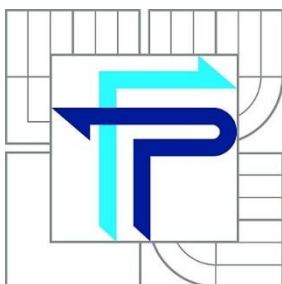


VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ

BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY



FAKULTA PODNIKATELSKÁ
ÚSTAV EKONOMIKY

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT
INSTITUTE OF ECONOMICS

HODNOCENÍ FINANČNÍ SITUACE PODNIKU

EVALUATION OF THE FINANCIAL SITUATION IN THE COMPANY

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

BACHELOR'S THESIS

AUTOR PRÁCE

AUTHOR

ANDREA ŠALOMOUNOVÁ

VEDOUCÍ PRÁCE

SUPERVISOR

Ing. JANA HORNUNGOVÁ, Ph.D.

BRNO 2015

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Šalomounová Andrea

Ekonomika podniku (6208R020)

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

V anglickém jazyce:

Evaluation of the Financial Situation in the Company

Pokyny pro vypracování:

Úvod

Vymezení problému a cíle práce

Teoretická východiska práce

Analýza problému a současné situace

Vlastní návrhy řešení, přínos návrhů řešení

Závěr

Seznam použité literatury

Přílohy

Seznam odborné literatury:

GRÜNWALD, R. Finanční analýza a plánování podniku. 1. vyd. Praha: Ekopress, 2007. 318 s. ISBN 978-80-86929-26-2.

KISLINGEROVÁ, E. Finanční analýza: krok za krokem. 2. vyd. Praha: C. H. Beck, 2008. 135 s. ISBN 978-80-7179-713-5.

KNÁPKOVÁ, A. Finanční analýza: komplexní průvodce s příklady. 2. vyd. Praha: Grada, 2013. 236 s. ISBN 978-80-247-4456-8.

RŮČKOVÁ, P. Finanční analýza – metody, ukazatele, využití v praxi. 4. vyd. Praha: Grada Publishing, 2011. 143 s. ISBN 978-80-247-3916-8.

SEDLÁČEK, J. Finanční analýza podniku. Brno: Computer Press, 2011. 152 s. ISBN 978-80-251-3386-6.

Vedoucí bakalářské práce: Ing. Jana Hornungová, Ph.D.

Termín odevzdání bakalářské práce je stanoven časovým plánem akademického roku 2014/2015.

L. S.

doc. Ing. Tomáš Meluzín, Ph.D.
Ředitel ústavu

doc. Ing. Et Ing. Stanislav Škapa, Ph.
Děkan fakulty

V Brně, dne
28. 2. 2015

ABSTRAKT

Bakalářská práce se zabývá hodnocením finanční situace jihlavské strojírenské společnosti Motorpal Jihlava, a. s. za roky 2009-2013. Cílem je na základně vybraných výpočtů (ukazatelů) z metod finanční analýzy, které odhalí slabá místa, uvést návrhy na zlepšení dosavadní hospodářské situace společnosti. Zdrojem těchto výpočtů jsou data z účetních výkazů, které jsou volně přístupné na webových stránkách společnosti.

ABSTRACT

Bachelor thesis deals with the evaluation of the financial situation of the engineering company Motorpal Jihlava, a. s. for the years 2009-2013. The aim is to base selection calculations (indicators) of financial analysis methods that reveal weaknesses, making proposals to improve the current economic situation of the company. The source of these calculations are data from the financial statements which are freely available on the company website.

KLÍČOVÁ SLOVA

Finanční analýza, rozvaha, aktiva, pasiva, výkaz zisku a ztráty, horizontální a vertikální analýza, finanční ukazatele, rozdílové ukazatele, poměrové ukazatele, likvidita, rentabilita, aktivita, zadluženost, analýza soustav ukazatelů, bonitní modely, bankrotní modely.

KEYWORDS

Financial analysis, balance, assets, liabilities, profit and loss statement, horizontal and vertical analysis, financial indicators, differential indicators, rate indicators, liquidity, profitability, activity, indebtedness, system of ratio, models of creditworthy, models of bankruptcy.

CÍL A METODIKA PRÁCE

Cílem práce je navrhnout vhodná opatření, která mohou dopomoci společnosti Motorpal Jihlava, a. s. ke zlepšení její hospodářské situace. Tato doporučení budou stanovena na základě provedení finanční analýzy, respektive pomocí vybraných metod z této oblasti. Finanční analýza bude provedena pro roky 2009-2013. Zdrojem dat pak budou finanční výkazy, konkrétně rozvaha, výkaz zisku a ztráty a výroční zprávy.

Práce je rozčleněna do 3 částí: teoretická část, analytická část a návrhová část.

V teoretické části bude vymezen problém finanční analýzy. Bude popsána historie, samotný pojem a podstata, vyjmenování uživatele finanční analýzy, zdroje dat a základní metody finanční analýzy.

Teoretická část je východiskem pro zpracování analytické části. V té budou vypočteny vybrané ukazatele jednotlivých analýz, včetně komentáře a grafického řešení pro lepší přehlednost. Součástí analytické části je i představení rozebírané společnosti.

Návrhová část se věnuje vhodným návrhům, opatřením a doporučením, které by mohly vést ke zlepšení dosavadní situace podniku.

BIBLIOGRAFICKÁ CITACE

ŠALOMOUNOVÁ, A. *Hodnocení finanční situace podniku*. Brno: Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, 2015. 85 s. Vedoucí bakalářské práce Ing. Jana Hornungová, Ph.D.

ČESTNÉ PROHLÁŠENÍ

Prohlašuji, že předložená bakalářská práce je původní a zpracovala jsem ji samostatně. Prohlašuji, že citace použitých pramenů je úplná, že jsem ve své práci neporušila autorská práva (ve smyslu Zákona č. 121/2000 Sb., o právu autorském a o právech souvisejících s právem autorským).

V Brně dne 15. května 2015

.....

PODĚKOVÁNÍ

Touto cestou bych ráda poděkovala paní Ing. Janě Hornungové, Ph. D. za příjemné vedení mé bakalářské práce, za její ochotu, cenné rady, připomínky a čas, který mi věnovala. Děkuji také finančnímu vedení podniku, konkrétně panu finančnímu řediteli ing. Luboši Zápotočnému a panu ing. Pavlu Přenosilovi z oddělení controllingu za čas, který si na mě udělali i v tak nelehké životní situaci, kterou jejich podnik prochází.

OBSAH

ÚVOD.....	12
1 TEORETICKÁ VÝCHODISKA PRÁCE	13
1.1 HISTORIE FINANČNÍ ANALÝZY	13
1.2 FINANČNÍ ANALÝZA – POJEM, PODSTATA, CÍL	13
1.3 UŽIVATELE FINANČNÍ ANALÝZY	15
1.3.1 Manažeři	15
1.3.2 Vlastníci (investoři)	16
1.3.3 Bankovní instituce	16
1.3.4 Obchodní partneři	16
1.3.5 Konkurence	17
1.3.6 Zaměstnanci	17
1.3.7 Stát a státní orgány	17
1.4 ZDROJE DAT	18
1.4.1 Rozvaha	19
1.4.2 Výkaz zisku a ztráty	20
1.4.3 Cash flow	20
1.4.4 Výroční zpráva	21
1.5 DRUHY ANALÝZ.....	22
1.6 METODY FINANČNÍ ANALÝZY	23
1.7 Analýza stavových (absolutních) ukazatelů	23
1.7.1 Horizontální analýza	24
1.7.2 Vertikální analýza	24
1.8 ANALÝZA ROZDÍLOVÝCH UKAZATELŮ	25

1.8.1 Čistý pracovní kapitál (Net Working Capital)	25
1.8.2 Čisté pohotové prostředky	25
1.8.3 Čistý peněžně-pohledávkový finanční fond	26
1.9 ANALÝZA POMĚROVÝCH UKAZATELŮ	26
1.9.1 Ukazatele likvidity	26
Běžná likvidita	27
1.9.2 Ukazatele aktivity	28
1.9.3 Ukazatele rentability	30
1.9.4 Ukazatele zadluženosti	31
1.10 Analýza soustav ukazatelů (souhrnné indexy hodnocení)	32
1.10.1 Bonitní a bankrotní modely	32
1.10.2 Bonitní (diagnostické) modely	33
1.10.3 Bankrotní (predikční) modely	35
2 ANALÝZA SOUČASNÉHO STAVU	37
2.1 Základní data společnosti	37
2.1.1 Historie	38
2.1.2 Produkty	38
2.1.3 Organizační struktura	39
2.2 Analýza absolutních ukazatelů	40
2.2.1 Horizontální analýza	40
2.2.2 Vertikální analýza	47
2.3 Analýza rozdílových ukazatelů	50
2.4 analýza poměrových ukazatelů	52
2.4.1 Ukazatele likvidity	52
2.4.2 Ukazatele aktivity	53

2.4.3 Ukazatele rentability	56
2.4.4 Ukazatele zadluženosti	58
2.5 Analýza soustav ukazatelů	60
2.5.1 Bonitní modely	60
2.5.2 Bankrotní modely	62
3.1 Zásoby.....	68
3.1.1 Přebytečné zásoby.....	68
3.1.2 Evidence zásob	70
3.2 Snižování nákladů.....	72
3.2.1 Management nápadů	72
3.3 Zvyšování tržeb.....	74
3.3.1 Multiskilling.....	74
3.3.2 Agenturní pracovníci	75
3.3.3 Veletthy	76
ZÁVĚR	80
SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ	81
SEZNAM OBRÁZKŮ	83
SEZNAM TABULEK	83
SEZNAM GRAFŮ	84
SEZNAM VZORCŮ.....	84
SEZNAM PŘÍLOH.....	85

ÚVOD

Tématem této bakalářské práce je finanční analýza společnosti Motorpal Jihlava, a. s. Tato společnost se zabývá strojírenskou výrobou. Konkrétně se jedná o výrobu vstřikovacích zařízení do dieselových motorů hlavně pro *non-road* aplikace, což v překladu znamená pro takové dopravní prostředky, které jezdí prioritně mimo silnice, např. traktory, kombajny, stavební stroje apod. Společnost Motorpal se řadí k největším zaměstnavatelům v kraji Vysočina.

Co si můžeme představit pod pojmem finanční analýza? Ve zjednodušeném slova smyslu se jedná o výpočet finančních ukazatelů, porovnání výsledků s doporučovými hodnotami a následné vyhodnocení. Ve skutečnosti však do této problematiky vstupuje mnoho faktorů, které mohou tyto výsledky ovlivňovat. Samotnému výpočtu ukazatelů navíc ještě předchází několik menších nefinančních analýz, jimiž mohou být analýza okolí podniku, analýza silných a slabých stránek, analýza účetních dat a jiné.

Cílem mé bakalářské práce je tedy kompletní provedení finanční analýzy společnosti Motorpal a zodpovězení dvou otázek: Jak si společnost Motorpal vedla v uplynulých 5 letech (2009-2013)? Existují nějaké návrhy řešení, které by mohly zlepšit finanční situaci společnosti?

Finanční analýzu můžeme považovat za stejně starou jako samotné peníze, tedy její historie je již poměrně dlouhá, a proto vzniklo o této problematice již nespočet odborných publikací, jak ve světě tak i u nás. V praktické a analytické části jsem čerpala právě z těchto odborných publikací. Vzhledem k faktu, že použitá literatura se věnuje spíše teoretické stránce věci, bylo pro mě v návrhové části zdrojem inspirace spíše internetové prostředí.

Práce je zpracována tak, aby sloužila nejen strojírenské společnosti Motorpal Jihlava, a. s., ale i lidem, kteří nejsou do této problematiky zcela zasvěceni, a i přesto je tematika finanční analýzy zajímavá.

1 TEORETICKÁ VÝCHODISKA PRÁCE

1.1 HISTORIE FINANČNÍ ANALÝZY

Kolébkou finanční analýzy jsou pravděpodobně Spojené státy americké. I samotný pojem pochází z angličtiny. V Evropě a hlavně v německy hovořících zemích se setkáváme spíše s pojmem bilanční analýza. Svými názory ovlivnili autoři z anglosaské oblasti české autory. S nimi se můžeme setkat ve většině publikací na našem trhu. První, kdo se v České republice zabýval tématem finanční analýzy, byl doktor Josef Pazourek v jeho knize s názvem *Bilance akciových společností* z roku 1906 (Růčková, 2011; Mrkvička a Kolář, 2006).

1.2 FINANČNÍ ANALÝZA – POJEM, PODSTATA, CÍL

V dnešní době, kdy většina podniků byla zasažena důsledky ekonomické krize, se stává téma **finanční analýzy** (či obecně hodnocení podniků) více populárním, z důvodu rostoucího zájmu firem o jejich finanční zdraví a budoucnost jejich vývoje (Vochozka, 2011).

Finanční zdraví je sice cílem asi nejdůležitějším, avšak ne jediným. Chce-li být podnik úspěšný, měl by se zaměřit na své schopnosti, dovednosti, výkony a především konkurenci a být prospěšný nejenom sobě, ale hlavně svému okolí (Sedláček, 2011).

Rozveďme si nyní pojem „**finanční zdraví firmy**“. Součástí finančního zdraví je **finanční stabilita**, tu můžeme hodnotit z hlediska dvou kritérií. Nejdůležitějším kritériem je schopnost podniku vytvářet zisk a zároveň zhodnocovat vložený kapitál. Druhým kritériem, avšak ne druhotným, je zajištění platební schopnosti podniku, bez kterého nelze po delší dobu fungovat. Dalším cílem podniku je určitě i maximalizace jeho tržní hodnoty, která by měla být dlouhodobá (Růčková, 2011).

Dobrou zprávou je, že podnik může těchto cílů dosahovat *ekvifinálně*, tzn. různými způsoby, avšak *inverzibilně* (nevratně, neschopný zpětného ekonomického procesu, nelze uvést do původního stavu) (Sedláček, 2011).

Existuje velké množství **definic finanční analýzy**, které autoři ve svých knihách popisují:

- „*Finanční analýza slouží ke komplexnímu zhodnocení finanční situace podniku*“ (Knápková a Pavelková, 2010, s. 15).
- „*Pod finanční analýzou si lze představit rozbor jakékoliv ekonomické činnosti, ve které hrají rozhodující roli peníze a čas*“ (Mrkvička a Kolář, 2006, s. 13).
- „*Management společnosti využívá hodnocení podniku jako zpětné vazby své činnosti*“ (Vochozka, 2011, s. 9).
- „*Finanční analýza přezkoumává minulost i současnost a přináší tak informace o výkonnosti podniku a o potencionálních rizicích, které vyplývají z fungování*“ (Vochozka, 2011, s. 12).
- „*Finanční analýza podniku je pojímána jako metoda hodnocení finančního hospodaření podniku, při které se získaná data třídí, agregují, poměřují mezi sebou navzájem*“ (Sedláček, 2011, s. 3).
- „*Finanční analýza je zaměřena na identifikaci problémů, silných a slabých stránek, především hodnotových procesů podniku*“ (Sedláček, 2011, s. 3).
- „*Finanční analýza představuje systematický rozbor získaných dat, která jsou obsažena především v účetních výkazech*“ (Růčková, 2011, s. 9).
- „*Finanční analýza podniku je analýzou financí podniku*“ (Grünwald a Holečková, 2007, s. 19).

K určitým závěrům o celkové finanční situaci a hospodaření podniku dospějeme s informacemi, které získáme právě pomocí finanční analýzy. Běžná finanční analýza nám poskytuje pouze hrubý obraz finanční situace podniku. Pokud bychom požadovali důkladnější analýzu je potřeba zapojit i podrobnější informace jak z účetní uzávěrky, tak i z její přílohy a i z výroční zprávy (Sedláček, 2011; Grünwald a Holečková 2007).

Petra Růčková (2011, str. 7) napsala ve své knize: „*Ve finanční analýze může být správný každý názor, ale je nutné, aby byl vždy podložen správným argumentem.*“

1.3 UŽIVATELE FINANČNÍ ANALÝZY

O informace, týkající se finanční situace podniku, a hlavně o výsledky finanční analýzy, se zajímá velké množství subjektů, které jsou nějakým způsobem, ať už menším či větším, zainteresovány na chodu podniku (Grünwald a Holečková, 2007; Knápková a Pavelková, 2010).

Tyto uživatele informací o finanční situaci podniku nazýváme „stakeholders“. Mohou jimi být samotní vlastníci, management podniku, investoři a potenciální investoři, obchodní partneři podniku (dodavatelé a věřitelé), bankovní instituce, stát, zahraniční instituce, auditoři, veřejnost, konkurence, zákazníci, zaměstnanci apod. Je tedy nezbytně nutné zvážit, pro koho budeme finanční analýzu zpracovávat, protože ne všechny tyto skupiny požadují stejné informace. Každá skupina má jiné zájmy a potřebuje pro ni specifické informace (Scholleová, 2012; Grünwald a Holečková, 2007; Knápková a Pavelková, 2010).

Výše uvedené uživatele finančních analýz můžeme rozdělit na dvě skupiny (Grünwald a Holečková, 2007):

1) interní

- manažeři
- vlastníci (investoři)
- zaměstnanci

2) externí

- bankovní instituce
- obchodní partneři
- konkurence
- stát a státní orgány

1.3.1 Manažeři

Vzhledem k tomu, že manažeři získávají neveřejné informace, jsou z většiny případů jejími vyhotoviteli. K tomu používají informace z finančního účetnictví. Management využívá poznatky z finanční analýzy ke své každodenní práci – plánuje základní cíle podniku, krátkodobě a zejména dlouhodobě finančně řídí podnik (operativně i strategicky), sleduje likviditu a hlavně sleduje ziskovost, neboť ta je většinou

primárním úkolem od vlastníků podniku. Dále finanční analýza umožňuje manažerům dospět ke správnému podnikatelskému cíli ve finančním plánu pro další období (Růčková, 2011; Knápková a Pavelková, 2010; Grünwald a Holečková, 2007; Vochozka, 2011).

1.3.2 Vlastníci (investoři)

Vlastníci, akcionáři či investoři jsou primárními uživateli informací z finanční analýzy. Tuto skupinu nejvíce zajímají výnosy podniku, návratnost prostředků (rentabilita vloženého kapitálu), vývoj tržních ukazatelů (maximalizace tržní hodnoty podniku) respektive „*chtějí si ověřit, zda jejich rozhodnutí je správné*“ (Grünwald a Holečková, 2007, s. 28). Na základě toho požadují od managementu zprávy obsahující informace o finančním stavu – může se jednat o klasickou výroční zprávu či častější zprávy informující o finanční situaci. Potenciální investoři se pak zajímají především o finanční zdraví podniku, zda mají do podniku investovat či ne (Vochozka, 2011; Růčková, 2011; Knápková a Pavelková, 2010).

1.3.3 Bankovní instituce

Banky žádají podniky (potenciální dlužníky) o velké množství informací ohledně jejich finanční situace tzv. zjišťují *bonitu* z důvodu vytvoření si představy o finančním zdraví podniku při rozhodování, zda podniku poskytnout úvěr či ne, jak velký a hlavně za jakých podmínek. Konkrétně jde o zjišťování struktury majetku, jakými zdroji je podnik financován a zejména o výsledky hospodaření současné i budoucí. Při poskytování krátkodobých úvěrů je pro banku důležitá likvidita podniku. Naopak při poskytování střednědobých a dlouhodobých úvěrů banka analyzuje samotný investiční projekt (návratnost vložených prostředků), na který si bere podnik úvěr. Součástí úvěrových smluv může být i klauzule – např. změna podmínek (zvýšení úrokové sazby) při změně zadluženosti podniku (Grünwald a Holečková, 2007; Vochozka, 2011).

1.3.4 Obchodní partneři

Dodavatelé a odběratelé si zjišťují především to, zda podnik dokáže dodržet své závazky z obchodních vztahů, konkrétně pak platební schopnost čili jeho solventnost, strukturu oběžných aktiv, strukturu krátkodobých závazků a cash flow. Dodavatelům záleží zejména na krátkodobé prosperitě, naopak odběratelům (zákazníkům) na dlouhodobé. Odběratelé by mohli, v případě špatné finanční situace jejich dodavatelů,

mít problémy se zajištěním výroby. Obchodní partneři samozřejmě ale musí brát v úvahu i to riziko, pokud by došlo k nedodržení závazků a nemohou se vždy spoléhat na soudní vymáhání (Růčková, 2011; Knápková a Pavelková, 2010; Grünwald a Holečková, 2007; Vochozka, 2011).

1.3.5 Konkurence

Podniky ve stejném odvětví se většinou navzájem zajímají o své hospodářské výsledky, z důvodu jejich srovnávání. Některé podniky mohou mít problém s poskytováním informací o svém hospodaření, ale tyto podniky tzv. „*samy sebe vyřazují ze hry*“ (Grünwald a Holečková, 2007, s. 30), protože mohou ztratit renomé, přijít o konkurenci, zákazníky a potenciální investory. Manažeři by tedy měli umět ve správný čas a ve správnou chvíli poskytnout informace externím subjektům (Grünwald a Holečková, 2007).

1.3.6 Zaměstnanci

Určit které informace z finanční analýzy jsou pro zaměstnance důležité, je asi nejlehčí, avšak současně nejobsáhlejší. Zaměstnance zajímá jen jedna věc a to celková prosperita podniku, tzn. finanční analýza jako celek, protože od prosperity podniku se odvíjí jejich jistota zaměstnání (Grünwald a Holečková, 2007; Vochozka, 2011).

1.3.7 Stát a státní orgány

Hlavním a nejpodstatnějším zájmem státu a jeho orgánu je kontrola daní, které musí podnik vykazovat. Dále stát využívá finanční informace o podnicích pro statistické účely, pro rozhodování o rozdělení dotací apod. V neposlední řadě státní orgány dohlíží na podniky, které se staly výherci tendrových řízení a mají v rukou veřejné zakázky. (Vochozka, 2011).

1.4 ZDROJE DAT

Finanční analýza má 3 kroky, které by měly splnit její účel: získat informace z výkazů a jiných zdrojů informací; odhadnout diagnózu stavu podniku a vymyslet návrhy řešení této situace. A právě posouzení finančního zdraví podniku a klasifikace návrhů řešení na zlepšení situace podniku se neobejde bez analýzy dat. Kvalitní data a informace jsou podmínkou pro získání hodnotné finanční analýzy. Tyto podklady by měly být nejenom kvalitní, ale také souhrnné (Grünwald a Holečková, 2007; Mrkvička a Kolář, 2006; Růčková, 2011).

Zdroje finančních informací můžeme získat především z výkazů finančního účetnictví, z informací poskytnutých od finančních analytiků či manažerů podniku nebo také například z výroční zprávy. Účetní výkazy se zpracovávají především pro účely daňové a účetní, ale určitým měřítkem se zaměřují i na potřeby finančního řízení a analýzy podniku; například tím, že účetní osnova je rozdělena do soustavy účtů různých druhů. Ta nám umožňuje sestavit účetní doklady, z kterých můžeme vyčíst např. stav rentability, zadluženosti, likvidity, aktivity podniku apod. (Grünwald a Holečková, 2007; Knápková a Pavelková, 2010).

Členění účetních výkazů:

- **výkazy finančního účetnictví** – podléhají právní úpravě, slouží okolí podniku;
- **výkazy vnitropodnikového účetnictví** – nepodléhají právní úpravě, slouží především podniku samému a jeho potřebám (Mrkvička a Kolář, 2006).

Účetní výkazy mají ale, vzhledem k finanční analýze, i své slabé stránky. Patří k nim určitě jejich vypovídací schopnost. I když bychom potřebovali, aby výkazy odrážely věrně aktuální situaci podniku, mohou se v nich vyskytnout chyby, odchylky (i ty záměrné) a nebo mohou být, nějakým způsobem, zkreslené. Nesmíme ale zapomenout, že struktura účetních výkazů je v České republice závazně upravena vyhláškou Ministerstva financí ČR, konkrétně zákonem č. 563/1991 Sb., o UCE, a z postupů o účtování (Mrkvička a Kolář, 2006; Grünwald a Holečková, 2007; Knápková a Pavelková, 2010).

Účetní závěrka je hlavním zdrojem dat a informací pro vytvoření finanční analýzy. Může se sestavovat jako řádná, která je sestavována k poslednímu dni účetního období;

mimořádná, kterou podnik sestavuje k jinému než k poslednímu dni účetního období a mezitimní, jejíž sestavení určují právní předpisy. Jedná se např. o situaci, kdy se společnost fúzuje, rozděluje a je potřeba vypořádat podíly. Účetní závěrku může v některých případech uvedených v §20 odst. zákona č. 563/1991 Sb. ověřovat auditor. Účetní závěrka, kterou podnik provádí má 3 hlavní účetní výkazy a to rozvahu, výkaz zisku a ztráty a přílohu. Dále může být součástí účetní závěrky i výkaz cash flow, pokud ho podnik sestavuje, či výroční zpráva (Vochozka, 2011; Grünwald a Holečková, 2007; Mrkvička a Kolář, 2006).

1.4.1 Rozvaha

Rozvahu můžeme považovat za stěžejní účetní výkaz každého podniku. Informuje nás o struktuře jeho majetku (levá strana AKTIVA) a z jakých zdrojů byl tento majetek pořízen (pravá strana PASIVA). Rozvahu podnik sestavuje k určitému datu, většinou je to první a poslední den účetního období. Nejčastěji má podobu tzv. „télka“. V rozvaze musí vždy platit bilanční princip, který je založen na vztahu **AKTIVA=PASIVA**. Pro provedení finanční analýzy je nezbytné znát podrobně dílčí položky rozvahy (Knápková a Pavelková, 2010; Sůvová a kolektiv, 2008).

AKTIVA		PASIVA	
A.	Pohledávky za upsaný ZK	A.	Vlastní kapitál
B.	Dlouhodobý majetek	A.I.	Základní kapitál
B.I.	Dlouhodobý nehmotný majetek	A.II.	Kapitálové fondy
B.II.	Dlouhodobý hmotný majetek	A.III.	Rezervní fondy, ...
B.III.	Dlouhodobý finanční majetek	A.IV.	VH minulých let
		A.V.	VH běžného účetního období
C.	Oběžná aktiva	B.	Cizí zdroje
C.I.	Zásoby	B.I.	Rezervy
C.II.	Dlouhodobé pohledávky	B.II.	Dlouhodobé závazky
C.III.	Krátkodobé pohledávky	B.III.	Krátkodobé závazky
C.IV.	Krátkodobý finanční majetek	B.IV.	Bankovní úvěry a výpomoci
D.	Časové rozlišení	C.	Časové rozlišení

Obrázek 1: Struktura rozvahy (Knápková, 2011, str. 21)

1.4.2 Výkaz zisku a ztráty

Výkaz zisku a ztráty, někdy také nazýván „výsledovka“ či účet zisků a ztrát, je účetní výkaz, prostřednictvím kterého zjišťujeme výši a způsob tvorby hospodářského výsledku za určité období. Tedy podle vztahu **„VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ = VÝNOSY – NÁKLADY“** zjišťujeme výnosy a náklady, aniž bychom pátrali po tom, zda v souvislosti s nimi vznikly skutečné peněžní příjmy či výdaje (Knápková a Pavelková, 2010; Růčková, 2011).

Vzhledem k tomu, že výkaz zisku a ztráty má v České republice stupňovitou formu, tzn. má tři části – provozní, finanční a mimořádnou, můžeme zde nalézt též tři stejnojmenné výsledky hospodaření, které se liší nejenom názvem, ale i výnosy a náklady, které do jejich struktury vstupují. Řádky s nákladovými položkami se v tomto výkazu značí písmenem, naopak výnosové položky římskou číslicí (Růčková, 2011; Vochozka, 2011; Knápková a Pavelková, 2010).

1.4.3 Cash flow

Cash flow či výkaz o peněžních tocích, jak se mu také někdy říká, je v České republice považován za velmi mladý (poprvé sestavován v roce 1993). Pochází z USA a začal se používat v 70. letech minulého století. Ještě nedávno tento výkaz musely sestavovat společnosti, jejichž uzávěrka podléhala auditu. V dnešní době je sestavování cash flow zcela dobrovolné i pro tyto společnosti. Jeho podstatou je sledování vzniku a použití peněžních příjmů a výdajů a vysvětlení, proč k těmto přírůstkům a úbytkům došlo. Pomocí tohoto výkazu můžeme posuzovat likviditu podniku. Cash flow je sestavován dvěma metodami – přímou a nepřímou. Pro podmínky České republiky se používá nepřímá metoda. Výkaz cash flow se člení na tyto oblasti: běžnou (provozní), investiční a finanční činnost (Růčková, 2011; Mrkvička a Kolář, 2006; Knápková a Pavelková, 2010; Vochozka, 2011).

Příloha k účetní závěrce

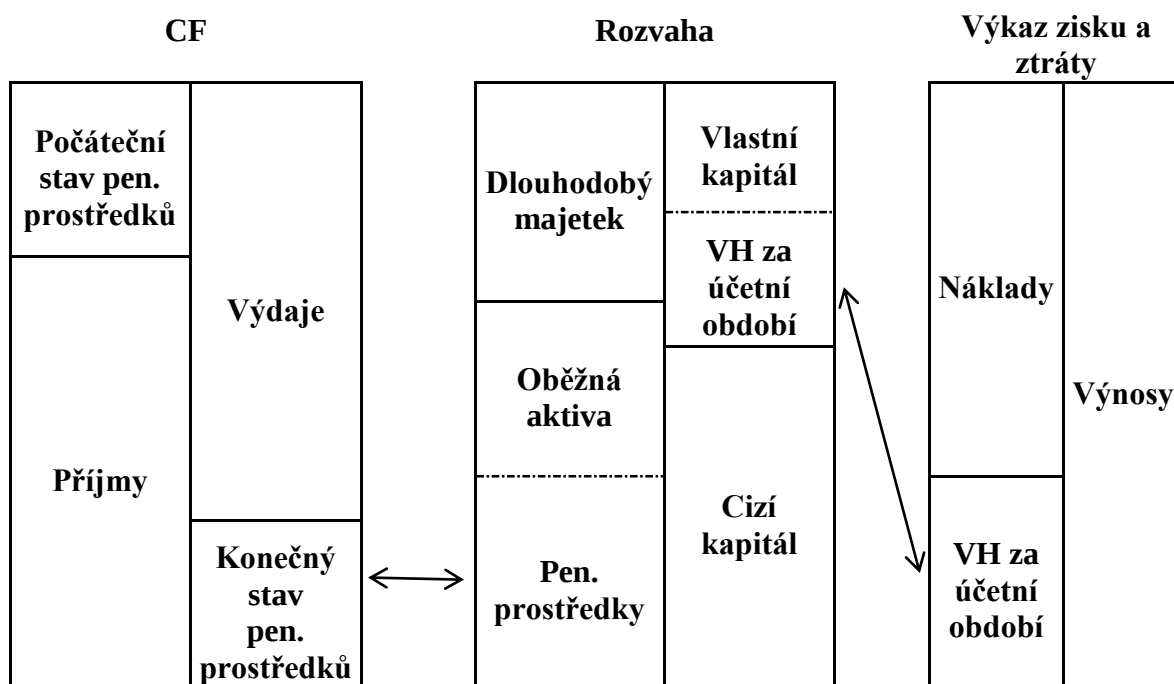
V příloze najdeme doplňující informace, které se neuvádějí v rozvaze a výkazu zisku a ztráty. Příloha k účetní závěrce může obsahovat např. informace o způsobu odpisování, o účetních metodách, které byly použity, o obecných účetních zásadách, informace a údaje o cenných papírech, které podnik vlastní apod. (Grünwald a Holečková, 2007).

1.4.4 Výroční zpráva

Zpracovávají ji podniky, které musí mít auditorem ověřenou účetní závěrku, jež musí být součástí výroční zprávy. I samotná výroční zpráva podléhá auditu. Jejím úkolem je celistvě a komplexně informovat vlastníky, obchodní partnery, investory, banky, bankovní instituce a zákazníky o výkonosti, činnosti a stávající hospodářské situaci podniku. Nalezneme v ní i zprávu představenstva, které hodnotí podnikatelskou činnost společnosti. Některé společnosti využívají výroční zprávu jako nástroj ke své propagaci (Mrkvička a Kolář, 2006; Růčková, 2011; Grünwald a Holečková, 2007).

Dalšími zdroji informací mohou být také: novinové články, informace v médiích, články v odborných časopisech, informace od specializovaných firem za úplatu, informace z neoficiálních zdrojů (Mrkvička a Kolář, 2006; Sůvová a kolektiv, 2008).

V obrázku číslo 2 je zachycena propojenost jednotlivých účetních výkazů.



Obrázek 2: Vzájemná provázanost výkazů (Knápková a Pavelková, 2010, str. 56)

1.5 DRUHY ANALÝZ

Pokud budeme uvažovat klasickou finanční analýzu, můžeme ji rozdělit na dvě části, které se navzájem doplňují (Sedláček, 2011):

- a) fundamentální analýzu (kvalitativní);
- b) technickou analýzu (kvantitativní).

Charakteristickým znakem **fundamentální analýzy** je verbální (nikoli početní) hodnocení dané situace podniku. Jedná se zejména o analýzu prostředí podniku, jeho ekonomického okolí a vlivy, které na něj působí. Je tedy zřejmé, že z důvodu subjektivnosti názorů se mohou jednotlivé fundamentální analýzy od různých autorů na rozdíl od **technických analýz**, které jsou podloženy matematickými, statistickými a dalšími výsledky, lišit. Na základě těchto výsledků pak posuzujeme hospodářskou situaci podniku a konstruujeme návrhy ke zlepšení momentální situace (Sedláček, 2011).

U technické analýzy postupujeme tedy takto (Sedláček, 2011):

1. Charakterizujeme prostředí podniku a zhodnotíme zdroje dat.
2. Stanovíme si účelné metody a vypočteme základní ukazatele.
3. Zpracujeme komplexnější metody.
4. Koncepty na zlepšení hospodářské situace podniku.

Petra Růčková (2011) doporučuje kombinovat oba typy analýz z důvodu paralely obou metod a zároveň uvádí, že interpretace výsledků technické analýzy je velmi obtížná bez znalosti výsledných prognóz nejdříve zpracované fundamentální analýzy.

Dalším, tentokrát časovým členěním finanční analýzy, je analýza „**ex post**“ a „**ex ante**“. Analýza ex post je orientovaná do minulosti podniku, tzn. že vyjadřuje stav podniku až dosud do současného stavu. Naopak analýza ex ante se zaměřuje na budoucnost podniku (Sedláček, 2011).

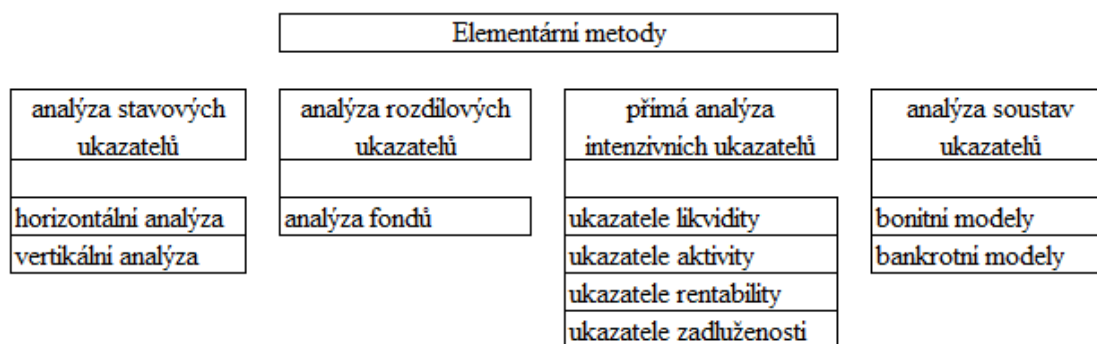
Posledním rozdělením je rozdělení finanční analýzy na: **externí** a **interní**. Externí analýzu zpracovává externí analytik či kdokoli jiný, který vychází z veřejně dostupných informací o firmě dostupné nejčastěji na internetu. Jistě nebude tak obsáhlá jako interní analýza, kterou většinou zpracovávají interní pracovníci (manažeři, oddělení finančního

controllingu). Ti mají k dispozici i údaje a data, které se k běžné veřejnosti nedostanou (Mrkvička a Kolář, 2006; Grünwald a Holečková, 2007).

1.6 METODY FINANČNÍ ANALÝZY

Elementární metody finanční analýzy, které budou v této kapitole popsány, můžeme považovat za tradiční. Oblíbené jsou díky své jednoduchosti (Knápková a Pavelková, 2010).

Na obrázku č. 3 jsou zobrazeny metody finanční analýzy, které budou použity v analytické části.



Obrázek 3: Elementární metody finanční analýzy (Růčková, 2011, str. 44)

1.7 ANALÝZA STAVOVÝCH (ABSOLUTNÍCH) UKAZATELŮ

Používá se při analýze položek účetních výkazů. Jak již z názvu vyplývá, vyjadřují určitý stav (jev), který nemá vazbu k žádnému jinému jevu. Bohužel s těmito ukazateli neuspějeme při mezipodnikovém srovnávání z toho důvodu, že jsou senzitivní na velikosti podniku. Absolutní ukazatele jsou také součástí rozdílových ukazatelů (Grünwald a Holečková, 2007; Vochozka, 2011).

Absolutní ukazatele se člení na (Grünwald a Holečková, 2007; Růčková, 2011):

- **stavové ukazatele** – poskytují informace k určitému datu, nejsou senzitivní na délku období, zpravidla se jedná o položky v rozvaze;
- **tokové ukazatele** – poskytují informace za určité časové období, jsou senzitivní na délku období, zpravidla se jedná o položky z výkazu zisku a ztráty.

1.7.1 Horizontální analýza

Někdy také nazývaná jako analýza trendů, je nepoužívanější a nejelementárnější metodou hodnocení hospodářské situace podniku a jeho minulosti i budoucnosti. Zabývá se vývojovými trendy (porovnávání časových změn položek ve výkazech – rozvaha, výkaz zisku a ztráty, příp. výroční zpráva) ve struktuře majetku i kapitálu. Počítáme tudíž samotnou výši změny v **absolutních číslech i procentní vyjádření** této změny. Všechny veličiny sledujeme po řádcích – horizontálně, odtud také její název. Aby nám horizontální analýza podala co nejvěrnější obraz o situaci podniku a jejím nejpravděpodobnějším vývoji, je potřeba tvořit dostatečně dlouhé časové řady (Sedláček, 2011; Knápková a Pavelková, 2010; Růčková, 2011).

$$\text{Absolutní vyjádření} = \text{ukazatel}_t - \text{ukazatel}_{t-1}$$

Vzorec 1: Horizontální analýza – absolutní změna (Mrkvička a Kolář, 2006)

$$\text{Procentní vyjádření} = \frac{\text{Absolutní změna} * 100}{\text{Ukazatel}_{t-1}}$$

Vzorec 2: Horizontální analýza – procentní změna (Mrkvička a Kolář, 2006)

1.7.2 Vertikální analýza

Vertikální analýza se zabývá jednotlivými složkami aktiv a pasiv v rozvaze (majetku a kapitálu), tzn. porovnává tyto jednotlivé položky k celkové sumě aktiv nebo pasiv (základna, celková aktiva/pasiva = 100%) a jejich meziroční změny v procentech. Samozřejmě se nemusí jednat jen o rozvahu, ale i o výkaz zisku či ztráty, kde základnu tvoří celkové výnosy či náklady, nebo výkaz cash flow. Název vznikl opět způsobem výpočtu, v tomto případě postupujeme ve sloupcích od shora dolů – vertikálně, na rozdíl od horizontální analýzy. Její výhodou je, že není závislá na meziroční inflaci a poskytuje tím pádem srovnání s předchozími lety (Sedláček, 2011; Vochozka, 2011; Grünwald a Holečková, 2007; Růčková, 2011; Knápková a Pavelková, 2010).

Na závěr je nutno podotknout, že horizontální analýza spolu s vertikální tvoří klíčový bod celkové finanční analýzy a jsou nejrozšířenějšími prostředky v praxi v rámci této problematiky (Vochozka, 2011).

1.8 ANALÝZA ROZDÍLOVÝCH UKAZATELŮ

Analýzu rozdílových ukazatelů používáme ke zjištění a korigování finanční situace společnosti. Pomocí rozdílových ukazatelů můžeme zjišťovat likviditu podniku. Analýza je založena na principu rozdílu mezi určitou položkou aktiv a určitou položkou pasiv (Sedláček, 2011; Knápková a Pavelková, 2010; Růčková, 2011).

1.8.1 Čistý pracovní kapitál (Net Working Capital)

Patří k nejvýznamnějším a nejpoužívanějším rozdílovým ukazatelům. Čistý pracovní kapitál, někdy také provozní kapitál, se vypočte jako rozdíl mezi oběžným majetkem a krátkodobými dluhy. Z toho plyne, že k jeho výpočtu potřebujeme hlavně rozvahu. Čistý pracovní kapitál, vypočítáváme tehdy, pokud potřebujeme zjistit volnou část kapitálu, tedy zda je podnik v danou chvíli solventní. To znamená, že každý podnik potřebuje mít čistý pracovní kapitál, aby byla zajištěna plynulost hospodářské činnosti a tedy i nepostradatelná míra likvidity (Knápková a Pavelková, 2010; Vochozka, 2011; Sedláček, 2011).

$$\text{ČPK} = \text{Oběžná aktiva} - \text{Krátkodobé závazky}$$

Vzorec 3: Čistý peněžní majetek - manažerský přístup (Dluhošová, 2008)

1.8.2 Čisté pohotové prostředky

Čisté pohotové prostředky nebo také čistý peněžní fond, jak se jim někdy také říká, slouží ke sledování okamžité likvidity. Dosáhneme jich výpočtem rozdílu mezi pohotovými peněžními prostředky a okamžitě splatnými závazky, přičemž do pohotových peněžních prostředků se zahrnují nejenom peníze v pokladně a na bankovním účtu, ale i krátkodobé cenné papíry a krátkodobé termínované vklady z důvodu jejich rychlé přeměnitelnosti na peníze (Knápková a Pavelková, 2010; Sedláček, 2011).

$$\text{ČPP} = \text{Pohotové finanční prostředky} - \text{Okamžitě splatné závazky}$$

Vzorec 4: Čisté pohotové prostředky (Dluhošová, 2008)

1.8.3 Čistý peněžně-pohledávkový finanční fond

Někdy také nazýván čistý peněžní majetek, reprezentuje střední cestu, která vede mezi výše zmíněnými ukazateli. Oběžná aktiva se očišťují od zásob a nelikvidních pohledávek. Od takto očištěných aktiv se následně odčítají krátkodobé závazky (Sedláček, 2011).

$$\text{ČPM} = \text{Oběžná aktiva} - \text{Zásoby} - \text{Nelikvidní pohledávky} - \text{Krátkodobé závazky}$$

Vzorec 5: Čistý peněžně-pohledávkový finanční fond (Sedláček, 2011)

1.9 ANALÝZA POMĚROVÝCH UKAZATELŮ

Někdy také přímá analýza intenzivních ukazatelů je nejoblíbenější a nejrozsáhlejší (co se ukazatelů týče) a nejčastěji využívanou analýzou vůbec. Je tomu tak za prvé proto, že využívá data z účetních výkazů, které jsou většinou veřejně dostupné (tzn. rozvaha, výkaz zisku a ztráty) a za druhé, z důvodu jejich rychlého a jednoduchého výpočtu, podávají analytikovi bleskovou představu o hospodářské situaci. Jejich obsahem je to, že dávají do poměru absolutní (extenzivní, stavové, tokové) ukazatele. Toto poměrové číslo by pak mělo vyjít větší než jedna. Poměrové ukazatele jsou sice jednoduché pro svůj postup, ale na druhou stranu mají nízkou vypovídací schopnost (Růčková, 2011; Grünwald a Holečková, 2007; Sedláček, 2011).

Podle Jaroslava Sedláčka (2011, str. 55): „*je můžeme chápat jako určité síto, jež zachytí oblasti vyžadující hlubší analýzu*“.

1.9.1 Ukazatele likvidity

Jsou jedny z nejdůležitějších ukazatelů, neboť nám říkají, zda je podnik schopen splácet své dluhy, tedy zda je podnik solventní (likvidita je tedy klíčovým znakem pro fungování podniku). Ukazatele likvidity mají při svém výpočtu jistý systém – v čitateli je vždy uveden oběžný majetek, který organizujeme dle likvidity (od nejméně po nejvíce likvidní). Ve jmenovateli jsou pak cizí zdroje (Vochozka, 2011; Růčková, 2011).

Obecně je poměrový vztah znázorněn takto:

čím je možné platit
co je nutné platit

Vzorec 6: Poměrový vztah – likvidita (Sedláček, 2011)

Běžná likvidita

Běžná likvidita nám říká, kolikrát jsou schopna oběžná aktiva pokrýt krátkodobé závazky. V praxi to doslova znamená, kdyby podnik přeměnil všechna svoje oběžná aktiva na peněžní hotovost, kolikrát by byl schopen vyhovět svému věřiteli se splacením dluhu. Obecně u ukazatelů likvidity je těžké stanovit jejich optimální hodnotu. I přes to je stanovený interval pro optimální výsledek 1,6-2,5. Zároveň je doporučováno, aby běžná likvidita nevyšla nikdy méně než 1 (Vochozka, 2011; Sedláček, 2011).

Běžná likvidita =	Oběžná aktiva
	Krátkodobé závazky

Vzorec 7: Běžná likvidita (Vochozka, 2011)

Pohotová likvidita

Pohotová likvidita má totožný vzorec jako předchozí běžná likvidita, pouze vylučuje z oběžných aktiv (čitatele) zásoby. Rovněž se doporučuje, aby byly z čitatele vyloučeny nedobytné pohledávky z důvodu lepší vypovídací schopnosti. Pohotovou likviditu bychom měli sledovat spíše v určitém časovém období, než ji porovnávat s doporučenými hodnotami, ty jsou zde 1-1,5 (Vochozka, 2011).

Pohotová likvidita =	Oběžná aktiva - Zásoby
	Krátkodobé závazky

Vzorec 8: Pohotová likvidita (Vochozka, 2011)

Okamžitá likvidita (hotovostní likvidita)

Tento ukazatel likvidity je ze všech nejpřesnější, protože do čitatele se uvádějí jen peněžní prostředky. Klasifikuje schopnost podniku hradit své krátkodobé závazky v danou chvíli. Doporučená hodnota je alespoň 0,2 (neměla by kolísat), ale podniku nehrozí velké finanční problémy, i pokud tuto hranici striktně nedodrží (Vochozka, 2011; Růčková, 2011; Sedláček, 2011).

Okamžitá likvidita =	$\frac{\text{Peněžní prostředky}}{\text{Krátkodobé závazky}}$
-----------------------------	---

Vzorec 9: Hotovostní likvidita (Vochozka, 2011)

1.9.2 Ukazatele aktivity

Podávají informace o tom, jak podnik hospodaří se svými aktivy – zda efektivně, tj. zda je zajištěna výnosnost a likvidita. V čitateli jsou zahrnuty obvykle tržby, výnosy, či jiné položky a ve jmenovateli části majetku (Sedláček, 2011; Růčková, 2011; Vochozka, 2011).

Obrat celkových aktiv

Tento ukazatel měří celkové využití aktiv, respektive měří, kolikrát se celková aktiva podniku obrátí za časový interval (zpravidla 1 rok). Jeho hodnota by měla dosahovat minimálně hodnoty 1, v lepším případě by měla být hodnota co nejvyšší (Vochozka, 2011; Sedláček, 2011).

Obrat aktiv =	$\frac{\text{Tržby}}{\text{Aktiva celkem}}$
----------------------	---

Vzorec 10: Obrat aktiv (Vochozka, 2011)

Obrat stálých aktiv (obrat dlouhodobého majetku)

Informuje podnik, kolikrát se dlouhodobý majetek obrátí v tržbách za daný časový úsek (zpravidla 1 rok). Vyšší hodnota signalizuje, že podnik může pořídit další dlouhodobý majetek, v opačné situaci musí navýšit výrobní kapacity dosavadních výrobních zařízení (Sedláček, 2011).

Obrat stálých aktiv =	$\frac{\text{Tržby}}{\text{Stálá aktiva}}$
------------------------------	--

Vzorec 11: Obrat stálých aktiv (Sedláček, 2011)

Obrat zásob

Nám říká, jak intenzivně podnik využívá své zásoby. Přesněji jde o to, kolikrát je každá položka zásob prodána a znovu uskladněna v průběhu jednoho roku (Sedláček, 2011).

Obrat zásob =	$\frac{\text{Tržby}}{\text{Zásoby}}$
----------------------	--------------------------------------

Vzorec 12: Obrat zásob (Sedláček, 2011)

Doba obratu zásob

Výpočtem tohoto ukazatele zjistíme, po jak dlouhou dobu (průměrný počet dnů) máme vázány v podnikání (na skladě) zásoby do doby, než se spotřebují či prodají (Sedláček, 2011; Vochozka, 2011).

Doba obratu zásob =	$\frac{\text{Zásoby}}{\text{Tržby}/360}$
----------------------------	--

Vzorec 13: Doba obratu zásob (Vochozka, 2011)

Doba splatnosti pohledávek (doba obratu pohledávek)

Hodnotí, za jak dlouho nám v průměru odběratelé zaplatí za zboží či službu, respektive po jak dlouhou dobu máme v podniku majetek v podobě pohledávek. Za příznivý výsledek se považuje běžná doba splatnosti faktur (tzn. 15 dní). Pokud by trend tohoto ukazatele odpovídal nezvykle dlouhé době splatnosti, znamenalo by to neloajlnost ze strany obchodního partnera (Růčková, 2011).

Doba obratu pohledávek =	$\frac{\text{Pohledávky}}{\text{Tržby}/360}$
---------------------------------	--

Vzorec 14: Doba obratu pohledávek (Scholleová, 2012)

Doba splatnosti závazků (doba obratu závazků)

Doba splatnosti závazků či „doba bezplatného obchodního úvěru“ je ukazatel hodnotící za jak dlouhou dobu je naše firma schopna splatit své závazky. V nejlepším případě by měla být delší než předchozí doba splatnosti pohledávek, tak abychom na splacení závazků měli dostatek finančních prostředků. Tímto ukazatelem tvoříme jakýsi obrázek o naší solventnosti (resp. dodržování obchodních vztahů) pro naše stávající i potenciální obchodní partnery (Růčková, 2011; Scholleová, 2012).

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

Vzorec 15: Doba obratu závazků (Scholleová, 2012)

1.9.3 Ukazatele rentability

Skupinu těchto ukazatelů považujeme za nejdůležitější z celé poměrové analýzy. Někdy se také označují jako ukazatele výnosnosti, návratnosti apod. Jejich podstatou je poměrování zisku s jinými veličinami (celková aktiva, kapitál, tržby). Cílem je zhodnocení schopnosti podniku dosahovat podnikových cílů (vytváření nových zdrojů, dosahování zisku) (Vochozka, 2011; Knápková a Pavelková, 2010; Růčková, 2011; Sedláček, 2011).

Rentabilita investic (ROI)

Rentabilita investic měří celkovou míru zisku z investiční činnosti z pohledu vlastníka podniku. Neoptimálněji by hodnota u tohoto ukazatele měla přesahovat 15%. Ještě stále vyhovující hodnoty jsou pak v rozmezí 12%-15% (Bartoš, 2014; Mrkvička a Kolář, 2006).

$\text{ROI} = \frac{\text{EBIT (zisk před úroky a zdaněním)}}{\text{Celkový kapitál}} \times 100 (\%)$
--

Vzorec 16: Rentabilita celkového vloženého kapitálu (Scholleová, 2012)

Rentabilita aktiv (ROA)

Rentabilita aktiv je považována za klíčový ukazatel z oblasti rentability. Uvažuje různé druhy zisku, které poměruje s celkovými aktivy, přičemž nezávisí na tom, z jakých zdrojů byl tento majetek pořízen (vlastních či cizích). Je doporučováno posuzovat tento ukazatel v čase (jeho trend) a porovnávat výsledky s výsledky podniků ve stejném odvětví (Vochozka, 2011; Knápková a Pavelková, 2010).

$\text{ROA} = \frac{\text{EAT (zisk po zdanění)}}{\text{Aktiva celkem}} \times 100 (\%)$
--

Vzorec 17: Rentabilita celkových vložených aktiv (Scholleová, 2012)

Rentabilita vlastního kapitálu (ROE)

„Rentabilita vlastního kapitálu vyjadřuje, kolik čistého zisku připadá na 1 Kč kapitálu investovaného akcionářem“ (Vochozka, 2011, s. 23). Pro akcionáře je klíčovým ukazatelem - posuzuje úspěšnost jejich investice (kapitál, který vložili do podniku). Výsledná hodnota ukazatele by měla převyšovat míru bezrizikových cenných papírů (Mrkvička a Kolář, 2006; Růčková, 2011).

$$\text{ROE} = \frac{\text{EAT (zisk po zdanění)}}{\text{Vlastní kapitál}} \times 100 (\%)$$

Vzorec 18: Rentabilita vlastního kapitálu (Grünwald, 2001)

Rentabilita tržeb (ROS)

Rentabilita tržeb či „ziskové rozpětí“ je vyjádřením zisku vztaženého k tržbám (tzv. zisková marže). Je potřebné dosazovat do vzorce zisk očištěný o daně, aby byl výsledek co nejvíce objektivní. Je obtížné určit ideální hodnoty ROS z důvodu odlišnosti jednotlivých odvětví. Pokud se rentabilita tržeb nevyvíjí dobře, pak ani v ostatních ukazatelích nebude situace optimální (Sedláček, 2011; Růčková, 2011; Scholleová, 2012).

$$\text{ROS} = \frac{\text{EAT (zisk po zdanění)}}{\text{Tržby}} \times 100 (\%)$$

Vzorec 19: Rentabilita tržeb (Scholleová, 2012)

1.9.4 Ukazatele zadluženosti

Zabývají se vztahem cizích a vlastních zdrojů, ze kterých je podnik financován, tedy poměrem těchto dvou zdrojů v podniku (doporučuje se poměr 1:1). Paradoxně rostoucí zadluženost nemusí znamenat pro podnik kolaps ale naopak růst rentability (cizí kapitál je méně nákladný než vlastní kapitál). Z toho plyne, že tyto ukazatele posuzují podnik a jeho finanční strukturu z dlouhodobějšího hlediska. Je tedy jakýmsi signálem, který podnik varuje před dalším zadlužováním (Vochozka, 2011; Růčková, 2011).

Celková zadluženost

Je považována za základní ukazatel zadluženosti důležitým zejména pro věřitele. Autoři odborné literatury doporučují hodnotu pohybující se mezi 30-60%. Musíme ale brát

v potaz typ odvětví a schopnost podniku splácet úroky z dluhů (Sedláček, 2011; Knápková a Pavelková, 2010).

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

Vzorec 20: Celková zadluženost (Knápková a Pavelková, 2010)

Koeficient samofinancování

Koeficient samofinancování můžeme považovat za komplementární ukazatel k předchozí celkové zadluženosti. Doporučovaná hodnota je dle „Zlatého pravidla financování“ 50% a zároveň by měl součet předchozí celkové zadluženosti a koeficientu samofinancování dát hodnotu 1. Případné odchylky mohou být způsobeny nezapočítáním ostatních pasiv do některého z ukazatelů (Bartoš, 2014; Růčková, 2011).

$$\text{Koeficient samofinancování} = \frac{\text{Vlastní kapitál}}{\text{Aktiva celkem}}$$

Vzorec 21: Koeficient samofinancování (Růčková, 2011)

1.10 ANALÝZA SOUSTAV UKAZATELŮ (SOUHRNNÉ INDEXY HODNOCENÍ)

Nevýhodou rozdílových a poměrových ukazatelů je jejich omezená vypovídací schopnost. Proto se k posouzení celkové finanční situace podniku konstruují soustavy ukazatelů (Sedláček, 2011).

Soustavy ukazatelů rozlišujeme na (Sedláček, 2011):

- a) **soustavy s hierarchickým uspořádáním ukazatelů** – sem patří např. pyramidové rozklady;
- b) **výběr ukazatelů s jistým účelem** – mimo jiné bonitní a bankrotní modely

1.10.1 Bonitní a bankrotní modely

Tyto modely hodnocení jsou důležité hlavně pro banky, které jimi hodnotí bonitu dlužníka a jeho případný bankrot (Sedláček, 2011).

K nejvíce oblíbeným modelům patří (Vochozka, 2011):

- Kralickův rychlý test;
- Tamariho model;
- Index bonity;
- Altmanovo Z-score;
- Indexy IN;
- Ekonomická přidaná hodnota (EVA) apod.

1.10.2 Bonitní (diagnostické) modely

Na základě jednoho syntetického ukazatele, složeného z několika málo ukazatelů, hodnotí nebo-li diagnostikují finanční situaci, zejména bonitu podniku. Do této skupiny modelů zahrnujeme Tamariho model, Index bonity a Kralickův rychlý test, který bude popsán níže (Sedláček, 2011).

Kralickův rychlý test

Autorem je ekonom Kralicek. Model sestavil na počátku 90. let. Tento tzv. „quicktest“ má za úkol rychle ohodnotit zkoumaný podnik s dobrou vypovídací schopností. Kralicek vybral z ukazatelových skupin čtyři ukazatele, které nesmějí podléhat vlivům, které by je mohly rušit. Následně se výsledným hodnotám těchto čtyř ukazatelů přidělují body (Vochozka, 2011; Sedláček, 2011).

Tabulka 1: Algoritmus Kralickova Quicktestu (Mrkvička a Kolář, 2006, s. 153)

Ukazatel	Konstrukce ukazatele	Hodnota ukazatele	Počet bodů
R1	Vlastní kapitál	0,3 a více	4
	Aktiva celkem	0,2-0,3	3
		0,1-0,2	2
		0,0-0,1	1
		0,0 a méně	0
R2	Dluhy celkem - Peněžní prostředky	3 a méně	4
	Provozní cash flow	3–5	3
		5–12	2
		12–30	1
		30 a více	0
R3	Zisk před úroky a zdaněním	0,15 a více	4
	Aktiva celkem	0,12-0,15	3
		0,08-0,12	2
		0,00-0,08	1
		0,00 a méně	0
R4	Provozní cash flow	0,1 a více	4
	Provozní výnosy	0,08-0,1	3
		0,05-0,08	2
		0,00-0,05	1
		0,00 a méně	0

Hodnocení finanční stability:

$$FS = \frac{R1+R2}{2}$$

Hodnocení výnosové situace:

$$VS = \frac{R3+R4}{2}$$

Hodnocení celkové situace:

$$CS = \frac{FS + VS}{2}$$

Tabulka 2: Kralický test – bodové hodnocení (Mrkvička a Kolář, 2006)

velmi dobrý podnik	3 a více bodů
šedá zóna	1,1 - 2,9
špatný podnik	1 a méně bodů

1.10.3 Bankrotní (predikční) modely

Jsou jakýmsi indikátorem včasného varování. Odhalují případné změny v „chování“ ukazatelů, které by mohly vést k ohrožení finanční situace podniku (Sedláček, 2011).

Altmanův model (Z-skóre)

Altmanův index důvěryhodnosti je považován za nejznámější a nejpoužívanější model souhrnného hodnocení. Autorem je Edward Altman, který při zpracování v roce 1968 vycházel z diskriminační analýzy, která se uskutečnila v 60. a 80. letech minulého století. Čeští ekonomové převzali Altmanův model z podmínek americké tržní ekonomiky a implementovali ho jako jeden z prvních souhrnných indexů do českého systému finančního hodnocení podniků. Jeho úkolem je zjistit, na základě výsledků níže uvedené rovnice, zda podnik může prosperovat či nikoliv (Růčková, 2011; Sedláček, 2011; Vochozka, 2011; Knápková a Pavelková, 2010).

$$Z_{cz} = 3,3 * X1 + 0,99 * X2 + 0,6 * X3 + 1,4 * X4 + 6,56 * X5 - 1 * X6$$

Vzorec 22: Altmanova analýza pro české společnosti (Vochozka, 2011)

Kde:

$X1 = \text{Zisk} / \text{Aktiva}$

$X4 = \text{Nerozdělený zisk} / \text{Aktiva}$

$X2 = \text{Tržby} / \text{Aktiva}$

$X5 = \text{Čistý pracovní kapitál} / \text{Aktiva}$

$X3 = \text{Vlastní kapitál} / \text{Celkové závazky}$

Tabulka 3: Hodnocení české společnosti Altmanovou analýzou (Vochozka 2011, s. 88)

$Z > 2,99$	bonitní podnik
$1,8 < Z \leq 2,99$	šedá zóna
$Z \leq 1,8$	bankrotní podnik

Index IN05

Autory tohoto indexu jsou čeští manželé Neumaierovi. Ze všech čtyř indexů, které autoři vytvořili, byl IN05 poslední. Je aktualizovanou verzí indexu IN01. Poskytuje posouzení finanční výkonnosti a důvěryhodnosti podniku. (Vochozka, 2011; Sedláček, 2011).

$$IN05 = 0,13 * A + 0,04 * B + 3,97 * C + 0,21 * D + 0,09 * E$$

Vzorec 23: Index IN05 (Sedláček, 2011)

Kde:

$A = \text{Aktiva} / \text{Cizí zdroje}$ $D = \text{Celkové výnosy} / \text{Aktiva}$

$B = \text{EBIT} / \text{Nákladové úroky}$ $E = \text{Oběžná aktiva} / \text{Krátkodobé závazky a úvěry}$

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

Tabulka 4: Index IN05 (Vochozka 2011, s. 96)

$IN > 1,6$	bonitní podnik
$0,9 < IN \leq 1,6$	šedá zóna
$IN \leq 0,9$	bankrotní podnik

V teoretické kapitole byly představeny vybrané metody potřebné pro provedení základní finanční analýzy. Nyní budou tyto metody aplikovány pro zhodnocení finanční situace strojírenské firmy Motorpal Jihlava, a. s.

2 ANALÝZA SOUČASNÉHO STAVU

V této části bakalářské práce bude představena *společnost Motorpal, a. s.* (dále jen Motorpal), na kterou aplikuji metody popsané v první kapitole této práce. Samotná finanční analýza bude vypočtena pro roky 2009-2013. Budou v ní použita data z finančních výkazů (rozvaha, výkaz zisku a ztráty) obsažených ve výročních zprávách dostupných na internetových stránkách společnosti.

2.1 ZÁKLADNÍ DATA SPOLEČNOSTI

Název:	Motorpal, a. s.
Sídlo:	Humpolecká 313/5, 587 41 Jihlava
Právní forma:	akciová společnost
IČO:	276 22 819
Základní kapitál:	32 000 000 Kč
Datum zápisu do OR:	23. listopad 2006
Způsob jednání:	navenek jednájí jménem společnosti dva členové představenstva
Předmět podnikání:	výroba vstřikovacích zařízení naftových motorů; výroba dílů a příslušenství dvoustopých motorových vozidel



Obrázek 4: Logo společnosti Motorpal, a. s. (dostupné z: www.motorpal.cz)

Česká společnost Motorpal vznikla v roce 1946. Již tedy přes 50 let patří k nejvýznamnějším světovým výrobcům vstřikovacích systémů pro dieselové motory, hlavně pro non-road aplikace (traktory, kombajny, stavební stroje, stacionární stroje, kompresory atd.). Jedná se o velmi přesné strojírenství – tisíce milimetru; těsnosti kov na kov při tlacích přes 2000 barů. Motorpal má vlastní řešení (produkt) pro zákazníka a

vývoj. Jejími klíčovými výrobky jsou vstřikovací čerpadla, vstřikovače, vstřikovací trysky pro vznětové motory a dílce pro automobilový průmysl. Motorpal je specializován na segment menších výrobců motorů. Společnost vlastní certifikát norem ISO 9001, ISO 14001 a ISO/TS 16949. Kromě jihlavského závodu má společnost ještě tři další závody a to v Batelově, Jemnici a ve Velkém Meziříčí. Firma Motorpal patří k největším zaměstnavatelům v kraji Vysočina (Motorpal, 2015).

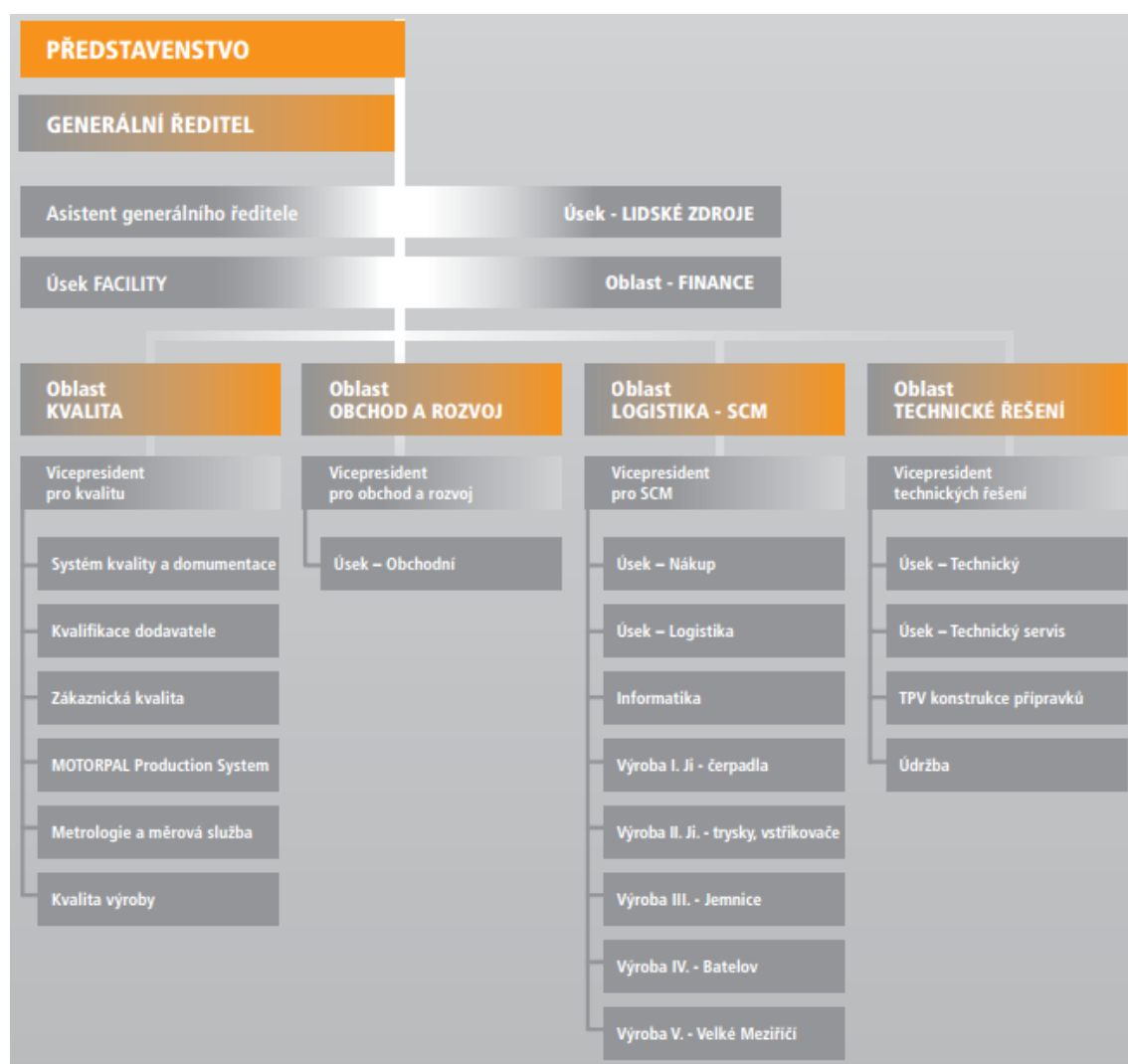
2.1.1 Historie

- **říjen 1946** – vznik nového strojírenského podniku v Jihlavě (jako pobočka stejnojmenného závodu Motorpal v Českých Budějovicích, později v Praze)
- **26. července 1949** – osamostatnění jihlavského podniku
- **1. ledna 1950** – změna názvu na MOTORPAL JIHLAVA, národní podnik, Jihlava; pevný výrobní program: „*Výroba vstřikovacích zařízení pro vznětové motory*“.
- **2005** - růst kvality a spolehlivost výrobků (důkazem je 86% produkce pro export – zejména země západní Evropy, Asie, Jižní a Severní Amerika, Afrika) (Motorpal, 2015).

2.1.2 Produkty

Vzhledem k tomu, že výrobky společnosti splňují nejprísnejší předpisy a normy, jsou velmi kvalitní. Mezi typické výrobky patří vstřikovací čerpadla, vstřikovače a autodíly. Ty oslovily mnoho významných společností jako je Andoria, Bosch, Deutz, John Deere, Steyr, Škoda VW, Tatra, Wabco, Zetor a další, které se posléze staly odběrateli těchto výrobků společnosti Motorpal. Z tuzemských odběratelů je nejvýznamnější Zetor, ze zahraničních pak Deutz a běloruský MMZ (Minskij Motornyj Závod). Právě MMZ zásobuje většinu výrobců silničních i nesilničních vozů, který působí na trzích bývalého Sovětského svazu (Motorpal, 2015).

2.1.3 Organizační struktura



Obrázek 5: Organizační struktura společnosti Motorpal, a. s. (dostupné z: www.motorpal.cz)

Statutárním orgánem akciové společnosti Motorpal je představenstvo, které má tři členy a jehož činnost kontroluje dozorčí rada. V současné době má společnost čtyři akcionáře, jimiž jsou fyzické osoby (Motorpal, 2015).

Generální ředitel, který je spolu s prezidentem podřízen představenstvu, zaštiťuje 6 oblastí závodu, a sice: Finanční úsek, úsek Kvality, úsek Obchodu a rozvoje, Technický úsek, úsek Lidských zdrojů a úsek Logistiky, přičemž výroba spadá právě do této oblasti (Motorpal, 2015).

Tabulka 5: Vývoj počtu zaměstnanců (dle Výročních zpráv podniku)

Počet zaměstnanců	2009	2010	2011	2012	2013
Vedení společnosti	12	15	18	19	19
Ostatní zaměstnanci	1 132	1 416	1 738	1 864	1 720
Celkem	1 144	1 431	1 756	1 883	1 739

2.2 ANALÝZA ABSOLUTNÍCH UKAZATELŮ

V úvodu finanční analýzy se budu věnovat horizontální a vertikální analýze rozvahy a výkazu zisku a ztráty. Tyto dvě metody se považují za klíčové při analýze podniku. Dávají prvotní přehled o změnách ve velikosti a struktuře majetku podniku a zdrojů krytí (v rozvaze) a o změnách ve velikosti nákladů a výnosů (ve výsledovce).

2.2.1 Horizontální analýza

V horizontální analýze sledujeme po řádcích (tedy horizontálně) absolutní (v Kč) a relativní (v %) změny dat v čase – obvykle 3-10 let zpětně.

Z obou dvou výkazů (rozvaha a výkaz zisku a ztráty) jsou pro horizontální analýzu vybrány ty nejpodstatnější položky. Výsledky jsou interpretovány nejen slovně, ale i pomocí grafů, které lze nalézt v příloze číslo 4.

Horizontální analýza aktiv

Absolutní i relativní změny aktiv v časové řadě jsou zachyceny v tabulce číslo 6.

Tabulka 6: Horizontální analýza aktiv

(Zdroj: Výroční zprávy 2009-2013, vlastní zpracování)

AKTIVA k 31. 12. (v tis. Kč)	Absolutní změna				Relativní změna			
	ukazatel (t) - ukazatel (t-1)				absolutní změna/ukazatel(t-1)			
Položky	09/10	10/11	11/12	12/13	09/10	10/11	11/12	12/13
STÁLÁ AKTIVA	-22 905	-44 485	-69 736	-11 024	-3,9%	-7,9%	-13,5%	-2,5%
DM nehmotný	2 216	-986	-627	-910	38,2%	-12,3%	-8,9%	-14,2%
DM hmotný	-25 122	-43 499	-69 090	-10 117	-4,3%	-7,9%	-13,5%	-2,3%
DM finanční	1	0	-19	3	2,2%	0%	-40,4%	10,7%
OBĚŽNÁ AKTIVA	-13 398	125 943	-2 767	33 649	-3,8%	37,3%	-0,6%	7,3%
Zásoby	-39 706	79 706	22 265	47 006	-20,4%	51,4%	9,5%	18,3%
Dlouhodobé pohledávky	0	21 816	10 630	-5 332	NA	NA	48,7%	-16,4%
Krátkodobé pohledávky	25 941	28 058	-37 286	-10 741	17%	15,7%	-18,0%	-6,3%
Kr. finanční majetek	367	-3 637	1 624	2 713	10,5%	-94,4%	755,3%	147,5%
ČASOVÉ ROZLIŠENÍ	-2 293	7 692	31 237	-6 623	-15,4%	61,3%	154,3%	-12,9%
AKTIVA CELKEM	-38 596	89 150	-41 266	16 012	-4,1%	9,8%	-4,1%	1,7%

Již z rozvahy můžeme vyčíst, že se jedná o **výrobní společnost**, vzhledem k poměru stálých a oběžných aktiv, kde jasně převažují stálá aktiva nad oběžnými. **Celková aktiva** mají kolísavý trend. Je to způsobeno hlavně kolísajícím trendem oběžných aktiv a časového rozlišení, ale také klesáním stálých aktiv. Labilita ale není dramatická. Největší absolutní i relativní změny si můžeme všimnout v roce 2011, kdy celková aktiva vzrostla z 911 963 tis. Kč na 1 001 113 tis. Kč, což v relativním vyjádření činí 9,8%. **Dlouhodobý majetek** ve sledovaném období pouze klesá. Největší zásluhu má na tom dlouhodobý hmotný majetek z hlediska svého největšího objemu a z hlediska odpisování tohoto majetku. Největší pokles je zaznamenán v roce 2012, kdy klesla stálá aktiva o 13,5% (69 736 tis. Kč). Naopak nejmenší pokles byl v roce 2013 a to o 2,5% (11 024 tis. Kč). Dlouhodobý nehmotný majetek má kromě roku 2010, ve kterém firma aktualizovala svůj informační celofiremní software Infor, také klesající trend. Dlouhodobý finanční majetek je v prvních třech letech na stejné úrovni. Až v roce 2012 klesl o 40,4% (19 tis. Kč). I přes vysokou relativní váhu byla tato změna způsobena

pouze kurzovými rozdíly. V absolutní hodnotě je totiž tato částka v porovnání s ostatními zanedbatelná. Za roky 2009-2013 klesla stálá aktiva celkem o $\frac{1}{4}$ (25,3%). Stejně jako u celkových aktiv můžeme i u **oběžných aktiv** pozorovat kolísavý trend. V letech 2010, 2011 a 2013 je to zásluha zejména zásob, které v roce 2010 klesly absolutně o 39 706 tis. Kč (20,4%) a v dalších letech pozorujeme už jen jejich růst. Největší nárůst zásob byla hned v dalším roce 2011. Objem zásob vzrostl o polovinu. Tento nárůst byl zapříčiněn změnou metodiky účtování zásob, konkrétně náradí. Respektive předtím bylo účtováno všechno náradí rovnou do spotřeby. V roce 2011 ale společnost založila sklady na náradí a proto tento nárůst. Podnik by ale měl zvážit náklady na skladování těchto zásob. V roce 2012 zapříčinily kolísání oběžných aktiv krátkodobé pohledávky, jejichž absolutní hodnota klesla o 37 286 tis. Kč (15,7%). Tím se zvýšila i hotovost se kterou, dle výročních zpráv, společnost bojuje po celé sledované období. V položce **časového rozlišení** dochází k velkým výkyvům. Zatímco v roce 2010 došlo ke snížení o 15,4% (2 293 tis. Kč), v následujícím roce došlo ke zvýšení této položky o více jak polovinu, konkrétně o 61,3 % (7 692 tis. Kč) a v roce 2012 nastalo další razantní zvýšení dokonce o 154,3%, což je v absolutním vyjádření 31 237 tis. Kč. V posledním sledovaném roce došlo opět jak na začátku ke snížení nákladů příštích období, tentokrát už o nepatrných 12,9% (6 623 tis. Kč).

Horizontální analýza pasiv

Absolutní i relativní změny pasiv v časové řadě jsou zachyceny v tabulce č. 7.

Tabulka 7: Horizontální analýza pasiv

(Zdroj: Výroční zprávy 2009-2013, vlastní zpracování)

PASIVA k 31. 12. (v tis. Kč)	Absolutní změna				Relativní změna			
	ukazatel (t) - ukazatel (t-1)				absolutní změna/ukazatel(t-1)			
Položky	09/10	10/11	11/12	12/13	09/10	10/11	11/12	12/13
VLASTNÍ KAPITÁL	-146 026	36 527	31 848	-48 984	-112,7%	222,3%	158,5%	-94,3%
Základní kapitál	0	30 000	0	0	0%	1500%	0%	0%
Kapitálové fondy	1	2	0	2	0%	0%	0%	0%
Rezervní fondy	-504	-121	422	1 285	-12,7%	-3,5%	12,6%	34,1%
VH minulých let	-160 263	-145 923	5 914	30 550	-114,7%	-712,4%	3,6%	19,0%
VH běž. UCE období	14 740	152 569	25 872	-81 181	9,2%	104,6%	389,3%	-249,6%
CIZÍ ZDROJE	101 753	57 135	-75 210	64 657	12,4%	6,2%	-7,7%	7,2%
Rezervy	1 747	-560	34	-1 839	19,6%	-5,2%	0,3%	-18,1%
Dlouhodobé závazky	25 721	1 886	2 004	-35 318	450,7%	6%	6%	-100%
Krátkodobé závazky	83 193	53 753	-19 891	106 892	33,8%	16,3%	-5,2%	29,4%
Bankovní úvěry	-8 908	2 056	-57 357	-5 078	-1,6%	0,4%	-10,4%	-1%
ČASOVÉ ROZLIŠENÍ	5 677	-4 512	2 096	339	211,1%	-53,9%	54,4%	5,7%
PASIVA CELKEM	-38 596	89 150	-41 266	16 012	-4,1%	9,8%	-4,1%	1,7%

Na první pohled je patrné, že cizí zdroje společnosti převažují nad vlastním kapitálem. Vlastní kapitál je sice levnější než cizí, ale zda je poměr cizího a vlastního kapitálu optimální proberu ve vertikální analýze. Z důvodu bilanční sumy (aktiva = pasiva) sledujeme u **celkových pasiv** stejně jako u **celkových aktiv** proměnlivý trend. **Vlastní kapitál** má po celou dobu pozorování společnosti dramatický, a nepříliš perspektivní vývoj. V roce 2010 klesl o více jak 112 %, což je v absolutní vyjádření dost velká částka, a sice 146 mil. Kč. Bylo to způsobeno položkou výsledek hospodaření minulých let, která se dostala z nadprůměrně vysoké částky do záporných hodnot. V dalších dvou letech – 2011 a 2012 – se vlastní kapitál zotavil a dostal se zpět do kladných hodnot. Bylo to způsobeno jednak tím, že společnost navýšila základní kapitál z 2 mil. Kč na 32 mil Kč (relativní změna 1 500%), a za druhé také kladným

hospodářským výsledkem, kterého ale společnost za sledované období dosáhla pouze v těchto dvou letech. V roce 2011 činil hospodářský výsledek 6,6 mil. Kč, oproti roku tedy výrazné zlepšení o 104,6 %. V roce 2012 se výsledek hospodaření zastavil na částce 32,5 mil. Kč, tedy ve srovnání s předchozím rokem zlepšení o téměř 105%. I když je podnik v ostatních letech ve ztrátě, musíme konstatovat, že se mu daří, ztrátu oproti roku, kdy byly ztráta nejvyšší (160,6 mil. Kč), postupně snižovat. Se záporným výsledkem v dalším roce 2013 již opět vlastní kapitál klesá, celkem prudce o 94,3%, což v absolutním vyjádření činí 48,9 mil. Kč. Ostatní dvě dosud nezmiňované položky kapitálové a rezervní fondy si po celé monitorované období držely určitý trend, který se nijak razantně neměnil. Dalo by se říct, že kapitálové fondy měly po celou dobu stejnou hodnotu. U rezervních fondů hodnota kolísala, avšak nijak rapidně, vzhledem k nevýznamným absolutním částkám. **Cizí zdroje**, s výjimkou roku 2012, kdy klesly o téměř 8% (75,2 mil. Kč), rostou. Zásahu na rostoucím cizím kapitálu mají především závazky, a to jak krátkodobé tak dlouhodobé. Největší nárůst cizího kapitálu jsme zaznamenali v roce 2010, kdy vzrostl o 101,7 mil. Kč, v relativním vyjádření o 12,4%. Jak už jsem zmiňovala, **dlouhodobé závazky** v letech 2009-2012 rostou. Největší nárůst (téměř 452%) byl vypořádan v roce 2010, který byl způsoben poskytnutím akcionářských půjček, které byly poskytnuty společnosti ve dvou formách – krátkodobé a dlouhodobé. Ze stejného důvodu pozorujeme i u **krátkodobých závazků** v tomto roce vysoký nárůst. Stejná situace nastala i v roce 2013, kdy dochází k vynulování dlouhodobých závazků, neboť došlo k tzv. překlopení těchto akcionářských půjček do krátkodobých závazků, u kterých jsme v tomto roce vypořázovali navýšení. Za zmínku ještě také stojí bankovní úvěry, jejichž vysoká hodnota se, kromě roku 2011, pozvolna snižuje, což je pro podnik dobrá zpráva. **Časové rozlišení**, stejně jako u aktiv, kolísá. I když jeho relativní změny v tabulce jsou celkem prudké, v absolutní hodnotě tyto částky nikterak svojí výší neovlivňují celková pasiva.

Horizontální analýza výkazu zisku a ztráty

Hodnoty změn (absolutní i relativní) horizontální analýzy výkazu zisku a ztráty jsou zachyceny v tabulce číslo 8.

Tabulka 8: Horizontální analýza výkazu zisku a ztráty

(Zdroj: Výroční zprávy 2009-2013, vlastní zpracování)

VZZ k 31. 12. (v tis. Kč)	Absolutní změna				Relativní změna			
	<i>ukazatel (t) - ukazatel (t-1)</i>				<i>absolutní změna/ukazatel(t-1)</i>			
	09/10	10/11	11/12	12/13	09/10	10/11	11/12	12/13
Tržby za prodej zboží	34 130	41 780	19 497	-8 013	189,6%	80,1%	20,8%	-7,1%
Výkony	311 036	365 014	152 431	-150 774	46,5%	37,3%	11,3%	-10,1%
Tržby za prodej vlastních V a S	339 158	283 286	184 958	-160 808	51,5%	28,4%	14,4%	-11,0%
Výkonová spotřeba	181 034	150 296	66 496	-72 084	38,9%	23,3%	8,3%	-8,4%
PŘIDANÁ HODNOTA	129 760	216 471	88 806	-78 984	62,6%	64,2%	16,0%	-12,3%
Osobní náklady	94 600	92 231	40 476	-24 271	31,4%	23,3%	8,3%	-4,6%
PROVOZNÍ VH	31 374	179 543	15 642	-56 621	19,2%	135,6%	33,2%	-90,2%
FINANČNÍ VH	18 138	-22 818	10 051	-24 380	50,6%	-128,9%	24,8%	-80,0%
Daň z příjmů za běžnou činnost	32 686	5 706	1	0	85,1%	100,0%	100,0%	NA
VH ZA BĚŽNOU ČINNOST	16 826	151 019	25 512	-80 821	10,4%	104,6%	383,9%	-251,3%
MIMOŘÁDNÝ VH	-2 086	1 550	0	0	-389,2%	100,0%	NA	NA
VH za účetní období	14 740	152 569	25 512	-80 821	9,2%	104,6%	383,9%	-251,3%
VH před zdaněním	47 426	158 275	25 513	-80 821	23,8%	104,4%	383,9%	-251,3%

Pokud se zaměříme na první položku **tržby za prodej zboží**, je evidentní, že se nejedná o obchodní společnost, která by tuto položku měla několikanásobně vyšší než položku tržby za prodej vlastních výrobků a služeb. V našem případě je to ale naopak. I přes to, že tato položka obsahuje tak malé částky, které nemohou ovlivnit hospodářský výsledek, lze ocenit její růst do roku 2012. I když v tabulce nejsou obsaženy všechny položky, které tvoří **výkony** (tržby za prodej vlastních výrobků a služeb, změna stavu zásob vlastní činnosti a aktivace), je zřejmé, že největší podíl na této položce mají právě

tržby za prodej vlastních výrobků a služeb. Tato položka má po většinu sledovaných let rostoucí trend (kromě roku 2013) a to přes to, že i Motorpal se nevyhnul ekonomické krizi v roce 2008, což lze hodnotit velmi pozitivně. V roce 2010 zaznamenal největší nárůst těchto tržeb a to o 51,5% (339 158 tis. Kč) z důvodu získání nových zákazníků a upevnění pozice v Bělorusku. Už z jejího názvu **výkonová spotřeba** vyplývá, že se něco spotřebovává, a proto tato položka bude pro podnik nákladem. Dle Knápkové a Pavelkové (2010) obsahuje totiž náklady, které se pojí s materiálem, energiemi, opravami strojů, zařízení apod. V žádném případě by tedy výkonová spotřeba neměla svoji hodnotou přesahovat výkony. V našem případě tomu tak není a navíc má výkonová spotřeba pomalejší tempo růstu než položka výkony. To je pro podnik pozitivní. Ve výkonové spotřebě podniku se taky dosti promítly opravy strojů, které podnik v roce 2009 kvůli krizi odkládal, což si již nemohl v dalších letech dovolit. **Přidaná hodnota** dle autorek Knápkové a Pavelkové (2010) je obecně něco navíc, co výrobce přidá k materiálu (nevyrobeného vlastní činností), tak aby vznikl specifický produkt. Účetně ji můžeme vyjádřit rovnicí: $\text{Přidaná hodnota} = \text{Obchodní marže} + \text{Výkony} - \text{Výkonová spotřeba}$. Dle výše zmiňovaných autorek je pro podnik pozitivní její růst. I v našem případě tomu tak je do roku 2012. Největší nárůst přidané hodnoty jsme zaznamenali v roce 2011, kdy vzrostla o 64,2% (21,5 mil. Kč). **Osobní náklady** po většinu let též rostou. Je to z důvodu přijímání velkého počtu nových zaměstnanců a kvůli změně počtu pracovních dnů. Kvůli krizi byl pracovní týden zkrácen na čtyři pracovní dny. V roce 2010 už ale podnik znovu najíždí na pětidenní pracovní týden. V roce 2013 osobní náklady klesají. Může za to opětovné propouštění zaměstnanců. Další položkou ve výkazu zisku a ztráty je **provozní výsledek hospodaření**. Dle Knápkové a Pavelkové (2010) právě tento výsledek hospodaření zajímá podnik ze všech třech výsledků hospodaření nejvíce. Dává podniku přehled, jak si vedl ve své klíčové činnosti. Tento druh hospodářského výsledku byl u společnosti Motorpal v prvních dvou letech záporný. V roce 2011 se dostal do kladných hodnot a relativní změna byla oproti roku 2010 135,6 %. Nejvyšší hodnoty však dosáhl v roce 2012 a to 62,8 mil. Kč. Jak ve své knize píší Knápková a Pavelková (2010), **finanční výsledek hospodaření** je u většiny nefinančních podniku obvykle záporný. Toto tvrzení souhlasí i u našeho analyzovaného podniku. Podívejme se nyní na **výsledek hospodaření za účetní období**. Sledujeme, že zisku dosáhl podnik jen v roce 2011 a 2012. V ostatních letech

se podnik nacházel ve ztrátě. Největší ztráty dosáhl podnik v roce 2009 a to 160,7 mil. Kč.

Důvody dosažení ztrát v jednotlivých letech jsou následující (dle Výročních zpráv podniku Motorpal, a. s.):

2009 – globální ekonomická krize (pokles objemu výroby, pokles tržeb za prodej vlastních výrobků a služeb, nutnost snížení cen, snížení odběrů výrobků největšími zákazníky až o 70%);

2010 – konsolidace, nedosažení očekávaných výsledků, ztráta způsobena náklady rychlého růstu a též posilováním české koruny;

2013 – nedosažení plánovaného objemu tržeb, rostoucí finanční náklady, přecenění eurového úvěru.

2.2.2 Vertikální analýza

Vertikální analýza se zabývá jednotlivými složkami aktiv a pasiv v rozvaze (majetku a kapitálu). Porovnává tyto jednotlivé položky k určité vztažné veličině – obvykle celková suma aktiv nebo pasiv a jejich meziroční změny v procentech.

Z rozvahy jsou vybrány pro vertikální analýzu vybrány ty nejpodstatnější položky. Výsledky jsou interpretovány nejen slovně, ale též pomocí grafů, které lze nalézt v příloze číslo 4.

Vertikální analýza aktiv

V následující tabulce číslo 9 je vypočtena vertikální analýza aktiv, přičemž jako vztažná veličina jsou zvolena aktiva celkem.

Tabulka 9: Vertikální analýza aktiv

(Zdroj: Výroční zprávy 2009-2013, vlastní zpracování)

Aktiva k 31. 12. (v tis. Kč)	2009	2010	2011	2012	2013
STÁLÁ AKTIVA	61,5%	61,6%	51,7%	46,6%	44,8%
DM nehmotný	1,6%	0,9%	0,7%	0,7%	0,6%
DM hmotný	60,9%	60,7%	51,0%	46,0%	44,2%
DM finanční	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
OBĚŽNÁ AKTIVA	36,9%	37,0%	46,3%	48,0%	50,7%
Zásoby	20,5%	17,0%	23,5%	26,8%	31,2%
Dlouhodobé pohledávky	0,0%	0,0%	2,2%	3,4%	2,8%
Krátkodobé pohledávky	16,1%	19,6%	20,6%	17,6%	16,2%
Finanční majetek	0,4%	0,4%	0,0%	0,2%	0,5%
ČASOVÉ ROZLIŠENÍ	1,6%	1,4%	2,0%	5,4%	4,6%
AKTIVA CELKEM	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Z tabulky vyplývá, že na počátku pětiletého sledovaného období jasně převažoval dlouhodobý majetek nad oběžnými aktivy. Nicméně tento trend se pomalu vytrácí a je vidět, že v roce 2011 se stálá i oběžná aktiva téměř srovnala. **Dlouhodobý majetek** za pět let klesl celkem o 16,7 procentních bodů. **Oběžný majetek** naopak vzrostl po dobu sledování o 13,8 procentních bodů. Když shrneme tento poznatek, zjistíme, že až do roku 2012 se jednalo o *kapitálově těžkou společnost*, ale od roku 2013 se podnik stává *kapitálově lehkou společností*. Největší zásluhu na klesání **stálých aktiv** má jednoznačně dlouhodobý hmotný majetek, který od roku 2008 klesl z 60,9% na pouhých 44,2% (pokles o 16,7 procentních bodů), z důvodu opotřebení. Na druhé straně u oběžných aktiv růst způsobily zejména zásoby, které v roce 2008 začínaly na 20,5% a v roce 2013 skončily na 31,2% (nárůst o 10,7 procentních bodů). Pokud se teď zaměříme více na stálá aktiva, zjistíme, že podnik má ve vlastnictví především dlouhodobý majetek hmotný, naopak dlouhodobý finanční majetek nemá téměř žádný. V případě oběžných aktiv převažují zásoby a krátkodobé pohledávky. I přes to, že podnik je zaměřen na výrobní činnost, měl by se zamyslet nad výší svých zásob, které tvoří v průměru 1/4 všech aktiv. Náklady na skladování nejsou zanedbatelné. Dalším

problémem, co se týče oběžných aktiv, je hotovost, které podnik má k dispozici velmi málo po celé období. Mohlo by to ovlivnit likviditu a odradit například banky, aby poskytly podniku další úvěr. Časové rozlišení tvoří velmi malou část celkových aktiv. Největšího podílu na celkových aktivech dosáhlo v roce 2012.

Vertikální analýza pasiv

V následující tabulce číslo 10 je vypočtena vertikální analýza aktiv, přičemž jako vztažná veličina jsou zvolena pasiva celkem.

Tabulka 10: Vertikální analýza pasiv

(Zdroj: Výroční zprávy 2009-2013, vlastní zpracování)

Pasiva k 31. 12. (v tis. Kč)	2009	2010	2011	2012	2013
VLASTNÍ KAPITÁL	13,63%	-1,80%	2,01%	5,41%	0,30%
Základní kapitál	0,21%	0,22%	3,20%	3,33%	3,28%
Kapitálové fondy	15,20%	15,85%	14,44%	15,06%	14,81%
Rezervní fondy	0,42%	0,38%	0,33%	0,39%	0,52%
VH minulých let	14,71%	-2,25%	-16,62%	-16,72%	-13,32%
VH běž. UCE období	-16,90%	-16,00%	0,66%	3,39%	-4,99%
CIZÍ ZDROJE	86,08%	100,88%	97,61%	93,97%	99,05%
Rezervy	0,94%	1,17%	1,01%	1,06%	0,85%
Dlouhodobé závazky	0,60%	3,45%	3,33%	3,68%	0,00%
Krátkodobé závazky	25,87%	36,09%	38,25%	37,82%	48,15%
Bankovní úvěry	58,67%	60,18%	55,02%	51,41%	50,05%
ČASOVÉ ROZLIŠENÍ	0,28%	0,92%	0,38%	0,62%	0,64%
PASIVA CELKEM	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Při pohledu na tučně zvýrazněné hodnoty zjistíme, že podnik je zadlužený více, než by měl. Aktiva společnosti jsou tedy financována zejména cizími zdroji, v roce 2010 dokonce pouze cizími zdroji. Poměr vlastních a cizích zdrojů je v průměru 4:96, což je z mého pohledu velmi negativní jev. Negativně to může působit na investory, věřitele a banky, které nemusí poskytnout podniku další úvěry. I když dle Knápkové a Pavelkové (2010) je cizí kapitál levnější než ten vlastní - za prvé z toho důvodu, že je pro věřitele méně rizikový, a za druhé z pohledu daňově uznatelných nákladů (úroků) za jeho poskytnutí - tento poměr, či spíše nepoměr, může být pro společnost kritický. Dle těchto poznatků je na tom nejlépe rok 2009, jehož hodnoty jsou ještě únosné. Zaměříme-li se nyní na **vlastní kapitál**, můžeme pozorovat, že nejvyšší hodnoty dosáhl

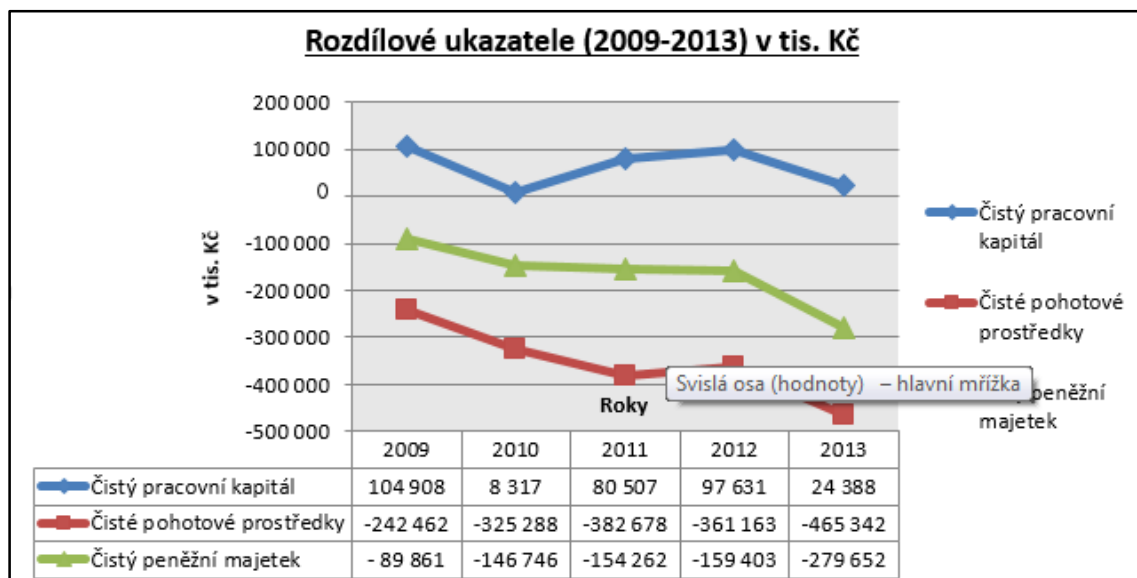
již ve zmiňovaném roce 2009. V dalších letech došlo k jeho kolísání, především díky kolísání výsledku hospodaření za běžné účetní období. Ten byl ve většině let převeden do výsledku hospodaření minulých let. Kromě roku 2009, se tedy jedná o ztrátu minulých let. Znovu se dostáváme do rozporu se strukturou financování, protože Knápková a Pavelková (2010) ve své knize radí, že podniky, jejichž výsledky hospodaření bývají proměnlivé, by měly být v rámci zadlužování opatrné. Za zmínku z oblasti vlastního kapitálu stojí ještě také změna základního kapitálu v roce 2011 (o téměř 3 procentní body). Příčinou této změny je navýšení vlastního kapitálu z 2 mil. Kč na 32 mil. Kč.

Nyní se dostáváme k **cizím zdrojům**. Ty z největší části tvoří krátkodobé závazky a bankovní úvěry. Dle Kislingerové (2008) jsou právě krátkodobé závazky levným zdrojem financování a využívá je velké množství společností. Jaroslav Sedláček (2011) ale dodává, že mohou být pro podnik rizikovější než dlouhodobé z důvodu splácení v kratších lhůtách. Podnik pak může mít problémy s likviditou. V našem případě vidíme, že podnik opravdu využívá levnější krátkodobé závazky, které v čase rostou.

2.3 ANALÝZA ROZDÍLOVÝCH UKAZATELŮ

V této části bude vypočtena analýza rozdílových ukazatelů. Jak již bylo zmíněno v teoretické části práce, tuto analýzu používáme ke zjištění stavu finanční situace společnosti. Podstata jejího výpočtu spočívá v rozdílu mezi určitou položkou aktiv a určitou položkou pasiv.

Výsledky analýzy rozdílových ukazatelů jsou zachyceny a graficky znázorněny v grafu číslo 1.



Graf 1: Vývoj rozdílových ukazatelů (2009-2013)
(Zdroj: Výroční zprávy 2009-2013, vlastní zpracování)

Čistý pracovní kapitál vypočítáváme tehdy, pokud potřebujeme zjistit volnou část kapitálu, aby byla zajištěna plynulost hospodářské činnosti a nepostradatelná míra likvidity. Čistý pracovní kapitál je po všechny sledované roky kladný. Tato situace je pro podnik velmi pozitivní, protože má volný kapitál, neboli volné peněžní prostředky pro neočekávané situace, které by si tyto prostředky žádaly. Nejvíc solventní byl podnik v roce 2009, kdy čistý pracovní kapitál dosáhl téměř 105 mil. Kč. Naopak nejméně solventní byl v roce 2010 s hotovostí 8,3 mil. Kč.

Čisté pohotové prostředky slouží ke sledování okamžité likvidity. Do tohoto ukazatele jsem zahrnula pouze hotovost a peníze na bankovních účtech. Dle Sedláčka (2010) tedy dostáváme nejprísnejší ukazatele čistých pohotových prostředků. Nicméně vývoj tohoto ukazatele není nikterak příznivý. Je to dáno velmi malým množstvím finanční hotovosti. S tímto problémem se podnik potýká po celé monitorované období. Navíc nedochází po tuto dobu k žádnému zlepšení, ale právě naopak. V konečném roce 2013 se podnik nachází v záporných hodnotách, konkrétně -465,3 mil. Kč.

Čistý peněžní majetek dle teoretické části reprezentuje střední cestu, která vede mezi výše zmíněnými ukazateli. Stejný vývoj jak u čistých peněžních prostředků můžeme pozorovat i u čistého peněžního majetku. Všechny hodnoty jsou záporné a navíc s klesajícím trendem. Za klesáním tohoto ukazatele stojí celkem rapidně rostoucí zásoby a krátkodobé závazky. Bohužel oběžná aktiva toto tempo nezvládla a opět vzniká nepříznivá situace pro podnik, která ovlivňuje jeho platební schopnost.

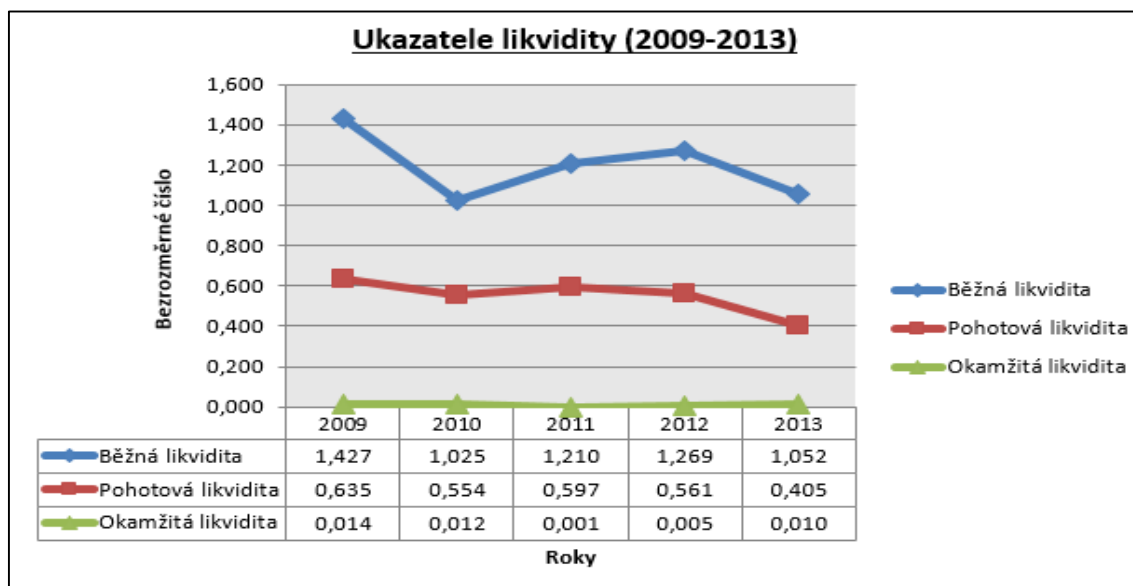
2.4 ANALÝZA POMĚROVÝCH UKAZATELŮ

Je nejoblíbenější, nejrozsáhlejší a nejčastěji využívanou analýzou vůbec.

2.4.1 Ukazatele likvidity

Říkají nám, zda je podnik schopen splácet své dluhy, tedy zda je podnik solventní. V čitateli je vždy uveden oběžný majetek, ve jmenovateli pak cizí zdroj.

Ukazatele likvidity jsou vypočteny a znázorněny v grafu číslo 2.



Graf 2: Ukazatele likvidity (2009-2013)
(Zdroj: Výroční zprávy 2009-2013, vlastní zpracování)

Pro lepší orientaci uvádím tabulku číslo 11, která obsahuje doporučené hodnoty ukazatelů likvidity.

Tabulka 11: Doporučené hodnoty ukazatelů likvidity (vlastní zpracování)

Běžná likvidita	1,6 – 2,5
Pohotová likvidita	1 – 1,5
Okamžitá likvidita	0,2

Běžná likvidita říká, kolikrát jsou schopna oběžná aktiva pokrýt krátkodobé závazky. Podle doporučení, aby oběžná aktiva pokryla krátkodobé závazky alespoň 1x, jsou hodnoty v normě. Avšak již nejsou optimální, protože optimální výsledek by měl být od 1,6 do 2,5. Těmto hodnotám se podnik nejvíce přiblížil v roce 2009, když běžná likvidita dosáhla hodnoty 1,43.

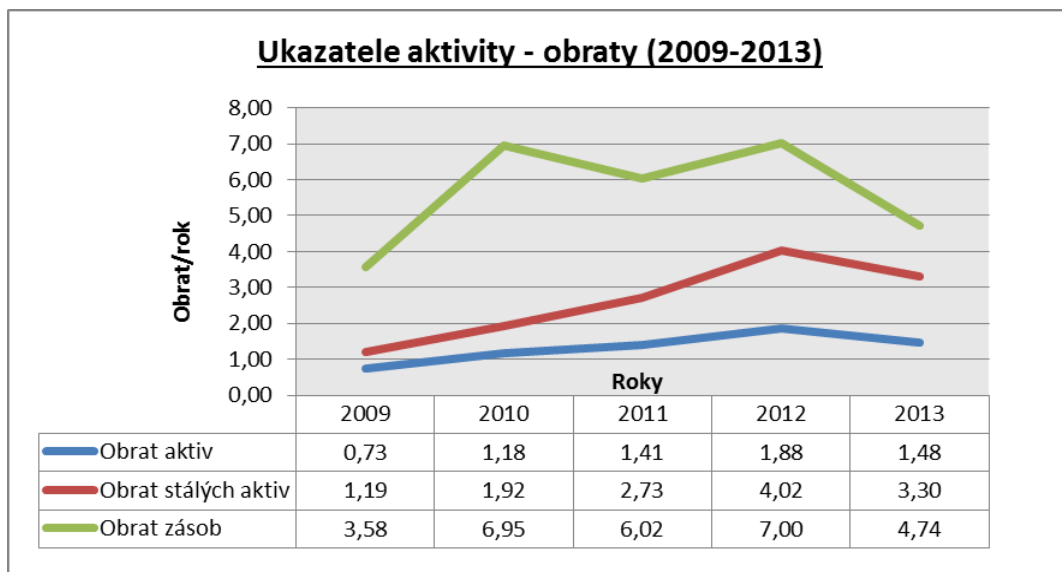
Pohotová likvidita se svým vzorcem velmi přibližuje běžné likviditě. Na rozdíl ale od předchozího ukazatele likvidity by měla být sledována v čase. Doporučené hodnoty jsou 1-1,5. Těchto hodnot znovu společnost Motorpal nedosahuje. Když se tedy zaměříme na vývoj v čase, ani zde nenalezneme pozitivní zprávu. Hodnoty v čase, kromě roku 2011, klesají.

Okamžitá likvidita je všech ukazatelů likvidity nejpřesnější ukazatel. Hodnotí schopnost podniku hradit své krátkodobé závazky v danou chvíli. Doporučená hodnota je alespoň 0,2. Zároveň by tato hodnota neměla kolísat. Zjištěné výsledky doporučených hodnot nedosahují. Nejvíce se podnik těmto hodnotám přiblížil v roce 2009. Kromě roku 2011 a 2012 hodnoty extrémně nekolísají. Autoři odborných publikací ujišťují, že i přes nedodržení doporučených hodnot by se podnik neměl dostat do velkých finančních problémů.

2.4.2 Ukazatele aktivity

Dle teoretické části tyto ukazatele podávají informace o tom, jak podnik hospodaří se svými aktivy.

V grafu číslo 3 jsou vypočteny první tři ukazatele z analýzy aktivity a zároveň je zachycena jejich grafická podoba.



Graf 3: Ukazatele aktivity - obraty (2009-2013)
(Zdroj: Výroční zprávy 2009-2013, vlastní zpracování)

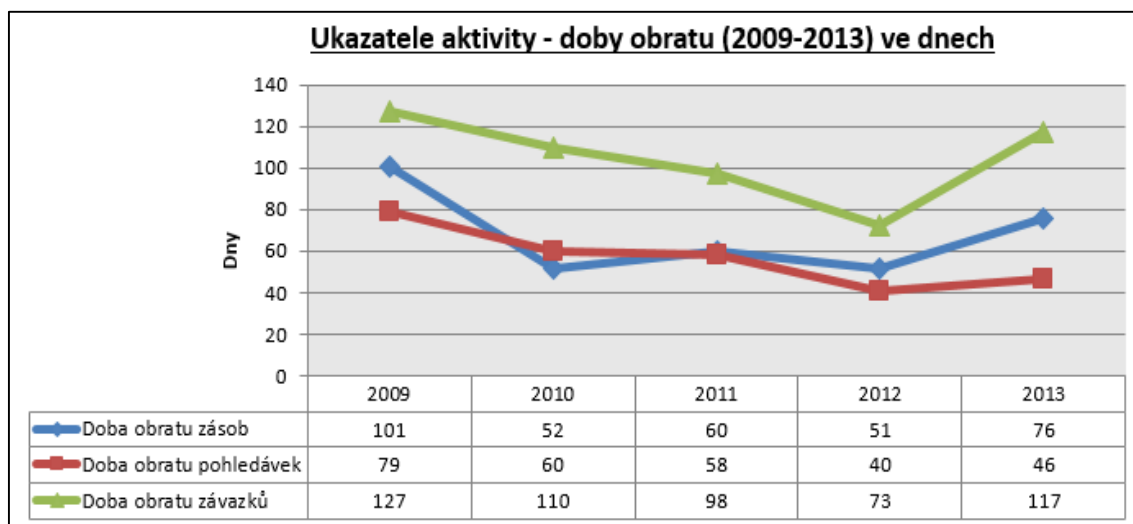
Obrat celkových aktiv měří celkové využití aktiv (kolikrát se celková aktiva podniku obrátí za 1 rok). Hodnota tohoto ukazatele by měla být minimálně 1, optimálně pak 1,6-3. Těchto doporučených hodnot podnik dosáhl pouze v roce 2012. V roce 2010, 2011 a 2013 podnik dosáhl alespoň normované hodnoty 1. Špatně na tom podnik byl v roce 2009, kdy se hodnota nevyšplhala ani na číslo 1 a podnik tak nevyužil všechna svá aktiva efektivně (Knápková a Pavelková, 2010).

Obrat stálých aktiv je téměř totožný s předchozím ukazatelem, avšak se zaměřuje pouze na investiční majetek. Výsledky informují podnik, kolikrát se dlouhodobý majetek obrátí v tržbách za daný časový úsek. V letech 2011, 2012 a 2013 bych doporučila podniku pořídit nový dlouhodobý majetek, protože hodnoty jsou vyšší. Na výsledky může působit míra odepsanosti. V tomto případě se ale nemusíme příliš obávat, protože i tržby razantně vzrostly, tudíž tento negativní jev zde nemusí působit. Naopak v roce 2009 měl podnik navýšit kapacity dosavadních výrobních zařízení.

Ideální hodnota ukazatele **obrat zásob** by se měla pohybovat mezi čísly 4,5-6. Z tabulky můžeme vidět, že v roce 2012 dosáhl podnik největšího obratu zásob. Toto číslo značí, že během 1 roku byla každá položka zásob prodána a znovu uskladněna 7x.

Naopak nejmíň obrátů zásob měl podnik v roce 2009 a to necelé 4 obraty. To znamenalo, že podnik nevyužil všechny své zásoby efektivně a zbytečně mu narůstaly náklady na skladování. V ideálním případě měl tyto zásoby prodat. Doporučených hodnot podnik tedy dosáhl jen ve dvou letech a to konkrétně v roce 2011 a 2013 (Sedláček, 2011).

V následujícím grafu s číslem 4 jsou vypočteny zbylé tři ukazatele této analýzy. Nechybí ani jejich grafické znázornění.



Graf 4: Ukazatele aktivity – doby obratu (2009-2013)
(Zdroj: Výroční zprávy 2009-2013, vlastní zpracování)

U **doby obratu zásob** nejsou dány doporučené hodnoty. Doporučuje se ale, aby tyto hodnoty (resp. počet dnů) byly co nejnižší. Autorky Knápková a Pavelková (2010) radí sledovat vývoj tohoto ukazatele v čase. V našem případě opravdu vidíme většinou klesající hodnoty v čase. V prvním roce byly zásoby vázány v podnikání po dobu skoro 101 dní. V roce 2012 tato doba klesla téměř na polovinu, to je dobré znamení. V následujícím roce 2013 dny mírně vzrostly na 76 dní, to je nárůst oproti roku 2012 prakticky o 25 dní, ale i tak si podnik vede ve snižování dobře.

Výsledky **doby obratu pohledávek** odpovídají počtu dní, které jsou adekvátní době, za kterou odběratele uhradí pohledávku. Vzhledem k velikosti analyzované firmy doba obratu pohledávek i závazků může být delší než u malých firem, které většinou nemají tak velké rezervy na profinancování svých závazků (Růčková, 2011). Za příznivý výsledek můžeme považovat běžnou dobu splatnosti faktur, obvykle se jedná o 15-30

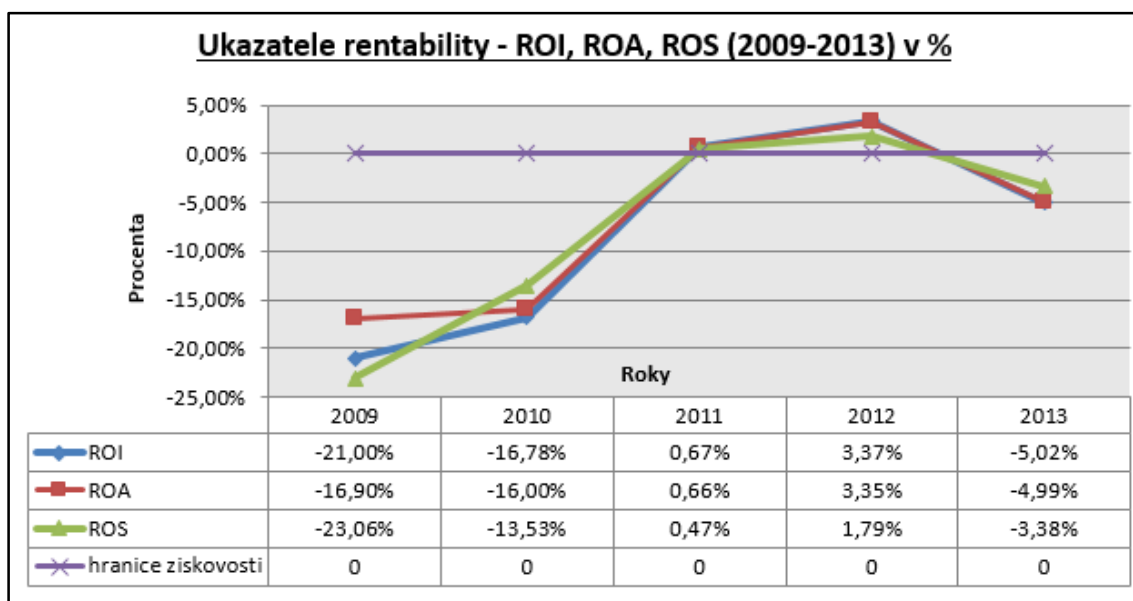
dní. Pokud nedosáhneme tohoto příznivého výsledku, stejně jako v našem případě, sledujeme alespoň zlepšující se stav, tedy klesající počet dnů. Tento stav opravdu nastal a od roku 2009-2012 dochází k poklesu dní úhrady vydané faktury. V roce 2013 dochází stejně jako u doby obratu zásob k nepatrnému zvýšení. Ještě je nutno zmínit riziko, které hrozí podniku, pokud nebudou pohledávky včas splaceny. Podnik pak nemá dostatečnou hotovost a musí sjednávat úvěry, čímž mu rostou náklady (Knápková a Pavelková, 2010).

Na výsledné **doby obratu závazků** by se měl podnik zvlášť zaměřit. Tvoří totiž obraz o jeho solventnosti, který může ovlivnit obchodní partnery. Samozřejmě někdy nemůžeme ovlivnit výsledky z důvodu druhé platební neschopnosti. Z toho vyplývá, že by tedy doba obratu závazků měla být o něco delší než doba obratu pohledávek, abychom měli závazky z čeho splácet. Při pohledu na naši tabulku sledujeme, že hodnoty v této tabulce jsou o něco větší než hodnoty předchozí tabulky. Samozřejmě by ale hodnoty neměly být příliš vysoké. Toho si je firma vědoma a postupně počet dnů zkracuje. V roce 2013 došlo ale bohužel k opětovnému zvýšení a to ne malému (Růčková, 2011).

2.4.3 Ukazatele rentability

Jsou nejdůležitější z celé poměrové analýzy. Podstatou je poměřování zisku s jinými veličinami. Cílem je zhodnocení schopnosti podniku dosahovat podnikových cílů.

V grafu číslo 5 jsou znázorněny hodnoty ukazatelů ROI, ROA a ROS.



Graf 5: Ukazatele rentability (2009-2013)
(Zdroj: Výroční zprávy 2009-2013, vlastní zpracování)

ROI neboli rentabilita investic vyjadřuje celkovou míru zisku z investiční činnosti, zejména z pohledu vlastníka. Doporučené hodnoty jsou v rozmezí 12-15%. Tyto hodnoty jsou v normě, ale podnik s mírou výnosu může jít i nad 15%, pak dosahuje nadstandardně mimořádných hodnot. (Mrkvička a Kolář, 2006). V našem případě ale podnik nedosáhl ani na doporučené hodnoty. Naopak hodnoty ve třech letech jsou dokonce záporné. Je to způsobeno hlavně výsledkem hospodaření. Nejvyšší míry zisku z investiční činnosti podnik dosáhl v roce 2012 a to 3,37%.

Nyní si probereme klíčový ukazatel **rentabilita aktiv neboli ROA** z oblasti rentability. Autor Jaroslav Sedláček (2011) ve své knize píše, že pokud do čitatele dosadíme EBIT, dostaneme hrubou produkční sílu aktiv. Vzhledem k tomu, že jde o rentabilitu, výsledky by měly být co nejvyšší. Bohužel i u tohoto ukazatele je podnik v záporných číslech. U ROA můžeme dokonce pozorovat velmi podobný vývoj jako u rentability investic. Nicméně, alespoň dle rady autorek Knápkové a Pavelkové (2010) posuzovat rentabilitu aktiv v čase, můžeme sledovat trochu pozitivní vývoj tohoto ukazatele. Až do roku 2012 docházelo ke snižování záporných hodnot a růstu těch kladných. V roce 2013 přichází ale znovu propad do záporných čísel, a to od roku 2012 o 8,34 procentních bodů.

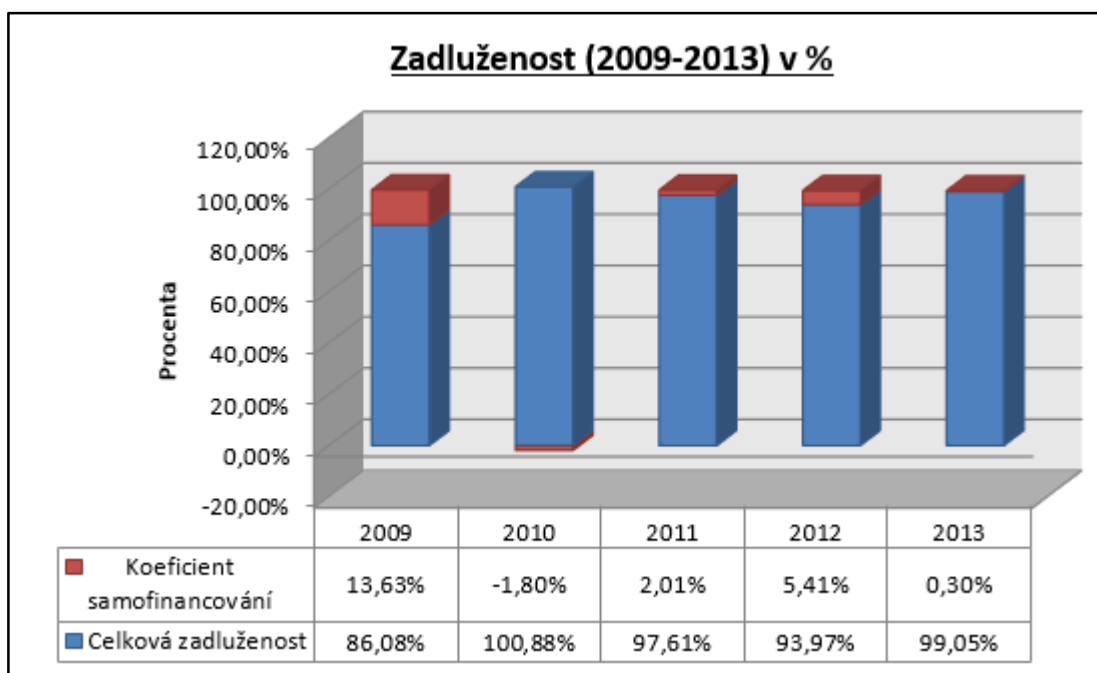
Rentabilitu tržeb (ROS) můžeme chápat jako ziskovou marži nebo jako zisk vztažený k tržbám. Dle Vochozky (2011) se jedná o klíčové měřítko ukazatele rentability. Je obtížné určit ideální hodnoty ROS z důvodu odlišnosti jednotlivých odvětví. Jako doporučená hodnota se nejčastěji uvádí 6%. Této hodnoty však nebylo ani v jednom roce dosaženo. Nejvíce se jí přiblížil rok 2012 a to s 2,04%. V roce 2009, 2010 a 2013 byly hodnoty dokonce záporné a to z důvodu ztráty, kterou podnik v těchto letech utrpěl.

Ukazatel **rentabilita vlastního kapitálu (ROE)** je nejdůležitější pro investory. Posuzuje totiž, zda dosáhnou zisku z kapitálu, který vložili do společnosti. V literatuře se doporučuje, aby ROE bylo vyšší než bezriziková úroková míra, která se pohybuje okolo 3-4% (Růčková, 2011). V praxi je ale potřeba zajistit pro investory atraktivitu investovat právě do našeho podniku, tudíž dle Sedláčka (2011) je podstatné, aby ziskovost vlastního kapitálu byla vyšší než ziskovost jiné libovolné investice (např. státní dluhopisy, termínované vklady či pouhé uložení kapitálu v bance), protože investoři navíc nesou riziko špatné finanční situace a případné zkrachování podniku. Zde se opět dostáváme k tomu, že vlastní kapitál je dražší než ten cizí. Pouze v roce 2011 a 2012 dosáhli investoři zisku. V ostatních letech bohužel žádný výnos z vloženého kapitálu nepřišel.

2.4.4 Ukazatele zadluženosti

Jak již bylo řečeno v teoretické části, zabývají se vztahem cizích a vlastních zdrojů, ze kterých je podnik financován, tedy poměrem těchto dvou zdrojů v podniku (doporučuje se poměr 1:1).

Graf číslo 6 zachycuje vývoj zadluženosti analyzovaného podniku.



Graf 6: Zadluženost (2009-2013)
(Zdroj: Výroční zprávy 2009-2013, vlastní zpracování)

Doporučená hodnota **celkové zadluženosti** se dle Knápkové a Pavelkové (2010) pohybuje v intervalu 30-60%. Výsledky tohoto ukazatele nejsou v podniku Motorpal vůbec pozitivní. Podnik je zadlužený víc, než by měl a tak dle Sedláčka (2011) je bezpečnostní polštář proti ztrátám, které mohou nastat v případě likvidace podniku téměř nulový. Podnik tedy bude muset v budoucnosti vynaložit velké úsilí, aby všechny své závazky splatil.

Koeficient samofinancování neboli *equity ratio* (=vlastní kapitál) úzce souvisí s předchozí celkovou zadlužeností. Na rozdíl ale od celkové zadluženosti, koeficient samofinancování, jak z názvu vyplývá, udává, z kolika procent je podnik financován z vlastních zdrojů. Z tohoto tvrzení tedy plyne, že celková zadluženost a koeficient samofinancování musí dát dohromady 1, tedy 100%. Přičemž případné odchylky mohou být způsobeny nezapočítáním ostatních pasiv (Růčková, 2011). V našem případě tyto odchylky nejsou větší než jednoprocentní. Tudíž s jistotou můžeme konstatovat, že výsledky, stejně jako u celkové zadluženosti, nejsou pozitivní. Podnik má určité problémy se získáváním cizích zdrojů. I přes to, že dle zákona musí vlastní kapitál dosáhnout určité výše (povinná tvorba základního kapitálu), ztráty podniku jsou

tak vysoké, že podnik nemůže dosáhnout optimálního poměru vlastních a cizích zdrojů. Opět jak u celkové zadluženosti je na tom nejlépe rok 2009 (Růčková, 2011).

2.5 ANALÝZA SOUSTAV UKAZATELŮ

Protože předešlé rozdílové a poměrové ukazatele disponují omezenou vypovídací schopností, konstruuji se k posouzení celkové finanční situace podniku tyto soustavy ukazatelů.

2.5.1 Bonitní modely

Na bázi několika ukazatelů diagnostikují finanční situaci podniku, zejména pak bonitu podniku. Jako zástupce z této skupiny bude vypočítán Kralickův quick test.

Kralickův rychlý test

Ekonomem Kralickem byly vybrány čtyři ukazatele uvedené v tabulce (R1-R4), které by měly mít největší vypovídací schopnost a neměly by podléhat určitým vlivům. Těmto ukazatelům pak přiřepujeme dle výsledků body.

Podrobné výpočty Kralickova testu jsou uvedeny v příloze číslo 4. Následující tabulka číslo 12 obsahuje pouze bodové hodnocení a jejich výsledný verdikt.

Tabulka 12: Výsledné hodnocení Kralickova rychlého testu
(Zdroj: Výroční zprávy 2009-2013, vlastní zpracování)

Bodové hodnocení firmy	2009	2010	2011	2012	2013
R1	2	0	1	1	1
R2	1	0	4	2	4
R3	0	0	1	1	0
R4	1	1	0	1	0
Ø	1	0,25	1,5	1,25	1,25
Výsledné hodnocení	<i>špatný podnik</i>	<i>špatný podnik</i>	<i>šedá zóna</i>	<i>šedá zóna</i>	<i>šedá zóna</i>

Z tohoto průměru uvedeného v tabulce tedy můžeme podnik zhodnotit. V prvních dvou letech podnik z testu vyšel jako *špatný podnik*, protože získal 1 a méně bodů. V dalších třech letech (2011, 2012 a 2013) se dostal do tzv. *šedé zóny*, což je v ekonomice

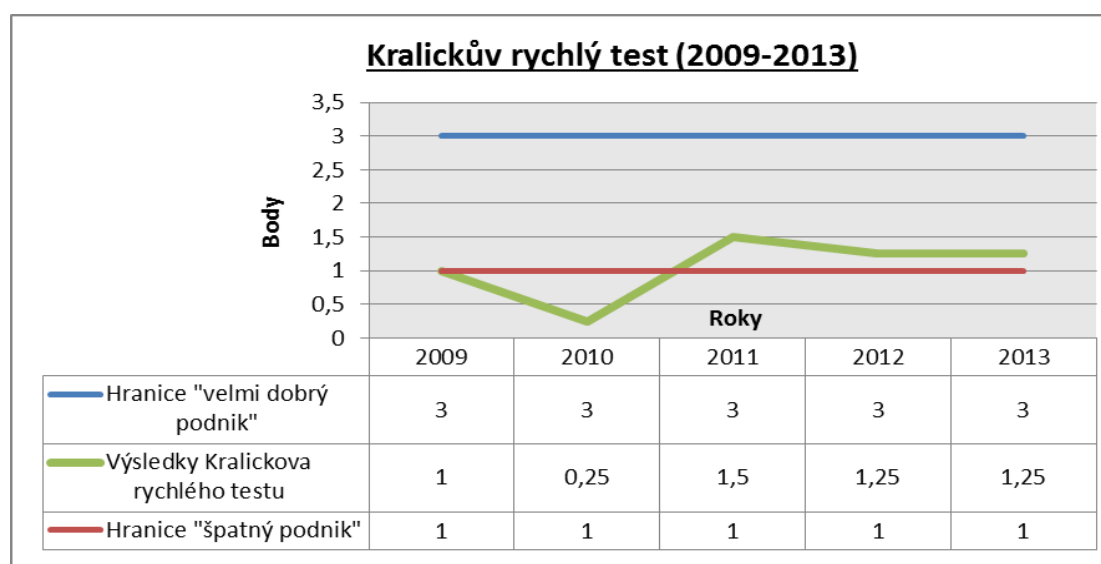
používaný termín, který říká, že podnik nedosáhl doporučené hodnoty, v tomto případě číslo 3, a zároveň není ani na kritické hranici.

Tabulka 13: Doplnující ukazatele Kralickova rychlého testu
(Zdroj: Výroční zprávy 2009-2013, vlastní zpracování)

	2009	2010	2011	2012	2013
FS- Hodnocení finanční stability	11,64	19,93	-69,99	5,12	-37,37
$(R1 + R2) / 2$	<i>dobrý podnik</i>	<i>dobrý podnik</i>	<i>špatný podnik</i>	<i>dobrý podnik</i>	<i>špatný podnik</i>
VS - Hodnocení výnosové situace	-0,09	-0,08	0,00	0,03	-0,03
$(R3 + R4) / 2$	<i>špatný podnik</i>	<i>špatný podnik</i>	<i>špatný podnik</i>	<i>špatný podnik</i>	<i>špatný podnik</i>
CS - Hodnocení celkové situace	5,77	9,93	-34,99	2,58	-18,70
$(FS + VS) / 2$	<i>dobrý podnik</i>	<i>dobrý podnik</i>	<i>špatný podnik</i>	<i>špatný podnik</i>	<i>špatný podnik</i>

Z předchozích ukazatelů se dá, podle Kralicka, vypočítat i finanční stabilita, výnosová situace a celková situace podniku. V prvním případě vyšlo, že podnik je finančně stabilní ve třech letech – 2009, 2010 a 2012. Výnosová situace podniku není ani v jednom roce dobrá. Celková situace podniku je hodnocena dobře v roce 2009 a 2010. V roce 2012 se podnik s hodnotou 2,58 příznivé situaci alespoň přiblížil.

V grafu číslo 7 jsou graficky znázorněny výsledky Kralickova rychlého testu.



Graf 7: Kralickův quick test (2009-2013)
(Zdroj: Výroční zprávy 2009-2013, vlastní zpracování)

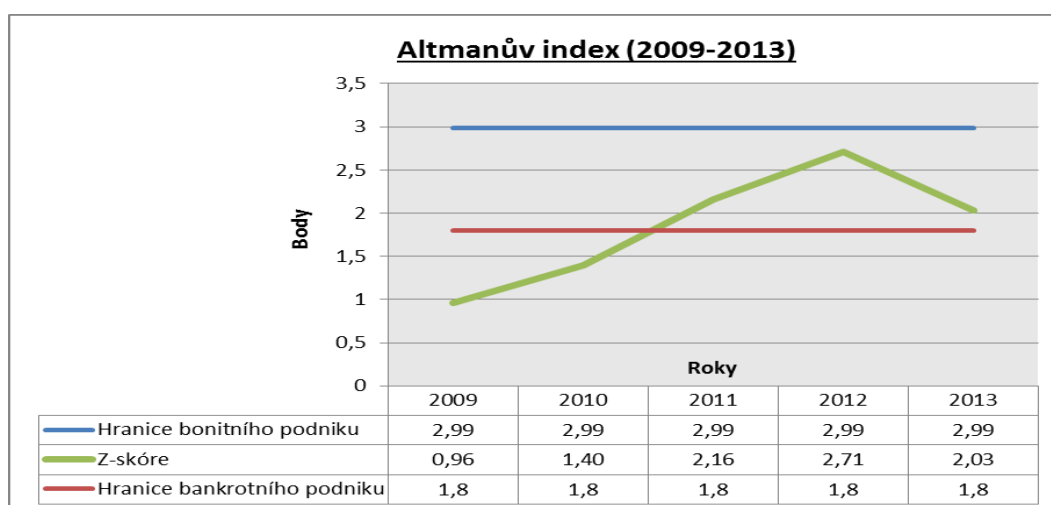
2.5.2 Bankrotní modely

Signalizují změny, které by mohly vést k ohrožení nebo k případnému bankrotu podniku.

Altmanův model finančního zdraví (Z-Skóre)

Jedná se o nejznámější model z kategorie souhrnného hodnocení (soustav ukazatelů) podniku. Skládá se celkem z pěti ukazatelů.

Grafické znázornění Altmanovy analýzy, včetně výsledných hodnot, je uvedeno v grafu č. 8.



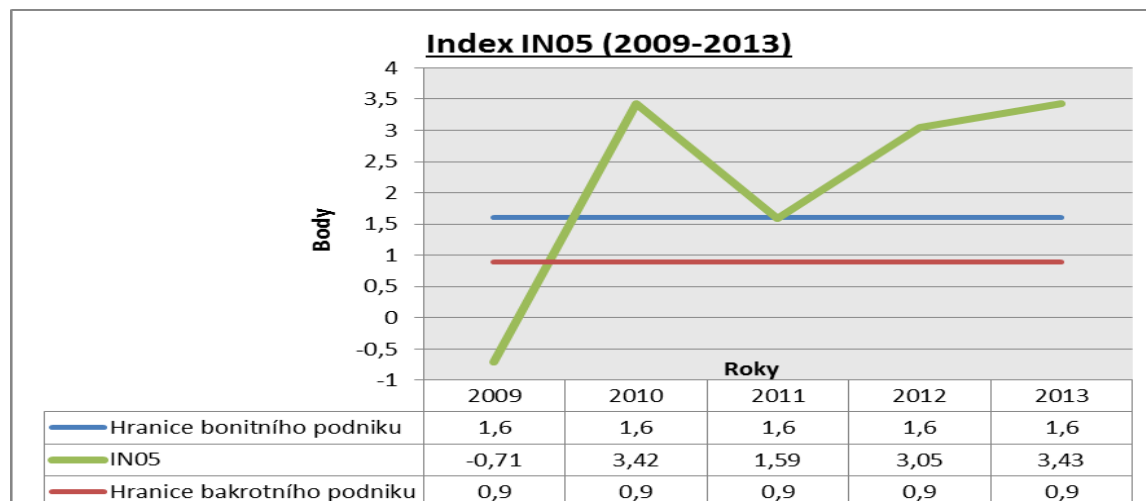
Graf 8: Z-skóre (2009-2013)
(Zdroj: Výroční zprávy 2009-2013, vlastní zpracování)

Dle grafu můžeme konstatovat, že podnik v roce 2009 a 2010 měl zřejmě velké finanční problémy, protože ani v jednom ze dvou roků nedosáhl hodnoty 1,8. V dalších letech se ale už dostal do *šedé zóny*, která sice není optimální, ale dostačující proto, aby nebankrotoval. V roce 2012 podnik téměř dosáhl na hranici *bonitního podniku*.

Index IN05

Poskytuje posouzení finanční výkonnosti a důvěryhodnosti podniku.

Grafické znázornění IN05, včetně výsledných hodnot, je uvedeno v grafu č. 9.



Graf 9: Index IN05 (2009-2013)

(Zdroj: Výroční zprávy 2009-2013, vlastní zpracování)

Výsledky ukazatele IN05 jsou kupodivu příznivější než výsledky předchozího Altmanova modelu. Podnik kromě roku 2009, kdy je hodnocen jako bankrotní podnik s hodnotou -0,71 a roku 2011, kdy se pouze o jednu setinu, nachází v šedé zóně, vyšel jako bonitní podnik. Tudiž v letech 2010, 2012 a 2013 můžeme podnik považovat za finančně výkonný a důvěryhodný.

2.6 Souhrnné zhodnocení finanční situace podniku

Nyní po vypočtení všech plánovaných metod finanční analýzy se pokusím zhodnotit celkovou finanční situaci společnosti Motorpal.

Vzhledem k převaze stálých aktiv nad oběžnými se jednalo až do roku 2012 o *kapitálově těžkou společnost*, ale od roku 2013 se podnik stal *kapitálově lehkou společností*. Hlavní příčinou byly rostoucí oběžná aktiva (růst celkem o 13,8 procentních bodů) a klesající stálá aktiva (pokles celkem o 16,7 procentních bodů). Klesající trend, v průměru necelých 7%, stálých aktiv byl způsoben jeho odpisováním. Naopak oběžná aktiva rostla, největší skok byl zaznamenán v roce 211, kdy tyto aktiva vzrostla téměř o 80 mil. Kč vlivem již zmiňované změny v metodice účtování zásob – zásoby nešly již rovnou do spotřeby, ale pořídily se sklady těchto zásob. Zásoby tvoří ¼ všech aktiv společnosti a po celé sledované období byl zaznamenán jejich růst.

Doporučovala bych snížení počtu zásob. Tento růst by společnost určitě ráda uvítala i u krátkodobých pohledávek. Bohužel tomu tak bylo jen do roku 2011, od tohoto roku krátkodobé pohledávky celkem rapidně klesaly. U dlouhodobých pohledávek nastal rapidní nárůst z 0 na téměř 22 mil. Kč, což bylo způsobeno prodloužením splatnosti pohledávek z jednoho roku na dva běloruskému zákazníkovi. V současné situaci bych ale lhůtu znovu snížila na 1 rok, tak jak tomu bylo předtím, vzhledem k tomu, že by firma mohla peněžní prostředky ležící v dlouhodobých pohledávkách efektivně využít. Po všechny roky cizí zdroje převažovali nad vlastním kapitálem, v průměrném poměru 4:96. Tento nepoměr byl způsobený hlavně ekonomickou krizí a s ní spojeným výsledkem hospodaření. V roce 2011 se Motorpalu podařilo navýšit základní kapitál z 2 mil. Kč na 32 mil. Kč. Doporučila bych společnosti ještě jednou takto navýšit kapitál, tím by se mohla stabilizovat situace a určitě by se zlepšily některé ukazatele finanční analýzy, protože poměrně dost jich počítá právě s vlastním kapitálem. Kromě let 2011 a 2012 dosáhl podnik záporného výsledku hospodaření. V roce 2010 došlo k poměrně vysokému nárůstu dlouhodobých závazků, což bylo způsobeno poskytnutím akcionářských půjček. U těchto dlouhodobých půjček (závazků) došlo v posledním roce 2013 k vynulování. Stalo se tomu tak proto, že dlouhodobé akcionářské půjčky byly tzv. překlopeny do krátkodobých závazků, čímž v roce 2013 došlo k jejich nárůstu. U bankovních úvěrů dochází k pomalému snižování. Banka musí podniku půjčit i přes to, že podnik nevykazuje příznivé podmínky, ale když by neposkytla další úvěr, podnik by byl nucen ukončit svou činnost a nemohl by bance vrátit žádné peněžní prostředky. Podnik Motorpal tedy z důvodu výše úvěru ručí celým svým majetkem. **Čistý pracovní kapitál** podniku můžeme posuzovat jako vyhovující. Podnik má ve všech letech dostatek volného kapitálu pro neočekávané situace. Nicméně hodnoty dalších ukazatelů již tak příznivé nejsou. Vzhledem k tomu, že do ukazatele **čisté pohotové prostředky** se do aktiv, od kterých se odečítají krátkodobé závazky, zahrnuje pouze momentální hotovost, se kterou podnik trochu bojuje, nevyšel tento ukazatel vůbec dobře. Po sledované období nedochází u tohoto ukazatele k žádnému zlepšení, ba naopak. Ani ukazatel **čistý peněžní majetek** nedosahuje doporučených hodnot. **Běžná likvidita** je v normě pouze napůl, resp. se doporučuje, aby oběžná aktiva pokryla krátkodobé závazky alespoň 1x, toho firma dosáhla, avšak již nedosáhla doporučených hodnot. Těmto doporučovaným výsledkům se podnik přiblížil pouze v roce 2009. **Pohotová**

likvidita, která je velmi podobná té běžné, dopadla v analýze podstatně hůře než likvidita běžná. Navíc hodnoty v čase, kromě roku 2011, stále klesají, takže nemůžeme vidět zlepšení. Přesto, že je **okamžitá likvidita** z těchto ukazatelů nejpřesnější, dopadla v tomto testu ze všech likvidit nejhůř. **Obrat celkových aktiv** dosáhl v roce 2012 optimálních hodnot. V letech 2010, 2011 a 2013 docílil alespoň minimální hodnoty 1. V roce 2009 nedosáhl ukazatel ani na minimální hodnotu. V tomto roce tedy podnik nevyužil všechna svá aktiva efektivně. Co se týká investičního majetku, jehož využití měří **obrat stálých aktiv**, v roce 2011, 2012 a 2013 měl podnik zakoupit nový dlouhodobý majetek, protože hodnoty byly několikanásobně vyšší než doporučované. Naopak v roce 2009 nedosáhl ukazatel správných hodnot, tudíž podnik měl navýšit kapacity dosavadních výrobních zařízení. Pouze v letech 2011 a 2013 měl optimální výsledek ukazatel **obrat zásob**. V roce 2012 podnik doporučenou hodnotu přeskočil a obrat zásob v té době nastal 7x, naopak v roce 2009 tomu bylo pouze 4x. Co se týká doby obratu, v prvním sledovaném roce byly zásoby vázány v podnikání 101 dní, což není příznivý výsledek, avšak tato doba klesla v dalších třech letech (2010, 2011 a 2012) téměř na polovinu. Tento pozitivní trend se ale v poslední, roce 2013 začal vytrácet a obrat zásob se zvýšil na 76 dní. I tak je to ale v porovnání s prvním rokem pozitivní změna. **Doba obratu pohledávek** by měla odpovídat běžné době splatnosti vydané faktury (15-30 dní). V případě velké firmy, tato doba může být delší. V roce 2009 byla tato splatnost 79 dní. Dobrou zprávou je, že tato doba se postupem času zkracovala, v roce 2013 byla doba splatnosti už pouhých 46 dní, což je ve srovnání s prvním rokem rozdíl o 33 dní. Důležitým ukazatelem je **doba obratu závazků**. Ta by měla být o něco delší než doba obratu pohledávek, aby nedošlo k druhotné platební neschopnosti a firma měla z čeho závazky splácet. Hodnoty tohoto ukazatele byly opravdu ve všech letech vyšší než doba splatnosti pohledávek. Firma by si měla ale dávat pozor, aby tyto výsledné hodnoty nebyly příliš vysoké. **Rentabilita investic** ani v jednom roce nedosahuje doporučených hodnot. Hodnoty jsou dokonce záporné, v důsledku ztráty, kromě roků 2011 a 2012. Ani v případě **rentability aktiv** si podnik kvůli ztrátě nevedl dobře. Ostatně pokud podnik vykáže ztrátu, nemůžeme v žádném z ukazatelů rentability očekávat pozitivní čísla. Výsledek hospodaření, ať už v jakékoliv formě je totiž vždy obsažen ve výpočtu těchto ukazatelů. Ukazatel ROA měl velmi podobný vývoj jako ukazatel ROI. U klíčového ukazatele rentability – **rentabilita tržeb**

– se doporučuje dosáhnout hranici 6%. Této hranice se podnik nejvíce přiblížil v roce 2012 s hodnotou 2,04%. U **rentability vlastního kapitálu** docházelo po sledované období k extrémním výkyvům. Investoři, resp. akcionáři dosáhli zisku pouze v roce 2011 a 2012, kdy byl tento ukazatel kladný. Výsledky **ukazatelů zadluženosti** nejsou vůbec pozitivní. Podnik je zadlužený víc, než by měl. Bezpečnostní polštář proti ztrátám je téměř nulový. Nezbyvá tedy nic jiného, než vynaložit velké úsilí na alespoň částečné splacení některých závazků a pokusit se zvýšit poměr vlastního financování v poměru k cizímu. To lze pomoci, již mnou zmiňovaného, navýšení základního kapitálu. Z **Kralickova rychlého testu** vyšel podnik v prvních dvou letech jako špatný (získal 1 a méně bodů). V dalších třech letech se dostal alespoň do tzv. šedé zóny. Paradoxně v další části tohoto testu, kde se hodnotí finanční stabilita, výnosová situace a celková situace podniku, vyšel podnik finančně stabilní v letech 2009-2012. Výnosová situace podniku nebyla ani v jednom roce příznivá. Co se týče celkové situace, ta byla ohodnocena dobře v roce 2009 a zároveň v roce 2010. V roce 2012 se podnik příznivé situaci alespoň přiblížil. Dle **Altmanova indexu finančního zdraví** měl podnik v roce 2009 a 2010 velké finanční problémy, nedosáhl hodnoty ani hodnoty 1,8, která je hranicí šedé zóny. Nicméně trend přímky rapidně roste a už v roce 2011 se dostal do šedé zóny, kde nehrozí riziko zbankrotování. V roce 2012 málem dosáhl až na hranici bonitního podniku. Podle **indexu IN05** je podnik finančně výkonný a důvěryhodný v letech 2010, 2012 a 2013. V roce 2009 se podnik propadl do záporných čísel, avšak v roce 2011 chyběla setina pro dosažení hranice bonitního podniku.

Nutno ještě dodat, že výsledky společnosti neovlivňuje společnost sama. Výsledky podniku Motorpal jsou senzitivní na vývoj kurzu eura a dolaru vůči koruně. Společnost čelí poklesu poptávky na trhu. Musí kvůli situaci v Rusku sáhnout k úsporným opatřením. V posledních měsících se projevují dopady sankcí Evropské unie proti Rusku na trzích, které jsou pro Motorpal velmi důležité. Zákazníci snižují výhledy tržeb a to má negativní dopad do hospodaření Motorpalu. Motorpalu se bezprostředně dotýká snižování výhledů zakázek pro ruské zákazníky. Na konečné ruské zákazníky dopadají sankce EU, zejména pak ztížený přístup k úvěrům a dalším zdrojům financování. Významnou roli sehrává i devalvace ruského rublu. Sankce však ovlivňují zákazníky

Motorpalu i mimo území Ruska. Například polští zemědělci musí bojovat se značnými ztrátami kvůli omezením vývozu svých produktů na ruský trh (dopady na Zetor).

V kapitole č. 2 byly vypočteny základní metody finanční analýzy, přesně podle teoretické části práce. Na základě těchto výpočtů se v následující kapitole č. 3 pokusím najít vhodná řešení na zlepšení finanční situace podniku, protože jak bylo zjištěno, finanční situace podniku není příliš příznivá.

Návrhy v další kapitole se budou týkat primárně těchto oblastí:

- zásob;
- snižování nákladů;
- zvyšování tržeb.

3 NÁVRHY KE ZLEPŠENÍ FINANČNÍ SITAUCE PODNIKU

Tato kapitola, jak již z názvu vyplývá, je věnovaná návrhům, které by mohly vést ke zlepšení budoucí situace podniku. Jak jsem již zmínila, návrhy se budou týkat těchto oblastí:

- 1) **zásob**, konkrétně jejich snižování a evidence;
- 2) **snižování nákladů**, konkrétně návrh *Management nápadů*;
- 3) **zvyšování tržeb**, zejména pak agenturní zaměstnávání, multiskilling a účast podniku na veletrzích.

3.1 ZÁSoby

Oblast zásob obsahuje dva návrhy zlepšení. Prvním z nich je prodej přebytečných zásob, konkrétně náradí, které společnost již nevyužije. Při prodeji tohoto nepotřebného náradí by podnik mohl získat nezanedbatelné peněžní prostředky. Druhým návrhem z této oblasti je pořízení informační systémy pro skladové hospodářství, který by měl zjednodušit evidenci zásob.

3.1.1 Přebytečné zásoby

Jak si lze všimnout, ve finanční analýze podniku, vynikají svým množstvím právě zásoby. Při konzultaci ve firmě byla vedení položena otázka, zda je opravdu tak velké množství zásob potřebné. Náklady na skladování zásob a obecně majetku totiž nebývají nízké. Proto je potřeba se nevyužitých zásob průběžně zbavovat tak, aby v nich nebyly vázány finanční prostředky. Často také tyto zásoby zabírají prostor, které by v jiném případě mohl podnik efektivně využít. Firma v nedávné době provedla analýzu zásob, při které zjistila, že nepotřebné zásoby jsou několika typů (Motorpal, 2015):

- **materiál** – 6,2 mil. Kč (nakoupeno buď velké množství či šlo o zrušení zakázky po nakoupení materiálu)
- **nedokončená výroba** – 11,4 mil. Kč (zastavena výroba z různých důvodů, např. zrušena zakázka, zákazníkem nevyzvednutá zakázka, v průběhu výroby

změněny požadavky zákazníka, nekvalitní výroba – nejedná se o zmetek, ale výrobek je na hranici tolerance)

- **hotové výrobky** – 7,1 mil. Kč (zakázka zrušena, výroba bez objednávky a zákazník si zboží nevyzvedl apod.)
- **nářadí** – 10 mil. Kč.

Co se týče materiálu, nedokončené výroby a hotových výrobků, mohla by společnost oslovit velkoobchody a v případě jejich zájmu jim tyto zásoby za sníženou cenu odprodat. Já se ale budu zabývat nářadím. Jedná se o nářadí (vrtáky, vrtačky, nástroje apod.), které bylo zakoupeno jako pojistná zásoba, či svým výkonem již nesplňují požadavky na současné parametry nářadí, tedy jsou „pomaluobrátkové“. Tato vlastnost by jistě nemusela odradit zaměstnance či veřejnost, která by mohla mít o toto nářadí za zvýhodněnou cenu zájem. Po kusech je tento majetek podniku ale takřka neprodejný. Podnik by tedy z těchto již nepotřebných kusů mohl vytvořit „balíčky“, které by z mého pohledu byly pro prodej více atraktivní. O tomto prodeji by pak podnik mohl dát vědět dvěma způsoby:

- **Podnikové nástěnky** – pomocí letáčků umístěných na nástěnkách v areálu podniku by se o této akci dozvěděli samotní zaměstnanci, kteří by mohli mít „balíčky“ ještě za výhodnější cenu.
- **Inzerce v oblastním tisku** – pomocí inzerátů v novinách se mohou o prodeji dozvědět i ostatní lidé nejen z řad zaměstnanců podniku.

Tabulka 14: Ceník inzerce v Regionálním deníku (www.denik.cz)

Regionální deník			
<i>1 sloupec (43 mm), 2 sloupce (90 mm), 3 sloupce (137 mm)</i>			
Jihlavský deník	PO-ČT	PÁ	SO
1 mm/Kč	10	18	10
Kraj Vysočina	PO-ČT	PÁ	SO
1 mm/Kč	36	43	36

Tabulka 15: Ceník inzerce v Jihlavských listech (www.jihlavske-listy.cz)

Jihlavské listy		
den	velikost	cena
ÚT	41 x 50mm - 176 x 100 mm	800 - 7 010 Kč
PÁ		850 - 7 480 Kč

Příklad:

Společnost vystaví inzerci prodeje nepotřebného nářadí na podnikových nástěnkách. Náklady na tuto činnost jsou téměř nulové. Z tiskové inzerce si vybere Jihlavské listy a v nich inzerát o velikosti 86x5 mm. Cena tohoto inzerátu je v úterním tisku 1600 Kč, v pátečním pak 1700 Kč. V prvním čtvrtletí (12 týdnů) bude inzerovat každý týden 1x, celkem tedy 12x, přičemž se bude začínat pátečním tiskem. Když budeme brát v úvahu dvě varianty: optimistická – celkem 5 % prodaných zásob, pesimistická - celkem 2,5 % prodaných zásob, výsledky vypadají následovně:

Tabulka 16: Návrh výpočtu zisku z prodeje nářadí (vlastní zpracování)

Činnost	Náklady (v Kč)	Výnosy (v Kč)	Zisk (v Kč)
Vystavení inzerce (podnikové nástěnky)	0	x	x
Vystavení inzerce (Jihlavské listy) - ÚT	10 200	x	x
Vystavení inzerce (Jihlavské listy) - PÁ	9 600	x	x
Optimistická varianta - 5% prodáno	x	500 000	x
Pesimistická varianta - 2,5% prodáno	x	250 000	x
Zisk celkem - OPTIMISTICKÁ VARIANTA	x	x	480 200
Zisk celkem - PESIMISTICKÁ VARIANTA	x	x	230 200

3.1.2 Evidence zásob

Při konzultaci ve společnosti Motorpal jsem došla ke zjištění, že společnost nevlastní žádný informační systém při řízení skladového hospodářství a vše zaznamenává pouze do Microsoft Excel. Vzhledem k velikosti podniku a hlavně vzhledem k velikosti zásob si myslím, že by pro podnik investice do takového systému mohla být výhodná. Podnik by měl lepší přehled o tom, kdy má nakoupit materiál a hlavně který a kolik. Systém umožní jednodušší řízení zásob a jejich členění na typ A, B, C, přičemž zásoby typu A se používají nejvíce, tudíž se objednávají častěji, naopak zásoby typu C nejméně. Zároveň by už nedošlo k situaci, že by se podniku nahromadily nepotřebné zásoby, které vážou peněžní prostředky, tak jak je tomu v současné době, protože systém upozorňuje na tyto nepoužívané zásoby a podnik ví, že je může s klidem přeměnit právě na peněžní prostředky.

Společnosti, které informační systémy tohoto typu poskytují, nabízejí buďto prodej licencí či pronájem softwaru. Pro Motorpal by byla jistě výhodnější druhá varianta, a to

zejména z důvodu současné nejisté situace. Jedná se o to, že v případě pouhého pronájmu může podnik každý měsíc měnit podmínky smlouvy. Například pokud by propouštěl další zaměstnance operující se skladovým hospodářstvím apod. Licencování těchto systémů bývá založeno na počtu současně přihlášených uživatelů či počtu počítačů, do kterých se program nainstaluje (1 počítač = 1 licence).

Společností, nabízejících informační systémy tohoto charakteru, je v současné době mnoho. Jejich nevýhodou je, že mnoho firem nabízí modul skladového hospodářství, ale většina z nich nenabízí tento modul samostatně, pouze při zakoupení celopodnikového softwaru. Mezi tyto firmy patří například – Karat software, Stormware, ZK Soft, K2 software, BW Soft a software Altus Vario.

Zvýše uvedených dodavatelů těchto systémů bych společnosti Motorpal doporučila Altus Vario, a to zejména z těchto důvodů:

- příznivá cena;
- vstřícnost a profesionalita při jednání;
- upravitelnost softwaru na míru společnosti;
- přehledný software;
- profesionální vzhled webových stránek;
- Maintenance (servisní program);
- ochota poskytnout slevu.

Tabulka 17: Software Altus Vario (Bursová, 2015; vlastní zpracování)

Specifikace položky nabídky	Cenové rozpětí (v Kč bez DPH)
Pořízení SW vč. implementace	10 600 - 21 200
Měsíční pronájem licencí vč. Maintenance	1800

3.2 SNIŽOVÁNÍ NÁKLADŮ

Nyní představím návrh z oblasti snižování nákladů. Pro vytvoření tohoto návrhu jsem se inspirovala v průběhu mé roční praxe ve společnosti Bosch Diesel Jihlava, kde tento systém funguje již několik let a má na svědomí úspory za více než desítky milionů. Nejlepší návrhy tam přicházejí právě tzv. „zdola“.

3.2.1 Management nápadů

Jak jsem již zmínila, snižování nákladů je pro firmy velmi atraktivní – tedy hlavně pozitivní výsledek této činnosti. Vedení podniku se snaží snižovat náklady, všemi dostupnými způsoby. Dalece obtížnější je ale otázka „KDE?“ snížit náklady, na rozdíl od otázky „JAK?“. Jsou oblasti, kam „vidí“ lépe zaměstnanci z výroby či jiných oblastí než zaměstnanci vyššího managementu. Proto je potřebné dát všem zaměstnancům možnost aktivně se podílet na této činnosti a k tomu je možné využít Managementu nápadů. Zaměstnanci by mohli podávat nejen nápady na zlepšení vedoucí k úspoře, ale i návrhy vedoucí k celkové dokonalosti určitého procesu, pracovních podmínek, odstranění nedostatků, apod. Aby byly nápady co nejkvalitnější, je nutné zaměstnance k podávání těchto nápadů nějakým způsobem motivovat. Nejlepší motivace je motivace finanční. Proto navrhuji, aby odměnou za nápad byla procentní provize z úspory nákladů, které vzniknou právě díky tomuto nápadu.

Bližší specifikace Managementu nápadů:

- 1) V podniku vznikne organizační a především hodnotitelský tým o 2-4 osobách.
- 2) Nápad může podat jednotlivec či skupina.
- 3) Nápady se podávají pomocí jednoduchých papírových karet (viz obrázek), žádné složité vyplňování, které by mohlo autora nápadu snadno odradit.
- 4) Tyto karty jsou pro zaměstnance ve výrobních úsecích k dostání u mistra, pro zaměstnance v nevýrobních úsecích v příslušné kanceláři.
- 5) Organizační (hodnotitelský tým) karty s podanými návrhy archivuje a např. po 1-2 měsících vyhodnocuje a zvažuje realizaci.
- 6) Pokud bude nápad reálně zaveden a přinese úsporu, autor či autoři dostávají prémii – tedy procenta z roční úspory dle její výše (v případě skupiny autorů se odměna dělí rovným dílem dle počtu členů skupiny).

Tabulka 18: Karta k podávání návrhů (Bosch Diesel GmbH, 2015; vlastní zpracování)

Autor nápadu		
TÉMA		
Oblast		
Popis problému		
Řešení		
Osobní číslo	Oddělení	Telefon
Podpis autora nápadu	Podpis nadřízeného autora nápadu	

Tabulka 19: Návrh výpočtu odměny z Managementu nápadů (Bosch Diesel GmbH, 2015; vlastní zpracování)

Návrh výpočtu odměny	
<i>Roční úspora</i>	<i>Prémie z RÚ</i>
10 000 - 20 000 Kč	20%
20 001 - 500 000 Kč	10%
500 001 - 1 000 000 Kč	5%
nad 1 000 000 Kč	3%

3.3 ZVYŠOVÁNÍ TRŽEB

Poslední oblast se týká návrhů věnující se zvyšování tržeb. Jsou jimi multiskilling, který by měl zabezpečit plynulost výroby vzhledem k počtu zaměstnanců zvládajícím více různých činností a operací; využití agenturních pracovníků, které by mělo zamezit odmítání zakázek z důvodu nedostatku pracovníků a účast na mezinárodních strojírenských veletrzích, která by mohla přivést nové zákazníky.

3.3.1 Multiskilling

Firma byla nucena v posledních letech snižovat počty svých zaměstnanců, především v oblasti výroby. Z tohoto důvodu dost často dochází k situacím, kdy na pracovišti chybí zaměstnanci, kteří jsou schopni zvládat více různých činností či operací. Většinou se jedná o stejnou pozici např. obráběč kovů, avšak na různých strojích a s různou náročností na obsluhu. Aby byla zajištěna plynulost výroby i v těchto situacích a nevznikaly tak zbytečné zmetky z důvodu nedostatečného proškolení ostatních zaměstnanců o jednotlivých činnostech, je pro společnost vhodné zaměřit se na multiskilling. Dle BusinessDictionary.com znamená multiskilling školení jednoho zaměstnance pro více pracovních pozic či dovedností. V praxi by pak dělníci mohli vykonávat nejen svou práci, ale i ostatní činnosti na pozicích za momentálně nepřítomné zaměstnance.

Zavedení multiskillingu do podniku lze pomocí vzdělávací agentury Gradua-CEGOS, s. r. o., která nabízí strojírenská školení zakázkovou formou přesně těch pozic, na kterých zaměstnanci podniku Motorpal pracují. Tato školení by byla provedena přímo v podniku, což je pro zaměstnance pohodlnější. Výhodou je, že agentura poskytuje školení na míru, tudíž je možné se vždy s lektorem domluvit na specifických požadavcích. Navíc společnost Gradua poskytuje při větším počtu poskytovaných školení a delší spolupráci výhodnější ceny. Výhodou může být také to, že školení bývají z většiny případů příjemným zpestřením pro zaměstnance a můžeme je považovat i za formu teambuildingu. V současné době firma zaměstnává 942 jednicových dělníků, kterých by se multiskilling mohl potenciálně týkat.

Nyní uvedu školení vhodná pro dělnické pozice podniku Motorpal a jejich cenu:

Tabulka 20: Ceník strojírenských školení (www.gradua.cz; vlastní zpracování)

Název školení	cena bez DPH (v Kč)	trvání (ve dnech)
Strojírenské technologie I - Materiály	1200	1
Strojírenské technologie II - Obráběcí stroje	1500	1
Strojírenské technologie III - Třískové obrábění	1200	1
Čtení výkresové dokumentace	1500	1
Základy technologie montáže	1200	1
Zásady správné montáže	1200	1
Dílenská metrologie	1200	1
Programování CNC I - Základy	3000	2
Programování CNC II - Cvičení	3000	2
Nástroje a obrobky	1200	1

3.3.2 Agenturní pracovníci

Dalším problémem, s kterým se firma potýká, je nedostatek zaměstnanců pro vykrytí špiček, tedy situací, kdy podnik nemá dostatečnou kapacitu ze strany svých zaměstnanců a musí proto odmítat zakázky. Tento problém by se dal vyřešit využitím agenturních pracovníků. Jedná se většinou o brigádníky nebo zájemce o nárazové zaměstnání, kteří se zaevidují do pracovní agentury, která jim požadovanou práci zprostředkovává. V Jihlavě, kde podnik sídlí, se nachází pobočka agentury Grafton Recruitment, která již má s agenturním zaměstnáváním ve strojírenských společnostech letité zkušenosti.

Náklady na tento druh zaměstnávání jsou totožné s náklady kmenového zaměstnance firmy. Agenturní pracovníci pobírají stejné mzdy jak stálí zaměstnanci. Všechny související náklady, tedy sociální, zdravotní a úrazové pojištění, jsou taktéž identické. Jediné, co se promítne v nákladech, je provize za zprostředkování agenturních pracovníků, kterou platí společnost agentuře. Tato provize se však nijak nepromítá do mzdy zaměstnanců (Orgoňová, 2015). Bohužel výši této odměny mi agentura sdělit nemohla, jelikož podléhá smluvnímu obchodnímu tajemství.

3.3.3 Veletrhy

Veletrhy jsou obecně pro firmy dobrou příležitostí pro hledání nových zákazníků. I když pronájem vystavovatelských ploch na veletrzích a nejružnější registrační poplatky s nimi spojené bývají často poměrně vysoké, určitě se taková investice podnikům vyplácí. Společnost Motorpal má se svými odběrateli rámcové smlouvy většinou na 5 let. Pokud si některá z firem vybere právě Motorpal za svého dodavatele, musí počítat s tím, že než od něj odebere první zakázku, bude to trvat přibližně 1,5 až 2 roky. Jde totiž o to, že každý zákazník má jiné požadavky na parametry výrobků, které chce nakoupit. Proto vývoj a zahájení vlastní výroby může trvat takto dlouho, přičemž tato doba zahrnuje dlouhodobé zkoušky a homologace splnění emisních limitů motoru a někdy i koncové aplikace (např. u traktoru). Pro zákazníka je to velmi nákladná záležitost a prověření Motorpalu jako dodavatele je důkladné. Kontrolují se subdodavatelé, způsobilosti strojů, dlouhodobá udržitelnost podnikání. Pokud se Motorpal stane dodavatelem, je velmi obtížné to změnit. Zákazník by musel velkou část nákladů a času vynaložit znovu. Bohužel tato situace má i opačný efekt. V momentě, kdy společnost potřebuje získat nového zákazníka, je to běh na dlouhou trať. Tato synchronizace, kterou si strojírenská výroba žádá je pro ni jednoznačně nevýhodou. A právě do konce jedné z rámcových smluv s odběrateli Motorpalu zbývá 1,5 roku. Existuje zde možnost, že zákazník již dále neprodlouží spolupráci se společností a Motorpal v tom nejhorším případě přijde o zákazníka. Aby nedošlo k poklesu výroby v případě, že by odběratel dále neprodloužil smlouvu, je již právě teď vhodná doba pro nalezení nového zákazníka z důvodu již zmiňované déle trvající synchronizace. Proto vidím příležitost, jak získat nové odběratele, v aktivní účasti na veletrzích. Společnost Motorpal se pravidelně zúčastňuje veletrhu Automechanika ve Frankfurtu nad Mohanem, který se koná jednou za dva roky. I v roce 2016 je účast na tomto veletrhu plánovaná. Doporučila bych ale společnosti účast i na dalších veletrzích. Na webových stránkách veletrhyavystavy.cz jsem vyhledala vhodné veletrhy pro firmu Motorpal a kontaktovala pořadatele jednotlivých veletrhů ohledně nákladů. Bohužel ne od všech pořadatelů jsem obdržela odpověď, proto u některých cena chybí.

Jak jsem již zmínila, aktivní účast na veletrzích není příliš levná. V případě pořádání veletrhu Ministerstvem průmyslu a obchodu (jedná se o speciální program) hradí ministerstvo plochu, výstavbu stánku a řadu dalších služeb s tím spojených, přičemž

každý vystavovatel má nárok na 5 až 9 m². Společnosti pak již zbývá uhradit pouze registrační poplatek a úhrada energií spotřebovaných v průběhu veletrhu (Zakševická, 2015).

Do zemí, na jejichž veletrzích MPO částečně sponzoruje přihlášeným institucím jejich účast, se ale lze z České Republiky dostat (většinou) pouze letecky. Proto je nutné zvážit všechny náklady spojené s tímto faktem s náklady na veletrhy, ve kterých se Ministerstvo průmyslu a obchodu neangažuje. Tyto náklady na jednotlivé veletrhy je pak dobré porovnat např. s návštěvností veletrhů.

Tabulka 21: Strojírenské veletrhy (www.veletrhyavystavy.cz; vlastní zpracování)

Veletrh	Cena vystavovatelské plochy (Kč/ 1 m²)	Registrační poplatek (Kč)	Návštěvnost (účastníci)
Hannover Messe (Hannover, Německo) přední světový veletrh technologií	5530	9034	216 619
CIMT (Peking, Čína) mezinárodní strojírenský veletrh	MPO		300 000
For industry (Praha, ČR) veletrh strojírenských technologií	1900 (do 49m ²)	4000	7 559
TECHNIKA (Bělehrad, Srbsko) veletrh strojírenských technologií	MPO		právě probíhá
Medzinárodný strojársky veľtrh (Nitra, Slovensko) veletrh strojů, zařízení a technologií	1917 (do 30m ²)	4380	15 000
METALLOBRABOTKA (Moskva, Rusko) mezinárodní strojírenský veletrh	MPO		24 000
ITM Polska (Poznaň, Polsko) mezinárodní strojírenský veletrh	nezjištěno		16 728
MACH-TOOL (Poznaň, Polsko) strojírenský veletrh	nezjištěno		16 728
GLOBAL PETROLEUM SHOW (Calgary, Kanada) strojírenství	nezjištěno		nezjištěno
Mezinárodní strojírenský veletrh (Brno, ČR) 57. strojírenský veletrh	3 700 - 4 850	11 000	76 155
KAZMET (Almaty, Kazachstán) mezinárodní veletrh strojírenství	nezjištěno		nezjištěno
MASHEX (Moskva, Rusko) průmysl, zemědělství, doprava, stavebnictví	nezjištěno		nezjištěno
NORTEC (Hamburk, Německo) nejvýznamnější strojírenský veletrh S Evropy	3477	x	12 000
AMITEC (Lipsko, Německo) automobilové součástky, servis a služby	2820	x	86 000

*poplatky v Euro převedeny na Kč dle kurzu ČNB platnému k 8. 4. 2015 - 27,375 Kč

Pokud tedy porovnáme tyto dvě hlediska (náklady a návštěvnost), jsou pro společnost vhodné tyto 4 veletrhy:

Tabulka 22: Náklady na vybrané veletrhy (vlastní zpracování)

Veletrh	Odhadované náklady* (3 osoby)				Návštěvnost
	veletržní poplatky	doprava	ubytování, strava	náklady celkem	
Hannover Messe (Hannover, Německo)	97 514	3 000	15 000	115 514	216 619
CIMT (Peking, Čína)	5 000	50 000	20 000	75 000	300 000
AMITEC (Lipsko, Německo)	45 120	1 900	25 000	72 020	86 000
Mezinárodní strojírenský veletrh (Brno, ČR)	70 200	500	10 000	80 700	76 155

*náklady jsou pouze orientační, počítáme se stánkem o rozloze 4x4 m

V poslední části byly představeny návrhy, které by dle mého názoru mohly zlepšit hospodářskou situaci společnosti Motorpal, a. s.

ZÁVĚR

Tato bakalářská práce si kladla za cíl sestavit kompletní finanční analýzu pro podnik Motorpal Jihlava, a. s. za roky 2009-2013 a zároveň navrhnout vhodné návrhy řešení na zlepšení budoucího vývoje podniku.

Jako zdroj dat jsem pro finanční analýzu použila výkazy (rozhleda a výkaz zisku a ztráty) a výroční zprávy společnosti, které má, jako akciová společnost, povinnost zveřejnit na svých webových stránkách. Nedílnou součástí zdroje informací byla pro mě konzultace přímo ve společnosti s finančním vedením podniku a následná e-mailová komunikace.

První část obsahuje teoretická východiska práce – historii, pojem a podstatu finanční analýzy, uživatele finanční analýzy, zdroje dat. Dále obsahuje všechny nejpoužívanější metody a ukazatele finanční analýzy, z nichž jsem vycházela ve druhé části práce.

Jak jsem již zmínila, účelem praktické části byla aplikace teoretických východisek na konkrétní firmu, tedy vypočítání dílčích analýz – horizontální, vertikální, rozdílou, poměrovou, Kralickovu, Altmanovu, IN05 - a jejich ukazatelů. U těchto dílčích analýz, které jsou součástí finanční analýzy, nechybí ani komentář včetně grafického znázornění. Na konci této části je pak souhrnné hodnocení společnosti včetně identifikace silných a slabých stránek. Po této části můžeme říct, že společnost má problémy zejména v těchto oblastech: zadluženost a rentabilita.

Motorpal má tradici od roku 1946. Je to jeden z největších zaměstnavatelů v Kraji Vysočina. Vzhledem k těmto faktům by si ve své činnosti zasloužil pokračovat, proto jsem navrhla taková opatření, o kterých si myslím, že by mohly podniku pomoci v této nelehké finanční situaci. Jsou jimi: rozprodání přebytečných zásob; program pro evidenci zásob; Management nápadů, multiskilling, agenturní zaměstnávání a účast podniku na veletrzích. V neposlední řadě podniku doporučuji navýšit základní kapitál, zkrátit lhůtu splatnosti pohledávek u některých zákazníků a posílit marketing.

Doufám, že navrhovaná opatření budou pro podnik alespoň inspirující a přeji mu, aby se z této nelehké finanční situace brzy dostal – stabilizoval finanční situaci, měl jen kladné hospodářské výsledky, udržel si a získal nové zákazníky, zvýšil konkurenceschopnost, zkrátka aby se mu ve všech oblastech dařilo.

SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ

- 1) BARTOŠ, Vojtěch, 2014. *Finanční analýza a plánování*. Přednáška. Brno: Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, 4. 4. 2014.
- 2) BOSCH DIESEL GmbH, 2014. *Ideen Management*. Jihlava: Bosch Diesel GmbH.
- 3) BURSOVÁ, Kateřina, 2015. *E-mail*. Altus Vario, s. r. o. Rubeška 215/1, Praha. 1. 4.
- 4) DLUHOŠOVÁ, Dana, 2008. *Finanční řízení a rozhodování podniku: analýza, investování, oceňování, riziko, flexibilita*. 2. upr. vyd. Praha: Ekopress. 192 s. ISBN 978-80-86929-44-6.
- 5) GRASSEOVÁ, Monika, Radek DUBEC a David ŘEHÁK, 2012. *Analýza podniku v rukou manažera: 33 nejpoužívanějších metod strategického řízení*. 2. vyd. Brno: Computer Press. 325 s. ISBN 978-80-265-0032-2.
- 6) GRÜNWALD, Rolf, 2001. *Analýza finanční důvěryhodnosti podniku: uživatelská příručka s příklady: testujeme finanční důvěryhodnost svého obchodního partnera či klienta podle jeho účetních výkazů*. 1. vyd. Praha: Ekopress. 76 s. ISBN 80-861-1947-5.
- 7) GRÜNWALD, Rolf a Jaroslava HOLEČKOVÁ, 2007. *Finanční analýza a plánování podniku*. 1. vyd. Praha: Ekopress. 318 s. ISBN 978-80-86929-26-2.
- 8) KISLINGEROVÁ, Eva a Jiří HNILICA, 2008. *Finanční analýza: krok za krokem*. 2. vyd. Praha: C. H. Beck. 135 s. ISBN 978-80-7179-713-5.
- 9) KNÁPKOVÁ, Adriana a Drahomíra PAVELKOVÁ, 2010. *Finanční analýza: komplexní průvodce s příklady*. 1. vyd. Praha: Grada. 205 s. ISBN 978-80-247-3349-4.
- 10) Ministerstvo průmyslu a obchodu, 2015. *Analytické materiály a statistiky* [online]. Praha. [cit. 2015-12-02]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/cz/ministr-a-ministerstvo/analyticke-materialy/>
- 11) Motorpal, a. s, 2015. *Motorpal – All the diesel needs* [online]. [cit. 2015-01-02]. Dostupné z: <http://www.motorpal.cz/>
- 12) MRKVIČKA, Josef a Pavel KOLÁŘ, 2006. *Finanční analýza*. 2. přeprac. vyd. Praha: ASPI. 228 s. ISBN 80-7357-219-2.

- 13) ORGOŇOVÁ, Hana, 2015. *E-mail*. Grafton Recruitment. Palackého 1222/18, Jihlava. 26. 3.
- 14) RŮČKOVÁ, Petra, 2011. *Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi*. 4. aktualiz. vyd. Praha: Grada. 143 s. ISBN 978-80-247-3916-8.
- 15) SCHOLLEOVÁ, Hana, 2012. *Ekonomické a finanční řízení pro neekonomy*. 2. aktualiz. a rozš. vyd. Praha: Grada. 268 s. ISBN 978-80-247-4004-1.
- 16) SEDLÁČEK, Jaroslav, 2011. *Finanční analýza podniku*. 2. aktualiz. vyd. Brno: Computer Press. 152 s. ISBN 978-80-251-3386-6.
- 17) SŮVOVÁ, Helena, et al., 2008. *Finanční analýza I*. 1. vyd. Praha: Bankovní institut vysoká škola. 181 s. ISBN 978-80-7265-133-7.
- 18) Veletrhy a výstavy, 2015. *Veletrhy a výstavy: Aktuální akce* [online]. [cit. 2015-05-15]. Dostupné z: <http://www.veletrhyavystavy.cz/>
- 19) VOCHOZKA, Marek, 2011. *Metody komplexního hodnocení podniku*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing. 246 s. ISBN 978-80-247-3647-1.
- 20) ZAKŠEVICKÁ, Eva, 2015. *E-mail*. Ministerstvo průmyslu a obchodu. Politických vězňů 20, Praha. 2. 4.

SEZNAM OBRÁZKŮ

Obrázek 1: Struktura rozvahy	19
Obrázek 2: Vzájemná provázanost výkazů.....	21
Obrázek 3: Elementární metody finanční analýzy.....	23
Obrázek 4: Logo společnosti Motorpal, a. s.	37
Obrázek 5: Organizační struktura společnosti Motorpal, a. s.	39

SEZNAM TABULEK

Tabulka 1: Algoritmus Kralickova Quicktestu	34
Tabulka 2: Kralickův test – bodové hodnocení	35
Tabulka 3: Hodnocení české společnosti Altmanovou analýzou	35
Tabulka 4: Index IN05	36
Tabulka 5: Vývoj počtu zaměstnanců.....	40
Tabulka 6: Horizontální analýza aktiv	41
Tabulka 7: Horizontální analýza pasiv	43
Tabulka 8: Horizontální analýza výkazu zisku a ztráty	45
Tabulka 9: Vertikální analýza aktiv	48
Tabulka 10: Vertikální analýza pasiv	49
Tabulka 11: Doporučené hodnoty ukazatelů likvidity.....	52
Tabulka 12: Výsledné hodnocení Kralickova rychlého testu	60
Tabulka 13: Doplnující ukazatele Kralickova rychlého testu.....	61
Tabulka 14: Ceník inzercí v Regionálním deníku	69
Tabulka 15: Ceník inzercí v Jihlavských listech	69
Tabulka 16: Návrh výpočtu zisku z prodeje nářadí (vlastní zpracování)	70
Tabulka 17: Software Altus Vario (Bursová, 2015; vlastní zpracování).....	71

Tabulka 18: Karta k podávání návrhů.....	73
Tabulka 19: Návrh výpočtu odměny z Managementu nápadů	73
Tabulka 20: Ceník strojírenských školení	75
Tabulka 21: Strojírenské veletrhy.....	78
Tabulka 22: Náklady na vybrané veletrhy	79

SEZNAM GRAFŮ

Graf 1: Vývoj rozdílových ukazatelů (2009-2013).....	51
Graf 2: Ukazatele likvidity (2009-2013)	52
Graf 3: Ukazatele aktivity - obraty (2009-2013)	54
Graf 4: Ukazatele aktivity – doby obratu (2009-2013).....	55
Graf 5: Ukazatele rentability (2009-2013).....	57
Graf 6: Zadluženost (2009-2013)	59
Graf 7: Kralickův quick test (2009-2013).....	61
Graf 8: Z-skóre (2009-2013).....	62
Graf 9: Index IN05 (2009-2013).....	63

SEZNAM VZORCŮ

Vzorec 1: Horizontální analýza – absolutní změna	24
Vzorec 2: Horizontální analýza – procentní změna.....	24
Vzorec 3: Čistý peněžní majetek - manažerský přístup.....	25
Vzorec 4: Čisté pohotové prostředky.....	25
Vzorec 5: Čistý peněžně-pohledávkový finanční fond.....	26
Vzorec 6: Poměrový vztah – likvidita	27

Vzorec 7: Běžná likvidita	27
Vzorec 8: Pohotová likvidita	27
Vzorec 9: Hotovostní likvidita.....	28
Vzorec 10: Obrat aktiv.....	28
Vzorec 11: Obrat stálých aktiv	28
Vzorec 12: Obrat zásob.....	29
Vzorec 13: Doba obratu zásob.....	29
Vzorec 14: Doba obratu pohledávek	29
Vzorec 15: Doba obratu závazků.....	30
Vzorec 16: Rentabilita celkového vloženého kapitálu	30
Vzorec 17: Rentabilita celkových vložených aktiv	30
Vzorec 18: Rentabilita vlastního kapitálu.....	31
Vzorec 19: Rentabilita tržeb	31
Vzorec 20: Celková zadluženost.....	32
Vzorec 21: Koeficient samofinancování.....	32
Vzorec 22: Altmanova analýza pro české společnosti.....	35
Vzorec 23: Index IN05	36

SEZNAM PŘÍLOH

Příloha 1: Rozvaha Motorpal Jihlava, a. s.	I
Příloha 2: Rozvaha Motorpal Jihlava, a. s.	II
Příloha 3: Výkaz zisku a ztráty Motorpal Jihlava, a. s.	III
Příloha 4: Doplnující grafy	IV
Příloha 5: Podrobný výpočet Kralickova quicktestu	VII

Příloha 1: Rozvaha Motorpal Jihlava, a. s. (2009-2013)

AKTIVA	2009	2010	2011	2012	2013
AKTIVA CELKEM	950 559	911 963	1 001 113	959 847	975 859
Dlouhodobý majetek	584 861	561 956	517 471	447 735	436 711
Dlouhodobý nehmotný majetek	5 797	8 013	7 027	6 400	5 490
Zřizovací výdaje	42	23	3		
Software	1 651	1 269	650	5 706	4 497
Nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek	4 104	6 721	6 374	694	993
Dlouhodobý hmotný majetek	579 018	553 896	510 397	441 307	431 190
Pozemky	8 648	8 722	8 722	8 719	8 719
Stavby	227 852	226 600	219 725	215 673	209 028
Samostatné movité věci a soubory movitých věcí	294 058	299 375	251 703	208 522	189 669
Jiný dlouhodobý hmotný majetek	193	171	171	151	151
Nedokončený dlouhodobý hmotný majetek	35 769	8 854	10 338	8 114	14 319
Poskytnuté zálohy na dlouhodobý hmotný majetek	12 498	10 174	19 738	128	9 304
Dlouhodobý finanční majetek	46	47	47	28	31
Podíly v ovládaných a řízených osobách	18	18	19		
Ostatní dlouhodobé cenné papíry a podíly	22	23	22	22	24
Poskytnuté zálohy na dlouhodobý finanční majetek	6	6	6	6	7
Oběžná aktiva	350 855	337 457	463 400	460 633	494 282
Zásoby	194 769	155 063	234 769	257 034	304 040
Materiál	27 541	37 351	69 311	88 338	120 757
Nedokončená výroba a polotovary	48 583	55 537	86 412	87 835	91 770
Výrobky	117 466	61 022	77 792	78 999	89 827
Zboží	1 113	604	815	1 137	1 170
Poskytnuté zálohy na zásoby	66	549	439	725	516
Dlouhodobé pohledávky	0	0	21 816	32 446	27 114
Pohledávky z obchodních vztahů	0	0	21 816	32 446	27 114
Krátkodobé pohledávky	152 601	178 542	206 600	169 314	158 573
Pohledávky z obchodních vztahů	135 749	154 860	177 083	136 421	129 964
Stát - daňové pohledávky	12 589	18 918	24 718	21 529	21 781
Krátkodobé poskytnuté zálohy	3 944	4 527	4 505	4 821	5 263
Dohadné účty aktivní	35	88	170	902	1 396
Jiné pohledávky	284	149	124	5 641	172
Krátkodobý finanční majetek	3 485	3 852	215	1 839	4 552
Peníze	23	26	35	33	29
Účty v bankách	3 462	3 826	180	1 806	4 523
Časové rozlišení	14 843	12 550	20 242	51 479	44 856
Náklady příštích období	14 380	12 298	12 998	42 260	33 734
Komplexní náklady příštích období	0	0	5 156	8 179	11 001
Příjmy příštích období	463	252	2 088	1 040	131

Příloha 2: Rozvaha Motorpal Jihlava, a. s. (2009-2013)

PASIVA	2009	2010	2011	2012	2013
PASIVA CELKEM	950 559	911 963	1 001 113	959 847	975 859
Vlastní kapitál	129 597	-16 429	20 098	51 946	2 962
Základní kapitál	2 000	2 000	32 000	32 000	32 000
Základní kapitál	2 000	2 000	32 000	32 000	32 000
Kapitálové fondy	144 508	144 509	144 511	144 511	144 513
Ostatní kapitálové fondy	144 509	144 509	14 412	144 512	144 512
Oceňovací rozdíly z přecenění majetku a závazků	-1	0	-1	-1	1
Rezervní fondy a ostatní fondy ze zisku	3 971	3 467	3 346	3 768	5 053
Zákonný rezervní fond	400	3 467	3 346	732	2 340
Statutární a ostatní fondy	3 571	0	0	3 036	2 713
VH minulých let	139 781	-20 482	-166 405	-160 491	-129 941
Neuhrazená ztráta minulých let	139 781	-20 482	-166 405	-160 491	-129 941
VH běžného účetního období	-160 663	-145 923	6 646	32 518	-48 663
Cizí zdroje	818 273	920 026	977 161	901 951	966 608
Rezervy	8 923	10 670	10 110	10 144	8 305
Ostatní rezervy	8 923	10 670	10 110	10 144	8 305
Dlouhodobé závazky	5 707	31 428	33 314	35 318	0
Závazky - podstatný vliv	0	31 428	33 314	35 318	0
Odložený daňový závazek	5 707	0	0	0	0
Krátkodobé závazky	245 947	329 140	382 893	363 002	469 894
Závazky z obchodních vztahů	197 238	258 268	312 986	308 671	301 959
Závazky - podstatný vliv	18 490	0	0	0	116 010
Závazky k zaměstnancům	0	25 950	25 244	25 797	25 340
Závazky ze sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění	6 839	11 489	13 886	13 909	13 761
Stát - daňové pohledávky	3 468	13 324	17 111	8 677	4 704
Krátkodobé přijaté zálohy	150	150	3 689	670	832
Dohadné účty pasivní	4 907	5 320	9 929	4 187	6 469
Jiné závazky	14 855	14 639	48	1 091	819
Bankovní úvěry a výpomoci	557 696	548 788	550 844	493 487	488 409
Bankovní úvěry dlouhodobé	257 825	244 137	200 972	110 603	0
Krátkodobé bankovní úvěry	299 871	299 630	349 872	382 884	488 409
Krátkodobé finanční výpomoci	0	5 021	0	0	0
Časové rozlišení	2 689	8 366	3 854	5 950	6 289
Výdaje příštích období	2 618	7 877	3 816	9 517	6 261
Výnosy příštích období	71	489	38	33	28

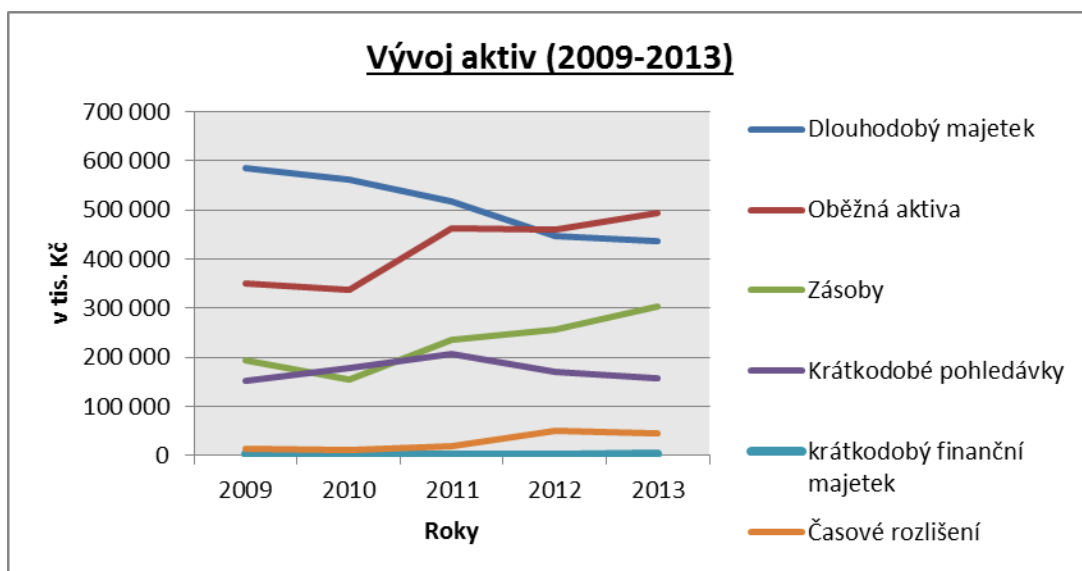
Příloha 3: Výkaz zisku a ztráty Motorpal Jihlava, a. s. (2009-2013)

TEXT	2009	2010	2011	2012	2013
Tržby za prodej zboží	17 998	52 128	93 908	113 405	105 392
Náklady vynaložené na prodané zboží	13 742	48 114	88 141	104 767	97 048
Obchodní marže	4 256	4 014	5 767	8 638	8 344
Výkony	668 198	979 234	1 344 248	1 496 679	1 345 905
Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb	658 651	997 809	1 281 095	1 466 053	1 305 245
Změna stavu zásob vlastní činnosti	-8 858	-38 810	44 585	3 078	16 717
Aktivace	18 405	20 235	18 568	27 548	23 943
Výkonová spotřeba	465 287	646 321	796 617	863 113	791 029
Spotřeba materiálu a energie	335 666	508 859	661 270	709 967	639 333
Služby	129 621	137 462	135 347	153 146	151 696
Přidaná hodnota	207 167	336 927	553 398	642 204	563 220
Osobní náklady	300 947	395 547	487 778	528 254	503 983
Mzdové náklady	229 880	293 166	360 177	390 327	371 821
Odměny členům orgánů společnosti a družstva	40	30	30	20	55
Náklady na SP a ZP	68 281	99 422	122 304	132 150	125 767
Sociální náklady	2 746	2 839	5 267	5 757	6 340
Daně a poplatky	1 473	587	1 245	1 394	1 517
Odpisy dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku	73 354	71 749	70 265	69 739	60 480
Tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu	10 040	14 095	19 288	110 340	14 563
Tržby z prodeje dlouhodobého majetku	2 612	150	0	89 711	279
Tržby z prodeje materiálu	7 428	13 945	19 288	20 629	14 284
Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku a materiálu	6 918	11 260	14 998	102 527	8 290
Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku	939	23	0	88 237	77
Prodaný materiál	5 979	11 237	14 998	14 290	8 213
Změna stavu rezerv a opravných položek v provozní oblasti a komplexních nákladů	-1 738	6 069	-5 127	8 874	25 673
Ostatní provozní výnosy	5 952	11 777	54 963	17 063	12 542
Ostatní provozní náklady	5 961	10 059	11 329	13 764	35 546
Provozní výsledek hospodaření	-163 756	-132 382	47 161	62 803	6 182
Tržby z prodeje cenných papírů a podílů	0	0	0	0	0
Výnosy z přecenění cenných papírů a derivátů	97 889	0	0	0	0
Náklady z finančního majetku	0	467	0	0	0
Náklady z přecenění cenných papírů a derivátů	138 035	0	0	1 050	779
Změna stavu rezerv a opravných položek ve finanční oblasti	0	0	0	19	1
Výnosové úroky	26	17	6	7	1
Nákladové úroky	23 035	19 473	31 223	26 452	26 552
Ostatní finanční výnosy	151 867	8 104	0	4 874	0
Ostatní finanční náklady	124 548	5 879	9 299	8 005	27 516

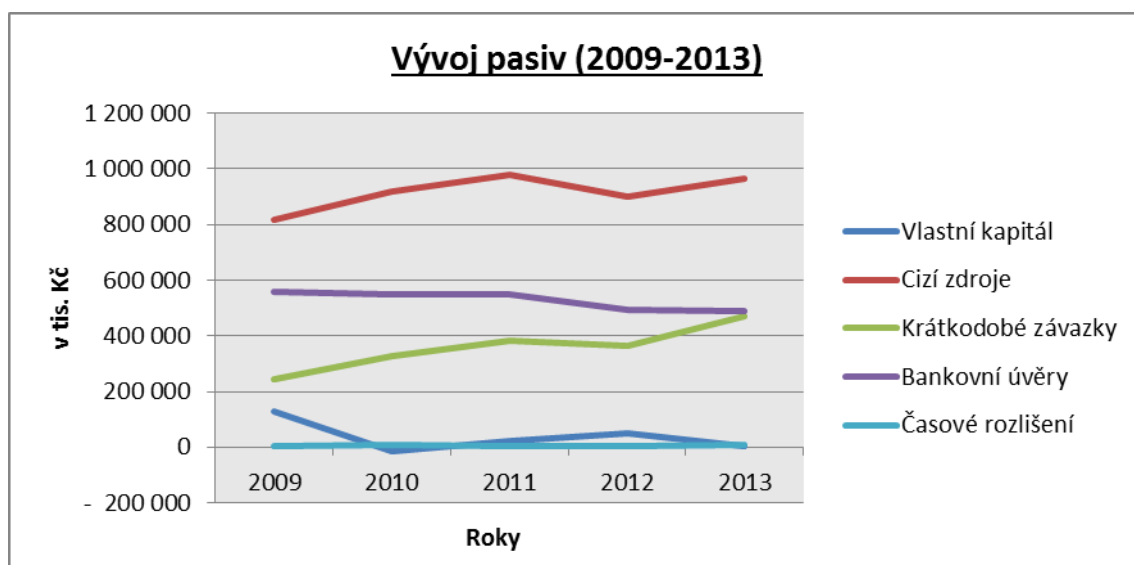
Finanční výsledek hospodaření	-35 836	-17 698	-40 516	-30 465	-54 845
Daň z příjmů za běžnou činnost	-38 393	-5 707	-1	0	0
splatná	-180	0	-1	0	0
odložená	- 38 213	- 5 707	0	0	0
Výsledek hospodaření za běžnou činnost	-161199	-144373	6646	32158	-48663
Mimořádné výnosy	2446	373	0		
Mimořádné náklady	1910	1923	0		
Mimořádný výsledek hospodaření	536	-1550	0		
Výsledek hospodaření za účetní období	-160663	-145923	6646	32158	-48663
Výsledek hospodaření před zdaněním	-199056	-151630	6645	32158	-48663

Příloha 4: Doplnující grafy

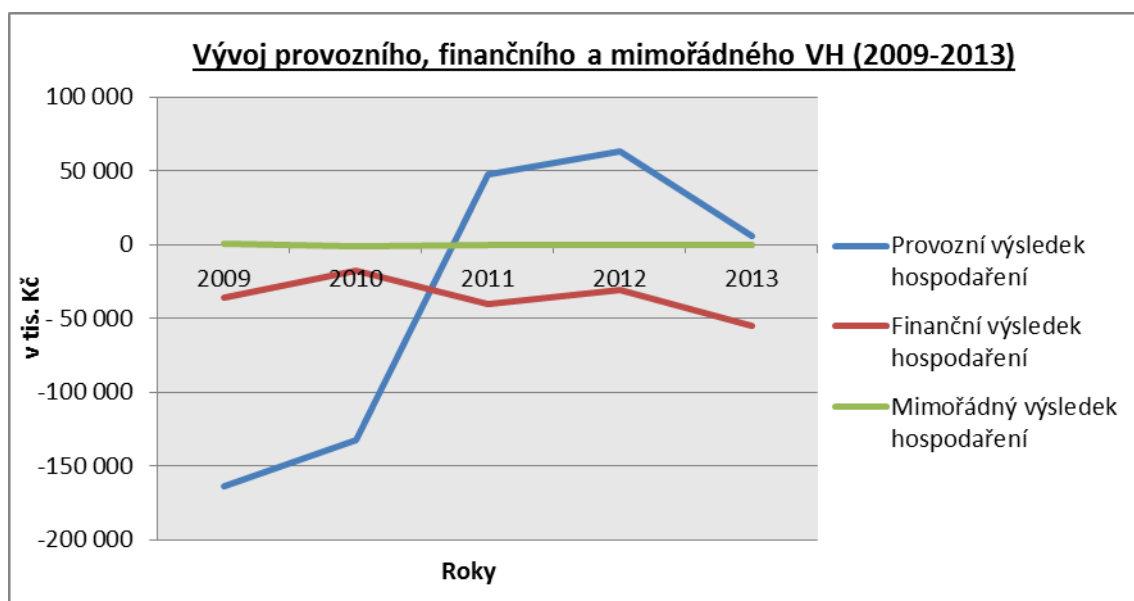
Vývoj vybraných položek aktiv za roky 2009-2013.



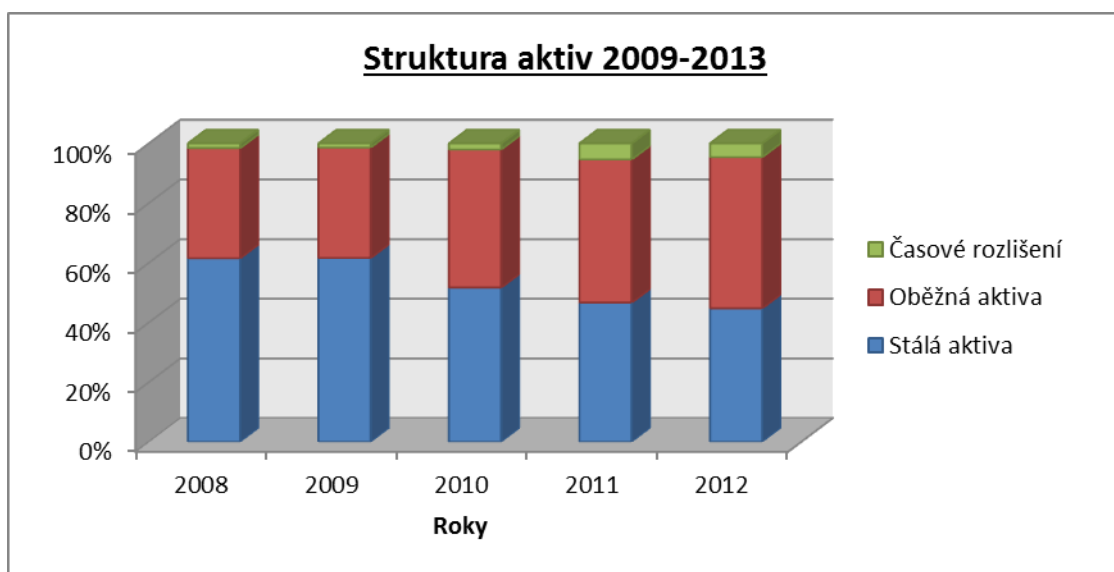
Vývoj vybraných položek pasiv za roky 2009-2013.



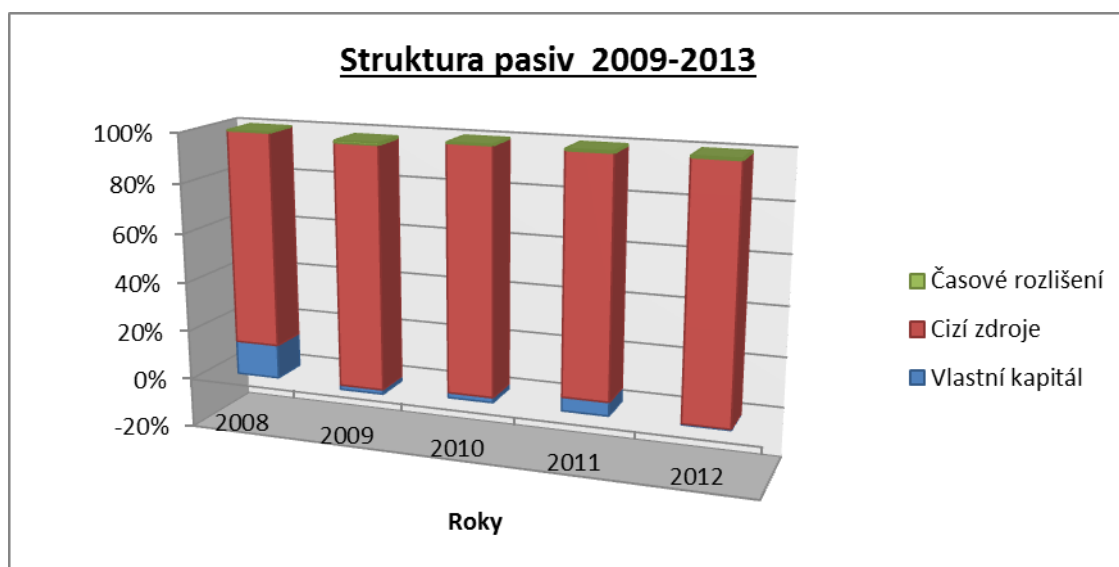
Vývoj provozního, finančního a mimořádného hospodářského výsledku za roky 2009-2013.



Grafické znázornění struktury majetku (vertikální analýza aktiv) za roky 2009-2013.



Výsledky vertikální analýzy pasiv za roky 2009-2013.



Příloha 5: Podrobný výpočet Kralickova quicktestu

Ukazatel	2009	2010	2011	2012	2013
R1	0,136	-0,018	0,020	0,054	0,003
Vlastní kapitál	129 597	-16 429	20 098	51 946	2 962
Aktiva celkem	950 559	911 963	1 001 113	959 847	975 859
	<i>Vlastní kapitál / Aktiva</i>				
R2	23,134	39,869	-139,999	10,179	-74,734
Dluhy celkem	809 350	909 356	967 051	891 807	958 303
Peněžní prostředky	3 485	3 852	215	1 839	4 552
Provozní cash flow	34 835	22 712	-6 906	87 436	-12 762
	<i>(Dluhy celkem - Peněžní prostředky) / Provozní cash flow</i>				
R3	-0,209	-0,166	0,007	0,034	-0,050
Zisk před úroky a zdan.	-199 056	-151 630	6 645	32 158	-48 663
Aktiva celkem	950 559	911 963	1 001 113	959 847	975 859
	<i>Zisk před úroky a zdaněním / Aktiva</i>				
R4	0,038	0,016	-0,003	0,035	-0,006
Provozní cash flow	34 835	22 712	-6 906	87 436	-12 762
Provozní výnosy	920 083	1 442 082	2 042 705	2 482 333	2 032 082
	<i>Provozní cash flow / Provozní výnosy</i>				