



VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ
BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY



FAKULTA PODNIKATELSKÁ
ÚSTAV FINANCÍ
FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT
INSTITUTE OF FINANCES

HODNOCENÍ FINANČNÍHO ZDRAVÍ VYBRANÉHO PODNIKU A NÁVRHY NA JEHO ZLEPŠENÍ

EVALUATION OF THE FINANCIAL HEALTH OF THE SELECTED COMPANY
AND SUGGESTIONS FOR IMPROVEMENT

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE
BACHELOR'S THESIS

AUTOR PRÁCE
AUTHOR

JAN LATTENBERG

VEDOUCÍ PRÁCE
SUPERVISOR

Ing. LENKA ZEMÁNKOVÁ

BRNO 2013

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Lattenberg Jan

Daňové poradenství (6202R006)

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

Hodnocení finančního zdraví vybraného podniku a návrhy na jeho zlepšení

v anglickém jazyce:

Evaluation of the Financial Health of the Selected Company and Suggestions for Improvement

Pokyny pro vypracování:

Úvod

Vymezení problému a cíle práce

Teoretická východiska práce

Analýza problému a současné situace

Vlastní návrhy řešení a jejich zhodnocení

Závěr

Seznam použité literatury

Přílohy

Seznam odborné literatury:

BAŘINOVÁ, D. a I. VOZŇÁKOVÁ. Vyhodnocení a využití účetních výkazů pro manažery, společníky a akcionáře. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2005. 100s. ISBN 80-247-1115-X.

ČERNÁ, A. a kol. Finanční analýza. 1. vyd. Praha: Bankovní institut, 1997. 293 s. ISBN 8072650173.

KISLINGEROVÁ, E. a J. HNILICA. Finanční analýza – krok za krokem. 1. vyd. Praha: K.H.Beck, 2005. 137 s. ISBN 80-247-1046-3.

LANDA, M. Jak číst finanční výkazy. 1. vyd. Brno: Computer press, 2008. 176 s. ISBN 978-80-251-1994-5.

RŮČKOVÁ, P. Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi. 1. vyd. Praha: Grada, 2007. 120 s. ISBN 978-80-247-1386-1.

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

Vedoucí bakalářské práce: Ing. Lenka Zemánková

Termín odevzdání bakalářské práce je stanoven časovým plánem akademického roku 2012/2013.

L.S.

doc. Ing. Vojtěch Bartoš, Ph.D.
Ředitel ústavu

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

V Brně, dne 28.05.2013

ABSTRAKT

Předmětem bakalářské práce „Hodnocení finančního zdraví vybraného podniku“ je finanční analýza právě vybraného podniku. Práce je rozdělena na teoretickou a na praktickou část. V teoretické části jsou popsány jednotlivé metody finanční analýzy.

V praktické části jsem se zaměřil na konkrétní podnik a to Art Lighting Production s. r. o., na který jsem aplikoval metodiku finanční analýzy. V závěru práce je vyhodnoceno finanční zdraví a efektivnost podniku s následnými návrhy k opatření nebo ke zlepšení situace v podniku.

ABSTRACT

The subject of my bachelor's work „Evaluation of the financial health of the selected company“ is the financial analysis of this particular company. The work is divided into theoretical and practical parts. The theoretical part describes the different methods of financial analysis. In the practical part I focused on specific company, Art Lighting Production, Ltd., to which I have applied the methodology of financial analysis. In conclusion, I evaluated the financial health and efficiency of the company, with subsequent proposals for measures to be taken to improve the situation in the company.

KLÍČOVÁ SLOVA

Finanční analýza ▪ Finanční zdraví ▪ Účetní výkazy ▪ Stavové ukazatele ▪ Rozdílové ukazatele ▪ Poměrové ukazatele ▪ Soustavy ukazatelů

KEY WORDS

Financial analysis ▪ Financial health ▪ Financial statements ▪ Stock indicators ▪ Differential indicators ▪ Financial ratios ▪ Ratio systems

BIBLIOGRAFICKÁ CITACE PRÁCE

LATTENBERG, J. *Hodnocení finančního zdraví vybraného podniku a návrhy na jeho zlepšení*. Brno: Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, 2013. 69 s.
Vedoucí bakalářské práce Ing. Lenka Zemánková.

ČESTNÉ PROHLÁŠENÍ

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

V Brně dne 31. května 2013

.....

PODĚKOVÁNÍ

Tímto bych chtěl poděkovat paní Ing. Lence Zemánkové za odborné vedení, věcné rady a připomínky při zpracování bakalářské práce. Dále bych si dovolil poděkovat panu Petru Nachtneblovi, který je vedoucí obchodního oddělení ve společnosti Art Lighting Production, s. r. o., za poskytnutí veškerých potřebných materiálů, vstřícný přístup a zpětnou vazbu k výsledkům bakalářské práce.

Obsah

Úvod	10
1 Vymezení problému a cíle práce.....	11
2 Teoretická východiska práce	12
2.1 Předmět finanční analýzy.....	12
2.2 Uživatelé finanční analýzy	12
2.2.1 Manažeři.....	13
2.2.2 Investoři	13
2.2.3 Banky a jiní věřitelé	14
2.2.4 Obchodní partneři	14
2.2.5 Konkurenti	14
2.2.6 Zaměstnanci	15
2.2.7 Stát a jeho orgány.....	15
2.3 Zdroje informací.....	15
2.3.1 Rozvaha.....	15
2.3.2 Výkaz zisku a ztráty	16
2.4 Analýza okolí podniku.....	16
2.4.1 Externí okolí.....	17
2.4.2 Interní okolí.....	17
2.5 SWOT analýza	18
2.6 Soustavy ukazatelů	18
2.6.1 Altmanovo Z-skóre	19
2.6.2 Index IN05	19
2.6.3 Kralickův Quick test	20
2.7 Absolutní ukazatele	21
2.7.1 Horizontální analýza	21
2.7.2 Vertikální analýza	22
2.8 Rozdílové ukazatele	22
2.8.1 Čistý pracovní kapitál	22
2.8.2 Čisté pohotové prostředky	23
2.8.3 Čistý peněžní majetek	23
2.9 Poměrové ukazatele	24
2.9.1 Rentabilita	24
2.9.2 Likvidita	25

2.9.3	Aktivita.....	27
2.9.4	Zadluženost.....	29
2.9.5	Provozní ukazatele.....	31
3	Analytická část.....	33
3.1	Představení společnosti a její historie.....	33
3.2	PESTE analýza.....	34
3.3	Porterova analýza.....	35
3.4	Analýza 7S.....	37
3.5	SWOT analýza.....	39
3.6	Soustavy ukazatelů.....	40
3.7	Analýza rozvahy.....	43
3.8	Analýza výkazů zisku a ztráty.....	46
3.9	Rozdílové ukazatele.....	50
3.10	Analýza poměrových ukazatelů.....	51
3.10.1	Ukazatele rentability.....	51
3.10.2	Ukazatele aktivity.....	52
3.10.3	Ukazatele likvidity.....	53
3.10.4	Ukazatele zadluženosti.....	56
3.10.5	Provozní ukazatele.....	56
3.11	Shrnutí finanční analýzy podniku.....	57
4	Návrhy na zlepšení finanční situace.....	60
4.1	Řízení zásob.....	60
4.2	Řízení pohledávek.....	60
4.3	Navýšení rentability.....	63
	Závěr.....	64
	Seznam použitých zdrojů.....	66
	Seznam tabulek.....	67
	Seznam grafů.....	68
	Přílohy.....	69

Úvod

Finanční analýza je základním pramenem každého finančního řízení a je základem pro veškerá finanční rozhodování. Výsledky finanční analýzy poskytují informace o finančním zdraví podniku, o jeho efektivitě, stabilitě a mnoha dalších poznatcích. Na základě výsledků se také rozhoduje o cenové a investiční politice, o řízení majetkové a finanční struktury a o řízení zásob. Je-li finanční zdraví podniku nějakým způsobem narušeno a postupem času upadá, může se podnik dostat do finančních problémů, které mohou vyvrcholit až k úpadku podniku. Finanční analýza čerpá a vyhodnocuje údaje a ukazatele, které lze najít ve finančním a manažerském účetnictví, ve vnitropodnikové evidenci, v kalkulacích atd.. Orientuje se na porovnávání skutečnosti s plánem a se skutečností minulých období, s podniky téhož odvětví a konkurenčními podniky, srovnávání skutečnosti s doporučenými hodnotami.

Cílem mé bakalářské práce je aplikovat jednotlivé metody finanční analýzy na účetní výkazy podniku a dále interpretovat výsledky, které poskytuje finanční analýza. Na základě výsledků bude poskytnut návrh na zlepšení finanční situace a efektivnosti podniku. Z tohoto hlediska je práce rozdělena na dvě části.

První část bude teoretická a zabývá se popisem využití metodických nástrojů a technik finanční analýzy, jejich ukazatelů a dalších složek, které tvoří základ pro praktickou část. Ve druhé části, která bude praktická, bude představen podnik, na kterém bude finanční analýza aplikována. Postupně bude aplikovaná teorie z první části do praxe a bude v ní podrobně zhotovená kompletní finanční analýza z různých údajů podniku. Na základě výsledků bude zhodnoceno finanční zdraví podniku a v koncové části bude formulováno doporučení ke změně jeho stávající situace.

1 Vymezení problému a cíle práce

Finanční analýza je nepostradatelnou a nezbytnou součástí pro vedení podniku. Slouží mu jako podklad pro celkové finanční řízení, ale i pro jednotlivá rozhodnutí. Pomocí finanční analýzy lze zhodnotit jak je podnik efektivní při nakládání se svým majetkem, jeho stabilitu a jaká je jeho likvidita a solventnost. Dále je ukazatelem pro potencionálního investora, zda má nebo nemá do podniku investovat. Finanční analýza představuje ohodnocení hospodaření podniku za minulá období a na základě těchto výsledků umožňuje předpovídat možný vývoj ekonomické a finanční situace podniku do budoucna.

Hlavním cílem mé bakalářské práce je vypracování finanční analýzy u vybraného podniku, a to konkrétně u společnosti Art Lighting Production, s. r. o., její zhodnocení a poskytnutí návrhů, které by mohly zlepšit stávající finanční a ekonomickou situaci ve společnosti. Pro vypracování finanční analýzy je nutné nastudování potřebné literatury, seznámení se s vybraným podnikem, důkladné prostudování jeho účetních výkazů, provedení samotné finanční analýzy, shrnutí výsledků a zhodnocení finanční situace, určení nedostatků a problémových oblastí podniku a na závěr formulování návrhu ke zlepšení finanční situace podniku.

2 Teoretická východiska práce

V teoretické části jsou popsány jednotlivé nástroje a metodiky finanční analýzy, které jsou aplikované na informační zdroje.

2.1 Předmět finanční analýzy

Finanční analýza podniku je analýzou financí podniku. Finanční analýza je soubor nástrojů pro interpretaci účetních výkazů z hlediska finanční situace, u kterých se získaná data třídí, seskupují a poměrují mezi sebou. Finanční analýza je spojena s požadavkem na efektivní chování společnosti a na udržení její hospodářské stability. Jelikož podnik není z velké části bez přesných informací dokonale řídit svoji činnost, je právě finanční analýza jedním z důležitých prostředků, jak tuto překážku překonat. Management potřebuje znát důkladně finanční situaci podniku, vědět jak se peníze vydělávají a jak se ztrácejí.

Informace vyplývající z finanční analýzy nejsou nepostradatelným zdrojem jen pro interní potřeby, ale i pro externí. Zejména pro banky, které se na základě těchto informací rozhodují, zda poskytnou podniku úvěr. Dále pro velké či zahraniční investory, kteří zvažují možnost kapitálové účasti v podniku nebo u sjednávání větších společných obchodů (Sedláček, 2011).

Finanční analýza poskytuje informace při hodnocení kapitálových investic, při rozhodování se o způsobu financování podniku, při zajištění postačujícího cash-flow, při hodnocení akvizičních cílů, při zvyšování hodnoty celého podniku, při ocenění nehmotných aktiv a jejich přínosů a při analýze ziskovosti (Bragg, 2007).

2.2 Uživatelé finanční analýzy

Informace, týkající se finanční situace podniku, které poskytuje finanční analýza, jsou předmětem zájmu především subjektů, které jsou zainteresováni směrem k podniku nebo se nějakým způsobem podílejí na jeho řízení. Každý subjekt má své zájmy, se kterými je spojen daný typ rozhodovacích úloh. „*Všichni uživatelé mají jedno společné, potřebují vědět, aby mohli řídit*“ (Kovanicová a kol., 1995, s. 219).

Podle toho, který z uživatelů provádí nebo potřebuje finanční analýzu, se rozděluje na interní a externí (Grünwald a kol., 2009).

Uživateli účetních informací a finanční analýzy jsou především:

- manažeři,
- investoři,
- banky a jiní věřitelé,
- obchodní partneři (odběratelé a dodavatelé),
- zaměstnanci,
- stát a jeho orgány,
- konkurenti (Grünwald a kol., 2009).

2.2.1 Manažeři

Manažeři využívají informace poskytované z finanční analýzy, která vyplývá z finančního účetnictví. Jsou to především informace pro dlouhodobé a operativní finanční řízení podniku. Umožňují vytvoření zpětné vazby mezi daným rozhodnutím a jeho důsledkem. Podrobná znalost finanční situace podniku napomáhá manažerům při rozhodování v mnoha případech a ti tak mohou dospět ke správnému řešení. Informace mohou využít při získávání finančních zdrojů, při přerozdělování kapitálu, při rozdělování zisku, apod. (Grünwald a kol., 2009).

2.2.2 Investoři

Hlavními uživateli poskytovaných informací jsou především vlastníci a akcionáři, kteří se zavázali směrem k podniku tak, že do něj vložili kapitál. Tito uživatelé mají v první řadě zájem o finančně-účetní informace, protože jako potenciální investoři, kteří chtějí do podniku vložit svůj vlastní kapitál, si chtějí prověřit, zda se jim investice vyplatí a zda je jejich rozhodnutí správné. Hlavní zájem investorů je zaměřen na míru rizika a míru výnosnosti jimi vloženého kapitálu.

Investoři využívají informace především ze dvou hledisek. Z hlediska investičního porovnávají informace, zda se rozhodnou investovat do daného podniku a o dalších budoucích investicích. Z hlediska kontrolního je především zajímavá

disponibilní zisk, ze kterého jsou jim vyplacena dividendy, a zda podnik, ve kterém vlastní podíl, je stabilní a likvidní (Grünwald a kol., 2009).

2.2.3 Banky a jiní věřitelé

Věřitelé vyžadují od svých budoucích dlužníků co nejvíce informací o jejich finančním stavu, aby se mohli rozhodnout, jestli jsou jim ochotni za stávajících podmínek poskytnout úvěr, popřípadě v jaké výši a za jakých podmínek.

Banka, předtím než poskytne svému klientovi úvěr, dokonale posuzuje jeho bonitu, která je prováděna analýzou jeho finančního hospodaření. Jeden z hlavních bodů při rozhodování je rentabilita, která ukazuje, jak dlužník efektivně hospodaří. Nadále banka posuzuje strukturu majetku a prostředky, kterými je majetek financován (Grünwald a kol., 2009).

2.2.4 Obchodní partneři

Dodavatelé posuzují především informace o tom, zda podnik respektive odběratel bude schopen uhradit své krátkodobé závazky.

Odběratelé se zajímají především o dlouhodobé obchodní vztahy a finanční situaci podniku, a to zejména z důvodu finančních potíží, či jeho zániku. V takovéto situaci by mohli nastat potíže s vlastním zajištěním výroby. Musejí si být jisti, že dodavatel splní své závazky (Grünwald a kol., 2009).

2.2.5 Konkurenti

Jejich zájem se soustřeďuje na finanční informace podobných podniků, popřípadě celého odvětví. Jejich cílem je srovnávání hospodářských výsledků, rentability, ziskové marže, cenové politiky a cenové politiky. Podnik nemusí poskytovat své informace konkurenci, ale je to pro něj lepší, protože se tak vyhne riziku ztráty svých zákazníků, dobré pověsti a tím i konkurenceschopnosti (Grünwald a kol., 2009).

2.2.6 Zaměstnanci

Zaměstnanci mají zájem na hospodářské a finanční stabilitě podniku, ale také na jeho rozvoji, protože to má vliv na jejich pracovní poměr a na jejich mzdové podmínky. Získané informace sledují a účinek na správu podniku provozují prostřednictvím odborových organizací (Grünwald a kol., 2009).

2.2.7 Stát a jeho orgány

Stát a jeho orgány se zajímají o účetní a finanční informace z mnoha úhlů pohledu. Tyto podklady využívají pro kontrolu plnění daňových povinností, pro statistické výpočty prováděné během jednotlivých let, ke kontrole podniků se státní majetkovou účastí, k rozdělování finančních výpomocí jako jsou přímé dotace a vládou zaručené úvěry. Požadují informace pro definování hospodářské politiky státu oproti podnikatelské oblasti (Grünwald a kol., 2009).

2.3 Zdroje informací

Finanční analýza potřebuje nemalé množství dat z mnoha rozdílných informačních zdrojů. Původ těchto dat se čerpá především z účetních výkazů finančního účetnictví, informací finančních analytiků, manažerů podniku a z výroční zprávy. Finanční výkazy představují hlavní nástroj prezentace nejdůležitějších finančních informací o podniku. V dnešní době tvoří skupinu finančních výkazů zejména rozvaha, výkaz zisku a ztráty, přehled o peněžních tocích a přehled o změnách vlastního kapitálu (Landa, 2008).

2.3.1 Rozvaha

Známa i pod pojmem bilance, zahrnuje přehled o majetku respektive aktivech podniku a o zdrojích financování respektive pasivech, které se nadále rozkládají na vlastní kapitál a závazky k určitému datu.

„Aktiva jsou vložené prostředky, které jsou výsledkem minulých událostí, a u nichž se očekává, že podniku přinesou budoucí ekonomický prospěch, budoucí užitek“ (Landa, 2008, s. 30).

Z pohledu toho, jak jsou jednotlivé položky vykazovány, se aktiva dělí na dlouhodobá aktiva, oběžná aktiva a ostatní aktiva.

Pasiva jsou zdroje, kterými jsou kryta aktiva podniku. Jsou tvořeny zejména z kapitálové struktury. Očekává se od nich budoucí odliv ekonomických zdrojů. Rozdělují se na vlastní kapitál, cizí kapitál a ostatní pasiva (Landa, 2008).

2.3.2 Výkaz zisku a ztráty

Je to typ účetního výkazu, jehož základním prvkem je přehled o výnosech a nákladech. Umožňuje nám také sledování finanční a mimořádné činnosti během určitého období. Výsledovka nám slouží k vyměření účetního zisku nebo účetní ztráty. Tento vyměřený účetní zisk představuje výsledek hospodaření společnosti během sledovaného období. Výsledek hospodaření představuje rozdíl mezi výnosy a náklady.

Výnosy se vztahují k přírůstku peněz, k přírůstku jiného, nepeněžního aktiva a ke snížení či zániku závazků. *„Představují zvýšení ekonomického prospěchu během účetního období, a to jednak ve formě zvýšení aktiv, jednak ve formě určitých případů snížení závazků“* (Landa, 2008, s. 37).

Náklady se vztahují k úbytku peněz, vzniku závazku a k úbytku peněžního aktiva. *„Jsou snížením ekonomického prospěchu během účetního období, a to jednak ve formě snížení aktiv a jednak ve formě zvýšení závazků“* (Landa, 2008, s. 37).

Podle zákona můžeme výsledovku sestavovat dvěma různými způsoby. Oba způsoby jsou závislé na formě sledování výnosů a nákladů. Na základě tohoto sledování je možné výsledovku sestavovat podle druhového třídění výnosů a nákladů a podle účelového třídění výnosů a nákladů. Výběr jedné z forem závisí čistě na společnosti, a to podle toho co chce sledovat (Černá a kol., 1997. Grünwald, 2009).

2.4 Analýza okolí podniku

Analýza okolí podniku zkoumá, jaký vliv na podnik má jeho okolí. Okolí je ovlivňováno společenským, technickým a ekonomickým vývojem minulého období, což ve skutečnosti působí na výchozí pozici podniku. Cílem analýzy okolí podniku je najít a rozebrat jednotlivé faktory působící na podnik, o nichž se předpokládá, že budou mít konečný vliv na jeho chod. Okolní vlivy působící na podnik

jsou síly, které působí uvnitř nebo vně a mohou být ovlivnitelné či neovlivnitelné. Na základě toho rozdělujeme analýzu interní a externí (Lednický, 2006).

2.4.1 Externí okolí

Externí okolí představují síly, které mohou přímo ovlivňovat výkonnost podniku. Jsou to síly, které působí přímo na manažery podniku, jako jsou zákazníci, dodavatelé, konkurenti a nebo to jsou síly, které působí ze všeobecného hlediska (Lednický, 2006).

PESTE analýza

Cílem PESTE analýzy je rozebrání jednotlivých oblastí působících na podnik, které pro něj mohou znamenat příležitosti a hrozby. Analýza PESTE je tvořena z pěti faktorů a to z politického faktoru, ekonomického faktoru, sociálního faktoru a technického faktoru a ekologického faktoru (Bělohávek a spol., 2006).

Porterův model

Tato analýza představuje model pěti sil, který slouží ke zkoumání vlivů působících v konkurenčním prostředí. Porovnává síly, které působí na konkurenční pozici podniku a jeho efektivnost. Jedná se o tyto síly:

- vyjednávací síla zákazníků,
- vyjednávací síla dodavatelů,
- hrozba nových konkurentů,
- hrozba substitučních výrobků,
- rivalita mezi konkurenčními podniky (Lednický, 2006).

2.4.2 Interní okolí

Interní okolí představují faktory, které může podnik přímo ovlivňovat. Jedná se především o marketing, technologii podniku, zaměstnance, finanční situaci podniku, řídicí a organizační činnost (Bělohávek a spol., 2006).

Analýza „7S“

Je to analýza 7, vzájemně na sobě závislých faktorů, kteří působí uvnitř podniku a ovlivňují efektivnost a úspěch podniku. Aby byl podnik úspěšný a efektivní, musí tyto faktory působit rovnoměrně. Jedná se o faktor strategie, struktury, spolupracovníků, systému řízení, sdílené hodnoty, stylu manažerské práce a schopnosti. (Lednický, 2006).

2.5 SWOT analýza

Jedná se o analýzu, která porovnává, rekapituluje a kombinuje výsledky z předchozích analýz interního a externího okolí. Představuje srovnání interních faktorů a schopností podniku s vlivy, které působí na změnu okolí podniku. Cílem SWOT analýzy je podpořit silné stránky podniku a naopak eliminovat ty slabé. Dále by měla zachytit příležitosti a hrozby, na které by měl podnik pružně reagovat (Bělohlávek a spol., 2006).

Silné stránky jsou kladné vnitřní podmínky, které umožňují podniku získat konkurenční převahu.

Slabé stránky jsou záporné vnitřní podmínky, které mohou vést k poklesu výkonnosti a úspěchu podniku.

Příležitosti představují současné nebo budoucí podmínky v okolí, které jsou příznivé pro výstupy podniku.

Hrozby představují současné nebo budoucí podmínky v okolí, které jsou nepříznivé pro výstupy podniku (Bělohlávek a spol., 2006).

2.6 Soustavy ukazatelů

Na rozdíl od ostatních druhů analýz se analýza soustav ukazatelů liší tím, že neanalyzuje pouze minulost podniku, ale poskytuje předpověď o budoucnosti podniku. Analýza se zaměřuje na schopnost podniku přežít respektive nebankrotovat (Kislingerová a kol., 2008).

2.6.1 Altmanovo Z-skóre

Na základě několika ukazatelů, poskytnutých souborem společností, kteří dokázali předpovídat krach firmy, byly provedeny statistické analýzy, a byl vytipován Altmanův index důvěryhodnosti. Jedná se o diskriminační analýzu, kdy se do rovnice dosazují hodnoty poměrových ukazatelů. Na základě výsledku se dá s pravděpodobností interpretovat, zda se jedná o prosperující podnik či podnik, který by se mohl dostat do bankrotu. Tento index se používá především při úvěrové činnosti bank a při interním rozhodování manažerů o finanční situaci podniku (Kislingerová a kol., 2008).

$$Z = 3,107 * X_1 + 0,998 * X_2 + 0,42 * X_3 + 0,847 * X_4 + 0,717 * X_5,$$

kde: X_1 je EBIT / celková aktiva,

X_2 – tržby / celková aktiva,

X_3 – základní jmění / celkové dluhy,

X_4 – zadržené zisky / aktiva celkem,

X_5 – čistý pracovní kapitál / aktiva celkem (Kislingerová a kol., 2008).

Tabulka č. 1: Altmanův index (Zdroj: Kislingerová a kol., 2008, s. 81)

VÝSLEDNÁ TABULKA - INTERPRETACE HODNOTY Z FAKTORU	
Z FAKTOR > 2,99	můžeme předpovídat uspokojivou finanční situaci
1,8 < Z FAKTOR < 2,99	„šedá zóna“ nevyhraněných výsledků
Z FAKTOR < 1,8	firma je ohrožena vážnými finančními problémy

2.6.2 Index IN05

Nazývá se index důvěryhodnosti českého podniku. Jedná se o soubor ukazatelů, pomocí kterých můžeme zhodnotit finanční zdraví podniku pro ČR. IN analyzuje české účetní výkazy a zkoumá zvláštnosti ekonomické situace v ČR (Sedláček, 2011).

Index se počítá na základě rovnice:

$$IN05 = 0,13 * V_1 + 0,04 * V_2 + 3,97 * V_3 + 0,21 * V_4 + 0,09 * V_5,$$

kde: V_1 je celková aktiva / cizí zdroje,

V_2 – EBIT / nákladové úroky,

V_3 – EBIT / celková aktiva,

V_4 – výnosy / celková aktiva,

V_5 – oběžná aktiva / (KZ + KBÚ) (Sedláček, 2011).

Tabulka č. 2: Interpretace IN koeficientu (Zdroj: Černá a kol., 1997, s. 91)

INTERPRETACE IN KOEFICIENTU	
IN > 2	podnik s dobrým zdravím,
IN je 1 - 2	podnik s potencionálními problémy,
IN < 1	podnik ohrožený bankrotem.

2.6.3 Kralický Quick test

Tento test byl sestaven profesorem Kralickem v roce 1991, který vybral čtyři ukazatele, pomocí jejichž výsledných hodnot přiděluje podniku body. První z ukazatelů je kvóta vlastního kapitálu, která vypovídá o finanční síle podniku. Dalším ukazatelem je doba splacení dluhu z cash flow, který ukazuje, za jakou dobu by byl podnik schopen splatit všechny svoje dluhy. Poslední dva ukazatele se zaměřují na rentabilitu podniku a to především na rentabilitu tržeb, která je měřená z cash flow a na rentabilitu aktiv. Podle toho jak jednotlivé ukazatele dosáhnou hodnot, se podniku přidělí body a výsledná známka se stanoví jako prostý aritmetický průměr bodů za jednotlivé ukazatele. Podle Kralicka podnik, který má výslednou známku lepší než 2, je efektivní a prosperující. A podnik, který má výslednou známku horší než 3, spěje k bankrotu nebo je jím ohrožen (Kislingerová a kol., 2008).

Tabulka č. 3: Stupnice hodnocení Kralickova testu (Zdroj: Kislingerová a kol., 2008, s. 77).

Ukazatel	Výborně	Velmi dobře	Dobře	Špatně	Ohrožení
	1	2	3	4	5
Kvóta vlastního kapitálu	> 30%	> 20%	> 10%	> 0%	negativní
Doba splacení dluhu z CF	< 3 roky	< 5 let	< 12 let	> 12 let	> 30 let
Cash flow v tržbách	> 10%	> 8%	> 5%	> 0%	negativní
ROA	> 15%	> 12%	> 8%	> 0%	negativní

Kvóta vlastního kapitálu představuje podíl vlastního kapitálu a aktiv. Doba splacení dluhu z CF představuje podíl krátkodobých a dlouhodobých závazků s cash flow. A cash flow v tržbách představuje podíl cash flow a tržeb. ROA představuje podíl EBIT a celkových aktiv (Kislingerová a kol., 2008).

2.7 Absolutní ukazatele

Odrazovým můstkem finanční analýzy Je horizontální a vertikální analýza finančních výkazů. Oba typy finanční analýzy nám umožňují rozpoznat původní absolutní údaje zanesené ve finančních výkazech a to za určité období a v určitých souvislostech (Kislingerová a kol., 2008).

2.7.1 Horizontální analýza

V této analýze jsou zachycena data, která jsou nejčastěji čerpána z účetních výkazů, a to z rozvahy a z výkazu zisku a ztráty podniku. V některých případech je analýza prováděna i na výroční zprávy podniku. Mimo hodnoty, které jsou reálně zanesené v rozvaze, se také porovnávají a zjišťují jejich relativní procentní změny v čase. Obvykle se porovnávají hodnoty během 3 až 10 let. Tomuto procesu se také říká technika procesního rozboru. Změny se sledují po jednotlivých řádcích účetních výkazů. Proto také horizontální analýza (Sedláček, 2011).

Výpočet horizontální analýzy:

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

2.7.2 Vertikální analýza

Při provádění vertikální analýzy se porovnávají jednotlivé složky majetku a kapitálu. Tomuto procesu se říká struktura aktiv a pasiv podniku. Výsledky jednotlivých složek analýzy jsou procentuálně vyjádřeny ze shora dolů, proto také název vertikální. Jednotlivé složky majetku a kapitálu jsou posuzovány v souladu s nějakou veličinou. Ve většině případů je tato veličina považována za sumu jednotlivých položek. U rozvahy se jedná o bilanční sumu. Jednotlivé položky rozvahy v poměru s bilanční sumou ukazují procentuální podíl právě na bilanční sumě. Co se týče výkazu zisku a ztráty je obtížnější volba poměrové veličiny. Záleží na vedení podniku, s jakou veličinou chce jednotlivé položky poměřovat (Kislingerová a kol., 2008).

Výpočet vertikální analýzy:

$$P_i = \frac{B_i}{\sum B_i}$$

2.8 Rozdílové ukazatele

Slouží jako fondy finančních prostředků k analýze a k řízení finanční situace podniku, pomocí kterých jsou podniky schopny krýt svoje závazky (Sedláček, 2011).

2.8.1 Čistý pracovní kapitál

Je velice důležitou položkou pro podnik, protože mu slouží jako prostředek ke krytí, když se dostane do potíží a tím se stává podnik likvidní. Znamená pro něj dlouhodobý zdroj, pomocí jehož je schopen profinancovat stálou činnost podniku (Kislingerová a kol., 2008).

Čistý pracovní kapitál se vypočítá na základě pracovního kapitálu, jako rozdíl mezi oběžnými aktivy a krátkodobými závazky. V posledních úpravách se do oběžných aktiv započítává i část dohadných účtů aktivních a do krátkodobých závazků část

dohadných účtu pasivních. Do propočtu jsou také zahrnuty položky příjmy a výdaje příštích období (Kislingerová a kol., 2008).

$$\text{ČPK} = \text{OA} - (\text{Krát. závazky} + \text{Krát. bankovní úvěry})$$

Čistý pracovní kapitál by měl dosahovat kladných hodnot a čím vyšší bude, tím bude podnik lépe schopen splácet své závazky (Sedláček, 2011, s. 36).

Změnu ČPK, která má vliv na budoucí situaci a tím i také na likviditu ve společnosti je možné vypočítat pomocí vzorce:

$$\Delta \text{ČPK} = \text{ČPK}_K - \text{ČPK}_P,$$

kde ČPK_K je stav na počátku a ČPK_P je stav na konci sledovaného období (Sedláček, 2011, s. 36).

2.8.2 Čisté pohotové prostředky

ČPP, které se také v některých publikacích uvádějí jako Peněžní finanční fond, slouží ke sledování okamžité likvidity. Je to rozdíl mezi pohotovými peněžními prostředky a okamžitě splatnými závazky. Nejvyšší fázi likvidity představuje fond, který do pohotových peněžitých prostředků zařazuje jen hotovost a finance na běžných účtech, ale i krátkodobý likvidní majetek, který je snadno směnitelný za peníze (Sedláček, 2007). Tento ukazatel není ovlivněn oceňovacími technikami, ale jde zajistit spolehlivým a snadným přesunem plateb vzhledem k okamžiku zjišťování likvidity (Kovanicová a kol., 1995).

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

2.8.3 Čistý peněžní majetek

Představuje určitý kompromis mezi čistým pracovním kapitálem a čistými pohotovými prostředky a vypočítáme ho pomocí vzorce:

$$\text{ČPM} = (\text{OA} - \text{Zásoby}) - \text{Krát. závazky}$$

(Sedláček, 2011)

2.9 Poměrové ukazatele

Poměrové ukazatelé jsou nejrozsáhlejší metodou finanční analýzy, jelikož umožňují získat snadný a nepřiliš nákladný pohled na základní finanční charakteristiku podniku. Představují vzájemný vztah mezi dvěma nebo více ukazateli pomocí jejich podílu. Mohou se sestavovat jako podílové, kdy se do podílu dává část celku oproti celku, nebo jako vztahové, kdy se do poměru dávají samostatné veličiny (Sedláček, 2007).

2.9.1 Rentabilita

Znázorňuje, do jaké míry a jak rychle se jednotlivé vklady do podniku vyplácejí, a proto jsou tyto ukazatelé charakterizovány vztahy mezi ziskem a kapitálem. Výsledky rentability jsou interpretovány v %. Čím vyšší hodnoty rentabilita podniku dosahuje, tím je to pro něj lepší. Pro podnik je také velice důležité porovnat své výsledky s oborovými hodnotami (Landa, 2008).

ROE (Return on Equity) – ukazatel rentability vlastního kapitálu

$$\text{ROE} = \frac{\text{zisk po zdanění}}{\text{vlastní kapitál}}$$

Ukazatel představuje míru ziskovosti z vlastního kapitálu, čehož ve velké míře využívají vlastníci společností, protože jim ukazuje, zda jejich kapitál přináší dostatečný výnos. Pro společníky je důležité, aby míra ziskovosti byla vyšší, než úroky, které by mohly získat z jiných investic vlastního kapitálu. Hodnoty se poměrují s oborovými průměry (Černá a kol., 1997).

ROA (Return on Assets) – ukazatel rentability aktiv

$$\text{ROA} = \frac{\text{EBIT}}{\text{celková aktiva}}$$

Tento ukazatel představuje míry výnosu aktiv a návratnost aktiv. Umožňuje poměřit zisk vůči celkovým aktivům vložených do podnikání, přičemž nemusí být známo, jak tyto aktivity byly financovány. Pomocí ukazatele ROA se porovnávají podniky s různými daňovými podmínkami a s různým podílem ve finančních zdrojích. Hodnoty se poměřují s oborovými průměry (Landa, 2008), (Sedláček, 2011).

ROCE (Return on Capital employed) – ukazatel rentability dlouhodobého kapitálu

$$\text{ROCE} = \frac{\text{čistý zisk}}{\text{dlouhodobé závazky} + \text{vlastní kapitál}}$$

Zjišťuje výnosnost dlouhodobě investovaného kapitálu. Je to poměr celkových výnosů všech investorů a všech dlouhodobých finančních prostředků, které má podnik k dispozici. Hodnoty se poměřují s oborovými průměry (Sedláček, 2011). „*Popisuje zvýšení kapitálového potenciálu vlastníků, využitím dlouhodobého cizího kapitálu*“ (Černá a kol., 1997, s. 73).

ROS (Return on Sales) – ukazatel rentability tržeb

$$\text{ROS} = \frac{\text{zisk}}{\text{tržby}}$$

Ukazatel ROS představuje podíl zisku k tržbám a poskytuje nám informace o tom, jaké zisky plynou podniku z jeho tržeb. Hodnoty se poměřují s oborovými průměry (Kislingerová a kol., 2008).

2.9.2 Likvidita

Je to schopnost podniku uhradit své závazky pomocí svého majetku, který přemění na peněžní prostředky. Ukazatel likvidity poměřuje platební prostředky s tím, co je potřeba zaplatit. S likviditou je úzce spjata solventnost. Znamená totiž schopnost uhradit dluhy, když nastala doba jejich splatnosti. To je

jedním ze základních pravidel existence podniku. Předpoklad solventnosti je, že podnik musí mít nějaké peněžní prostředky, kterými může zaplatit, a to nejlépe ve formě peněz (Freiberg, 2007).

Běžná likvidita

Znázorňuje kolikrát jsou pokryty krátkodobé závazky oběžnými aktivy. Je choulostivá na strukturu zásob, a to především na způsobu jejich oceňování vzhledem k jejich prodejnosti. Dále také na strukturu pohledávek vůči jejich neplacení. Podnik, který má nevyhovující strukturu aktiv, se může snadno dostat do finančních potíží. Tento ukazatel je měřítkem pro solventnost podniku a měl by dosahovat hodnot 1,5 – 2,5 (Sedláček, 2011).

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

Pohotová likvidita

Je to velice podobný ukazatel tomu předešlému, s tím rozdílem, že vynechává položku zásob z oběžných aktiv a pracuje pouze s peněžními prostředky, jako jsou peníze v hotovosti nebo na bankovních účtech, krátkodobé cenné papíry a krátkodobé pohledávky. Pro zachování likvidity podniku je důležité, aby hodnota ukazatele nespadla pod 1 (Sedláček, 2011).

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

Okamžitá likvidita

Poměřuje schopnost podniku uhradit své splatné závazky. Do oběžných aktiv se již nezahrnují krátkodobé pohledávky, protože mají různou dobu splatnosti a jsou různě bonitní. Tento ukazatel představuje poměr peněžních prostředků a jejich ekvivalentů s okamžitě splatnými závazky. Likvidity je dosaženo, když má ukazatel hodnotu alespoň 0,2 – 0,5 (Kislingerová a kol., 2008).

$$\text{Okamžitá likvidita} = \frac{\text{peněžní prostředky} + \text{ekvivalenty}}{\text{okamžitě splatné závazky}}$$

2.9.3 Aktivita

Zkoumá efektivnost využití majetku podniku zpravidla vyjádřenou ve dnech. Ukazatel aktivity zkoumá, jak podnik dosahuje co nejlepších hospodářských výsledků, pomocí optimálního využití vloženého majetku. Za výsledky je považován především obrat, což je poměrový ukazatel, který ukazuje, kolikrát je hodnota výkonu podniku vyšší, než hodnota určité složky aktiv (Černá a kol., 1997).

Existují dvě možnosti vyjádření ukazatele aktivity, a to v podobě obrátkovosti nebo-li rychlosti obratu a v podobě doby obratu. Obrátkovost představuje počet obrátek aktiv během období, kdy bylo dosaženo daných tržeb, které jsou posuzovány. Doba obratu představuje počet dní během jedné obrátky (Kislingerová a kol., 2008).

Vázanost celkových aktiv

Poskytuje informace o produkční efektivnosti a výkonnosti podniku, který využívá svých aktiv, aby dosáhl tržeb. Čím nižší je ukazatel, tím je to pro podnik lepší, protože expanduje a nemusí navyšovat své finanční prostředky (Sedláček, 2007).

$$\text{Vázanost celkových aktiv} = \frac{\text{aktiva}}{\text{roční tržby}}$$

Obrat celkových aktiv

Představuje počet obrátek aktiv během sledovaného období, převážně za jeden rok. Nižší hodnota ukazatele než je průměr v oboru, by měla pro podnik představovat zvýšení tržeb a odprodání některých aktiv. Doporučená hodnota je 1,6 - 3 (Grünwald a kol., 2009).

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

Obrat stálých aktiv

Je důležitým ukazatelem při rozhodování podniku, zda nakoupit další dlouhodobý majetek. Nižší hodnota ukazatele než je průměr v oboru, by měla pro podnik představovat zvýšení výrobních kapacit (Sedláček, 2007).

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

Obrat zásob

Je ukazatelem frekvence využití zásob. Představuje, kolikrát je během časového intervalu každá položka zásob podniku prodána a kolikrát znovu uskladněna. Hodnota ukazatele se poměruje s hodnotou, kterou udává oborový průměr. Pokud je hodnota vyšší než stanovený oborový průměr, znamená to pro podnik, že jejich zásoby jsou likvidní a naopak (Freiberg, 2007).

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

Doba obratu zásob

Je to ukazatel, který představuje průměrný počet dnů, po kterých jsou zásoby upoutány k podniku do té doby, než dojde k jejich spotřebování nebo k prodeji. Zvýšení rychlosti obratu zásob je pro podnik výhodné, protože dochází ke snižování materiálových a finančních zdrojů, které mohou být využity jinde. Za optimální hodnotu se považuje okolo 30 dní, přičemž tato hodnota se odvozuje z jednotlivých oborů podnikání (Landa, 2008).

$$\text{Doba obratu zásob} = \frac{\text{průměrná zásoba}}{\text{denní spotřeba}}$$

Doba obratu pohledávek

Za pohledávky, které jsou hodnocené se považují zejména pohledávky z obchodních vztahů. Tento ukazatel představuje počet dnů, po které je inkaso peněz

za každodenní tržby obsaženo v pohledávkách. Udává dobu, za kterou podnik dostane zapláceno za svoje vystavené faktury. Za optimální dobu se považuje 30 dnů a méně a za nežádoucí 90 dnů a více. Je také velice důležité dobu obratu porovnat se splatností jednotlivých pohledávek (Landa, 2008).

$$\text{Doba obratu pohledávek} = \frac{\text{obchodní pohledávky}}{\text{denní tržby na fakturu}}$$

Doba obratu závazků

Představuje platební schopnost podniku, vůči svým dodavatelům. Udává, za jakou dobu podnik uhradí částku respektive fakturu přijatou od svých dodavatelů. Čím vyšší je doba, tím je to pro podnik lepší, protože podnik může využívat bezúročných dodavatelských úvěrů (Sedláček, 2007).

$$\text{Doba obratu závazků} = \frac{\text{závazky vůči dodavatelům}}{\text{denní tržby na fakturu}}$$

2.9.4 Zadluženost

Představuje vztah a poměr mezi vlastním a cizím kapitálem, a to zejména v podobě financování podniku. Poskytuje informace o rozsahu čerpání dluhů podniku. Tento ukazatel zjišťuje míru rizika věřitelů, zda budou jejich půjčky vráceny. Zadluženost může přispět k rentabilitě podniku, a tím i k jeho vyšší tržní hodnotě, ale může také vést k nestabilitě. Zadluženost se vyjadřuje v % (Freiberg, 2007).

Celková zadluženost

Je to podíl cizího kapitálu, popřípadě všech dluhů podniku, vůči celkovým aktivům. Čím je vyšší, tím roste riziko pro věřitele, kteří poskytli podniku majetek v podobě dluhu, že by o něj mohli přijít. Je také důležitým ukazatelem pro věřitele, zda podniku poskytnou úvěr, či ne. Pro podnik by měl být pozitivní vývoj, když míra jeho celkové zadluženosti nepřesáhne 50% (Černá a kol., 1997).

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

Koeficient zadluženosti

Je známý také jako míra zadluženosti. V podstatě se shoduje s celkovou zadlužeností s tím rozdílem, že celková zadluženost roste lineárně a koeficient zadluženosti roste exponenciálně. Je především důležitým ukazatelem pro banku, při poskytování úvěru. Hodnota by neměla překročit 50% (Sedláček, 2011).

$$\text{Koeficient zadluženosti} = \frac{\text{cizí kapitál}}{\text{vlastní kapitál}}$$

Úrokové krytí

Poskytuje informace o tom, kolikrát je zisk vyšší než úroky z poskytnutých úvěrů. Znamená to, že zisk, respektive jeho část, vyprodukovaný pomocí cizího kapitálu, by měl stačit na pokrytí nákladů spojených s vypůjčením kapitálu. Je-li ukazatel roven 1, musí podnik vynaložit celý zisk, aby pokryl náklady na půjčený kapitál. Literatura doporučuje, aby náklady na úvěry byly pokryty 3-krát až 6-krát větším ziskem (Černá a kol., 1997), (Sedláček, 2011).

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

Doba splatnosti dluhů

Tento ukazatel představuje, za kolik let je podnik schopen uhradit pomocí peněžních toků své cizí zdroje (Sedláček, 2011).

$$\text{Doba splatnosti dluhů} = \frac{\text{cizí zdroje - finanční majetek}}{\text{cash flow z provozní činnosti}}$$

2.9.5 Provozní ukazatele

Jsou zaměřeny na vnitřní řízení podniku. Pomáhají vedení podniku kontrolovat a analyzovat jejich základní aktivity. Tito ukazatelé se zaměřují především na tokové veličiny a to na náklady. Podnik by se měl snažit o hospodárné vynakládání jednotlivých druhů nákladů, aby dosáhl lepších konečných výsledků (Sedláček, 2011).

Produktivita Dlouhodobého hmotného majetku

Představuje míru využití dlouhodobého hmotného majetku. Uvádí množství výnosů vzniklých jednou korunou vloženou do DHM uváděných v pořizovacích cenách. Aby bylo dosaženo produktivity, měla by hodnota být co nejvyšší (Sedláček, 2011).

$$\text{Produktivita DHM} = \frac{\text{výnosy (bez mimořádných)}}{\text{Dlouhodobý hmot. majetek}}$$

Nákladovost výnosů

Představuje působení celkových nákladů na výnosy podniku. Hodnota ukazatele by v průběhu času měla klesat (Sedláček, 2011).

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

Vázanost zásob na výnosy

Představuje míru zásob, které jsou vázány na 1 Kč výnosů. Aby bylo dosaženo vázanosti, měla by být hodnota ukazatele co nejnižší (Sedláček, 2011).

$$\text{Vázanost zásob na výnosy} = \frac{\text{zásoby}}{\text{výnosy (bez mimořádných)}}$$

Produktivita z přidané hodnoty

Tento ukazatel představuje, jak vysoký podíl přidané hodnoty podniku spadá na jednoho zaměstnance. Pro podnik je pozitivní, aby měl ukazatel rostoucí tendenci (Kislingerová a kol., 2008).

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

3 Analytická část

V této části budou aplikovány jednotlivé metody finanční analýzy a na základě výsledků bude zhodnoceno celkové finanční zdraví podniku. V závěru této části bude shrnutí, které je východiskem pro následující kapitolu návrhy.

3.1 Představení společnosti a její historie

Společnost Art Lighting Production, s.r.o. byla založena v roce 1999 po rozpadu společnosti TECHNOART, a jako jeden z jejích nástupců navazuje na více než devadesátiletou tradici výroby a montáže scénického zařízení v Újezdě u Brna. Společnost za pomoci zahraničního kapitálu převzala součást výrobního programu společnosti TECHNOART a celkem plynule bez výpadku produkce pokračovala ve výrobě reflektorů pro scénické osvětlení, což jí pomohlo zachovat si svoje místo na tuzemském trhu. Zahraniční majitel složil základní kapitál v plné výši a to 100 000 Kč. V dnešní době má společnost 17 zaměstnanců. Obrat společnosti je přibližně 10 milionů Kč.

Hlavní činností společnosti je výroba, nákup, prodej, dodávky, a instalace scénického osvětlení. Převážná část činnosti je zaměřena na vlastní výrobu svítidel a jejich prodej v tuzemsku i v zahraničí. Další významnou součástí obchodních aktivit společnosti je kompletní realizace osvětlení, ať již u rekonstrukcí stávajících kulturních zařízení, nebo nových výstaveb. Důležitou součástí činnosti společnosti je také poskytování konzultací a poradenství při přípravě nových projektů a zpracování podkladů pro výběrová řízení. Společnost dodává především do divadel a různých kulturních zařízení.

Společnost má živnostenská oprávnění na pořádání kulturních produkcí, zábav a provozování zařízení sloužících zábavě, výrobu, instalaci a opravy elektrických strojů a přístrojů. Projektování elektrických zařízení. Obchodní živnost – koupě zboží za účelem dalšího prodeje a prodej.

V nabídce společnosti jsou zastoupeny vedle vlastních výrobků také výrobky renomovaných zahraničních firem z oblasti scénického svícení a videoprojekcí, které k dnešní době ke scénickému svícení neodmyslitelně patří. Tím je

zajištěno portfolio pro poskytování kompletních řešení scénického osvětlení. Společnost zastupuje na tuzemském trhu společnosti ETC, Selecon, Rosco, Coolux, Sanyo.

Cílem společnosti je pokusit se o vývoj nového druhu osvětlení, který bude více kvalitní a za nižší cenu. Dále by chtěla zajistit výměnu nového zboží u odběratelů místo staršího zboží, které v některých situacích nedokáže uspokojit jejich požadavky. I když společnost obchoduje v některých zahraničních státech, jako jsou například Rakousko a Německo, tak se snaží o rozšíření svého obchodu i do ostatních zahraničních zemí.

3.2 PESTE analýza

V této analýze budou rozebrány jednotlivé externí faktory, které působí na podnik, a mohou pro něj znamenat příležitosti nebo hrozby.

Politické faktory – Z důvodů korupce vláda nařídila, aby se u výběrových řízení vybírala ta nabídka, která je nejlevnější. To pro podnik představuje velkou hrozbu, protože čím dál častěji dostávají pracovní zakázky podniky, které obchodují se zbožím, které je na trhu levnější a společnost si nemůže dovolit jít se svojí cenou dolů.

Ekonomické faktory – Společnost zajišťuje často dodávky do oblasti kultury a divadel. Největším problémem z tohoto pohledu je pro podnik ekonomická krize a to, že je v oblasti kultury čím dál méně peněžních prostředků na nákup nové osvětlovací techniky. Divadelní zařízení čerpají finance z obecních rozpočtů a těchto financí je čím dál méně. Obce omezují investice do kultury, protože nemají dostatečné množství peněžních prostředků, a když ho mají, je potřeba jinde. Pro podnik to znamenalo od roku 2008 pokles tržeb až o 100%.

Sociální faktory – I když v posledních letech probíhá ekonomická krize, tak podle Národního informačního a poradenského střediska pro kulturu mají lidé stále velký zájem navštěvovat divadla a různé kulturní akce. Tato situace je pro podnik dobrá, protože převážná většina z těchto zařízení osvětlení potřebuje.

Technické faktory – Největší hrozbou u tohoto faktoru je pro podnik především neustálý a rychlý vývoj nového osvětlení, ale také technologie, která je zapotřebí k jeho výrobě. Podnik vyrobí nějaké osvětlení, které má určitou výkonnost, ale za rok dojde k tomu, že se již vyrábějí a na trh se dostávají osvětlení, která jsou dvakrát výkonnější. Podnik se tento vývoj snaží sledovat a reagovat na něj. Jezdí po různých veletrzích a

sleduje dění nejen v tuzemsku, ale i v zahraničí. Největším problémem je však finanční situace, která společnosti neumožňuje držet krok a je vždy pozadu.

Ekologické faktory - Co se týče ekologických aspektů, tak společnost vyrábí jen z kvalitních zdrojů schválených EU. Řídí se předpisy o likvidaci odpadu, a také řádnými směrnici. Společnost má také uspořádané vnitropodnikové směrnice na zpracování účetnictví a poskytování osobních ochranných pracovních prostředků, které všichni dodržují.

3.3 Porterova analýza

Pomocí Porterovy analýzy se bude prozkoumávat konkurenční prostředí a jeho síly, které působí na podnik a ovlivňují jeho efektivnost.

Riziko vstupu nových konkurentů – Vstup nových konkurentů – prodejců divadelního osvětlení není v dnešní době na českém trhu nereálný, ale je nesnadný. Je ovlivněn mnoha faktory a to zejména vysokými počátečními náklady na výbavu výrobního a prodejního místa. Jedná se především o nákup technologického zařízení na výrobu osvětlení a softwaru pomocí něhož budou tato osvětlení projektována, ale také nákup počátečního materiálu, který je potřebný pro výrobu. V důsledku takto vysokých počátečních nákladů by podnik, který by chtěl v oboru divadelního osvětlení podnikat, musel mít počáteční kapitál okolo 10 milionů Kč. Dále je nutnou potřebou mít nějakého schopného člověka, který má nápady a dokáže posunout vývoj celkového procesu divadelního osvětlení dopředu. Dnešní doba také ztěžuje vstupu nových podniků na tento trh v důsledku toho, že stát a obce do oblasti kultury neinvestují mnoho peněžních prostředků a většina z potencionálních odběratelů těchto podniků je na státě a obcích závislá.

Tlak ze strany substitutů – Jedinou hrozbou ze strany substitutu by byl nějaký zdroj světla, který by měl vliv na vyšší výkonost divadelního osvětlení a také na jeho cenu, než je světlo LED. Jelikož takový zdroj prozatím neexistuje, používají veškeré podniky na tomto trhu světlo LED, a proto je tlak ze strany substitutu minimální.

Vyjednávací síla zákazníků – Vyjednávací síla stoupá s tím, jak je daný zákazník informovanější, jaké má požadavky na parametry výrobku, čím je větší, jaká je cenová nabídka za výrobek, čím snadněji může přejít ke konkurenci a čím více existuje

možných substitutů. Jedna skupina zákazníků má vysokou vyjednávací sílu, protože mají vysoké požadavky na kvalitu a parametry výrobku a jsou velice dobře informováni, zda je to uskutečnitelné či ne, a který podnik je ochoten za takto stanovených podmínek zakázku zhotovit. Protože existuje mnoho konkurentů na tomto trhu, kteří jsou schopni takové zakázky realizovat, tak záleží, jaké budou jejich cenové nabídky. Ty jsou pro zákazníky v jejich rozhodování směrodatné. Prodej této skupině zákazníků tvoří přibližně 60% tržeb z celkových tržeb podniku. Druhá skupina zákazníků má nízkou vyjednávací sílu, protože společnost Art Lighting Production vyrábí a prodává specifický druh divadelního osvětlení, který nevyrobí nikdo jiný. Z tohoto důvodu jsou zákazníci závislí na nabídce společnosti. Mezi největší odběratele společnosti Art Lighting Production patří podnik MARKA A.T., s.r.o. se sídlem v Brně. Dále ELSEREMO STAGE TECHNOLOGY, a.s. se sídlem v Újezdě u Brna a také zahraniční podnik LUCIFER GmbH se sídlem Wolfenbüttel – Německo.

Vyjednávací síla dodavatelů – Vyjednávací síla je tím větší, čím má odběratel větší možnost přejít ke vzdálené konkurenci, čím menším je odběratel zákazníkem, čím větší podíl má dodavatel na daném trhu, čím více jsou výrobky a služby kvalitnější, čím méně jsou odběratelé citliví na cenovou nabídku a čím méně existuje dostupných substitutů. Dodavatelé společnosti Art Lighting Production jsou řazeni zpravidla do dvou skupin a to na subdodavatele montážních prací, a to zejména pokud se jedná o zahraniční zakázky. Síla těchto dodavatelů je velice malá, z důvodu existence mnoha konkurentů. Dále to jsou dodavatelé, zejména z Jihomoravského regionu, kteří dodávají materiál pro výrobu scénického osvětlení, který si společnost nedokáže vyrobit sama z důvodu nedostatečné vybavenosti výrobní linky. Tuto skupinu lze rozdělit na další dvě podskupiny. Jedna podskupina má vysokou vyjednávací sílu, protože část výroby podniku je závislá na materiálu, který pořídí od těchto dodavatelů a také proto, že tento materiál se těžko nahrazuje jiným substitutem a jiné podniky ho nedodávají. Druhá podskupina má menší vyjednávací sílu, protože se jedná o elektro prodejny, jejichž zboží je na trhu snadno dostupné z důvodu vysoké konkurence. Mezi hlavní dodavatele společnosti patří převážně menší podniky jako je ABAUT, s.r.o. se sídlem v Brně, ARCUS ENGINEERING, spol. s.r.o. se sídlem v Brně a ELEKTRO a.s. se sídlem v Brně. Dále to jsou podniky jako je DJM LIGHT BULBS, s.r.o., TECHNIK, s.r.o. a zahraniční dodavatel ELECTRONIC THEATRE CONTROLS GmbH.

Rivalita mezi konkurenty – Rivalita a soupeření mezi jednotlivými podniky o postavení se na trhu již delší dobu nemění. Podniky mezi sebou soupeří, aby si vytvořili nejlepší postavení na trhu. Tohoto cíle se snaží dosáhnout různými prvky a to především v podobě silné pozice na trhu, která pro podnik bude znamenat stálý a silný příjem na delší dobu. V dnešní době ji lze na trhu s divadelním osvětlením dosáhnout velice těžce z důvodů vysoké konkurence a existence mnoha druhů osvětlení, které tvoří rozsáhlou nabídku na trhu. Podniky se této pozice snaží dosáhnout pomocí vývoje nových, kvalitnějších a bezkonkurenčních výrobků. Bohužel také provozují nepříliš morální taktiky, jako je podrážení cen, kdy podniky vyčkávají na nabídku od společnosti Art Lighting Production a poté teprve nabídnou svoji. Děje se to zejména v Pražském regionu, kde je silný tlak na cenu a proto tam vzniká silná konkurence. Největší konkurent společnost ART JGS, s.r.o. se sídlem v Praze, která vyčkává na nabídku od společnosti Art Lighting Production a poté vytvoří nabídku za nižší cenu. Naštěstí, jak bylo již zmíněno, společnost vyrábí i jedinečný výrobek, který je vysoce výkonný a kvalitní a na českém trhu jej nevyrábí žádný jiný podnik, a proto je schopna dodávat i do takového silného trhu, jako je region Praha a vytvořit si tam nějaký podíl. Dále je zde velký tlak na ceny ze strany Číny, která dováží do České republiky levnější zboží, ale to zdaleka nedosahuje takových kvalit, jako u toho českého.

3.4 Analýza 7S

Strategie – Strategií a cílem podniku je snažit se udržet krok s vývojem nové technologie a dodávat nové a kvalitnější výrobky na trh tak rychle, jak jen to půjde. Dále se snaží dosáhnout toho, aby měl dlouhodobě co nabídnout. Mají vytvořenou strategii, která je na kratší dobu a to maximálně do jednoho roku z důvodu neustálého technologického pokroku a vývoje nových výrobků.

Struktura – Společnost uplatňuje především centralizovanou strukturu, kdy ve společnosti existují jednotlivá oddělení, jako je obchodní, ve kterém jsou 3 lidé, dále výrobní, ve kterém je 9 lidí, dále účetní, ve kterém jsou 2 lidé a sklad, ve kterém jsou 3 lidé. Každé oddělení má svou pravomoc, a když si kdokoliv není něčím jistý, tak situaci konzultují s jednatelem, který zastává ve společnosti nejvyšší funkci a je v podstatě i manažerem podniku.

Spolupracovníci – Většina spolupracovníků má vysoké schopnosti a vzdělání, a proto se přímo podílí na přípravě a rozhodování o výrobě nových výrobků. I na ostatní spolupracovníky je spolehnutí, protože v podniku pracují již dlouhou řadu let. Žádné větší potíže se svými spolupracovníky vedení podniku nemá.

Systém řízení – Společnost se snaží držet krok s novou technologií a vyrábět nové a kvalitnější osvětlení. Těchto cílů dosahují především pomocí týmového způsobu řízení, kdy jednatel společnosti dostane nápad, jak by se to mohlo vyrobit kvalitnější a výkonnější osvětlení, a poté se zástupci jednotlivých oddělení sejdou spolu s jednatelem a domlouvají se na tom, zda se tento nápad dá uskutečnit nebo ne. Když je vše schváleno, tak jednotlivá oddělení dostanou úkol zařídit vše potřebné pro výrobu tohoto nového osvětlení.

Sdílené hodnoty – Společnost žádné přímé sdílené hodnoty nemá. Pořádá jen předváděcí akce pro vybraný okruh zájemců. Za nepřímou sdílenou hodnotu lze považovat osvětlení, které dodává do divadel, a tím v podstatě přispívá kulturní oblasti.

Manažerské práce – Jak bylo již zmíněno, jednatel společnosti působí také jako manažer společnosti. Pořádá porady, na kterých se probírají jeho nápady na výrobu nového osvětlení. Ať dojde k jakémukoliv závěru, poleví a nechává veškerou práci na ostatních zaměstnancích místo toho, aby je motivoval a vedl ke stanoveným cílům. Jeho silnou stránkou je vizionářství, ale slabou stránkou nedostatek manažerských schopností. Kdyby došlo k jeho odchodu, má společnost na pozici obchodního zástupce spolehlivého člověka, který je schopen jednatele nahradit a to zejména v pozici manažera.

Schopnosti – Společnost se snaží o vývoj nové technologie, jakou je výkonnější a kvalitnější osvětlení, videoprojekce a softwary pro složitější zařízení. Dále schopnost zajistit divadlu kompletní nabídku výrobků a služeb, co se osvětlení týče. Společnost vyrábí nejkvalitnější LED osvětlení na českém trhu. Naopak nemají tu schopnost prodat své výrobky za pomoci reklam, různých předváděcích akcí a osobním kontaktem s odběrateli.

3.5 SWOT analýza

Příležitosti – Jednou z příležitostí podniku je, že lidé mají stále velký zájem navštěvovat divadla a kulturní akce, které se bez osvětlení neobejdou. Další z příležitostí je výroba divadelního osvětlení z kvalitního materiálu schváleného EU, přísné dodržování směrnic a řádná likvidace odpadu, což může kladně ovlivnit odběratele. Další příležitostí je, že na trh s divadelním osvětlením mají konkurenti omezenou možnost vstupu z důvodu vysokého počátečního kapitálu. Výhodou je, že kvalitní LED osvětlení doposud nemají žádné substituty, které by je mohly nahradit. Příležitostí je nízká vyjednávací síla zákazníků, kteří poptávají výrobky, které podnik vyrábí jako jediný na českém trhu. Jedná se o kvalitní LED osvětlení. Dále schopnost zajistit divadlu kompletní nabídku výrobků a služeb, co se osvětlení týče. Na závěr je to výroba LED osvětlení určené k plošnému nasvícení. Vyznačuje se vysokou svítivostí až 256 milionů barev. Je to nejkvalitnější LED osvětlení, které se na českém trhu vyrábí.

Hrozby – Hrozbou pro společnost jsou výběrová řízení, která vyhrává podnik s nejnižší cenovou nabídkou. Dále je to ekonomická krize a to, že města a obce, které dotují divadla a kulturní zařízení, poskytují čím dál méně peněžních prostředků na jejich provoz. Z tohoto důvodu si nemohou dovolit renovaci osvětlení. Další hrozbou je neustálý technický pokrok, se kterým se podnik musí vyrovnávat. Hrozbou je vysoká síla zákazníků, kteří mají vysoké požadavky na kvalitu zboží, ale také na jeho cenu. Na základě této ceny si vybírají podnik, který jim zakázku zrealizuje. Dále je to vysoká síla dodavatelů, kteří jsou pro společnost nepostradatelní, protože společnosti dodávají materiál, který si nejsou schopni sami vyrobit a potřebují ho nutně k výrobě. V poslední řadě jsou to konkurenti, zejména z pražského regionu, kteří podráží společnosti ceny. Vyčkávají na cenovou nabídku společnosti a poté navrhnu nabídku s nižší cenou.

Silné stránky – Silnou stránkou společnosti je její krátkodobá a pružná strategie, která reaguje na technický pokrok a vývoj nového osvětlení. Dále je to týmová organizace společnosti a to taková, že kdokoliv ze zaměstnanců a z jakéhokoliv oddělení se může obrátit na svoje kolegy či jednatele. Další silnou stránkou jsou zaměstnanci podniku a jejich vynaložené schopnosti při rozhodování o nových osvětleních a při jejich následné výrobě. Silnou stránkou je vývoj nové technologie,

jakou je výkonnější a kvalitnější osvětlení, videoprojekce a softwary pro složitější zařízení.

Slabé stránky – Společnost nemá žádné přímé sdílené hodnoty s okolím, které by mohly vyvolat u zákazníků kladný postoj vůči společnosti. Má pouze nepřímé sdílené hodnoty. Dále je to špatné manažerské vedení společnosti, kdy její manažer není schopen dotáhnout věci do úplného konce a místo toho, aby své spolupracovníky motivoval a vedl ke stanovenému cíli, nechává veškeré úsilí na nich. Dále je to slabá propagace výrobků podniku prodat své výrobky za pomoci reklam, různých předváděcích akcí a osobním kontaktem s odběrateli.

3.6 Soustavy ukazatelů

Pro zhodnocení celkové finanční situace podniku a jeho zdraví se používají index IN05, který je určen především pro české prostředí, Altmanovo Z-skóre a Kralickův Quick test.

Tabulka č. 4: Soustavy ukazatelů (Zdroj: Vlastní zpracování)

Rok	2007	2008	2009	2010	2011
IN05	2,31	2,27	2,23	-3,28	-1,37
Altmanovo Z-skóre	3,28	2,99	3,08	1,94	1,98
Kralickův Quick test	1,25	1,5	2,25	4	4

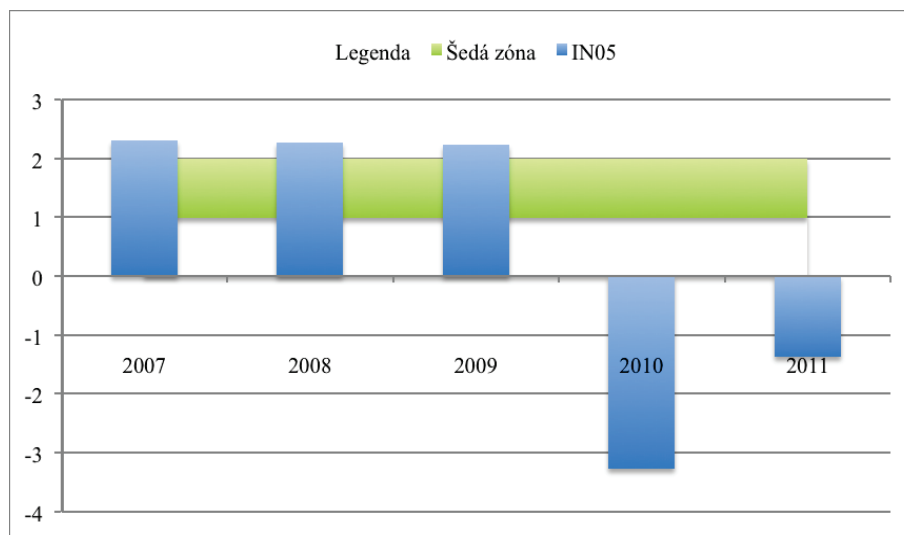
Tabulka č. 5: Index IN05 (Zdroj: Vlastní zpracování)

IN05	2007	2008	2009	2010	2011
V ₁	0,27	0,58	0,64	0,45	0,31
V ₂	0,36	0,36	0,36	-2,7	-1,44
V ₃	1,12	0,57	0,43	-0,48	-0,77
V ₄	0,39	0,34	0,34	0,24	0,29
V ₅	0,17	0,42	0,46	0,31	0,24
Výsledek	2,31	2,27	2,23	-3,28	-1,37

Model IN05 ukazuje, že podnik ještě v letech 2007 - 2009 dosáhl pozitivních výsledků, přičemž ukazatel V₂ byl dle metodiky Neumaierových v tomto období uvažován v doporučeném maximu, protože podnik měl nízké nákladové úroky. Představoval silnou a finančně zdravou společnost. V tomto období byla hodnota

indexů nadprůměrná a to zejména kvůli ukazateli V_1 , což je podíl celkových aktiv a cizích zdrojů, kdy cizí zdroje podniku neustále klesaly. Proto ukazatel V_1 dosahoval vyšších hodnot. Dále byla hodnota indexů nadprůměrná kvůli ukazateli V_3 , což je podíl EBIT a celkových aktiv, kdy EBIT dosahoval vysoké hodnoty.

Naopak v letech 2010 a 2011 dosahovaly indexy záporných hodnot, což pro podnik znamenalo, že byl bezprostředně ohrožen bankrotem. A to v důsledku ukazatele V_3 a V_4 , kde byl EBIT záporný. Proto byla hodnota těchto ukazatelů velice nízká. A to důvodu problému v oblasti ziskovosti, že měl podnik vyšší náklady než výnosy v podobě výkonové spotřeby, kdy spotřebovával drahý materiál na výrobu divadelního osvětlení.



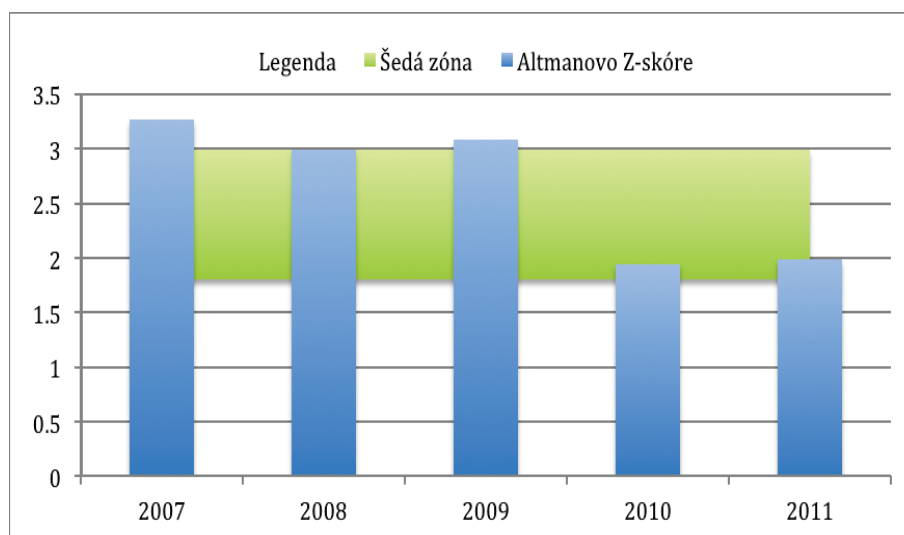
Graf č. 1: Hodnocení indexu IN05

(Zdroj: Vlastní zpracování)

Tabulka č. 6: Altmanovo Z-skóre (Zdroj: Vlastní zpracování)

Altmanovo Z-skóre	2007	2008	2009	2010	2011
X_1	0,879	0,443	0,339	-0,374	-0,606
X_2	1,835	1,556	1,615	1,122	1,437
X_3	0,004	0,01	0,0011	0,008	0,007
X_4	0,266	0,496	0,617	0,716	0,79
X_5	0,302	0,482	0,485	0,467	0,436
Výsledek	3,28	2,99	3,08	1,94	1,98

Z Altmanova Z – skóre je také patrné, že byl podnik v letech 2007 – 2009 finančně zdravý a efektivní. V letech 2010 a 2011 hodnoty sice spadaly do „šedé zóny“, ale přibližovaly se hodnotám, které poukazují na ohrožení podniku bankrotem. Nižší hodnota těchto skóre byla způsobena ukazatelem X_1 , který představuje podíl EBIT a celkových aktiv. EBIT společnosti byl záporný, a proto byl i tento ukazatel záporný. Společnost měla problémy se svoji ziskovostí.



Graf č. 2: Hodnocení Altmanova Z-skóre
(Zdroj: Vlastní zpracování)

Tabulka č. 7: Kralickův Quick test (Zdroj: Vlastní zpracování)

Kralickův Quick test	2007	2008	2009	2010	2011
Kvóta vlastního kapitálu [%]	51,24	76,78	79,89	71,46	57,81
Doba splacení dluhu z CF [let]	2,36	1,18	1,85	-2,93	-0,86
Cash flow v tržbách [%]	11,24	12,21	6,3	-8,08	-27
ROA [%]	20,26	18,86	7,47	-12,64	-37,08
Výsledek	1,25	1,5	2,25	4	4

Z Kralickova Quick testu je patrné, že v letech 2007 – 2009 byl podnik prosperující. V letech 2010 a 2011 byl podnik ohrožen bankrotem. Těchto záporných hodnot dosáhl podnik v důsledku ukazatelů doby splacení dluhů z cash flow, cash flow v tržbách a ROA. U ukazatele doby splacení dluhů, který představuje podíl krátkodobých i dlouhodobých závazků a cash flow, je záporných hodnot dosaženo v důsledku záporného cash flow. V důsledku záporného cash flow je ukazatel cash flow

v tržbách také záporný. Ukazatel ROA dosahuje záporných hodnot v důsledku záporného EBIT. Pro společnost to znamená problémy se zadlužeností a likviditou.

3.7 Analýza rozvahy

Během hodnocení rozvahy byla provedena horizontální a vertikální analýza za období 2007 – 2011. Pro potřeby horizontální analýzy rozvahy byl vypočítán procentuální rozdíl hodnot jednotlivých let od roku 2006.

Pro potřeby vertikální analýzy byl vypočítán procentuální podíl jednotlivých položek aktiv a pasiv na jejich celkové sumě a to pro všechna sledovaná období.

Tabulka č. 8: Horizontální analýza aktiv (Zdroj: Vlastní zpracování)

Rok	2006-07	2007-08	2008-09	2009-10	2010-11
	v %	v %	v %	v %	v %
AKTIVA CELKEM	24,34	-13,55	6,03	-5,01	-23,54
Dlouhodobý majetek	-0,53	0,08	18,82	-13,08	-92,86
Dlouhodobý nehmotný majetek	-33,85	97,67	-51,76	-41,46	-100,00
Dlouhodobý hmotný majetek	20,18	-10,18	143,91	-42,28	-63,38
Dlouhodobý finanční majetek	-2,74	0,00	0,00	0,00	-100,00
Oběžná aktiva	29,11	-15,43	3,97	-3,48	-12,13
Zásoby	-2,81	25,01	21,15	-2,82	5,82
Dlouhodobé pohledávky	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Krátkodobé pohledávky	8,57	-26,95	5,67	23,72	-35,40
Krátkodobý finanční majetek	241,67	-41,41	-37,82	-90,19	111,96
Časové rozlišení	-17,46	-15,38	4,55	-14,13	-3,80

Z horizontální analýzy rozvahy je nejvýznamnější pokles celkových aktiv, která se každým rokem snižují. To souvisí nejen s poklesem dlouhodobého majetku, ale také s poklesem oběžných aktiv. I když v roce 2008 podnik nakoupil dlouhodobý nehmotný majetek, a to konkrétně software na projekci divadelního osvětlení, který vzrostl o 97%. Ale poté z důvodů odpisů každým rokem klesal a v roce 2011 klesl až na nulu. V roce 2009 společnost modernizovala svou výrobní linku, a právě z důvodu nákupu nového vybavení vzrostl dlouhodobý hmotný majetek téměř o 144%. V následujících letech dlouhodobý hmotný majetek začal klesat z důvodů odpisů. Největší pokles dlouhodobého majetku byl zaznamenán u dlouhodobého finančního majetku, který v roce 2011 klesl na nulu z důvodů ztráty podílu ve společnosti Art Lighting

International s. r. o., která zanikla. Zásoby podniku mají rostoucí tendenci. Jedná se především o zboží zastaralé, o které už není velký zájem, a proto se hromadí na skladě. Je to také z důvodu toho, že podnik vyrábí neustále kvalitnější a výkonnější osvětlení a k výrobě používá dražší materiál. Růst zásob podniku je také v důsledku poklesu prodeje respektive tržeb za zboží. Krátkodobé pohledávky mají rostoucí tendenci, protože odběratelé společnosti Art Lighting Production prodlužují doby splatností těchto pohledávek z důvodu nedostatku peněžních prostředků. To vše se odráží v poklesu krátkodobého finančního majetku, protože má společnost své peněžní prostředky právě v pohledávkách. Naopak v roce 2011 došlo k inkasu pohledávek, protože podnik zatlačil na odběratele a nastavil jim přísnější podmínky u splácení těchto pohledávek. Proto došlo k jejich poklesu a společnosti přibyly peněžní prostředky.

Tabulka č. 9: Horizontální analýza pasiv (Zdroj: Vlastní zpracování)

Rok	2006-07	2007-08	2008-09	2009-10	2010-11
	v %	v %	v %	v %	v %
PASIVA CELKEM	24,34	-13,58	6,03	-4,96	-23,54
Vlastní kapitál	62,66	29,49	10,32	-15,03	-38,14
Základní kapitál	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Kapitálové fondy	-40,71	0,00	0,00	0,00	-100,00
Rezervní fondy, nedělitelné fondy a ost. fondy ze zisku	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Výsledek hospodaření minulých let	7,60	61,31	31,83	10,25	-14,94
Výsledek hospodaření běžného účetního období	721,81	-20,44	-57,54	-260,72	-124,31
Cizí zdroje	-0,34	-60,18	-5,09	33,89	13,80
Dlouhodobé závazky	-3,18	1,14	-1,69	-5,31	2,88
Krátkodobé závazky	3,74	-64,77	-12,91	43,93	-12,16
Bankovní úvěry a výpomoci	-100,00	0,00	234,00	27,35	398,32
Časové rozlišení	0,00	100,00	-100,00	100,00	-100,00

V pasivech stejně jako u aktiv také dochází k celkovému snížení v důsledku snižování vlastního kapitálu a tím, že se společnost dostává do čím dál více do ztráty. V roce 2011 byl zaznamenán pokles kapitálových fondů až na nulu v důsledku jejich využití ke krytí ztráty minulých let. Výsledek hospodaření běžného účetního období v roce 2007 vzrostl o necelých 722% v důsledku vysokých tržeb za zboží a výkonů

podniku, které navýšily přidanou hodnotu podniku. Jednalo se o prodej speciálního a kvalitnějšího osvětlení. Naopak od roku 2008 výsledek hospodaření běžného účetního období klesá v důsledku poklesu tržeb za prodané zboží a vyšších nákladů podniku. V roce 2010 se společnost dostala do ztráty, kdy výsledek hospodaření poklesl o 260% v důsledku vysoké výkonové spotřeby. Společnost vyvinula nový druh LED osvětlení, při jehož výrobě bylo spotřebováno více energie a materiálu. V roce 2011 měl výsledek hospodaření podobný průběh s tím rozdílem, že se ještě zvedly osobní náklady podniku. Tento průběh výsledku hospodaření za sledované období se promítl v poklesu vlastního kapitálu. Cizí zdroje měly do roku 2009 klesající tendenci, ale od roku 2010 začaly narůstat v důsledku zvyšování bankovních úvěrů, které společnost potřebovala, protože své peněžní prostředky měla v pohledávkách a potřebovala finance k výrobě osvětlení. Krátkodobé závazky podniku mají klesající tendenci, až na rok 2010, kdy společnost nakoupila dražší materiál na výrobu již zmiňovaného nového LED osvětlení.

Tabulka č. 10: Vertikální analýza aktiv (Zdroj: Vlastní zpracování)

Rok	2007	2008	2009	2010	2011
	v %	v %	v %	v %	v %
AKTIVA CELKEM	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Dlouhodobý majetek	11,93%	13,82%	15,49%	14,17%	1,32%
Dlouhodobý nehmotný majetek	0,21%	0,48%	0,22%	0,13%	0,00%
Dlouhodobý hmotný majetek	1,90%	1,98%	4,55%	2,77%	1,32%
Dlouhodobý finanční majetek	9,82%	11,36%	10,72%	11,28%	0,00%
Oběžná aktiva	87,56%	85,69%	84,03%	85,38%	98,12%
Zásoby	26,34%	38,11%	43,54%	44,55%	61,65%
Dlouhodobé pohledávky	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Krátkodobé pohledávky	36,28%	30,67%	30,56%	39,81%	33,63%
Krátkodobý finanční majetek	24,94%	16,91%	9,92%	1,02%	2,84%
Časové rozlišení	0,50%	0,49%	0,49%	0,44%	0,55%

Z vertikální analýzy aktiv je patrné, že většina celkových aktiv je tvořena oběžnými aktivy a v roce 2011 je to až 98% z důvodu úbytku dlouhodobého finančního majetku v podobě podílu jiné společnosti. Největší podíl v oběžných aktivech tvoří zásoby, protože společnost má na skladě zastaralé zboží, které se těžko prodává, ale také drahý materiál, který je určen k výrobě kvalitního LED osvětlení. Dále to jsou pohledávky, které se navyšují, protože odběratelé společnosti neplatí včas.

Tabulka č. 11: Vertikální analýza pasiv (Zdroj: Vlastní zpracování)

Rok	2007	2008	2009	2010	2011
	v %	v %	v %	v %	v %
PASIVA CELKEM	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Vlastní kapitál	51,24%	76,78%	79,89%	71,42%	57,81%
Základní kapitál	0,48%	0,56%	0,53%	0,56%	0,73%
Kapitálové fondy	-0,95%	-1,10%	-1,04%	-1,10%	0,00%
Rezervní fondy, nedělitelné fondy a ost. fondy ze zisku	0,05%	0,06%	0,05%	0,06%	0,07%
Výsledek hospodaření minulých let	31,40%	58,61%	72,88%	84,54%	94,09%
Výsledek hospodaření běžného účetního období	20,26%	18,66%	7,47%	-12,63%	-37,08%
Cizí zdroje	48,76%	22,47%	20,11%	28,33%	42,19%
Dlouhodobé závazky	3,40%	3,97%	3,69%	3,67%	4,94%
Krátkodobé závazky	45,36%	18,49%	15,19%	23,00%	26,44%
Bankovní úvěry a výpomoci	0,00%	0,00%	1,24%	1,66%	10,81%
Časové rozlišení	0,00%	0,75%	0,00%	0,19%	0,00%

Většinu celkových pasiv v letech 2008 – 2010 tvoří vlastní kapitál v důsledku vysokého hospodaření minulých let. V letech 2007 a 2011 jsou celková pasiva rozložena téměř ve stejném poměru na vlastní kapitál a cizí zdroje. V roce 2007 společnost nakoupila více materiálu na výrobu LED osvětlení, a proto se zvýšily krátkodobé závazky podniku, tím pádem i cizí zdroje. V roce 2011 došlo také k nárůstu krátkodobých závazků, ale také bankovních úvěrů v důsledku druhotné platební neschopnosti podniku.

3.8 Analýza výkazů zisku a ztráty

U výkazů zisku a ztráty byla provedena horizontální a vertikální analýza, ve které byly použity stejné metody jako u analýzy rozvahy. A to tak, že u horizontální analýzy byl vypočítán procentuální podíl jednotlivých položek ve sledovaném období a u vertikální analýzy podíl jednotlivých položek výnosů a nákladů na jejich celkové sumě.

Tabulka č. 12: Horizontální analýza VZZ (Zdroj: Vlastní zpracování)

Rok	2006-07	2007-08	2008-09	2009-10	2010-11
	v %	v %	v %	v %	v %
Tržby za prodej zboží	52,84	-35,42	-5,95	-30,74	-40,06
Náklady vynaložené na prodané zboží	80,27	-56,31	11,55	-51,93	-38,69
Obchodní marže	-17,71	82,35	-29,57	14,57	-41,30
Výkony	13,14	-15,90	25,35	-36,22	16,84
Výkonová spotřeba	-33,08	40,24	19,39	-15,33	1,67
Přidaná hodnota	83,95	-28,41	-5,15	-46,07	-6,31
Osobní náklady	3,38	2,48	9,39	2,45	8,31
Daně a poplatky	4,76	-13,64	21,05	0,00	-4,35
Odpisy dlouhodobého N a H majetku	170,97	-17,86	288,41	136,94	-46,61
Tržby za prodej dlouhodobého majetku a materiálu	13,46	11,30	46,70	-43,94	21,60
Změna stavu rezerv a opravných položek v provozní oblasti a komplexních nákladů příštích období	0,00	0,00	251,00	-100,00	-251,00
Ostatní provozní výnosy	-50,00	4800,00	353,06	-80,63	139,53
Ostatní provozní náklady	24,76	-5,34	8,87	39,26	227,66
Provozní výsledek hospodaření	632,21	-56,46	-18,91	-204,80	-24,02
Výnosový úroky	0,00	50,00	-66,67	-100,00	0,00
Nákladové úroky	-6,78	-91,82	100,00	77,78	131,25
Ostatní finanční výnosy	55,93	173,64	-87,29	-27,34	25,81
Ostatní finanční náklady	68,51	30,10	-55,72	-48,95	37,65
Finanční výsledek hospodaření	-42,60	536,48	-115,99	-50,90	-2114,68
VH za běžnou činnost	925,25	-20,44	-57,54	-260,72	-124,41
VH za účetní období	721,81	-20,44	-57,54	-260,72	-124,41
VH před zdaněním	717,31	-28,83	-53,18	-223,36	-124,41

Z horizontální analýzy výkazů zisku a ztráty podniku lze vyčíst, že tržby z prodeje zboží v roce 2007 vzrostly o 52%, ale poté mají klesající tendenci, přičemž největší pokles byl zaznamenán v roce 2011, kdy došlo k poklesu 40%. Je to z důvodu menšího prodeje divadelního osvětlení koncovým odběratelům v oblasti kultury, kteří v dnešní době ekonomické krize nemají dostatek finančních prostředků. Tito odběratelé jsou závislí na státu a obcích, které do oblasti kultury neinvestují tolik finančních prostředků. S tím také souvisejí náklady vynaložené na prodej tohoto zboží, které také klesají, ale ne přímo úměrně s poklesem tržeb. Podnik nereaguje dostatečným snížením nákladů. Je patrné, že podnik vykazoval v roce 2007 zisk, protože měl vysoké tržby

za prodej zboží, ale také výkony. To zvýšilo provozní výsledek hospodaření, který má největší podíl na zisku podniku. S každým následujícím rokem se výsledek hospodaření snižuje a v roce 2010 se společnost dostala do ztráty, která se prohlubuje. Velký podíl na poklesu výsledku hospodaření v roce 2010 má nejen finanční výsledek hospodaření, který zaznamenal pokles o 50%, ale hlavně provozní výsledek hospodaření, protože došlo ke snížení přidané hodnoty, v důsledku vysoké spotřeby materiálu a energie. Dále k poklesu tržeb za prodané zboží a výkonu podniku. Co se týče výsledku hospodaření v roce 2011, tak na jeho poklesu má stejný podíl jak finanční výsledek hospodaření, tak provozní výsledek hospodaření, který poklesl ze stejného důvodu jako v roce 2010. Finanční výsledek hospodaření klesl v roce 2011 o 2114% v důsledku vysokého nárůstu nákladů z finančního majetku, které souvisely se ztrátou podílu ve společnosti Art Lighting International s. r. o. a potřebou přijetí úvěru.

Tabulka č. 13: Vertikální analýza celkových výnosů podniku (Zdroj: Vlastní zpracování)

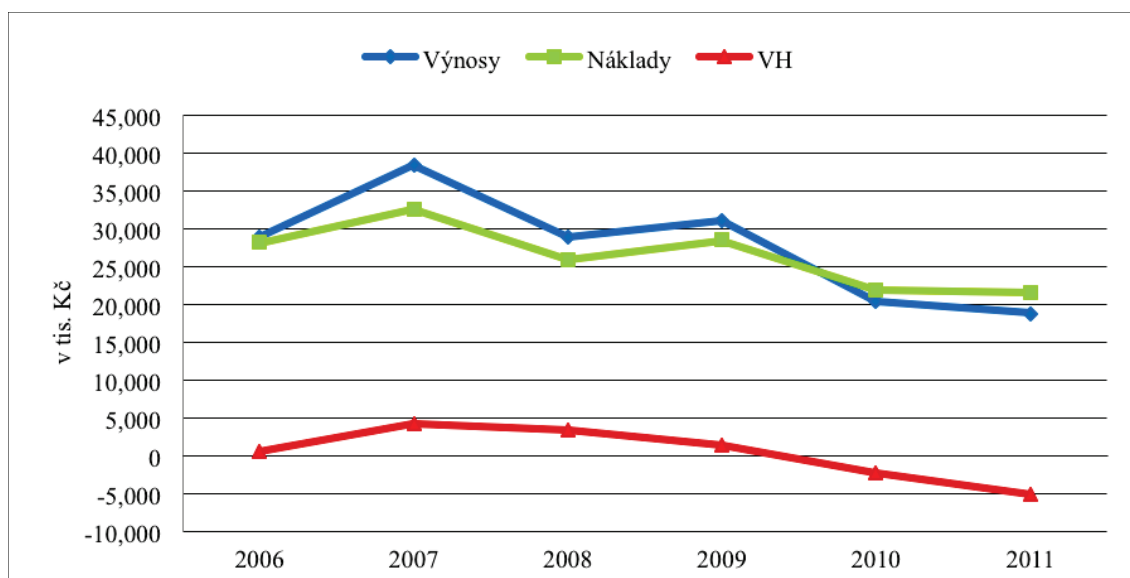
Rok	2007	2008	2009	2010	2011
	v %	v %	v %	v %	v %
CELKOVÉ VÝNOSY	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Tržby za prodej zboží	55,43	47,51	41,66	43,91	28,37
Výkony	43,14	48,15	56,27	54,62	68,80
Tržby za prodej dlouhodobého majetku a materiálu	0,46	0,68	0,93	0,80	1,04
Ostatní provozní výnosy	0,00	0,17	0,72	0,21	0,55
Ostatní finanční výnosy	0,96	3,49	0,41	0,46	1,24

Ve vertikální analýze celkových výnosů podniku jsou hodnoceny jednotlivé položky vůči celkovým výnosům podniku. Tržby z prodeje zboží a výkony podniku jsou během let 2007 až 2010 přibližně na stejné úrovni, co se týče podílu na celkových výnosech podniku. Jak již bylo uvedeno, podnik zaznamenává pokles tržeb z prodaného zboží, což se nejvíce projevilo v roce 2011, kdy podíl tržeb na celkových výnosech podniku klesl na 28% a podíl výkonů podniku vzrostl na 68%.

Tabulka č. 14: Vertikální analýza celkových nákladů (Zdroj: Vlastní zpracování)

Rok	2007	2008	2009	2010	2011
	v %	v %	v %	v %	v %
CELKOVÉ NÁKLADY	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Náklady vynaložené na prodané zboží	55,33	30,38	30,81	19,3	10,94
Výkonová spotřeba	25,08	44,21	47,98	52,94	49,76
Osobní náklady	17,08	22,00	19,47	25,99	26,02
Ostatní provozní náklady	0,40	0,48	0,47	0,86	2,6
Nákladové úroky	0,34	0,03	0,06	0,15	0,31
Ostatní finanční náklady	1,77	2,9	1,17	0,78	0,99
Náklady z finančního majetku	0,00	0,00	0,00	0,00	9,38

Z vertikální analýzy celkových nákladů je patrné, že v roce 2007 měly největší podíl na celkových nákladech náklady vynaložené na prodané zboží, protože bylo před ekonomickou krizí a odběratelé měli zájem a dostatek finančních prostředků ke koupi zboží. Je to poznat i z nárůstu tržeb podniku. Od roku 2008 se ale tento podíl začal snižovat, protože společnost již neprodávala tolik co předtím, právě v důsledku ekonomické krize. Naopak začal růst podíl výkonové spotřeby na celkových nákladech, protože společnost chtěla a vyráběla kvalitnější a výkonnější LED osvětlení a spotřebovávala drahý materiál na tuto výrobu.



Graf č. 3: Vývoj výnosů, nákladů a výsledku hospodaření

(Zdroj: Vlastní zpracování)

Z vývoje výnosů je patrné, že v roce 2007 vzrostly, ale od roku 2008 klesají. Je to z důvodu menšího prodeje divadelního osvětlení koncovým odběratelům v oblasti kultury, kteří v dnešní době ekonomické krize nemají dostatek finančních prostředků. Náklady v roce 2007 také vzrostly, ale od roku 2008 klesají, ale ne přímo úměrně s poklesem výnosů. Podnik nereaguje dostatečným snížením nákladů. V roce 2010 a 2011 náklady převyšovaly výnosy, což se projevilo ve výsledku hospodaření, který má od roku 2008 klesající tendenci a právě v roce 2011 se dostává do záporných hodnot.

3.9 Rozdílové ukazatele

Analýza rozdílových ukazatelů slouží ke zjištění hodnoty finančních prostředků neboli fondů, pomocí nichž je podnik schopen krýt své závazky.

Tabulka č. 15: Rozdílové ukazatele (Zdroj: Vlastní zpracování)

Rok	2007	2008	2009	2010	2011
ČPK [tis. Kč]	8712	11987	12786	11711	8363
ČPM [tis. Kč]	3274	5189	4550	2903	-107
ČPP [tis. Kč]	-4215	-282	-1231	-4249	-4757

ČPK má klesající tendenci, což je způsobeno nárůstem závazků a bankovních úvěrů. I přesto má podnik dostatek ČPK kdyby se dostal do potíží. ČPM a ČPP mají klesající tendenci, přičemž ČPP dosahuje záporných hodnot. Pro podnik to znamená, že při úrovni jeho závazků by nebyl schopen pomocí ČPM a ČPP je krýt. Je to zejména z toho důvodu, že ČPM v sobě nezahrnuje zásoby, které tvoří velký poměr pracovního kapitálu. Také z toho důvodu, že ČPP je tvořen krátkodobým finančním majetkem podniku, který je velice nízký. Je patrné, že společnost drží mnoho peněz v zásobách v podobě zastaralého a těžce prodejného zboží a drahého materiálu určeného k výrobě LED osvětlení, ale také v pohledávkách.

3.10 Analýza poměrových ukazatelů

Poměrové ukazatelé představují nejrozsáhlejší metodou finanční analýzy, jelikož umožňují získat snadný a nepřiliš nákladný pohled na základní finanční charakteristiku podniku. Představují vzájemný vztah mezi dvěma nebo více ukazateli pomocí jejich podílu.

3.10.1 Ukazatele rentability

Rentabilita podniku je pro podnik jeden z nejdůležitějších ukazatelů jeho úspěšnosti a efektivnosti. Vzniká součinností mnoha faktorů.

Tabulka č. 16: Ukazatel rentability (Zdroj: Vlastní zpracování)

Rok	2007	2008	2009	2010	2011
	v %	v %	v %	v %	v %
ROA	20,26	18,66	7,47	-12,64	-37,08
ROE	39,54	24,30	9,35	-17,69	-64,14
ROCE	37,09	23,10	8,93	-16,82	-59,08
ROS	11,02	13,11	4,61	-11,24	-27,47

Z rentability podniku vyplývá, že na tom podnik byl v letech 2007 – 2008 velice dobře a byl úspěšný a efektivní. V roce 2009 byl podnik průměrný dle oboru. Naopak v následujících letech 2010 a 2011 byl zaznamenán velký propad ziskovosti podniku, kdy výsledky dosahují záporných hodnot.

U rentability aktiv dosahovaly odvětvové průměry hodnot 6,54% až 10,18% podle Českého statistického úřadu. Proto je patrné, že v období 2007 – 2008 byla rentabilita aktiv nadprůměrná, v roce 2009 průměrná, ale v roce 2010 – 2011 byla velice špatná.

Odvětvové průměry rentability vlastního kapitálu vykazovaly hodnoty 13,05% až 20,89% podle Českého statistického úřadu. V roce 2007 – 2008 měla společnost nadprůměrné výsledky rentability vlastního kapitálu, ale v letech 2009 – 2011 byla rentabilita podprůměrná.

Odvětvové průměry rentability tržeb byly ve sledovaném období 3,93% až 6,02% podle Českého statistického úřadu. Z toho vyplývá, že rentabilita tržeb podniku

byla do konce roku 2008 nadprůměrná, v roce 2009 průměrná a od roku 2010 se velice zhoršila a byla podprůměrná.

Rentabilita dlouhodobého majetku v letech 2007 a 2008 nadprůměrná, ale od roku 2009 zaznamenala propad do nízkých hodnot a byla průměrná až podprůměrná, což je pro podnik špatný ukazatel (ČSÚ, 2013).

Problémy podniku s jeho rentabilitou začínají od roku 2009 v důsledku poklesu tržeb podniku a to zejména z důvodu ekonomické krize, kdy odběratelé neměli dostatečné finanční prostředky na nákup zboží a výrobků. V letech 2010 a 2011 se rentabilita podniku ještě výrazněji zhoršila, také v důsledku velkého poklesu tržeb podniku, ale hlavně z důvodu nedostatečné reakce podniku na jeho náklady, které se dostatečně nesnižovaly s tržbami podniku.

3.10.2 Ukazatele aktivity

Ukazatelé aktivity poskytují informace o tom, jak podnik efektivně hospodaří se svými aktivy. Jsou definovány jako doby obratu a obraty vybraných položek rozvahy. Jednotlivé položky jsou porovnávány s celkovými tržbami a s denními tržbami podniku.

Tabulka č. 17: Ukazatele aktivity (Zdroj: Vlastní zpracování)

Rok	2007	2008	2009	2010	2011
Obrat CA	1,84	1,42	1,62	1,13	1,35
Vázanost celkových aktiv	195,82	230,85	222,37	319,99	266,74
Obrat SA	15,41	10,3	10,45	7,93	1,38
Obrat zásob	6,98	4,09	3,71	2,52	2,18
Doba obratu zásob [dní]	51,59	96,41	96,83	142,55	164,46
Doba obratu pohledávek [dní]	71,04	77,59	67,97	127,38	89,7
Doba obratu závazků [dní]	88,83	46,79	33,78	73,65	70,52

Obrat celkových aktiv podniku v letech 2007 a 2009 dosahuje doporučených hodnot, které jsou mezi 1,6 – 3 (Grünwald a kol., 2009). Naopak v letech 2008, 2010 a 2011 jsou hodnoty pod průměrem v důsledku poklesu tržeb podniku, které klesají v důsledku ekonomické krize, kdy odběratelé nemají zájem o nové výrobky a zboží. Vázanost celkových aktiv má rostoucí tendenci, což je pro podnik špatné, protože by hodnoty měly být co nejnižší a tento ukazatel by měl mít klesající tendenci.

Hodnoty vázanosti celkových aktiv podniku rostou, protože tržby podniku každým rokem klesají.

Hodnoty obratu stálých aktiv by měly být vyšší jak hodnoty obratu celkových aktiv, což je u podniku splněno. Obrat stálých aktiv v letech 2007 – 2010 vykazuje vyšší hodnoty, což pro podnik znamenalo dobré využití výrobní kapacity. Obrat stálých aktiv výrazně převyšuje obrat celkových aktiv, proto se dá společnost považovat za kapitálově lehkou.

Doba obratu zásob má od roku 2007 rostoucí tendenci, což pro podnik není pozitivní a měl by se pokusit tuto dobu zkrátit, protože oborový průměr podle Českého statistického úřadu je 45 dní a méně. Doba obratu zásob roste, protože tržby podniku klesají a společnosti se na skladě hromadí zastaralé a těžce prodejné boží a drahý materiál určený k výrobě osvětlení.

Doba obratu pohledávek každý rok výrazně převyšuje určenou dobu splatnosti podniku, která je 14 dní. Odběratelé z oblasti kultury neplatí, protože v době ekonomické krize nemají dostatek finančních prostředků, ale také proto, že jsou finančně závislí na městech a obcích a ty v dnešní době investují do této oblasti velmi málo peněz. V roce 2010 doba obratu pohledávek trvala v průměru 127 dní. Tento vývoj pro podnik není příliš kladný, protože musí dlouho čekat na peníze, které mají uložené v pohledávkách, aby mohl splácet své závazky. Z tohoto důvodu je nucen využívat bankovní úvěry, které se navyšují.

Doba obratu závazků také převyšuje určenou dobu splatnosti, která je 30 dnů. Je to zejména z důvodu druhotné platební neschopnosti podniku, kdy neplatí odběratelé a on nemá za co hradit závazky (ČSÚ, 2013).

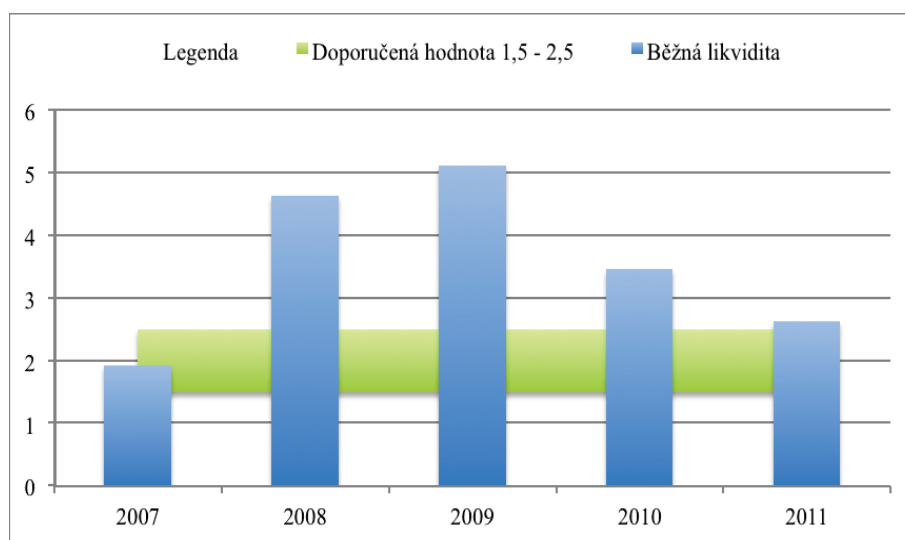
3.10.3 Ukazatele likvidity

Tyto ukazatele představují schopnost podniku přeměnit svůj majetek na prostředky, pomocí nichž je možné uhradit své závazky. S likviditou úzce souvisí solventnost, která představuje schopnost podniku hradit k určitému termínu, v dané podobě a na požadovaném místě veškeré své splatné závazky.

Tabulka č. 18: Ukazatele likvidity (Zdroj: vlastní zpracování)

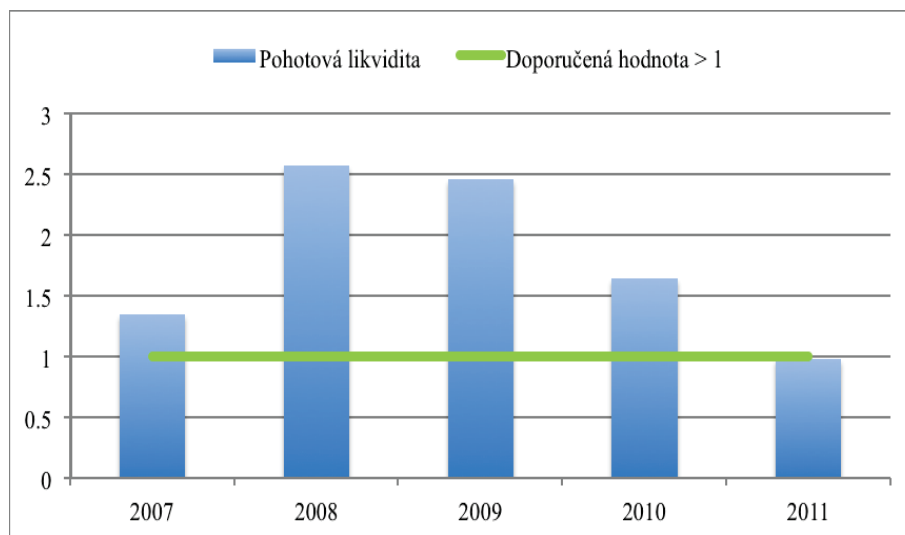
Rok	2007	2008	2009	2010	2011	Doporuč. hodnota
Běžná likvidita	1,93	4,63	5,12	3,46	2,63	1,5 - 2,5
Pohotová likvidita	1,35	2,57	2,46	1,65	0,98	> 1
Okamžitá likvidita	0,55	0,92	0,6	0,01	0,07	0,2 - 0,5

Doporučená hodnota běžné likvidity se pohybuje mezi 1,5 – 2,5 (Sedláček, 2011, s. 66). Je zřejmé, že v letech 2007 a 2011 dosahuje běžná likvidita doporučených hodnot, ale v letech 2008 – 2010 jsou její hodnoty příliš vysoké, než jsou ty doporučené. Je to v důsledku toho, že podnik využíval méně cizích zdrojů.



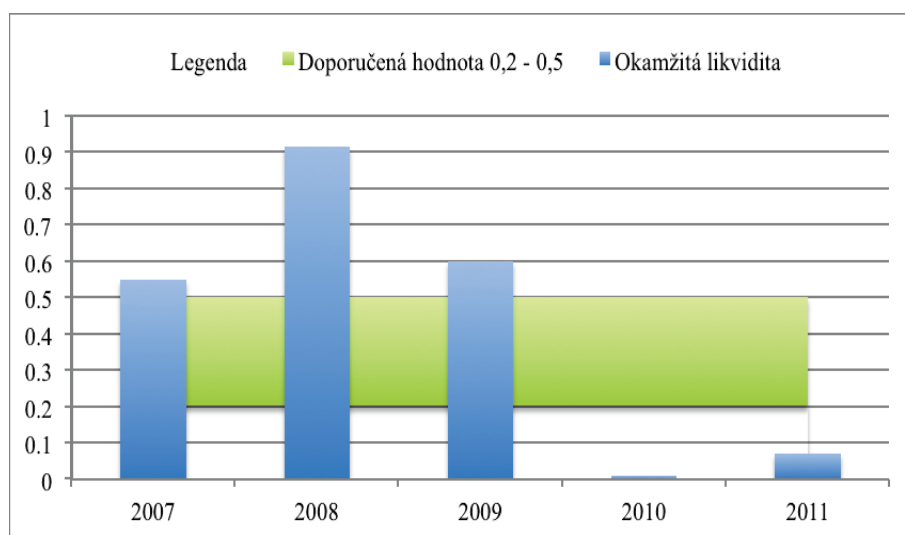
Graf č. 4: Hodnocení běžné likvidity
(Zdroj: Vlastní zpracování)

Hodnoty pohotové likvidity by měly být vyšší nebo rovny 1 (Sedláček, 2011, s. 66). Z výsledku pohotové likvidity podniku vyplývá, že je na tom podnik ve sledovaném období dobře, i když v roce 2011 klesla hodnota mírně pod doporučenou hodnotu, což bylo způsobeno nedostatkem peněžních prostředků na pokladně a na bankovních účtech. Z rozdílu běžné a pohotové likvidity je vidět, že podnik váže mnoho peněz v zásobách.



Graf č. 5: Hodnocení pohotové likvidity
(Zdroj: Vlastní zpracování)

U okamžité likvidity jsou doporučené hodnoty 0,2 – 0,5 (Sedláček, 2011, s. 67). V letech 2007 a 2009 jsou hodnoty vcelku v pořádku. V roce 2008 byla hodnota vyšší než je doporučená a proto by měl podnik snížit svůj krátkodobý finanční majetek. V letech 2010 a 2011 byly hodnoty nižší než doporučené v důsledku druhotné platební neschopnosti podniku.



Graf č. 6: Hodnocení okamžité likvidity
(Zdroj: Vlastní zpracování)

3.10.4 Ukazatele zadluženosti

Ukazatele zadluženosti udávají vztah mezi cizími zdroji a majetkem podniku nebo jejich složkami. Poskytují informace o tom, kolik majetku podniku je financováno cizími zdroji. Tito ukazatelé poskytují především informace pro poskytovatele dlouhodobých úvěrů.

Tabulka č. 19: Ukazatele zadluženosti (Zdroj: Vlastní zpracování)

Rok	2007	2008	2009	2010	2011
Celková zadluženost [%]	48,76	22,47	20,11	28,35	42,19
Koeficient samofinancování [%]	51,24	76,78	79,89	71,46	57,81
Doba splatnosti dluhů [let]	1,18	-0,49	-3,91	-3,24	-1,69
Úrokové krytí	53,12	282,67	114,61	-67,56	-36,22

Celková zadluženost podniku dosáhla v roce 2007 a 2011 vyšších hodnot, které se blížili doporučeným hodnotám. Z toho vyplývá, že podnik nebyl předlužený. Naopak hodnoty v letech 2008 až 2010 byly nižší v důsledku poklesu cizích zdrojů. Podnik omezil nákup materiálu a zboží, protože nebyl velký zájem o jejich výroby a zboží v důsledku ekonomické krize.

Úrokové krytí podniku dosáhlo v letech 2007 – 2009 vysoké hodnoty, což bylo způsobeno nízkými nákladovými úroky a naopak v letech 2010 a 2011 dosáhlo velice nízkých hodnot, což bylo způsobeno tím, že provozní výsledek hospodaření podniku rapidně poklesl a dostal se do záporných částek.

Doba splatnosti dluhů se v letech 2008 – 2011 pohybuje v záporných hodnotách v důsledku toho, že provozní cash flow má záporné hodnoty. Společnost v posledních letech využívala více bankovních úvěrů na celkový provoz, ale zejména na nákup materiálu, v důsledku toho, že má mnoho peněz vázaných v pohledávkách a zásobách.

3.10.5 Provozní ukazatele

Provozní ukazatele jsou zaměřeny dovnitř podniku a uplatňují se tedy ve vnitřním řízení. Umožňují podniku sledovat efektivnost provozních aktivit firmy. Provozní ukazatele se opírají především o náklady, jejichž řízení má za následek

hospodárné vynakládání jednotlivých druhů nákladů a tím i dosažení vyššího konečného efektu.

Tabulka č. 20: Provozní ukazatele (Zdroj: Vlastní zpracování)

Rok	2007	2008	2009	2010	2011
Produktivita DHM	97,5	81,8	35,97	40,94	103,08
Nákladovost výnosů	0,47	0,27	0,28	0,20	0,26
Vázanost zásob na výnosy	0,14	0,23	0,27	0,39	0,45
Produktivita z PH [tis. Kč/zam.]	679,65	486,53	461,47	248,88	233,24

Z výsledků je patrné, že produktivita dlouhodobého hmotného majetku od roku 2007 klesá, protože dochází k poklesu tržeb a tím pádem i výnosů podniku a to zejména z důvodů ekonomické krize, kdy odběratelé nemají dostatek finančních prostředků na nákup zboží a výrobků. V roce 2011 naopak produktivita dlouhodobého hmotného majetku vzrostla a to vše na základě toho, že došlo k poklesu DHM v důsledku jeho odpisů. Co se týče produktivity DHM, tak v roce 2011 to má pro podnik pozitivní výsledky.

Nákladovost výnosů má kolísající tendenci, protože podnik nereaguje na pokles tržeb dostatečným snížením nákladů. Tato situace není pro podnik pozitivní.

Vázanost zásob na výnosy má rostoucí tendenci, což není pro podnik dobré. Mělo by to být právě naopak. Tato situace nastává kvůli tomu, že podnik má každým rokem čím dál více zásob v podobě zastaralého a těžce prodejného zboží a drahého materiálu, což dokazuje i doba obratu zásob.

Produktivita z přidané hodnoty dosahovala v roce 2007 odvětvového průměru, který byl podle Českého statistického úřadu 553 tis. Kč/zam., ale od roku 2008 má klesající tendenci z důvodu každoročního poklesu přidané hodnoty (ČSÚ, 2013).

3.11 Shrnutí finanční analýzy podniku

Jedním z největších problémů společnosti je nedostatek finančních prostředků v důsledku druhotné platební neschopnosti, kdy odběratelé nesplácí včas svoje závazky. Pro podnik to znamená, že nemá dostatek peněžních prostředků na placení svých závazků, na chod podniku, na placení mezd zaměstnanců a na nákup materiálu určenému k výrobě divadelního osvětlení.

Dalším velkým problémem je ČPM společnosti, při jehož úrovni není schopen podnik krýt své závazky. Podnik má mnoho peněz vázaných v zásobách, které jsou na skladě v podobě zastaralého zboží, které je těžko prodejné, drahého materiálu určeného k výrobě LED osvětlení a samotných divadelních osvětlení. Podnik má rostoucí tendenci zásob, což je pro něj velice špatné. Je to z důvodu poklesu tržeb podniku, kdy v době ekonomické krize nemají odběratelé z oblasti kultury a především divadla příliš velký zájem o nové výrobky a zboží. Nemají dostatek finančních prostředků, protože jsou z velké části finančně závislí na státu a obcích a ty neinvestují do oblasti kultury mnoho peněz.

Dalším problémem společnosti je vázanost peněžních prostředků v pohledávkách, což pro společnost znamená druhotnou platební neschopnost, kdy odběratelé včas nesplácejí své závazky. To lze vyčíst z ČPP, kdy jeho hodnoty jsou velice nízké, a proto společnost nemá dostatek peněžních prostředků ke krytí svých závazků a nákup materiálu na výrobu divadelního osvětlení. To se také projevuje v době obratu závazků, která v posledních letech dosahuje vysokých hodnot. Odběratelé neplatí především proto, že nemají dostatek peněžních prostředků z důvodu ekonomické krize a nízkého počtu investorů do oblasti kultury. Doba obratu pohledávek má rostoucí tendenci a vysoce přesahuje dobu splatnosti stanovenou podnikem, která je 14 dní. V roce 2010 byla doba obratu pohledávek až 127 dní. Společnost je proto nucena využít bankovního úvěru, aby mohla splácet své závazky. Problémem je také úrokové krytí bankovního úvěru, kdy společnost není schopna hradit bankovní úroky z peněžních prostředků, které nemá. Dále z výsledku hospodaření, který se v posledních letech dostal do záporných hodnot z důvodu velkého poklesu tržeb a nedostatečné reakce podniku na snížení nákladů, které v posledních letech převyšovaly tržby.

Velký problém pro společnost je pokles tržeb, který má neustále klesající tendenci. Odběratelé nemají v době ekonomické krize příliš velký zájem o nákup nového divadelního a scénického osvětlení. Je to také proto, že do oblasti kultury vstupuje nízký počet investorů. Také proto, že odběratelé a především divadla jsou finančně závislá na státu a obcích a ty v poslední době neinvestují do této oblasti mnoho finančních prostředků. S poklesem tržeb také souvisí pokles nákladů, které ale neklesají dostatečně a společnost na to nezareagovala. Od toho se také odvozuje problém s bankrotními modely, kdy byla společnost v posledních dvou letech ohrožena

bankrotem a to především díky zápornému EBIT společnosti, kdy nebyla právě schopna zareagovat na pokles tržeb dostatečným poklesem nákladů.

Tabulka č. 21: Silné a slabé stránky finanční analýzy podniku (Zdroj: Vlastní zpracování)

Silné stránky finanční analýzy	Slabé stránky finanční analýzy
v letech 2007 - 2009 byla společnost velice zdravá a efektivní a u mnohých ukazatelů dosahovala doporučených hodnot, odvětvových průměrů a někteří ukazatele dosahovali nadprůměrných hodnot	nedostatek finančních prostředků
	nízký ČPM společnosti
	vázanost peněžních prostředků v pohledávkách
	rostoucí doba obratu pohledávek
	rostoucí doba obratu zásob
	vázanost peněžních prostředků v zásobách
	problém s likviditou
	úrokové krytí
	pokles tržeb
	nedostatečné snížení nákladů
problém se ziskovostí	

4 Návrhy na zlepšení finanční situace

Jak je uvedeno již v předchozích analýzách, společnost má potíže s několika zásadními problémy. Společnost není likvidní z důvodu vázanosti peněz v zásobách. Tato situace se navíc v analyzovaném období zhoršuje. Celá situace je podpořena vysokým stavem pohledávek a nízkou rentabilitou podniku, které navíc zhoršují i zadluženost podniku.

4.1 Řízení zásob

Společnosti lze doporučit, aby se zaměřila především na zvýšení své likvidity, ČPP a ČPM, což by jí pomohlo k navýšení schopnosti krýt své závazky. Tohoto navýšení lze dosáhnout snížením stavu zásob na skladě a snížením stavu pohledávek za odběrateli.

Společnost by měla provést analýzu skladu, roztřídit zboží a výrobky na zastaralé, těžce prodejné a na kvalitní a likvidní zboží. Snažit se to zastaralé a těžce prodejné zboží rozprodat třeba i pod cenou nebo s různými slevami. Nabízet toto zboží nejen na trhu v oblasti kultury, ale i všude jinde, kde by se scénické osvětlení dalo využít. Nabízet nejen pomocí e-shopů, ale také osobním kontaktem a vyhledávat odběratele, kteří by o tohle zastaralé zboží měli zájem. Například by společnost měla kontaktovat večerní kluby, kde se pořádají menší koncerty, začínající nebo ty více úspěšné kapely, dále nabídnout toto osvětlení do velkých sportovních, ale i výrobních hal, kde se pořádají veletržní výstavy a na výstavy umělecký děl v muzeích.

Společnost by se měla snažit držet na skladě pouze minimum skladových zásob. Dále by se měla pokusit, zda drahý materiál na výrobu divadelního osvětlení jde sehnat levněji. Společnost by měla držet na skladě tolik zboží, materiálu a výrobků, jen kolik je pro ně nutné, aby byli schopni zajistit jak výrobu divadelního osvětlení, tak i prodej divadelního osvětlení.

4.2 Řízení pohledávek

Další možností jak navýšit likviditu podniku je snížení stavu pohledávek pomocí zkrácení doby obratu pohledávek. Společnost by měla rozdělit své odběratele do dvou

skupin podle toho, jakou mají smluvní sílu na ty, co odebírají speciální LED osvětlení a na ty, co odebírají osvětlení, které je na trhu dostupné i u jiných konkurentů.

Ty, co odebírají speciální LED osvětlení, mají menší smluvní sílu. U těch si společnost může nastavit přísnější dodržování doby splácení pohledávek a nastavit ji na dobu kratší a při nedodržování podmínek požadovat po odběratelích penále. Společnost by si měla nastavit penále za nedodržení doby splatnosti pohledávek hlavně u těch odběratelů, kteří požadují výrobek na zakázku a požadují nějaké specifické funkce tohoto výrobku. Jsou to většinou zakázky, které v sobě vážou více peněz jak nákup dostupnějšího zboží a společnost potřebuje tyto peníze na účtu nebo v hotovosti, aby mohla platit své závazky. U těchto pohledávek by si společnost měla nastavit dobu splatnosti na 14 – 20 dní a při překročení tohoto limitu o týden a více dní požadovat 0,05 – 0,1% penále z ceny výrobku za každý den prodlení. Když bude výrobek dražší požadovat 0,05% z ceny a když bude levnější požadovat 0,1% z ceny.

Ty, co odebírají osvětlení, které je na trhu dostupné i u jiných konkurentů, mají větší smluvní sílu. U těch může společnost nastavit dobu splatnosti pohledávek o něco delší a to na 30 – 35 dní. Sice to prodlouží o něco málo dobu, kdy bude mít společnost vázané peníze v pohledávkách, ale představuje to výhodu pro odběratele, kterému to umožní prostor a čas na získání peněz k zaplacení, což u něj může vyvolat kladné plus právě ke společnosti Art Lighting Production.

Naopak když společnost těmto odběratelům poskytne delší dobu splatnosti pohledávek, může si zajistit rychlejší přísun peněz od odběratelů v podobě záloh, což společnosti umožní alespoň částečné inkaso pohledávky a zvýší to její likviditu. U záloh by měla společnost požadovat alespoň 1/3 z ceny výrobku, což by pro ni byl finanční přínos, který by mohla využít k placení závazků.

Aby došlo ke zlepšení a zkrácení doby splácení pohledávek u této skupiny odběratelů, může jim společnost poskytnout skonto z ceny a to na určitý druh zboží a výrobků. Pokud se jedná o specifické a výkonné LED osvětlení, které je drahé, může společnost poskytnout 1 – 5% skonto z ceny a to při dřívějším splacení pohledávky o 10 – 15 dní. Kdyby odběratelé zaplatili svoji pohledávku ještě dříve a to o 15 dní a více, mohla by společnost poskytnout 5% skonto z ceny výrobku nebo zboží. Sice by došlo ke snížení tržby za tento výrobek, ale společnosti by se možná tímto skontem podařilo nalákat více odběratelů, kteří by měli zájem nakupovat

u společnosti Art Lighting Production. Kdyby dostal skonto každý odběratel se silnou vyjednávací silou, došlo by k poklesu tržeb přibližně o 700 tis. Kč, což je pro společnost vysoká položka. Proto je nutné tyto skonta poskytovat pouze těm odběratelům, kteří jsou problémoví a dlouho neplatí své závazky. Mohlo by je to motivovat k dřívějšímu placení svých závazků vůči společnosti. ČPK společnosti by mírně klesl v důsledku snížení ceny výrobku a tím pádem i hodnoty pohledávky, ale došlo by k navýšení ČPP v důsledku kratší splatnosti pohledávek, kdy by společnost neměla peníze vázané v pohledávkách, ale měla by je na účtu nebo v hotovosti.

Dále lze společnosti doporučit, že u obou skupin těchto odběratelů lze využít factoringu. Společnosti by to tak pomohlo snížit jak stav pohledávek, tak i jejich dobu obratu, ale také navýšit likviditu. Využití factoringu je levnější než využívání bankovních úvěrů. Žádost factoringového financování lze vyřídit do jednoho týdne. Až 90% nominální hodnoty pohledávky je factoringovou společností uhrazena ihned po uzavření smlouvy a to maximálně do dvou dnů. Z důvodu okamžitého vyplacení se navýší okamžitá likvidita podniku, která v posledních letech dosahovala podprůměrných hodnot nižších jak 0,1, na hodnoty, které by byly nadprůměrné a dosahovali by více jak 0,8. Také by došlo k navýšení ČPP o více jak 4 miliony Kč, což by bylo velice dobré, protože hodnoty tohoto ukazatele dosahují během sledovaného období záporných hodnot a od roku 2008 se čím dál více snižují. Pro společnost by to znamenalo možnost uhradit velkou část svých závazků. Náklady na factoring se skládají ze dvou částek a to z faktoringového poplatku, jehož výše je závislá na obratu společnosti a pohybuje se v rozmezí 0,2 – 1,5% z nominální hodnoty pohledávek a dále z úrokové sazby za odkup pohledávek. Sazba factoringového úroku je srovnatelná se sazbami bankovního úvěru.

Pokud společnost nebude spěchat s vyplacením peněz za odkoupené pohledávky a nechá tento obnos déle u factoringové společnosti, může klesnout výše úrokové sazby dolů. Jelikož má podnik kontokorentní úvěr a platí vyšší úroky z nevyčerpané částky, lze společnost doporučit, aby spíše využila factoringu, protože je to pro ni levnější. Při odkupu 90% pohledávek společnosti, což je přibližně 4 miliony korun, by byly náklady společnosti okolo 100 000 Kč. Jednou z nejlevnějších a potencionálních factoringových společností, kterým by společnost Art Lighting

Production mohla odprodat své pohledávky, je ČSOB Factoring, a.s., ale také společnost Transfinance, a.s..

4.3 Navýšení rentability

Z důvodu ekonomické krize a velkého poklesu tržeb podniku, kdy odběratelé v oblasti kultury a zejména divadla nemají dostatek peněžních prostředků, je patrné, že se očividně nedaří prodávat osvětlovací techniku právě do divadel a kulturních zařízení. Proto by se společnost měla zaměřit na to, zda jdou tyto osvětlovací technologie využít v jiných budovách nebo jako doplňky u jiných produktů. Společnost by mohla začít vyrábět osvětlení, které lze využít například u billboardů, velkých akvárií, ve velkých výrobních halách, aquaparcích a v různých obchodních střediscích. Kdyby se společnosti podařilo získat peněžní prostředky z rozprodání zastaralých zásob a inkasem pohledávek, mohla by je využít k propagaci svých výroků na internetu nebo v reklamách.

Protože v posledních letech podniku hrozil bankrot v důsledku poklesu tržeb a nedostatečného poklesu nákladů. Společnost by měla reagovat snížením nákladů a to zejména těch, které vynaloží na výrobu a prodané zboží. Společnost by si měla zjistit, zda tento drahý materiál na výrobu divadelního LED osvětlení není na trhu dostupný v podobě nějakého substitutu. Dále by si společnost měla udělat průzkum, jestli tento materiál nejde koupit u nějakého jiného dodavatele, který by byl schopen nabídnout nižší cenu.

Závěr

Cílem mé bakalářské práce bylo provést finanční analýzu na vybraný podnik, následně interpretovat a vyhodnotit výsledky, které finanční analýza poskytuje. Závěrem byly poskytnuty návrhy na zlepšení stávající situace v podniku. Aby bylo možné finanční analýzu provést, bylo zapotřebí důkladné nastudování příslušné literatury. Z tohoto hlediska je práce rozdělena na dvě části.

První část je teoretická a zabývá se popisem využití metodických nástrojů a technik finanční analýzy, jejich ukazatelů a dalších složek, které tvoří základ pro praktickou část. Ve druhé části, která je praktická, je představen podnik Art Lighting Production s. r. o., na kterém je finanční analýza aplikována. Postupně je aplikovaná teorie z první části do praxe a je v ní podrobně zhotovená kompletní finanční analýza z různých údajů podniku a také analýza jednotlivých ukazatelů. Na základě výsledků je zhodnoceno finanční zdraví podniku a ve třetí části je formulováno doporučení ke změně jeho stávající situace.

Bankrotní modely ukázaly, že podnik byl v letech 2007 – 2009 zdravý a efektivní, ale v posledních dvou letech dosáhl špatných výsledků a hrozil mu bankrot. Z horizontální analýzy rozvahy je nejvýznamnější pokles celkových aktiv, která se každým rokem snižují. V letech 2007 – 2009 společnost vykazovala ještě zisk, ale od roku 2010 se dostala do ztráty, která se prohlubuje. Cizí zdroje v poslední době rostou v důsledku zvýšení krátkodobých závazků vůči odběratelům, ale také navýšení zadluženosti podniku. Z horizontální analýzy výkazu zisku a ztráty podniku lze vyčíst, že tržby z prodeje zboží mají klesající tendenci v důsledku ekonomické krize. Z rentability podniku vyplývá, že na tom podnik byl v letech 2007 – 2008 velice dobře a byl úspěšný a efektivní a v roce 2009 byl průměrný. Naopak v následujících letech 2010 a 2011 byl zaznamenán velký propad ziskovosti podniku. Z ukazatelů aktivity má nejhorší dopad na podnik doba obratu zásob, která má rostoucí tendenci. Podnik má mnoho zastaralého zboží a drahého materiálu na skladě. Doba obratu pohledávek každý rok převyšuje dobu obratů závazků. Z tohoto důvodu je podnik nucen využívat bankovní úvěry, které se navyšují. Z běžné likvidity je patrné, že kdyby se podnik dostal do potíží, tak je dostatečně likvidní, aby mohl splatit své závazky. Je to ale v důsledku toho, že má mnoho peněz vázaných v zásobách a pohledávkách. Takže co se týče pohotové a okamžité likvidity, je na tom podnik špatně.

V poslední části byly zpracovány návrhy na zlepšení finanční situace podniku, kde bylo doporučeno navýšení likvidity, především pohotové a okamžité, a dále ČPP, pomocí rozprodání zastaralého zboží, které má podnik na skladně. Prodávat toto zboží třeba i pod cenou a nabízet převážně osobním kontaktem. Podnik by měl držet zásoby pouze na nutné úrovni. To také sníží dobu obratu zásob podniku, která dosahuje vysokých hodnot. Dále pomocí snížení stavu pohledávek za odběrateli, kdy by si společnost měla rozdělit odběratele na dvě skupiny a u každé mít jiné podmínky u splatností pohledávek. U těch s nižší vyjednávací silou zkrátit dobu splatnosti pohledávek na 14 – 20 a u nedodržení těchto pravidel požadovat penále 0,05 – 0,1% z ceny prodeje za každý den prodlení. U těch, kteří mají vyšší vyjednávací sílu prodloužit dobu splatnost na 30 – 35 dní a poskytovat při včasné a dřívějším splacení 1 – 5% skonta z prodeje, ale pouze u těch odběratelů, kteří neplatí dlouho své závazky. Dále žádat zálohu minimálně 1/3 z ceny prodeje, aby došlo alespoň k částečnému inkasu pohledávky. Dále by měla společnost využít factoringu místo bankovního úvěru, aby snížila stav pohledávek a navýšila tak stav peněžních prostředků a tím i likviditu a ČPP a dostala se tak z platební neschopnosti. Využití factoringu je pro ni levnější. Dále bylo společnosti doporučeno, když není v dnešní době takový zájem o divadelní osvětlení, zda by se jejich osvětlovací technika nedala využít v nějakých jiných budovách například u koncertů nebo u nějakých výstav. Společnost by také měla zapřemýšlet, zda jejich osvětlení nejde využít také jako doplněk u některých jiných produktů jako jsou například akvária nebo billboardy.

Seznam použitých zdrojů

- BĚLOHLÁVEK, F. – P. KOŠŤAN. *Management*. 1 vyd. Praha: Computer Press, 2006, 724 s. ISBN 80-251-0396-X.
- BRAGG, S. *Financial analysis: A Controller's Guide*. 2. vydání. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2007. 414 s. ISBN 978-0-470-05518-2.
- ČERNÁ, A., J. DOSTÁL, H. SŮVOVÁ, a kol. *Finanční analýza*. 1. vyd. Praha: Bankovní institut, 1997. 293 s. ISBN
- FREIBERG, F. *Financování podniku*. 1. vyd. Praha: Nakladatelství ČVUT, 2007. 183 s. ISBN 978-80-01-03636-5.
- GRÜNWARD, R. – J. HOLEČKOVÁ. *Finanční analýza a plánování podniku*. 1. vyd. Praha: Ekopress, 2009. 318 s. ISBN 978-80-86929-26-2.
- KISLINGEROVÁ, E. – J. HNILICA. *Finanční analýza: krok za krokem*. 2. vyd. Praha: C.H. Beck, 2008. 135 s. ISBN 978-80-7179-713-5.
- KOVANICOVÁ, D. – P. KOVANIC. *Poklady skryté v účetnictví II. díl*. 1. vyd. Praha: Polygon, 1995. s. 218-504. ISBN 80-901778-4-0.
- LANDA, M. *Jak číst finanční výkazy*. 1. vyd. Brno: Computer Press, 2008. 176 s. ISBN 978-80-251-1994-5.
- LEDNICKÝ, V. *Strategické řízení*. 1. vyd. Ostrava: Repronis, 2006, 154 s. ISBN 80-7329-131-2.
- SEDLÁČEK, J. *Finanční analýza podniku*. 1. vyd. Brno: Computer Press, 2007. 154 s. ISBN 978-80-251-1830-6.
- SEDLÁČEK, J. *Finanční analýza podniku*. 2. aktualiz. vyd. Brno: Computer Press, 2011. 152 s. ISBN 978-80-251-3386-6.
- EKONOMICKÉ VÝSLEDKY PRŮMYSLU ČR 2010. Czso.cz [online].
© Český statistický úřad, 2013 [cit. 2013-05-19].
Dostupné z: <http://www.czso.cz/csu/2012edicniplan.nsf/p/8006-12>

Seznam tabulek

Tabulka č. 1: Altmanův index (Zdroj: Kislingerová a kol., 2008, s. 81).....	19
Tabulka č. 2: Interpretace IN koeficientu (Zdroj: Černá a kol., 1997, s. 91)	20
Tabulka č. 3: Stupnice hodnocení Kralickova testu (Zdroj: Kislingerová a kol., 2008, s. 77).....	21
Tabulka č. 4: Soustavy ukazatelů (Zdroj: Vlastní zpracování).....	40
Tabulka č. 5: Index IN05 (Zdroj: Vlastní zpracování)	40
Tabulka č. 6: Altmanovo Z-skóre (Zdroj: Vlastní zpracování)	41
Tabulka č. 7: Kralickýv Quick test (Zdroj: Vlastní zpracování)	42
Tabulka č. 8: Horizontální analýza aktiv (Zdroj: Vlastní zpracování)	43
Tabulka č. 9: Horizontální analýza pasiv (Zdroj: Vlastní zpracování).....	44
Tabulka č. 10: Vertikální analýza aktiv (Zdroj: Vlastní zpracování)	45
Tabulka č. 11: Vertikální analýza pasiv (Zdroj: Vlastní zpracování).....	46
Tabulka č. 12: Horizontální analýza VZZ (Zdroj: Vlastní zpracování)	47
Tabulka č. 13: Vertikální analýza celkových výnosů podniku (Zdroj: Vlastní zpracování).....	48
Tabulka č. 14: Vertikální analýza celkových nákladů (Zdroj: Vlastní zpracování)	49
Tabulka č. 15: Rozdílové ukazatele (Zdroj: Vlastní zpracování)	50
Tabulka č. 16: Ukazatel rentability (Zdroj: Vlastní zpracování)	51
Tabulka č. 17: Ukazatele aktivity (Zdroj: Vlastní zpracování)	52
Tabulka č. 18: Ukazatele likvidity (Zdroj: vlastní zpracování)	54
Tabulka č. 19: Ukazatele zadluženosti (Zdroj: Vlastní zpracování).....	56
Tabulka č. 20: Provozní ukazatele (Zdroj: Vlastní zpracování)	57
Tabulka č. 21: Silné a slabé stránky finanční analýzy podniku (Zdroj: Vlastní zpracování).....	59

Seznam grafů

Graf č. 1: Hodnocení indexu IN05.....	41
Graf č. 2: Hodnocení Altmanova Z-skóre	42
Graf č. 3: Vývoj výnosů, nákladů a výsledku hospodaření	49
Graf č. 4: Hodnocení běžné likvidity.....	54
Graf č. 5: Hodnocení pohotové likvidity	55
Graf č. 6: Hodnocení okamžité likvidity	55

Přílohy

Tabulka č. 1: Rozvahy spol. Art Lighting Production s.r.o. z roků 2006 – 2011 (Zdroj: Vlastní zpracování)

AKTIVA	2006	2007	2008	2009	2010	2011
	v tis. Kč	v tis. Kč	v tis. Kč	v tis. Kč	v tis. Kč	v tis. Kč
AKTIVA CELKEM	16 602	20 643	17 839	18 914	17 967	13 738
Dlouhodobý majetek	2 476	2 463	2 465	2 929	2 548	182
Dlouhodobý nehmotný majetek	65	43	85	41	24	0
Dlouhodobý hmotný majetek	327	393	353	861	497	182
Dlouhodobý finanční majetek	2 084	2 027	2 027	2 027	2 027	0
Oběžná aktiva	14 000	18 076	15 286	15 893	15 340	13 480
Zásoby	5 595	5 438	6 798	8 236	8 004	8 470
Krátkodobé pohledávky	6 898	7 489	5 471	5 781	7 152	4 620
Krátkodobý finanční majetek	1 507	5 149	3 017	1 876	184	390
Časové rozlišení	126	104	88	92	79	76

PASIVA	2006	2007	2008	2009	2010	2011
	v tis. Kč	v tis. Kč	v tis. Kč	v tis. Kč	v tis. Kč	v tis. Kč
PASIVA CELKEM	16 602	20 643	17 839	18 914	17 967	13 738
Vlastní kapitál	6 503	10 578	13 697	15 110	12 839	7 942
Základní kapitál	100	100	100	100	100	100
Kapitálové fondy	-140	-197	-197	-197	-197	0
Rezervní fondy	10	10	10	10	10	10
Výsledek hospodaření minulých let	6 024	6 482	10 456	13 784	15 197	12 926
Výsledek hospodaření běžného účetního období	509	4 183	3 328	1 413	-2 271	-5 094
Cizí zdroje	10 099	10 065	4 008	3 804	5 093	5 796
Dlouhodobé závazky	724	701	709	697	660	679
Krátkodobé závazky	9 026	9 364	3 299	2 873	4 135	3 632
Bankovní úvěry a výpomoci	349	0	0	234	298	1 485
Časové rozlišení	0	0	134	0	35	0

Tabulka č. 2: Výkazy zisku a ztráty spol. Art Lighting Production s.r.o. z roků 2006 – 2011
(Zdroj: Vlastní zpracování)

Výkaz zisku a ztráty	2006	2007	2008	2009	2010	2011
	v tis. Kč	v tis. Kč	v tis. Kč	v tis. Kč	v tis. Kč	v tis. Kč
Tržby za prodej zboží	13 898	21 242	13 719	12 903	8 936	5 356
Náklady vynaložené na prodané zboží	10 008	18 041	7 882	8 792	4 226	2 591
Obchodní marže	3 890	3 201	5 837	4 111	4 710	2 765
Výkony	14 611	16 531	13 903	17 427	11 115	12 988
Výkonová spotřeba	12 220	8 178	11 469	13 693	11 594	11 788
Přidaná hodnota	6 281	11 554	8 271	7 845	4 231	3 965
Osobní náklady	5 389	5 571	5 709	5 556	5 692	6 165
Daně a poplatky	21	22	19	23	23	22
Odpisy dlouhodobého nehmotné a hmotného majetku	31	84	69	268	635	339
Tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu	156	177	197	289	162	197
Zůstatek cen prodaného dlouhodobého majetku a materiálu	95	81	52	60	60	54
Změna stavu rezerv a opravných položek v provozní oblasti	0	0	0	251	0	-251
Ostatní provozní výnosy	2	1	49	222	43	103
Ostatní provozní náklady	105	131	124	135	188	616
Provozní výsledek hospodaření	798	5 843	2 544	2 063	-2 162	-2 680
Výnosy z dlouhodobého finančního majetku	0	0	1 139	0	0	0
Náklady z finančního majetku	0	0	0	0	0	2 223
Výnosové úroky	2	2	3	1	0	0
Nákladové úroky	118	110	9	18	32	74
Ostatní finanční výnosy	236	368	1 007	128	93	117
Ostatní finanční náklady	343	578	752	333	170	234
Finanční výsledek hospodaření	-223	-318	1 388	-222	-109	-2 414
Daň z příjmu za běžnou činnost	167	1 342	604	428	0	0
Výsledek hospodaření za běžnou činnost	408	4 183	3 328	1 413	-2 271	-5 094
Mimořádné výnosy	101	0	0	0	0	0
Mimořádný výsledek hospodaření	101	0	0	0	0	0
Výsledek hospodaření za účetní období	509	4 183	3 328	1 413	-2 271	-5 094
Výsledek hospodaření před zdaněním	676	5 525	3 932	1 841	-2 271	-5 094