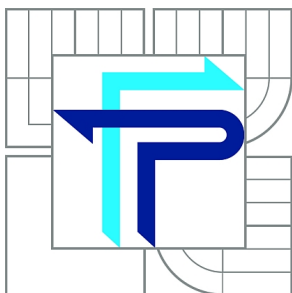




VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ

BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY



FAKULTA PODNIKATELSKÁ
ÚSTAV MANAGEMENTU

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT
INSTITUTE OF MANAGEMENT

HODNOCENÍ FINANČNÍ SITUACE PODNIKU A NÁVRHY NA JEJÍ ZLEPŠENÍ

EVALUATION OF THE FINANCIAL SITUATION IN THE FIRM AND PROPOSALS TO ITS
IMPROVEMENT

DIPLOMOVÁ PRÁCE

MASTER'S THESIS

AUTOR PRÁCE

AUTHOR

Bc. MIROSLAVA MATYÁŠOVÁ

VEDOUCÍ PRÁCE

SUPERVISOR

Ing. ONDŘEJ ŽIŽLAVSKÝ, Ph.D.

BRNO 2011

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

Matyášová Miroslava, Bc.

Řízení a ekonomika podniku (6208T097)

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 diplomovou práci s názvem:

Hodnocení finanční situace podniku a návrhy na její zlepšení

v anglickém jazyce:

Evaluation of the Financial Situation in the Firm and Proposals to its Improvement

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:

KISLINGEROVÁ, E. Manažerské finance. 1. vydání. Praha: C.H.Beck, 2004. 714 s. ISBN 80-7179-802-9.

KONEČNÝ, M. Finanční analýza a plánování. 9.vyd. Brno. 2004. 102 s. ISBN 80-214-2564-4.

Marinič, P. Finanční analýza a finanční plánování ve firemní praxi. Praha. 2009. 191 s. ISBN 978-80-245-1397-3.

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

Vedoucí diplomové práce: Ing. Ondřej Žižlavský, Ph.D.

Termín odevzdání diplomové práce je stanoven časovým plánem akademického roku 2010/2011.

L.S.

PhDr. Martina Rašticová, Ph.D.
Ředitel ústavu

doc. RNDr. Anna Putnová, Ph.D., MBA
Děkan fakulty

V Brně, dne 19.05.2011

Anotace

Předmět diplomové práce je zaměřen na posouzení finanční situace konkrétní společnosti v letech 2005 až 2009 za pomoci vybraných metod finanční analýzy. Práce je rozdělena na dvě části. Úvodní úsek se zabývá formulováním teoretických poznatků. Druhá část využívá těchto poznatků pro výpočet jednotlivých finančních ukazatelů. Nedílnou součástí práce jsou i návrhy na možná zlepšení současné hospodářské situace společnosti v budoucích letech.

Annotation

The subject of this diploma thesis is focused on the examination of the financial situation of a particular company in the period from 2005 to 2009 with the use of selected financial analysis indicators. This work is divided into two parts. The first part deals with formulating theoretical observations. The second part makes use of these statements for calculating individual financial ratios. Improvement suggestions of company's economic situation in the future are also included in this work.

Klíčová slova

Finanční analýza, horizontální a vertikální analýza, rozdílové ukazatele, likvidita, rentabilita, aktivita, zadluženost, provozní ukazatele, Altmanův index, Index IN05, SWOT analýza.

Key words

Financial analysis, horizontal and vertical analysis, differential ratios, liquidity, profitability, activity, indebtedness, operating indicators, Altman index, Index IN05, SWOT analysis.

Bibliografická citace

MATYÁŠOVÁ, M. *Hodnocení finanční situace podniku a návrhy na její zlepšení*. Brno: Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, 2011. 118 s.
Vedoucí diplomové práce Ing. Ondřej Žižlavský, Ph.D.

Čestné prohlášení

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

V Brně, dne 25. května 2011

.....
Podpis

Poděkování

Touto cestou bych chtěla poděkovat Ing. Ondřeji Žižlavskému, Ph.D. za jeho odborné rady a připomínky, které mi poskytl při zpracování této diplomové práce, jakož i za jeho vstřícný přístup.

Mé poděkování patří také vedení společnosti IMTRADEX, a.s. za poskytnutí veškerých potřebných materiálů a informací nezbytných pro vypracování této diplomové práce.

OBSAH

ÚVOD.....	10
1 VYMEZENÍ PROBLÉMU A CÍLE PRÁCE.....	12
2 TEORETICKÁ VÝCHODISKA PRÁCE	13
2.1 PODSTATA A CÍLE FINANČNÍ ANALÝZY.....	13
2.2 UŽIVATELÉ FINANČNÍ ANALÝZY	13
2.3 ZDROJE VSTUPNÍCH DAT	15
2.3.1 <i>Interní informace</i>	15
2.3.2 <i>Externí informace</i>	15
2.4 METODY FINANČNÍ ANALÝZY	16
2.5 METODY ELEMENTÁRNÍ TECHNICKÉ ANALÝZY	17
2.5.1 <i>Analýza absolutních ukazatelů</i>	17
2.5.2 <i>Analýza rozdílových ukazatelů</i>	18
2.5.3 <i>Analýza cash flow</i>	20
2.5.4 <i>Analýza poměrových ukazatelů</i>	21
2.5.5 <i>Provozní (výrobní) ukazatele</i>	28
2.5.6 <i>Soustavy ukazatelů</i>	29
3 ANALÝZA PROBLÉMU A SOUČASNÉ SITUACE	34
SOUČASNÁ SITUACE.....	34
3.1 ZÁKLADNÍ CHARAKTERISTIKA FIRMY	34
3.2 HISTORIE	35
3.3 VÝROBNÍ SORTIMENT	36
3.4 PERSONALISTIKA	39
3.4.1 <i>Orgány společnosti</i>	39
3.4.2 <i>Řídící úseky společnosti</i>	39
3.4.3 <i>Průměrný počet zaměstnanců</i>	40
3.5 PORTEROVA ANALÝZA PĚTI KONKURENČNÍCH SIL	41
3.5.1 <i>Vyjednávající síla dodavatelů</i>	41
3.5.2 <i>Vyjednávající síla odběratelů</i>	42
3.5.3 <i>Rivalita mezi stávajícími konkurenty</i>	42
3.5.4 <i>Riziko vstupu nových potencionálních konkurentů</i>	43
3.5.5 <i>Hrozba substitučních výrobků</i>	43
3.6 OBCHODNÍ POLITIKA SPOLEČNOSTI.....	44
3.6.1 <i>Obchodní činnost</i>	44
3.6.2 <i>Cena výrobního sortimentu</i>	45
3.6.3 <i>Marketingové aktivity firmy</i>	45
3.6.4 <i>Využití strukturálních fondů</i>	47
3.7 SWOT ANALÝZA	47
3.7.1 <i>Silné stránky</i>	48
3.7.2 <i>Slabé stránky</i>	48
3.7.3 <i>Hrozby</i>	48
3.7.4 <i>Příležitosti</i>	49
VLASTNÍ FINANČNÍ ANALÝZA.....	50

3.8	HORIZONTÁLNÍ ANALÝZA	50
3.8.1	<i>Horizontální analýza aktiv</i>	50
3.8.2	<i>Horizontální analýza pasiv</i>	54
3.8.3	<i>Horizontální analýza výkazu zisků a ztrát</i>	56
3.8.4	<i>Horizontální analýza cash flow</i>	59
3.9	VERTIKÁLNÍ ANALÝZA.....	60
3.9.1	<i>Vertikální analýza aktiv</i>	60
3.9.2	<i>Vertikální analýza pasiv</i>	63
3.10	ROZDÍLOVÉ UKAZATELE	65
3.11	POMĚROVÉ UKAZATELE	67
3.11.1	<i>Likvidita</i>	67
3.11.2	<i>Rentabilita</i>	69
3.11.3	<i>Aktivita</i>	73
3.11.4	<i>Zadluženost</i>	76
3.12	PROVOZNÍ UKAZATELE	80
3.13	SOUHRNNÉ INDEXY HODNOCENÍ	82
3.13.1	<i>Altmanův index</i>	82
3.13.2	<i>Index IN 05</i>	84
3.13.3	<i>Kralickýv quicktest</i>	85
3.14	SOUHRNNÉ HODNOCENÍ UKAZATELŮ FINANČNÍ ANALÝZY	86
4	VLASTNÍ NÁVRHY ŘEŠENÍ, PŘÍNOS NÁVRHŮ ZLEPŠENÍ.....	89
4.1	PRODUKTIVITA	89
4.1.1	<i>Zlepšení v oblasti lidských zdrojů</i>	89
4.1.2	<i>Efektivnější využití instalovaných kapacit</i>	94
4.1.3	<i>Obnova strojního vybavení společnosti</i>	94
4.2	PROPAGACE	94
4.2.1	<i>Zlepšení v oblasti internetového marketingu</i>	94
4.3	ŘÍZENÍ ZÁSOB A DOBY OBRATU POHLEDÁVEK Z OBCHODNÍCH VZTAHŮ	95
4.3.1	<i>Návrh na zlepšení řízení zásob</i>	95
4.3.2	<i>Zkrácení doby obratu pohledávek z obchodních vztahů</i>	97
	ZÁVĚR	98
	SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY.....	100
	SEZNAM POUŽITÝCH ZKRATEK.....	104
	SEZNAM OBRÁZKŮ	106
	SEZNAM GRAFŮ	106
	SEZNAM TABULEK.....	107
	SEZNAM PŘÍLOH.....	108

ÚVOD

Tato diplomová práce spadá do ekonomického oboru. Mou hlavní motivací k zabývání se právě finančním zdravím podniku je nedávná situace na trhu, často označována jako hospodářská krize a její ekonomický dopad na podnikovou sféru.

Minimalizovat náklady a stabilizovat finanční situaci je v méně prosperujících obdobích hlavní taktikou. K jasnému definování a následnému zjednodušení řešení těchto úkolů lze využít manažerský informační model známý pod označením finanční analýza, který je použitelný nezávisle na velikosti firem a jejich oborovým zaměřením.

Každý podnikatelský subjekt by měl mít nejvyšší zájem o sledování finančních ukazatelů nejen ve firmě samotné ale i u dodavatelů a zákazníků. Tyto ukazatele by měly být pravidelně hodnoceny nejen v době růstu. Může se nabízet otázka, proč je vůbec nutné zajímat se o vypracování analýz, pokud podnik prosperuje a generuje dostatečný zisk. Chce-li však podnik ustát ve vysoce konkurenčním prostředí, je pro něj důležité sledovat situaci přímo ve firmě i v těch nejvydatnějších obdobích. Z výsledků pak dále zvyšovat účinnost a implementovat strategie pro budoucí pozici právě v méně úspěšných letech. V krizových obdobích pak hrají průběžně analyzované údaje klíčovou roli k rozhodnutím, která mohou mít pro firmu existenční důsledky. Vedle uvedených důvodů slouží finanční analýza jako podklad hodnocení firmy pro bankovní instituce, pojišťovny, investory, dodavatele, zákazníky, apod.

Bohužel se velmi často v praxi setkáváme s podceňováním významu finanční analýzy, a to zejména z řad neekonomů. Tento postoj může pramenit z jejich neznalosti dané oblasti či z dřívějších zkušeností s chybně zpracovanými analýzami. I mezi experty v daném oboru mohou existovat různé důvody k obavám použití finanční analýzy, počínaje značnou nejistotou z výsledku samotného hodnocení firmy, konče nedůvěrou k takto zjištěným parametrům.

V rámci konkrétního zpracování analýzy jsou nejdůležitějším zdrojem informací jednotlivé výstupy účetnictví - finanční výkazy, které jsou běžnou součástí výkaznictví každé firmy. Jde o rozvahu, výkaz zisků a ztrát a přehled o peněžních tocích. V dnešním světě informačních technologií jsou požadované údaje snadno dostupné prostřednictvím databází na intranetu, případně internetu. Tyto informace mohou snadno poskytovat

ucelený obraz o fungování firmy a jejím vývoji v čase. Správnost a úplnost vstupních údajů se rovnoměrně odráží v kvalitě výstupních ukazatelů každé takovéto analýzy. O jejich vypovídající schopnosti se následně opírají jednotlivá rozhodnutí managementu týkající se dalšího nasměrování firmy.

Ve své diplomové práci se věnuji vytvoření finanční analýzy vybrané společnosti a následnému navržení několika zlepšení. Při volbě firmy, u které by bylo možné daný záměr provést, jsem využila svých zkušeností ze školní praxe a oslovila strojírenskou firmu IMTRADEX, a.s., která se specializuje na výrobu regálových zařízení již přes 20 let. Dostupnost jednotlivých materiálů ulehčila skutečnost, že ve vedení firmy jsou i mí rodinní příslušníci.

Samotná práce je rozdělena do několika oddílů. První část shrnuje teoretické poznatky získané během studia, definuje vybrané ukazatele finanční analýzy a odhaluje jejich význam a smysl. Druhá část uvádí všeobecné informace o společnosti, její historii, výrobním programu, rozbor konkurenčního prostředí, analýzu SWOT a popisuje obchodní a personální politiku. Hlavní částí je pak vlastní finanční analýza. Ta je detailně zpracována v praktické části a využívá načerpané teoretické poznatky a zkušenosti pro hodnocení jednotlivých ukazatelů u dotčeného subjektu. Poslední část navrhuje možné zlepšení finanční situace firmy.

1 VYMEZENÍ PROBLÉMU A CÍLE PRÁCE

Hlavním cílem mé diplomové práce je vyhodnocení finanční situace společnosti IMTRADEX, a.s. Z výsledků jednotlivých ukazatelů pak vypracovat návrhy ke zlepšení.

Dílčí cíle diplomové práce:

- 1) Pomocí zhodnocení Porterovy analýzy zjistit stav konkurenčního prostředí v odvětví výroby skladovací techniky a zpracováním SWOT analýzy poukázat na silné a slabé stránky společnosti, na její příležitosti a hrozby
- 2) S využitím horizontální a vertikální analýzy zjistit, jak se příslušné položky účetních výkazů měnily v čase
- 3) Pomocí rozdílových a provozních ukazatelů zhodnotit situaci společnosti
- 4) Na základě poměrových ukazatelů určit stav rentability, likvidity, zadluženosti a aktivity
- 5) Vypracovat příslušné analýzy soustav ukazatelů - Altmanův index, Index posouzení důvěryhodnosti českého podniku a Kralickův quicktest
- 6) Na základě získaných informací vycházejících ze vzniklé analýzy nadefinovat návrhy pro zlepšení současné finanční situace podniku, se zaměřením na eliminaci slabých stránek společnosti

K tomuto účelu budu využívat primární účetní výkazy dané společností. Jedná se o výkaz rozvahy, výkaz zisků a ztrát a výkaz peněžních toků za posledních pět let hospodaření podniku.

2 TEORETICKÁ VÝCHODISKA PRÁCE

2.1 Podstata a cíle finanční analýzy

Finanční analýza patří do finančního řízení podniku, zahrnuje v sobě ohodnocení minulosti, současnosti a předpokládané budoucnosti finančního hospodaření firmy. Poskytuje tedy určitou zpětnou vazbu o tom, kam podnik v jednotlivých oblastech došel, v čem se mu jeho předpoklady podařilo splnit a kde naopak došlo k situaci, které chtěl předejít nebo kterou nečekal. (16, s. 135)

Cílem finanční analýzy je komplexně posoudit finanční zdraví podniku, identifikovat jeho slabiny, které by mohly v budoucnu vést k problémům, a naopak také stanovit jeho silné stránky, na kterých by mohla firma stavět a zajistit tak další prosperitu svého podniku. Výsledky finanční analýzy tak můžou připravit podklady pro zkvalitnění rozhodovacích procesů a ke zlepšení celkové ekonomické situace v podniku. (6, s. 10-25)

2.2 Uživatelé finanční analýzy

Perspektiva podnikání, finanční stabilita a výkonnost zajímá celou řadu subjektů, které jsou s podnikem v interakci. Pro jejich rozhodování je však velmi důležité znát o podniku pravdivé, včasné a úplné informace. (16, s. 136)

Jednotliví uživatelé finanční analýzy:

Investoři (akcionáři, společníci...) - Svě budoucí investice do podniku zvažují především dle míry rizika a ziskovosti vloženého kapitálu. Zajímají se o tržní hodnotu a likviditu podniku a disponibilní zisk. Jsou pro ně důležité zprávy o finančním stavu firmy.

Manažeři - Informace z výsledků finanční analýzy využijí zejména ve finančním řízení, a to hlavně při získávání finančních zdrojů a jejich alokaci, zajišťování optimální majetkové struktury a výběru vhodného způsobu jejího financování a při rozhodování o podnikatelských plánech. Ve svém rozhodování se manažeři neobejdou bez znalostí o likviditě podniku a ziskovosti jeho provozu.

Banky a jiní věřitelé - Potřebují znát likviditu, zadluženost a platební schopnost podniku, zejména kvůli rozhodování o poskytnutí úvěru a různých půjček.

Zaměstnanci - Nejvíce se zajímají o jistotu zaměstnání, mzdové a sociální perspektivy.

Obchodní partneři (dodavatelé, zákazníci) - Je pro ně důležitá především platební schopnost, likvidita podniku a jeho zadluženost. Hlavním úkolem je zajištění dlouhodobé stability dodavatelských vztahů pomocí bezproblémového zajištění výroby.

Konkurenti - Výstupy finanční analýzy může konkurence využít pro srovnání s jejich vlastními výsledky a případnou změnu operativního nebo strategického řízení. Informují se především o zisku, tržbách a rentabilitě.

Stát a jeho orgány - Stát potřebuje finanční analýzu podniku především pro kontrolu daňových povinností, kontrolu podniků se státní majetkovou účastí a pro kontrolu poskytnutých dotací. Podklady slouží i pro statistické účely.

Existují i další uživatelé, jako jsou burzovní makléři, odborové svazy, univerzity, novináři, analytici, daňoví a účetní poradci apod. Všechny tyto subjekty potřebují finanční analýzu k tomu, aby mohly na základě srovnání a zjištění příčin posoudit dosavadní vývoj a prognózu dalšího vývoje společnosti. (10, s. 8-9)

2.3 Zdroje vstupních dat

Kvalita výstupů finanční analýzy se odvíjí od objemu a kvality informací nutných pro její provedení. Je nutné nashromáždit co největší množství dat z různých zdrojů, různé povahy. Informační zdroje mají různou dostupnost, ale obecně je členíme na informace interní a externí. (9, s. 16)

2.3.1 INTERNÍ INFORMACE

Za interní informace považujeme informace, které se přímo týkají právě analyzované firmy. K veřejně dostupným údajům, z kterých se běžně finanční analýza zpracovává, patří data z účetní závěrky. Ta se, dle zákona o účetnictví, skládá z rozvahy, výkazu zisků a ztrát a přílohy, ve které je zahrnut přehled o peněžních tocích.

U velkých firem je již zcela běžné zveřejňovat tyto údaje přímo na internetu. Menší firmy tuto možnost zveřejňování zpravidla nepoužívají. Do jejich finančních výsledků je možno nahlédnout v místně příslušném Obchodním rejstříku, kterému mají povinnost prezentovat své výsledky hospodaření.

Kromě těchto důležitých dat, patří k interním informacím údaje z vnitropodnikového účetnictví a výsledků činnosti controllingu (struktura tržeb, kalkulace apod.), dále jsou to podnikové statistiky, vnitřní směrnice, prognózy, plánovací systém a podklady z úseku práce a mezd. Z nefinančních zdrojů to může být produktivita práce a objemové množství výrobků a služeb.

Čím větší přístup k interním přístupům uživatel má, tím jsou výsledky finanční analýzy přesnější a není potřeba využít kvalifikovaného odhadu. (13, s. 17-19)

2.3.2 EXTERNÍ INFORMACE

Externí informace vycházejí z vnějšího prostředí podniku. Patří sem údaje z oficiálních statistik, zprávy z odborného tisku, burzovní zprávy, měnové relace, analýzy národního a mezinárodního hospodářství, odvětvové analýzy, internet apod. Do této kategorie můžeme řadit i nefinanční charakteristiky, jako je postavení na trhu, různá opatření vlády, informace o konkurenci apod. (13, s. 19)

2.4 Metody finanční analýzy

Existují dva základní přístupy k hodnocení hospodářských jevů:

1. Fundamentální analýza - "je založena především na znalostech vzájemných souvislostí mezi ekonomickými a mimoekonomickými jevy, na zkušenostech odborníků a na jejich subjektivních odhadech." Využívá spíše kvalitativní údaje. (14, s. 5)

2. Technická analýza - "využívá různé matematické, statistické a další algoritmizovatelné metody ke kvantitativnímu zpracování ekonomických dat." Výsledky je poté nutné ekonomicky vyhodnotit a správně interpretovat. (14, s. 6)

V tržních ekonomikách se technická analýza stala nezbytným nástrojem finančního řízení všech společností. V samotné finanční analýze existují dvě základní skupiny metod. Ty, které využívají elementární matematiku, což jsou základní aritmetické operace, a metody, které jsou založené na složitějších matematických postupech. (14, s. 8)

Metody elementární technické analýzy

- *Analýza absolutních ukazatelů* - horizontální a vertikální analýza
- *Analýza rozdílových ukazatelů* - analýza čistého pracovního kapitálu, čistých pohotových prostředků a peněžně-pohledávkového fondu
- *Analýza cash flow*
- *Analýza poměrových ukazatelů* - ukazatelé výnosnosti, rentability, aktivity a zadluženosti
- *Analýza soustav ukazatelů* - bonitní a bankrotní modely (14, s. 8-9)

Pokud elementární metody nestačí, je třeba využít tzv. vyšších metod.

Vyšší metody technické analýzy

- *Matematicko-statistické* - bodové odhady, statistické testy odlehlých dat, korelační koeficienty, regresní modelování, analýza rozptylu, faktorová analýza, diskriminační analýza
- *Nestatistické metody* - fuzzy množiny, expertní systémy, gnostická teorie neurčitých dat. (14, s. 9)

2.5 Metody elementární technické analýzy

2.5.1 ANALÝZA ABSOLUTNÍCH UKAZATELŮ

K hodnocení finanční situace podniků se při této analýze využívá údajů obsažených přímo v účetních výkazech. Rozvaha obsahuje tzv. stavové údaje, tedy údaje o stavu položky k určitému časovému okamžiku. A naopak výkaz zisku a ztrát prezentuje hodnoty za určitý časový interval, tzv. tokové ukazatele. (11, s. 14-18)

Horizontální analýza (analýza trendů, HA)

V případě horizontální analýzy se sleduje vývoj a trend zkoumané veličiny v čase, nejčastěji ve vztahu k nějakému předchozímu účetnímu období. V praxi se využívají data z výročních zpráv za posledních 5 až 10 let. Při analýze pak bereme v úvahu jak změny absolutní hodnoty, tedy o kolik jednotek se změnila hodnota jednotlivých položek v čase, tak i procentní změny jednotlivých položek výkazů. Informace čteme po řádcích, horizontálně. (11, s. 16-18)

Vzorec č. 1 pro výpočet horizontální analýzy v absolutní výši:

$$HA \text{ absolutní} = \text{položka (běžné období)} - \text{položka (předchozí období)}$$

Vzorec č. 2 pro výpočet horizontální analýzy v procentuální výši:

$$HA \text{ v } \% = \frac{\text{položka (běžného období)} - \text{položka (předchozí období)}}{\text{položka (předchozí období)}} \times 100 \%$$

Vertikální analýza (procentní analýza, VA)

Tato analýza určuje podíl jednotlivých položek na jejich celkových hodnotách. Sleduje strukturu aktiv a pasiv firmy, ze které je zřejmé, jaké je složení hospodářských prostředků potřebných pro výrobní a obchodní aktivity firmy a z jakého kapitálu firma

svá aktiva pořídila. Pracuje v jednotlivých letech odshora dolů, nikdy napříč jednotlivými roky. Výhodou této analýzy je její nezávislost na meziroční inflaci, což umožňuje srovnatelnost výsledků analýzy z různých let. (8, s. 13-28)

Vzorec č. 3 pro výpočet vertikální analýzy:

$$VA = \frac{\text{absolutní hodnota položky}}{\text{společný jmenovatel}} \times 100 \%$$

2.5.2 ANALÝZA ROZDÍLOVÝCH UKAZATELŮ

Rozdílové ukazatele slouží k analýze a řízení finanční situace podniku s orientací na jeho likviditu. Jejich časté využití je uplatňováno v managementu oběžných aktiv. (14, s. 35)

Čistý pracovní kapitál (net working capital)

Tento ukazatel se ze všech rozdílových ukazatelů užívá nejčastěji. Pojem „čistý“ znamená, že kapitál je z finančního hlediska „očištěn“ od té části oběžných aktiv, kterou nelze použít jinak, než právě k úhradě splatných krátkodobých závazků. Termín „pracovní“ vyjadřuje disponibilitu s tímto majetkem, tedy jeho pružnost a pohyblivost. Čím je hodnota pracovního kapitálu vyšší, tím více je firma schopna splatit své závazky včas. (10, s. 17, 28-29)

Na druhou stranu záporná hodnota představuje nekrytý dluh. Čistý pracovní kapitál je nutno chápat jako určitý finanční „polštář“ pro případ mimořádných výdajů.

Existují dva způsoby hodnocení čistého pracovního kapitálu. (14, s. 35-37)

Manažerský přístup (vzorec č. 4):

$$\text{ČPK} = \text{oběžná aktiva} - \text{celkové krátkodobé závazky}$$

Investorský způsob (vzorec č. 5):

$$\text{ČPK} = \text{dlouhodobá pasiva}^1 - \text{stálá aktiva}$$

Čisté pohotové prostředky (penežně finanční fond)

Ukazatel čistých pohotových prostředků se používá pro sledování okamžité likvidity. Tento rozdílový ukazatel je často vyhodnocován bankami a není ovlivněn oceňovacími technikami, je však snadno manipulovatelný přesunem plateb vzhledem k rozhodujícímu datu, tedy k okamžiku zjišťování likvidity. (10, s. 30)

Vzorec č. 6 pro výpočet čistých pohotových prostředků:

$$\text{ČPP} = \text{pohotové finanční prostředky} - \text{okamžitě splatné závazky}$$

Existují dva způsoby definice pohotových finančních prostředků, a to přísnější a benevolentnější. Přísnější varianta představuje nejvyšší stupeň likvidity a do *pohotových peněžních prostředků* řadí pouze hotovost a peníze na běžných účtech. Druhá definice zahrnuje do těchto prostředků i peněžní ekvivalenty, jako jsou šeky, směnky, krátkodobé vklady rychle likvidní a zůstatky neúčelových úvěrů.

Okamžitě splatnými závazky se rozumí všechny závazky, jejichž doba splatnosti je k aktuálnímu datu a starší, jde tedy o krátkodobé závazky. (6, s. 45-63)

Čistý peněžně-pohledávkový finanční fond (čistý peněžní majetek)

Tento ukazatel nejvíce používají finanční analytici. Představuje totiž určitý kompromis mezi již dvěma zmíněnými rozdílovými ukazateli. Při výpočtu totiž filtruje oběžné aktiva od zásob a nelikvidních pohledávek. (6, s. 45-63)

¹ Dlouhodobá pasiva zahrnují vlastní kapitál, dlouhodobé závazky a dlouhodobé bankovní úvěry.

Vzorec č. 7 pro výpočet čistého peněžně-pohledávkového finančního fondu:

$$\text{ČPM} = \text{oběžná aktiva} - \text{zásoby} - \text{krátkodobé závazky}$$

2.5.3 ANALÝZA CASH FLOW

Cash flow vyjadřuje peněžní přebytek hospodaření. Lze na něj pohlížet jak z dynamického, tak statického hlediska. Dynamický pohled vidí cash flow jako přírůstek a úbytek peněz podnikatele během určitého období. Statické hledisko k určitému datu prezentuje cash flow jako stav reálných peněz ke konci účetního období. Cílem finanční analýzy peněžních toků je zhodnocení příjmů a výdajů firmy za sledované období. Tím je obvykle rok, půlrok, kvartál, nebo měsíc. S její pomocí se snáze rozpozná jaká je finanční pozice firmy, a to jak současná, tak budoucí. (8, s. 26)

Existují 3 základní úrovně výkazu cash flow:

- **Provozní cash flow**- poskytuje důležité informace o tom, jak podnik reálně hospodaří v provozním a neprovozním úseku (např. jednorázový prodej budovy, mimořádné výnosy). Zdrojem informací je výsledovka, kde je výsledek hospodaření upraven o nepeněžní výkony (např. odpisy, rezervy) a operace mimořádné (např. zisk z prodeje CP, budov, pozemků).
- **Investiční cash flow**- sděluje jaká aktiva podnik nově financuje (např. nárůst zásob) a jaká aktiva jsou zdrojem financování (např. pokles pohledávek).
- **Finanční cash flow**- informuje o tom, jaká pasiva podnik nově financuje (např. splacení splátky úvěru) a jaká pasiva jsou zdrojem nového financování (např. nárůst závazků z obchodního styku). (2, s. 57-58)

Výkaz cash flow je možné sestavit dvěma metodami, a to metodou přímou a nepřímou.

- **Metoda přímá** zobrazuje všechny výdaje a příjmy za určité období. Nevhodnost této metody dokazuje fakt, že v účetnictví nejsou zavedeny účty příjmů a výdajů.
- **Metoda nepřímá** se využívá i v podmínkách České republiky a spočívá v přeměně hospodářského výsledku na cash flow. Upravuje provozní zisk o

nepeněžní operace (např. odpisy, tvorba a čerpání rezerv a opravných položek), změny stavu zásob, pohledávky, závazky a položky patřící do finanční a investiční činnosti.²

2.5.4 ANALÝZA POMĚROVÝCH UKAZATELŮ

Poměrová analýza je nejoblíbenější a také nejrozšířenější metodou finanční analýzy, a to z několika různých důvodů. Je časově nenáročná a poskytuje určité „vodítko“, kde hledat příčiny podnikových problémů.³ Lze ji použít pro podniková srovnání a na základě rozborů těchto ukazatelů je možné také modelovat budoucí vývoj podniku nebo vyhodnotit jeho silné a slabé stránky. (11, str. 61-63)

Ukazatele likvidity

Ukazatele likvidity vysvětlují vztah mezi oběžnými aktivy a krátkodobými pasivy a odpovídají na otázku, zda je podnik schopen dostat svým krátkodobým závazkům. Poměřují to, čím je možné platit, tím, co je nutné zaplatit. Nevýhodou těchto ukazatelů je fakt, že hodnotí likviditu podle zůstatku oběžného majetku, ale ta daleko více závisí na budoucích peněžních tocích. (1, s. 55-57)

Běžná likvidita (likvidita 3. stupně)

Ukazatel udává, kolikrát by byl podnik schopen uspokojit své věřitele, kdyby v daném okamžiku proměnil veškerá svá krátkodobá aktiva v hotovost. Je velmi citlivý na strukturu zásob a jejich správné a realistické oceňování vzhledem k jejich prodejnosti. Citlivost se také váže na strukturu pohledávek vzhledem k jejich nesplacení ve lhůtě splatnosti nebo nedobytnosti. Úroveň výsledku by se měla pohybovat někde mezi 1,5 až 2,5. Pokud je hodnota nižší než 1, podnik není schopen dostat svým závazkům. Naopak

² Finanční analýza firmy [online]. 2010 [cit. 2011-02-01]. Metody vykazování Cash Flow. Dostupné z WWW: <http://www.faf.cz/Cash_flow/Metody-vykazovani-cash-flow.htm>.

³ 3. přednáška [online]. 2006 [cit. 2011-02-02]. Poměrové ukazatele. Dostupné z WWW: <http://is.vsfs.cz/el/6410/leto2006/BK_FAP/FALS063.pr.txt?fakulta=6410;obdobi=13;kok=BK_FAP>.

pokud je vyšší, pak je to pro podnik málo efektivní. Ukazatel je měřítkem krátkodobé solventnosti podniku. (15, s. 32-43)

Vzorec č. 8 pro výpočet běžné likvidity:

$$\text{Běžná likvidita} = \frac{\text{oběžná aktiva}}{\text{krátkodobé dluhy}}$$

Oběžná aktiva zahrnují pohotové prostředky, krátkodobé pohledávky a zásoby. *Krátkodobé dluhy* obsahují krátkodobé závazky, krátkodobé úvěry a finanční výpomoci.

Pohotová likvidita (likvidita 2. stupně)

Ukazatel pohotové likvidity se snaží odstranit nevýhody předchozího ukazatele, kdy neprodejné hotové výrobky mohou narušit realizovatelnost zásob. Z oběžných aktiv tedy vylučuje nejméně likvidní položku, a to zásoby. Ty zahrnují jak zásoby hotového zboží, tak i polotovary, surovin, materiálu apod. Hodnota ukazatele, by pro zachování likvidity firmy, neměla klesnout pod 1. Ideální rozpětí je mezi 1 až 1,5. (15, s. 35-43)

Vzorec č. 9 pro výpočet pohotové likvidity:

$$\text{Pohotová likvidita} = \frac{\text{oběžná aktiva} - \text{zásoby}}{\text{krátkodobé dluhy}}$$

Okamžitá likvidita (likvidita 1. stupně)

Ukazatel okamžité likvidity měří schopnost firmy hradit své právě splatné závazky. Již při hodnotě 0,2 je likvidita zajištěna. Doporučují se hodnoty mezi 0,2 - 0,5. Žádoucí je velikost větší než 1, kdy je podnik schopen okamžitě splatit veškeré krátkodobé závazky. (15, s. 35-43)

Vzorec č. 10 pro výpočet okamžité likvidity:

$$\text{Okamžitá likvidita} = \frac{\text{peněžní prostředky} + \text{ekvivalenty}}{\text{krátkodobé dluhy}}$$

Peněžní prostředky zahrnují hotovost a bankovní úvěry. Za *ekvivalenty* se považují volně obchodovatelné cenné papíry, splatné dluhy, směnečné dluhy a šeky.

Ukazatelé rentability (ziskovosti)

Ukazatele rentability zajímají především investory. Poměrují zisk dosažený podnikáním s výší zdrojů firmy, kterých bylo použito k jeho dosažení. Ukazatele profitability zahrnují vliv likvidity, řízení aktiv a řízení dluhu na výsledky hospodaření, tedy zisk. (13, s. 51-52)

Rentabilita vloženého kapitálu (return on investment- ROI)

ROI vyjadřuje, s jakou účinností působí celkový vložený kapitál na zisk nezávisle na zdroji financování. Ukazatel udává, kolik procent výsledku hospodaření před zdaněním dosáhl podnik z jedné investované koruny. V praxi jsou velmi dobré výsledky větší než 15 %. V intervalu od 12 % – 15 % se považují za uspokojivé. Protože nebere v úvahu daň ani úroky, je tento ukazatel vhodný pro srovnání různě zdaněných a zadlužených podniků. (7, s. 69)

Vzorec č. 11 pro výpočet rentability vloženého kapitálu:

$$ROI = \frac{EBIT}{\text{celkový kapitál}} \times 100 \%$$

EBIT vyjadřuje zisk před zdaněním a úroky, což v účetní metodice odpovídá provoznímu výsledku hospodaření. *Celkovým kapitálem* se rozumí jak kapitál vlastní, tak cizí.

Rentabilita celkových vložených aktiv (return on assets- ROA)

Ukazatel ROA poměruje zisk s celkovými aktivy investovanými do podnikání bez ohledu na to, zda byl financován z vlastních, cizích, krátkodobých nebo dlouhodobých zdrojů. Ukazatel slouží zejména pro hodnocení managementu, jak efektivně firma využívá svůj majetek. Výsledky ROA se hodnotí srovnáním s odvětvovým průměrem. Pro ziskovost však obecně platí, že hodnoty, větší jak 10%, jsou dobré. (13, s. 52-53)

Vzorec č. 12 pro výpočet rentability celkových vložených aktiv:

$$ROA = \frac{\text{hospodářský výsledek po zdanění}}{\text{celková aktiva}} \times 100 \%$$

Rentabilita vlastního kapitálu (return on common equity- ROE)

Akcionáři, společníci a další investoři tímto ukazatelem zjišťují, zda jejich kapitál přináší dostatečný výnos, a zda je využíván úměrně jejich investičního rizika. Ukazatel sleduje, kolik čistého zisku připadá na 1 korunu investovanou vlastníky podniku. Hodnoty ukazatele by měly být vyšší, než je průměrné úročení dlouhodobých vkladů (mezi 3% až 4,5%). (13, s. 53-54)

Vzorec č. 13 pro výpočet rentability vlastního kapitálu:

$$ROE = \frac{\text{hospodářský výsledek po zdanění}}{\text{vlastní kapitál}} \times 100 \%$$

Rentabilita tržeb (return on sales- ROS)

Rentabilita tržeb pomáhá určit zisk vztažený k tržbám. Ukazatel udává, jak dobře prodává společnost své vlastní výrobky, zboží nebo služby. Důležitý vliv na hodnotu rentability tržeb má i cenová politika podniku, marketingová strategie, reklama apod. Hodnota ukazatele ROS by měla růst v čase, pokud se tak neděje, ukazuje to na chybné řízení podniku. Doporučená hodnota je okolo 10%. (13, s. 56)

Vzorec č. 14 pro výpočet rentability tržeb:

$$ROS = \frac{\text{hospodářský výsledek po zdanění}}{\text{tržby}} \times 100 \%$$

Za pojem *tržby* do vzorce dosazujeme tržby za prodej zboží a tržby za prodej vlastních výrobků a služeb.

Ukazatelé aktivity

Ukazatele aktivity vypovídají o míře intenzity využívání kapitálu vloženého do jakékoliv složky majetku. Měří efektivnost hospodaření firmy se svými aktivy. Pokud podnik vlastní více aktiv, než je účelné, vznikají zbytečné náklady, a tím i nízký zisk. Pokud je ale aktiv málo, podnik může přicházet o potenciální podnikatelské příležitosti, a tím přichází o výnosy, které by mohl získat. (15, s. 62-69)

Obrat celkových aktiv

Ukazatel obratu celkových aktiv ukazuje, kolik prostředků je firma ročně schopna získat ze zdrojů, které má k dispozici. Jinak řečeno, ukazatel říká, kolik korun tržeb připadá na jednu korunu aktiv podniku. Nízká hodnota ukazatele ukazuje na nízkou aktivitu firmy. Doporučená hodnota je od 1,6 do 3. Pokud je hodnota ukazatele nižší je nutné provést opatření k efektivnímu snížení celkových aktiv. (15, s. 62-64)

Vzorec č. 15 pro výpočet obratu celkových aktiv:

$$\text{Obrat aktiv} = \frac{\text{tržby}}{\text{aktiva celkem}}$$

Obrat stálých aktiv

Tento ukazatel má význam při rozhodování o dalším pořízení produkčního investičního majetku. Měří využití stálých aktiv. Požadované hodnoty by měly být o něco vyšší než u předchozího ukazatele aktivity. Pro srovnání se využívá oborový průměr. Pokud je hodnota nižší než průměr v oboru, management firmy by se měl snažit o zvýšení využití výrobních kapacit a omezení investic podniku. (14, s. 67)

Vzorec č. 16 pro výpočet obratu stálých aktiv:

$$\text{Obrat stálých aktiv} = \frac{\text{tržby}}{\text{stálá aktiva}}$$

Obrat zásob

Obrat zásob udává, kolikrát za rok se obmění podnikové zásoby, respektive kolikrát v průběhu roku je každá položka zásob podniku prodána a znovu uskladněna. Doporučené hodnoty závisí na oborovém průměru. (14, s. 67)

Vzorec č. 17 pro výpočet obratu zásob:

$$\text{Obrat zásob} = \frac{\text{tržby}}{\text{zásoby}}$$

Doba obratu zásob

Ukazatel udává průměrný počet dnů, kdy jsou zásoby vázány v podnikání do doby jejich spotřeby (u surovin a materiálu), anebo do doby jejich prodeje (u zásob vlastní výroby). Ukazatel by měl mít co nejnižší velikost. Je žádoucí klesající trend. (14, s. 68)

Vzorec č. 18 pro výpočet doby obratu zásob:

$$\text{Doba obratu zásob} = \frac{\text{zásoby}}{\text{denní tržby}} \quad \text{Denní tržby} = \frac{\text{tržby}}{360}$$

Doba obratu krátkodobých pohledávek

Při určování tohoto ukazatele se pracuje s účtem 311- Odběratelé. Ukazatel udává počet dnů, během kterých je inkaso za každodenní tržby zadrženo v pohledávkách. Jinak řečeno, jak dlouho firma čeká, než jí zákazník zaplatí. Výsledky se nejčastěji srovnávají s dobou splatnosti faktur a s odvětvovým průměrem. Je-li doba splatnosti delší, znamená to, že obchodní partneři neplatí své účty včas. (15, s. 66-67)

Vzorec č. 19 pro výpočet doby obratu krátkodobých pohledávek:

$$\text{Doba obratu pohledávek} = \frac{\text{krátkodobé pohledávky z obchodních vztahů}}{\text{denní tržby}}$$

Doba obratu krátkodobých závazků

Při určování tohoto ukazatele se pracuje s účtem 321- Dodavatelé. Ukazatel udává, jak dlouho podnik odkládá platbu faktur svým dodavatelům. Pro podnik je obecně lepší, pokud je doba obratu závazků větší než doba obratu pohledávek. Firma má tak možnost čerpat levnější provozní úvěr. Pokud je tomu ale naopak, pak se firma přesune do pozice poskytovatele provozního úvěru, což není žádoucí. (15, s. 67-69)

Vzorec č. 20 pro výpočet doby obratu krátkodobých závazků:

$$\text{Doba obratu závazků} = \frac{\text{krátkodobé závazky z obchodních vztahů}}{\text{denní tržby}}$$

Ukazatelé zadluženosti

Ukazatelé zadluženosti se zaměřují na vztah mezi vlastními a cizími zdroji financování podniku. Majitelé firem upřednostňují vyšší zadluženost (cizí kapitál je levnější), naopak věřitelé preferují nižší zadluženost firmy (nižší riziko, že o své peníze přijdou). (8, s. 32 - 33)

Celková zadluženost

Celková zadluženost ukazuje poměr finančních prostředků, které věřitelé společnosti poskytl. Porovnává se s oborovým průměrem. Pokud jsou hodnoty vyšší než oborový průměr, je pro danou firmu těžší získat dodatečné zdroje od investorů. Platí zde však zlaté pravidlo financování 50 na 50. (3, s. 158-159)

Vzorec č. 21 pro výpočet celkové zadluženosti:

$$\text{Celková zadluženost} = \frac{\text{cizí kapitál}}{\text{celková aktiva}}$$

Koeficient samofinancování

Je určitým doplňkem k předchozímu ukazateli, jejichž součet by měl být 1. Koeficient samofinancování vyjadřuje, do jaké míry jsou aktiva firmy financovány vlastním kapitálem. Ukazují tedy samostatnost a nezávislost dané společnosti. (3, s. 158)

Vzorec č. 22 pro výpočet koeficientu samofinancování:

$$\text{Koeficient samofinancování} = \frac{\text{vlastní kapitál}}{\text{celková aktiva}}$$

Doba splácení dluhu

Tento ukazatel vyjadřuje, během kolika let by byla firma schopna při stávající výkonnosti splatit své dluhy. Celkový vývoj hodnot by měl být klesající. Obecně platí, že finančně zdravé podniky dosahují hodnot kolem 3 let, přičemž průměrná doba v průmyslu se uvádí 4 roky. (13, s. 58-59)

Vzorec č. 23 pro výpočet doby splácení dluhu:

$$\text{Doba splácení dluhu} = \frac{\text{cizí kapitál} - \text{finanční majetek}}{\text{provozní cash flow}}$$

Úrokové krytí

Ukazatel úrokového krytí ukazuje, kolikrát převyšuje zisk placené úroky. Pokud je ukazatel roven 1, znamená to, že k zaplacení úroků je potřeba celého zisku. Hodnoty u zdravých podniků by měly krýt úrok 3x až 6x. (13, s. 58-59)

Vzorec č. 24 pro výpočet úrokového krytí:

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

2.5.5 PROVOZNÍ (VÝROBNÍ) UKAZATELE

Provozní ukazatele slouží pro vnitřní řízení firmy a umožňují managementu pozorovat efektivnost provozních aktivit firmy. Potřebné informace čerpají z tokových veličin, kde především náklady tvoří důležitou část. Jejich řízení má za následek dosažení vyššího konečného efektu. (14, s. 78)

Mzdová produktivita

Tento ukazatel určuje, kolik výnosů připadá na jednu korunu vyplacených mezd. Pro podniky je žádoucí rostoucí trend mzdové produktivity. (14, s. 78)

Vzorec č. 25 pro výpočet mzdové produktivity:

$$\text{Mzdová produktivita} = \frac{\text{výnosy (bez mimořádných)}}{\text{mzdy}}$$

Pokud vyloučíme vliv nakupovaných surovin, energií a služeb, pak platí vzorec č. 26:

$$\text{Mzdová produktivita} = \frac{\text{přidaná hodnota}}{\text{mzdy}}$$

Produktivita z přidané hodnoty

Ukazatel produktivity z přidané hodnoty vyjadřuje, jaká část její hodnoty připadá ročně na jednoho zaměstnance. Hodnota by měla růst rychleji než poměr mezi mzdami a počtem zaměstnanců ve společnosti. (8, s. 35)

Vzorec č. 27 pro výpočet produktivity z přidané hodnoty:

$$\text{Produktivita z přidané hodnoty} = \frac{\text{přidaná hodnota}}{\text{průměrný počet zaměstnanců}}$$

Nákladovost výnosů

Nákladovost výnosů vyjadřuje zatížení výnosů firmy celkovými náklady. Hodnoty ukazatele by měly mít klesající tendence. Vysoké hodnoty mohou mít omezující účinek na investování firmy do modernizace. (14, s. 79)

Vzorec č. 28 pro výpočet nákladovosti výnosů:

$$\text{Nákladovost výnosů} = \frac{\text{náklady}}{\text{výnosy (bez mimořádných)}}$$

Materiálová náročnost výnosů

Udává zatížení výnosů spotřebovaným materiálem a energiemi. Hodnoty vyšší ukazují na vyšší stupeň přepracování. Změny hodnot mohou být způsobeny změnou výrobních poměrů. (14, s. 79)

Vzorec č. 29 pro výpočet materiálové náročnosti výnosů:

$$\text{Materiálová náročnost výnosů} = \frac{\text{spotřeba materiálu a energie}}{\text{výnosy (bez mimořádných)}}$$

Produktivita z výkonů

Produktivita z výkonů udává část výkonů v tisících Kč, která připadá na jednoho zaměstnance společnosti. (8, s. 35)

Vzorec č. 30 pro výpočet produktivity z výkonů:

$$\text{Produktivita z výkonů} = \frac{\text{výkony}}{\text{průměrný počet zaměstnanců}}$$

2.5.6 SOUSTAVY UKAZATELŮ

Doposud uvedené ukazatele finanční analýzy mají jen omezenou vypovídající schopnost. K posouzení celkové finanční situace firmy se vytváří soustavy ukazatelů označované jako modely finanční analýzy. Existuje celá řada přístupů jak souhrnně hodnotit finanční situaci podniku. (14, s. 101-137)

Typy soustav ukazatelů:

1)Soustavy hierarchicky uspořádaných ukazatelů představují pyramidové soustavy, které slouží k rozpoznání logických a ekonomických souvislostí mezi ukazateli a jejich rozkladem.

2)Účelové výběry ukazatelů, jejichž cílem je zkombinovat soustavu ukazatelů, která by umožnila kvalitně určit finanční situaci firmy nebo i dokonce predikovat. Dle účelu se pak dále dělí na bonitní a bankrotní modely. (14, s. 101)

Bonitní modely

Pomocí teoretických poznatků se snaží určit současnou situaci firmy. Odpovídají na otázku, zda jde o firmu dobrou nebo špatnou. Mezi tyto modely patří rychlý test (Kralickův quicktest), Tamariho model, Index bonity apod. (12, s. 180-203)

Bankrotní modely

Bankrotní modely slouží jako varovný ukazatel blížícího se ohrožení finančního zdraví firmy. Vznikly odvozením na základě hodnocení skutečných dat vybraného velmi rozsáhlého souboru podniků, z čehož „čiší“ i určitá omezenost těchto modelů. Tyto modely vychází z předpokladu, že firma vykazuje již několik let před úpadkem určité varovné signály blížící se krize. Mezi tyto modely se řadí Altmanův index, Index důvěryhodnosti, Taflerův index apod. (12, s. 185-187)

Ve své práci se budu dále zabývat pouze Kralickovým quicktestem, Altmanovým indexem a aktuální verzí Indexu důvěryhodnosti českého podniku.

Kralickův quicktest

Výhodou tohoto testu je, že poměrně rychle a jednoduše dokáže ohodnotit zkoumanou firmu. Nepodléhá rušivým vlivům a souhrnně analyzuje stabilitu, likviditu, rentabilitu a hospodářský výsledek firmy. První dvě rovnice poukazují na finanční stabilitu firmy, další dvě hodnotí výnosovou situaci firmy. (13, s. 80)

Vzorec č. 31, 32, 33, 34 pro výpočet Kralickova quicktestu:

$$R1 = \frac{\text{vlastní kapitál}}{\text{aktiva celkem}} \quad R2 = \frac{\text{cizí zdroje} - \text{peníze} - \text{účty u bank}}{\text{provozní cash flow}}$$

$$R3 = \frac{\text{EBIT}}{\text{aktiva celkem}} \quad R4 = \frac{\text{provozní cash flow}}{\text{výkony}}$$

Po vypočtení těchto rovnic, přiřadíme bodovou hodnotu dle tabulky.

Tab. č. 1: Bodové hodnocení QUICKTESTU

	0 bodů	1 bod	2 body	3 body	4 body
R1	< 0	0 – 0,1	0,1 – 0,2	0,2 – 0,3	> 0,3
R2	< 3	3 – 5	5 – 12	12 – 30	> 30
R3	< 0	0 – 0,08	0,08 – 0,12	0,12 – 0,15	> 0,15
R4	< 0	0 – 0,05	0,05 – 0,08	0,08 – 0,1	> 0,1

Zdroj: RŮČKOVÁ, P. Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi, s. 81

Nejprve se zhodnotí finanční stabilita firmy (FS), a to tak, že se sečtou bodové hodnoty R1 a R2 a tento součet se vydělí dvěma. Druhým výpočtem je pohled na výnosovou situaci (VS), která se vypočítá jako součet R3 a R4 a tento součet je dělen dvěma. Hodnocení celkové situace se provede na konec, a to sečtením FS a VS a tento součet opět vydělí dvěma.

Hodnota 3 a více signalizuje, že firma je velmi dobrá a bonitní. Interval od 1 do 3 představuje tzv. šedou zónu, kdy se podnik potýká s určitými finančními potížemi a jeho další vývoj je nejasný. Výsledek 1 a méně prezentuje firmu se značnými finančními potížemi. (13, s. 80-81)

Altmanův index finančního zdraví (Z score)

Altmanův index v sobě zahrnuje všechny podstatné složky finančního zdraví podniku, a to likviditu, zadluženost a strukturu kapitálu. Věrohodně předpovídá bankrot firmy s dvouletým předstihem.

Vzorec č. 35 pro výpočet Altmanova indexu:

$$Z = 0,717 \times X_1 + 0,847 \times X_2 + 3,107 \times X_3 + 0,420 \times X_4 + 0,998 \times X_5$$

Vzorec č. 36, 37, 38, 39, 40 pro výpočet dílčích ukazatelů v Altmanově indexu:

$$\begin{aligned} X_1 &= \frac{\text{čistý pracovní kapitál}}{\text{aktiva celkem}} & X_2 &= \frac{\text{nerozdělený výsledek hospodaření}}{\text{aktiva celkem}} \\ X_3 &= \frac{\text{EBIT}}{\text{aktiva celkem}} & X_4 &= \frac{\text{účetní hodnota vlastního kapitálu}}{\text{cizí zdroje}} \\ X_5 &= \frac{\text{tržby celkem}}{\text{aktiva celkem}} \end{aligned}$$

Hodnota Z náleží do intervalu od -4 až +8. Čím větší je jeho hodnota, tím je podnik finančně „zdravější“. Podnik s hodnotou větší jak 2,9 se považuje za finančně silný podnik. Pokud je hodnota ukazatele v intervalu od 1,2 do 2,9, tak se podnik nachází v tzv. šedé zóně, kdy je jeho další nejasný. Pásmo bankrotu se nachází u hodnot ukazatele nižších jak 1,2. (13, s. 73-74)

Index důvěryhodnosti českého podniku (Index IN 05)

V České republice se podařilo manželům Neumaierovým sestavit čtyři indexy, které umožňují posoudit finanční výkonnost a důvěryhodnost přímo českých podniků. Označení indexů je IN 95, IN 99, IN 01 a IN 05 odpovídá roku uvedení do používání. Ve své diplomové práci využiji poslední vytvořený index z roku 2004, a to IN05. Tento index aktualizuje předchozí index IN 01a sjednocuje tak schopnost podniků dostát svým závazkům a schopnost tvořit hodnotu pro vlastníka.⁴

Podle diskriminační analýzy byla sestavena rovnice platná pro průmysl (vzorec č. 41):

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

⁴ ČERVINEK, Petr. *Evropské finanční systémy* [online]. Brno: Masarykova univerzita v Brně, 2005. 273 s. Sborník příspěvků z mezinárodní vědecké konference. Masarykova univerzita v Brně. Dostupné z WWW: <<http://is.muni.cz/do/econ/sborniky/2005/evropske-financni-systemy-2005.pdf>>. ISBN 80-210-3753-9.

Vzorec č. 41, 42, 43, 44, 45 pro výpočet dílčích ukazatelů v indexu důvěryhodnosti:

$$A = \frac{\text{aktiva celkem}}{\text{cizí zdroje}} \quad B = \frac{EBIT}{\text{nákladové úroky}} \quad C = \frac{EBIT}{\text{aktiva celkem}}$$

$$D = \frac{\text{celkové výnosy}}{\text{aktiva celkem}} \quad E = \frac{\text{oběžná aktiva}}{\text{krátkodobé závazky} + \text{krátkodobé bankovní úvěry}}$$

Pokud je hodnota IN01 menší než 0,9 podnik spěje k bankrotu. Je-li hodnota v intervalu od 0,9 do 1,6, pak se podnik nachází v tzv. šedé zóně nevyhraněných výsledků. Pokud je hodnota vyšší než 1,6, pak podnik vytváří hodnotu a lze předvídat uspokojivou finanční situaci firmy.⁵

⁵ ČERVINEK, Petr. *Evropské finanční systémy* [online]. Brno: Masarykova univerzita v Brně, 2005. 273 s. Sborník příspěvků z mezinárodní vědecké konference. Masarykova univerzita v Brně. Dostupné z WWW: <<http://is.muni.cz/do/econ/sborniky/2005/evropske-financi-systemy-2005.pdf>>. ISBN 80-210-3753-9.

3 ANALÝZA PROBLÉMU A SOUČASNÉ SITUACE

SOUČASNÁ SITUACE

3.1 Základní charakteristika firmy

Obchodní firma: IMTRADEX, a.s.

Datum zápisu do obchodního rejstříku: 25. července 1990

Právní forma podnikání: Akciová společnost

Způsob zřízení: Zakladatelská smlouva o jednorázovém založení akciové společnosti

Akcie: 40 ks akcie na jméno ve jmenovité hodnotě 100 000,- Kč

Základní kapitál: 4 000 000,- Kč, splaceno 100%⁶

Sídlo: U Dvora 209

IČ: 005 45 392

Nivnice, PSČ 687 51

DIČ: CZ00545392

Zlínský kraj

Otevírací doba: Pondělí- Pátek 07: 00- 15:00

Tel: +420 572 610 511

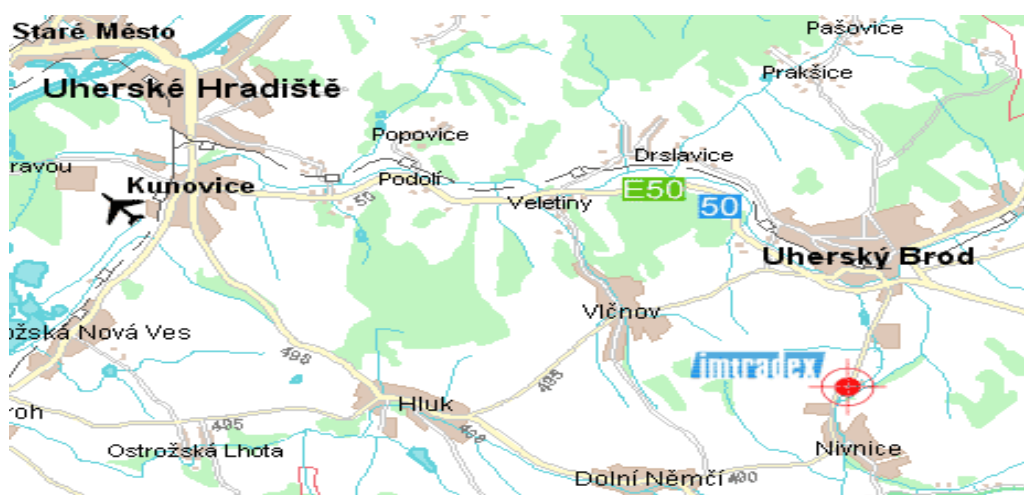
E-mail: imtradex@imtradex.cz

Fax: +420 572 634 284

www stránky: www.imtradex.cz

+420 572 634 351

www.imtradex.eu



Obr. č. 1: Mapa umístění společnosti na uherskobrodsku (zdroj: firemní)

⁶ Obchodní rejstřík.cz [online]. [cit. 2011-04-12]. IMTRADEX, a.s. Dostupné z WWW: <<http://obchodnirejstrik.cz/imtradex-a-s-545392/>>.

Předmět podnikání firmy:

- Obchodní činnost
- Výroba, instalace a opravy elektrických strojů a přístrojů
- Zámečnictví

Oborová klasifikace CZ-NACE⁷:

- **2511** Výroba kovových konstrukcí a jejich dílů
- **4710** Maloobchod v nesespecializovaných prodejnách
- **3320** Instalace průmyslových strojů a zařízení
- **2790** Výroba ostatních elektrických zařízení

3.2 Historie

Akciová společnost IMTRADEX vznikla v roce 1990 na základě smlouvy o založení společnosti se zahraniční majetkovou účastí. Navázala tak na více než dvacetiletou tradici výroby skladových technologií stejnojmenné švýcarské firmy.

V roce 1993 byl zahraniční podíl akcií prodán německé firmě SST. Tato firma měla vlastní obchodní síť, která umožnila další rozvoj prodeje výrobků firmy IMTRADEX. V roce 1995 se však společnost SST dostala do ekonomických problémů a jednotlivé části firmy byly nabídnuty k prodeji. Odkup akcií byl uskutečněn v roce 1996, kdy se vrcholový management firmy IMTRADEX rozhodl odkoupit zahraniční i tuzemský podíl firmy. Od tohoto roku je tedy firma ryze českou společností. Tento přechod vlastnictví umožnil dynamický rozvoj. Došlo k zásadnímu obratu v oblasti obchodní politiky a k významnému rozšíření výrobního programu. Nadále byly využívány původní obchodní vztahy a vytvářely se nové. Bylo otevřeno nové obchodní zastoupení v Praze. Od roku 1999 je název společnosti IMTRADEX opatřen ochrannou známkou.

Začlenění České republiky do Evropské unie bylo pro firmu signálem pro další dynamický rozvoj. Nové trhy, vzrůstající poptávka a výrazný nárůst výroby

⁷ Vyjadřuje seznam ekonomických činností. Od 1. 1. 2008 nahradila klasifikace CZ-NACE klasifikaci OKEČ.

skladovacích systémů si vynutil významnou investici do výstavby vlastních výrobních prostor. Mezi Uherským Brodem a Nivnicí tak od prosince 2003 začal na zelené louce vyrůstat nový, moderní, výrobně – obchodní areál firmy IMTRADEX. Výstavba výrobní haly o velikosti 4000 m² a administrativní budovy byla dokončena 4. listopadu 2004. Nadále pokračoval rychlý růst firmy, a proto se firma rozhodla v roce 2008 znovu rozšířit výrobní plochy o 2000 m². Výstavba byla ukončena na začátku roku 2009.



Obr. č. 2: Budova společnosti (zdroj: firemní)

3.3 Výrobní sortiment



Obr. č. 3: Logo podniku (zdroj: firemní)

Stěžejním programem společnosti IMTRADEX je výroba ucelených skladovacích systémů či jejich nosných konstrukčních prvků, a to od zpracování projektu až po samotnou montáž u zákazníka. Projekt je zpracován ve vlastní projekční kanceláři přesně podle požadavků klienta s ohledem na optimalizaci využití prostoru při minimálních investičních nákladech.

Firma může svým zákazníkům nabídnout jak stacionární, tak i pojízdné skladovací systémy, a to včetně řídicích prvků u složitějších pojízdných technologií. Mezi stacionární systémy patří paletové, policové a konzolové regály. Pojízdné systémy jsou dodávány rovněž v tomto trojím provedení a jejich aplikací dochází k maximálnímu využití skladové plochy. Tu je možno také zvětšit patrovými sklady s použitím plošin

v kombinaci se zvedací plošinou pro dopravu zboží. Mezi další výrobky firmy patří vjezdové a průjezdové regály, průběžné regály, samonosná skladovací sila a ocelové plošiny. Převážná většina těchto regálových systémů se vyznačuje tím, že jednotlivé stavebnicové prvky regálů se jednoduchým způsobem spojují v celek, přičemž jen minimálně je nutno použít ke spojení šroubů.

Montáž je proto velmi jednoduchá a v budoucnu je možno ukládací úrovně výškově přestavovat. Další modifikace stacionárních i pojízdných systémů se odvíjí podle požadavků zákazníka a potřebné nosnosti.⁸

Své využití nacházejí produkty společnosti IMTRADEX v archivech, skladech, mrazírnách i průmyslové sféře. Dlouhodobý vývoj a bezpočet realizací v různých klimatických podmínkách zaručuje vysokou kvalitu a spolehlivost u všech výrobků firmy. Na skladovací systémy navíc firma nabízí záruční i pozáruční servis po celou dobu životnosti systémů kdekoliv ve světě.

Velkou část nabízeného sortimentu vyrábí ve vlastním závodě v Nivnici. V některých případech dochází pro zvýšení účelnosti a snížení nákladů k zajištění komplexnosti dodávky formou subdodávky od smluvních evropských partnerů firmy. Takto společnost dosahuje nejvyššího evropského standartu za výhodné ceny.⁹

Všechny výrobky firmy IMTRADEX splňují požadavky evropských norem. Firma je v současné době držitelem certifikátů ČNS EN ISO 9001:2001 a ČSN EN ISO 3834-2:2006 v oblasti projektování, výroba, prodej a montáž skladovacích a manipulačních zařízení. A dále také certifikátu ČSN EN ISO 14001:2005, dle kterého společnost postupuje v oblasti environmentálního managementu.

Pro získání certifikátů využila společnost IMTRADEX, a.s. renomovanou zahraniční společnost TÜV SÜD Group, která je v České republice zastoupena svou dceřinou společností TÜV SÜD Czech s.r.o. Společnost TÜV je vedoucí společností v oblasti inspekce, certifikace a testování systémů.

⁸ IMTRADEX, a.s. *Skladovací systémy: O firmě* [online]. 2008 [cit. 2011-04-17]. Dostupné z WWW: <http://www.imtradex.cz/O_firme.htm>.

⁹ IMTRADEX, a.s. *Skladovací systémy: O firmě* [online]. 2008 [cit. 2011-04-17]. Dostupné z WWW: <http://www.imtradex.cz/O_firme.htm>.

Od zmiňované certifikační společnosti TŮV SŮD Czech s.r.o. byl firmě IMTRADEX, a.s. zapůjčen certifikát výjimečnosti. Tento krok vypovídá o tom, že firma se sídlem v Nivnici důkladně splňuje veškeré závazky v oblasti kvality a jakosti.

Ukázka výrobního sortimentu firmy IMTRADEX:



Obr. č. 4: Konzolové regály (zdroj: firemní) Obr. č. 5: Paletové regály (zdroj: firemní)



Obr. č. 6: Policové regály (zdroj: firemní) Obr. č. 7: Skladovací plošiny (zdroj: firemní)

3.4 Personalistika

3.4.1 ORGÁNY SPOLEČNOSTI

1) Statutární orgán – představenstvo:

Má celkem 4 členy. Předseda představenstva: Ing. Ladislav Viktora. Místopředseda představenstva: Ing. Ladislav Matyáš. A další dva členové.

Jménem společnosti jedná představenstvo tak, že jedná samostatně předseda představenstva nebo samostatně místopředseda představenstva nebo vždy dva jiní členové představenstva společně.

Jménem společnosti podepisuje představenstvo tak, že k obchodnímu jménu společnosti připojují svůj podpis buď sám předseda představenstva nebo sám místopředseda představenstva nebo dva jiní členové představenstva společně.

Ostatní zaměstnanci podepisují externí dokumenty podle pověření předsedou představenstva a dle spisového řádu.¹⁰

2) Dozorčí rada:

Dohlíží na výkon působnosti představenstva a uskutečňování podnikatelské činnosti společnosti. Má celkem 3 členy.

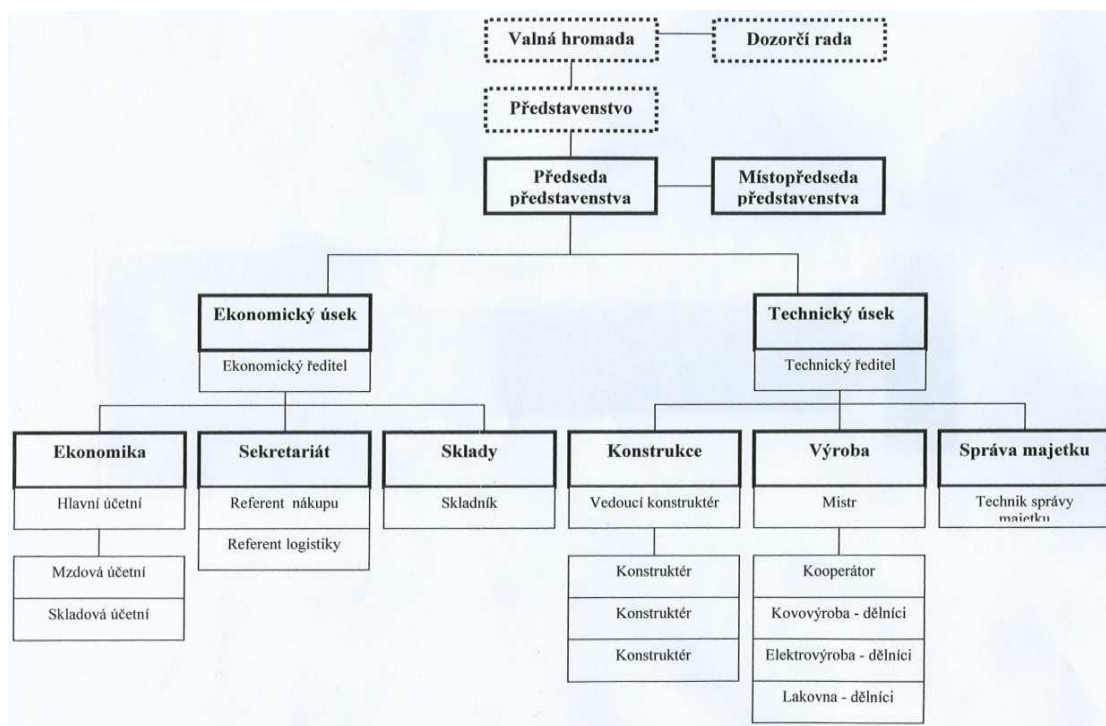
3.4.2 ŘÍDÍCÍ ÚSEKY SPOLEČNOSTI

Společnost je rozdělena dle jednotlivých úseků činnosti na úsek ekonomický a úsek technický. Toto dělení lze názorně vidět na obrázku č. 8, kde je zachyceno organizační schéma společnosti IMTRADEX. Působnost jednotlivých částí firmy je následující:

Ekonomický úsek zajišťuje činnost sekretariátu firmy, personální a mzdovou agendu, provádění účetnictví, fakturaci, řízení QMS a EMS, řízení BOZP a PO, řízení dokumentace, styk s orgány státní správy a s peněžními ústavy. Dále zajišťuje nákup materiálu a služeb, dopravu a s tím spojené celní záležitosti. Stará se o skladování a skladovou evidenci.

¹⁰ Obchodní rejstřík.cz [online]. [cit. 2011-04-12]. IMTRADEX,a.s. Dostupné z WWW: <<http://obchodnirejstrik.cz/imtradex-a-s-545392/>>.

Technický úsek se stará o obchodní činnost, marketingovou činnost a činnosti související s péčí o zákazníka. Zpracovává konstrukční dokumentaci pro výrobu a montáž. Vede evidenci a sleduje aktuálnosti technických norem a katalogů dodavatelů. Zajišťuje výrobu, montáž a servis výrobků. Stará se o údržbu výrobních zařízení, náradí a přípravků, zároveň provádí údržbu movitého a nemovitého majetku.



Obr. č. 8: Organizační schéma společnosti (zdroj: firemní)

3.4.3 PRŮMĚRNÝ POČET ZAMĚSTNANCŮ

V oblasti pracovních sil se podařilo stabilizovat technický i dělnický potenciál firmy a zvýšit jejich zainteresování na výsledcích firmy. Průměrný počet zaměstnanců se každým rokem zvyšuje a společnost se rozrůstá. V roce 2009 se počet zaměstnanců ustálil na průměrném stavu 85 pracovníků.

Tab. č. 2 : Průměrný počet zaměstnanců v průběhu let 2003-2009

ROK	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Počet	41	39	49	60	68	80	85

Zdroj: vlastní zpracování dle firemních materiálů

3.5 Porterova analýza pěti konkurenčních sil

Porterova analýza pěti konkurenčních sil je důležitá zejména pro zjištění všech faktorů, které ovlivňují vyjednávací pozici firmy v daném odvětví. Jejich intenzita působení určuje ziskovost odvětví. Mezi posuzované faktory patří vyjednávací síla dodavatelů, vyjednávací síla odběratelů, rivalita mezi stávajícími konkurenty, riziko vstupu nových potencionálních konkurentů a hrozba substitučních výrobků.¹¹

3.5.1 VYJEDNÁVAJÍCÍ SÍLA DODAVATELŮ

Pro každou firmu je výhodným dodavatelem ten, který je schopen následovat konkurenční prostředí a pro danou firmu získat ekonomické zvýhodnění. Společnost IMTRADEX se snaží vybírat si vhodné dodavatele, kteří jsou schopni zajistit včasné a přesné dodání za přijatelnou cenu. Výběr dodavatele většinou probíhá rozesláním poptávky čtyřem až pěti dodavatelům a následným vyhodnocením nejvýhodnější nabídky. Pro firmu v tomto oboru je typické uzavírání jednoročních smluv, v případě spokojenosti dochází k využití prodlužovacího mechanismu. Firma IMTRADEX předem neupřednostňuje žádného dodavatele, konečný kontrakt se odvíjí vždy od nabídnuté ceny materiálu. Nejdůležitější jsou pro firmu dodávky ocelových profilů, šroubů, ložisek, motorů, převodovek a dále různý elektromateriál. Na základě zkušeností a věrnostních programů společnost většinou spolupracuje s podniky, jako je: Feron, a.s., BE Group, s.r.o, Raven, a.s., Danifera, s.r.o., Compensa, s.r.o., Siemens, s.r.o. a další.

¹¹ KEŘKOVSKÝ, M. a VYKYPĚL, O.: *Strategické řízení - teorie pro praxi*. 2. Vyd. C.H.Beck, 2006. ISBN 80-7179-578-6. (str. 54)

Vyjednávací síla dodavatelů je malá. V tomto oboru existuje celá řada dodavatelů a ztráta jednoho firmu nijak neohroží. Pokud má tedy podnik problém se stávajícím dodavatelem materiálu, ihned ho nahrazuje druhým.

3.5.2 VYJEDNÁVAJÍCÍ SÍLA ODBĚRATELŮ

Díky dlouholeté tradici a značným zkušenostem v oboru má společnost stabilní portfolio svých klientů. Mezi zákazníky firmy IMTRADEX patří koncoví uživatelé, jako jsou malí a velcí podnikatelé, úřady a instituce, banky či pojišťovny, tak i světoví výrobci regálů. Z celkové produkce společnosti připadá 20 % na domácí trh a 80 % je určeno pro zahraniční zákazníky. Společnost je spíše určitým subdodavatelem zahraničních firem, které prodávají produkty firmy IMTRADEX společně se svými jako komplet. Patří mezi ně společnost Stow, s.r.o., Meta, s.r.o., Jungheinrich, s.r.o. a další.

V rámci Evropy jsou výrobky dodávány zákazníkům v Německu, Norsku, Dánsku, Švédsku, Velké Británii, Holandsku, Francii, Belgii, Španělsku, Švýcarsku, Itálii, Rakousku, Maďarsku, Polsku, Slovensku, Ukrajině, Rumunsku, Litvě, Estonsku a Rusku. Mimo to vyvezla firma skladovací systémy také do Spojených států amerických a Hongkongu.

Společnost je schopna se přizpůsobit požadavkům a termínům zákazníka. Vyjednávací síla odběratelů je malá, firmu neohroží ztráta jednoho ze stálých zákazníků.

3.5.3 RIVALITA MEZI STÁVAJÍCÍMI KONKURENTY

Konkurence v odvětví je velmi silná. V důsledku celosvětové ekonomické krize sice došlo ke krachu některých společností, avšak nové firmy stále vznikají. Podniky potýkající se s určitými finančními problémy snižují ceny produktů na minima, aby vůbec udrželi své fungování podniku v chodu a tzv. „přežili“. Typickým takovým příkladem je firma Lamag, s.r.o., která v důsledku krize kazila cenovou tvorbu a tlačila ceny pod své výrobní náklady. V konečném důsledku došlo k bankrotu dané firmy a její likvidaci. Protože zákazníci příliš nevnímají rozdíly mezi výrobky jednotlivých výrobců, je v tomto oboru důležité dobré jméno a pověst společnosti. Největšími

konkurenty firmy IMTRADEX jsou Kredit, s.r.o. a Dexion, s.r.o. Je zajímavé, že firma Dexion, s.r.o. je zároveň pro firmu IMTRADEX jak odběratelem, tak i konkurentem (ve Švédsku).

3.5.4 RIZIKO VSTUPU NOVÝCH POTENCIONÁLNÍCH KONKURENTŮ

Pro nově začínající firmu v daném odvětví to není příliš jednoduché. Odběratelé požadují patřičné reference. Při získávání zakázek, zejména těch většího charakteru, se klade velký důraz na dobré jméno a pověst společnosti v závislosti na dlouhodobé existenci na trhu. Je zapotřebí kvalifikovaného personálu. Velmi důležitá je znalost patřičných právních předpisů a veškerého technologického a výrobního know how. Nový podnikatel musí myslet i na vynaložení velkých počátečních nákladů na zajištění výrobních strojů a na zajištění výrobních, skladovacích a kancelářských prostor. Je nutno zabezpečit i mobilní zařízení pro práci na stavbách mimo dílnu. Může se také objevit cenová válka z řad existujících firem za účelem vyřazení nově vznikajícího potencionálního konkurenta.

3.5.5 HROZBA SUBSTITUČNÍCH VÝROBKŮ

Společnost IMTRADEX vyrábí skladovací systémy z ocelových profilů. Určitým substitutem může být výroba skladovací techniky z jiných lehčích materiálů, jako je hliník nebo přírodní dřevo. Tyto výrobky by ovšem nesplňovaly stejné parametry a normy jako pevnější ocelové konstrukce. Protože odběratelé nechtějí alternativy, které by měly horší nosné a pevnostní vlastnosti, hrozba substitutů je malá. Pro firmu je důležité sledovat nejmodernější technické novinky a zajímat se o různá vylepšení svého výrobního procesu.

3.6 Obchodní politika společnosti

3.6.1 OBCHODNÍ ČINNOST

Poptávka zákazníka je ve společnosti přijímána faxem, dopisem, telefonicky nebo emailem.

Poté následuje přezkoumání poptávky z následujících hledisek:

- Realizovatelnost (sortiment, množství, zda je materiál skladem)
- Návrh technického řešení
- Splnění jakostních parametrů
- Termínové možnosti
- Návrh ceny

Vzhledem k technické náročnosti prodávaného zboží zastupují role obchodních zástupců firmy samotní konstruktéři jednotlivých výrobků. K přezkoumání používá konstruktér katalog výrobků, ceník dodavatele a vnitropodnikový ceník firmy nebo výpočtový program v počítači. Záznamem o přezkoumání je podpis konstruktéra v interním seznamu nabídek. Při složitějších zakázkách je zapotřebí i podpisu technického ředitele.

Po provedeném přezkoumání provede konstruktér zpracování nabídky. Nabídku zaeviduje a zároveň jí přidělí číslo. Nabídka se odešle zákazníkovi, případné nejasnosti se projednávají s konstruktérem, za souhlasu technického ředitele, až do konečného vyjasnění. V nabídce je vždy požadováno zaslání písemné objednávky. U objednávky je postup obdobný. Vše se děje za dohledu technického ředitele. Pokud nejsou žádné neshody, provede konstruktér potvrzení objednávky a vystaví obchodní smlouvu a odešle ji zákazníkovi, který ji potvrdí svým podpisem. Případné dodatečné změny u smlouvy po jejím podepsání jsou řešeny dodatkem ke smlouvě.

Po uzavření smlouvy se zákazníkem vystaví konstruktér povolení k realizaci zakázky.

Se stálými zákazníky je vypracována rámcová smlouva na delší časové období, zpravidla 1 rok, kde jsou uvedeny podmínky dodávek.

3.6.2 CENA VÝROBNÍHO SORTIMENTU

Cenová tvorba je různá pro různé druhy výrobků. V podstatě se dají rozdělit na 2 skupiny, stanovení cen pro standardní produkty a pro nestandardní produkty.

Standardní produkty, do kterých se řadí policové regály, mají zveřejněný svůj aktualizovaný ceník na internetových stránkách. To platí zejména pro maloobchod, kde je logicky větší marže. U velkých zakázek firma využívá svůj vytvořený kalkulátor v Microsoft Excelu, kde se musí nejprve nastavit různé parametry, počty sloupků a polic. Pokud je zakázka opravdu velká, marže se stanovuje individuálně.

U nestandardních produktů, jako jsou konzolové regály, pojízdné ocelové podvozky, ocelové plošiny a konstrukce, je určení ceny podstatně složitější a individuálnější. Například u konzolových regálů se nejdříve udělá návrh velikostí profilu, spočítá se celková hmotnost a dle typu a velikosti se stanoví příslušná cena. Každá komponenta regálu má svou cenu. Jsou stanoveny hmotnostní normy, tedy kolik euro bude stát jeden kilogram materiálu, dále ceny 1m délky zábradlí, 1m výšky schodiště, počet branek v zábradlí, cena podlahy dle plochy apod.

Do konečné ceny se dále započítává cena montáže a dopravy.

Záruka poskytovaná na produkty firmy IMTRADEX je obecně dvouletá. V ojedinělých případech až pětiletá.

3.6.3 MARKETINGOVÉ AKTIVITY FIRMY

Společnost IMTRADEX pro svou propagaci využívá celou řadu marketingových nástrojů.

Je pro ni velmi důležitá pozitivní všeobecná povědomost o firmě a jejím výrobním sortimentu.

Pro zajištění rozvoje společnosti provádí předseda a místopředseda představenstva vlastní marketingové aktivity. Jedná se o navazování nových potencionálních kontaktů, získávání nových obchodních partnerů a udržování dobrých vztahů se stávajícími zákazníky i dodavateli. Tato činnost probíhá individuálně a není evidována. Evidenci podléhají až kladné výsledky marketingové činnosti, které se projeví konkrétní poptávkou nebo objednávkou (návrhem kupní smlouvy) zákazníka.

Pro své zákazníky má firma připraveny propagační materiály ve formě katalogů výrobního sortimentu ve čtyřech světových jazycích, a to českém, německém, anglickém a ruském. Nově má vytvořeny i CD-ROM prezentace společnosti ve čtyřech světových jazycích, a to českém, německém, anglickém a ruském. Prezentace se týkají představení společnosti a také názorného návodu pro obsluhu pojízdných regálových zařízení, což velmi usnadní zákaznickou práci.

Pro svou propagaci využívá společnost své internetové stránky, kde můžeme najít základní údaje o firmě, její produkty, internetový obchod, certifikáty apod. Internetové stránky jsou vytvořeny opět ve třech světových jazycích.

Společnost REDA, a.s. je dlouholetým dodavatelem firmy IMTRADEX v oblasti propagačních materiálů a reklamních předmětů jako jsou: propisovací pera, osušky, ručníky, bloky, kšiltové čepice, kapesní nože, zapalovače, budíky, USB flash paměti, sportovní batohy apod. Tyto předměty poté firma rozdává svým obchodním partnerům jako upomínku.

Pravidelně sponzoruje místní sportovní a kulturní akce a jednotlivé učňovské školy v okolí. Tím chce firma získat zejména větší pozornost široké veřejnosti, dobré jméno a také přilákat potencionální zaměstnance z technických škol.

Účast na veletrzích je pro společnost IMTRADEX samozřejmostí. Pravidelně se prostřednictvím obchodních partnerů zúčastňuje zahraničních i českých veletrhů. Ze zahraničních je to například veletrh v Hannoveru. V tuzemsku se zúčastňuje Strojního veletrhu v Brně. V období probíhající ekonomické krize, se kvůli záměru ušetření nákladů, českých veletrhů nezúčastňovala.

Nejllepší ukázkou pro potencionální klienty jsou výborně fungující výrobky firmy IMTRADEX jak v různých podnicích v okolí uherskobrodská, tak v mnoha jiných zemích.

3.6.4 VYUŽITÍ STRUKTURÁLNÍCH FONDŮ

Společnost IMTRADEX, a.s., uskutečnila s finanční podporou strukturálních fondů v rámci programu OPPI - ICT v podnicích, projekt: „*Implementace informačního systému k zajištění zvýšení úrovně elektronické komunikace.*“

„V rámci tohoto programu byl pořízen software pro oblast zpracování výrobní dokumentace v kovo a elektro konstrukci (SolidEdge a EPLAN) a ucelený informační systém (IFS)s úpravou implementace těchto systémů na podmínky firmy.

Součástí programu bylo rovněž provedeno doplnění potřebného hardware a rozšíření sítí, nakoupeny navigace pro montážní vozidla včetně elektronické knihy jízd a dále využití odborných poradenských služeb pro oblasti ICT.“¹²

3.7 SWOT analýza

SWOT analýza je metoda pomocí níž lze komplexně vyhodnotit současný stav firmy, nalézt problémy a rizika pro společnost, a také objevit nové možnosti růstu. Hodnotí jak silné (S- STRENGTHS), tak slabé (W-WEAKNESSES) stránky společnosti. Snaží se najít případné příležitosti (OPPORTUNITIES) a možné hrozby (THREATS) pro společnost.¹³

¹² IMTRADEX, a s. *Skladovací systémy: Strukturální fondy* [online]. 2008 [cit. 2011-04-17]. O firmě. Dostupné z WWW: <<http://www.imtradex.cz/Ofirme.htm>>.

¹³ JIŘÍ, Střelec. *Metody marketing* [online]. 2008 [cit. 2011-04-17]. SWOT analýza. Dostupné z WWW: <<http://www.vlastnicesta.cz/akademie/marketing/marketing-metody/swot-analyza/>>.

3.7.1 SILNÉ STRÁNKY

- Tradice, dlouholetá praxe v oboru a dobré jméno firmy
- Rozvíjející se okruh spokojených zákazníků a spolupracujících firem
- Dobré a stabilní ekonomické výsledky
- Růst objemů výroby a dodávek zejména do zahraničí
- Stabilní kvalita produkce a kontrola její kvality
- Držitel certifikátů jakosti ČSN EN ISO 9001, ČSN EN ISO 14001
- Rostoucí podíl na trhu
- Stabilizovaný základní pracovní kolektiv s dobrými odborníky na stěžejních pracovních pozicích
- Komplexní moderní informační systém
- Moderní prostory a budova společnosti
- Odborný přístup ke každé zakázce – většinou osobní kontakt
- Dodržení termínů dokončení zakázek

3.7.2 SLABÉ STRÁNKY

- Malé výhody pro své věrné zákazníky
- Časová závislost na dodavatelích
- Nutnost splňovat čím dál přísnější kritéria technických norem
- Zastaralý docházkový systém pro zaměstnance

3.7.3 HROZBY

- Světová ekonomická krize (snížení platební schopnosti a poptávek zákazníků)
- Silná konkurence
- Migrace zkušených a zaškolených zaměstnanců ke konkurenci
- Navýšení cen materiálu
- Pokles kurzu koruny
- Odchod vysokoškolských absolventů ze Zlínského kraje

- Zvýšení základní sazby DPH
- Snížení objemu nových zakázek
- Rušení již uzavřených zakázek

3.7.4 **PŘÍLEŽITOSTI**

- Expanze na severské trhy
- Dosažení lepšího postavení na trhu
- Získání větší reputace – zlepšení marketingu
- Neustálá modernizace výrobků ke zvyšování prodejnosti
- Inovace technologií a technické úrovně
- Získání finančních prostředků z Evropské unie
- Zkrácení dodávkového času
- Kooperace s jinými podniky v oblasti obchodních aktivit (např. sdílení odbytových cest)
- Vstup do nových odvětví (diverzifikace portfolia)

Pomocí SWOT analýzy jsem zjistila, že firma je ve velmi dobré pozici. Společnost IMTRADEX si vybudovala velmi dobré jméno u obchodních partnerů, neboť se nikdy nedostala do platební neschopnosti. Silné stránky jí pomáhají obstát proti konkurenci. Příležitosti nejsou pro firmu neznámou, a proto se v současnosti snaží využít je co nejvíce ve svůj prospěch. Největší hrozbou je pro společnost nedostatek kvalifikovaných pracovníků, jak na místa řadových strojařských profesí jako jsou obráběči kovů nebo svářeči, tak na místa vedoucích montážních skupin. Problém nedostatku kvalifikovaných obráběčů a svářečů je v České republice již všeobecný problém. Stále méně mladých lidí se připravuje na tato povolání, přičemž potřeby prosperujících strojírensky zaměřených firem stoupají.

VLASTNÍ FINANČNÍ ANALÝZA

V následující části diplomové práce se budu zabývat výpočtem hodnot vybraných finančních ukazatelů a jejich následnou interpretací. Jako potřebné podklady mi posloužily jednotlivé účetní výkazy z výročních zpráv dané společnosti. Jedná se o rozvahu, výkaz zisků a ztrát a přehled peněžních toků za sledované období, kterými jsou roky 2005, 2006, 2007, 2008 a 2009.

3.8 Horizontální analýza

Pomocí horizontální analýzy určujeme, jak se jednotlivé položky měnily v čase, ve vztahu k předešlému účetnímu období. U této analýzy se zabývám jak absolutními hodnotami, tak relativními změnami jednotlivých položek výkazů po řádcích. Předmětem zkoumání jsou stavové i tokové veličiny.

3.8.1 HORIZONTÁLNÍ ANALÝZA AKTIV

Aktiva celkem

Aktiva společnosti tvoří aktiva stálá a oběžná. Nepatrnou část pokrývají i ostatní aktiva. V letech 2005 až 2008 docházelo k pravidelnému navyšování celkových aktiv společnosti. Jejich hodnota se v roce 2008 zvýšila o 66 721 tisíc Kč oproti roku 2005, kdy to bylo 124 168 tisíc Kč. Toto navýšení odpovídá dlouhodobému růstu společnosti. V roce 2009 však nastává pokles oproti roku 2008 o necelých 16 %. Na růstu i poklesu se podepsaly jak aktiva stálá, tak oběžná.

Z důvodů zabezpečení plynulé výroby, časové náročnosti přípravy materiálu a vzdálenosti dodavatelů materiálu, má společnost větší zásoby. Jelikož se jedná o výrobní společnost, položky materiál a nedokončená výroba tvoří značnou část oběžných aktiv.

Tab. č. 3: Horizontální analýza aktiv v letech 2005 - 2009

ROK	2006 - 2005		2007 - 2006		2008 - 2007		2009 - 2008	
HA AKTIV	tis. Kč	%	tis. Kč	%	tis. Kč	%	tis. Kč	%
AKTIVA CELKEM	30960	24,9	30030	19,4	5731	3,1	-30150	-15,8
Dlouhodobý majetek	-1476	-2,7	169	0,3	19217	36,4	2159	3,0
DHM	-1411	-2,6	169	0,3	17519	33,2	1442	2,1
Stavby	-981	-2,2	-1518	-3,5	-1614	-3,9	20038	49,8
Samostatné movité věci	-279	-3,7	1581	22,0	-682	-7,8	1456	18,0
Nedokončený DHM	97	285,3	107	81,7	19814	8325,2	-20052	-100,0
Oběžná aktiva	31362	45,4	30327	30,2	-13437	-10,3	-31811	-27,1
Zásoby	14713	55,4	11629	28,2	-3730	-7,0	-25480	-51,8
Materiál	1322	10,4	2221	15,8	586	3,6	-4988	-29,6
Nedokončená výroba	13215	106,8	9852	38,5	-4227	-11,9	-24966	-80,0
Zboží	176	12,0	-444	-27,0	-89	-7,4	32	2,9
Kr. pohledávky	14484	52,6	-642	-1,5	-4980	-12,0	-24585	-67,5
Pohl. z obch. vztahů	12993	52,2	-551	-1,5	-10291	-27,5	-16847	-62,2
Stát - daňové pohl.	1866	103,6	-260	-7,1	3827	112,3	-6190	-85,6
Ost. poskytnuté zálohy	-317	-51,1	30	9,9	1398	419,8	-1408	-81,3
Jiné pohledávky	-3	-2,0	83	56,8	134	58,5	-141	-38,8
Kr. finanční majetek	2165	14,5	19339	112,9	-4726	-13,0	18254	57,5
Peníze	242	254,7	-208	-61,7	-79	-61,2	-12	-24,0
Účty v bankách	1923	12,9	19548	116,4	-4647	-12,8	18265	57,6
Náklady příštích období	1073	101,1	-465	-21,8	-49	-2,9	-498	-30,7

Zdroj: vlastní zpracování dle firemních materiálů

Stálá aktiva

Dlouhodobý majetek společnosti je majoritně tvořen dlouhodobým hmotným majetkem. Do roku 2008 společnost nevlastnila žádný dlouhodobý nehmotný majetek, jako jsou například nehmotné výsledky výzkumu a vývoje, software, ocenitelná práva a goodwill. V roce 2008 se společnost začala připravovat na přijetí nového informačního softwaru IFS od implementační firmy ALTEC, a.s. O rok později byl uveden tento systém do rutinního provozu. Hlavním dosavadním přínosem bylo podpoření práce v oblasti přípravy, výroby a konstrukce, a tím zvýšení jejich produktivity.

Společnost nevlastní ani žádný dlouhodobý finanční majetek. Neposkytla tudíž žádné půjčky ani záruky společníkům, akcionářům ani ostatním členům jednotlivých orgánů firmy. Zřizovací výdaje jsou nulové, z toho vyplývá, že jde opravdu o „zajetou“ firmu působící v daném odvětví již několik let.

Dlouhodobý hmotný majetek vykazoval v roce 2006 mírný pokles, poté jeho hodnota v čase roste. Největší změna majetku nastává ve srovnání let 2007 a 2008, kdy došlo

k jeho navýšení o 36,4 %. Vedení firmy se v důsledku zvyšování kvalitativního a kvantitativního potenciálu firmy v následujících letech se rozhodlo zrealizovat 2. etapu výstavby obchodně – výrobního areálu firmy. Zvýší se tak výrobní a skladovací kapacity o zhruba 50 % a rozšíří se manipulační parkovací plochy.

Dlouhodobý hmotný majetek firmy se skládá z pozemků, staveb, souborů movitých věcí a nedokončeného dlouhodobého majetku. Hodnota vlastněných pozemků zůstává po celou dobu stejná, jejich hladinu společnost nezvyšuje ani nesnižuje. Jsou dostačující pro provoz. Hodnota staveb se stále zvyšuje, v posledním roce, kdy došlo k technickému zhodnocení, o 49,8 % oproti roku 2008.

Hodnota samostatných movitých věcí má kolísavou tendenci. Mezi nejvýznamnější položky investic firmy v roce 2005 patří pásová pila, podlahový mycí stroj, svářečky a frázovací a formovací stroj. V roce 2006 je to kamerový systém, počítačové vybavení, svářecí a odsávací zařízení. Rok 2007 bylo nejnákladnější pořízení hydraulického lisu, soustruhu a osobního automobilu. Multifunkční kopírovací zařízení a navigace pro montážní vozidla byly největšími investicemi v roce 2008. A v posledním roce to jsou jeřáby a lakovací zařízení.

Oběžná aktiva

Hodnota oběžných aktiv se do roku 2007 zvyšovala, poté nastal její pokles. Největší nárůst byl zaznamenán v roce 2006, až o 45,4 % ve srovnání s rokem 2005. Naopak největšího poklesu bylo dosaženo v roce 2009, a to o 27,1 %. Zásoby, krátkodobé pohledávky a krátkodobý finanční majetek tvoří největší část oběžných aktiv společnosti.

Do roku 2007 se položka zásob zvyšuje, což může vyjadřovat snahu společnosti se v tomto období předzásobit. Od roku 2007 však dochází k výraznému poklesu zásob společnosti, v roce 2009 až o 51,8 %. Tento stav je pro společnost žádoucí, neboť se snižujícím stavem zásob se snižují i náklady na ně vynaložené. Případné uspořené peněžní prostředky umožní firmě jiné využití. Zásoby společnosti jsou tvořeny materiálem, nedokončenou výrobou a zbožím. V roce 2009 eviduje společnost na skladě i hotové výrobky.

V oblasti krátkodobých pohledávek je zaznamenán také kolísavý charakter. V roce 2006 došlo k růstu až o 52,6 %. Poté jejich hodnota klesá. V roce 2009 je to o 24 585 tisíc Kč

méně než v roce předešlém. Tento vývoj je pro firmu velmi pozitivní, pravděpodobně došlo k splacení závazků od odběratelů.

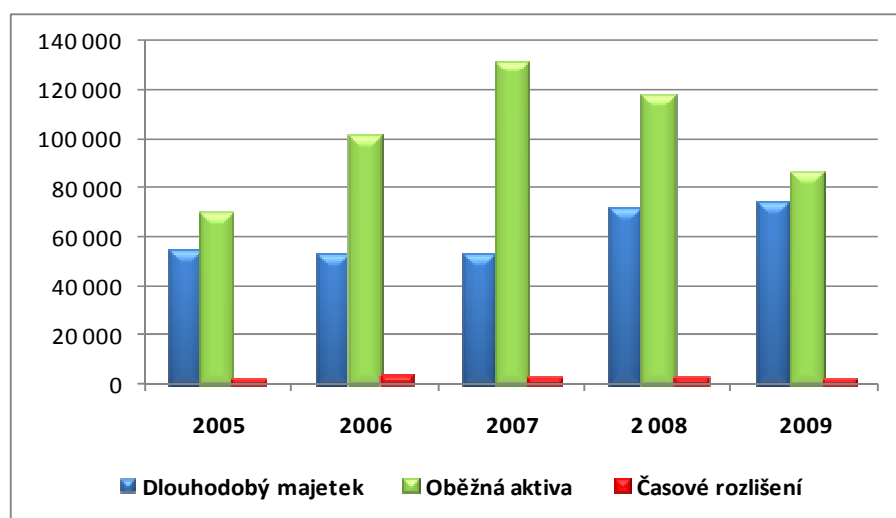
Poslední výraznou částí oběžných aktiv je krátkodobý finanční majetek, který zahrnuje peníze v hotovosti a peníze držené na bankovních účtech. Druhá položka, tedy bankovní účty, je více dominantní. V roce 2006 se hodnota ve srovnání s rokem 2005 zvýšila o 14,5 %, dále v roce 2007 o 112,9 %. K poklesu došlo i v roce 2008, a to o 13 %. V roce 2009 nastalo navýšení o 57,6 %.

Dlouhodobé pohledávky firma nevlastní. Nejsou poskytovány žádné dlouhodobé zálohy ani půjčky jiným osobám.

Ostatní aktiva

Ostatní aktiva tvoří nepatrnou část celkových aktiv. Hodnota těchto aktiv je tvořena náklady příštích období.

Graf č. 1: Struktura aktiv společnosti v letech 2005 - 2009



Zdroj: vlastní zpracování dle firemních materiálů

Z uvedené struktury aktiv, lze snadno vyčíst, že jde o kapitálově lehkou společnost. Převládají zde oběžná aktiva nad stálými. V roce 2009 se stav mírně vyrovnává, zejména kvůli navýšení položky rozvahy – stavby, kdy došlo k druhé fázi výstavby nového provozního areálu firmy. Také se v tomto roce výrazně snížily zásoby, a to oproti minulému roku více než na polovinu.

3.8.2 HORIZONTÁLNÍ ANALÝZA PASIV

Celková pasiva

Obdobně jako celková aktiva zaznamenávají i celková pasiva meziroční nárůst až do roku 2009, kdy je tendence klesající. Pasiva společnosti jsou tvořena jak vlastním, tak cizím kapitálem. Podíl ostatních aktiv je opět minimální.

Tab. č. 4: Horizontální analýza pasiv v letech 2005 - 2009

ROK	2006 - 2005		2007 - 2006		2008 - 2007		2009 - 2008	
HA PASIV	tis. Kč	%	tis. Kč	%	tis. Kč	%	tis. Kč	%
PASIVA CELKEM	30 960	24,9	30 030	19,4	5 731	3,1	-30 150	-15,8
Vlastní kapitál	24 059	34,2	26 054	27,6	7 693	6,4	-2 863	-2,2
Základní kapitál	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
VH minulých let	17 303	37,8	19 355	30,7	21 347	25,9	2 987	2,9
VH běž. úč. období	6 756	34,4	6 699	25,4	-13 654	-41,2	-5 850	-30,1
Cizí zdroje	6 989	13,0	3 830	6,3	-2 380	-3,7	-27 007	-43,4
Dlouhodobé závazky	195	43,7	124	19,3	43	5,6	131	16,2
Odložený daň. závazek	195	43,7	124	19,3	43	5,6	131	16,2
Krátkodobé závazky	11 330	43,3	8 242	22,0	2 113	4,6	-31 602	-66,0
Závazky z obch. vztahů	11 288	97,3	1 684	7,4	3 572	14,5	-20 266	-72,0
Závazky k zam.	268	34,2	81	7,7	180	15,9	-438	-33,4
Závazky ze SP a ZP	72	16,2	-47	-9,1	126	26,9	-116	-19,5
Stát - daň. záv. a dotace	350	13,0	-270	-8,9	-2 654	-95,5	21	16,7
Kr. přijaté zálohy	-689	-6,5	6 967	70,6	896	5,3	-10 904	-61,5
Dohadné účty pasivní	125	378,8	-136	-86,1	12	54,5	-2	-5,9
Jiné závazky	-84	-144,8	-36	138,5	-21	33,9	104	-125,3
Bankovní úvěry	-4 536	-16,7	-4 536	-20,0	-4 536	-25,0	4 464	32,9
Výdaje příštích období	-88	-91,7	146	1825,0	418	271,4	-280	-49,0

Zdroj: vlastní zpracování dle firemních materiálů

Vlastní kapitál

Vlastní kapitál vykazuje podobnou vývojovou tendenci jako celková pasiva. V roce 2006 lze pozorovat nárůst vlastního kapitálu o 24 059 tisíc Kč oproti roku předešlému. V roce 2009 naopak došlo k jeho poklesu o 2 863 tisíc Kč na rozdíl od roku 2008. Oproti roku 2005 se hodnota vlastního kapitálu zvýšila o 54 943 tisíc Kč.

Společnost nenavyšovala v jednotlivých letech svůj základní kapitál, zůstává tedy po celou dobu neměnný na úrovni 4000 tisíc Kč tak, jak je zapsán v obchodním rejstříku. Kapitálové fondy společnost netvoří. Rezervní a statutární fondy si podnik udržuje na

trvalé úrovni a nedochází k jejich změnám v průběhu sledovaných let. Výrazný podíl na vlastních zdrojích má kladný výsledek hospodaření minulých let, zejména tedy nerozdělený zisk minulých období. Tento rostoucí vývoj poukazuje na fakt, že si společnost ponechává vyprodukovaný zisk a vlastníkům podniku tak není vyplácen žádný podíl v jednotlivých letech. V roce 2008 došlo k jeho navýšení o 30,7 %, v roce 2008 o 25,9 % a v posledním roce o 2,9 %.

Další významnou položkou tohoto kapitálu je výsledek hospodaření běžného účetního období, kdy do roku 2007 dochází k jeho každoročnímu nárůstu okolo 6 700 tisíc Kč, poté se situace opět otočí a hodnoty začnou klesat.

Cizí zdroje

Cizí zdroje mají také nerovnoměrný charakter svého vývoje. Do roku 2007 se jedná o růst hodnot v čase, od tohoto roku ale hodnoty opět klesají. V roce 2006 došlo k jejich zvýšení o 13 %, v následujícím roce už jen o 6,3 %. Snížení v roce 2008 o 3,7 % a v roce 2009 až o 43,4 %.

Společnost nevytváří žádné rezervy na důchody a daň z příjmů. Dlouhodobé závazky zahrnují pouze jedinou položku, a to odložený daňový závazek. Každoročně dochází k jeho nepatrnému nárůstu.

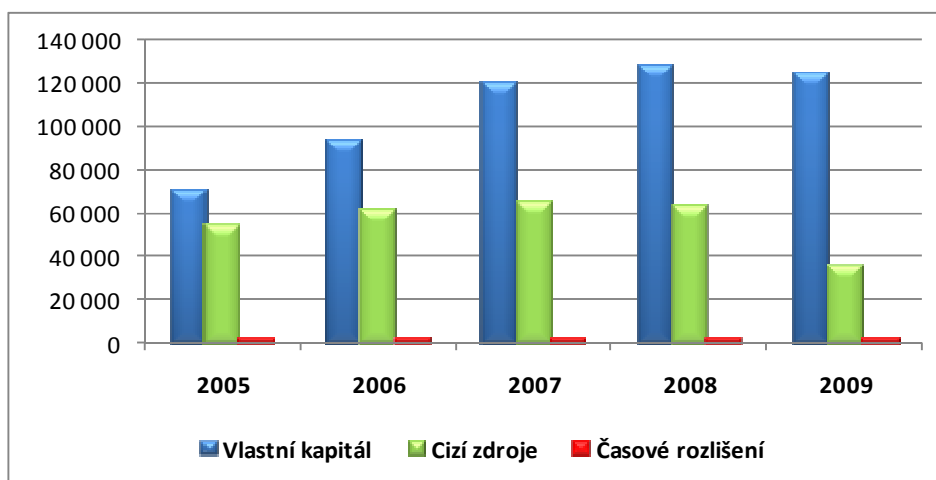
Krátkodobé závazky firmy rostly až do roku 2008, v roce 2009 zaznamenala hodnota výrazný pokles o 66 %. Velký podíl na tom všem mají závazky z obchodních vztahů a krátkodobé přijaté zálohy. Podařilo se zastavit celkový rostoucí trend cizích zdrojů.

Ve všech sledovaných obdobích dochází k postupnému snižování přijatých dlouhodobých bankovních úvěrů, společnosti se daří splácet příslušné splátky řádně a včas. V roce 2009 dochází k navýšení úvěru z důvodů nového čerpání úvěru od České spořitelny.

Ostatní pasiva

Malou část celkových pasiv společnosti tvoří ostatní pasiva, nebo-li časové rozlišení. To je ve firmě tvořeno výdaji příštích období. Vykazují jak klesající tendenci, v letech 2006 a 2009. Tak rostoucí trend v letech 2007 a 2008.

Graf č. 2: Struktura pasiv společnosti v letech 2005 - 2009



Zdroj: vlastní zpracování dle firemních materiálů

3.8.3 HORIZONTÁLNÍ ANALÝZA VÝKAZU ZISKŮ A ZTRÁT

Z jednotlivých výkazů zisků a ztrát dané společnosti je na první pohled patrné, že se jedná o společnost výrobní, neboť tržby za prodej vlastních výrobků a služeb mnohonásobně převyšují tržby za prodej zboží.

Obchodní činnost firmy není stěžejní částí jejího podnikání. Výnosy z tržeb za prodej zboží vykazují v čase nerovnoměrný vývoj. V roce 2006 a 2008 došlo k jejich poklesu. Naopak léta 2007 a 2009 zaznamenaly mírný nárůst.

Od začátku sledovaného období měly **tržby za prodej vlastních výrobků** vzrůstající tendenci. V roce 2006 ve srovnání se skutečností v roce předešlém, to bylo dosažení více jak 31 %. K tomuto kladnému výsledku přispěl zejména fakt, že se firmě podařilo navázat další přímé obchodní kontakty s dalšími firmami v Evropské unii i mimo ní.

Od roku 2008 hodnoty tržeb klesají. V roce 2009 vůči roku předešlému byl zaznamenán pokles o 34,1 %. Ve sledovaném roce došlo k podstatné redukci externích kooperačních prací kvůli poklesu obchodních zakázek až o 35 % - 40 %. V roce 2009 připadalo na tržby za výrobky ze zahraniční okolo 130 000 tisíc Kč, kdežto tuzemské tržby dosáhly hodnoty 14 000 tisíc Kč. Tato skutečnost jen potvrzuje fakt, že 95 % obchodních zakázek firmy pochází ze zahraničí.

Tab. č. 5: Horizontální analýza výkazu zisků a ztrát v letech 2005 - 2009

ROK	2006 - 2005		2007 - 2006		2008 - 2007		2009 - 2008	
HA VZZ	v tis. Kč	%	v tis. Kč	%	v tis. Kč	%	v tis. Kč	%
Tržby za prodej zboží	-1 724	-62,0	267	25,3	-502	-38,0	128	15,6
N. na prod.zboží	-1 455	-67,2	173	24,4	-356	-40,4	308	58,6
Obchodní marže	-169	-32,8	94	27,2	-146	-33,2	-180	-61,2
Výkony	54 487	38,1	29 812	15,1	-5 201	-2,3	-93 158	-41,9
T. za prodej výrobků	44 560	31,9	33 173	18,0	8 564	3,9	-77 110	-34,1
Výkonová spotřeba	44 301	46,7	18 735	13,5	3 710	2,3	-88 448	-54,7
Přidaná hodnota	9 917	20,3	11 171	19,0	-9 057	-13,0	-4 890	-8,0
Osobní náklady	2 479	15,6	4 209	22,9	3 004	13,3	-3 183	-12,4
Provozní VH	8 614	29,1	7 305	19,1	-11 264	-24,7	-14 544	-42,4
Finanční VH	-564	20,4	1 366	-41,0	-7 497	381,1	6 744	-71,3
VH za běžnou činnost	6 659	33,9	6 796	25,8	-13 672	-41,3	-5 832	-30,0
VH za účetní období	6 756	34,4	6 699	25,4	-13 654	-41,2	-5 850	-30,1
VH před zdaněním	8 147	30,3	8 574	24,5	-18 743	-43,0	-7 818	-31,5

Zdroj: vlastní zpracování dle firemních materiálů

Příznivý rostoucí vývoj **přidané hodnoty** ukazují výsledky z tabulky číslo 5 jen do roku 2007. Počáteční růst byl okolo 20,3 %, o rok později byl nárůst o 19 %. V roce 2008 došlo ale k jejímu nepříznivému poklesu o 13 %. Důvodem je především růst výkonové spotřeby o 2,3 %, zatímco výkony klesly o tuto hodnotu. Výkonová spotřeba rostla tudíž mnohem rychleji než samotné výkony, které navíc zaznamenaly pokles. V posledním roce se situace trochu zlepšuje, nedochází už k tak velkému snížení. Ale i v tomto roce přidaná hodnota klesla o 8 %.

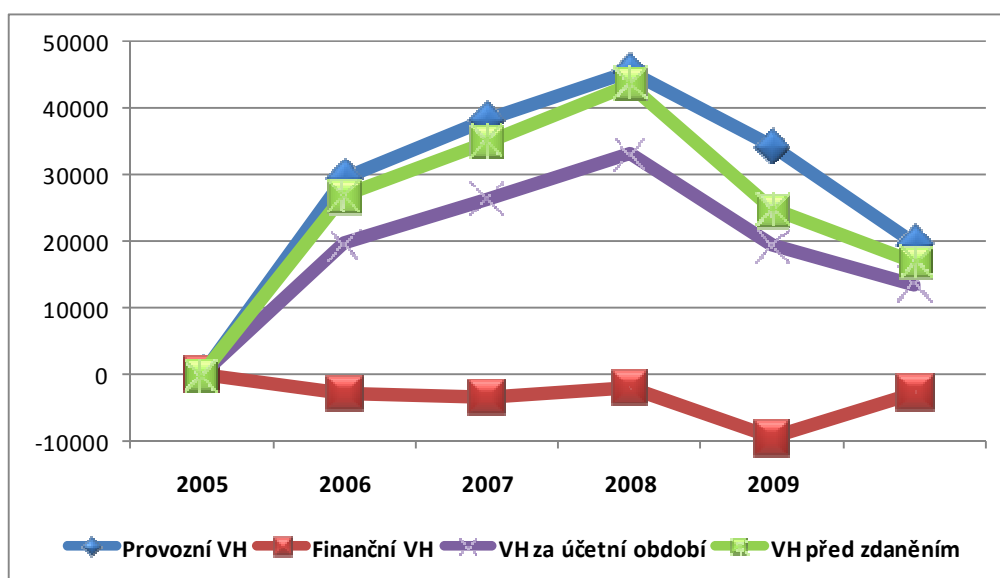
Osobní náklady, jejichž největší část představují mzdové náklady, mají až do roku 2008 příznivý rostoucí trend. Tempo jejich navyšování je v průměru okolo 17 %. V roce 2009 dochází však k jejich poklesu o 12,4 %. V tomto roce nedocházelo k žádnému výraznému propouštění zaměstnanců a nebyly vyplaceny žádné odměny členům statutárních a dozorčích orgánů. Tento pokles by se firma měla snažit otočit, v budoucnu by mohlo dojít k odchodu kvalifikovaných pracovních sil.

Provozní výsledek hospodaření se od roku 2005 do roku 2007 zvýšil o 15 919 tisíc Kč. Tento fakt vypovídá o dobré hospodářské situaci. Poté se ale začala jeho hodnota snižovat. V roce 2009 až o 42,4 %.

Finanční výsledek hospodaření je ve všech letech záporný a jeho hodnoty zaznamenávají jak nárůst, tak pokles. Neustále rostly ostatní finanční náklady, kam spadají nejen kurzové ztráty, ale i různé bankovní výlohy. Jeho záporná hodnota je typická pro české prostředí.

Výsledek hospodaření za účetní období má příznivý vývoj a jeho hodnota je téměř totožná s výsledkem hospodaření za běžnou činnost. Ani jednou se firma nepotýkala se ztrátou a generuje příslušný zisk. Jeho vývoj je podobný jako u většiny položek z výkazu zisků a ztrát. V roce 2006 se podařilo zvýšit jeho hodnotu až o 34,4 % na 26 413 tisíc Kč. Následující rok o 25,4 % na hodnotu 33 112 tisíc Kč. Od roku 2008 jeho hodnota klesá. Tento vývoj koresponduje s vývojem tržeb.

Graf č. 3: Vývoj výsledků hospodaření v letech 2005 - 2009



Zdroj: vlastní zpracování dle firemních materiálů

3.8.4 HORIZONTÁLNÍ ANALÝZA CASH FLOW

Tab. č. 6: Horizontální analýza cash flow v letech 2005 - 2009

ROK	2006-2005		2007 - 2006		2008 - 2007		2009 - 2008	
HA CF	tis. Kč	%	tis. Kč	%	tis. Kč	%	tis. Kč	%
CF z provozní činnosti	198	2,1	24 027	244,6	272	0,8	3 602	10,6
CF z investiční činnosti	386	-28,6	-2 077	215,5	-19 551	642,9	14 997	-66,4
CF z finanční činnosti	-2 380	55,2	-4 775	71,3	-4 788	41,7	4 382	-27,0
Čisté + nebo - CF	-1 796	-45,3	17 175	793,3	-24 067	-124,4	22 981	-486,2

Zdroj: vlastní zpracování dle firemních materiálů

Čistý peněžní tok z provozní činnosti

Z uvedené tabulky lze vidět, že všechny hodnoty cash flow z provozní činnosti jsou kladné a zaznamenávají každoroční meziroční nárůst. Za pět let se dané společnosti podařilo vygenerovat o 28 099 tisíc Kč větší cash flow, než tomu bylo v roce 2005. Firmě to zaručuje dostatek finančních prostředků na svoji činnost, kterou může nadále rozvíjet. Jeho hodnota se nikdy nedostala do záporných čísel, neboť v žádném sledovaném období firma nevykázala ztrátu.

Čistý peněžní tok z investiční činnosti

Následující peněžní tok dosahuje ve všech letech záporných hodnot, což svědčí o tom, že se daná firma vynakládá peněžní prostředky na potřebné investice spojené s nákupem dlouhodobého majetku. V roce 2006 dochází k jeho poklesu o 28,6 % z důvodu prodeje stálých aktiv.

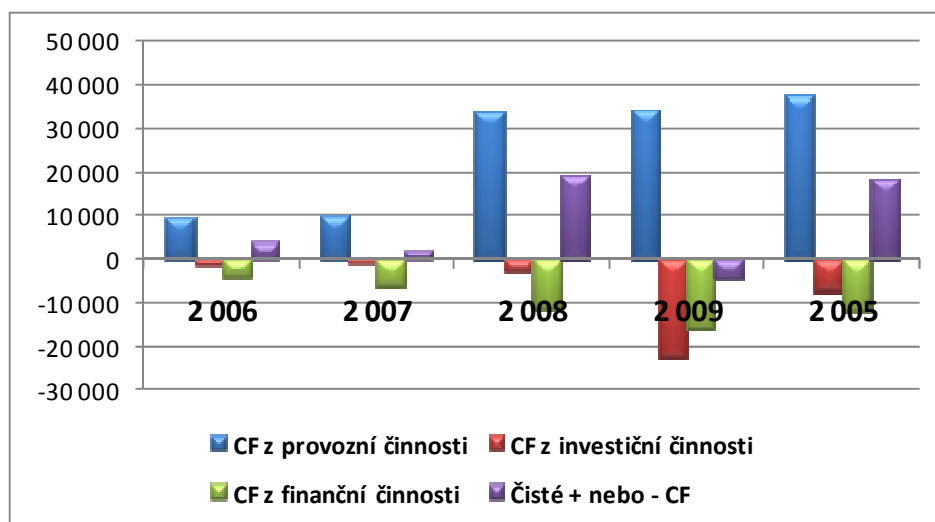
Čistý peněžní tok z finanční činnosti

Hodnoty cash flow z finanční činnosti jsou ve všech analyzovaných letech záporné, což znamená, že převažují výdaje z finanční činnosti nad příjmy z této činnosti. Finanční cash flow je z největší části ovlivněno vyplácenými dividendy v posledních třech letech. A také dopady změn dlouhodobých a krátkodobých závazků z finanční činnosti.

Čistá změna peněžních prostředků

Je dána součtem všech předešlých zmiňovaných peněžních toků a vyjadřuje buď snížení, nebo navýšení celkového cash flow v pokladně a na firemních účtech. Kromě roku 2008 vykazuje kladné hodnoty.

Graf č. 4: Vývoj jednotlivých cash flow v letech 2005 - 2009



Zdroj: vlastní zpracování dle firemních materiálů

3.9 Vertikální analýza

Cílem vertikální analýzy je zjištění, jak se jednotlivé části podílely na celkové bilanční sumě. Jako 100 % - ní základna byly použity hodnoty celkových aktiv a celkových pasiva z rozvahy společnosti.

3.9.1 VERTIKÁLNÍ ANALÝZA AKTIV

Aktiva poměřená vertikální analýzou ukazují na jejich skladbu v rozvaze podniku. Jednotlivě se zkoumají stálá aktiva, oběžná aktiva a ostatní aktiva ve vztahu k celkovým aktivům.

Tab. č. 7: Vertikální analýza aktiv v letech 2005 - 2009

ROK	2005	2006	2007	2008	2009
VA AKTIV	%	%	%	%	%
AKTIVA CELKEM	100	100,0	100	100,0	100
Dlouhodobý majetek	43,5	33,9	28,5	37,7	46,1
DHM	43,5	33,9	28,5	36,8	44,6
Pozemky	1,5	1,2	1,0	1,0	1,1
Stavby	35,7	28,0	22,6	21,1	37,5
Samostatné movité věci	6,0	4,6	4,7	4,2	5,9
Nedokončený DHM	0,0	0,1	0,1	10,5	0,0
Oběžná aktiva	55,6	64,7	70,6	61,5	53,2
Zásoby	21,4	26,6	28,6	25,8	14,7
Materiál	10,3	9,1	8,8	8,8	7,4
Nedokončená výroba	10,0	16,5	19,1	16,4	3,9
Zboží	1,2	1,1	0,6	0,6	0,7
Kr. pohledávky	22,2	27,1	22,3	19,1	7,4
Pohl. z obch. vztahů	20,1	24,4	20,2	14,2	6,4
Stát - daňové pohl.	1,5	2,4	1,8	3,8	0,6
Kr.finanční majetek	12,0	11,0	19,7	16,6	31,1
Peníze	0,1	0,2	0,1	0,0	0,0
Účty v bankách	12,0	10,8	19,6	16,6	31,1
Náklady příštích období	0,9	1,4	0,9	0,8	0,7

Zdroj: vlastní zpracování dle firemních materiálů

Stálá aktiva

Podíl dlouhodobého majetku na celkových aktivech kolísá, pohybuje se v intervalu od 28,5 % - 46,1 %. Stálá aktiva jsou nejvíce tvořena dlouhodobým hmotným majetkem, tedy stavbami, pozemky a samostatnými movitými věcmi. Z toho vyplývá, že daná společnost podniká ve svém vlastním areálu a její majetek je tvořen vybavením kanceláří a provozu. Častými investicemi podniku je pořizování lepších technologií. Od roku 2005 si firma plně vystačí s vlastními pozemky, nedocházelo k nákupům pozemků ani v souvislosti s výstavbou nových prostor společnosti v listopadu 2008. V roce 2009 se zvyšuje podíl staveb až na 37,5 %, což je spojováno s již zmiňovanou novou výrobní halou. Zvyšuje se také podíl samostatných movitých věcí, který je necelých 6 %. Firma investovala do nákupu jeřábů a jeřábových drah a nového lakovacího zařízení. Na přelomu let 2008 a 2009 zaznamenal změnu dlouhodobý nehmotný majetek, kdy firma začala implementovat nový švédský nadnárodní informační software. Dlouhodobý finanční majetek společnost nevlastní.

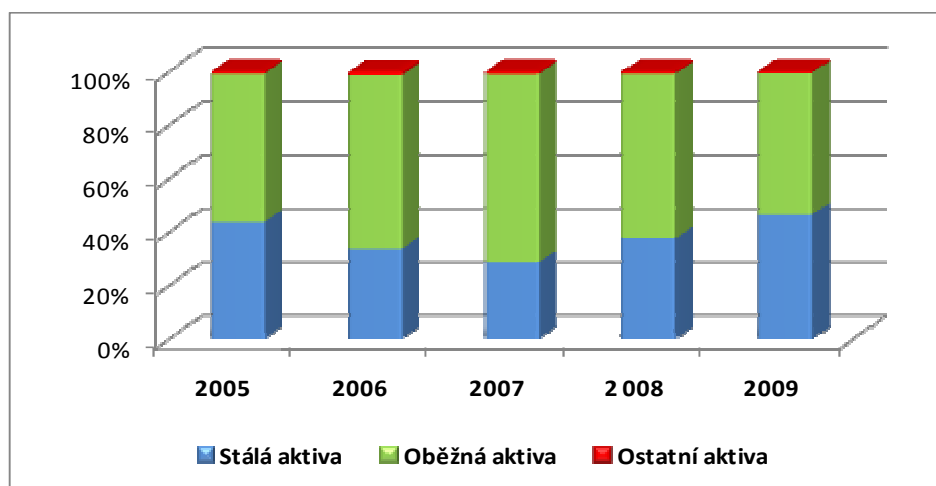
Oběžná aktiva

Tato složka aktiv tvoří nejvýznamnější část celkových aktiv. Převaha oběžných aktiv nad stálými značí, že jde o kapitálově lehkou společnost. Není tudíž zapotřebí investovat velké množství finančních prostředků do drahých těžkých strojních zařízení. Největšího podílu bylo dosaženo v roce 2007, asi 70,6 %. Minimum ze sledovaného období bylo dosaženo v posledním roce, a to 53,2 %. Největší podíl z celkového množství tvoří tři položky. Zásoby, jejichž poměr se pohybuje v průměru okolo 24 %, což se u výrobní společnosti dá předpokládat. V posledním roce je znatelná snaha společnosti o výrazné snížení této položky a to na 14,7 %. Hlavní myšlenkou tohoto opatření je snížit vynaložení peněžních prostředků na zásoby a využít tyto získané finance efektivněji. Druhou dominantní položkou jsou krátkodobé pohledávky, z největší části tvořené pohledávkami z obchodních vztahů, jejíž podíl je v průměru přes 17 %. Tento podíl ale od roku 2007 klesá až na hodnotu 7,4 %. Může to značit příznivou situaci, kdy nemá podnik problém s vymáháním svých pohledávek. Poslední významnou složkou je krátkodobý finanční majetek, který zahrnuje hlavně účty v bankách. Jeho podíl je výrazný hlavně v posledním roce, kdy dosáhl 31,1 %.

Ostatní aktiva

Ostatní aktiva jsou v tomto případě tvořena náklady příštích období. Tato položka tvoří jen nepatrný podíl celkových aktiv. V průměru tvoří necelé 1 %.

Graf č. 5: Procentuelní podíl jednotlivých aktiv z let 2005 - 2009



Zdroj: vlastní zpracování dle firemních materiálů

3.9.2 VERTIKÁLNÍ ANALÝZA PASIV

Dle následující tabulky vidíme, že celková pasiva společnosti jsou v posledním roce tvořeny ze 77,9 % vlastními zdroji, z 21,9 % cizím kapitálem a určitý bezvýznamný podíl mají i ostatní aktiva.

Tab. č. 8: Vertikální analýza pasiv v letech 2005 - 2009

ROK	2005	2006	2007	2008	2009
VA PASIV	%	%	%	%	%
PASIVA CELKEM	100	100	100	100	100
Vlastní kapitál	56,6	60,8	65,0	67,1	77,9
Základní kapitál	3,2	2,6	2,2	2,1	2,5
Rezervní fondy	0,7	0,5	0,4	0,4	0,5
Zákonný rezervní fond	0,6	0,5	0,4	0,4	0,5
VH minulých let	36,9	40,7	44,5	54,4	66,4
VH běžného úč. období	15,8	17,0	17,9	10,2	8,5
Cizí zdroje	43,3	39,2	34,9	32,6	21,9
Dlouhodobé závazky	0,4	0,4	0,4	0,4	0,6
Krátkodobé závazky	21,1	24,2	24,7	25,1	10,1
Závazky z obch. vztahů	9,3	14,8	13,3	14,7	4,9
Závazky k zam.	0,6	0,7	0,6	0,7	0,5
Závazky ze SZ a ZP	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3
Stát - daň. Záv. a dotace	2,2	2,0	1,5	0,1	0,1
Kr. přijaté zálohy	8,5	6,4	9,1	9,3	4,2
Bankovní úvěry	21,9	14,6	9,8	7,1	11,2
Výdaje příštích období	0,1	0,0	0,1	0,3	0,2

Zdroj: vlastní zpracování dle firemních materiálů

Vlastní kapitál

Na první pohled je jasné, že tato strojírenská firma financuje svou činnost spíše pomocí vlastního kapitálu a zbytečně se tak nezatěžuje cizím. Rok od roku se jeho podíl na celkových pasivech rapidně zvyšoval. Zatímco v roce 2005 byl tento podíl na úrovni 56,6 %, v roce 2009 je to už 77,9 %. Tento pozitivní růst je zejména zapříčiněn dosahováním kladných zvyšujících se výsledků hospodaření z minulých let. Tento zisk je ze strategických důvodů držen ve firmě a není proto dále přerozdělován a vyplácen podílníkům. Firma si tak chce uchovat i nadále schopnost řádného placení svých závazků, neboli „přežít“ dopady ekonomické krize.

Z těchto důvodů není dodrženo zlaté pravidlo financování, kdy má být zachován zdravý poměr mezi cizími a vlastními zdroji.

Výši rezervní fondů ani základní kapitál společnost nenavýšuje ani nesnižuje, jejich podíl záleží na celkovém objemu aktiv.

Cizí kapitál

U předchozího ukazatele bylo řečeno, že je dominantní složkou cizího kapitálu, proto u cizího kapitálu vycházejí hodnoty poměrně nízké. Podíl cizího kapitálu na celkových pasivech se každým rokem snižuje. V roce 2005 připadal podíl cizích zdrojů kolem 43,3 % a o pět let později je to už jen 21,9 %. Tyto zdroje jsou především tvořeny krátkodobými závazky, na něž do roku 2008 připadalo v průměru okolo 24 % a v roce 2009 to bylo už jen 10,1 %.

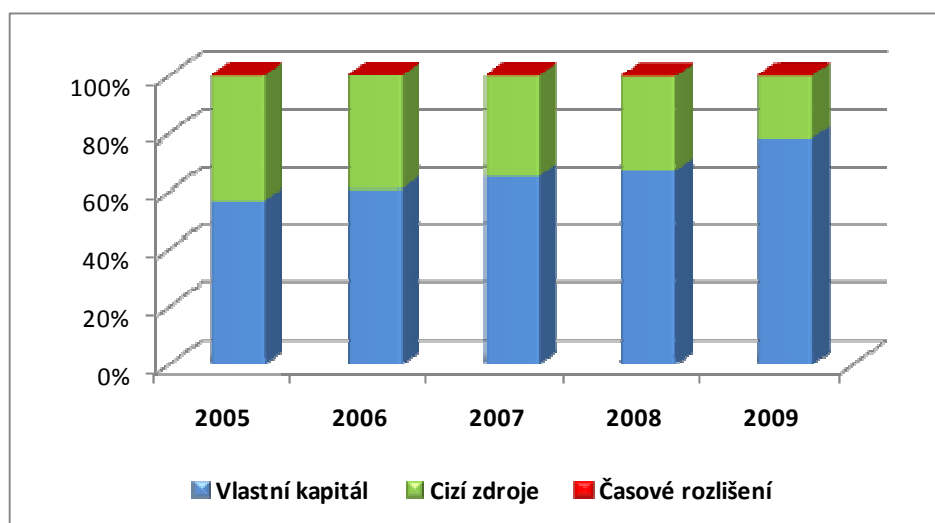
Další významnou položkou cizího kapitálu jsou bankovními úvěry a výpomocemi. V roce 2005 dosahují největšího podílu, je to období kdy firma čerpala provozní úvěr od České spořitelny v celkové výši 34 mil. Kč. Tento úvěr se daří bez problémů splácet, proto se jeho podíl na celkových pasivech postupně zmenšuje. V roce 2009 obdržela společnost další úvěr, jehož účel je na přístavbu výrobní haly.

Od roku 2005 firma netvoří žádné rezervy na důchody, daň z příjmů a na ostatní výdaje. Ostatní položky cizího kapitálu, jako jsou například závazky k zaměstnancům, závazky ze sociální zprávy a zdravotního pojištění, daňové závazky a dotace nejsou příliš výrazné a drží si v analyzovaném období téměř stejný podíl.

Ostatní pasiva

Ostatní pasiva jsou u firmy IMTRADEX tvořena výdaji příštích období. Tato položka má zanedbatelnou účast na celkových pasivech. Tvoří v průměru 0,2 % celkových pasiv.

Graf č. 6: Procentuelní podíl jednotlivých pasiv z let 2005 - 2009



Zdroj: vlastní zpracování dle firemních materiálů

3.10 Rozdílové ukazatele

Rozdílové ukazatele mají blízký vztah k likviditě podniku. Jejich výše se vypočítá prostým odečtením, resp. sečtením jednotlivých položek účetní rozvahy.

Tab. č. 9: Vývoj rozdílových ukazatelů v letech 2005 - 2009

ROZDÍLOVÉ UKAZATELE	2005	2006	2007	2008	2009
ČPK - manažerský přístup	42 898	62 930	85 015	69 465	69 256
ČPK - investorský přístup	43 863	65 057	86 530	70 513	70 086
Čisté pohotové prostředky	-11 214	-20 379	-9 281	-16 120	33 735
Čistý peněžní majetek	16 325	21 644	32 100	20 280	45 551

Zdroj: vlastní zpracování dle firemních materiálů

Čistý pracovní kapitál

Hodnoty čistého pracovního kapitálu jsou téměř totožné pro oba přístupy, jak pro manažerský, tak investorský. Jeho kladná a vysoká hodnota signalizuje dobrou finanční stabilitu podniku a zajištění jeho dostatečné likvidity. Kladné hodnoty vyjadřují značnou disponibilitu s volným kapitálem v průběhu hospodářské činnosti. Maxima

bylo dosaženo v roce 2007, kdy hodnota odpovídala 85 015 tisíc Kč. V tu dobu byla na svém vrcholu i hodnota oběžných aktiv.

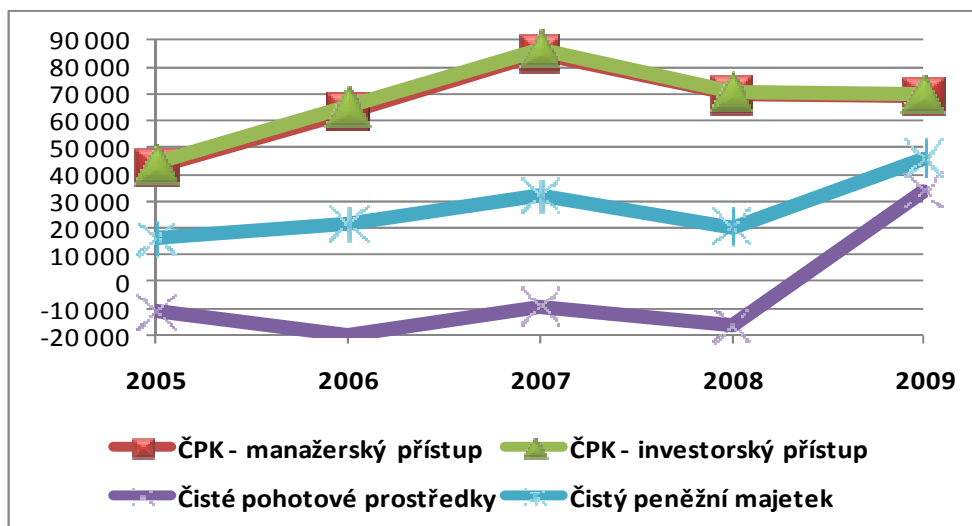
Čisté pohotové prostředky

Záporné hodnoty značí, že pokud by chtěla společnost uhradit veškeré své krátkodobé závazky pouze krátkodobým finančním majetkem, zůstala by jí většina jejích dluhů. Tento trend je však obvyklý pro většinu firem, neboť pracují s cizím kapitálem. V roce 2009 je však hodnota ukazatele vysoká a kladná, což značí dostatek finančních prostředků na bankovních účtech. Firma spíše hospodáří s vlastním kapitálem.

Čistý peněžní majetek

Tento rozdílový ukazatel vykazuje pozitivní rostoucí trend. Jeho hodnota je kladná ve všech zkoumaných letech. Nejvyšší hodnoty dosahuje v roce 2009, kdy firma uplatňuje jistotu držení finančních prostředků z důvodů zajištění její schopnosti splácet své závazky.

Graf č. 7: Rozdílové ukazatele v letech 2005 - 2009



Zdroj: vlastní zpracování dle firemních materiálů

3.11 Poměrové ukazatele

Pomocí poměrových ukazatelů získáme rychlou a výstižnou představu o základních finančních charakteristikách dané společnosti. Jedná se o informace týkající se oblastí její ziskovosti, závislosti na vnějších zdrojích, jak rychle je firma schopná splácet své závazky a jak efektivně svůj majetek využívá.

3.11.1 LIKVIDITA

Trvalá platební schopnost je pro každý podnik jednou ze základních podmínek jeho úspěšné existence. Nízká likvidita může pro podnik znamenat riziko neschopnosti splácet své závazky, a naopak nadměrná likvidita může mít za následek snížení rentability, neboť finance nejsou ukládány ve výnosnějších zdrojích.

Tab. č. 10: Vývoj ukazatelů likvidity v letech 2005 - 2009

LIKVIDITA	2005	2006	2007	2008	2009
Okamžitá	0,57	0,46	0,80	0,66	3,07
Pohotová	1,62	1,58	1,70	1,42	3,80
Běžná	2,64	2,68	2,86	2,45	5,26

Zdroj: vlastní zpracování dle firemních materiálů

Okamžitá (peněžní) likvidita

Jak je vidět z tabulky č. 10 ukazatelé likvidity I. stupně se pohybují v letech 2005 až 2009 v hodnotách od 0,46 do 3,07, což znamená, že ve všech letech jsou výsledky firmy velmi dobré vzhledem k doporučeným hodnotám ukazatele. Tím je interval hodnot od 0,2 do 0,5. Společnost je v průměru tedy schopna 1,1x vyrovnat se svými krátkodobými závazky bez toho, aby prodávala své zásoby. V roce 2006 se hodnota likvidity drží při horní hranici v intervalu doporučených hodnot. Tento jednorázový pokles souvisí s investicemi v rámci projektu modernizace prostor společnosti. Dramatická změna ukazatele, která nastala v roce 2009, mohla být způsobena velkým množstvím finančních prostředků, hlavně na účtech bank v rámci krátkodobého finančního majetku. Oborová doporučení pro rok 2009 se pohybují okolo hodnoty 0,3.

Z výkazu zisků a ztrát společnosti IMTRADEX je na první pohled jasné, že jde o výrobní podnik, neboť tržby za prodej vlastních výrobků a služeb výrazně převyšují tržby za prodej zboží. To jasně ukazuje na fakt, že finanční situace v podniku je závislá zejména na vzájemné spolupráci s odběrateli a jejich mírou solventnosti. S málo likvidními odběrateli je vždy problém, proto možné řešení vidím v úpravách obchodním podmínek s případnými sankcemi za jejich nedodržení.

Pohotová likvidita

Doporučená hodnota likvidity II. stupně by neměla klesnout pod výsledek 1. Těchto hodnot dosahuje firma zcela standardně a společnost má z pohledu tohoto dílčího ukazatele velmi dobré výsledky. V letech od 2005 až 2008 je to v průměru okolo 1,5 a v roce 2009 se vyšplhala až na hodnotu 3,8. V tomto roce výrazně firmě poklesly krátkodobé dluhy v rámci pravidelného splácení svých závazků a úvěrů bankám, snížil se také stav zásob v rozvaze společnosti. V tomto posledním roce byly průměrné dosahované hodnoty v rámci celého oboru na úrovni 1,12.

Hodnoty tohoto ukazatele jsou směrodatné pro banku a její ochotu poskytovat další úvěry dané společnosti. Protože se firma IMTRADEX nikdy nedostala do platební neschopnosti a poslední vykazované údaje jsou více než příznivé, nepředpokládá se problém v rámci získávání budoucích půjček od bankovních institucí.

Rostoucí trend této likvidity narušil rok 2008, kdy se začala projevovat celosvětová finanční a ekonomická krize, a kdy se firmě zvýšily krátkodobé závazky. Žádoucí rostoucí trend této likvidity souvisí s předpokládaným zlepšením finanční a platební situace firmy.

Běžná likvidita

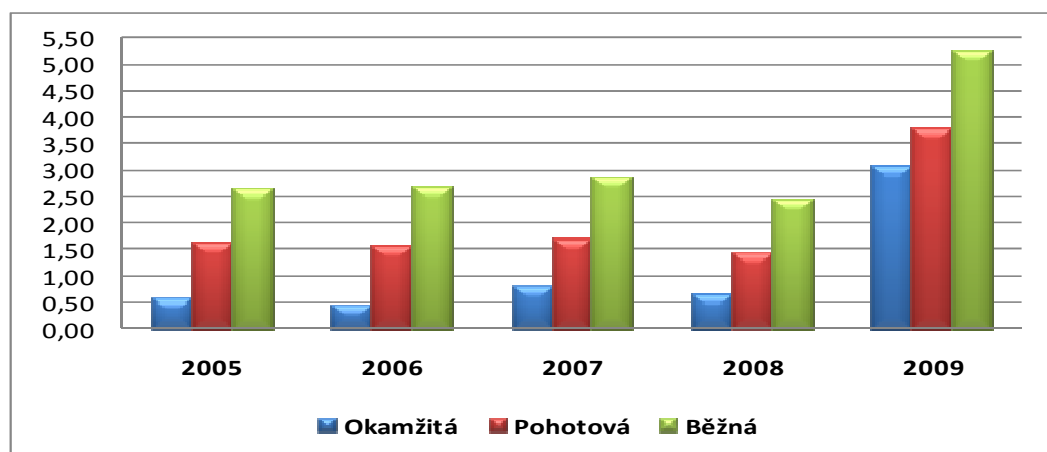
Růst ukazatele v letech 2005 až 2009 má příznivou tendenci vzhledem k jeho doporučeným hodnotám. Ty by měly být v rozmezí od 1,5 do 2,5. Oborový průměr uvádí hodnoty za rok 2009 kolem 1,75 %. Hodnoty běžné likvidity společnosti se pohybují v průměru okolo 2,6 a v případě nutnosti by byla firma schopna ihned uspokojit své věřitele řádně a včas. Roky 2008 a 2009 jsou svým způsobem specifické z hlediska dosahovaných hodnot v rámci již zmíněné prohlubující se celosvětové ekonomické krize. V roce 2008 byla firma schopna pokrýt svým krátkodobým

finančním majetkem 2,45 násobek hodnoty krátkodobých dluhů a o rok později už to bylo více než dvojnásobek, a to 5,26 krát. Tento stav je ale pro firmu méně efektivní. Společnost tak přichází o možný zisk, který by mohla dosáhnout investováním svých „volných“ peněžních prostředků. Může za to zejména výrazné snížení krátkodobých závazků a navýšení krátkodobého finančního majetku v roce 2009.

Pro snadnější určení celkové likvidní situace ve firmě je výhodné sledovat výše uvedené ukazatele v kratším časovém horizontu, protože hodnotí likviditu jen 1 krát za rok dle účetního zůstatku.

Všechny tři stupně likvidity dosahují uspokojivých výsledků a vykazují jednoznačně pozitivní trend svého vývoje. Grafické srovnání poměrových ukazatelů likvidity:

Graf č. 8: Ukazatele likvidity v letech 2005 - 2009



Zdroj: vlastní zpracování dle firemních materiálů

3.11.2 RENTABILITA

Rentabilita obecně vyjadřuje poměr zisku k vloženému kapitálu, který byl použit a do společnosti investován. K samotným výpočtům byl z výkazu zisků a ztrát použit zisk firmy za běžné účetní období v jednotlivých letech. V případě ukazatele ROI pak provozní výsledek hospodaření.

Tab. č. 11: Vývoj ukazatelů rentability v letech 2005 – 2009 (v %)

RENTABILITA	2005	2006	2007	2008	2009
ROI	23,9	24,6	24,6	18,0	12,3
ROA	15,8	17,0	17,9	10,2	8,5
ROE	28,0	28,0	27,5	15,2	10,9
ROS	13,8	14,2	15,1	8,6	9,1

Zdroj: vlastní zpracování dle firemních materiálů

ROI

Ukazatel rentability vloženého kapitálu vykazoval v prvních třech letech hodnoty okolo 24,5 %, což ukazuje na velmi dobré hospodaření podniku. Od roku 2008 začala hodnota klesat a v posledním roce nastal největší propad ukazatele. V roce 2009 byl výsledek ROI o polovinu menší než tomu bylo v roce 2007. V posledním analyzovaném roce tedy podnik dosáhl 12,3 % provozního hospodářského zisku bez ohledu na to, zda šlo o kapitál vlastní nebo cizí. Tento slabší výsledek zachycuje nízký stav provozního hospodářského výsledku. Doporučené standardy pro ROI uvádí, že hodnoty od 12 % se považují za uspokojivé, což výsledky firmy splňují ve všech zkoumaných letech. Aby společnost prosperovala i nadále, je velmi žádoucí rostoucí tendence tohoto ukazatele.

ROA

V tabulce číslo 11 můžeme vidět až do roku 2007 vzrůstající tendenci ukazatele ROA, což je velmi pozitivní a žádoucí trend. Svůj majetek podnik nejefektivněji využíval v roce 2007, kdy dosáhl hranice až 17,9 %. Od tohoto roku zaznamenává rentabilita vlastního kapitálu značný pokles, a to až na výnosnost 8,5 % v roce 2009. Na tomto propadu se podepsal hlavně nižší stav výsledku hospodaření při vzrůstající hodnotě aktiv společnosti. Obecně platí, že ziskovost větší jak 10 %, je uspokojivá. Tato podmínka není dodržena jen v posledním roce, kdy byly celkové zakázky, a tím i výsledek hospodaření firmy silně ovlivněn celosvětovou ekonomickou krizí. Vývoj rentability aktiv společnosti koresponduje s celkovým vývojem ROA v daného oboru. Pro rok 2008 byl oborový průměr na úrovni 9,86 %, v roce 2009 klesl až na 5,91 %.

ROE

I u tohoto ukazatele vykazují hodnoty v prvních třech letech velmi pozitivní výsledky, a to v průměru okolo 28 %, což značí efektivní využívání majetku společníků a investorů.

V dalších letech je trend ukazatele klesající, ale stále se drží v žádoucích vysokých hodnotách. V roce 2009 vytvořila společnost ROE v hodnotě 10,9 %, zatímco oborový průměr ve stejném roce byl jen 8,6 %. Tento pokles byl zapříčiněn zvýšením podílu vlastního kapitálu na celkových zdrojích z důvodu kumulace nerozděleného zisku minulých období. Firma tak nechává zahálet vytvořené prostředky, které by mohla investovat například ve formě termínovaných vkladů do banky, a tím zvýšit jejich výkonnost. Čím vyšší stav je tohoto ukazatele, tím je pro společnost snadnější „nalákat“ nové investory. Kladná hodnota značí, že každá koruna vlastního kapitálu představuje pro podnik určitý zisk. Doporučená norma u tohoto ukazatele je hodnota vyšší, než je průměrné úročení dlouhodobých vkladů, což bylo v roce 2010 úročení asi 6,55 %¹⁴. Na základě tohoto omezení by na tom zkoumaná firma byla velmi dobře.

Hodnoty ukazatele ROE by dle doporučení měly být vyšší než hodnoty ukazatele ROA. Z níže uvedeného grafu číslo 9 je patrné, že tato podmínka byla splněna ve všech analyzovaných letech od roku 2005 až do roku 2009.

Graf č. 9: Porovnání ukazatele ROA a ROE v letech 2005 - 2009



Zdroj: vlastní zpracování dle firemních materiálů

¹⁴ Ministerstvo financí České republiky: *Státní dluhopisy podle doby splatnosti* [online]. 2011 [cit. 2011-4-12]. Dostupné z WWW: < http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/podle_splatnosti.html >.

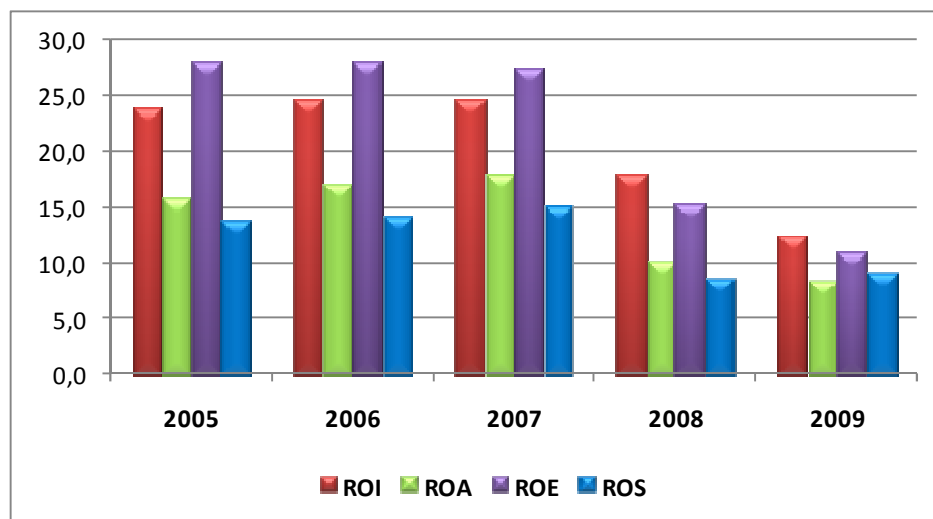
ROS

Rentabilita tržeb zachycuje podobný stav jako předchozí ukazatelé profitability. Nejvyšších hodnot bylo opět dosaženo v roce 2007, kdy rentabilita přesáhla hranici 15 %. Průměrné oborové hodnoty byly v témže roce jen 9,55 %. Do roku 2007 je zřetelný rostoucí vývojový trend, poté hodnoty klesají. I přes tento negativní klesající efekt, dokáže firma z jedné koruny tržeb generovat určitý zisk. V roce 2009 získala firma na jednu korunu tržeb 0,091 Kč zisku. Dle požadovaných pravidel jsou hodnoty okolo 10 % považovány za velmi dobrý výsledek. Každé podnikání si klade za cíl zvyšování zisku společnosti, a proto rostoucí tendence je více než žádoucí.

V souhrnném grafu jsou znázorněny zkoumané ukazatele profitability v letech 2005 až 2009. Na první pohled je zde patrný klesající trend všech ukazatelů v posledních letech. Ten je z největší části ovlivněn jak celosvětovou ekonomickou krizí, a tudíž výrazným poklesem výsledku hospodaření firmy, tak výstavbou nového moderního výrobního a provozního areálu firmy.

V budoucích letech se dá očekávat pozitivnější vývoj, a tedy zvyšování všech hodnot rentability v důsledku přesunutí ekonomiky do kladných čísel.

Graf č. 10: Vývoj ukazatelů rentability v letech 2005 - 2009



Zdroj: vlastní zpracování dle firemních materiálů

3.11.3 AKTIVITA

Ukazatelé aktivity manažerům ukážou, jak firma efektivně využívá svá aktiva a zásoby. Jak dlouho čeká firma v průměru na inkaso svých pohledávek a naopak za jak dlouho platí svým dodavatelům.

Tab. č. 12: Vývoj ukazatelů aktivity v letech 2005 - 2009

ROK	2005	2006	2007	2008	2009
<i>Obrat celkových aktiv</i>	1,15	1,20	1,18	1,19	0,93
<i>Obrat stálých aktiv</i>	2,64	3,53	4,15	3,15	2,02
<i>Obrat zásob</i>	5,26	4,47	4,11	4,60	6,28

Zdroj: vlastní zpracování dle firemních materiálů

Obrat celkových aktiv

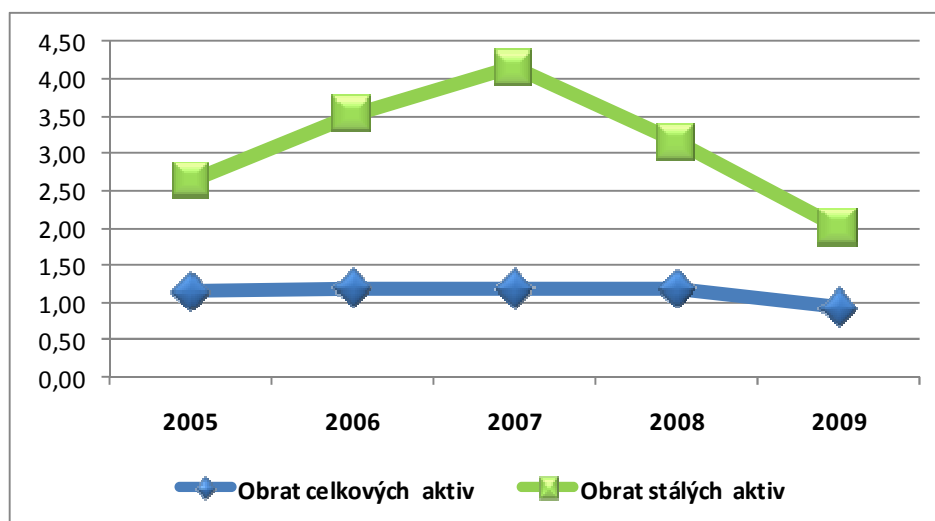
Obrat celkových aktiv se v analyzovaných letech pohybuje v intervalu od 0,93 do 1,2. Hodnota tohoto ukazatele značně kolísá, vykazuje jak klesající, tak rostoucí tendenci. V roce 2008 byl počet obrátek aktiv společnosti v tržbách přibližně 1,19, což je o 0,09 méně, než jsou průměrně dosahované hodnoty v daném odvětví. Ukazatel by měl dosahovat minimálně hodnoty 1, což se nepodařilo splnit v roce 2009, kdy je hodnota na úrovni 0,93. V tomto roce celková aktiva společnosti převyšují její tržby o 10 819 tisíc Kč. Pokles v roce 2009 zaznamenává nejen společnost, ale i celé odvětví, kdy se hodnota celkových aktiv dostala na úroveň 0,97. Standardně by měl ukazatel dosahovat hodnot od 1,6 do 3.

Obrat stálých aktiv

Zachytit situaci, jak firma využívá svůj dlouhodobý majetek, je úkolem ukazatele obratu stálých aktiv. Do roku 2007 je vidět rostoucí trend, což je velmi pozitivní. Výrobní kapacity firmy jsou velmi dobře využívány. Klesání ukazatele v následujících letech bylo zapříčiněno výrazným nárůstem stálých aktiv, zejména investice vynaložené na výstavbu nových budov a na nákup strojního vybavení, při nízkém zvyšování tržeb společnosti. Hodnota 2,02 značí, že se stálá aktiva za rok obrátily více než 2 krát.

U tohoto ukazatele platí, že by jeho hodnoty měly být vyšší, než jsou výsledky obratu celkových aktiv. Z následujícího grafu lze vidět splnění této podmínky ve všech analyzovaných letech.

Graf č. 11: Obrat celkových a stálých aktiv v letech 2005 - 2009

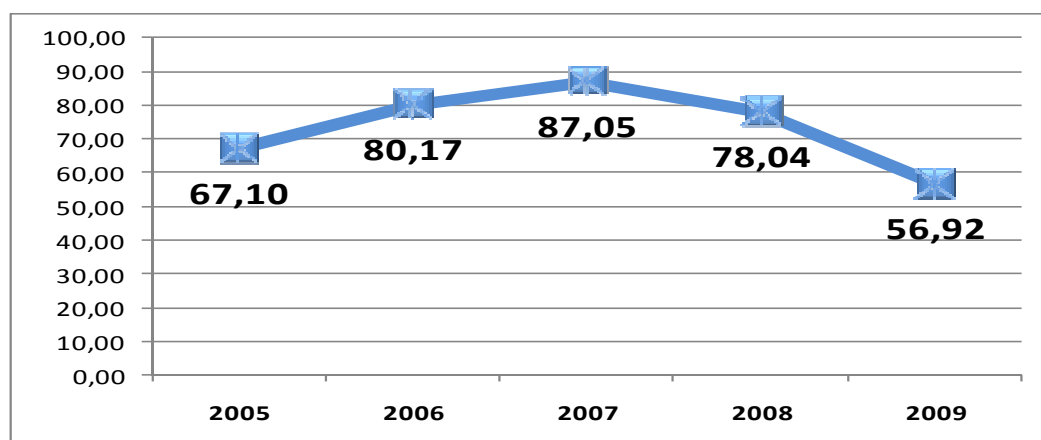


Zdroj: vlastní zpracování dle firemních materiálů

Obrat zásob

Zjistit, jak intenzivně společnost využívá své zásoby, je úkolem tohoto ukazatele. Vývoj obratu zásob byl ve sledovaném období nerovnoměrný. Do roku 2007 hodnoty rok od roku klesaly, poté je zřetelný obrat a nárůst ukazatele až na hodnotu 6,28 v roce 2009. To znamená, že v tomto roce byly zásoby prodány a znovu uskladněny více než 6 krát. Tento nárůst je zapříčiněn výrazným snížením stavu zásob. Ve srovnání s rokem 2008 se hodnota zásob zmenšila více než polovinu.

Graf č. 12: Obrat zásob v letech 2005 - 2009



Zdroj: vlastní zpracování dle firemních materiálů

Tab. č. 13: Vývoj ukazatelů aktivity v letech 2005 - 2009

ROK	2005	2006	2007	2008	2009
<i>Doba obratu zásob</i>	67,10	80,17	87,05	78,04	56,92
<i>Doba obratu kr. pohledávek</i>	62,91	73,61	61,45	42,94	24,54
<i>Doba obratu kr. závazků</i>	29,30	44,45	40,43	44,66	18,93

Zdroj: vlastní zpracování dle firemních materiálů

Doba obratu zásob

Jak dlouho jsou ve firmě uskladňovány zásoby od nákupu až po jejich prodej, vyjadřuje doba obratu zásob. Do roku 2007 je směr ukazatele rostoucí, což není v podnikání žádoucí, protože nadměrné zásoby vážou zbytečné množství finančních prostředků. Poté se začala situace vylepšovat a doba obratu zásob se začala zkracovat, což vede ke zvyšování zisku. V roce 2007 trvala přeměna zásob na hotovost necelé 3 měsíce a o dva roky později se tato doba zkrátila zhruba na měsíce dva. V roce 2009 byla doba od nákupu materiálu do jeho prodeje necelých 57 dnů. Oborový průměr hodnot se drží mezi 51 až 57 dny.

Doba obratu krátkodobých pohledávek

Klesající vývoj ukazatele v jednotlivých letech je velmi žádoucí. Znamená to, že daná společnost čeká stále kratší dobu na to, než dostane od svých zákazníků zaplacení. Pozitivním znakem je i fakt, že i přes celkovou snižující platební morálku všech firem v letech 2007 až 2009 dostává firma zaplacení řádně a včas. V roce 2007 čekala firma v průměru 2 měsíce na to, než zinkasovala peněžní prostředky za dodané zboží. V roce 2009 se tato doba zkrátila na pozitivních 25 dnů. Tohoto kladného efektu bylo zejména dosaženo poskytováním určitých slev při platbě předem.

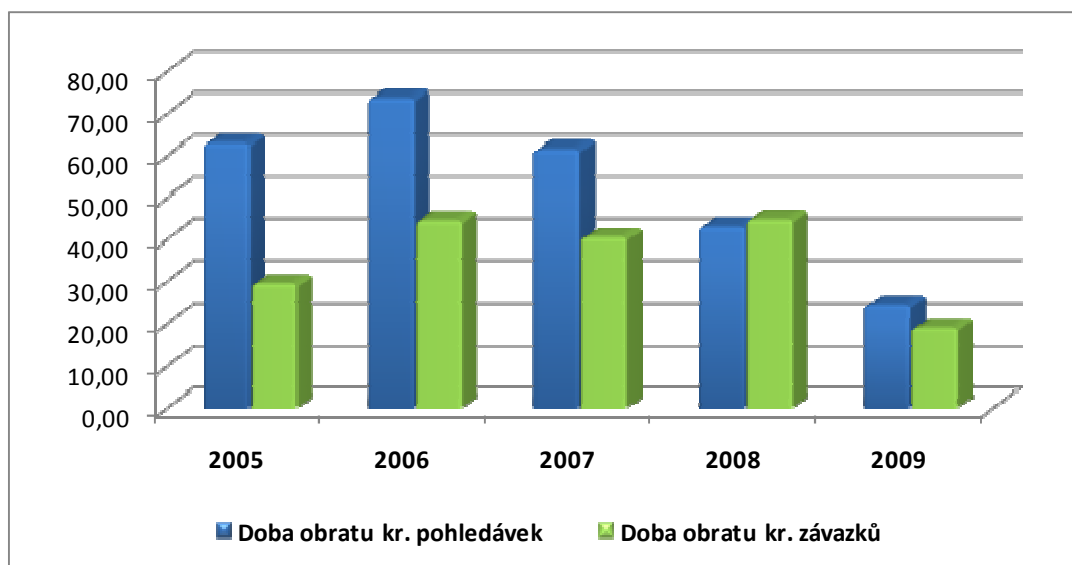
Doba obratu krátkodobých závazků

Pojem doba obratu krátkodobých závazků vyjadřuje čas, který uplyne mezi nákupem zásob a jejich úhradou. Z tabulky č. 13 je vidět nerovnoměrný vývoj tohoto ukazatele. V průměru za období let 2005 až 2009 zůstávala firma dlužna svým dodavatelům 35 dnů. Zatímco v roce 2008 to bylo skoro 45 dnů, v roce 2009 už to bylo jen necelých 19 dnů.

dnů. Tento klesající trend v posledních dvou letech značí velmi dobrou platební morálku firmy vůči dodavatelům.

Ve vztahu k předchozímu ukazateli, platí obecné doporučení, aby tato doba byla kratší, než je doba obratu krátkodobých pohledávek. Z následujícího grafu č. 13 si lze všimnout, že až na rok 2008 se firmě nedaří toto pravidlo dodržovat. Ve výhodě zůstávají proto odběratelé, kteří tak mají možnost čerpat levnější provozní úvěr. Podnik by se měl snažit tuto situaci zlepšit a neúvěrovat své zákazníky.

Graf č. 13: Porovnání obrátových dob v letech 2005 - 2009



Zdroj: vlastní zpracování dle firemních materiálů

3.11.4 ZADLUŽENOST

Jednotlivé podniky používají k financování svých aktiv ve své činnosti nejen vlastní kapitál, ale i cizí zdroje. Tedy podnikají na dluh. Následující dva ukazatele dají jasně najevo, zda je dlouhodobá činnost analyzovaného podniku financována spíše z vlastního kapitálu firmy, či ze zdrojů cizích.

Tab. č. 14: Ukazatele zadluženosti v letech 2005 - 2009

ZADLUŽENOST	2005	2006	2007	2008	2009
Celková zadluženost	43%	39%	35%	33%	22%
Koeficient samofinancování	57%	61%	65%	67%	78%

Zdroj: vlastní zpracování dle firemních materiálů

Celková zadluženost

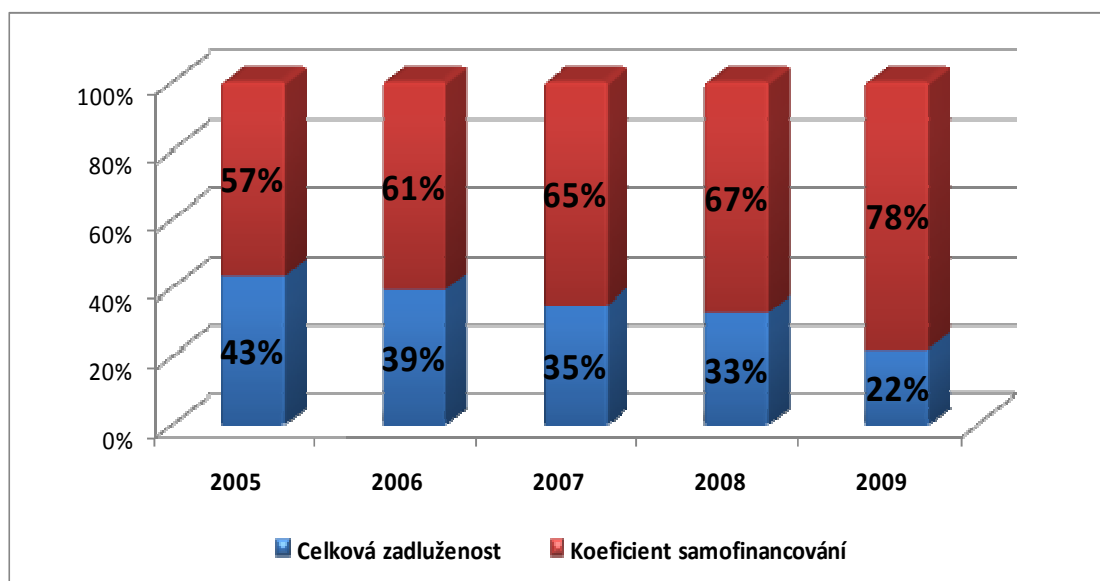
Z výše uvedené tabulky č. 14 je patrná postupná klesající tendence celkové zadluženosti společnosti. V roce 2005 měla společnost nejvyšší míru zadluženosti, okolo 43 %. Tato hodnota se vzdáleně přibližovala doporučeným hodnotám zlatého pravidla financování okolo 50 %. V roce 2009 je zadluženost oproti roku 2008 o třetinu menší. Firmě se daří včas splácet své úvěry a zbytečně svůj provoz nezatěžuje dalším zadlužením. Věřitelé tudíž považují danou společnost za méně rizikovou, a nemají proto problém do takové společnosti vkládat své investice v případě potřeby firmy. Hodnota 22 % v roce 2009 je zbytečně nízká. Vypovídá o neefektivním využívání finančních prostředků do rozvoje firmy pomocí cizích zdrojů.

Koeficient samofinancování

Koeficient samofinancování společně s předchozím ukazatelem ukazuje přesný přehled o finanční struktuře v podniku. Pomocí tohoto ukazatele se zjišťuje, do jaké míry jsou aktiva společnosti financována vlastním kapitálem. Zdravá hodnota by se měla pohybovat okolo 50 %. Tohoto žádoucího stavu se firmě téměř podařilo dosáhnout v roce 2005, kdy byl koeficient roven přibližně 57 %. Poté se hodnota rok od roku zvyšovala až na konečnou hranici 78 %. Z čehož zákonitě vyplývá, že je firma v současnosti téměř nezávislá na vnějších prostředcích financování a v budoucích letech by se neměla potýkat s problémy týkající se žádostí o poskytnutí úvěru. Tento stav ale není z dlouhodobého hlediska příliš výhodný.

Koeficient samofinancování je doplňkem k ukazateli celkové zadluženosti. Jejich součet by proto měl dávat 100 % celkových aktiv společnosti. Jejich poměr by měl být zajištěn na požadované úrovni 50 %: 50 %.

Graf č. 14: Ukazatele zadluženosti v letech 2005 – 2009



Zdroj: vlastní zpracování dle firemních materiálů

Doba splácení dluhu

Tab. č. 15: Doba splácení dluhu v letech 2005 - 2006

ROK	2005	2006	2007	2008	2009
<i>Doba splácení dluhu</i>	4,04	4,45	0,83	0,89	-0,39

Zdroj: vlastní zpracování dle firemních materiálů

Doba splácení dluhu vykazuje klesající trend. V roce 2006 dosáhl ukazatel maximálních hodnot, kdy by podnik splácel své aktuální dluhy po dobu 4,45 let. V roce 2009 byl ukazatel na svém minimu, tedy -0,39. Hlavní příčinou snižování doby splácení dluhu je dobrá platební morálka firmy a také výrazné navýšení krátkodobého finančního majetku firmy. Děje se tak z důvodů přijetí opatření proti negativním vlivům ekonomické krize, která vycházejí ze strategických cílů firmy.

Úrokové krytí

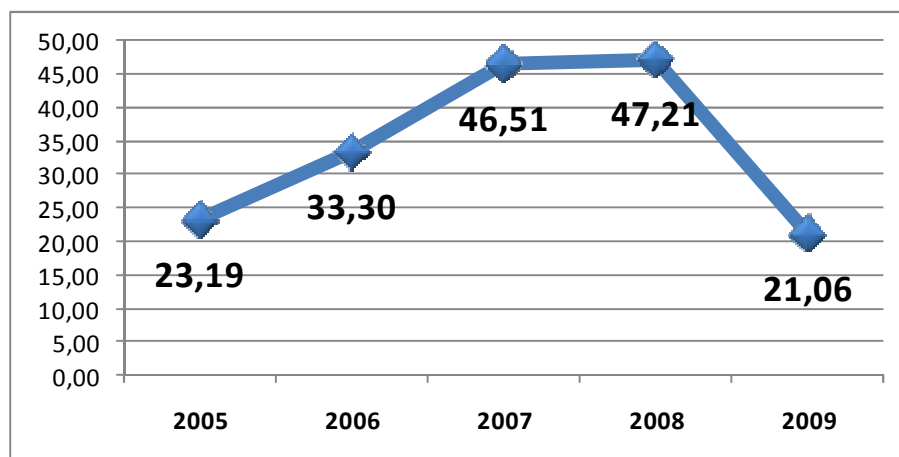
Tab. č. 16: Úrokové krytí v letech 2005 - 2009

ROK	2005	2006	2007	2008	2009
Úrokové krytí	23,19	33,30	46,51	47,21	21,06

Zdroj: vlastní zpracování dle firemních materiálů

Čím vyšší je podnikové úrokové krytí, tím je podnik finančně stabilnější. Úroky firmy jsou obecně na velmi nízké úrovni. V roce 2008 dokonce zisky převyšují úroky více než 47 krát. Poté je viditelný pokles ukazatele v roce 2009 na hodnotu 21 krát. Je to období, kdy firma čerpala provozní úvěr na rozšíření svého provozně – výrobního zázemí. Pokud by nastala určitá nepředvídatelná situace, společnost by neměla žádný problém s úhradou svých nákladových úroků. Obecně by měl tento ukazatel pokrýt ziskem úroky 3 krát až 6 krát. Banky obvykle požadují pokrytí 8 krát. Tyto hodnoty jsou ve firmě zajištěny.

Graf č. 15: Vývoj úrokového krytí v letech 2005 - 2009



Zdroj: vlastní zpracování dle firemních materiálů

3.12 Provozní ukazatele

Provozní ukazatele umožní managementu firmy sledovat efektivnost jeho provozních aktivit, jako je například produktivita pracovníků a nákladovost výnosů.

Mzdová produktivita

Žádoucí rostoucí tendence tohoto ukazatele je zajištěna ve všech analyzovaných letech mimo rok 2008. Přidaná hodnota v tomto roce mírně poklesla oproti roku předchozímu. V roce 2009 připadalo na 1 korunu vyplacených mezd 3,31tisíc Kč výnosů. Růst hodnot značí finančně zdravou společnost.

Tab. č. 17: Mzdová produktivita v letech 2005 - 2009

ROK	2005	2006	2007	2008	2009
<i>Mzdová produktivita</i>	4,17	4,35	4,19	3,21	3,31

Zdroj: vlastní zpracování dle firemních materiálů

Produktivita z přidané hodnoty

Hodnoty produktivity z přidané hodnoty jsou nestálé a proměnlivé. V roce 2007 připadlo průměrně na 1 zaměstnance 1028 tisíc Kč přidané hodnoty. V roce 2009 je to už jen 658 tisíc Kč. Žádoucí je rostoucí tendence tohoto ukazatele, která není zajištěna od roku 2007. Podobný vývoj byl zaznamenáván i v celém odvětví výroby kovových konstrukcí. V roce 2007 byla produktivita práce jednoho pracovníka v průměru 828 tisíc Kč, o rok později 790 tisíc Kč. V roce 2009 hodnota klesla na 666 tisíc Kč.

Tento ukazatel je vhodné porovnat s průměrnou mzdou jednoho zaměstnance v podniku za rok, kterou lze získat podílem celkových mezd počtem zaměstnanců společnosti.

Tab. č. 18: Průměrná mzda a produktivita v letech 2005 - 2009

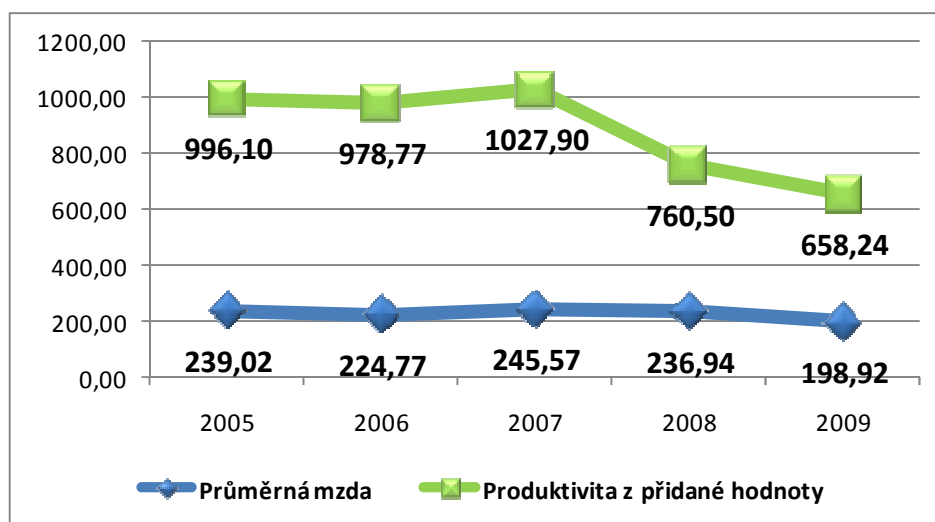
ROK	2005	2006	2007	2008	2009
<i>Průměrná mzda</i>	239,02	224,77	245,57	236,94	198,92
<i>Produktivita z přidané hodnoty</i>	996,10	978,77	1027,90	760,50	658,24

Zdroj: vlastní zpracování dle firemních materiálů

Ukazatel vykazuje stejně jako ukazatel produktivity z přidané hodnoty kolísavou tendenci. Pokles v roce 2009 může být zapříčiněn přijetím nových zaměstnanců s nižší nástupní mzdou. Firma neuvažuje o snižování počtu zaměstnanců, dá se tedy očekávat příznivý rostoucí vývoj průměrných mezd.

Z grafického vyjádření lze na první pohled vidět kolik tisíc korun výnosů vyprodukuje jeden zaměstnanec za rok při jaké roční průměrné mzdě.

Graf č. 16: Srovnání průměrné mzdy a produktivity 1 pracovníka



Zdroj: vlastní zpracování dle firemních materiálů

Nákladovost výnosů

Výsledky tohoto ukazatele jsou na velmi dobré úrovni, nevykazuje žádné velké výkyvy. V roce 2005 připadalo na 1 korunu výnosů 0,87 korun nákladů a v roce 2009 to bylo o 0,03 korun nákladů více. Pozitivní by byla klesající tendence, aby náklady rostly pomaleji než výnosy. V letech 2008 a 2009 tlačí konkurenti ceny svých výrobků pod výrobní náklady, aby vůbec „přežili“, což velmi ovlivňuje cenovou tvorbu na celém trhu.

Tab. č. 19: Nákladovost výnosů v letech 2005 - 2009

ROK	2005	2006	2007	2008	2009
Nákladovost výnosů	0,87	0,87	0,86	0,92	0,90

Zdroj: vlastní zpracování dle firemních materiálů

Produktivita z výkonů

Do roku 2007 hodnota ukazatele roste a dosáhne zde svého maxima. V tomto roce přinesl jeden zaměstnanec podniku přibližně 3 344 tisíc Kč výkonů, což firmě umožnilo investovat více peněžních prostředků do svého rozvoje. Poté se začíná situace zhoršovat a v roce 2009 zaznamenává ukazatel propad více než o polovinu oproti vrcholovému roku. Tento stav je negativní. Žádoucí jsou co nejvyšší hodnoty.

Tab. č. 20: Produktivita z výkonů v letech 2005 - 2009

ROK	2005	2006	2007	2008	2009
<i>Produktivita z výkonů</i>	2919,84	3292,65	3343,69	2777,13	1517,79

Zdroj: vlastní zpracování dle firemních materiálů

3.13 Souhrnné indexy hodnocení

Hlavní význam souhrnných modelů hodnocení finanční úrovně podniku je vyjádření výkonnosti podniku a jeho finanční pozice jedním, dostatečně vypovídajícím číslem. Výsledek těchto souborných ukazatelů dokáže dostatečně dopředu varovat před případným úpadkem jednotlivého podniku.

Společnost IMTRADEX byla podrobena třem souhrnným ukazatelům, a to Altmanovým indexem, indexem důvěryhodnosti českého podniku a Kralickovým quicktestem.

3.13.1 ALTMANŮV INDEX

Altmanův index zahrnuje stejně jako index důvěryhodnosti českého podniku všechny podstatné složky finančního zdraví, tedy: likviditu, zadluženost i strukturu kapitálu. Pro většinu společností je typická tzv. šedá zóna, kdy má firma určité finanční problémy, které ovšem nejsou tak velké a společnost není bezprostředně ohrožena bankrotem. Šedá zóna se nachází v intervalu od 1,2 až 2,9.

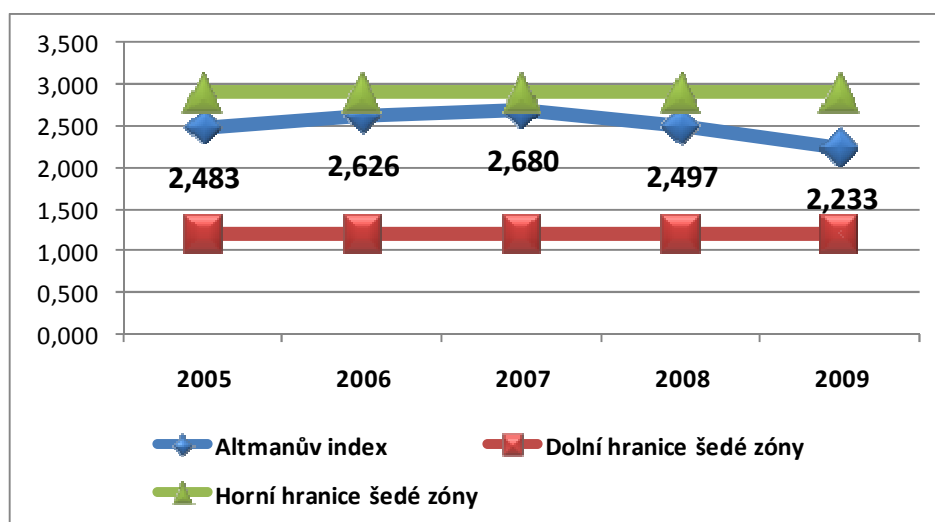
Tab. č. 21: Altmanův index v letech 2005 - 2009

	2005	2006	2007	2008	2009
X_1	0,345	0,406	0,459	0,364	0,431
X_2	0,369	0,407	0,445	0,544	0,664
X_3	0,239	0,246	0,246	0,180	0,123
X_4	0,074	0,066	0,062	0,064	0,113
X_5	1,153	1,200	1,186	1,193	0,935
Z	2,483	2,626	2,680	2,497	2,233

Zdroj: vlastní zpracování dle firemních materiálů

Hodnoty indexu společnosti IMTRADEX se pohybují u horní hranice šedé zóny pro všechna sledovaná období. Od roku 2007, kdy index dosáhl svého maxima, hodnota finančního zdraví pozvolna klesala až na hodnotu 2,23 v roce 2009, kdy výrazně poklesl i provozní výsledek hospodaření. Tato hodnota se však nachází stále dostatečně daleko od spodní hranice šedé zóny Altmanova indexu. Popisovaný bankrotní model dokáže odhadnout krach společnosti s dvouletým předstihem, který podle výsledků ukazatele dané společnosti nehrozí.

Graf č. 17: Vývoj Altmanova indexu v letech 2005 - 2009



Zdroj: vlastní zpracování dle firemních materiálů

3.13.2 INDEX IN 05

Předchozí index má sice dobrou vypovídající schopnost určit s předstihem bankrot společnosti, ale neexistuje vazba přímo na ekonomické prostředí České republiky. K tomu slouží index IN 05 manželů Neumaierových. Šedá zóna tohoto indexu se nachází v intervalu od 0,9 do 1,6.

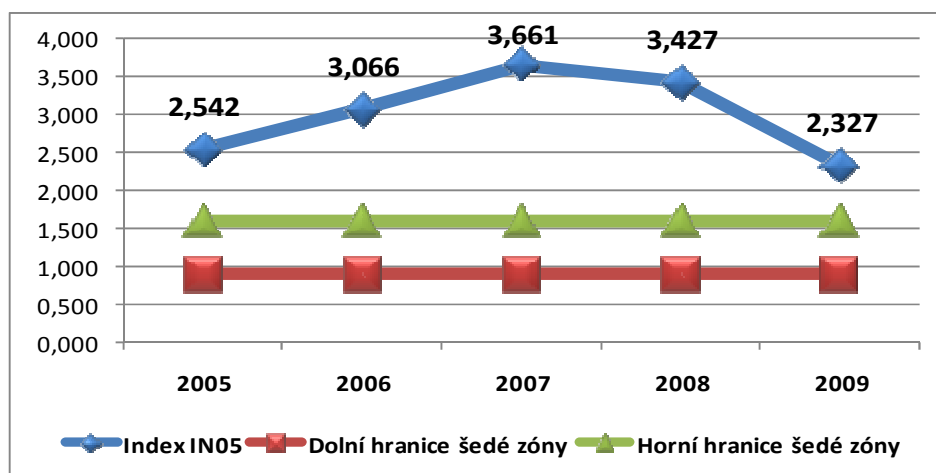
Tab. č. 22: Index IN 05 v letech 2005 - 2009

	2005	2006	2007	2008	2009
A	2,307	2,551	2,865	3,066	4,560
B	23,193	33,303	46,514	47,208	21,055
C	0,239	0,246	0,246	0,180	0,123
D	1,196	1,305	1,275	1,218	0,859
E	1,294	1,669	2,047	1,909	2,492
IN 05	2,542	3,066	3,661	3,427	2,327

Zdroj: vlastní zpracování dle firemních materiálů

Vypočtené hodnoty se pohybují značně vysoko nad horní hranicí šedé zóny, což znamená, že IMTRADEX je zdravá a silná společnost, která není bezprostředně ohrožena bankrotem. Velký podíl na tomto výsledku má vysoká hodnota provozního výsledku hospodaření a velmi malé nákladové úroky. Od roku 2007 má sice index klesající tendenci, ale odhadovaný budoucí vývoj společnosti se dá předpovídat jako velmi příznivý.

Graf č. 18: Vývoj Indexu IN 05 v letech 2005 - 2009



Zdroj: vlastní zpracování dle firemních materiálů

Přestože index IN01 říká, že v ekonomice dané firmy nejsou žádné problémy, je proto směrodatnější se raději řídit výsledky Altmanova indexu finančního zdraví podniku, který je přesnější a na případné problémy by se firma mohla včas připravit a učinit tak kroky vedoucí k opatření jakéhokoliv jejich negativního vlivu.

3.13.3 KRALICKŮV QUICKTEST

Hodnocení posledního souhrnného ukazatele ukázalo, že se vypočtené hodnoty společnosti opět nachází při horní hranici šedé zóny Kralickova quicktestu. Ta je v rozmezí od 1 do 3. V roce 2007 a 2008 se ukazatel pohyboval na úrovni 3, což ukazuje i velmi dobré hodnocení výnosové situace.

Tab. č. 23: Výpočty dílčích ukazatelů quicktestu v letech 2005 - 2009

	2005		2006		2007		2008		2009	
	v tis. Kč	Body	v tis. Kč	Body	v tis. Kč	Body	v tis. Kč	Body	v tis. Kč	Body
R1	0,57	4	0,61	4	0,65	4	0,67	4	0,78	4
R2	4,04	1	4,45	1	0,83	0	0,89	0	-0,39	0
R3	0,24	4	0,25	4	0,25	4	0,18	4	0,12	3
R4	0,07	2	0,05	1	0,15	4	0,15	4	0,29	4

Zdroj: vlastní zpracování dle firemních materiálů

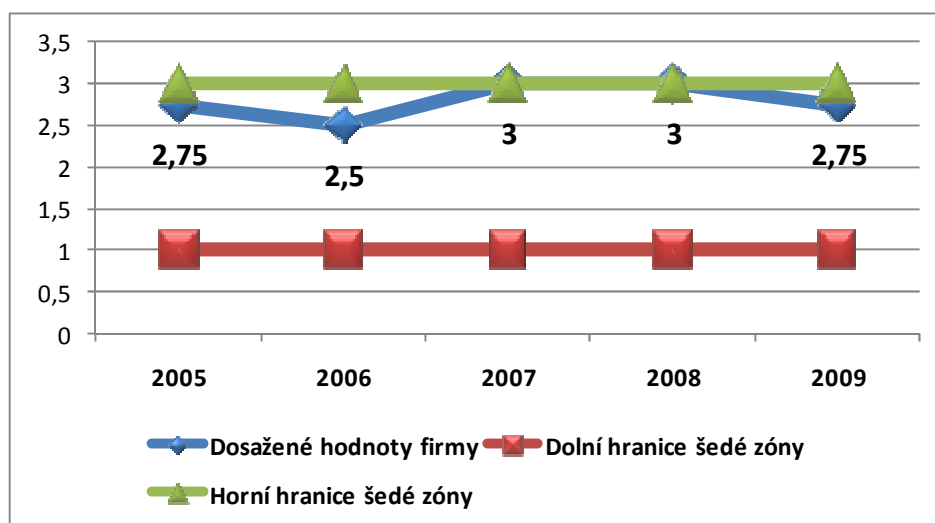
Tabulka č. 25 zobrazuje finanční, výnosovou a celkovou situaci v jednotlivých letech. Finanční situace zachycuje koeficient samofinancování a dobu splácení dluhu. Výnosová situace poměřuje provozní výsledek hospodaření a celková aktiva. Dílčí ukazatel R3 vypovídá, kolik výkonů připadá na provozní cash flow.

Tab. č. 24: Hodnocení quicktestu v letech 2005 - 2009

	2005	2006	2007	2008	2009
FS	2,5	2,5	2	2	2
VS	3	2,5	4	4	3,5
celkem	2,75	2,5	3	3	2,75

Zdroj: vlastní zpracování dle firemních materiálů

Graf č. 19: Vývoj quicktestu v letech 2005 - 2009



Zdroj: vlastní zpracování dle firemních materiálů

3.14 Souhrnné hodnocení ukazatelů finanční analýzy

Na základě výše provedeného podrobného rozboru jednotlivých ukazatelů finanční analýzy provedu shrnující hodnocení komplexní ekonomické situace ve společnosti IMTRADEX, a.s.

Lze říci, že společnost dosahuje ve většině oblastí mého finančního zkoumání velmi dobrých výsledků, a to jak vzhledem k doporučeným hodnotám jednotlivých ukazatelů, tak k průměrně dosahovaným hodnotám v celém odvětví výroby kovových a ocelových konstrukcí. Objevily se však i určité problematické oblasti, které se budu snažit ve své návrhové části zdokonalit.

Během let 2005 až 2008 docházelo k navyšování celkové hodnoty **aktiv** až na skoro 191 mil. Kč. Poté nastal pokles. V roce 2009 eviduje společnost na svých účtech i položku software, kdy došlo k instalaci komplexního informačního systému v rámci celého podniku. V rozvaze společnosti převládají aktiva oběžná, což ukazuje na kapitálově lehkou společnost. V roce 2009 se tento poměr téměř vyrovnává, zejména z důvodů navýšení hodnoty položky stavby. Společnost drží zbytečné množství zásob,

což není efektivní. Poměrně vysoká je také hodnota krátkodobých pohledávek, z kterých určitá část je ve stádiu vymáhání. Byly proto podány přihlášky do konkurzního řízení z důvodů insolvence některých zahraničních obchodních partnerů. V roce 2009 dochází k výraznému poklesu jak položky krátkodobé pohledávky, tak položky zásoby.

Pasiva společnosti se vyvíjí podobným způsobem jako její aktiva. Vlastní kapitál je několikanásobně větší než kapitál cizí, což je způsobeno vysokým výsledkem hospodaření minulých let.

Byla provedena i analýza **výkazu zisků a ztrát společnosti**. Hlavní zdroj tržeb podniku jsou tržby za prodej vlastních výrobků a služeb, což značí, že se jedná o výrobní firmu.

Čistý pracovní kapitál dosahuje ve všech sledovaných letech vysokých kladných hodnot a společnost se tudíž nepotýká s problémy splácet své závazky, což dokazují i hodnoty dosahované u poměrových likvidních ukazatelů.

Všechny tři stupně **likvidity** jsou na velmi dobré úrovni. Drží se vysoko nad doporučujícími hodnotami. Nejvyšší úrovně dosáhla likvidita v posledním roce, kdy společnost drží vysokou úroveň krátkodobého finančního majetku.

Hodnoty **ukazatelů rentability** rovněž ukazují na velmi příznivý vývoj celé společnosti. Výnosnost byla na svém vrcholu v roce 2007, poté vidíme klesající tendenci. V roce 2009 klesla hodnota rentability celkových aktiv pod požadovaných 10 %, což jen kopíruje celkový trend daného odvětví. Ve všech sledovaných obdobích byl také dodržen požadavek, aby hodnota rentability vlastního kapitálu byla vyšší než hodnota rentability celkových aktiv.

Ukazatele aktivity v minulosti vykazaly mírný pokles. Tato tendence není nikterak závažná, avšak upozorňuje na zhoršující se využívání aktiv společnosti. Analýza aktiv ale poukázala na dva hlavní problémy, se kterými se společnost potýká. Prvním problémem je vysoká hodnota doby obratu zásob, i přes neustálou snahu ji zkracovat. V průměru společnosti trvá 80 dní, než prodá své zásoby. V posledním roce se situace mírně zlepšuje, zásoby jsou ve společnosti drženy okolo doby 60 dnů. Druhý závažný problém vidím v době obratu krátkodobých pohledávek, která v průměru převyšuje o 20 dnů dobu obratu krátkodobých závazků společnosti. Společnost tak nemá možnost čerpat levnější provozní úvěr a staví se do role jejího poskytovatele. Od roku 2008 se

rozdíl mezi dobou krátkodobých závazků a krátkodobých pohledávek zmenšuje, což je pozitivní tendence.

Analýza zadluženosti firmy ukazuje na špatné rozložení kapitálu společnosti. Většina aktivit firmy je financována z vlastních zdrojů, což není efektivní. V roce 2009 je dokonce poměr mezi vlastním a cizím kapitálem na úrovni 80/20. Ukazatelé úrokového krytí a doby splácení dluhu jsou na výborné úrovni. Nákladové úroky pokryje firma svým vygenerovaným ziskem více než 20 krát.

Provozní ukazatele vykazují spíše klesající trend. Mzdová produktivita od roku 2008 mírně roste. V roce 2009 připadá na 1 korunu vyplacených mezd 33 100 Kč výnosů. Produktivita z přidané hodnoty společně s průměrnou mzdou zaznamenávají negativní klesající tendence.

Ukazatele hodnotící souhrnnou finanční situaci firmy jen potvrdili její celkový pozitivní vývoj. Podle Altmanova indexu se podnik drží při horní hranici tzv. šedé zóny, kdy se podnik potýká s určitými finančními potížemi, které nejsou tak závažné. Index IN 05 ukazuje na finančně silný podnik. A analýza Kralickova quicktestu zařadila danou společnost opět na horní hranici šedé zóny.

4 VLASTNÍ NÁVRHY ŘEŠENÍ, PŘÍNOS NÁVRHŮ ZLEPŠENÍ

Hospodaření podniku se na základě celkového hodnocení jeho situace jeví jako úspěšné a bez závažných problémů. Z provedené finanční analýzy společnosti jsou patrné nedostatky v oblasti produktivity práce a zásob, pro které navrhu změny. Ty povedou ke zlepšení současné situace.

4.1 Produktivita

Jelikož ukazatel produktivity práce z přidané hodnoty a ukazatel produktivity práce z výkonů ve sledovaném období vykazují klesající tendence, rozhodla jsem se zaměřit na tuto problematickou oblast. Produktivita je obecně ovlivněna kvalifikací práce a produktivitou ostatních výrobních faktorů, které se zapojují do výroby.

4.1.1 ZLEPŠENÍ V OBLASTI LIDSKÝCH ZDROJŮ

Dlouhodobým problémem firmy je získání a udržení kvalifikovaných a zkušených pracovníků v oblasti výroby a konstrukce výrobků. V rámci průzkumu reálného trhu práce lze konstatovat, že neustále klesá počet vhodných žadatelů o přijetí do zaměstnání. Tomu nepříspěvá také fakt, že většina vysokoškolských studentů, kteří řádně ukončili své studium, odchází ze Zlínského kraje do míst působnosti svých škol.

Lidský faktor je jedním z nejdůležitějších výrobních faktorů, který společnosti IMTRADEX tvoří nejen zisk, ale i celkovou její image. Pro zvýšení produktivity zaměstnanců navrhuji pravidelná školení vedoucí k průběžnému zvyšování jejich kvalifikovanosti, ta mohou probíhat u externích „školitelů“, nebo může společnost vybudovat vlastní prostory pro zdokonalování schopností a dovedností svých pracovníků. Na financování vzniklých nákladů je možné zpracovat a realizovat projekt v rámci Operačního programu Podnikání a inovace - Školící střediska, který je spolufinancován ze zdrojů Evropské unie a státního rozpočtu. V rámci zmiňovaného

programu je dle podmínek možné získat dotaci na 50% nákladů souvisejících s vybudováním a vybavením nového školicího střediska. Značnou výhodu shledávám, že společnost IMTRADEX má již zkušenost s realizací projektu v rámci programu ICT v podnicích.

Zvýšení konkurenceschopnosti na zahraničních trzích je důležitá pro udržení stávajících a získání nových zákazníků. Té bude dosaženo zdokonalením jazykových dovedností zaměstnanců v oblasti managementu a obchodu. Společnost se soustředí především na západoevropské trhy, proto je nezbytná dobrá znalost anglického a německého jazyka.

Projekt pro financování z Operačního programu Podnikání a Inovace – Školicí střediska

V rámci financování vybudování a vybavení školicího střediska bude snahou společnosti IMTRADEX a.s. čerpat dotaci na projekt z programu Školicí střediska, který realizuje Prioritní osu 5 „Prostředí pro podnikání a inovace“ Operačního programu Podnikání a inovace. Cílem programu je prostřednictvím kvalitního zázemí pro realizaci a organizaci vzdělávání a personálních činností souvisejících s rozvojem lidských zdrojů, zvýšením konkurenceschopnosti podniků vycházející ze zavádění nových technologií a inovací, výrobních procesů a postupů, rozšiřování kapacit a odborného růstu zaměstnanců.

Projekt společnosti se bude řadit mezi podporované aktivity programu Školicí střediska, výstavba, pořízení, rekonstrukce, modernizace, vybavení a zařízení infrastruktury určené pro vzdělávání a rozvoj lidských zdrojů podnikatelských subjektů. Pro přidělení dotace bude projekt splňovat podmínky příslušného programu, kterými jsou:

- Realizace projektu na území ČR mimo území hlavního města Prahy
- Prokazatelná vlastnická práva k pozemkům a nemovitostem.
- Projekt nesmí porušovat horizontální politiku Evropské unie a její základní principy (rovnost mezi muži a ženami)¹⁵

¹⁵ *MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU: Program podpory Školicí střediska* [online]. 6.5.2011 [cit. 2011-05-02]. Dostupné z WWW: <<http://www.mpo.cz/dokument86181.html>>.

V rámci programu bude možné čerpat dotaci ve výši od 0,2 mil. Kč do 150 mil. Kč. Realizace projektu bude probíhat v NUTS II¹⁶ - Střední Morava, ve kterém bude možné pro střední podnik 50% celkových výdajů na realizaci výstavby bioplynové stanice zahrnout do způsobilých výdajů. Pod region Střední Morava spadá Zlínský a Olomoucký kraj. Společnost splňuje podmínky pro zařazení mezi střední podniky (zaměstnává do 250 zaměstnanců).

Tab. č. 25: Výše čerpání dotace v regionu NUTS II – Střední Morava

NUTS II	Malý podnik	Střední podnik	Velký podnik
<i>Střední Morava, Severozápad, Střední Čechy, Moravskoslezský, Severovýchod, Jihovýchod</i>	60%	50%	40%
<i>Jihozápad</i>	50%	40%	30%

Zdroj: vlastní zpracování

Během realizace projektu bude do způsobilých výdajů započítán pořízený dlouhodobý majetek (nákup a úprava pozemků; nákup, rekonstrukce, modernizace, úpravy a výstavba stavby; inženýrské sítě a komunikace ke stavbám; hardware a sítě; technické zařízení; projektová dokumentace; školicí pomůcky; stroje nutné pro vzdělávání), dlouhodobý nehmotný majetek (software a školicí programy) a náklady na publicitu projektu. Naopak nelze započítat výdaje na nájem a operativní leasing, DPH, splátky úvěrů.

Projekt společnosti

Cílem projektu bude přístavba nových prostor ke stávající budově společnosti IMTRADEX a.s. a jejich vybavení pro potřeby vzdělávání a odborné přípravy především firemních zaměstnanců a zaměstnanců obchodních partnerů. Projekt bude realizován v areálu společnosti v obci Nivnici ve Zlínském kraji.

Součástí projektu bude vybudování nezbytného zázemí (sociální zařízení, šatny) pro realizaci školení, kurzů a seminářů. Školící místnosti budou vybaveny pro teoretická i

¹⁶ NUTS II jsou regiony soudržnosti, které byly vytvořeny po vstupu České republiky do Evropské unie. Tohoto rozdělení se využívá pro směřování prostředků z fondů Evropské unie.

praktická školení. Součástí pořízeného majetku budou stroje a zařízení (svařovací technika), které poslouží pro zaučení zaměstnanců.

Úspěšným dokončením realizace projektu bude dosaženo trvale zvyšující se konkurenceschopnosti podniku a kvalifikovanosti pracovníků. Předpokládají se školení v oblasti jazykových, manažerských dovedností a teoretická a praktická cvičení s novými technologiemi. Popis projektu společnosti charakterizují v tabulce níže.

Tab. č. 26: Popis projektu

Název projektu	Školící středisko společnosti IMTRADEX a.s.
Program	OPPI - Školící střediska - Výzva III
Podporovaná aktivita	Pořízení, rekonstrukce ŠS a vybavení zařízením, školícími stroji, přístroji a pomůckami
Datum zahájení realizace projektu	1.8.2011
Datum ukončení realizace projektu	23.2.2011
Počet etap projektu	2

Zdroj: vlastní zpracování

Etapizace projektu

Projekt bude rozdělen do dvou etap. První bude zahájena 1. 8. 2011 a bude zaměřena na stavební úpravy. Ukončení úvodní etapy bude plánováno na podzim 2011 a bude tvořit přibližně 55 % z celkové dotace. Druhá etapa bude obsahovat nákup a instalaci vybavení a školících pomůcek. Školící středisko by mělo být dokončeno 23. 2. 2012.

Tab. č. 27: Etapy projektu

Číslo etapy	Popis etapy	Zahájení etapy	Ukončení etapy	Způsobilé výdaje etapy	Dotace etapy
1	Stavební úpravy	1.8.2011	18.11.2011	3 190 000,-	1 595 000,-
2	Pořízení a instalace vybavení a školících	18.11.2011	23.2.2011	2 610 000,-	1 305 000,-
Celkem				5 800 000,-	2 900 000,-

Zdroj: vlastní zpracování

Po ukončení každé z plánovaných etap bude podána žádost o platbu, jejíž součástí jsou finanční dokumenty (uhrazené faktury) vztahující se k uznatelným výdajům projektu.

Registrace projektu a udělení dotace

Registraci projektu u řídicí instituce (Ministerstvo průmyslu a obchodu) provede společnost aplikací eAccount, na které vyplní registrační žádost. Po schválení žádosti bude vypracována a vložena plná žádost. Dotace bude společnosti přidělena na základě rozhodnutí o poskytnutí dotace, jehož součástí jsou závazné podmínky poskytnutí dotace.

Závazné ukazatele projektu

Jako závazné ukazatele projektu si společnost určí počet nově nakoupených pomůcek a kapacitu školicího střediska.

Povinnosti vyplývající z podmínek dotace

S realizací projektu podpořeného z veřejných zdrojů jsou spojeny pravidla a povinnosti, dle kterých se příjemce dotace musí řídit, a která jsou součástí rozhodnutí a podmínek dotace. Společnost bude muset evidovat účetní záznamy spojené s realizací projektu na oddělených účtech (středisko, zakázka, analytické účty). Pořízený majetek bude označen povinnou publicitou s odkazem na spolufinancování ze zdrojů Evropské unie. Společnost vypíše dvě výběrová řízení, kterými budou vybráni realizátor stavebních prací a dodavatel vybavení střediska. Při realizaci výběru bude postupováno dle pravidel pro výběr dodavatele programu Školicí střediska. Doklady budou archivovány minimálně 5 let.

Činnost	08/2011	09/2011	10/2011	11/2011	12/2011	01/2012	02/2012
Realizace projektu (dotace)							
Realizace 1. etapy							
Realizace 2. etapy							

Obr. č. 9: Harmonogram projektu (zdroj: vlastní zpracování)

4.1.2 EFEKTIVNĚJŠÍ VYUŽITÍ INSTALOVANÝCH KAPACIT

V případě zvyšující se poptávky po výrobcích bude společnost nucena efektivnějšího využívání současných instalovaných kapacit. Pro vyřešení problému navrhuji zavedení druhé odpolední směny, která neovlivní současné fixní náklady. Celkové náklady se zvýší pouze o variabilní složku (především mzdy a materiál). Navrhovaná změna zajistí zvýšenou produkci nutnou pro dodání zvýšeného množství produktů.

Změna si vyžádá inovaci docházkového systému a úpravu sociálního zařízení pro zaměstnance.

4.1.3 OBNOVA STROJNÍHO VYBAVENÍ SPOLEČNOSTI

Pro zvýšení efektivnosti a zkvalitnění výrobních procesů navrhuji nákup nových strojů, které by nahradily zastaralé stroje, které jsou v současnosti na hranici své životnosti.

V mém návrhu se především jedná o výměnu:

- ohraňovací lis za CNC lis
- standardní lis na děrování IPE profilu za CNC automat

Zavedením nových strojů do výroby dojde k úspoře energií a omezí materiálové ztráty.

Na financování lze opět využít dotaci z Operačního programu Podnikání a inovace - Rozvoj, jehož cílem je zvýšení konkurenceschopnosti podniků zaváděním progresivních technologií.

4.2 Propagace

4.2.1 ZLEPŠENÍ V OBLASTI INTERNETOVÉHO MARKETINGU

Společnost využívá zastaralé internetové stránky, které v současnosti nesplňují požadavky na informovanost a dostatečnou reprezentaci. Z tohoto důvodu navrhuji společnosti vytvoření nových a obsáhlejších stránek, jejichž součástí bude sekce s multimediálními prezentacemi zhotovených zakázek.

Pro celkové zviditelnění firmy je důležité být na internetu nalezen a je proto nezbytné vložit potřebné prostředky do takové formy propagace firmy. Běžní spotřebitelé často vyhledávají na internetu požadované zboží pomocí určitých klíčových slov. V případě dané společnosti, se může jednat o slovní spojení typu: skladovací technika, regálová zařízení, ocelové konstrukce apod. Mé navrhované zlepšení tedy spočívá v taktice být mezi prvními v pořadí v internetových vyhledávacích v rámci takového hledání potencionálními klienty. Snahou tedy bude v této oblasti dosáhnout co možná nejlepších výsledků. Dále by bylo vhodné proškolen alespoň jednoho zaměstnance firmy v oblasti spravování internetových stránek společnosti, zejména z důvodů zaručení jejich aktuálnosti.

Zviditelnit daný podnik na trhu, zvýšit povědomí veřejnosti o výrobcích společnosti a zvýšit její konkurenceschopnost bude hlavním přínosem tohoto návrhu.

4.3 Řízení zásob a doby obratu pohledávek z obchodních vztahů

4.3.1 NÁVRH NA ZLEPŠENÍ ŘÍZENÍ ZÁSOB

Majetek dané společnosti je z velké části tvořen jejími zásobami, což se negativně projevuje také na vyšší době obratu zásob. V průměru dosahuje doby 80 dní. V roce 2009 se situace zlepšuje, doba obratu zásob trvá jen 56 dní. Zásoby společnosti tvoří zejména nedokončené výrobky a polotovary a také potřebný materiál na jejich zhotovení. Jsou s nimi spojeny náklady na jejich pořízení, udržování, skladování, pojištění a správu. Problematika řízení zásob jako taková patří ke kritickým prvkům logistické strategie, kdy její aplikací je cílem dosáhnout co nejmenších výše uvedených nákladů. V praxi se dle literatury (4, s. 66-80) používají tři hlavní strategie zásob:

1) systém řízení zásob poptávkou (pull systém) - doplňování zásob se zajišťuje v okamžiku, kdy stav zásob na skladě klesne pod předem stanovenou minimální hranici. Většinou se tato mez vyskytuje na úrovni průměrné poptávky během cyklu doplňování zásoby v distribučním místě. Pro dostatečnou spolehlivost tohoto systému je potřeba,

aby poptávka byla relativně stabilní. Tato metoda se využívá v případě neomezených skladovacích kapacit podniku.

2) systém řízení zásob plánem (push systém) - výrobky jsou doslova „tlačeny“ do logistického řetězce v předtuše budoucí poptávky. Základem systému je detailní plán požadavků na distribuci, který poskytuje přehled o jednotlivých požadavcích na zásoby v jednotlivých časových úsecích (nejčastěji 1 týden) plánovacího horizontu. Použití této metody je vhodné v případě omezených skladovacích, výrobních a přepravních kapacit.

3) adaptivní metoda řízení zásob - kombinace pull a push systému. Její podstatou je pružná reakce na podmínky trhu. V určitém období bude spíše výhodné tlačit výrobky do distribučního kanálu, v dalším vtahovat výrobky do distribuce až po vzniku konkrétních požadavků.

Další možností je zavedení metody JUST-IN-TIME známou pod zkratkou JIT. Tato metoda spočívá v zásobování „právě včas“, tedy nulovými náklady na skladě. Zadrhelem může být její omezené využití, které se vztahuje jen na zásoby resp. materiál používaný jen výjimečně. Velmi důležitá je spolehlivá spolupráce mezi dodavatelem a odběratelem. Vybraný dodavatel by se měl nacházet v blízkosti provozovny dané firmy a měl by být ochoten jí vždy zajistit požadovanou zásobu včas, v dostatečném množství a při požadované kvalitě. (4, s. 35-47)

Společnosti bych doporučila první metodu řízení zásob, která zmenší finanční zatížení společnosti spojené s držetím velkého množství zásob a povede ke zkrácení doby obratu zásob, neboť nepotřebný materiál nebude ležet na skladě.

4.3.2 ZKRÁCENÍ DOBY OBRATU POHLEDÁVEK Z OBCHODNÍCH VZTAHŮ

Finanční analýza ukázala na nedostatky v oblasti řízení pohledávek. Doba obratu pohledávek společnosti byla v průměru o 20 dní delší než doba obratu závazků. V roce 2008 byla situace ideální, firma později platila, než inkasovala tržby za své výrobky. Tento stav se však nepodařilo udržet v roce 2009, kdy se firma opět dostává do role poskytovatele provozního úvěru. Projevuje se zde i značný podíl nedobytných pohledávek, kdy společnost podala několik přihlášek ke konkursnímu řízení. V současné nestálé době, kdy se stále více podniků potýká s existenčními potížemi, je důležité se zaměřit na solventnost potencionálních i současných odběratelů.

V souvislosti s touto problematikou doporučuji firmě rozdělení odběratelů do různých bonitních skupin. Podniky, které by byly označovány jako méně solventní by měly být podrobeny důkladnějšímu rozboru, v případě potvrzení špatné situace v podniku by mělo dojít k úplnému zamítnutí takových zakázek. Určitou samozřejmostí by měla být i pravidelná aktualizace těchto skupin, nejen s každým uskutečněným obchodem.

Společnost by měla také zohlednit skutečnost opakované a dlouhodobé spolupráce, která by byla určitým způsobem zvýhodněna, například prodloužením doby splatnosti jejich závazků. Doba splatnosti jednotlivých faktur by se mimo jiné odvíjela i od objemu jednotlivých zakázek. Poskytnutí skonta při včasném splacení faktury před dobou splatnosti by mohla být další možnost pro motivaci řádného plnění od odběratelů.

ZÁVĚR

V rámci své diplomové práce jsem si jako hlavní cíl předeslala vytvoření finanční analýzy společnosti, která má již dlouhou dobu své stabilní místo na trhu. Tento cíl byl splněn stejně tak jako jednotlivé dílčí cíle.

Po prostudování odborné literatury popisující metody a postupy pro provádění analýz, jsem přistoupila ke zpracování vstupních dat výrobní společnosti IMTRADEX, a.s. Následně byla zpracována detailní finanční analýza.

Dle výsledků použitých metod a vypočtených ukazatelů společnost dosahuje ve většině oblastí zkoumání velmi dobrých výsledků, a to jak vzhledem k doporučeným hodnotám, tak i k průměrně dosahovaným hodnotám v oboru výroby kovových a ocelových konstrukcí.

Současně byla provedena analýza výkazu zisků a ztrát společnosti. Zjištění čistý pracovní kapitál dosahuje ve všech sledovaných letech vysokých kladných hodnot. Společnost se tak nepotýká s problémy splácet své závazky což je evidentní také z hodnot dosahovaných u poměrových likvidních ukazatelů.

Analýzou rentability bylo zjištěno, že se každoročně zvyšuje výnosnost vložených zdrojů. Naopak ukazatele aktivity v minulosti vykázaly mírný, avšak nikterak závažný pokles, který upozorňuje na zhoršující se využívání aktiv společnosti. Analýza zadluženosti firmy ukazuje na nevhodné rozložení kapitálu společnosti vzhledem ke zlatému pravidlu financování. Není zde zachován doporučený poměr 50/50 a většina aktivit firmy je financována z vlastních zdrojů, což není efektivní. Provozní ukazatele vykazují negativní klesající trend. Klesá přidaná hodnota připadající na jednoho zaměstnance a klesá i jeho výkon.

Ukazatele hodnotící souhrnnou finanční situaci firmy však potvrdili její celkový pozitivní vývoj, podle Altmanova indexu se podnik drží při horní hranici šedé zóny, index IN 05 ukazuje na finančně silný podnik a analýza Kralickova quicktestu zařadila danou společnost opět na horní hranici šedé zóny.

Ve zpracované analýze se, jak již bylo uvedeno, objevily oblasti, jejichž vývoj vzhledem k doporučeným hodnotám není ideální. Jedná se o oblast produktivity,

marketingu a ukazatelů aktivity. Na ně jsem se zaměřila v poslední části své práce a navrhla v nich možnosti změn.

Jedno z doporučení ke zlepšení produktivity firmy bylo navrženo v oblasti rozvoje lidských zdrojů. Doporučení spočívá v žádosti o dotační titul a s využitím financování z ERDF, která poslouží k výstavbě školicího střediska vhodného k rekvalifikaci pracovníků firmy. Další doporučení je ve zlepšení propagace společnosti i výrobků a to zejména modernizací webových stránek a firemní identity.

Z výrobního hlediska doporučuji efektivnější využití výrobních kapacit např. zavedením druhé odpolední směny a naplánování obnovy výrobních zařízení opět nejlépe s využitím dotací ze strukturálních fondů.

U ukazatelů aktivity jsem poukázala na možnost vylepšení týkající se řízení zásob, kde doporučuji plánovat další dodávky až v okamžiku, kdy jejich skladové množství klesne pod předem stanovenou mez. Dalším bodem bylo snížení doby obratu pohledávek z obchodních vztahů například pomocí upravení obchodních podmínek.

V rámci provedených zjištění bych společnosti doporučila pravidelně vyhodnocovat její finanční situaci, a to alespoň jednou ročně, získá tak ucelenější přehled nad svým hospodařením. Navíc si může jejím prostřednictvím určit své slabé stránky a případné hrozby, které na ni na trhu čekají, a vhodnou strategií se jim vyhnout.

SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

- 1 BLAHA, Z. S., JINDŘICHOVSKÁ, I. *Jak posoudit finanční zdraví firmy*. 3.vyd. Praha: Press, 2006. 194s. ISBN 80-7261-145-3.
- 2 DLUHOŠOVÁ, D. *Finanční řízení a rozhodování podniku*. 1.vyd. Praha: Ekopress, 2006. 191s. ISBN 80-86119-58-0.
- 3 DVOŘÁČEK, J. *Interní audit a kontrola*. 2. přeprac. a dopl. vyd. Praha: C. H. Beck, 2003. 202s. ISBN 80-7179-805-3.
- 4 JUROVÁ, M. *Obchodní logistika*. Brno: Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, 2003. 151s. ISBN: 80-214-2454-0.
- 5 KEŘKOVSKÝ, M. a VYKYPĚL, O. *Strategické řízení. Teorie pro praxi*. 2. vyd. Praha: C. H. Beck, 2006. 206s. ISBN 80-7179-453-8.
- 6 KISLINGEROVÁ, E. *Manažerské finance*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2004. 714s. ISBN 80-7179-802-9.
- 7 KISLINGEROVÁ, E. *Oceňování podniku*. 2. přeprac. a dopl. vyd. Praha: C. H. Beck, 2001. 367s. ISBN 80-7179-529-1.
- 8 KISLINGEROVÁ, E. a HNILICA, J. *Finanční analýza - krok za krokem*. 2.vyd. Praha: C. H. Beck, 2008. 135s. ISBN 978-80-7179-713-5.
- 9 KNÁPKOVÁ, A. a PAVELKOVÁ, D. *Finanční analýza – komplexní průvodce s příklady*. 1.vyd. Praha: Grada Publishing, 2010. 208s. ISBN 978-80-247-3349-4.
- 10 KONEČNÝ, M. *Finanční analýza a plánování*. 9.vyd. Brno. 2004. 102s. ISBN 80-214-2564-4.

- 11 MARINIČ, P. *Finanční analýza a finanční plánování ve firemní praxi*. Praha. 2009. 191s. ISBN 978-80-245-1397-3.
- 12 MRKVIČKA, J. a KOLÁŘ, P. *Finanční analýza*. 2. Vyd. Praha: ASPI a.s., 2008. 228s. ISBN 80-7357-219-2.
- 13 RŮČKOVÁ, P. *Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi*. 2. vyd. Praha: Grada Publishing, 2007. 120s. ISBN 978-80-247-2481-2.
- 14 SEDLÁČEK, J. *Účetní data v rukou manažera*. 2. vyd. Brno: Computer Press, 2001. 212s. ISBN 80-7226-562-8.
- 15 SEDLÁČEK, J. *Finanční analýza podniku*. 1. vyd. Brno: Computer Press, 2009. 154s. ISBN 987-80-251-1836-6.
- 16 ŠIMAN, J., PETERA, P. *Financování podnikatelských subjektů. Teorie pro praxi*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2010. 192s. ISBN 978-80-7400-117-8.

INTERNETOVÉ ZDROJE:

- 1 Finanční analýza firmy [online]. 2010 [cit. 2011-02-01]. Metody vykazování Cash Flow. Dostupné z WWW: <http://www.faf.cz/Cash_flow/Metody-vykazovani-cash-flow.htm>.
- 2 3. přednáška [online]. 2006 [cit. 2011-02-02]. Poměrové ukazatele. Dostupné z WWW: <http://is.vsfs.cz/el/6410/leto2006/BK_FAP/FALS063.pr.txt?fakulta=6410;obdobi=13;kok=BK_FAP>.

- 3 Finanční analýza podniku - cvičení č. 1 [online]. 2006 [cit. 2011-03-12]. Ukazatele rentability. Dostupné z WWW: <<http://athena.zcu.cz/kurzy/efrp/000/HTML/170/>>.
- 4 Finanční matematika [online]. 2010 [cit. 2011-02-12]. Ukazatele rentability. Dostupné z WWW: <<http://www.algoritmy.net/article/142/Ukazatele-rentability>>.
- 5 ZIKMUND, Martin. Finanční analýza : Finance [online]. 2010 [cit. 2011-02-01]. Ukazatele aktivity. Dostupné z WWW: <<http://www.businessvize.cz/financni-analyza/ukazatele-aktivity>>.
- 6 Finanční matematika [online]. 2010 [cit. 2011-02-12]. Ukazatele aktivity. Dostupné z WWW: <<http://www.algoritmy.net/article/145/Ukazatele-aktivity>>.
- 7 LUKÁŠOVÁ, Jitka. Podnikatel.cz : Finance [online]. 2009 [cit. 2011-03-16]. Zdraví firmy si může podnikatel vyšetřit sám. Dostupné z WWW: <<http://www.podnikatel.cz/clanky/zdrava-firmy-si-maa34e-podnikatel-vyaeta-it-sam/>>.
- 8 Finanční analýza [online]. 2006 [cit. 2011-03-12]. Soustavy ukazatelů. Dostupné z WWW: <<http://www2.zf.jcu.cz/~asmejkal/Manazerska%20ekonomika/Prezencni%20studium/ME3%20-%20FINANCNI%20ANALYZA%20-%20B.pdf>>.
- 9 ČERVINEK, Petr. *Evropské finanční systémy* [online]. Brno: Masarykova univerzita v Brně, 2005. 273 s. Sborník příspěvků z mezinárodní vědecké konference. Masarykova univerzita v Brně. Dostupné z WWW: <<http://is.muni.cz/do/econ/sborniky/2005/evropske-financni-systemy-2005.pdf>>. ISBN 80-210-3753-9.
- 10 Obchodní rejstřík.cz [online].[cit. 2011-04-12]. IMTRADEX,a.s. Dostupné z WWW: <<http://obchodnirejstrik.cz/imtradex-a-s-545392/>>.

- 11 IMTRADEX, a s. *Skladovací systémy: O firmě* [online]. 2008 [cit. 2011-04-17]. Dostupné z WWW: <http://www.imtradex.cz/O_firme.htm>.
- 12 IMTRADEX, a s. *Skladovací systémy: Strukturální fondy* [online]. 2008 [cit. 2011-04-17]. O firmě. Dostupné z WWW: <<http://www.imtradex.cz/Ofirme.htm>>.
- 13 JIŘÍ, Střelec. *Metody marketing* [online]. 2008 [cit. 2011-04-17]. SWOT analýza. Dostupné z WWW: <<http://www.vlastnicesta.cz/akademie/marketing/marketing-metody/swot-analyza/>>.
- 14 Ministerstvo financí České republiky: *Státní dluhopisy podle doby splatnosti* [online]. 2011 [cit. 2011-4-12]. Dostupné z WWW: <http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/podle_splatnosti.html>.
- 15 MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU: *Program podpory Školicí střediska* [online]. 6.5.2011 [cit. 2011-05-02]. Dostupné z WWW: <<http://www.mpo.cz/dokument86181.html>>.

SEZNAM POUŽITÝCH ZKRATEK

apod.	a podobně
atd.	a tak dále
a.s.	akciová společnost
běž.	běžné
BOZP	bezpečnost a ochrana zdraví při práci
CF	cash flow
CNC	počítačem řízený obráběcí stroj
ČPK	čistý pracovní kapitál
daň.	daňový
DHM	dlouhodobý hmotný majetek
DIČ	daňové identifikační číslo
DPH	daň z přidané hodnoty
EBIT	zisk před zdaněním a úroky (provozní výsledek hospodaření)
EMS	system environmentálního managementu
ERDF	Evropský fond regionálního rozvoje
FS	finanční situace
HA	horizontální analýza
IČ	identifikační číslo
ICT	informační a komunikační technologie
kr.	krátkodobý
ks	kusy
N.	náklady
obch.	obchodní
OPPI	Operační program Podnikání a inovace
ost.	ostatní
PO	požární ochrana
pohl.	pohledávky
prod.	prodané
QMS	system řízení jakosti
ROA	rentabilita celkových aktiv

ROE	rentabilita vlastního kapitálu
ROI	rentabilita vloženého kapitálu
ROS	rentabilita tržeb
SZ	sociální zabezpečení
T.	tržby
tis.	tisíc
tzv.	takzvaně
úč.	účetní
VA	vertikální analýza
VH	výsledek hospodaření
VS	výnosová situace
VZZ	výkaz zisků a ztrát
zam.	zaměstnanci
záv.	závazky
ZP	zdravotní pojištění

SEZNAM OBRÁZKŮ

Obr. č. 1: Mapa umístění společnosti na uherskobrodsku	str. 34
Obr. č. 2: Budova společnosti	str. 36
Obr. č. 3: Logo podniku	str. 36
Obr. č. 4: Konzolové regály	str. 38
Obr. č. 5: Paletové regály	str. 38
Obr. č. 6: Policové regály	str. 38
Obr. č. 7: Skladovací plošiny	str. 38
Obr. č. 8: Organizační schéma společnosti	str. 40
Obr. č. 9: Harmonogram projektu	str. 93

SEZNAM GRAFŮ

Graf č. 1: Struktura aktiv společnosti v letech 2005 - 2009	str. 53
Graf č. 2: Struktura pasiv společnosti v letech 2005 - 2009	str. 56
Graf č. 3: Vývoj výsledků hospodaření v letech 2005 - 2009	str. 58
Graf č. 4: Vývoj jednotlivých cash flow v letech 2005 - 2009	str. 60
Graf č. 5: Procentuelní podíl jednotlivých aktiv z let 2005 - 2009	str. 62
Graf č. 6: Procentuelní podíl jednotlivých pasiv z let 2005 - 2009	str. 64
Graf č. 7: Rozdílové ukazatele v letech 2005 - 2009	str. 66
Graf č. 8: Ukazatele likvidity v letech 2005 - 2009	str. 69
Graf č. 9: Porovnání ukazatele ROA a ROE v letech 2005 – 2009	str. 71
Graf č. 10: Vývoj ukazatelů rentability v letech 2005 – 2009	str. 72
Graf č. 11: Obrat celkových a stálých aktiv v letech 2005 - 2009	str. 74
Graf č. 12: Obrat zásob v letech 2005 - 2009	str. 75
Graf č. 13: Porovnání obrátových dob v letech 2005 - 2009	str. 76
Graf č. 14: Ukazatele zadluženosti v letech 2005 – 2009	str. 78
Graf č. 15: Vývoj úrokového krytí v letech 2005 - 2009	str. 79
Graf č. 16: Srovnání průměrné mzdy a produktivity 1 pracovníka	str. 81
Graf č. 17: Vývoj Altmanova indexu v letech 2005 - 2009	str. 83
Graf č. 18: Vývoj Indexu IN 05 v letech 2005 - 2009	str. 84

SEZNAM TABULEK

Tab. č. 1: Bodové hodnocení QUICKTESTU	str. 31
Tab. č. 2 : Průměrný počet zaměstnanců v průběhu let 2003-2009	str. 41
Tab. č. 3: Horizontální analýza aktiv v letech 2005 - 2009	str. 51
Tab. č. 4: Horizontální analýza pasiv v letech 2005 - 2009	str. 54
Tab. č. 5: Horizontální analýza výkazu zisků a ztrát v letech 2005 - 2009	str. 57
Tab. č. 6: Horizontální analýza cash flow v letech 2005 - 2009	str. 59
Tab. č. 7: Vertikální analýza aktiv v letech 2005 - 2009	str. 61
Tab. č. 8: Vertikální analýza pasiv v letech 2005 - 2009	str. 63
Tab. č. 9: Vývoj rozdílových ukazatelů v letech 2005 - 2009	str. 64
Tab. č. 10: Vývoj ukazatelů likvidity v letech 2005 - 2009	str. 67
Tab. č. 11: Vývoj ukazatelů rentability v letech 2005 - 2009 (v %)	str. 70
Tab. č. 12: Vývoj ukazatelů aktivity v letech 2005 - 2009	str. 73
Tab. č. 13: Vývoj ukazatelů aktivity v letech 2005 - 2009	str. 75
Tab. č. 14: Ukazatele zadluženosti v letech 2005 - 2009	str. 77
Tab. č. 15: Doba splácení dluhu v letech 2005 - 2006	str. 78
Tab. č. 16: Úrokové krytí v letech 2005 - 2009	str. 79
Tab. č. 17: Mzdová produktivita v letech 2005 - 2009	str. 80
Tab. č. 18: Průměrná mzda a produktivita v letech 2005 - 2009	str. 80
Tab. č. 19: Nákladovost výnosů v letech 2005 - 2009	str. 81
Tab. č. 20: Produktivita z výkonů v letech 2005 - 2009	str. 82
Tab. č. 21: Altmanův index v letech 2005 - 2009	str. 83
Tab. č. 22: Index IN 05 v letech 2005 - 2009	str. 84
Tab. č. 23: Výpočty dílčích ukazatelů quicktestu v letech 2005 - 2009	str. 85
Tab. č. 24: Hodnocení quicktestu v letech 2005 - 2009	str. 85
Tab. č. 25: Výše čerpání dotace v regionu NUTS II – Střední Morava	str. 91
Tab. č. 26: Popis projektu	str. 92
Tab. č. 27: Etapy projektu	str. 92

SEZNAM PŘÍLOH

Příloha č. 1: Rozvaha společnosti z let 2005 - 2009

Příloha č. 2: Výkaz zisků a ztrát společnosti z let 2005 - 2009

Příloha č. 3: Přehled o peněžních tocích společnosti z let 2005 - 2009

Rozvaha společnosti z let 2005 - 2009

ROZVAHA (v tis. Kč)		číslo řádku	2005	2006	2007	2008	2009
	AKTIVA CELKEM	1	124 168	155 128	185 158	190 889	160 739
A.	Pohledávky za upsaný kapitál	2	0	0	0	0	0
B.	Dlouhodobý majetek	3	54 033	52 557	52 726	71 943	74 102
B. I.	Dlouhodobý nehmotný majetek	4	0	0	0	1 698	2 415
B. I. 1.	Zřizovací výdaje	5	0	0	0	0	0
2.	Nehmotné výsledky výzkumu a vývoje	6	0	0	0	0	0
3.	Software	7	0	0	0	0	2 415
4.	Ocenitelná práva	8	0	0	0	0	0
5.	Goodwill	9	0	0	0	0	0
6.	Jiný dlouhodobý nehmotný majetek	10	0	0	0	0	0
7.	Nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek	11	0	0	0	1 698	0
8.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý nehmotný majetek	12	0	0	0	0	0
B. II.	Dlouhodobý hmotný majetek	13	54 033	52 557	52 726	70 245	71 687
B. II. 1.	Pozemky	14	1 831	1 831	1 831	1 831	1 831
2.	Stavby	15	44 387	43 406	41 888	40 274	60 312
3.	Samostatné movité věci a soubory movitých věcí	16	7 468	7 189	8 770	8 088	9 544
4.	Pěstitelské celky trvalých porostů	17	0	0	0	0	0
5.	Dospělá zvířata a jejich skupiny	18	0	0	0	0	0
6.	Jiný dlouhodobý hmotný majetek	19	0	0	0	0	0
7.	Nedokončený dlouhodobý hmotný majetek	20	34	131	238	20 052	0
8.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý hmotný majetek	21	248	0	0	0	0
9.	Oceňovací rozdíl k nabytému majetku	22	0	0	0	0	0
B. III.	Dlouhodobý finanční majetek	23	0	0	0	0	0
B. III. 1.	Podíly v ovládaných a řízených osobách	24	0	0	0	0	0
2.	Podíly v účetních jednotkách pod podstatným vlivem	25	0	0	0	0	0
3.	Ostatní dlouhodobé cenné papíry a podíly	26	0	0	0	0	0

4.	Půjčky a úvěry - ovládající a řídící osoba, podstatný vliv	27	0	0	0	0	0
5.	Jiný dlouhodobý finanční majetek	28	0	0	0	0	0
6.	Pořizovaný dlouhodobý finanční majetek	29	0	0	0	0	0
7.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý finanční majetek	30	0	0	0	0	0
C.	Oběžná aktiva	31	69 074	100 436	130 763	117 326	85 515
C. I.	Zásoby	32	26 573	41 286	52 915	49 185	23 705
C. I. 1.	Materiál	33	12 731	14 053	16 274	16 860	11 872
2.	Nedokončená výroba a polotovary	34	12 373	25 588	35 440	31 213	6 247
3.	Výrobky	35	0	0	0	0	4 442
4.	Mladá a ostatní zvířata a jejich skupiny	36	0	0	0	0	0
5.	Zboží	37	1 469	1 645	1 201	1 112	1 144
6.	Poskytnuté zálohy na zásoby	38	0	0	0	0	0
C. II.	Dlouhodobé pohledávky	39	0	0	0	0	0
C. II. 1.	Pohledávky z obchodních vztahů	40	0	0	0	0	0
2.	Pohledávky - ovládající a řídící osoba	41	0	0	0	0	0
3.	Pohledávky - podstatný vliv	42	0	0	0	0	0
4.	Pohledávky za společníky, čl. družstva a úč. sdružení	43	0	0	0	0	0
5.	Dlouhodobé poskytnuté zálohy	44	0	0	0	0	0
6.	Dohadné účty aktivní	45	0	0	0	0	0
7.	Jiné pohledávky	46	0	0	0	0	0
8.	Odložená daňová pohledávka	47	0	0	0	0	0
C. III.	Krátkodobé pohledávky	48	27 539	42 023	41 381	36 401	31 816
C. III. 1.	Pohledávky z obchodních vztahů	49	24 914	37 907	37 356	27 065	30 218
2.	Pohledávky - ovládající a řídící osoba	50	0	0	0	0	0
3.	Pohledávky - podstatný vliv	51	0	0	0	0	0
4.	Pohledávky za společníky, čl. družstva a úč. sdružení	52	0	0	0	0	0
5.	Sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	53	0	0	0	0	0
6.	Stát - daňové pohledávky	54	1 801	3 667	3 407	7 234	1 044
7.	Ostatní poskytnuté zálohy	55	620	303	333	1 731	323
8.	Dohadné účty aktivní	56	55	0	56	8	9
9.	Jiné pohledávky	57	149	146	229	363	222

C. IV.	Kratkodobý finanční majetek	58	14 962	17 127	36 466	31 740	49 994
C. IV.							
1.	Peníze	59	95	337	129	50	38
2.	Účty v bankách	60	14 867	16 790	36 338	31 691	49 956
3.	Krátkodobé cenné papíry a podíly	61	0	0	0	0	0
4.	Pořizovaný krátkodobý finanční majetek	62	0	0	0	0	0
D. I.	Časové rozlišení	63	1 061	2 134	1 669	1 620	1 122
D. I. 1.	Náklady příštích období	64	1 061	2 134	1 669	1 620	1 122
2.	Komplexní náklady příštích období	65	0	0	0	0	0
3.	Příjmy příštích období	66	0	0	0	0	0
	PASIVA CELKEM	67	124 168	155 128	185 158	190 889	160 739
A.	Vlastní kapitál	68	70 254	94 313	120 367	128 060	125 197
A. I.	Základní kapitál	69	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000
A. I. 1.	Základní kapitál	70	4 000	4 000	4 000	4 000	4 000
2.	Vlastní akcie a vlastní obchodní podíly	71	0	0	0	0	0
3.	Změny základního kapitálu	72	0	0	0	0	0
A. II.	Kapitálové fondy	73	0	0	0	0	0
A. II.							
1.	Emisní ážio	74	0	0	0	0	0
2.	Ostatní kapitálové fondy	75	0	0	0	0	0
3.	Oceňovací rozdíly z přecenění majetku a závazků	76	0	0	0	0	0
4.	Oceňovací rozdíly z přecenění při přeměnách společnosti	77	0	0	0	0	0
5.	Rozdíly z přeměn společnosti	78	0	0	0	0	0
A. III.	Rezervní fondy, neděl. fond a ost. fondy ze zisku	79	816	816	816	816	816
A. III.							
1.	Zákonný rezervní fond / Nedělitelný fond	80	800	800	800	800	800
2.	Statutární a ostatní fondy	81	16	16	16	16	16
A. IV.	Výsledek hospodaření minulých let	82	45 781	63 084	82 439	103 786	106 773
A. IV.							
1.	Nerozdělený zisk minulých let	83	45 781	63 084	82 439	103 786	106 773
2.	Neuhrazená ztráta minulých let	84	0	0	0	0	0
A. V.	Výsledek hospodaření běžného účetního období	85	19 657	26 413	33 112	19 458	13 608
B.	Cizí zdroje	86	53 818	60 807	64 637	62 257	35 250
B. I.	Rezervy	87	0	0	0	0	0
B. I. 1.	Rezervy podle zvláštních právních předpisů	88	0	0	0	0	0

2.	Rezerva na důchody a podobné závazky	89	0	0	0	0	0
3.	Rezerva na daň z příjmů	90	0	0	0	0	0
4.	Ostatní rezervy	91	0	0	0	0	0
B. II.	Dlouhodobé závazky	92	446	641	765	808	939
B. II.							
1.	Závazky z obchodních vztahů	93	0	0	0	0	0
2.	Závazky - ovládající a řídící osoba	94	0	0	0	0	0
3.	Závazky - podstatný vliv	95	0	0	0	0	0
4.	Závazky ke společníkům, čl. družstva a uč. Sdružení	96	0	0	0	0	0
5.	Dlouhodobé přijaté zálohy	97	0	0	0	0	0
6.	Vydané dluhopisy	98	0	0	0	0	0
7.	Dlouhodobé směnky k úhradě	99	0	0	0	0	0
8.	Dohadné účty pasivní	100	0	0	0	0	0
9.	Jiné závazky	101	0	0	0	0	0
10.	Odložený daňový závazek	102	446	641	765	808	939
B. III.	Krátkodobé závazky	103	26 176	37 506	45 748	47 861	16 259
B. III.							
1.	Závazky z obchodních vztahů	104	11 604	22 892	24 576	28 148	7 882
2.	Závazky - ovládající a řídící osoba	105	0	0	0	0	0
3.	Závazky - podstatný vliv	106	0	0	0	0	0
4.	Závazky ke společníkům, čl. družstva a uč. Sdružení	107	0	0	0	0	0
5.	Závazky k zaměstnancům	108	784	1 052	1 133	1 313	875
6.	Závazky ze soc. zabezpečení a zdravotního pojištění	109	444	516	469	595	479
7.	Stát - daňové závazky a dotace	110	2 700	3 050	2 780	126	147
8.	Krátkodobé přijaté zálohy	111	10 553	9 864	16 831	17 727	6 823
9.	Vydané dluhopisy	112	0	0	0	0	0
10.	Dohadné účty pasivní	113	33	158	22	34	32
11.	Jiné závazky	114	58	-26	-62	-83	21
B. IV.	Bankovní úvěry a výpomoci	115	27 196	22 660	18 124	13 588	18 052
B. IV.							
1.	Bankovní úvěry dlouhodobé	116	27 196	22 660	18 124	13 588	18 052
2.	Krátkodobé bankovní úvěry	117	0	0	0	0	0
3.	Krátkodobé finanční výpomoci	118	0	0	0	0	0
C. I.	Časové rozlišení	119	96	8	154	572	292
C. I. 1.	Výdaje příštích období	120	96	8	154	572	292
2.	Výnosy příštích období	121	0	0	0	0	0

Výkaz zisků a ztrát společnosti z let 2005 - 2009

	Výkaz zisků a ztrát (v tis. Kč)	číslo řádku	2005	2006	2007	2008	2009
I.	Tržby za prodej zboží	1	2 779	1 055	1 322	820	948
A.	Náklady vynaložené na prodané zboží	2	2 164	709	882	526	834
+	Obchodní marže	3	515	346	440	294	114
II.	Výkony	4	143 072	197 559	227 371	222 170	129 012
II. 1.	Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb	5	139 785	184 345	217 518	226 082	148 972
2.	Změna stavu zásob vlastní činnosti	6	3 281	13 214	9 852	-4 435	-20 492
3.	Aktivace	7	6	0	0	524	532
B.	Výkonová spotřeba	8	94 878	139 179	157 914	161 624	73 176
B. 1.	Spotřeba materiálu a energie	9	70 015	101 202	118 506	118 441	54 624
2.	Služby	10	24 863	37 977	39 408	43 183	18 552
+	Přidaná hodnota	11	48 809	58 726	69 897	60 840	55 950
C.	Osobní náklady	12	15 937	18 416	22 625	25 629	22 446
C. 1.	Mzdové náklady	13	11 712	13 486	16 699	18 955	16 908
2.	Odměny členům orgánů společnosti a družstva	14	0	0	0	0	0
3.	Náklady na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	15	3 948	4 610	5 607	6 333	5 204
4.	Socialní náklady	16	277	320	320	341	334
D.	Daně a poplatky	17	144	204	190	132	146
E.	Odpisy dlouhodobého nehm. a hmotného majetku	18	2 559	2 720	2 901	3 376	5 449
III.	Tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu	19	640	778	766	760	324
III. 1.	Tržby z prodeje dlouhodobého majetku	20	350	280	29	0	13
2.	Tržby z prodeje materiálu	21	290	498	737	760	311
F.	Zůstatková cena prodaného dl. majetku a materiálu	22	22	221	119	1	93
F. 1.	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku	23	12	0	0	0	0
2.	Prodaný materiál	24	10	221	119	1	93
G.	Změna stavu rezerv, opr. pol. a komplexních nákladů	25	-50	-15	149	-136	10 051
IV.	Ostatní provozní výnosy	26	614	1 393	2 053	3 209	2 627

H.	Ostatní provozní náklady	27	1 833	1 119	1 196	1 535	987
V.	Převod provozních výnosů	28	0	0	0	0	0
I.	Převod provozních nákladů	29	0	0	0	0	0
*	Provozní výsledek hospodaření	30	29 618	38 232	45 537	34 273	19 729
VI.	Tržby z prodeje cenných papírů a podílů	31	0	0	0	0	0
J.	Prodané cenné papíry a podíly	32	0	0	0	0	0
VII.	Výnosy z dlouhodobého finančního majetku	33	0	0	0	0	0
VII. 1.	Výnosy z podílů v ovládaných a řízených osobách	34	0	0	0	0	0
2.	Výnosy z ostatních dlouhodobých CP a podílů	35	0	0	0	0	0
3.	Výnosy z ostatního dlouhodobého fin. majetku	36	0	0	0	0	0
VIII.	Výnosy z krátkodobého finančního majetku	37	0	0	0	0	0
K.	Náklady z finančního majetku	38	0	0	0	0	0
IX.	Výnosy z přecenění cenných papírů a derivátů	39	0	0	0	0	0
L.	Náklady z přecenění cenných papírů a derivátů	40	0	0	0	0	0
M.	Změna stavu rezerv a opravných položek	41	0	0	0	0	0
X.	Výnosové úroky	42	56	82	435	547	299
N.	Nákladové úroky	43	1 277	1 148	979	726	937
XI.	Ostatní finanční výnosy	44	1 347	1 453	4 177	4 953	4 917
O.	Ostatní finanční náklady	45	2 895	3 720	5 601	14 238	6 999
XII.	Převod finančních výnosů	46	0	0	0	0	0
P.	Převod finančních nákladů	47	0	0	0	0	0
*	Finanční výsledek hospodaření	48	-2 769	-3 333	-1 967	-9 464	-2 720
Q.	Daň z příjmů za běžnou činnost	49	7 192	8 583	10 457	5 369	3 401
Q. 1.	- splatná	50	6 970	8 388	10 333	5 325	3 270
2.	- odložená	51	222	195	124	44	131
**	Výsledek hospodaření za běžnou činnost	52	19 657	26 316	33 112	19 440	13 608
XIII.	Mimořádné výnosy	53	0	97	0	18	0

R.	Mimořádné náklady	54	0	0	0	0	0
S.	Daň z příjmů z mimořádné činnosti	55	0	0	0	0	0
S. 1.	- splatná	56	0	0	0	0	0
2.	- odložená	57	0	0	0	0	0
*	Mimořádný výsledek hospodaření	58	0	97	0	18	0
T.	Převod podílu na výsledku hospodaření společníkům	59	0	0	0	0	0
***	Výsledek hospodaření za účetní období	60	19 657	26 413	33 112	19 458	13 608
****	Výsledek hospodaření před zdaněním	61	26 849	34 996	43 570	24 827	17 009

Přehled o peněžních tocích společnosti z let 2005 – 2009

	PŘEHLED O PENĚŽNÍCH TOCÍCH	2005	2006	2007	2008	2009
P.	Stav peněžních prostředků a peněžních ekvivalentů na začátku účetního období	11 001	14 962	17 127	36 467	31 740
	Peněžní toky z hlavní výdělečné činnosti (provozní činnost)					
Z.	Účetní zisk nebo ztráta z běžné činnosti před zdaněním	26 848	34 899	43 569	24 809	17 009
A.1.	Úpravy o nepeněžní operace	3 392	3 506	3 565	3 406	16 125
A.1.1.	Odpisy dlouhodobých aktiv a opravné položky k nabytému majetku	2 559	2 720	2 901	3 376	5 449
A.1.2.	Změna stavu opravných položek a rezerv	-50	0	149	-149	10 051
A.1.3.	Zisk (ztráta) z prodeje dlouhodobých aktiv	-337	-280	-29	0	-13
A.1.4.	Výnosy z dividend a podílů na zisku	0	0	0	0	0
A.1.5.	Vyúčtované nákladové a výnosové úroky	1 220	1 066	544	179	638
A.1.6.	Úpravy o ostatní nepeněžní operace	0	0	0	0	0
A.*	Čistý peněžní tok z provozní činnosti před zdaněním, změnami pracovního kapitálu a mimořádnými položkami	30 240	38 405	47 134	28 215	33 134
A.2.	Změny stavu nepeněžních složek pracovního kapitálu	-12 203	-19 029	-2 282	11 438	8 630
A.2.1.	Změna stavu pohledávek z provozní činnosti a aktivních účtů časového rozlišení	-14 909	-15 558	959	5 095	15 032
A.2.2.	Změna stavu krátkodobých závazků z provozní činnosti a pasivních účtů časového rozlišení	9 644	11 242	8 389	2 613	-31 882
A.2.3.	Změna stavu zásob	-6 938	-14 713	-11 630	3 730	25 480

A.2.4.	Změna stavu krátkodobého fin. majetku nespádajícího do peněžních prostředků a ekvivalentů	0	0	0	0	0
A.**	Čistý peněžní tok z provozní činnosti před zdaněním a mimořádnými položkami	18 037	19 376	44 852	39 653	41 764
A.3.	Vyplacené úroky s výjimkou kapitalizovaných úroků	-1 277	-1 148	-979	-726	-937
A.4.	Přijaté úroky	57	82	435	547	299
A.5.	Zaplacena daň z příjmů za běžnou činnost a za doměrky daně za minulá období	-6 970	-8 388	-10 333	-5 325	-3 270
A.6.	Příjmy a výdaje spojené s mimořádnými účetními případy včetně daně z příjmů	-221	-98	-124	-26	-131
A.7.	Přijaté dividendy a podíly na zisku	0	0	0	0	0
A.***	Čistý peněžní tok z provozní činnosti	9 626	9 824	33 851	34 123	37 725
	Peněžní toky z investiční činnosti					
B.1.	Výdaje spojené s nabytím stálých aktiv	-1 700	-1 244	-3 070	-22 592	-7 608
B.2.	Příjmy z prodeje stálých aktiv	350	280	29	0	13
B.3.	Půjčky a úvěry spřízněným osobám	0	0	0	0	0
B.***	Čistý peněžní tok vztahující se k investiční činnosti	-1 350	-964	-3 041	-22 592	-7 595
	Peněžní toky z finančních činností					
C.1.	Dopady změn dlouhodobých závazků a krátkodobých závazků z finanční činnosti	-1 350	-4 341	-4 412	-4 493	4 595
C.2.	Dopady změn vlastního kapitálu na peněžní prostředky a peněžní ekvivalenty	-4 315	-2 354	-7 058	-11 765	-16 471
C.2.1.	Zvýšení základního kapitálu, emisního ážia nebo rezervního fondu včetně složených záloh	0	0	0	0	0
C.2.2.	Vyplaceni podílů na vlastním kapitálu společníkům	0	-2 354	0	0	0

C.2.3.	Další vklady společníků a akcionářů	0	0	0	0	0
C.2.4.	Úhrada ztráty společníky	0	0	0	0	0
C.2.5.	Přímé platby na vrub fondu	0	0	0	0	0
C.2.6.	Vyplacené dividendy nebo podíly na zisku včetně daně, vypořádání se společníky	0	0	-7 058	-11 765	-16 471
C.***	Čistý peněžní tok vztahující se k finanční činnosti	-4 315	-6 695	-11 470	-16 258	-11 876
F.	Čisté zvýšení nebo snížení peněžních prostředků	3 961	2 165	19 340	-4 727	18 254
R.	Stav peněžních prostředků a peněžních ekvivalentů na konci účetního období	14 962	17 127	36 467	31 740	49 994