat. Pro rozbor výsledků finanční analýzy a hodnocení podniku se používají v praxi tyto základní typy srovnávání:*

- *srovnávání v čase;*
- *srovnávání s jinými podniky v odvětví;*
- *srovnávání s žádoucí veličinou danou normou nebo plánem.*<sup>15</sup>

## **2.5. Ukazatele finanční analýzy**

Absolutní ukazatele lze získat přímo z údajů rozvahy, dále rozvaha obsahuje údaje ke konkrétnímu okamžiku a z toho nám vyplynou stavové ukazatele. Výkaz zisku a ztráty nám představuje údaje za daný časový úsek, z toho nám vyplynou tokové ukazatele.

### **2.5.1. Analýza stavových ukazatelů**

#### **Horizontální analýza**

*„Při aplikaci horizontální analýzy absolutních ukazatelů (ponejvíce bilančních položek) poměříme, jak se v absolutní i relativní výši změnila určitá položka účetního výkazu. Vzhledem k tomu, že porovnáváme údaje v jednotlivých řádcích, jedná se o horizontální porovnání.*<sup>16</sup>

Výpočet:

$$\text{„změna v \% = } \frac{\text{běžné období} - \text{předchozí období}}{\text{předchozí období}} \times 100\text{“}^{17}$$

<sup>14</sup> tamtéž, s. 59-64.

<sup>15</sup>KNÁPKOVÁ, Adriana a Drahomíra PAVELKOVÁ. *Finanční analýza: komplexní průvodce s příklady*, s. 62-63.

<sup>16</sup>STROUHAL, Jiří. *Finanční řízení firmy v příkladech: [co odhalí finanční analýza : kdy je investice výhodná]*, s. 41.

<sup>17</sup>SEDLÁČEK, Jaroslav. *Finanční analýza podniku*, s. 14.

## **Vertikální analýza**

*„Zatímco horizontální analýza sleduje změny jednotlivých položek v průběhu jednotlivých let, vertikální analýza naopak zejména sleduje podíl jednotlivých rozvahových položek na bilanční sumě (tzn. Podíl dlouhodobého majetku na celkových aktivech, závazků na celkových pasivech apod.). Právě proto, že je technika rozboru zpracovávána v jednotlivých letech od shora dolů nikoli napříč jednotlivými roky, nazýváme tento typ rozboru jako vertikální analýzu“.*<sup>18</sup>

---

<sup>18</sup>STROUHAL, Jiří. *Finanční řízení firmy v příkladech: [co odhalí finanční analýza : kdy je investice výhodná]*, s. 44.

### 2.5.2. Rozdílové ukazatele

„K analýze a řízení finanční situace podniku (zejména jeho likvidity) slouží rozdílové ukazatele označované jako fondy finančních prostředků (finanční fondy). Fond je chápán jako rozdíl mezi souhrnem určitých položek krátkodobých aktiv a určitých položek krátkodobých pasiv (tzv. čistý fond).“<sup>19</sup>

Čistý pracovní kapitál (ČPK) je rozdíl mezi celkovými oběžnými aktivy a celkovými krátkodobými dluhy. Ty mohou být vymezeny podle splatnosti od 3 měsíční až po roční splatnost. To nám pomůže oddělit část, která je nutná brzy zaplatit od části která tvoří relativně volné finanční prostředky. Relativně volné finanční prostředky chápeme jako finanční fond. Pro manažery tento fond znázorňuje oběžný majetek, který financují dlouhodobým kapitálem, čili slouží k zajištění bezproblémového chodu hospodářské činnosti.<sup>20</sup>

Obrázek 5 – Čistý pracovní kapitál



Čisté pohotové prostředky (ČPP) nám ukazují okamžitou likviditu právě splatných krátkodobých závazků. Nejvyšší stupeň likvidity je rozdíl mezi pohotovými peněžními prostředky (peníze v pokladně a na běžném účtu) a právě splatnými krátkodobými

<sup>19</sup> SEDLÁČEK, Jaroslav. *Finanční analýza podniku*, s. 35.

<sup>20</sup> tamtéž, s. 35-42.

závazky. Tolerantnější verze čistých pohotových prostředků zahrnují navíc krátkodobé cenné papíry a termínované vklady, protože jsou rychle přeměnitelné na peníze.<sup>21</sup>

Vysoký nárůst prodeje potřebuje rozsáhlejší investování do oběžných aktiv. I když je podnik ziskový mohou mu nastat problémy, z důvodu, že má příliš málo pohotových peněz na vyrovnání svých závazků. Z toho vyplývá, že podnik může být zničen svým růstem, proto by se měl manažer nejenom starat o zisky ale i o cash-flow. K ovládní likvidity podniku mu slouží čistý pracovní kapitál a čisté pohotové prostředky (fondy finančních prostředků).<sup>22</sup>

### 2.5.3. Analýza poměrových ukazatelů

*„Poměrové ukazatele je nutné vyhodnocovat na základě srovnání s následujícími základními srovnání:*

1. *Srovnání s plánem.*
2. *Srovnání v prostoru (srovnání s jinými podniky, s konkurencí, s odvětvovým průměrem).*
3. *Srovnání na základě expertních zkušeností.*
4. *Srovnání v čase.*<sup>23</sup>

Poměrové ukazatele dělíme do několika skupin podle oblastí, které se týkají. Názvy těchto oblastí jsou rentabilita, likvidita, aktivita a zadluženost.

Poměrové ukazatele jsou nejrozšířenější a nejoblíbenější metodou finanční analýzy. Díky tomu, že nám dávají základní finanční charakteristiku společnosti a to bez finančních nákladů. Lze je vytvářet jako podílové (př. podíl stálých aktiv k celkovým aktivům) nebo jako vztahové (např. poměr zisku k celkovým aktivům). Výhody poměrových ukazatelů jsou, že umožňují provádět trendovou analýzu (analýza časového vývoje), porovnává podobné firmy (komparativní analýza), mohou být použity jako vstupní data matematických modelů. Nevýhodou naopak je nízká schopnost vysvětlovat jevy.<sup>24</sup>

---

<sup>21</sup> KNÁPKOVÁ, Adriana a Drahomíra PAVELKOVÁ. *Finanční analýza: komplexní průvodce s příklady*, s. 81-83.

<sup>22</sup> SEDLÁČEK, Jaroslav. *Finanční analýza podniku*, s. 35-42.

<sup>23</sup> KONEČNÝ, Miloš. *Finanční analýza a plánování*, s. 51.

<sup>24</sup> SEDLÁČEK, Jaroslav. *Finanční analýza podniku*, s. 55-80.

## Ukazatele zadluženosti

Ukazatele ukazují výši rizika, jež podnik nese při daném poměru a struktuře vlastního kapitálu a cizích zdrojů. Je jasné, že čím vyšší má podnik zadlužení, tím sebou nese větší riziko, protože musí být schopen splácet své závazky. Z důvodu, že cizí kapitál je levnější než vlastní, je určitá výše zadlužení vhodná. Je to způsobeno tím, že úroky z cizího kapitálu snižují daňové zatížení společnosti, protože úrok jako součást nákladu snižuje zisk (daňový štít nebo daňový efekt). Dále cenu kapitálu ovlivňuje stupeň rizika, kterou podstupuje investor, čím vyšší bude riziko pro investora, tím vyšší cenu za poskytnutý kapitál bude požadovat. Náklady na poskytnutý kapitál také ovlivňuje doba splatnosti příslušného kapitálu, čím je splatnost delší, tím vyšší cenu za něj uživatel musí zaplatit. Z toho všeho vyplývá, že každá společnost by se měla snažit o optimální finanční strukturu mezi vlastním a cizím kapitálem, protože to rozhoduje o výši nákladů na vlastní kapitál. Analýza zadluženosti, majetkové a finanční struktury srovnává rozvahové položky, ukazuje, jakými zdroji jsou financována podniková aktiva. Dále srovnává položky výkazu zisku a ztrát, kde určí kolikrát, vytvořený zisk pokryl náklady spojené s financováním cizího kapitálu. Možné je i využití v ukazatelích cash flow.<sup>25</sup>

**Celková zadluženost** se vypočte jako podíl cizích zdrojů k celkovým aktivům. U celkové zadluženosti je nutné výsledek srovnávat s oborovým odvětvím a schopností společnosti splácet úroky z cizích zdrojů, doporučená hodnota by se měla pohybovat v rozmezí 30-60%.<sup>26</sup> Čím nižší je zadlužení společnosti, o to větší je bezpečnostní polštář proti ztrátám věřitelů v případě likvidace, a proto preferují věřitelé nízkou zadluženost.<sup>27</sup>

$$\text{Celková zadluženost} = \frac{\text{Cizí zdroje (kapitál)}}{\text{Aktiva celkem}}$$

**Míra zadluženosti** ukazuje poměr mezi cizím a vlastním kapitálem. Je důležitá především pro získávání půjček od bankovních institutů, které pečlivě sledují vývoj

---

<sup>25</sup> KNÁPKOVÁ, Adriana a Drahomíra PAVELKOVÁ. *Finanční analýza: komplexní průvodce s příklady*, s. 82-106.

<sup>26</sup> KNÁPKOVÁ, Adriana a Drahomíra PAVELKOVÁ. *Finanční analýza: komplexní průvodce s příklady*, s. 82-106.

<sup>27</sup> SEDLÁČEK, Jaroslav. *Finanční analýza podniku*, s. 55-80.

tohoto ukazatele a na základě něho o půjčce rozhodují. Ukazatel upozorňuje věřitele, do jaké míry mohou být jejich nároky ohroženy.<sup>28</sup>

$$\text{Míra zadluženosti} = \frac{\text{Cizí zdroje}}{\text{Vlastní kapitál}}$$

**Úrokové krytí** nám vypočítá, kolikrát zisk převyší placené úroky. Odborné literatury uvádějí, že by úrokové krytí mělo minimálně trojnásobně převýšit placené úroky, taková doporučení je, ale třeba vnímat s určitou rezervou.<sup>29</sup>

$$\text{Úrokové krytí} = \frac{\text{EBIT}}{\text{Nákladové úroky}}$$

### **Ukazatele likvidity**

*„Likvidita vyjadřuje schopnost podniku hradit své závazky. Ukazatele likvidity v podstatě poměřují to, čím je možno platit (čítatel), s tím co je nutno zaplatit (jmenovatel).“<sup>30</sup>*

*„Solventnost se definuje jako připravenost hradit své dluhy, když nastala jejich splatnost, a je tedy jednou ze základních podmínek existence podniku. Existuje vzájemná podmíněnost likvidity a solventnosti. Podmínkou solventnosti je, aby podnik měl část majetku vázanou ve formě, již může platit – tedy ve formě peněz (nebo alespoň ve formě pohotově přeměnitelné v peníze). Jinými slovy – podmínkou solventnosti je likvidita.“<sup>31</sup>*

**Běžná likvidita (likvidita 3. stupně)**, vyjadřuje kolikrát, oběžná aktiva pokrývají krátkodobé cizí zdroje, doporučená hodnota je v rozmezí 1,5–2,5 krát. Velmi rizikové je, když vyjde výsledek menší než 1, protože z toho vyplývá, že podnik krátkodobými cizími zdroji financuje část dlouhodobého majetku. Vysoká hodnota naopak ukazuje, že má podnik příliš vysoký čistý pracovní kapitál, a tak drahé financování.<sup>32</sup>

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

---

<sup>28</sup> KNÁPKOVÁ, Adriana a Drahomíra PAVELKOVÁ. *Finanční analýza: komplexní průvodce s příklady*, s. 82-106.

<sup>29</sup> SEDLÁČEK, Jaroslav. *Finanční analýza podniku*, s. 55-80.

<sup>30</sup> KNÁPKOVÁ, Adriana a Drahomíra PAVELKOVÁ. *Finanční analýza: komplexní průvodce s příklady*, s. 82-106.

<sup>31</sup> SEDLÁČEK, Jaroslav. *Finanční analýza podniku*, s. 66.

<sup>32</sup> KNÁPKOVÁ, Adriana a Drahomíra PAVELKOVÁ. *Finanční analýza: komplexní průvodce s příklady*, s. 82-106.

**Pohotová likvidita (likvidita 2. stupně)** odstranila nevýhody běžné likvidity, čili vylučuje z oběžného majetku zásoby a ponechává pouze peněžní prostředky s krátkodobými cennými papíry a krátkodobými pohledávkami očištěných od těžko vymahatelných a pochybných, protože by nadhodnocovala výsledek ukazatele. Je doporučeno sledovat poměr mezi běžnou a pohotovou likviditou, výrazně menší pohotová likvidita dává najevo nadměrnou váhu zásob. Pohotová likvidita by neměla klesnout pod hodnotu 1.<sup>33</sup>

$$\text{Pohotová likvidita} = \frac{\text{oběžná aktiva} - \text{zásoby}}{\text{Krátkodobé závazky}}$$

**Okamžitá likvidita (likvidita 1. stupně).** Ideální hodnota by se měla pohybovat okolo 0,2-0,5, větší hodnoty už nasvědčují o neefektivní hospodaření s finančními prostředky. Lze také využít ukazatele peněžních toků pro hodnocení likvidity.<sup>34</sup>

$$\text{Okamžitá likvidita} = \frac{\text{Krátkodobý finanční majetek}}{\text{Krátkodobé cizí zdroje}}$$

### **Ukazatele rentability**

Ukazatele rentability neboli výnosnost vyjadřují ziskovost podniku, která především zajímá investory a majitele společnosti. Výnosnost porovnává zisk dosažený firmou se zdroji, které k tomu firma využila. Obsahují i účinek likvidity, řízení dluhu a řízení aktiv na zisku.<sup>35</sup>

Ukazatel rentability "Return on investment" neboli ziskovost vloženého kapitálu se označuje zkratkou ROI.

Ukazatel vyjadřuje účinnost celkového kapitálu nezávisle na zdroji jeho financování.<sup>36</sup>

$$\text{ROI} = \frac{\text{Zisk před zdaněním} + \text{nákladové úroky}}{\text{Celkový kapitál}}$$

Ukazatel rentability "Return on Assets" neboli ziskovost celkových vložených prostředků se označuje zkratkou ROA. Měří zisk s celkovými aktivy.

---

<sup>33</sup> SEDLÁČEK, Jaroslav. *Finanční analýza podniku*, s. 55-80.

<sup>34</sup> KNÁPKOVÁ, Adriana a Drahomíra PAVELKOVÁ. *Finanční analýza: komplexní průvodce s příklady*, s. 82-106.

<sup>35</sup> KONEČNÝ, Miloš. *Finanční analýza a plánování*, s. 63-68.

<sup>36</sup> SEDLÁČEK, Jaroslav. *Finanční analýza podniku*, s. 55-80.



$$ROA = \frac{EBIT}{Aktiva}$$

Ukazatel rentability "Return on common equity" neboli ziskovost vlastního kapitálu se označuje zkratkou ROE. Výsledek by měl dlouhodobě převyšovat alespoň o několik procent průměrný výnos běžných dlouhodobých vkladů, například státních dluhopisů. Jinak by vlastníci (akcionáři, společníci) zbytečně podstupovali riziko a radši by investovali jinde. Kladnému rozdílu mezi ROE a průměrným výnosem dlouhodobých vkladů se říká prémie za riziko.<sup>37</sup>

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

Poslední nejpoužívanější ukazatel rentability je "Return on sale" neboli ziskovost tržeb se označuje zkratkou ROS. Ukazuje zisk vztažený k tržbám. Tržby ve jmenovateli, představují tržby za určitý časový úsek, do čitatele je vhodné zvolit EBIT z důvodu porovnání ziskové marže mezi podniky, aby nebylo ovlivněno odlišnými daněmi nebo kapitálovou strukturou. Tržby můžeme nahradit výnosy, a potom zjistíme kolik čistého zisku (EBIT) připadá na 1 Kč celkových výnosů podniku.<sup>38</sup>

$$ROS = \frac{\text{Čistý zisk (EAT)}}{\text{Tržby}}$$

### Ukazatele aktivity

*„Měří, jak efektivně podnik hospodaří se svými aktivy. Má-li jich více, než je účelné, vznikají mu zbytečné náklady a tím i nízký zisk. Má-li jich nedostatek, pak se musí vzdát mnoha potencionálně výhodných podnikatelských příležitostí a přichází o výnosy, které by mohl získat.“<sup>39</sup>*

**Obrat celkových aktiv** nám ukazuje, kolik korun tržeb nám připadne na jednu korunu aktiv.

$$\text{Obrat aktiv} = \frac{\text{Tržby}}{\text{Celková aktiva}}$$

---

<sup>37</sup> KNÁPKOVÁ, Adriana a Drahomíra PAVELKOVÁ. *Finanční analýza: komplexní průvodce s příklady*, s. 82-106.

<sup>38</sup> tamtéž, s. 82-106.

<sup>39</sup> SEDLÁČEK, Jaroslav. *Finanční analýza podniku*, s. 60.

**Obrat stálých aktiv (obrat dlouhodobého majetku)** ovlivňuje odepsanost majetku. Výsledek je při stejné výši tržeb lepší, když je odepsanost majetku větší. Výrazně nadhodnocena obratovost je, když podnik využívá ve velké míře leasingové financování, protože rozvaha na straně aktiv není ovlivněna hodnotou dlouhodobého majetku.<sup>40</sup>

$$\text{Obrat aktiv} = \frac{\text{Tržby}}{\text{Dlouhodobý majetek (stálá aktiva)}}$$

**Doba obratu zásob** udává, jak dlouho jsou zásoby vázány v podniku, od výroby až k prodeji.<sup>41</sup>

$$\text{Doba obratu zásob} = \frac{\text{Průměrný stav zásob}}{\text{Tržby}} \times 360$$

**Doba obratu pohledávek a doba obratu závazku.** Doba obratu pohledávek nám vyjadřuje okamžik od prodeje odběrateli (obchodní úvěr) po dobu než přijmeme platbu od odběratele. U doby obratu závazku naše společnost vystupuje jako odběratel. Tyto ukazatele je vhodné srovnávat s odvětvovým průměrem. Doba obratu pohledávek by měla být co nejnižší, jinak nám vytváří náklady nebo by měla být aspoň nižší než doba obratu závazků. Nesoulad těchto ukazatelů velmi ovlivňuje likviditu.<sup>42</sup>

$$\text{Doba obratu pohledávek} = \frac{\text{Průměrný stav pohledávek}}{\text{Tržby}} \times 360$$

$$\text{Doba obratu závazků} = \frac{\text{Krátkodobé závazky}}{\text{Tržby}} \times 360$$

U provozních ukazatelů se zaměříme pouze na produktivitu z přidané hodnoty, která nám měří podíl jednoho zaměstnance na přidané hodnotě.

$$\text{Produktivita z přidané hodnoty} = \frac{\text{Přidaná hodnota}}{\text{Počet zaměstnanců}}$$

---

<sup>40</sup> KNÁPKOVÁ, Adriana a Drahomíra PAVELKOVÁ. *Finanční analýza: komplexní průvodce s příklady*, s. 82-106.

<sup>41</sup> SEDLÁČEK, Jaroslav. *Finanční analýza podniku*, s. 55-80.

<sup>42</sup> KNÁPKOVÁ, Adriana a Drahomíra PAVELKOVÁ. *Finanční analýza: komplexní průvodce s příklady*, s. 82-106.

#### 2.5.4. Analýza soustavných ukazatelů

##### Altmanova formule bankrotu

Altmanův model bankrotu je jeden z nejznámějších bonitních modelů, nazývá se také Z-skóre. Vytvořil jej na základě několika desítek zbankrotovaných a nezbankrotovaných firem v 60. a 80. letech. Rovnice má obvykle následující podobu:

$$Z\text{-skóre} = 1,2 \times X_1 + 1,4 \times X_2 + 3,3 \times X_3 + 0,6 \times X_4 + 1 \times X_5$$

$$X_1 = \text{Pracovní kapitál/Aktiva}$$

$$X_2 = \text{Nerozdělené zisky/Aktiva}$$

$$X_3 = \text{EBIT/Aktiva}$$

$$X_4 = \text{Vlastní kapitál/Cizí zdroje}$$

$$X_5 = \text{Tržby/Aktiva}$$

$Z > 2,99$  Uspokojivá finanční situace.

$1,81 < Z \leq 2,99$  Výsledek není přesně určitelný.

$Z \leq 1,81$  Vážné finanční potíže.<sup>43</sup>

##### Indexy IN

Byly sestaveny manželi Neumaierovými pro hodnocení výkonnosti podniku z pohledu vlastníka a bonity podniku.

$$\mathbf{IN05} = 0,13 \times Y_1 + 0,04 \times Y_2 + 3,97 \times Y_3 + 0,21 \times Y_4 + 0,09 \times Y_5$$

$$Y_1 = \text{Aktiva/Cizí zdroje}$$

$$Y_2 = \text{EBIT/Nákladové úroky}$$

$$Y_3 = \text{EBIT/Aktiva}$$

$$Y_4 = \text{Výnosy/Aktiva}$$

$$Y_5 = \text{Oběžná aktiva}/(\text{Krátkodobé závazky} + \text{krátkodobé bankovní úvěry})$$

---

<sup>43</sup> KNÁPKOVÁ, Adriana a Drahomíra PAVELKOVÁ. *Finanční analýza: komplexní průvodce s příklady*, s. 131-137.

Pokud výsledek IN05 je větší než 1,6 podnik tvoří hodnotu. Opačné hodnocení nastane v případě, kdy je IN05 menší než 0,9 to podnik hodnotu netvoří a ničí se. Tak zvaná šedá zóna, kdy nelze konstatovat, v jakém stavu se podnik nachází, je když výsledek vyjde mezi 0,9 – 1,6.<sup>44</sup>

---

<sup>44</sup> KNÁPKOVÁ, Adriana a Drahomíra PAVELKOVÁ. *Finanční analýza: komplexní průvodce s příklady*, s. 131-137.

### 3. Praktická část

V praktické části vytvořím finanční analýzu na základě teoretické části a účetních výkazů společnosti MW-DIAS a.s. za roky 2008 – 2012. K výpočtům jsem využil vzorce, které jsou popsány v části teoretické.

#### 3.1. Analýza absolutních ukazatelů

Při analýze absolutních ukazatelů nám postačí, jako podklady účetní výkazy, konkrétně rozvaha a výkaz zisku a ztrát.

##### 3.1.1. Horizontální analýza aktiv

V horizontální analýze zjišťujeme trendy, nebo-li jednotlivý vývoj položek za určitý časový úsek. V tabulce aktiva jsou zapsány vybrané položky aktiv z rozvahy společnosti MW-DIAS a.s. za 5 let v období 2008 – 2012.

Tabulka 1 - Aktiva

Aktiva (v tisících Kč)					
Rok	2008	2009	2010	2011	2012
Aktiva Celkem	45448	54261	79974	118417	162343
Dlouhodobý majetek	10827	7727	10157	16416	14854
Dlouhodobý nehmotný majetek	188	101	448	549	364
Dlouhodobý hmotný majetek	10639	7626	9709	15221	12550
Dlouhodobý finanční majetek	0	0	0	646	1940
Oběžná aktiva	33433	46230	69530	101661	147124
Zásoby	2083	2039	1796	2056	2138
Dlouhodobé pohledávky	2961	0	0	0	0
Krátkodobé pohledávky	28283	31816	48372	90938	122557
Krátkodobý finanční majetek	106	12375	19362	8667	22429
Peníze	86	124	327	322	276
Účty v bankách	20	12251	19035	8345	22153
Časové rozlišení	1188	304	287	340	365

V následující tabulce máme vypočítanou horizontální analýzu vybraných položek na základě údajů z tabulky aktiv.

Tabulka 2 – Horizontální analýza aktiv

Rok	2008/2009		2009/2010		2010/2011		2011/2012	
	částka (tis. Kč)	%	částka (tis. Kč)	%	částka (tis. Kč)	%	částka (tis. Kč)	%
Aktiva Celkem	8 813	19%	25 713	47%	38 443	48%	43 926	37%
Dlouhodobý majetek	-3 100	-29%	2 430	31%	6 259	62%	-1 562	-10%
Dlouhodobý hmotný majetek	-3 013	-28%	2 083	27%	5 512	57%	-2 671	-18%
Oběžná aktiva	12 797	38%	23 300	50%	32 131	46%	45 463	45%
Zásoby	-44	-2%	-243	-12%	260	14%	82	4%
Dlouhodobé pohledávky	-2 961	-100%	0	0%	0	0%	0	0%
Krátkodobé pohledávky	3 533č	12%	16 556č	52%	42 566č	88%	31 619	35%
Krátkodobý finanční majetek	12 269	116 krát	6 987	56%	-10 695	-55%	13 762	1,5 krát
Účty v bankách	12 231	611 krát	6 784	55%	-10 690	-56%	13 808	1,6 krát

Z horizontální analýzy je patrné, že se aktiva podniku každým rokem rapidně zvyšují. V letech 2010 a 2011 se zvýšily téměř o 50%, důvodem tohoto zvýšení bylo i mimo jiné odkoupení konkurenční společnosti. Odkoupením jiné společnosti přibyl podniku především dlouhodobý majetek a nové zakázky. Oběžná aktiva mají po celou dobu vzrůstající trend, což je další důvod prudkého nárůstu aktiv. Podniku se také razantně zvýšil finanční majetek.

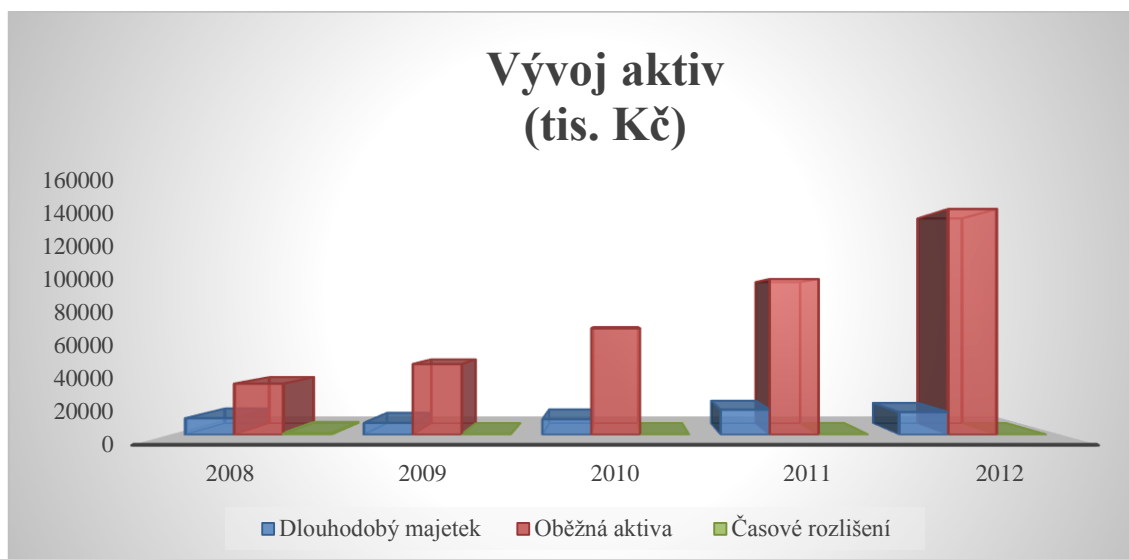
Kladně můžeme hodnotit stav zásob, jelikož čísla zásob jsou za měřených 5 let téměř shodné, přestože se aktiva neustále výrazně zvyšují v těchto letech.

V roce 2009 firmě zcela zmizely dlouhodobé pohledávky. Což je dobře z důvodu, že společnost může raději investovat peníze v jiných oblastech než je nechávat ležet v dlouhodobých pohledávkách.

Největší skoky byly v položkách krátkodobé pohledávky, které velmi rychle narůstají každým rokem a v krátkodobém finančním majetku, který kromě roku 2010 obrovsky vzrostl, může to být způsobeno především tím, že společnost začala držet na běžných účtech značnou finanční částku nebo ke konci období vyinkasovala spoustu pohledávek.

V následujících dvou grafech jsou znázorněny vývoje aktiv a oběžného majetku za měřených 5 let.

Graf 1 – Vývoj aktiv



Graf 2 – Vývoj oběžného majetku



Z vývoje aktiv je zřejmé, že růst aktiv způsobil nárůst oběžného majetku, zatímco dlouhodobý majetek se během měřených let pohupuje pozvolna nahoru a dolů. Časové rozlišení u podniku nehraje téměř žádnou roli z důvodu, že má v aktivech minimální zastoupení.

Důvodem vzrůstu oběžného majetku jsou krátkodobé pohledávky, jejich vývoj je zaznamenán v grafu vývoji oběžného majetku. Nárůst pohledávek značí, že podniku narůstají zakázky a klienti.

### 3.1.2. Vertikální analýza aktiv

Vertikální analýza nám ukazuje podíly jednotlivých položek rozvahy na celkových aktivech.

Tabulka 3 – Vertikální analýza aktiv

Rok	2008	2009	2010	2011	2012
Aktiva Celkem	100%	100%	100%	100%	100%
Dlouhodobý majetek	24%	14%	13%	14%	9%
Dlouhodobý nehmotný majetek	0,41%	0,19%	1%	0,46%	0,22%
Dlouhodobý hmotný majetek	23%	14%	12%	13%	8%
Dlouhodobý finanční majetek	0%	0%	0%	1%	1%
Oběžná aktiva	74%	85%	87%	86%	91%
Zásoby	5%	4%	2%	2%	1%
Dlouhodobé pohledávky	7%	0%	0%	0%	0%
Krátkodobé pohledávky	62%	59%	60%	77%	75%
Krátkodobý finanční majetek	0,23%	23%	24%	7%	14%
Peníze	0,19%	0,23%	0,41%	0,27%	0,17%
Účty v bankách	0,04%	23%	24%	7%	14%
Časové rozlišení	3%	1%	0,36%	0,29%	0,22%

Zcela jasně převládají oběžná aktiva na úkor dlouhodobého majetku.

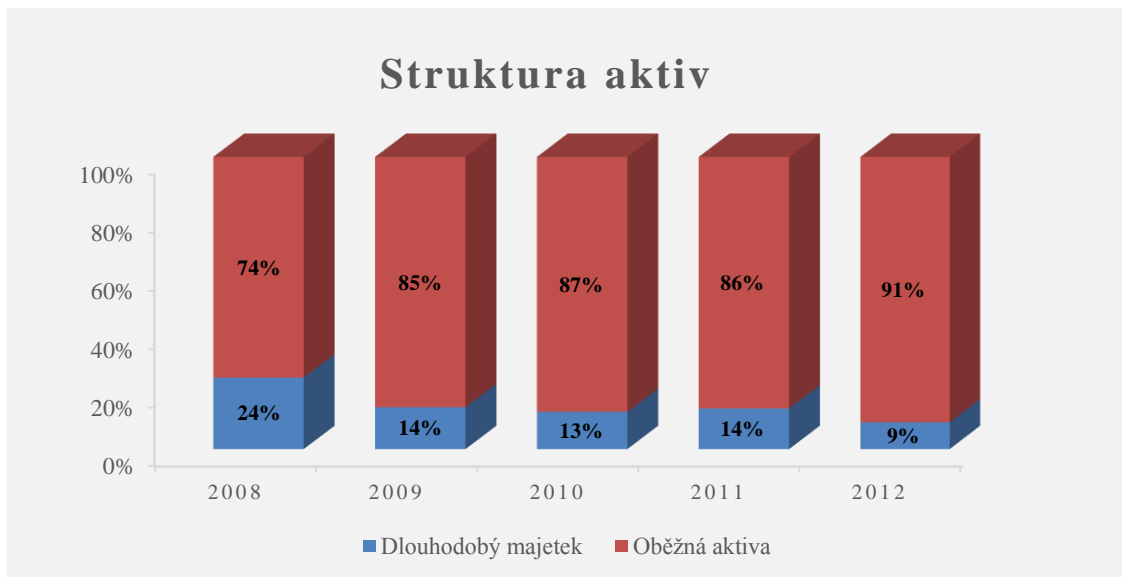
Téměř celý dlouhodobý majetek tvoří hmotný majetek, nehmotný majetek se pohybuje po celé měřené období do 1 procenta a finanční majetek se ve struktuře společnosti objevil až v roce 2011 a nemá velké procentuální zastoupení.

Ve struktuře oběžného majetku převládají krátkodobé pohledávky, které se dokonce v posledních dvou letech dostaly nad hranici 70%. Naopak dlouhodobé pohledávky zmizely zcela a podíl zásob se po celou dobu ztenčuje. Krátkodobý finanční majetek má největší výkyvy, které způsobují především prostředky na běžných účtech, to může být zapříčiněno buď, vyinkasováním pohledávek v dobu sestavení rozvahy nebo opatrnou strategií.



Grafické vyjádření vertikální analýzy aktiv.

Graf 3 – Struktura aktiv



Graf 4 – Struktura oběžného majetku



### 3.1.3. Horizontální analýza pasiv

V tabulce pasiva jsou zapsány vybrané položky pasiv z rozvahy společnosti MW-DIAS a.s. za 5 let v období 2008 – 2012.

Tabulka 4 - Pasiva

Pasiva (v tisících Kč)					
Rok	2008	2009	2010	2011	2012
Pasiva Celkem	45448	54261	79994	118417	162343
<b>Vlastní kapitál</b>	<b>18974</b>	<b>27036</b>	<b>35884</b>	<b>43350</b>	<b>58935</b>
Základní kapitál	100	100	2000	2000	2000
Kapitálové fondy	0	0	0	-3413	-2118
Ostatní kapitálové fondy	0	0	0	5275	5275
Výsledek hospodaření minulých let	12871	18866	24836	32295	44363
Výsledek hospodaření běžného úč. období (+/-)	5993	8060	8848	12068	14290
<b>Cizí zdroje</b>	<b>26474</b>	<b>27225</b>	<b>44090</b>	<b>75067</b>	<b>103408</b>
Dlouhodobé závazky	0	0	1000	4294	3201
Krátkodobé závazky	15352	20193	36520	54160	67626
Bankovní úvěry a výpomoci	11122	7032	6570	16613	32581
Bankovní úvěry dlouhodobé	5382	4032	3570	1006	3951
Krátkodobé bankovní úvěry	5740	3000	3000	15607	28630

Výsledek hospodaření se během měřených let téměř ztrojnásobil. V posledních letech se prohlubuje rozdíl mezi vlastním kapitálem a cizími zdroji. Přeměnou společnosti se změnil základní kapitál. V následující tabulce jsou pasiva podrobeny horizontální analýze.

Tabulka 5 – Horizontální analýza pasiv

Rok	2008/2009		2009/2010		2010/2011		2011/2012	
	částka (tis. Kč)	%	částka (tis. Kč)	%	částka (tis. Kč)	%	částka (tis. Kč)	%
Pasiva Celkem	<b>8 813</b>	19%	<b>25 733</b>	47%	<b>38 423</b>	48%	<b>43 926</b>	37%
<b>Vlastní kapitál</b>	<b>8 062</b>	<b>42%</b>	8 848	33%	7 466	21%	15 585	36%
Základní kapitál	0	0%	1 900	<b>19 krát</b>	0	0%	0	0%
Kapitálové fondy	0	0%	0	0%	-3 413	0%	1 295	<b>-38%</b>
Ostatní kapitálové fondy	0	0%	0č	0%	5 275	0%	0	0%
Výsledek hospod. minulých let	5 995	<b>47%</b>	5 970	32%	7 459	30%	12 068	37%
Výsledek hospod. běžného úč. ob.	2 067	34%	788č	10%	3 220	36%	2 222	18%
<b>Cizí zdroje</b>	<b>751</b>	<b>3%</b>	<b>16 865</b>	<b>62%</b>	<b>30 977</b>	<b>70%</b>	<b>28 341</b>	<b>38%</b>
Dlouhodobé závazky	0	0%	1 000	0%	3 294	<b>3 krát</b>	-1 093	<b>-25%</b>
Krátkodobé závazky	4 841	32%	<b>16 327</b>	<b>81%</b>	17 640	48%	13 466	25%
Bankovní úvěry a výpomoci	<b>-4 090</b>	<b>-37%</b>	-462	<b>-7%</b>	10 043	153%	15 968	<b>96%</b>
Bankovní úvěry dlouhodobé	-1 350	<b>-25%</b>	-462	<b>-11%</b>	-2 564	<b>-72%</b>	2 945	<b>3 krát</b>
Krátkodobé bankovní úvěry	<b>-2 740</b>	<b>-48%</b>	0	0%	12 607	<b>4 krát</b>	13 023	83%

Pasiva se musí rovnat aktivům, takže logicky zaznamenávají v celku stejně rapidní nárůst jako aktiva. U pasiv je to zapříčiněno především vzrůstem krátkodobých závazků a výsledkem hospodaření.

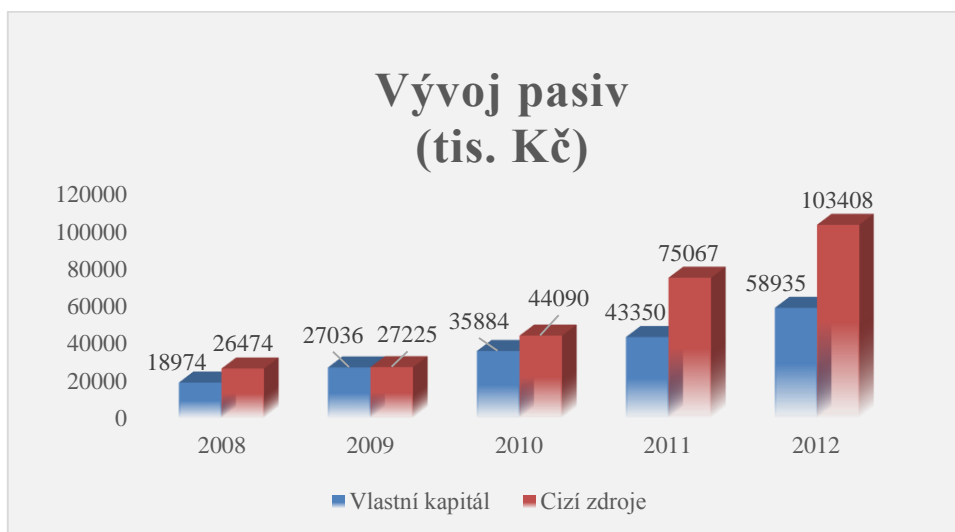
V roce 2010 byl zvýšen základní kapitál, který byl způsoben změnou typu obchodní společnosti. Ze společnosti s ručením omezením se stala akciová společnost.

Cizí zdroje zaznamenávají obrovské skoky směrem nahoru, je to způsobeno především zvýšením krátkodobých závazků a v letech 2010 a 2011 i dlouhodobých závazků.

Zvýšení cizích zdrojů také zapříčinilo zvýšení krátkodobých úvěrů od roku 2011 a dlouhodobých úvěrů od roku 2012.

V následujících grafech je znázorněn vývojový trend celkových pasiv a cizích zdrojů.

Graf 5 – Vývoj pasiv



Z grafu je patrné, že se společnost rok od roku rozrůstá, přičemž cizí zdroje rostou rychleji než vlastní kapitál.

Graf 6 – Vývoj cizích zdrojů



Krátkodobé závazky mají strmý růst a v posledních dvou letech se k nim přidaly i krátkodobé bankovní úvěry. Zvýšení krátkodobých úvěrů, může být zapříčiněno například tím, že si podnik zajišťuje likviditu nebo platební schopnost.

### 3.1.4. Vertikální analýza pasiv

Tabulka 6 – Vertikální analýza pasiv

Rok	2008	2009	2010	2011	2012
Pasiva Celkem	100%	100%	100%	100%	100%
Vlastní kapitál	42%	50%	45%	37%	36%
Základní kapitál	0,22%	0,18%	3%	2%	1%
Kapitálové fondy	0%	0%	0%	-3%	-1%
Ostatní kapitálové fondy	0%	0%	0%	4%	3%
Výsledek hospodaření minulých let	28%	35%	31%	27%	27%
Výsledek hospodaření běžného úč. ob.	13%	15%	11%	10%	9%
Cizí zdroje	58%	50%	55%	63%	64%
Dlouhodobé závazky	0%	0%	1%	4%	2%
Krátkodobé závazky	34%	37%	46%	46%	42%
Bankovní úvěry a výpomoci	24%	13%	8%	14%	20%
Bankovní úvěry dlouhodobé	12%	7%	4%	1%	2%
Krátkodobé bankovní úvěry	13%	6%	4%	13%	18%

V roce 2009 byl podíl vlastního kapitálu a cizích zdrojů vyrovnaný (zlaté pravidlo), v ostatních letech mírně převládají cizí zdroje nad vlastním kapitálem.

Vlastní kapitál je složen z drtivé většiny výsledkem hospodaření a cizí zdroje z krátkodobých závazků a bankovních úvěrů a výpomocí.

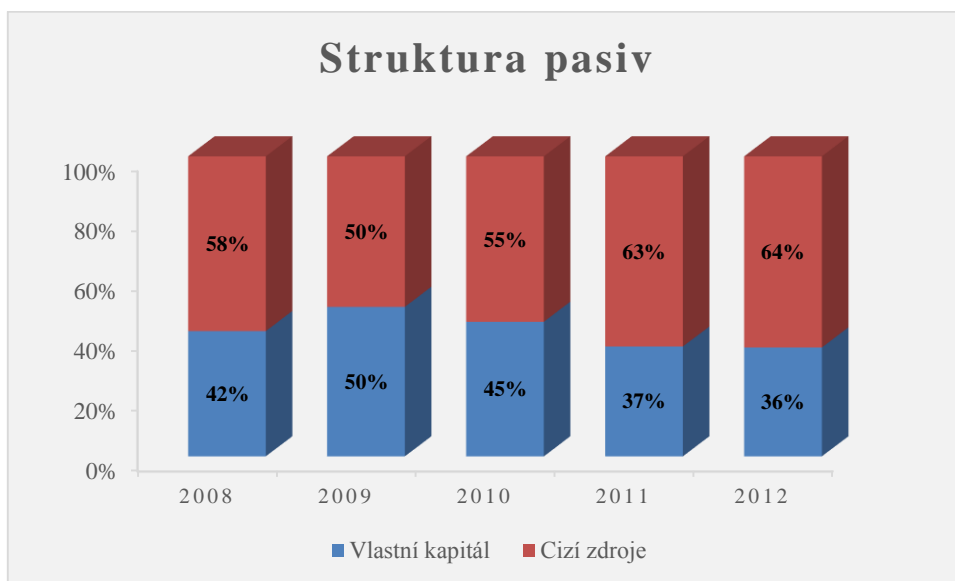
Od roku 2010 se na struktuře cizích zdrojů nepatrně podílí i dlouhodobé závazky.

Podíl dlouhodobých bankovních úvěrů má klesající trend do roku 2011, poté začínají růst.

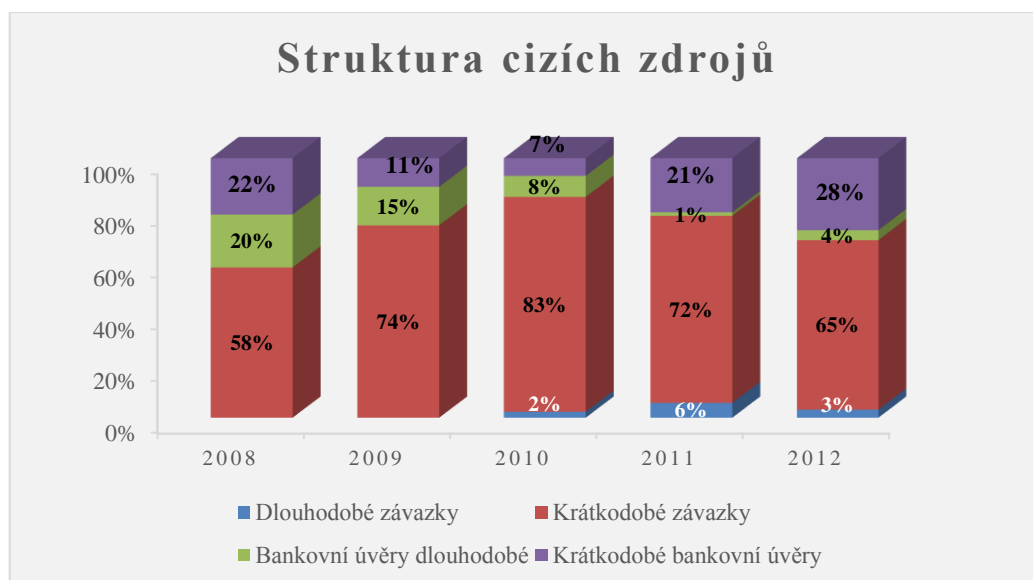
Z vertikální analýzy pasiv jde usoudit, že podnik volí spíše opatrnou konzervativní strategii, ale v posledních letech se pouští i do malého rizika a mírně se zadlužuje.

V následujících grafech je znázorněna vertikální analýza pasiv a cizích zdrojů.

Graf 7 – Struktura pasiv



Graf 8 – Struktura cizích zdrojů



Největší podíl cizích zdrojů mají po celou dobu analýzy krátkodobé závazky, pohybují se okolo 60-80%. Podíl bankovních úvěrů dlouhodobých má kromě posledního roku klesající trend. Krátkodobé úvěry se vyvíjejí nestabilně.

### 3.1.5. Horizontální analýza výkazu zisku a ztrát

Tabulka 7 – Výkaz zisku a ztrát

Výkaz zisku a ztrát (v tisících Kč)					
Rok	2008	2009	2010	2011	2012
Celkové tržby	121624	149885	182423	275047	360529
Tržby za prodej zboží	16891	18330	20035	23356	26064
Obchodní marže	5024	6287	7711	9138	10306
Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb	103900	131115	162070	251269	333383
Výkonová spotřeba	37914	38136	50590	72815	93293
Spotřeba materiálu a energie	11319	12228	14543	25691	33703
Služby	26595	25908	36047	47124	59590
Přidaná hodnota	71010	99266	119191	187592	250396
Osobní náklady	58324	83291	101833	162754	223695
Mzdové náklady	43987	68204	80076	129235	179181
Odpisy dlouhodobého hm. a neh. Majetku	3884	4990	5188	8405	6870
Výnosové úroky	155	35	175	103	76
Nákladové úroky	273	391	254	363	661
Finanční výsledek hospodaření	-197	-455	-228	-608	-806
Daň z příjmů za běžnou činnost	1394	1531	1817	2829	3658
Výsledek hospodaření za běžnou činnost	5992	8058	8842	12068	14290
Mimořádný výsledek hospodaření	1	2	6	0	0
Výsledek hospodaření za účetní období (+/-)	5993	8060	8848	12068	14290
Výsledek hospodaření před zdaněním	7387	9591	10665	14897	17948

Tržby podniku rok od roku velmi vysoce narůstají a s nimi téměř rovnoměrně výkonová spotřeba a osobní náklady.

Vzhledem k tomu, že tržby za prodané zboží se pohybují jenom okolo 10% z celkových tržeb za celé analyzované období, můžeme s jistotou říct, že se jedná o výrobní podnik, v našem případě o poskytovatele služeb. U prodeje zboží v průběhu let poměr obchodní marže vůči tržbám z prodeje zboží mírně pokles. Provozní výsledek se za 5 let více jak zdvojnásobil, je to způsobenou odkoupením jiné společnosti a výborným hospodařením podniku. Finanční výsledek hospodaření se pohybuje v mínusu a poslední roky se prohlubuje, ale tvoří pouze nízké procento, takže to nemusí podnik příliš znepokojovat. Mimořádný výsledek je téměř na nule po celé prozkoumávané období. Přidaná hodnota převyšuje osobní náklady přibližně o 30% po celé období.

V následující tabulce je provedena horizontální analýza výkazu zisku a ztrát společnosti MW-DIAS, a.s.

Tabulka 8 - Horizontální analýza výkazu zisku a ztrát

Rok	2008/2009		2009/2010		2010/2011		2011/2012	
	částka (tis. Kč)	%	částka (tis. Kč)	%	částka (tis. Kč)	%	částka (tis. Kč)	%
Tržby celkem	<b>28261</b>	<b>23%</b>	<b>32538</b>	<b>22%</b>	<b>92624</b>	<b>51%</b>	<b>85482</b>	<b>31%</b>
Tržby za prodej zboží	<b>1 439</b>	9%	<b>1 705</b>	9%	<b>3 321</b>	17%	<b>2 708</b>	12%
Obchodní marže	<b>1 263</b>	25%	<b>1 424</b>	23%	<b>1 427</b>	19%	<b>1 168</b>	13%
Výkony	<b>27 215</b>	26%	<b>30 955</b>	24%	<b>89 199</b>	55%	<b>82 114</b>	33%
Výkonová spotřeba	<b>222</b>	1%	<b>12 454č</b>	33%	<b>22 225</b>	44%	<b>20 478</b>	28%
Přidaná hodnota	<b>28 256</b>	40%	<b>19 925</b>	20%	<b>68 401</b>	57%	<b>62 804</b>	33%
Osobní náklady	<b>24 967</b>	43%	<b>18 542</b>	22%	<b>60 921</b>	60%	<b>60 941</b>	37%
Odpisy dlouhodobého hm. a neh. majetku	<b>1 106</b>	28%	<b>198</b>	4%	<b>3 217</b>	62%	<b>-1 535</b>	-18%
Provozní výsledek hospodaření	<b>2 461</b>	32%	<b>843</b>	8%	<b>4 618</b>	42%	<b>3 249</b>	21%
Výnosové úroky	<b>-120</b>	-77%	<b>140</b>	4 krát	<b>-72</b>	-41%	<b>-27</b>	-26%
Nákladové úroky	<b>118</b>	43%	<b>-137</b>	-35%	<b>109</b>	43%	<b>298</b>	82%
Finanční výsledek hospodaření	<b>-258</b>	<b>1,3 krát</b>	<b>227</b>	<b>50%</b>	<b>-380</b>	<b>1,5 krát</b>	<b>-198</b>	<b>-33%</b>
Daň z příjmů za běžnou činnost	<b>137</b>	10%	<b>286</b>	19%	<b>1 012</b>	56%	<b>829</b>	29%
Výsledek hospodaření za účetní období	<b>2 067</b>	34%	<b>788</b>	10%	<b>3 220</b>	36%	<b>2 222</b>	18%
Výsledek hospodaření před zdaněním	<b>2 204</b>	30%	<b>1 074</b>	11%	<b>4 232</b>	40%	<b>3 051</b>	20%

Výkony svým procentuálním růstem převyšují procentuální růst výkonové spotřeby, s výjimkou roku 2010, kdy tomu bylo naopak. Odpisy v roce 2011 vzrostly až o 62% a osobní náklady o 60%, což bylo způsobeno již zmíněnou fúzí.

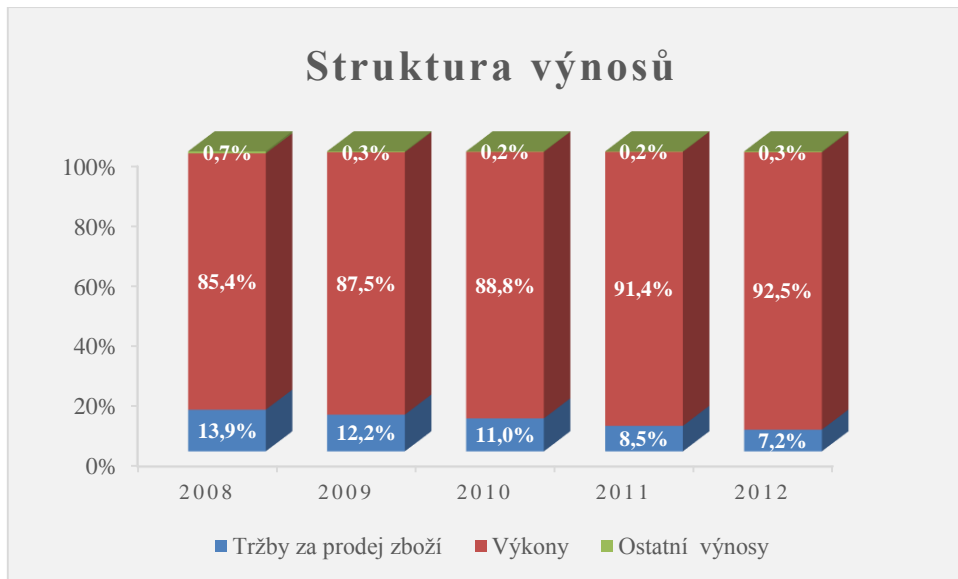
Přidaná hodnota má rostoucí trend po celé období, stejně tak i osobní náklady, které rostou o pár procent v každém měřeném roce rychleji než přidaná hodnota.

V následujících grafech je znázorněna struktura a vývoj výnosů a nákladů podniku za měřené období.



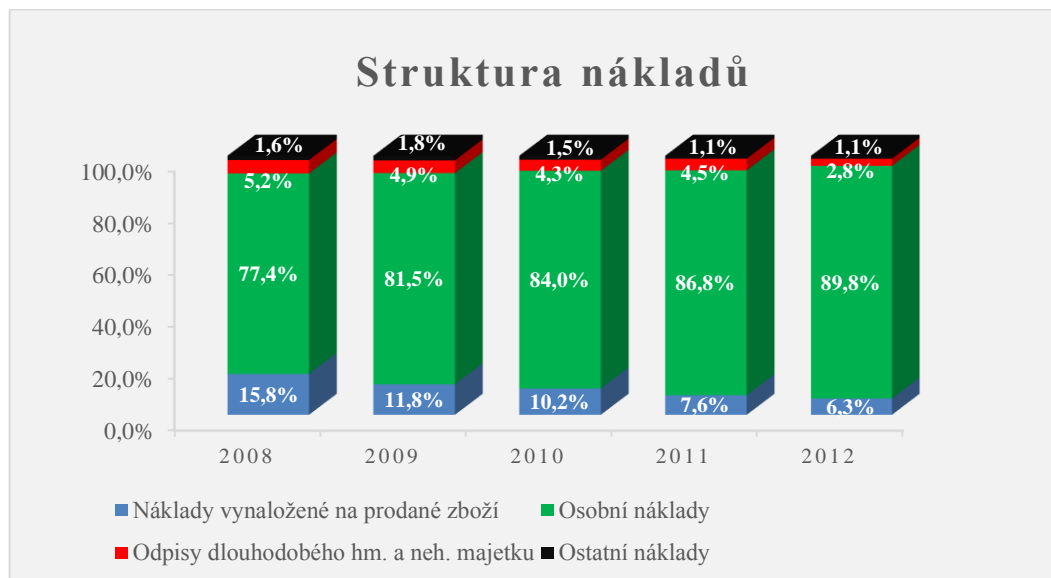
## Struktura nákladů a výnosů

Graf 9 – Struktura výnosů



Podnik primárně těží především ze své nabídky komplexní služeb a sekundárně z prodeje zboží. Ostatní výnosy jsou zanedbatelné.

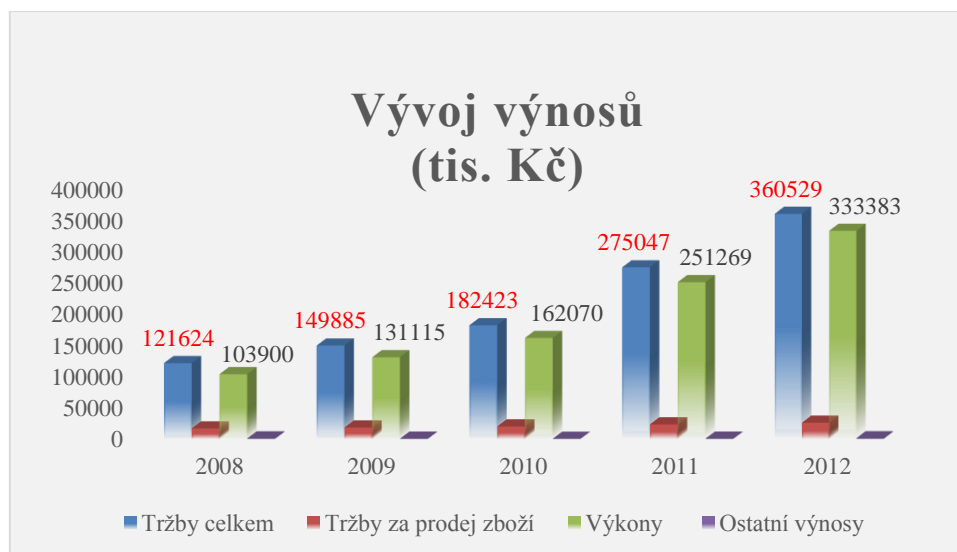
Graf 10 – Struktura nákladů



Největší nákladové zatížení má firma v oblasti osobních nákladů. Podíl osobních nákladů se rok od roku zvyšuje.

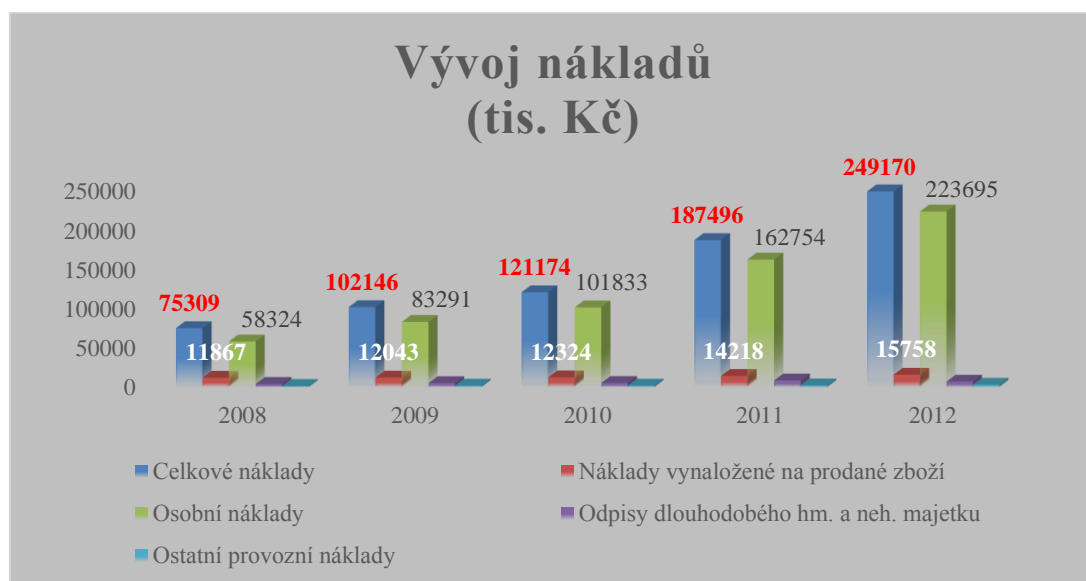
## Vývoj výnosů a nákladů

Graf 11 – Vývoj výnosů



Celkové tržby za pět let vzrostly téměř o 250 milionů korun českých, z toho výkony o 230 milionů korun.

Graf 12 – Vývoj nákladů



Osobní náklady se za pět let zvýšily o více jak 160 milionů korun českých, takže vzrostly o více jak trojnásobek, počet zaměstnanců vzrůstal rovnoměrně s osobními náklady.

### 3.2. Analýza rozdílových ukazatelů

Rozdílové ukazatel jsou pro podnik důležité z pohledu likvidity. V této části se budeme věnovat čistému pracovnímu kapitálu. Na čistý pracovní kapitál se podíváme z pohledu manažerského, takže podnik chce ČPK kladný a co nejvyšší, aby dostal všem svým krátkodobým závazkům, když bude potřeba, podnik musí disponovat tedy dostatečným finančním polštářem. ČPK jsme vypočítali, tak že jsme od celkových oběžných aktiv odečetli krátkodobé závazky a úvěry.

Tabulka 9 – Čistý pracovní kapitál

Čistý pracovní kapitál (tis. Kč)					
Rok	2008	2009	2010	2011	2012
Zásoby	2083	2039	1796	2056	2138
Pohledávky	31244	31816	48372	90938	122557
Krátkodobý fin. majetek	106	12375	19362	8667	22429
Oběžná aktiva celkem	33433	46230	69530	101661	147124
Krátkodobé závazky	15352	20193	36520	54160	67626
Krátkodobé úvěry	5740	3000	3000	15607	28630
Krátkodobé závazky celkem	21092	23193	39520	69767	96256
<b>Čistý pracovní kapitál</b>	<b>12341</b>	<b>23037</b>	<b>30010</b>	<b>31894</b>	<b>50868</b>

ČPK je po celé měřené období kladný a má stoupající trend. Stoupající trend je v letech 2009 a 2010 zapříčiněn tím, že podnik vložil větší finanční obnos na své běžné účty a v letech 2011 a 2012 vzestup ČPK zapříčinilo to, že pohledávky vzrůstají rychleji než krátkodobé závazky. Z výsledků vyplývá, že podnik po celé měřené období disponuje dostatečným finančním polštářem. Stoupající trend vzhledem k růstu podniku můžeme hodnotit velmi kladně.

### 3.3. Analýza poměrových ukazatelů

V této kapitole budou výsledky poměrových ukazatelů zaznamenány v tabulkách i grafech.

#### 3.3.1. Ukazatele rentability

Ukazatele rentability nám ukazují výkonnost podniku, porovnávají ziskovost se zdroji, které k zisku vedly.

Tabulka 10 – Ukazatele rentability

Ukazatele rentability (%)					
Rok	2008	2009	2010	2011	2012
ROI	16,85	18,40	13,65	12,89	11,46
ROA	16,25	17,68	13,34	12,58	11,06
ROE	31,58	29,80	24,64	27,84	24,25
ROS	4,96	5,39	4,86	4,39	3,98

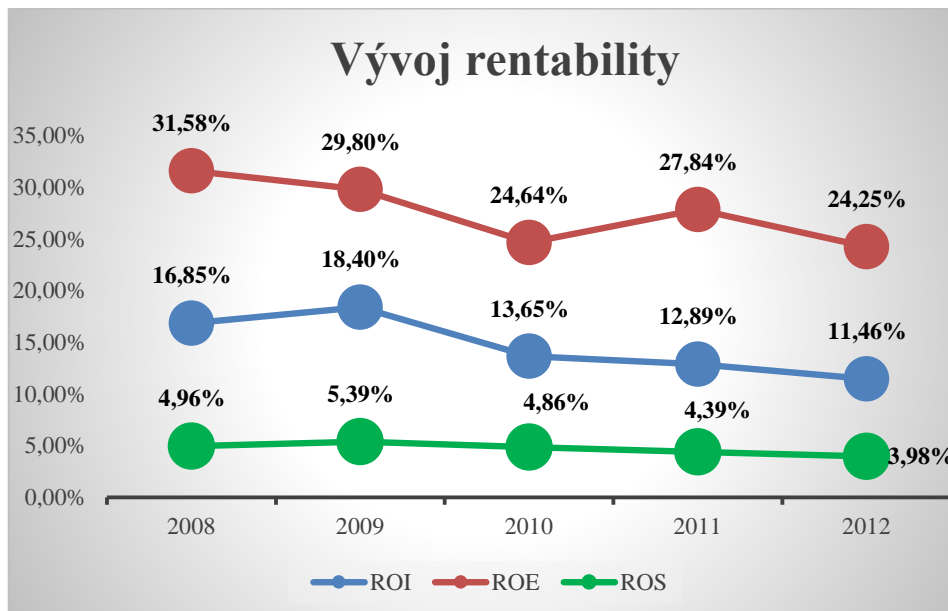
ROI nám ukazuje výnosnost vloženého (investovaného) dlouhodobého kapitálu do majetku společnosti a ROI je v našem případě po celé měřené období větší než 11 procent, nejvyšší hodnoty dosáhlo v roce 2009, kdy bylo 18,4 procenta. Výsledky se tedy pohybují na dobré úrovni, ale od již zmíněného roku 2009 klesají, což je pro podnik negativní fakt.

Rentabilita aktiv (ROA) nám vypočítá zisk z celkových aktiv, nebo-li produkční sílu podniku nehledě na zdroje financování a bez daňového zatížení (EBIT). Co se týká vývoje a dosažených hodnot jsou velmi podobné s dosaženými hodnotami ukazatele ROI. Doporučená hodnota je minimálně 10% a to podnik po celé měřené období s dostatečným náskokem splňuje.

Rentabilita vlastního kapitálu (ROE) nám zjistí, jak vysokého čistého zisku dosáhnou akcionáři (investoři) z jedné investované koruny. Výsledek by měl dosahovat minimálně hodnoty bezrizikové investice + riziko za investici + aktuální inflace a výnos, z toho vyplývá, že je hodnota rok od roku individuální. Doporučená minimální hodnota vychází přibližně okolo 9 procent. Podnik tvoří ROE v hodnotě minimálně 24 procent, což převyšuje minimum mnohonásobně. Takže rentabilitu aktiv můžeme hodnotit velmi kladně, zvláště v roce 2008, kdy dosáhla 31,58 procent. Rozdíl mezi doporučenou minimální hodnotou a výsledkem nazýváme premií za riziko.

Rentabilita tržeb (ROS) je zisk vztažený k tržbám podniku. ROS se po celé období pohybuje v slušných procentuálních hodnotách a od roku 2009 mírně klesá, podnik by se měl snažit nastolit opět stoupající trend.

Graf 13 – Vývoj rentability



### 3.3.2. Ukazatele zadluženosti

Ukazateli zadluženosti zjišťujeme výši zadlužení podniku.

Tabulka 11 – Ukazatele zadluženosti

Ukazatele zadluženosti					
Rok	2008	2009	2010	2011	2012
Celková zadluženost v (%)	58	50	55	63	64
Míra zadluženosti (%)	140	101	123	173	175
Úrokové krytí	27,06	24,53	41,99	41,04	27,15

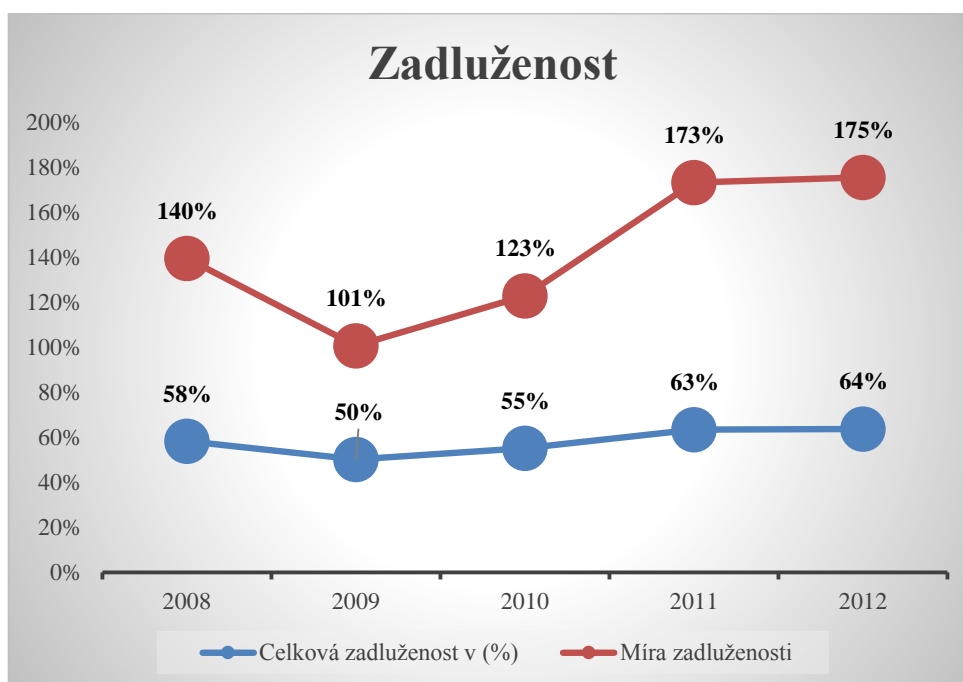
Celková zadluženost by se měla pohybovat kolem 50% (zlaté pravidlo). Čím je zadluženost vyšší, tím větší riziko společnost nese, ovšem určité zadlužení je v dnešní době výhodné z důvodu, že cizí kapitál je levnější než vlastní kapitál. Například krátkodobé závazky z obchodních vztahů (bezúročná půjčka) nebo takzvaný daňový štít, úrok je součástí nákladu a snižuje tak zisk, čili daňové zatížení. Podniková celková zadluženost se pohybuje lehce nad 50 procent, v roce 2009 je dokonce přesně 50 procent a od té doby stoupá, vyšplhala se až na hodnotu 64% v roce 2012, což je nejvyšší naměřená hodnota za celé měřené období. Doporučená hodnota je 30-60%, což podnik

takřka splňuje, při celkové zadluženosti nesmíme opomíjet schopnost podniku splácet úroky z dluhů podniku.

Míra zadluženosti nám porovnává cizí a vlastní kapitál a je důležitá z hlediska žádostí o úvěr a důvěry věřitelů. V roce 2009 byl tento ukazatel téměř v poměru 1 ku jedné od té doby, ale stoupá, čím větší ukazatel je tím více podnik využívá cizích zdrojů a možnost získání dalších úvěru mu tím klesá, navíc to může i vzbuzovat stav ohrožení u věřitelů. U našeho podniku míra zadluženosti stoupá především z přibývajících krátkodobých závazků a krátkodobých bankovních úvěrů na jejich krytí. Tento způsob financování je rizikovější, ale může sebou přinášet i ohromné výhody.

Úrokové krytí nám ukazuje schopnost podniku splácet své úroky. Doporučená hodnota je minimálně 5. V případě výsledku 1 podnik pokryje pouze věřitele a na akcionáře a stát již nic nezůstane. Podnik doporučenou hodnotu mnohonásobně převyšuje a v letech 2010 a 2011 dokonce překročil hodnotu 40.

Graf 14 - Zadluženost



### 3.3.3. Ukazatele aktivity

Ukazatele aktivity nám říkají, jak podnik využívá svůj majetek, například zda jej využívá na plno nebo má nadměrně velké kapacity.

Tabulka 12 – Ukazatel aktivity

Ukazatele aktivity					
Rok	2008	2009	2010	2011	2012
Obrat celkových aktiv	2,7	2,8	2,3	2,3	2,2
Obrat stálých aktiv	11,2	19,4	18,0	16,8	24,3
Doba obratu zásob (dny)	6,2	4,9	3,5	2,7	2,1
Doba inkasa pohledávek (dny)	84	76	95	119	122
Doba splatnosti krát. závazků (dny)	45	49	72	71	68

Díky obratu celkových aktiv se dozvíme, kolikrát se nám celková aktiva obrátí v tržby za určitý časový úsek (jeden rok). Doporučený obrat je minimálně jedenkrát za rok. Podniku se v této oblasti daří a v každém roce svoje aktiva více jak dvakrát obrátil v tržby. Jediný znepokojující fakt je, že v posledních čtyřech letech tento ukazatel klesá. Nejúspěšnější v tomhle ohledu byl rok 2009, kdy se aktiva obrátili 2,8 krát za rok.

Obrat stálých aktiv by měl splňovat totéž, co obrat celkových aktiv, oba ukazatele jsou ovlivněny odepsaností majetku. Ukazuje nám, jak efektivně zacházíme s investičním majetkem. Z výsledku je jasné, že se podniku v této oblasti nesmírně daří, protože dokáže svoje stále aktiva mnohonásobně obrátit v tržby, v posledním měřeném roce dokonce více jak 24 krát. Je to způsobeno především vysokým růstem tržeb oproti majetku.

Obrat zásob se rok od roku zvyšuje a doba obratu zásob snižuje. Doba obratu zásob během měřeného období klesla z 6 dnů až na dva dny. Podniku se v této oblasti nesmírně daří a nedrží nadbytečné zásoby. Z tak nízkého počtu dnů vyplývá, že podnik objednává zboží až podle objednávky klientů, takže nemusí zboží skladovat a ušetří tím spoustu nákladů.

Znepokojující statistiky zaznamenává podnik v inkasu pohledávek od odběratelů, z důvodu, že je inkaso pohledávek o desítky dní větší než splatnost krátkodobých závazků. Což znamená, že podnik kvůli svým odběratelům přichází na určitý čas o značný finanční obnos, který by mohl využívat ve svůj prospěch. Navíc se každým rokem kromě roku 2009 počet dní inkasa prohlubuje.

Od roku 2008 do roku 2010 se splatnost u krátkodobých závazků zvyšují, což je pro podnik pozitivní, protože se zvyšuje počet dní, ve kterých podnik využívá takzvaný bezúročný úvěr. Od roku 2010 se mírně počet dní snižuje.

V následujícím grafu je pro porovnání znázorněn rozdíl mezi dobou inkasem pohledávek a dobou, kdy podnik splácí své závazky.

Graf 15 - Inkaso pohledávek proti splatnosti krát. závazků



### 3.3.4. Ukazatele likvidity

Ukazatele likvidity nám ukazují, zda je schopen podnik plnit své krátkodobé závazky ve stanoveném čase a jak rychle je podnik schopen majetek přeměnit v peněžní prostředky.

Tabulka 13 – Ukazatele likvidity

Ukazatele likvidity					
Rok	2008	2009	2010	2011	2012
Běžná likvidita	1,59	1,99	1,76	1,46	1,53
Pohotová likvidita	1,49	1,91	1,71	1,43	1,51
Okamžitá likvidita	0,01	0,53	0,49	0,12	0,23

Výsledek běžné likvidity nám spočítá kolikrát, oběžný majetek pokryje krátkodobé závazky. Doporučené hodnoty se obvykle pohybují od 1,5 po 2,5. Podnik v každém roce tyto doporučené hodnoty splňuje kromě roku 2011, kde je těsně pod hranicí doporučené hodnoty. Největší likvidity dosáhl podnik v roce 2009. Z výsledku lze tedy říct, že s běžnou likviditou a splácením závazků svým věřitelům podnik v měřeném období neměl vůbec problémy a je to pozitivní fakt pro současné i budoucí věřitele.

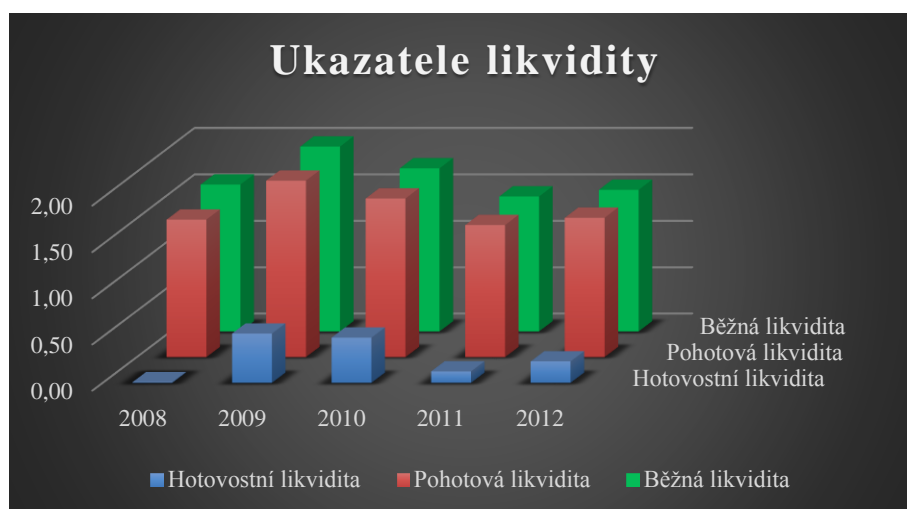
Výsledky pohotové likvidity jsou téměř stejné jako běžné likvidity, z toho vyplývá, že se podniku daří nedržet příliš mnoho zásob. Doporučené hodnoty pohotové likvidity



jsou benevolentnější než běžné likvidity a výsledek by měl být větší než 1. Výsledné hodnocení je tedy stejné kladné jako u běžné likvidity.

Výsledek okamžité likvidity by se měl pohybovat nad 0,2. Hotovostní likvidita vyjadřuje schopnost podniku splácet závazky v daný okamžik pouze pomocí nejlikvidnějších prostředků. Podnik nesplnil doporučené hodnoty ve dvou případech, konkrétně v letech 2008 a 2011. V obou případech to bylo s největší pravděpodobností způsobeno tím, že podniku o vysoké procento vzrostly krátkodobé závazky a navíc podnik investoval do dlouhodobého majetku, v roce 2011 (fúze). Z rozvahy si lze všimnout, že tento problém podnik nejspíš řešil krátkodobými úvěry, které v obou případech výrazně vzrostly.

Graf 16 – Ukazatele likvidity



### 3.3.5. Provozní ukazatele

Provozními ukazateli se budeme zabývat pouze okrajově. Zaměříme se konkrétně pouze na produktivitu z přidané hodnoty, která nám ukazuje podíl jednoho zaměstnance na přidané hodnotě.

Tabulka 14 – Přidaná hodnota

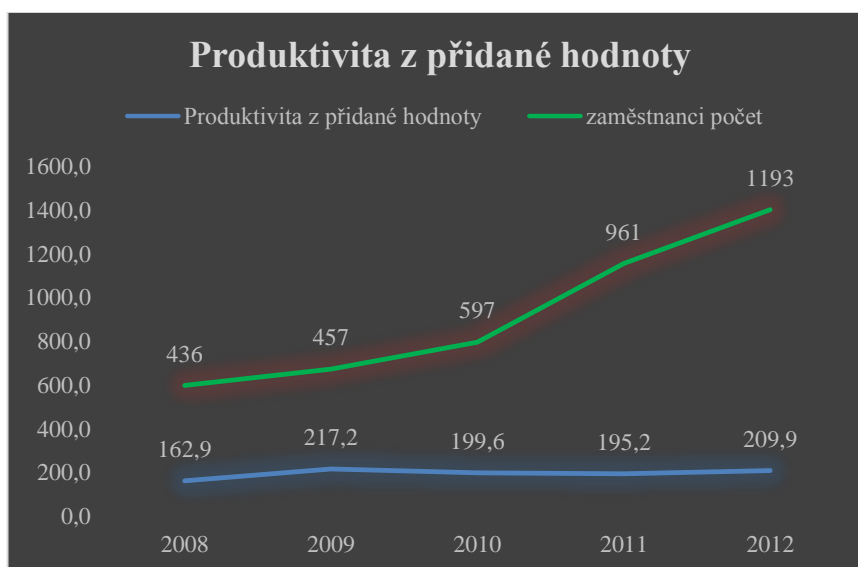
Provozní ukazatele					
Rok	2008	2009	2010	2011	2012
Produktivita z přidané hodnoty	162,9	217,2	199,6	195,2	209,9

Abychom mohli výsledek hodnotit kladně, musela by produktivita z přidané hodnoty mít stoupající trend. Náš podnik má výsledky jako na "houpačce", jeden rok roste, druhý zase

klesá. Za posledních 5 let, ale v celku vzrostla přidaná hodnota ze 163 až na 210 na jednoho zaměstnance, takže bychom vývoj měli hodnotit pozitivně. Nejúspěšněji dopadl rok 2009.

Graficky jsme vyjádřili vývoj počtu zaměstnanců podniku a na ní závislé produktivity z přidané hodnoty.

**Graf 17 – Produktivita z přidané hodnoty**



### 3.4. Soustavy ukazatelů

Protože k objektivnímu výsledku nám nestačí pouze poměrové, rozdílové a absolutní ukazatele, se v následující kapitole zaměříme na soustavy ukazatelů.

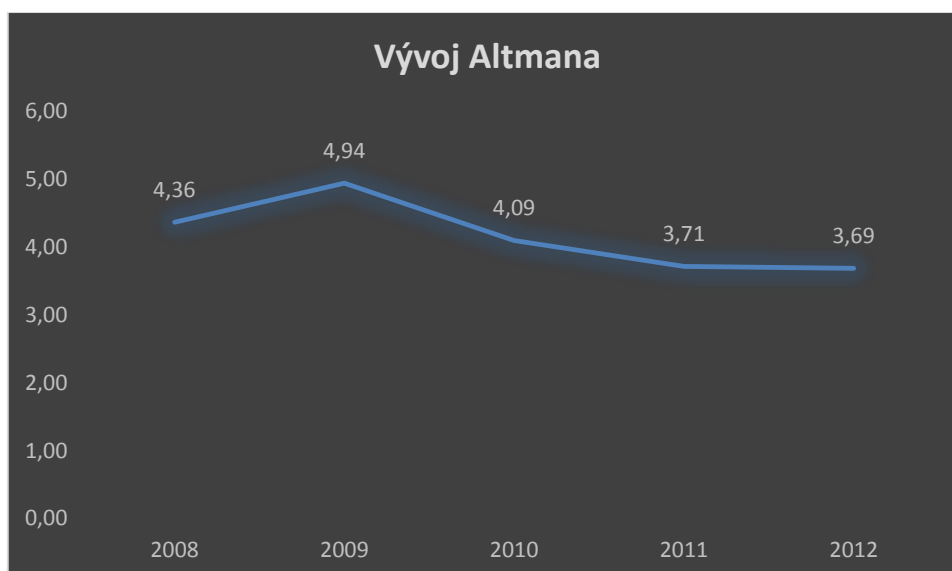
#### Altmanova formule bankrotu

Tabulka 15 – Altmanova formule bankrotu

Altmanova formule bankrotu					
Rok	2008	2009	2010	2011	2012
x1	0,271541	0,424559	0,375247	0,269336	0,313337
x2	0,283203	0,34769	0,310551	0,272723	0,273267
x3	0,162537	0,176757	0,133356	0,101911	0,110556
x4	0,716703	0,993058	0,813881	0,577484	0,569927
x5	2,676113	2,762297	2,281029	2,322699	2,220786
Z-score	<b>4,36</b>	<b>4,94</b>	<b>4,09</b>	<b>3,71</b>	<b>3,69</b>

Z dosažených výsledků Altmanovy formule bankrotu, můžeme říct, že podniku po celé měřené období bankrot nehrozí, bankrotní hranice z-scóre podle Altmana je 1,81 bodů. Naopak podnik dosáhl výborných výsledků a je tedy v uspokojivé finanční situaci. Minimální z-scóre pro uspokojivou finanční situaci je 2,99 bodů. Nejvyššího výsledku dosáhl podnik v roce 2009, kdy bylo z-scóre 4,94 bodů a od té doby klesá, ovšem pořád se drží v intervalu uspokojivé finanční situace. Vývoj Altmanovy formule bankrotního modelu ve společnosti MW-DIAS a.s. je znázorněn v následujícím grafu.

Graf 18 – Vývoj Altmanovy formule bankrotu



## Index IN05

Z důvodu aktuálnosti a většího zaměření na prostředí České republiky se budeme zabývat i modelem IN05.

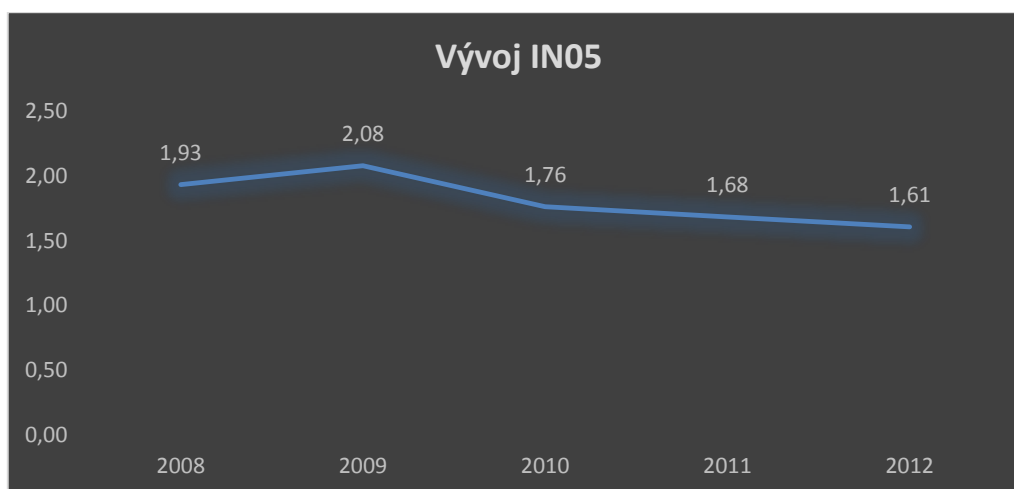
Tabulka 16 – Index IN05

IN05					
Rok	2008	2009	2010	2011	2012
Aktiva/Cizí zdroje	1,716703	1,993058	1,813881	1,577484	1,569927
EBIT/Nákladové úroky	27,05861	24,52941	41,98819	41,03857	27,1528
EBIT/Aktiva	0,162537	0,176757	0,133356	0,125801	0,110556
Výnosy/Aktiva	2,676113	2,762297	2,281029	2,322699	2,220786
Oběžná Aktiva/Kr. cizí zdroje	1,585103	1,993274	1,759362	1,45715	1,528466
IN05	<b>1,93</b>	<b>2,08</b>	<b>1,76</b>	<b>1,68</b>	<b>1,61</b>

U poměru druhého ukazatele (EBIT/Nákladové úroky) je ve výpočtech nastaveno omezující kritérium, které určuje maximální možnou hodnotu na číslo 9, z důvodu, že podnik toto číslo v každém roce překonal, je dosazeno ve všech měřených letech. Nebýt omezujícího kritéria podnik by dosáhl značně lepšího výsledku indexu IN05.

Výsledky indexu IN05 nám ukazují, že je podnik ve výborné finanční situaci po celé sledované období, jediný záporný faktor je, že od roku 2010 výsledek klesá a přiblížil se k hranici tzv. šedé zóny. Podle výsledků obou soustav ukazatelů můžeme konstatovat, že je podnik finančně zcela zdravý. Podnik se ovšem musí mít neustále na pozoru, protože každý podnik je svým způsobem specifický a podle výsledků soustavných ukazatelů nemůžeme stoprocentně říct, že podniku žádné finanční nebezpečí nehrozí.

Graf 19 – Vývoj IN05



## 4. Komplexní hodnocení a návrhy na zlepšení

### 4.1. Zhodnocení finančního stavu podniku

V praktické části byla uskutečněna finanční analýza společnosti MW-DIAS, a. s. za období od roku 2008 až do roku 2012. Konkrétně byla provedena finanční analýza absolutních, rozdílových, poměrových a soustavných ukazatelů.

Komplexně můžeme hodnotit stav podniku po celé měřené období jako velmi dobrý. Výborný rok zažila společnost v roce 2009, který byl téměř ve všech ukazatelích nejlepší a vysoko nad doporučenými hodnotami. V následujících letech společnost na tyto výborné výsledky navazuje a pohybuje se nad doporučenými hodnotami, ovšem až tak výborných výsledků, jako již ve zmíněném roce 2009 nedosahuje. Velkou váhu viny, proč mají výsledky mírně sestupnou tendenci, bych přikládal faktoru, že společnost v následujících letech prošla určitými změnami. Odkoupením konkurenční společnosti (fúzí), se podnik MW-DIAS, a. s. rychle rozšířil, přibyl majetek, závazky a mnoho nových zakázek. Museli tedy přijít reorganizační změny (například rozšíření managementu), aby vše fungovalo tak jak doposud, zkrátka aby se všechno začlenilo do “starých kolejí“, to ale nějaký čas potrvá, a proto fúzi považuji za jeden ze zdrojů mírného poklesu většiny měřených ukazatelů, do budoucna ovšem fúze může být velmi kladným krokem. V následující tabulce jsou vybrané ukazatele provedené finanční analýzy, které potvrzují, již zmíněný určitý pokles statistik společnosti MW-DIAS, a. s.

Tabulka 17 – Vybrané ukazatele finanční analýzy

Vybrané ukazatele finanční analýzy					
Rok	2008	2009	2010	2011	2012
Dlouhodobý majetek (v tis. Kč)	10827	7727	10157	16416	14854
ROI	16,85%	18,40%	13,65%	12,89%	11,46%
ROS	4,96%	5,39%	4,86%	4,39%	3,98%
Doba inkasa pohledávek (dny)	84	76	95	119	122
Celková zadluženost v (%)	58%	50%	55%	63%	64%
Pohotová likvidita	1,49	1,91	1,71	1,43	1,51

Společnost by se mohla do budoucna inspirovat svojí historií, především svým rozpoštěním a číselnými statistiky z roku 2009, pokusit se na tyto statistiky navázat.

Během provádění finanční analýzy se objevil pouze jeden alarmující problém, který musí společnost řešit. Jedná se o dobu inkasování pohledávek od odběratelů. Doba inkasování pohledávek se od roku 2009 neustále zvyšuje a vyšplhala se až na 122 dní v roce 2012. Společnost, tak přichází o svoje finanční prostředky na poměrně dlouhou dobu. Přitom by tyto finanční prostředky mohla využívat ve svůj prospěch, a proto se v této kapitole zaměříme na zefektivnění řízení pohledávek.

## **4.2. Efektivní řízení pohledávek**

V této kapitole se chci věnovat efektivnímu řízení pohledávek podniku MW-DIAS, a. s. Efektivní řízení pohledávek je pro podnik důležité z mnoha faktorů jak finančních, tak výkonnostních. Pokusím se nějaké z těchto faktorů vyjmenovat:

- Jakékoliv pozdržení inkasa nám ovlivňuje likviditu
- Případné vymáhání nám zvyšuje náklady
- Korunu, kterou obdržíme hned, má pro nás větší hodnotu, než koruna obdržená v pozdější době
- I když bude mít podnik vysoké tržby, nemusí to znamenat, že je úspěšný, zvláště když za tyto tržby nebude včas dostávat platby

Řízení pohledávek není vůbec jednoduchá záležitost, ovlivňují jej jak vnitřní, tak i vnější faktory. Společnost by měla svoje pohledávky neustále monitorovat, a tak jedním z klíčových faktorů je mít kvalitní informace o odběrateli, kterému je faktura vystavena. Podnik by měl tedy pověřit určitého zaměstnance nebo oddělení, které bude tyto informace o odběratelích zjišťovat, shromažďovat a vytvořit si databázi odběratelů, kde bude zapisovat historii obchodních vztahů a zkušenosti s jednotlivými odběrateli zvlášť.

V dnešní době jde zjistit mnoho informací o proti straně dopředu, ještě než proběhne obchod. Zdrojem těchto informací je především internet, obchodní rejstřík, či registry dlužníků. Tak může společnost předejít obchodům s pochybnými podniky nebo s podniky, které mají častý problém s placením.

Jak by měl podnik postupovat při řízení pohledávek? Ze všeho nejdřív by společnost měla přidělit tento problém kompetentním pracovníkům. Ti by měli následně nashromáždit všechny potřebné a důležité data a na základě nich odhalit příčiny prohlubování doby

obdržení plateb od odběratelů. Příčiny mohou být různorodé, je potřebné je hledat, jak uvnitř podniku (špatná informovanost, nekompetentnost zaměstnanců), tak ve vlastnostech odběratelů jednotlivě, ale i ve společných vlastnostech odběratelů (upadá nějaké určité odvětví, špatná komunikace). Na základě těchto tří kroků, by měl být proveden plán, ve kterém se bude hodnotit bonita odběratelů.<sup>45</sup>

### **4.3. Návrh efektivního řízení pohledávek**

Pokusím se vytvořit tento návrh pro společnost MW-DIAS, a. s. na základě mých teoretických znalostí nabyté v odborné literatuře a informacích o společnosti, které mi byli poskytnuty. Návrh budu tvořit především na základě svoji dedukce a doufám, že návrh společnost zaujme. V návrhu budou použítí smyšlení odběratelé vzhledem ke skutečnosti, že nemám přístup ke konkrétním informacím o odběratelích společnosti, smyšlení odběratelé budou značeny písmeny z abecedy, počínaje písmenem A. Odběratele zhodnotím bodovací metodou, z důvodu její jednoduchosti a srozumitelnosti. Nevýhodou bodovací metody je subjektivní pohled jejího tvůrce. Vhodné je při této metodě využít například program Microsoft Office Excel.

#### **Postup při zpracování bodovací metody**

Nejdříve bych zvolil velikost podílu odběratele na celkových pohledávkách. Podíl bych rozdělil do několika intervalů podle procentuálního zastoupení. Vzhledem k faktu, že společnost má mnoho odběratelů, musíme nastavit procentuální hranici podílu nízko, aby rozdělení mělo význam. Ve skutečnosti mají dva největší odběratelé podíl 10 % a 8 %, ostatní se pohybují až pod hranicí 5 %.

- Do 2 % podílu (100 bodů)
- Od 2% do 5 % podílu (150 bodů)
- Nad 5 % podílu (200 bodů)

---

<sup>45</sup> VOZŇÁKOVÁ, Iveta. *Efektivní řízení pohledávek*.

Jako druhý krok bych zařadil zkušenosti podniku s platbami od odběratele. Kolik procent pohledávek platí do data splatnosti, kolik naopak ne a o kolik dní překročil datum splatnosti. Hodnotit tento faktor budu podle následující tabulky.

**Tabulka 18 - Platební disciplína odběratelů**

Platební disciplína odběratelů					
zaplacení	podíl všech plateb (%)	hodnocení	zaplacení	podíl všech plateb (%)	hodnocení
do 30 dnů	90-100 %	200 bodů	do 30 dnů	50-75 %	100 bodů
do 60 dnů	90-100 %	175 bodů	do 60 dnů	50-75 %	80 bodů
do 90 dnů	90-100 %	150 bodů	do 90 dnů	50-75 %	50 bodů
do 30 dnů	75-90%	150 bodů	do 30 dnů	méně než 50 %	50 bodů
do 60 dnů	75-90%	125 bodů	do 60 dnů	méně než 50 %	25 bodů
do 90 dnů	75-90%	100 bodů	do 90 dnů	méně než 50 %	0 bodů

Pro zpřehlednění jsem vyznačil světle žlutou platby do 30 dnů při různém podílu všech plateb. Stejně bodově hodnocené jsou vždycky platby různých podílů všech plateb, které spolu hraničí a mají protikladnou dobu zaplacení. Je to z toho důvodu, že peníze obdržené dnes mají pro nás větší hodnotu než peníze obdržené o několik měsíců později, proto se tyto platby vyrovnají bodově platbám s větším podílem.

Následujícím faktorem zvolím dobu spolupráce mezi společností MW-DIAS, a. s. a jejich odběratelem, protože nabývání vzájemných zkušeností a důvěry je při obchodování nesmírně důležité a časově náročné. Dobu spolupráce rozdělím do tří časových intervalů:

- Krátkodobá do jednoho roku (50 bodů)
- Střednědobá od 1 roku do 5 let (75 bodů)
- Dlouhodobá od 5 let (100 bodů)

Další faktor nám navazuje na předcházející, konkrétně především na důvěru. Jedná se o ochotu odběratele poskytovat informace. Čestné jednání bývá považováno za jeden z nejdůležitějších faktorů podnikání, na základě něho se buduje stálá klientela. Ochotu odběratele jsem rozdělil do tří intervalů:<sup>46</sup>

---

<sup>46</sup> VOZŇÁKOVÁ, Iveta. *Efektivní řízení pohledávek*.



- Ano, na vysoké úrovni (100 bodů)
- Ano, základní informace (50 bodů)
- Ne, žádné informace (0 bodů)

Jak jsem již nastínil vzájemná spolupráce a důvěra je velmi důležitá a ještě důležitější je vzájemná závislost. Budeme brát závislost z pohledu, že náš podnik je zároveň dodavatel a odběratelem jiného podniku, což platí vzájemně, a tak jsou do určité míry na sobě závislí. Tím pádem si vzájemně dávají přednost s platbami před ostatními dodavateli. Takže pokud je daný odběratel i dodavatelem máme vůči němu určitou ‘‘páku‘‘, a z toho důvodu je jednání o něco jednodušší. Odběratele, kteří jsou zároveň dodavateli, ohodnotím ziskem 100 bodů.

V posledním úseku by společnost měla využít internetové zdroje k prověření odběratelů a pomocí vybraných ukazatelů finanční analýzy prověřit jejich stav. Jako internetový zdroj bych volil obchodní rejstřík, kam jsou společnosti povinné ukládat účetní výkazy. Účetní výkazy nám sice neukáží aktuální stav, ale můžeme pomocí nich zjistit, jak se podniku vedlo v minulých letech. Mnou zvolené ukazatele finanční analýzy jsou doba splatnosti krátkodobých závazků společnosti, pohotová likvidita společnosti, a zda společnost tvoří zisk. V následující tabulce je uveden způsob hodnocení, každý ukazatel je hodnocen zvlášť, maximální počet dosažených bodů je 300.

**Tabulka 19 – Vybrané finanční ukazatele odběratelů**

Vybrané finanční ukazatele odběratelů			
hodnocení	pohotová likvidita	doba splatnosti závazků	tvoří zisk
100 bodů	více než 2	do 45 dnů	ano
50 bodů	od 1 do 2	do 60 dnů	
25 bodů	od 0,5 do 1	do 90 dnů	
0 bodů	méně než 0,5	více než 90 dnů	ne

### 4.3.1. Zhodnocení bonity odběratelů

Na základě předcházející kapitoly bychom měli být schopni zhodnotit a rozdělit odběratele do bonitních skupin. Jak by návrh měl fungovat, předvedu na vymyšleném příkladu pěti odběratelů. Každý odběratel může maximálně získat 1000 bodů.

Tabulka 20 – Údaje o odběratelích

Údaje o odběratelích					
Faktor	Odběratel				
	A	B	C	D	E
Podíl na pohledávkách	10%	8%	4%	4%	2%
Platební disciplína	do 90 dnů při 90-100%	do 60 dnů při 75-90%	do 30 dnů při 50-75%	do 60 dnů méně než 50%	do 30 dnů při 90-100%
Doba spolupráce	Dlouhodobá	Dlouhodobá	Dlouhodobá	Středně dobá	Krátkodobá
Poskytované informace	Vysoká úroveň	Vysoká úroveň	Vysoká úroveň	Ne	Základní informace
Dodavatel	Ano	Ano	Ne	Ne	Ne
Likvidita	od 1 do 2	více než 2	od 0,5 do 1	méně než 0,5	více než 2
Doba splatnosti závazků	do 90 dnů	do 60 dnů	do 60 dnů	více než 90 dnů	do 45 dnů
Tvoří zisk	Ano	Ano	Ne	Ano	Ano
Celkový počet bodů	825	875	525	350	700

Ještě než bych začal hodnotit výše zmíněné odběratele, tak bych navrhl společnosti, aby si rozdělila své odběratele podle jejich oborového zaměření a to jednak z důvodu přehlednosti, ale hlavně z důvodu, že může zachytit včas případné stagnace těchto oborů na trhu nebo naopak růst daného trhu, zkrátka společnost tím může získat mírný obraz o dění na trhu odběratelů. V našem případě má podnik tři hlavní oblasti své působnosti, takže by odběratelé mohli být rozděleni do čtyř skupin s tím, že čtvrtá skupina nebude oborově specifická:

- Obor zdravotnictví
- Obor průmyslu a dopravy
- Obor administrativní
- Ostatní obory

Dále bychom rozdělili odběratele do skupin podle jejich výsledků na zlaté, bílé a černé odběratele. **Zlatí odběratelé** jsou pro společnost nejdůležitější, přináší jí největší zisky, bez zbytečně velkých nákladů. Společnost by se měla se zlatými odběrateli snažit budovat

pevný vztah, postupně zvyšovat objem prodeje a snažit se o celkovou vzájemnou spokojenost, aby odběratele ani nenapadlo měnit svého dodavatele. **Bílí odběratelé**, v těchto odběratelích by se mohl skrývat potenciál zvýšení ziskovosti pro společnost, který by mohla společnost využít k prohloubení spolupráce, snížením nákladů v procesu řízení pohledávek nebo zvýšením prodeje. **Černé odběratele** by měla společnost neustále monitorovat, snažit se zjistit jestli existuje možnost zvýšení tržeb nebo snížení nákladů a hlavně důkladně zvážit zda se společnosti vůbec vyplatí do budoucna s černým odběratelem obchodovat.<sup>47</sup>

V případě, kdy by podnik měl málo odběratelů, by bylo nejlepší ke každému odběrateli přistupovat individuálně. V našem vzorovém příkladu je sice jenom pět odběratelů, ale při návrzích řešení budeme postupovat skupinově, jako kdyby společnost měla mnoho odběratelů, což společnost MW-DIAS, a. s. ve skutečnosti má. Kdybychom měli ke všem odběratelům přistupovat jednotlivě, bylo by to časově náročné a velmi nákladné, a proto jsme si podle výsledku rozdělili odběratele do tří skupin.

Tabulka 21 – Skupiny odběratelů

Zařazení odběratelů	
Zisk bodů	Skupina odběratelů
800 - 1000 bodů	Zlatí
500 - 799 bodů	Bílí
0 - 499 bodů	Černí

#### 4.3.2. Navrhované postupy vůči skupinám odběratelů

Společnost by měla do procesu zavést určité prevence, které by zabraňovali vzniku nedobytných pohledávek. Jako prevenci bych doporučoval především určité skonto při předčasném zaplacení. Následně v rámci prevence rozdělit odběratele do bonitních skupin.

Do první skupiny podle výsledku zařadíme **odběratele A a B**, kteří dosáhli nejlepších výsledků. U těchto odběratelů nebudeme potřebovat zajišťovací prostředky, protože je

---

<sup>47</sup> VOZŇÁKOVÁ, Iveta. *Efektivní řízení pohledávek*, s. 45.

zde velmi nízká pravděpodobnost nezaplacení. Jde o podniky, které nemají problémy s platební disciplínou a navíc s námi mají úzké vztahy. Do budoucna bychom se měli zaměřit na prohlubování důvěry a šetření nákladů, které by byly použity na různé formy zajištění, protože v tomto případě by to bylo plýtvání finančními prostředky.

Bílé odběratele bychom rozdělili ještě do dvou podskupin a ke každé budeme přistupovat jiným způsobem.

Tabulka 22 – Rozdělení bílých odběratelů

Bílí odběratelé	
Zisk bodů	podskupina odběratelů
650 - 799 bodů	Bílí1
500 - 649 bodů	Bílí2

Bílí odběratelé 1, v našem případě **odběratel E**, jsou většinou odběratelé s kvalitní bonitou s ochotou do určité míry spolupracovat, ale s nízkým podílem odebíraných pohledávek a nízkými vzájemnými zkušenostmi. Proto je na místě opatrnost, ale pouze do určité míry. Je zde zapotřebí počítat se zajišťovacími prostředky a s náklady na vymáhání, protože zde už existuje nízká pravděpodobnost nezaplacení. Zajišťovací instrumenty nám snižují hodnotu pohledávky, jejich přibližná výše lze odhadnout v procentech dle hodnoty pohledávky. Společnost by tedy měla počítat s náklady na vymáhání těchto pohledávek do 10 % z nominální hodnoty pohledávky. Ze zajišťovacích instrumentů bych doporučil zavést takové instrumenty, které nejsou příliš nákladové. Například zástavní právo, zajišťovací převod práva nebo ručení. Zástavní právo vede dlužníka ke splacení dluhu, protože v případě nesplnění dluhu, nahradí dlužnou částku předmět zástavy. Zajišťovací převod práva znamená, že dlužník převede na věřitele nějaké své majtkové právo z důvodu zajištění a v případě nesplnění dluhu bude věřitel uspokojen z převedeného práva. Smlouva by měla obsahovat rozvazovací podmínku, aby věřitel v případě splnění závazku odběratelem, převedl právo zpět na dlužníka (odběratele). Náklady u těchto instrumentů se pohybují okolo 3 % procent z nominální hodnoty pohledávky, jde například o výdaje za notáře, advokáta, sepsání smlouvy.

Do druhé skupiny bílých odběratelů umístíme **odběratele C**. Jedná se o odběratele, kteří mývají občas značné problémy s bonitou, proto u nich existuje vyšší pravděpodobnost nezaplacení. Společnost by měla počítat s náklady na vymáhání do 20 % z nominální

hodnoty pohledávky. Je zapotřebí zavést zajišťovací instrumenty. U těchto odběratelů bych podniku doporučil využívat outsourcingové společnosti, případně bankovní záruku nebo směnky. Díky outsourcingu společnost získá dopředu peněžní prostředky a optimalizuje náklady. Doporučil bych podniku outsourcing nastavit podle výše hodnoty pohledávek. Faktoringu se používá u krátkodobých pohledávek a forfaiting u dlouhodobých pohledávek, náklady se skládají ze dvou částí a to poplatků a úrokové sazby. V celku se tak nákladu u outsourcingu pohybují okolo 10 – 15 % z nominální hodnoty pohledávky.

Mezi černé odběratele se výsledkem zařadil odběratel **D**. Tyto odběratele musí podnik neustále monitorovat a měl by budoucí spolupráci silně zvažovat. Z důvodu, že tyto odběratelé nejsou příliš ochotni spolupracovat, mají časté problémy s bonitou, platební disciplínou a stěží tvoří zisk. Náklady na vymáhání mohou dosahovat až 50 % z nominální hodnoty pohledávky. Společnosti bych, proto především doporučil vybírat od černých odběratelů vysoké zálohy. Případně by společnost měla využívat zajišťovacích instrumentů jako je směnka, outsourcing, nebo postoupení a prodej pohledávek, kde nastane změna v osobě věřitele pohledávky.

V případě nesplacených pohledávek, které se již blíží k soudnímu vymáhání, by se společnost měla snažit urgovat odběratele, například telefonicky nebo osobním kontaktem a až poté v případě neúspěchu podniknout razantní kroky. Je to z důvodu, že nikdo nechce přicházet o zákazníky, i když nejsou zrovna spolehliví. Získání nového zákazníka je totiž mnohonásobně dražší než udržet stávajícího.

Na závěr ještě dodám, že i když jsou zajišťovací instrumenty poměrně nákladné, společnost by je měla určitě využívat, protože případné náklady na soudní vymáhání jsou mnohem dražší a pohybují se v rozmezí 30 – 50 %, v případě exekuce a konkurzního řízení se mohou dokonce vyšplhat až na 100 %.

## Závěr

V bakalářské práci se díky finanční analýze podařilo zjistit a následně zhodnotit finanční stav podniku MW-DIAS, a. s. Finanční analýza byla provedena v letech 2008 až 2012. Na základě výsledků, byla podniku navržena určitá opatření, která by mohly vést ke zlepšení stávající situace.

Podle výsledků absolutních ukazatelů jde konstatovat, že se podnik za měřené období mnohonásobně rozrostl. Především se zvýšil podniku oběžný majetek společnosti, konkrétně pohledávky, je to způsobeno velkým nárůstem zakázek. S nárůstem zakázek logicky společnosti přibyly závazky na straně pasiv, především krátkodobé závazky a úvěry. Významné je, že se společnosti daří zvyšovat výsledek hospodaření, který se za měřené období více jak zdvojnásobil.

Podle výsledků soustavných ukazatelů společnosti v měřených letech nehrozili žádné významnější finanční potíže a tvoří hodnotu.

Z poměrových ukazatelů jsme zjistili, že společnost neměla během měřených let závažné komplikace se svoji likviditou, i když výsledky jsou v tomto ohledu hodně zkreslené z důvodu, že nám ukazatele ukazují stav podniku pouze na konci měřeného období. Podle výsledků ukazatelů rentability společnost tvoří nadprůměrný zisk, protože se pohybuje nad doporučenými hodnotami. U zadluženosti jsme zjistili, že je společnost schopna mnohonásobně dostát svým závazkům u věřitelů a volí spíše konzervativní strategii před rizikovou, poměr vlastní kapitálu vůči cizímu se pohybuje přibližně v poměru 40 na 60. Z pohledu aktivity se společnosti daří během roku svá aktiva častokrát obracet, například stálé aktiva v posledním měřeném roce obrátila společnost 24 krát. Doba obratu zásob je minimální. Jediný vážný problém nastal při výběru inkasa od odběratelů u pohledávek, to je především důvod zvýšení krátkodobých půjček a tedy cizího kapitálu.

Proto jsem se v poslední části, zejména zaměřil na efektivní řízení pohledávek, kde jsem vypracoval návrh, jak by se společnost mohla danému problému vyvarovat, případně jak by mohla k problému přistupovat. Doufám, že můj návrh bude pro společnost při nejmenším mírnou inspirací.

## SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ

Administrativní registr ekonomických subjektů (Ares) [databáze online]. Praha: Ministerstvo financí ČR, 29. 10. 2013. [cit. 25. 10. 2013]. Dostupné z URL: <<http://www.info.mfcr.cz/ares/ares.html>>. Databáze ekonomických subjektů v České republice

GRASSEOVÁ, Monika. *Analýza podniku v rukou manažera: 33 nejpoužívanějších metod strategického řízení*. 2. vyd. Brno: Computer Press, 2012, 325 s. ISBN 978-80-265-0032-2.

FLÍDROVA, J. *Hodnocení finanční situace podniku a návrhy na její zlepšení*. Brno, 2013. Diplomová práce. Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, Ústav ekonomiky.

KNÁPKOVÁ, Adriana a Drahomíra PAVELKOVÁ. *Finanční analýza: komplexní průvodce s příklady*. 1. vyd. Praha: Grada, 2010, 205 s. Prosperita firmy. ISBN 978-80-247-3349-4.

KONEČNÝ, Miloš. *Finanční analýza a plánování*. 9. vyd. Brno: Vysoké učení technické, 2004. 102 s. ISBN 8021425644.

Ministerstvo průmyslu a obchodu [online]. [cit. 2013-11-15]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/cz/ministr-a-ministerstvo>

MRKVIČKA, Josef. *Finanční analýza*. 2., přeprac. vyd. Praha: ASPI, 2006, 228 s. ISBN 80-735-7219-2.

MW-DIAS, a.s. *Profil společnosti* [online]. [cit. 2013-11-13]. Dostupné z: <http://www.mwdias.com/>

MW-DIAS, a.s. *Působnost společnosti* [online]. [cit. 2013-11-13]. Dostupné z: <http://www.mwdias.com/>

MW-DIAS, a.s. *Zastoupení společnosti* [online]. [cit. 2013-11-13]. Dostupné z: <http://www.mwdias.com/>

RŮČKOVÁ, Petra. *Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi*. 1. vyd. Praha: Grada, 2007, 118 s. ISBN 978-80-247-1386-1.

SEDLÁČEK, Jaroslav. *Finanční analýza podniku*. Vyd. 1. Brno: Computer Press, 2007, v, 154 s. ISBN 978-80-251-1830-6.

SEDLÁČEK, Jaroslav. *Finanční analýza podniku*. 2., aktualiz. vyd. Brno: Computer Press, 2011, v, 152 s. ISBN 978-80-251-3386-6.

STROUHAL, Jiří. *Finanční řízení firmy v příkladech: [co odhalí finanční analýza : kdy je investice výhodná]*. Vyd. 1. Brno: Computer Press, 2006, 178 s. ISBN 80-251-0913-5.

VOZŇÁKOVÁ, Iveta. *Efektivní řízení pohledávek*. 1. vyd. Praha: Grada, 2004, 122 s. ISBN 80-247-0770-5.



## SEZNAM POUŽITÝCH ZKRATEK

Zkratky			
<b>IČO</b>	Identifikační číslo osoby	<b>KS PP</b>	Konečný stav peněžních prostředků
<b>a. s.</b>	Akciová společnost	<b>Vlast. kap.</b>	Vlastní kapitál
<b> spol. s r. o.</b>	Společnost s ručením omezeným	<b>Cizí kap.</b>	Cizí kapitál
<b>s. r. o.</b>	Společnost s ručením omezeným	<b>Např.</b>	Například
<b>apod.</b>	A podobně	<b>EBIT</b>	Zisk před odečtením úroků a daní
<b>tzv.</b>	Tak zvaně	<b>ROI</b>	Ziskovost vloženého kapitálu
<b>tzn.</b>	To znamená	<b>ROA</b>	Ziskovost celkových aktiv
<b>ČPK</b>	Čistý pracovní kapitál	<b>ROE</b>	Ziskovost vlastního kapitálu
<b>ČPP</b>	Čisté pohotové prostředky	<b>ROS</b>	Ziskovost tržeb
<b>Výkaz z/z</b>	výkaz zisků a ztrát	<b>tis.</b>	Tisíc
<b>A</b>	Aktiva	<b>úč.</b>	Účetní
<b>P</b>	Pasiva	<b>ob.</b>	Období
<b>CF</b>	Cash flow	<b>hm.</b>	Hmotný
<b>PS PP</b>	Počáteční stav peněžních prostředků	<b>neh.</b>	Nehmotný
<b>krát.</b>	Krátkodobý	<b>fin.</b>	Finanční

## **SEZNAM OBRÁZKŮ**

Obrázek 1 – Působnost společnosti .....	14
Obrázek 2 - Zastoupení společnosti.....	15
Obrázek 3 – Organizační struktura .....	16
Obrázek 4 – Porterův model .....	17
Obrázek 5 – Čistý pracovní kapitál.....	28

## SEZNAM TABULEK

Tabulka 1 - Aktiva .....	37
Tabulka 2 – Horizontální analýza aktiv .....	38
Tabulka 3 – Vertikální analýza aktiv .....	40
Tabulka 4 - Pasiva.....	42
Tabulka 5 – Horizontální analýza pasiv .....	43
Tabulka 6 – Vertikální analýza pasiv .....	45
Tabulka 7 – Výkaz zisku a ztrát.....	47
Tabulka 8 - Horizontální analýza výkazu zisku a ztrát.....	48
Tabulka 9 – Čistý pracovní kapitál .....	51
Tabulka 10 – Ukazatele rentability .....	52
Tabulka 11 – Ukazatele zadluženosti .....	53
Tabulka 12 – Ukazatel aktivity .....	55
Tabulka 13 – Ukazatele likvidity .....	56
Tabulka 14 – Přidaná hodnota .....	57
Tabulka 15 – Altmanova formule bankrotu.....	59
Tabulka 16 – Index IN05 .....	60
Tabulka 17 – Vybrané ukazatele finanční analýzy .....	61
Tabulka 18 - Platební disciplína odběratelů .....	64
Tabulka 19 – Vybrané finanční ukazatele odběratelů .....	65
Tabulka 20 – Údaje o odběratelích .....	66
Tabulka 21 – Skupiny odběratelů .....	67
Tabulka 22 – Rozdělení bílých odběratelů .....	68

## SEZNAM GRAFŮ

Graf 1 – Vývoj aktiv .....	39
Graf 2 – Vývoj oběžného majetku .....	39
Graf 3 – Struktura aktiv .....	41
Graf 4 – Struktura oběžného majetku .....	41
Graf 5 – Vývoj pasiv .....	44
Graf 6 – Vývoj cizích zdrojů .....	44
Graf 7 – Struktura pasiv .....	46
Graf 8 – Struktura cizích zdrojů .....	46
Graf 9 – Struktura výnosů .....	49
Graf 10 – Struktura nákladů .....	49
Graf 11 – Vývoj výnosů .....	50
Graf 12 – Vývoj nákladů .....	50
Graf 13 – Vývoj rentability .....	53
Graf 14 - Zadluženost .....	54
Graf 15 - Inkaso pohledávek proti splatnosti krát. závazků .....	56
Graf 16 – Ukazatele likvidity .....	57
Graf 17 – Produktivita z přidané hodnoty .....	58
Graf 18 – Vývoj Altmanovy formule bankrotu .....	59
Graf 19 – Vývoj IN05 .....	60

## **SEZNAM PŘÍLOH**

Příloha číslo 1: Rozvaha ve zkráceném rozsahu za sledované období – Aktiva

Příloha číslo 2: Rozvaha ve zkráceném rozsahu za sledované období – Pasiva

Příloha číslo 3: Výkaz zisku a ztrát ve zkráceném rozsahu za sledované období

## Příloha číslo 1: Rozvaha ve zkráceném rozsahu za sledované období – Aktiva

ROZVAHA							
(v celých tisících Kč)							
Označení	Aktiva	číslo řádku	běžné účetní období				
a	b	c	2008	2009	2010	2011	2012
	Aktiva Celkem (ř. 02 + 03 + 31 + 63)	1	45448	54261	79974	118417	162343
B.	Dlouhodobý majetek (ř. 04 + 13 + 23)	3	10827	7727	10157	16416	14854
B. I	Dlouhodobý nehmotný majetek (ř. 05-12)	4	188	101	448	549	364
3.	Software	7	188	101	448	549	364
B. II.	Dlouhodobý hmotný majetek (ř. 14-22)	13	10639	7626	9709	15221	12550
3.	Samostatné movité věci a soubory movitých věcí	16	10639	7626	7503	8370	11602
8.	Poskytnuté zálohy na dl. hmotný maj.	21	0	0	0	40	733
9.	Oceňovací rozdíl k nabytému majetku	22	0	0	2206	6811	215
B III.	Dlouhodobý finanční majetek (ř. 24-30)	23	0	0	0	646	1940
B III. 1.	Podíly v ovládaných a řízených osobách	24	0	0	0	646	1940
C	Oběžná aktiva (ř. 32 + 39 + 48 + 58)	31	33433	46230	69530	101661	147124
C I.	Zásoby (ř. 33-38)	32	2083	2039	1796	2056	2138
C I. 1.	Materiál	33	1358	1289	990	1390	1487
5.	Zboží	37	725	750	806	666	651
C II.	Dlouhodobé pohledávky (ř. 40-47)	39	2961	0	0	0	0
4.	Pohledávky za společníky	43	2961	0	0	0	0
C III.	Krátkodobé pohledávky (ř. 49-57)	48	28283	31816	48372	90938	122557
C III. 1.	Pohledávky z obchodních vztahů	49	27726	30404	37361	89361	122010
6.	Stát - daňové pohledávky	54	47	421	0	0	2
7.	Krátkodobé poskytnuté zálohy	55	77	133	167	163	82
8.	Dohadné účty aktivní	56	31	14	597	807	453
9.	Jiné pohledávky	57	402	844	10247	5	10
C IV.	Krátkodobý finanční majetek (ř. 59-62)	58	106	12375	19362	8667	22429
C IV. 1.	Peníze	59	86	124	327	322	276
2.	Účty v bankách	60	20	12251	19035	8345	22153
D I.	Časové rozlišení (ř. 64-66)	63	1188	304	287	340	365
D I. 1.	Náklady příštích období	64	1188	304	287	340	365

Příloha číslo 2: Rozvaha ve zkráceném rozsahu za sledované období – Pasiva

ROZVAHA							
(v celých tisících Kč)							
Označení	Pasiva	číslo řádku	běžné účetní období				
A	b	c	2008	2009	2010	2011	2012
	Pasiva Celkem (ř. 68 + 85 + 118)	67	45448	54261	79994	118417	162343
A.	Vlastní kapitál (ř. 69 + 73 + 78 + 81 + 84)	68	18974	27036	35884	43350	58935
A I.	Základní kapitál (ř. 70-72)	69	100	100	2000	2000	2000
A I. 1.	Základní kapitál (ř. 70-72)	70	100	100	2000	2000	2000
A II.	Kapitálové fondy (ř. 74-77)	73	0	0	0	-3413	-2118
2.	Ostatní kapitálové fondy	75	0	0	0	5275	5275
3.	Oceňovací rozdíly z přecenění majetku a závazků	76	0	0	0	-14599	-13304
4.	Oceňovací rozdíly z přecenění při přeměnách	77	0	0	0	5911	5911
A III.	Rezervní f. nedělitelný f. a ost. f. ze zisku (ř. 79 + 80)	80	10	10	200	400	400
A III. 1.	Zákonný rezervní fond/nedělitelný fond	81	10	10	200	400	400
A IV.	Výsledek hospodaření minulých let (ř. 82 + 83)	83	12871	18866	24836	32295	44363
A IV. 1.	Nerozdělený zisk minulých let	84	12871	18866	24836	32295	44363
A V.	Výsledek hospodaření běžného úč. období (+/-) (ř. 01 - (69 + 73 + 78 + 81 + 85 + 118))	87	5993	8060	8848	12068	14290
B	Cizí zdroje (ř. 86 + 91 + 102 + 114)	88	26474	27225	44090	75067	103408
B II.	Dlouhodobé závazky (ř. 92-101)	94	0	0	1000	4294	3201
9.	Jiné závazky	103	0	0	1000	3000	2000
10.	Odložný daňový závazek	104	0	0	0	1294	1201
B III.	Krátkodobé závazky (ř. 103-113)	105	15352	20193	36520	54160	67626
B III. 1.	Závazky z obchodních vztahů	106	7987	4967	8046	10889	13525
2.	Závazky - ovládající a řídicí osoba	107	0	0	11305	24101	4929
4.	Závazky ke společníkům, členům družstva a k účastníkům sdružení	109	0	4258	0	0	0
5.	Závazky zaměstnancům	110	4231	6901	8671	9104	33705
6.	Z. ze soc. zabezpečení a zdravotního poj.	111	1696	1705	2600	4086	5256
7.	Stát - daňové závazky a dotace	112	1343	1915	2730	3576	7951
10.	Dohadné účty pasivní	115	95	426	168	400	254
11.	Jiné závazky	116	0	21	3000	2004	2006
B IV.	Bankovní úvěry a výpomoci (ř. 115-117)	117	11122	7032	6570	16613	32581
B IV. 1.	Bankovní úvěry dlouhodobé	118	5382	4032	3570	1006	3951
2.	Krátkodobé bankovní úvěry	119	5740	3000	3000	15607	28630

Příloha číslo 3: Výkaz zisku a ztrát ve zkráceném rozsahu za sledované období

Výkaz zisku a ztráty							
(v celých tisících Kč)							
Označení	Text	číslo řádku	Běžné účetní období				
a	b	c	2008	2009	2010	2011	2012
I.	Tržby za prodej zboží	1	16891	18330	20035	23356	26064
A.	Náklady vynaložené na prodané zboží	2	11867	12043	12324	14218	15758
+	Obchodní marže (ř. 1 + 2)	3	5024	6287	7711	9138	10306
II.	Výkony (ř. 5-7)	4	103900	131115	162070	251269	333383
II. 1.	Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb	5	103900	131115	162070	251269	333383
B.	Výkonová spotřeba (ř. 9 + 10)	8	37914	38136	50590	72815	93293
B. 1.	Spotřeba materiálu a energie	9	11319	12228	14543	25691	33703
B. 2.	Služby	10	26595	25908	36047	47124	59590
+	Přidaná hodnota (ř. 3 + 4 - 8)	11	71010	99266	119191	187592	250396
C.	Osobní náklady (ř. 13-16)	12	58324	83291	101833	162754	223695
C. 1.	Mzdové náklady	13	43987	68204	80076	129235	179181
C. 2.	Odměny členům orgánů spol. a družstva	14	0	0	0	380	510
C. 3.	Náklady na soc. zabezpečení a zdrav. poj.	15	14274	14910	21583	32773	43686
C. 4.	Sociální náklady	16	63	177	174	366	318
D.	Daně a poplatky	17	60	60	85	116	118
E.	Odpisy dlouhodobého hm. a neh. majetku	18	3884	4990	5188	8405	6870
III.	Tržby z prodeje dl. majetku a materiálu (ř. 20 + 21)	19	473	179	52	94	578
III. 1.	Tržby z prodeje dlouhodobého majetku	20	473	179	52	94	575
III. 2.	Tržby z prodeje materiálu	21	0	0	0	0	3
F.	Zůstatková cena prodaného dl. maj. a mat. (ř. 23 + 24)	22	0	0	0	0	63
F. 1.	Zůstatková cena prodaného dl. majetku	23	0	0	0	0	63
G.	Změna stavu rezerv a opravných položek v provozní oblasti a komplexních ná. příštích období	25	1015	14	0	-161	58
IV.	Ostatní provozní výnosy	26	202	226	86	209	408
H.	Ostatní provozní náklady	27	819	1272	1336	1276	1824
*	Provozní výsledek hospodaření (ř. 11 - 12 - 17 -18 + 19 - 22 -25 + 26 - 27 +(-28) -(-29))	30	7583	10044	10887	15505	18754
X.	Výnosové úroky	42	155	35	175	103	76
N.	Nákladové úroky	43	273	391	254	363	661
XI.	Ostatní finanční výnosy	44	3	0	5	16	23
O.	Ostatní finanční náklady	45	82	99	154	364	244
*	Finanční výsledek hospodaření (ř. 31 - 32 + 33 + 37 - 38 + 39 - 40 - 41 + 42 - 43 + 44 - 45 +(-46) -(-47))	48	-197	-455	-228	-608	-806



Q.	Daň z příjmů za běžnou činnost (ř- 50 + 51 )	49	1394	1531	1817	2829	3658
Q. 1.	- splatná	50	1394	1531	1817	2921	3750
Q. 2.	- odložená	51	0	0	0	-92	-92
**	Výsledek hospodaření za běžnou činnost (ř. 30 + 48 - 49)	52	5992	8058	8842	12068	14290
XIII.	Mimořádné výnosy	53	1	2	6	0	0
*	Mimořádný výsledek hospodaření (ř. 53 - 54 -55)	58	1	2	6	0	0
***	Výsledek hospodaření za účetní období (+/-) (ř. 52 + 58 - 59)	60	5993	8060	8848	12068	14290
****	Výsledek hospodaření před zdaněním (ř. 30 + 48 + 53 - 54)	61	7387	9591	10665	14897	17948