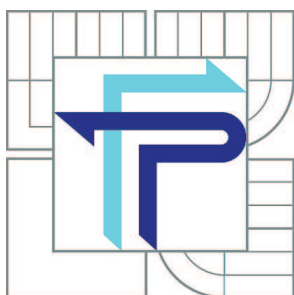


VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ

BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY



FAKULTA PODNIKATELSKÁ
ÚSTAV FINANCÍ

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT
INSTITUTE OF FINANCES

HODNOCENÍ FINANČNÍ SITUACE PODNIKU A NÁVRHY NA JEJÍ ZLEPŠENÍ

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

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

BACHELOR'S THESIS

AUTOR PRÁCE

AUTHOR

PETRA ŽALSKÁ

VEDOUCÍ PRÁCE

SUPERVISOR

Ing. VOJTĚCH BARTOŠ, Ph.D.

BRNO 2010

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Žalská Petra

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 finanční situace podniku a návrhy na její zlepšení

v anglickém jazyce:

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

Pokyny pro vypracování:

Úvod

Vymezení problému a cíle práce

Teoretická východiska práce

Analýza problému a současné situace

Vlastní návrhy řešení, přínos návrhů řešení

Závěr

Seznam použité literatury

Přílohy

Seznam odborné literatury:

KEŘKOVSKÝ, M. a VYKYPĚL, O. Strategické řízení. Teorie pro praxi. 1. vydání Praha: C. H. Beck 2002. 172 s. ISBN 80-7179-578-X.

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

PORTER, E. M. Konkurenční výhoda. Praha: Victoria Publishing. 626 s. ISBN 80-85605-12-0.

RŮČKOVÁ, P. Finanční analýza – metody, ukazatele, využití v praxi. Praha: Grada Publishing, 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.

VALACH, J. a kol. Finanční řízení a rozhodování podniku. 1 vyd. Praha: Ekopress, 1997. 247 s. ISBN 80-901991-6-X.

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

Termín odevzdání bakalářské práce je stanoven časovým plánem akademického roku 2009/2010.

L.S.

Ing. Pavel Svirák, Dr.
Ředitel ústavu

doc. RNDr. Anna Putnová, Ph.D., MBA

V Brně, dne 11.05.2010

Abstrakt

Tato bakalářská práce se zabývá hodnocením finanční situace společnosti TAKATA – PETRI PARTS, s. r. o. v letech 2004 – 2008 na základě vybraných metod finanční analýzy. Obsahuje návrhy řešení, které mají vést ke zlepšení situace a zajištění stability.

Abstract

This bachelor's thesis deals with an evaluation of the financial situation of the company TAKATA – PETRI PARTS, s. r. o. in years 2004 - 2008, using selected methods of financial analysis. It also contains proposals of solutions which lead to improve the company's situation and secure its financial stability.

Klíčová slova

Finanční analýza, finanční situace, finanční stabilita, SWOT analýza, poměrové ukazatele, soustava ukazatelů

Key words

Financial analysis, financial situation, financial stability, SWOT analysis, ratio indices, system of indices

Bibliografická citace

ŽALSKÁ, P. *Hodnocení finanční situace podniku a návrhy na její zlepšení* . Brno: Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, 2010. XY s. Vedoucí bakalářské práce Ing. Vojtěch Bartoš, Ph.D.

Čestné prohlášení

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

V Brně, dne 15. května 2010

.....
Petra Žalská

Poděkování

Na tomto místě bych chtěla poděkovat vedoucímu mé bakalářské práce panu Ing. Vojtěchu Bartošovi, Ph.D. za jeho cenné připomínky, rady i poskytnuté konzultace a odborné vedení mé bakalářské práce.

Obsah

Úvod	13
1 Cíl práce a hodnocení současného stavu	14
1.1 Cíl práce	14
1.2 Charakteristika společnosti	15
1.2.1 Základní údaje o společnosti	15
1.2.2 Historie společnosti	16
1.2.3 Zákazníci	17
1.2.4 Organizační struktura společnosti	17
1.2.5 Zaměstnanci.....	17
1.2.6 Vývoj hospodaření	18
1.2 Porterova analýza	19
1.3 SWOT analýza	22
2 Teoretická východiska bakalářské práce	24
2.1 Finanční analýza obecně	24
2.2 Zdroje finančních informací a jejich uživatelé.....	25
2.3 Základní metody finanční analýzy	25
2.4 Analýza absolutních ukazatelů.....	25
2.4.1 Horizontální analýza	26
2.4.2 Vertikální analýza	27
2.5 Analýza rozdílových ukazatelů	27
2.5.1 Čistý pracovní kapitál	27
2.6 Analýza poměrových ukazatelů	29
2.6.1 Ukazatele aktivity	29
2.6.2 Ukazatele rentability	30

2.6.3	Ukazatele likvidity	32
2.6.4	Ukazatele zadluženosti	33
2.6.5	Provozní ukazatele	35
2.7	Souhrnné ukazatele	35
2.7.1	Altmanův index finančního zdraví	36
2.7.2	Index IN05	37
3	Finanční analýza společnosti Takata – Petri parts, s. r. o.	39
3.1	Analýza absolutních ukazatelů.....	39
3.1.1	Horizontální analýza aktiv	39
3.1.2	Horizontální analýza pasiv.....	40
3.1.3	Horizontální analýza výkazu zisků a ztrát	42
3.1.4	Vertikální analýza aktiv	44
3.1.5	Vertikální analýza pasiv.....	46
3.1.6	Analýza struktury nákladů a výnosů.....	48
3.1.7	Analýza CASH FLOW	51
3.2	Analýza rozdílových ukazatelů	52
3.2.1	Čistý pracovní kapitál	52
3.3	Analýza poměrových ukazatelů	53
3.3.1	Ukazatele rentability	53
3.3.2	Ukazatele aktivity	57
3.3.3	Ukazatele likvidity	59
3.3.4	Ukazatele zadluženosti	61
3.3.5	Provozní ukazatele	62
3.4	Analýza pomocí souhrnných ukazatelů	64
3.4.1	Altmanův index finančního zdraví	64
3.4.3	Index IN05	65

3.5	Souhrnné hodnocení	67
3.6	INFA	69
4	Návrh opatření na zlepšení finanční situace podniku	76
4.1	Rozšíření výroby	76
4.1.1	Zhodnocení kapacitních možností	77
4.1.2	Posouzení finančních zdrojů	77
4.1.3	Výběr typu zákazníků, na které se nová nabídka zaměří.....	78
4.1.4	Výběr činnosti nebo druhu nového výrobku.....	79
4.1.5	Porovnání a výběr dodavatelů.....	79
4.1.6	Pořízení strojů a zařízení pro výrobu	80
4.1.7	Marketingová strategie	80
4.1.8	Posouzení stavu zaměstnanců, nutnosti odborných školení	80
4.2	Kontrola a řízení nákladů	81
5	Závěr	83
6	Seznamy	84
6.1	Seznam použitých zdrojů	84
6.2	Seznam použitých zkratk a symbolů	86
6.3	Seznam tabulek	88
6.4	Seznam grafů.....	89
6.5	Seznam obrázků	90
6.6	Seznam příloh.....	91

Úvod

Úspěch každé společnosti je založen na dobrém nápadu, dynamičnosti a flexibilitě. Neméně důležitou součástí úspěchu je i v dnešní náročné době velká dávka štěstí. Ani přesto, že ekonomický subjekt splňuje všechny dané podmínky, není jisté, že na trhu uspěje. Konkurence je veliká, každým dnem přibývá. V tržním prostředí je spousta záležitostí, které ani třeba ovlivnit nelze. Například sílu poptávky. Proto je velmi důležité se naučit předvídat a využitím rozmanitých ekonomických metod, pravidelně zjišťovat stav ekonomické síly a postavení svého podniku a sledovat situaci na trhu, aby bylo možná včas reagovat na případné změny nebo včas pružně reagovat na případné zjištěné problémy v podniku nebo na trhu a snažit se je minimalizovat, obejít je nebo se je pokusit využít ve svůj prospěch.

Pro hodnocení finanční situace podniku existuje rozsáhlá řada metod, pomocí kterých manageři podniku, a jiné zúčastněné osoby, zjistí, jak si v těžkém konkurenčním boji jejich podnik vede. Všechny finanční situace podniku se zobrazují do účetních výkazů. Tyto výkazy, rozvaha a přehled finančních toků slouží jako podklad pro výpočet různých ukazatelů, které nám ukazují současný stav podniku a zároveň předpovídají možný budoucí vývoj podniku na trhu. Zjištěné výsledky potom například můžeme použít k porovnání našeho podniku s konkurencí. Výsledky finančního hodnocení podniku dále mohou sloužit jako velmi kvalitní nástroj pro řízení podniku a pro budoucí rozhodování managerů v důležitých krocích podniku.

V dnešní době je finanční analýza podniku nezbytným nástrojem pro posouzení finančního zdraví pro majitele podniku, pro jeho managery, investory nebo také pro bankéře, kteří na základě finanční situace rozhodují, zda-li poskytnou podniku úvěr či nikoliv.

Pro praktickou část své bakalářské práce jsem si vybrala firmu TAKATA – PETRI PARTS, s. r. o., která má na trhu dlouholetou tradici a širokou působnost v oblasti výroby a prodeje součástek do motorových vozidel. Hodnocené období bude rok 2004 až 2008 - 5let je minimální doporučená doba pro finanční analýzu.

1 Cíl práce a hodnocení současného stavu

1.1 Cíl práce

Cílem mé bakalářské práce je pomocí metod finanční analýzy (absolutních ukazatelů, rozdílových, poměrových a souhrnných ukazatelů), Swot analýzy a Porterovy analýzy zjistit a zhodnotit ekonomické a finanční postavení podniku na trhu a ekonomickou situaci podniku Takata –Petri Parts, s. r. o., která je součástí velkého koncernu TAKATA HOLDING.

Prozkoumat jeho silné i slabé stránky, rozeznat případné hrozby a příležitosti podniku a pomocí těchto zjištění navrhnout optimální řešení případných problémů a nalézt nejvhodnější varianty pro využití příležitostí na trhu.

V této bakalářské práci budou tedy využity základní metody finanční analýzy (absolutní, poměrové, rozdílové ukazatele a souhrnné ukazatele) a jako podklady pro výpočet budou sloužit výroční zprávy podniku, kde jsou veškeré výkazy zisků a ztrát, rozvahy a přehled finančních toků za vybrané období.

Díličními cíly bakalářské práce je výpočet veškerých vybraných ukazatelů finanční analýzy. Jsou jimi: horizontální a vertikální analýza, rozdílové ukazatele, ukazatele likvidity, rentability, zadluženosti, aktivity a provozní ukazatele. V neposlední řadě využiji souhrnných ukazatelů jako je Altmanův index a index IN05. Součástí práce je i sestavení SWOT analýzy a Porterovy analýzy konkurenčních sil pro kvalitní rozhodnutí o finanční situaci a v závěru práce také uvedu hodnocení stability podniku v porovnání s oborovými průměry pomocí Benchmarkingového diagnostického systému finančních indikátorů INFA.

U každého z dílčích cílů porovnáím hodnoty s doporučenými hodnotami a také s oborovým prostředím. Tyto cíle dohromady tvoří ucelený obraz o společnosti a umožní identifikovat nedostatky a slabá místa.

Po celkovém zhodnocení finanční situace podniku dám návrhy na zlepšení současného stavu.

1.2 Charakteristika společnosti

Pro bakalářskou práci, kde budu hodnotit finanční situaci, jsem si vybrala společnost TAKATA – PETRI PARTS, s. r. o. Jejím hlavním předmětem podnikání je výroba náhradních dílů, součástek a příslušenství pro motorová vozidla včetně podobných výrobků. Dále koupě zboží za účelem jeho dalšího prodeje a prodej.

1.2.1 Základní údaje o společnosti

Název společnosti:	TAKATA - PETRI PARTS, s.r.o.
Den zápisu:	30.07.1992
IČ:	47451734
Sídlo:	543 74 Dolní Kalná 203, CZ
Právní forma:	společnost s ručením omezeným
Jednatelé:	k datu 31.03.2008 byli pan Andreas Egli a pan Ing. Antonín Stejný
Způsob jednání:	jednatelé jednají a podepisují se za společnost samostatně
Základní kapitál:	53 000 000 Kč
Mateřská společnost:	Takata–Petri AG, Aschaffenburg,SRN - Vlastní 100% podíl
Počet zaměstnanců:	ke konci roku 2008 – 493

1.2.2 Historie společnosti

Historie společnosti sahá až do roku 1933, kdy Takezo Takada (Japonsko) textilní výrobce, založil společnost Takata. Firma se zabývala rozvojem svých textilních technologií pro různé sféry lidských potřeb. V roce 1952 začala společnost Takata pracovat na výzkumu a výrobě bezpečnostních pásů pro automobily. V roce 1962 zahajuje společnost provádění speciálních „Crash testů“ ve spolupráci se státními institucemi, což přináší velké ohlasy veřejnosti. Zahajují se celostátní nárazové testy s figurínami, čímž se Takatě dostává velké medializace. Rokem 1971 se Takata postupně rozvíjí. Firma se zabývá rozvojem zádržného systému, začíná s výzkumem airbagů a dětských zádržných systémů. V roce 1983 se mění obchodní jméno společnosti na Takata Corporation, dodává 800 airbagů pro různé americké instituce, roku 1985 firma získává cenu za výrobek roku – za dětskou autosedačku Guardian. Rok 1988 je velkým mezníkem společnosti, kdy Takata Corporation expanduje do Evropy. O něco později je založen TK HOLDINGS INC. V Severní Karolíně, U.S.A. [21]

Společnost Takata – Petri Parts, s. r. o. Dolní Kalná je dceřinou AG Aschaffenburg v Německu. Kde tato mateřská společnost má dlouholetou tradici ve výrobě pro automobilový průmysl a své dceřiné společnosti má po celém světě.

Roku 1992 se aktivity Petri AG rozšiřují i do našeho bývalého Československa, konkrétně do Vrchlabí, kde vzniká Petri – Parts, s. r. o., která se zabývá obšíváním volantů a výrobou kabelových svazků. V roce 1993 je zakoupena provozovna ve Rtyni v Podkrkonoší a v roce 1994 byl zakoupen objekt v Dolní Kalné, kde se rozšiřuje výroba.

Česká společnost PETRI PARTS, s.r.o. se zabývá vývojem a zlepšováním jakosti svých produktů a díky tomu získává roku 1998 certifikáty jakosti. Roku 1999 se rozšiřuje výroba o plastové díly pro kontaktní jednotky.

Důležitým rokem je rok 2000, kdy se obě, výše zmiňované společnosti (Takata Corporation a Petri AG Aschaffenburg) spojily. Nyní se tedy společnost, která bude podrobena mému finančnímu hodnocení, jmenuje TAKATA - PETRI PARTS, s.r.o. [29]

1.2.3 Zákazníci

Společnost vyrábí součástky a doplňky do motorových vozidel značek z celého světa. Hlavními zákazníky jsou např. Audi, BMW, Chrysler, Daimler, Ford, Honda, Hyundai, Mazda, Mitsubishi Motors, Nissan, Toyota, VW aj.

1.2.4 Organizační struktura společnosti

Závod 1 – Dolní Kalná :

- výroba airbagů
- výroba kontaktních jednotek
- výroba výlisků plastových dílů pro kontaktní jednotky

Závod 2 – Rtyň v Podkrkonoší:

- výroba kabelových svazků
- výroba kontaktních jednotek

1.2.5 Zaměstnanci

Společnost již od počátku svého založení klade velký důraz na vzdělávání svých zaměstnanců. Realizují se vzdělávací akce pro zvyšování profesních znalostí zaměstnanců, ale i pro získání a rozvoj manažerských dovedností.

Průměrný počet zaměstnanců se rok od roku pomalu snižuje převážně z důvodů zvýšení produktivity práce, ale také kvůli částečnému snižování výroby (jako tomu bylo v roce 2007).

Průměrný počet zaměstnanců:

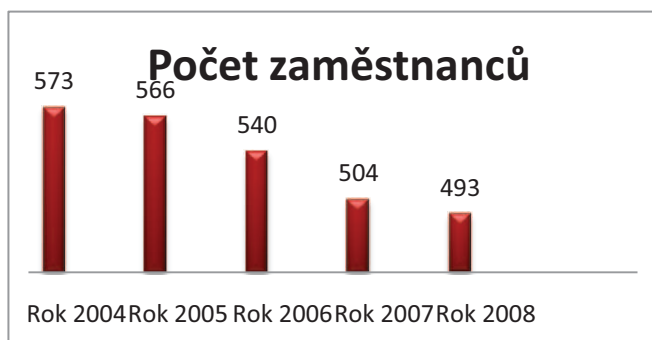
Rok 2004 573 zaměstnanců

Rok 2005 566 zaměstnanců

Rok 2006 540 zaměstnanců

Rok 2007 504 zaměstnanců

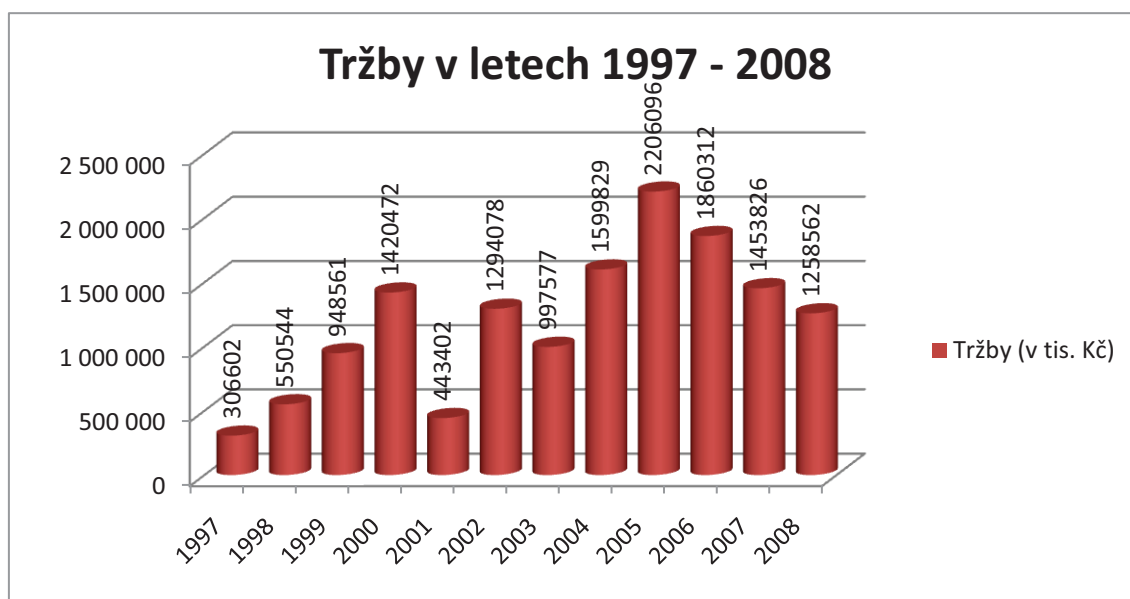
Rok 2008 493 zaměstnanců



Graf 1: Vývoj počtu zaměstnanců v letech 2004 - 2008

1.2.6 Vývoj hospodaření

Ukázka vývoje hospodaření od roku 1997, kde vybraným ukazatelem hospodaření jsou tržby za prodej vlastních výrobků a tržeb.



Graf 2: Tržby podniku v letech 1997 - 2008

Tržby podniku byly převážně dosaženy výrobou a prodejem kontaktních jednotek, kabelových svazků a airbagů. [29]

1.2 Porterova analýza

Porterova analýza neboli analýza konkurenčního prostředí podniku je pojmenovaná po Michaelu E. Porterovi. Je to analýza, která má za úkol identifikovat a analyzovat 5 konkurenčních sil kolem podniku, které formují každé odvětví a pomáhá určit slabé a silné stránky průmyslu.

Zkoumá se: 1) Hrozba konkurence v odvětví

2) Rivalita mezi konkurenty působících na stejném trhu

3) Vyjednávací síla dodavatelů

4) Vyjednávací síla odběratelů

5) Hrozba substitutů [24]

Porterova analýza se často používá k identifikaci struktury průmyslu s cílem stanovit podnikovou strategii a lze ji použít na všechny části ekonomiky pro hledání ziskovosti a přitažlivosti. [24]

HROZBA KONKURENCE V ODVĚTVÍ

Hrozba vstupu nových konkurentů je snižována v případě, kdy jsou fixní náklady na vstupu do odvětví velmi vysoké, výrobky jsou vysoce diferencované, existují dobré podmínky pro využívání úspor z rozsahu výroby, náklady přestupu do jiného oboru či k jinému dodavateli jsou vysoké atd. [2]

Z celkového pohledu by mohlo být riziko vstupu nové konkurence do odvětví vcelku vysoké, protože je to atraktivní obor z hlediska neustálého rozšiřování motorismu ve světě a produkování nových a nových typů automobilů. Noví zájemci o výrobu podobných produktů by však museli vložit velké finanční prostředky do nakoupení potřebných materiálů, přesných a velice drahých strojů a zajistit si profesionály na vývoj, což je nelehký úkol, protože na mnoho součástek do automobilu

je potřeba provádět dlouhý a náročný technologický výzkum a vývoj a to může být velkou překážkou pro nové konkurenty.

RIVALITA MEZI KONKURENTY

Rivalita firem, které působí na stejném trhu, může být vysoká v případě, že se jedná o málo rostoucí trh. Dále pokud jde o nové a v budoucnu lukrativní odvětví. Nebo v odvětví působí velké množství konkurentů, ziskovost odvětví je velmi malá apod. [2]

V současné době, kdy svět zasáhla finanční krize, je rivalita mezi konkurenty opravdu velká, protože ačkoliv konkurentů v porovnání s jinými obory zas není tolik, všichni jsou závislí na stejných či podobných odběratelích, kteří v důsledku finanční krize snižují odběr a velice pečlivě vybírají firmy, od kterých budou dále odebírat potřebné výrobky. Podniky snižují stavy zaměstnanců velice masivně z důvodu snižování nákladů a zvyšování produktivity práce. Snaží se snižovat ceny na minimum, aby v tuto těžkou dobu předběhly konkurenty a udržely se v chodu a nezkrachovaly.

VYJEDNÁVACÍ SÍLA DODAVATELŮ

Vyjednávací síla dodavatelů může mít také vliv na chod podniku. V případě, že podnik není pro dodavatele dostatečně důležitým – např. tím, že podnik odebírá minimální procento z celkového odběru všech jeho odběratelů. Dále se vyjednávací síla dodavatelů zvyšuje, když jeho dodávané zboží je na trhu něčím jedinečné a těžko nahraditelné, popřípadě když je na trhu málo dodavatelů apod. V tomto případě dodavatel může tlačit na podnik a hrozit zvýšením ceny, či snížením kvality nebo dobou splatností faktur. [2]

U tohoto oboru nepředpokládám velkou sílu dodavatelů, protože podnik Takata – Petri Parts, s.r.o. je výrobním podnikem a využívá pro výrobu hlavně prvotních surovin, popř. součástek, které nejsou zas až tak těžko dostupné. Samozřejmostí a nutností je však potřeba včasného a přesného dodání a přijatelné ceny materiálu, což může ovlivnit hladký chod výroby podniku, proto je nutné své dodavatele pečlivě vybírat.

VYJEDNÁVACÍ SÍLA ODBĚRATELŮ

Nátlak na podnik ze strany zákazníka hrozí zejména v případě, že je na trhu málo zákazníků a nakupují velké množství, tvoří velký podíl tržeb dané firmy, když prodávající tvoří mnoho malých firem, když zákazníci mohou přejít lehce ke konkurenci, když nakupovaný předmět není důležitým vstupem pro zákazníka nebo také když je pro zákazníky výhodnější nakupovat od více dodavatelů než od jednoho. V těchto případech pak zákazníci mají velkou sílu, kterou podnik tlačí do kouta s cenami a ztrácí se tím potenciální zisk. [2]

Díky tomu, že podnik Takata – Petri Parts, s. r. o. má vyrovnané odběry od všech zákazníků, a že jako mnoho jejich konkurentů není závislá jen na jednom či dvou, ale má širokou škálu odběratelů z celého světa, není tolik závislá na jednotlivcích. Každopádně každý zákazník je důležitý a v právě probíhající a těžké finanční krizi podniky vedou velké boje i o menší odběratele, a proto má potencionální zákazník momentálně velkou vyjednávací sílu.

HROZBA SUBSTITUTŮ

Hrozba vlivu substitutů na vývoj výroby je vysoká především tehdy, neexistují-li k danému výrobku blízké substituty, jestliže firmy nabízející substituty vyrábějí s vyššími náklady, pokud náklady přestupu na spotřebu substitutu jsou vysoké a cena výrobku, který by mohl být nahrazován substituty, je pro spotřebitele zajímavá. [2]

Na trhu existuje několik společností produkujících výrobky s podobnými parametry, které lze využít pro výrobu. V případě firmy Takata – Petri Parts, s. r. o. považují tedy hrozbu substitutů jako nízkou.

1.3 SWOT analýza

SWOT analýza je metoda, podle které lze zjistit slabé a silné stránky podniku, jeho příležitosti i hrozby. Může být spjata s určitým projektem, typem podnikání, podnikatelským záměrem atd.

Základ metody je v uspořádání a ohodnocení jednotlivých činitelů, které jsou rozděleny do čtyř výše uvedených základních skupin. Vzájemným působením faktorů silných a slabých stránek na jedné straně vůči příležitostem a nebezpečím na straně druhé lze získat nové informace, které charakterizují a hodnotí úroveň jejich vzájemného střetu. [25]

SWOT-analýza		Interní analýza	
		Silné stránky	Slabé stránky
Externí	Příležitosti	<i>S-O-Strategie:</i> Vývoj nových metod, které jsou vhodné pro rozvoj silných stránek společnosti (projektu).	<i>W-O-Strategie:</i> Odstranění slabin pro vznik nových příležitostí.
	Hrozby	<i>S-T-Strategie:</i> Použití silných stránek pro zamezení hrozeb.	<i>W-T-Strategie:</i> Vývoj strategií, díky nimž je možné omezit hrozby, ohrožující naše slabé stránky.

Obrázek 1: SWOT analýza [25]

SWOT ANALÝZA PODNIKU TAKATA PETRI-PARTS, s. r. o.

Silné stránky:

- kvalitní výrobky
- dlouholetá tradice a dobrá reputace na trhu
- zajištěná odbornost zaměstnanců díky pravidelným školením
- zastoupení po celé Evropě, Asii i USA

- dobrá interní komunikace

Slabé stránky:

- malá diferenciacie produktů
- napjaté vztahy na pracovišti

Příležitosti:

- možnost rozšíření výroby
- návrh nových technologií
- sledování konkurence a využití jejich chyb
- proniknutí do nových segmentů

Hrozby:

- přetrvávající finanční krize
- v případě zahraničních trhů jsou to kurzovní a politická rizika

SWOT analýza		INTERNÍ ANALÝZA	
		Silné stránky	Slabé stránky
E X T R A N E R N Í A N A LÝ Z A	Příležitosti	<u>Využití silných stránek k získání výhody:</u> - díky zastoupení po celém světě proniknout do jiných segmentů trhu - pomocí nových technologií a sledováním chyb konkurence se snažit být vždy s vývojem a nabídkou vepředu	<u>Překonání slabin využitím příležitosti:</u> - pomocí rozšíření výroby nalézt nové zákazníky - vylepšením jednání a vztahů na pracovišti zlepšit atmosféru a tím i zvýšit pracovní výkon zaměstnanců -
	Hrozby	<u>Využití silných stránek proti hrozbám:</u> - stále mít jako podmínku výroby vysokou kvalitou pro udržení dobrého jména a udržení si zákazníků v době finanční krize - využití odbornosti zaměstnanců k vylepšování stávající výroby a zároveň rozšířením výroby získat vyšší podíl na celosvětovém trhu a tím snížit riziko ze ztrát výnosů kvůli např. posilující koruně	<u>Eliminování slabých stránek, snížení nákladů:</u> - zlepšením vztahů na pracovišti zvýšit produktivitu práce - rozšířením výroby zachytit více zákazníků a eliminovat konkurenci

Obrázek 2: SWOT analýza TAKATA Petri-Parts, s. r. o. [zdroj: vlastní tvorba]

2 Teoretická východiska bakalářské práce

Smyslem finanční analýzy je provést s pomocí speciálních metodických prostředků kontrolu stavu finančního hospodaření podniku. Kvalifikovaná a pravidelná kontrola totiž umožňuje odhalit případné mezery a chyby ve finančního zdraví v době, kdy je ještě možné různými řídicími zásahy tyto poruchy napravit. Finanční rozbor je činnost komplexní povahy, to znamená, že by měla zachytit veškeré finanční složky podniku. [12]

2.1 Finanční analýza obecně

Hlavním úkolem finanční analýzy je komplexní posouzení současné finanční a ekonomické situace společnosti za pomoci specifických postupů a metod.

Pomocí finanční analýzy lze přijít nejen na silné stránky podniku, posoudit efektivnost našeho úsilí do podnikání, ale zároveň pomáhá odhalit případné poruchy ve finančním hospodaření.

Syntetickým ukazatelem efektivnosti podnikání je přebytek výnosů nad náklady, který v případě kladných hodnot je ziskem a záporných hodnot je ztrátou. Z hlediska finanční analýzy rozlišujeme vyjádření zisku:

EBITDA = zisk před úroky, odpisy a zdaněním

EBIT = zisk před úroky a zdaněním

EBT = zisk před zdaněním

EAT = zisk po zdanění

NOPAT = zisk po zdanění plus úroky, (zisk po zdanění plus úroky po zdanění)

EAC = zisk pro akcionáře [8]

2.2 Zdroje finančních informací a jejich uživatelé

Fungování podniku je souhrn složitých a vzájemně propojených aktivit, které mají za cíl uskutečnit základní poslání podniku, za účelem kterého byl založen a ze kterého je odvozeno jeho fungování. Do tohoto podniku jsou v průběhu jeho zakládání a celkového fungování vkládány různé výrobní faktory. Pro celkový obraz o jejich zapojení do jednotlivých procesů transformace poskytují informace hlavně:

- výkazy finančního účetnictvím (jsou součástí účetní uzávěrky)
- vnitropodnikové účetnictví

Základní prameny pro finanční analýzu jsou:

- rozvaha
- výkaz zisků a ztrát
- přehled o peněžních tocích [8]

2.3 Základní metody finanční analýzy

Základní metody jsou založeny na jednoduchých aritmetických operacích s ukazateli (vystačíme si tedy s elementární matematikou a procentním počtem). V mnoha situacích tato analýza postačuje a v praxi je běžná. Její výhodou je tedy jednoduchost výpočetního zpracování. Tyto jednoduché metody však nejsou vždy použitelné. [13]

2.4 Analýza absolutních ukazatelů

K hodnocení finanční situace podniku se při analýze absolutních ukazatelů používá údajů, které jsou přímo uvedeny v účetních výkazech. [12]

2.4.1 Horizontální analýza

Horizontální analýza, nebo též pojmenováním analýza trendů, porovnává změny ukazatelů v časové řadě. Z těchto změn lze odvodit i pravděpodobný vývoj příslušných ukazatelů v budoucnosti. [9]

Veškerá potřebná data pro výpočet jsou zobrazena v účetních výkazech a výročních zprávách firem, kde jsou uvedeny finanční položky za posledních 5 až 10 let. [12]

K získání dostatečné vypovídající hodnoty této metody je potřeba:

- Mít dostatečně dlouhou časovou řadu údajů (2 a více účetních období),
- zajistit srovnatelnost údajů v časové řadě u analyzovaného podniku,
- je-li to možné, vyloučit z údajů všechny náhodné vlivy (položky ovlivněné např. přírodní katastrofou),
- při případných odhadech budoucího vývoje je potřeba do výpočtu zahrnout i očekávané změny (např. inflace). [9]

Hledáme odpověď na dvě základní otázky:

- O kolik jednotek se změnila příslušná položka v čase? – (absolutní změna)
- O kolik % se změnila příslušná položka v čase? – (procentní změna)

[17]

Výpočet se provede pomocí užití vzorců:

Absolutní změna = ukazatel_t – ukazatel_{t-1}

Procentní změna = $\frac{\text{absolutní změna} * 100}{\text{ukazatel}_{t-1}}$

[9]

2.4.2 Vertikální analýza

Vertikální analýza, nebo-li též analýza procentní, spočívá v tom, že se na jednotlivé položky ve finančních výkazech pohlíží v relaci k nějaké veličině. Celkově tedy umožňuje porovnat účetní výkazy vybraného roku s výkazy z let minulých. Také lze porovnat několik různých firem rozdílných velikostí. Dalším cílem analýzy je zjistit strukturu majetku a kapitálu. Ze struktury aktiv a pasiv je možné zjistit, jakou měrou se podílejí položky aktiv na celkové hodnotě aktiv, a které zdroje podnik převážně používá na financování pořízení majetku.

Výpočet provedeme pomocí vzorce:

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

B_i = velikost položky balance

ΣB_i = suma hodnot

V případě sum hodnot z rozvahy je výpočet jednoznačný – jedná se totiž o celkovou finanční sumu. [3, 4]

2.5 Analýza rozdílových ukazatelů

Mezi rozdílové ukazatele, které slouží k analýze a k řízení finanční situace podniku, patří zejména ukazatel čistého pracovního kapitálu. Tento rozdílový ukazatel (včetně dalších ukazatelů jako je např. čistý peněžně pohledávkový fond apod.) je označován jako finanční fond. Slovu fond rozumějme shrnutí určitých stavových ukazatelů, které vyjadřuje shrnutí položek krátkodobých aktiv a určitých položek krátkodobých pasiv. [12]

2.5.1 Čistý pracovní kapitál

Čistý pracovní kapitál (ČPK) je část dlouhodobých zdrojů majetku podniku, která kryje oběžná aktiva. Je to zdroj, který má podnik k dispozici pro financování běžného chodu podniku.

Je to nejčastěji používaným ukazatelem vypočteným:

ČPK = celková oběžná aktiva – celkové krátkodobé dluhy

Ty mohou být vymezeny od splatnosti 1 rok až po splatnost 3 měsíců, což nám umožňuje lépe oddělit v oběžných aktivech tu část finančních prostředků, která je určena na uhrazení blízkých krátkodobých závazků, od části, které je relativně volná a kterou rozumíme jako určitý finanční fond.

Čistý pracovní kapitál představuje finanční jistinu, která firmě poskytne jistotu, že může pokračovat ve své činnosti, když ji v průběhu potká neočekávaná nepříznivá událost.

Změnu čistého pracovního kapitálu za určité období, které má vliv na finanční situaci podniku vypočítáme:

Změna ČPK = Čistý pracovní kapitál_(K) – Čistý pracovní kapitál_(P)

index (P) = stav na počátku sledovaného období

index (K) = stav na konci sledovaného období

K tomu, abychom zjistili, jaký je důvod změny čistého pracovního kapitálu, je nutné analyzovat přítoky a odtoky finančních prostředků (cash flow).

Čistý pracovní kapitál z pozice aktiv - změna představuje jakýkoliv růst položek krátkodobých aktiv v rozvaze a jakékoliv úbytky krátkodobých závazků podniku.

Čistý pracovní kapitál z pozice pasiv – zde rozlišujeme, která položka rozvahy byla mezi dvěma obdobími zdrojem peněžního toku a která vyvolala jeho spotřebu. Zdrojem v tomto případě chápeme jakýkoliv růst dlouhodobého kapitálu firmy a zisku nebo pokles stálých aktiv. Užití naopak znamená pokles na účtě dlouhodobého kapitálu, růst stálých aktiv nebo vytvoření ztráty podniku. [4, 12]

2.6 Analýza poměrových ukazatelů

Analýza poměrových ukazatelů dává do poměru jednotlivé položky ve finančních výkazech vzájemně mezi sebou. Jedná se o soustavu ukazatelů – rentabilitu, likviditu, zadluženost a aktivitu. Jelikož podnik tvoří složitý systém, je zapotřebí, aby byly sledovány všechny tyto ukazatele, protože jeden bez druhého netvoří dostatečný přehled. Pokud tedy některý z ukazatelů nevykazuje dobré výsledky, může to znamenat, že podnik funguje neefektivně. [4]

2.6.1 Ukazatele aktivity

Tento ukazatel nám udává jak podnik efektivně hospodaří se svými aktivy. Pokud jich má více, než je účelné, vznikají mu zbytečné náklady, a to vede k nízkému zisku. A naopak, pokud má nákladů málo, musí se podnik rozhodovat mezi podnikatelskými příležitostmi z důvodu nedostatečných kapacit. Uvádějí se obvykle v podobě ukazatelů obratu celkových aktiv (vázanost celkového vloženého kapitálu), ukazatelů obratovosti zásob, obratovosti pohledávek a obratovosti závazků. [10, 11]

Obrat celkových aktiv

Komplexní ukazatel, který měří efektivnost využívání celkových aktiv. Poskytuje informace, kolikrát za dané období se aktiva obrátí. Doporučené hodnoty jsou 1,6 – 3. V tomto rozmezí podnik vlastní optimální množství aktiv.

Obrat celkových aktiv = Roční tržby / Aktiva celkem. [3]

Obrat celkových oběžných aktiv

Ukazatel obratu oběžných aktiv měří využití oběžných aktiv podniku. Nevýhodou tohoto ukazatele je, že tržby odrážejí tržní hodnotu, zatímco zásoby, které tvoří podstatnou část oběžných aktiv, se uvádějí v pořizovacích cenách. Proto ukazatel často nadhodnotí skutečný obrat. Vychází-li ukazatel ve srovnání s oborovým ukazatelem vyšší, znamená to, že podnik nemá zbytečné nelikvidní zásoby. Přebytkové zásoby jsou totiž neproduktivní. Naopak při nízkém obratu lze usuzovat, že podnik má zastaralé zásoby, jejichž hodnota je reálně nižší, než je oficiálně uvedeno v účetních výkazech.

Obrat celkových oběžných aktiv = Roční tržby / Oběžná aktiva [11]

Doba obratu zásob

Tento ukazatel nám udává, jak dlouho jsou oběžná aktiva vázána ve formě zásob. Obecně platí, že čím vyšší je obratovost zásob a kratší doba obratu zásob, tím je lepší situace.

Doba obratu zásob = Průměrné zásoby / (Tržby / 360) [10]

Doba obratu pohledávek

Výsledkem tohoto ukazatele je počet dnů, které říkají, jak dlouho je průměrně majetek podniku vázán ve formě pohledávek. Dobu obratu pohledávek je vhodné srovnávat s běžnou platební podmínkou, za kterou podnik fakturuje své zboží. Je-li delší než běžná doba splatnosti, znamená to, že obchodní partneri neplatí své závazky včas.

Doba splatnosti pohledávek = Pohledávky / (Tržby / 360) [10, 11]

Doba obratu závazků

Ukazatel vypovídá o tom, jak rychle jsou spláceny závazky firmy. Obecně lze říci, že doba obratu závazků by měla být delší než doba obratu pohledávek.

Doba obratu závazků = Závazky / (Tržby / 360) [10]

2.6.2 Ukazatele rentability

Rentabilita, neboli výnosnost vloženého kapitálu, je měřítkem schopnosti podniku vytvářet nové zdroje a dosahovat zisku použitím investovaného kapitálu. [16]

Společným znakem ukazatelů rentability je skutečnost, že se poměrují vložený kapitál k výslednému efektu vyjádřeném některou modifikací zisku.

Hlavní ukazatelé:

a) ROA (Rentabilita celkových aktiv)

$$= \frac{EAT}{\text{celková aktiva}} \times 100 \text{ [\%]}$$

Hodnota tohoto ukazatele ROA udává, kolik korun vynesla každá koruna investovaného kapitálu. Je to celková výdělečná síla vloženého kapitálu vyjadřující zisk vlastníků, věřitelů i státu.

Rentabilita aktiv očištěná o zisk věřitelů a daně státu a upravená o finanční páku, která vyjadřuje celkovou zadluženost podniku, nám udává:

b) ROE (Rentabilita vlastního kapitálu)

$$= \frac{EAT}{\text{vlastní kapitál}} \times 100 \text{ [%]}$$

[8]

c) ROI (Rentabilita vloženého kapitálu)

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

Ukazatel rentability vloženého kapitálu hodnotí podnikatelskou činnost firem a vyjadřuje výkonnost celkového kapitálu vloženého do podniku, nezávisle na zdroji financování.

Výsledek: ROI > 0,15 = velmi dobré

ROI 0,12 – 0,15 = dobré.

[6]

d) ROS (Rentabilita tržeb)

$$= \frac{EAT}{\text{tržby}} \times 100 \text{ [%]}$$

Rentabilita tržeb představuje míru zisku připadající na jednu korunu tržeb. Hodnota ukazatele vypovídá o tom, jak dokáže podnik generovat zisk ze svých tržeb.

[14]

e) FINANČNÍ PÁKA

$$= \frac{\text{aktiva}}{\text{vlastní kapitál}}$$

Finanční páka je poměr ziskovosti vlastního kapitálu k ziskovosti celkového kapitálu. Ziskovost vlastního kapitálu má být vyšší než ziskovost celkového kapitálu, a to nastává tehdy, když je účinek finanční páky větší než číslo 1.

„Pojem páka je třeba chápat jako možnost zvýšení ziskovosti kapitálu připojením cizích zdrojů k vlastními kapitálu.“ [5]

2.6.3 Ukazatele likvidity

Likvidita je poměrový ukazatel, který říká jaká je momentální schopnost podniku uhradit splatné závazky. Z hlediska podniku bývá uvažována jako schopnost firmy získat prostředky pro úhradu svých závazků přeměnou jednotlivých složek majetku do hotovostní formy před splatností závazků krytých těmito složkami.

Likvidnost je schopnost různých aktiv přeměnit se rychle a bez větších ztrát v peníze a tím firmě posloužit k úhradě závazků. Zjednodušeně pak lze říci, že likvidita je schopnost firmy dostát svým finančním závazkům. [23]

Vysoká likvidita by měla zajistit solventnost podniku, tedy schopnost úhrady dluhů podniku v okamžiku jejich splatnosti. [15]

Likviditu dělíme na tři stupně. První stupeň sleduje okamžitou likviditu podniku, druhý stupeň se zabývá pohotovou likviditou a třetí stupeň běžnou likviditou:

1. stupeň OKAMŽITÁ LIKVIDITA

$$= \frac{\text{pohotov é pen ěžní prost ředky}}{\text{kr átkodob é závazky}}$$

Ukazatel okamžité likvidity říká, kolikrát je hodnota ob ěžných aktiv větší než krátkodobé závazky. Čím vyšší hodnotu má, tím nižší je riziko platební neschopnosti

podniku. Hradit splatné dluhy lze v tomto případě penězi nebo jejich ekvivalenty jako jsou volně obchodovatelné krátkodobé cenné papíry, splatné dluhy, směnečné dluhy a šeky. Za postačující se považuje interval od 0,2 - 0,5. [6]

2. stupeň POHOTOVÁ LIKVIDITA

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

Hodnota ukazatele by se měla být vyšší než 1,0. V takovém případě je podnik schopen vyrovnat se se svými závazky, aniž by musel prodávat své zásoby.

3. stupeň BĚŽNÁ LIKVIDITA

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

Běžná likvidita nám ukazuje kolikrát oběžná aktiva pokrývají krátkodobé závazky. Tento ukazatel je citlivý na strukturu zásob a jejich reálné oceňování vzhledem k jejich prodejnosti. Také je měřítkem budoucí solventnosti podniku a jeho hodnota by měla být vyšší než 1,5. [3]

2.6.4 Ukazatele zadluženosti

Ukazatelé zadluženosti slouží k porovnání firem z hlediska velikosti cizího kapitálu. Majitelé firem upřednostňují vyšší zadluženost (cizí kapitál je levnější), věřitelé přirozeně preferují nižší zadluženost firmy (nižší riziko, že o své peníze přijdou). Zadluženost není pouze negativní charakteristikou firmy. Její růst může přispět k růstu rentability vlivem působení finanční páky. Zvyšuje však riziko finanční nestability.

$$\text{a) Celková zadluženost} = \frac{\text{cizí zdroje}}{\text{aktiva celkem}}$$

Ukazatel celkové zadluženosti se často nazývá „Ukazatel věřitelského rizika“, protože v případě likvidace firmy roste riziko věřitelů úměrně růstu její zadluženosti.

Věřitelé proto preferují nízký ukazatel zadluženosti. Vlastníci zase potřebují větší finanční páku, aby znásobili svoje zisky.

Jestliže je však ukazatel zadluženosti vyšší jak 50%, věřitelé vždy váhají s poskytnutím úvěru a zpravidla žádají vyšší úrok.

Výše tohoto ukazatele se obvykle:

- do 0,30 považuje za nízkou,
- 0,30 až 0,50 za průměrnou,
- 0,50 až 0,70 za vysokou,
- nad 0,70 za rizikovou. [7]

$$\text{b) Koefficient samofinancování} = \frac{\text{vlastní kapitál}}{\text{aktiva celkem}}$$

Koefficient samofinancování posuzuje rozsah financování aktiv podniku penězi akcionářů. Využívá se pro hodnocení hospodářské a finanční stability podniku a spolu s ukazatelem solventnosti je obvykle považován za nejvýznamnější ukazatel pro hodnocení celkové finanční situace podniku. [1]

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

Ukazatel úrokového krytí udává, kolikrát převyšuje zisk placené úroky. V případě, že je roven 1, na zaplacení úroků je třeba celého zisku a na akcionáře nezbude nic. Jsou-li úroky pokryty ziskem 3 až 6, je to považováno za postačující. Všeobecně však platí, že čím vyšší hodnoty účetní jednotka dosahuje, tím je její finanční stabilita lepší. [7, 12]

$$\text{d) Doba návratnosti} = \frac{\text{cizí zdroje} - \text{finanční majetek}}{\text{čistý provozní cash flow}}$$

Ukazatel dobý návratnosti ukazuje, za kolik let dokáže podnik při stávající výkonnosti splatit svoje dluhy.

Ukazatelů máme celou řadu, např. dále ukazatel krytí fixních poplatků, dlouhodobé zadluženosti aj.

2.6.5 Provozní ukazatele

Jsou zaměřeny dovnitř podniku a uplatňují se tedy ve vnitřním řízení. Tyto ukazatele se opírají o tokové veličiny, především o náklady,

a) Produktivita z přidané hodnoty

Ukazuje, kolik výnosů připadá na jednoho zaměstnance.

$$\text{PzPH} = \frac{\text{přidaná hodnota}}{\text{počet zaměstnanců}}$$

b) Mzdová produktivita

Udává, kolik výnosů připadá na 1 Kč vyplacených mezd. Ukazatel by měl mít rostoucí tendenci.

$$\text{MP} = \frac{\text{běžné výnosy}}{\text{mzdy}} \quad \text{nebo} \quad \frac{\text{přidaná hodnota}}{\text{mzdy}} \quad [12]$$

c) Provozních ukazatelů máme celou řadu, jako např. ukazatel struktury nákladů, stupně odepsanosti aj.

2.7 Souhrnné ukazatele

Samotné ukazatele finanční analýzy mají jen částečnou vypovídající schopnost. Ale jelikož v podniku probíhá mnoho různých procesů, je třeba je posuzovat ve vzájemné souvislosti. V teorii i praxi existuje řada přístupů k souhrnnému hodnocení finanční situace podniku. Společným základem většiny těchto přístupů je použití

určitého počtu poměrových ukazatelů a souhrnu hodnot těchto ukazatelů do jediné číselné veličiny, která posuzuje finanční situaci podniku souhrnně. [6]

2.7.1 Altmanův index finančního zdraví

Jde o statistickou metodu spočívající v třídění objektů do dvou nebo více předem definovaných skupin podle určitých charakteristik. Altmanův index můžeme využít pro vyjádření celkové finanční situace podniku. Diskriminační funkce vyjádřená tzv. „Z faktorem“ může pomoci v identifikaci globálního finančního zdraví podniku.

Altmanův index finančního zdraví je vhodný pro větší firmy a umožňuje sledování vývoje v čase. [20]

Výpočet pro všechny firmy mimo firmy s veřejně obchodovatelnými akciemi je následující:

$$Z = 0,717 \cdot A + 0,847 \cdot B + 3,107 \cdot C + 0,420 \cdot D + 0,998 \cdot E$$

A - čistý pracovní kapitál / celková aktiva

B - nerozdělený zisk z minulých let + VH za běžné období / celková aktiva

C – výsledek hospodaření před zdaněním a nákladovými úroky / celková aktiva

D - základní kapitál / cizí zdroje

E - celkové tržby / celková aktiva

Altmanův index dokáže vcelku dobře předpovídat případný bankrot firmy asi na dva roky do budoucnosti, s nižší přesností (asi 70 %) pak na dobu až pěti let. [13]

Hodnoty k porovnání:

Z	>	2,9		zóna prosperity		
1,2	<	Z	<	2,9		šedá zóna
Z	<	1,2		zóna bankrotu		

[20]

2.7.2 Index IN05

Index IN05 má kořeny z roku 1995, kdy se manželé Neumaierovi rozhodli zkonstruovat tzv. index důvěryhodnosti. Do tohoto ukazatele se snažili zakomponovat nejčastěji využívané ukazatele. Tento nově vytvořený index byl nazván IN 95. Následně v roce 1999 došlo k úpravě ukazatele, aby zachycoval pohled, který bude důležitý zejména z pohledu vlastníka podniku. K poslední aktuální obměně soustavy došlo v roce 2005, kdy byl index nazván IN05.

Indexy IN jsou vlastně úpravou Altmanovy analýzy pro české prostředí.

Index IN05 je určen vztahem:

$$IN05 = 0,13 X_1 + 0,04 X_2 + 3,97 X_3 + 0,21 X_4 + 0,09 X_5$$

Kde jednotlivé proměnné vyjadřují:

X₁ ... Aktiva celkem / Cizí zdroje

X₂ ... EBIT / Nákladové úroky

X₃ ... EBIT / Aktiva celkem

X₄ ... Výnosy / Aktiva celkem

X₅ ... Oběžná aktiva / (Krátkodobé závazky + Krátkodobé bankovní úvěry a výpomoci)

Pokud je hodnota indexu IN05 při hodnocení větší než 1,60 znamená to, že

podnik vytváří hodnotu pro své vlastníky. V rozmezí 0,90 a 1,60 je podnik v tzv. šedé zóně, kdy podnik přestává tvořit hodnotu, ale stále nesměřuje k bankrotu. Při hodnotách nižších než 0,90 směřuje podnik k bankrotu.

Rozdíl oproti indexu IN01, je ve změně hodnoty x_3 z 3,92 na hodnotu 3,97, ale hlavní změna spočívá ve změně rozmezí šedé zóny – původní hodnoty pro index IN01 byly 0,75 až 1,77. [18, 19]

3 Finanční analýza společnosti Takata – Petri parts, s. r. o.

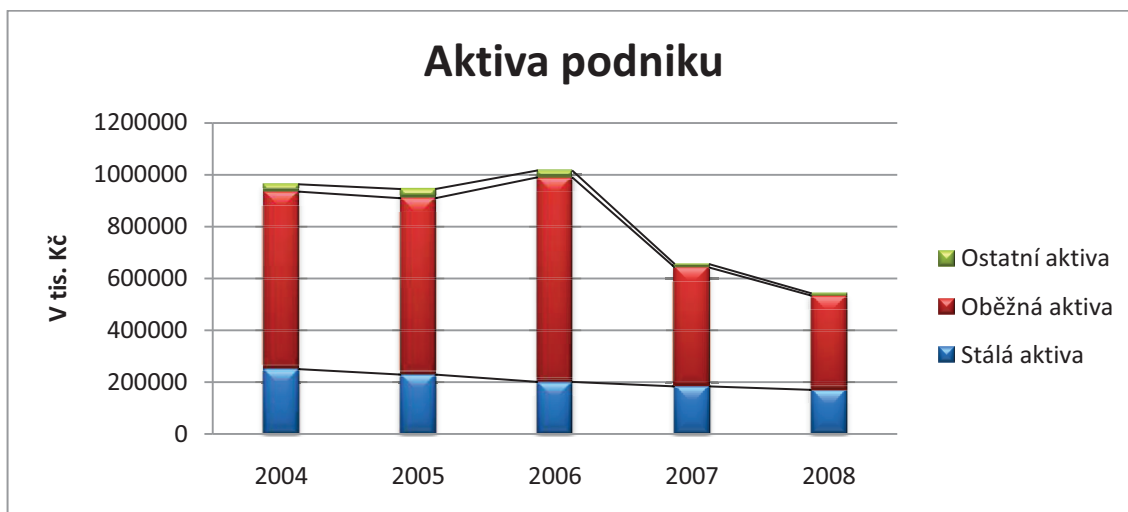
3.1 Analýza absolutních ukazatelů

3.1.1 Horizontální analýza aktiv

Položka	2005 - 2004		2006 - 2005		2007 - 2006		2008 - 2007	
	tis. Kč	změna v %	tis. Kč	změna v %	tis. Kč	změna v %	tis. Kč	změna v %
Aktiva celkem	-18 369	-1,91%	71 974	7,62%	-361 301	-35,54%	-113 258	-17,28%
Stálá aktiva	-21 240	-8,49%	-28 151	-12,30%	-17 419	-8,68%	-13 362	-7,29%
DNM	1 698	247,52%	2 171	91,07%	2 772	60,86%	266	3,63%
DHM	-22 938	-9,20%	-30 322	-13,39%	-20 191	-10,29%	-13 628	-7,74%
DFM	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Oběžná aktiva	-4 337	-0,63%	109 164	16,05%	-330 515	-41,87%	-95 689	-20,85%
Zásoby	100 536	83,84%	-54 128	-24,55%	-21 884	-13,16%	-32 845	-22,74%
Dlouhodobé pohledávky	-12 288	-71,65%	-123	-2,53%	-590	-12,45%	163	3,93%
Krátkodobé pohledávky	10 802	2,57%	161 413	37,49%	-290 043	-49,00%	-56 181	-18,61%
Finanční majetek	-103 387	-80,87%	2 002	8,19%	-17 998	-68,04%	-6 826	-80,72%
Ostatní aktiva	7 208	25,49%	-9 039	-25,47%	-13 367	-50,55%	-4 207	-32,17

Tabulka 1: Horizontální analýza aktiv

Z uvedené tabulky horizontální analýzy aktiv je patrné, že nárůst celkových aktiv v průběhu let klesá. Jedinou výjimkou je rok 2006, kdy byl zaznamenán lehký nárůst o 7,62%. Následující roky však aktiva opět klesala, a to velmi prudce. Nejvýraznější podíl na poklesu má hlavně dlouhodobý hmotný majetek, a to ve všech letech. Pokles DHM ovlivnil zejména pokles drobného majetku podniku. Dalším důvodem poklesu objemu celkových aktiv je výrazný pokles dlouhodobých pohledávek a finančního majetku (výrazně se snižoval stav peněz na bankovních účtech) v roce 2005, přičemž tento pokles byl v roce 2005 vcelku dorovnán nárůstem zásob (hlavně materiálu a výrobků). V následujících letech pak naopak výrazně stav zásob poklesl a v letech 2007 a 2008 se snížil i objem krátkodobých pohledávek.



Graf 3: Vývoj aktiv podniku v letech 2004-2008

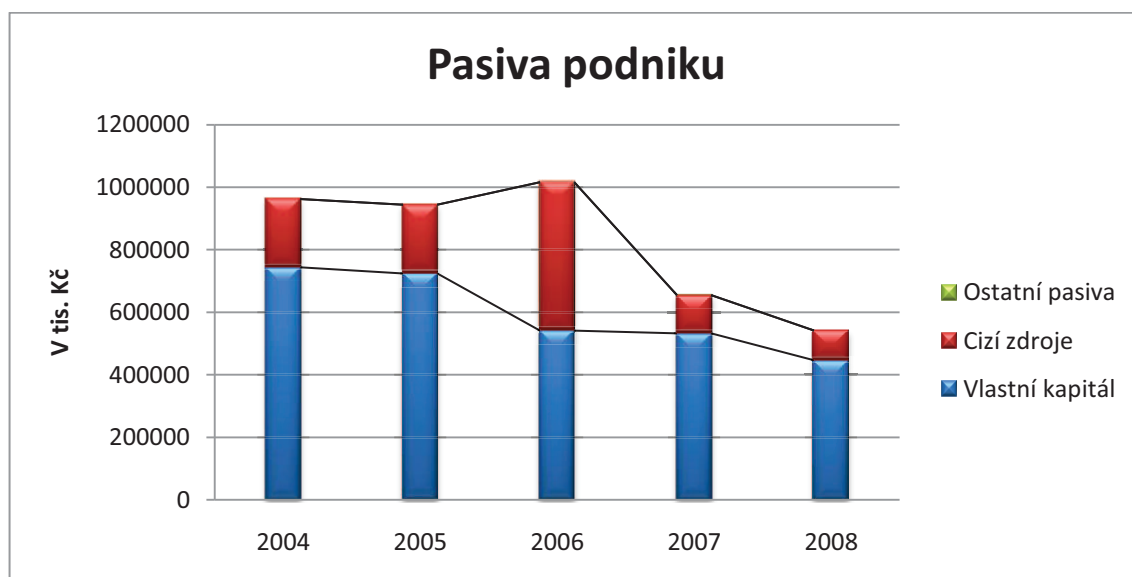
3.1.2 Horizontální analýza pasiv

Položka	2005 - 2004		2006 - 2005		2007 - 2006		2008 - 2007	
	tis. Kč	změna v %	tis. Kč	změna v %	tis. Kč	změna v %	tis. Kč	změna v %
Pasiva celkem	-18369	-1,91%	71974	7,62%	-361301	-35,54%	-113258	-17,28%
Vlastní kapitál	-19698	-2,65%	-182924	-25,25%	-8642	-1,60%	-86039	-16,14%
Základní kapitál	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Kapitálové fondy	275	7,60%	107	2,75%	0	0,00%	0	0,00%
Rezervní a ostatní fondy ze zisku	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
VH minulých let	812	0,14%	-229 973	-38,84%	31 185	8,61%	-62 858	-15,98%
VH běžného období	-20 785	-22,89%	46 942	67,03%	-39 827	-34,05%	-23 181	-30,05%
Cizí zdroje	1 329	0,61%	254898	115,84%	-352715	-74,27%	-27163	-22,22%
Rezervy	-44 937	-56,32%	1 502	1,04%	-15 267	42,00%	-4 308	-20,43%
Dlouhodobé závazky	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Krátkodobé závazky	46 266	33,30%	253 396	136,83%	-337 448	-76,94%	-22 855	-22,60%
Bankovní úvěry	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Ostatní pasiva	0	0,00%	0	0,00%	56	56,00%	-56	-100,00%

Tabulka 2: Horizontální analýza pasiv

S poklesem aktiv lze samozřejmě očekávat i pokles pasiv, který se podle horizontální analýzy projevuje v různých částech. Průběžně každý rok klesá vlastní kapitál, kde je nejvýraznější pokles zaznamenán v roce 2006 – o 25,25%. V položce vlastního kapitálu nejvíce kolísají výsledky hospodaření, jak z minulých let tak i za běžné období. Výsledek hospodaření za běžné období zaznamenal ve sledovaném období jediný nárůst, který byl v roce 2006, kdy stoupl o pozitivních 67,03%. Tento trend se však neudržel a v dalších letech již opět výrazně klesá. Další výrazné výkyvy

můžeme sledovat ve změnách stavu rezerv a krátkodobých závazků (jedná se hlavně o závazky z obchodních vztahů a v roce 2006 ovlivnil jejich výkyv hlavně závazek ke společníkům ve výši 300 000 tis. Kč), kde jsou jak hluboké poklesy, tak velké nárůsty.



Graf 4: Vývoj pasiv podniku v letech 2004-2008

3.1.3 Horizontální analýza výkazu zisků a ztrát

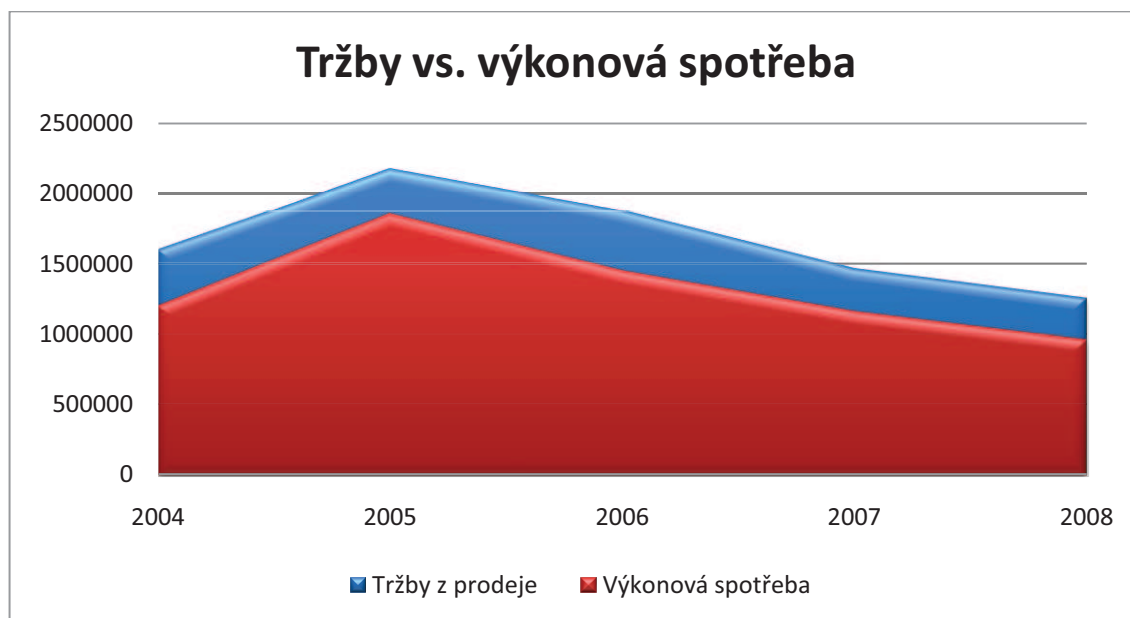
Položka	2005 - 2004		2006 - 2005		2007 - 2006		2008 - 2007	
	tis. Kč	změna v %	tis. Kč	změna v %	tis. Kč	změna v %	tis. Kč	změna v %
Tržby za prodej zboží	-263	-100,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Náklady vynaložené na prodané zboží	-257	-100,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Obchodní marže	-6	-100,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Výkony	606 267	37,90%	-345 784	-15,67%	-406 486	-21,85%	-195 264	-13,43%
Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb	571 062	35,77%	-290 157	-13,39%	-412 107	-21,95%	-209 244	-14,28%
Změna stavu zásob vlastní činnosti	35 193	1100,81%	-55 900	-145,61%	5 539	31,63%	13 898	116,10%
Aktivace	12	240,00%	273	1605,88%	82	28,28%	82	22,04%
Výkonová spotřeba	652 391	54,42%	-401 983	-21,72%	-286 924	-19,80%	-200 533	-17,25%
Spotřeba materiálu a energie	593 659	54,08%	-350 459	-20,72%	-273 408	-20,39%	-193 516	-18,13%
Služby	58 732	58,13%	-51 524	-32,25%	-13 516	-12,49%	-7 017	-7,41%
Přidaná hodnota	-46 130	-11,50%	56 199	15,83%	119 562	-29,08%	5 269	1,81%
Osobní náklady	37 175	29,19%	-129	-0,08%	-15 947	-9,70%	12 498	8,42%
Mzdové náklady	27 179	30,07%	-2 146	-1,83%	-10 849	9,40%	8 706	8,32%
Odměny členům orgánů společnosti	-120	-31,58%	-20	-7,69%	0	0,00%	0	0,00%
Náklady na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	9 476	29,05%	-927	-2,20%	-4 082	-9,91%	2 930	7,90%
Sociální náklady	640	16,13%	2 964	64,34%	-1 016	-13,42%	862	13,15%
Daně a poplatky	-182	-20,11%	82	11,34%	-191	-23,73%	-139	-22,64%
Odpisy DNM a DHM	-5 378	-10,34%	-409	-0,88%	-10 267	-22,20%	-5 847	-16,25%
Tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu	8 378	45,32%	-14 870	-55,35%	-6 268	-52,26%	1 013	17,69%
Tržby z prodeje dlouhodobého majetku	-2 979	-87,70%	-317	-75,84%	-101	-100,00%	60	60,00%
Tržby z prodeje materiálu	11 357	75,26%	-14 553	-55,03%	-6 167	-51,85%	923	16,64%
Zůstatková cena prodaného DM a materiálu	6 474	32,43%	-15 308	-57,91%	-5 235	-47,04%	300	5,09%
Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku	-5 130	-98,69%	-68	-100,00%	0	0,00%	0	0,00%
Prodaný materiál	11 604	78,60%	-15 240	-57,80%	-5 235	-47,04%	300	5,09%
Změna stavu rezerv a opravných položek v prov.oblasti	-93 811	-121,72%	15 544	92,85%	-1 432	-119,63%	4 808	182,88%
Ostatní provozní výnosy	5 374	71,56%	-2 097	-16,28%	-1 548	-14,35%	-5 984	-64,77%
Ostatní provozní náklady	7 560	45,11%	-15 778	-64,88%	7 216	84,49%	-205	-1,30%
Převod provozních výnosů	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Převod provozních nákladů	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
PROVOZNÍ VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ	17 783	13,37%	53 231	35,31%	-101 522	-49,77%	-11 117	-10,85%
Tržby z prodeje cenných papírů a podílů	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Prodané cenné papíry a podíly	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Výnosy z dlouhodobého finančního majetku	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Výnosy z podílů v ovl.a říz.osobách a v jedn.pod PV	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Výnosy z ostatních dlouhodobých CP a podílů	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Výnosy z ostatního dlouhodobého finančního majetku	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Výnosy z krátkodobého finančního majetku	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Náklady z finančního majetku	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Výnosy z přecenění cenných papírů a derivátů	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Náklady z přecenění cenných papírů a derivátů	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Změna stavu rezerv a opravných položek ve fin.oblasti	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Výnosové úroky	875	126,26%	2 808	179,08%	-2 405	-54,96%	2 427	123,14%
Nákladové úroky	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	1	1,00%
Ostatní finanční výnosy	-57	-0,23%	-15 898	-63,50%	1 285	14,06%	4 399	42,21%
Ostatní finanční náklady	49 693	200,21%	-22 374	-30,03%	-39 539	-75,83%	24 937	197,91%
Převod finančních výnosů	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Převod finančních nákladů	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
FINANČNÍ VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ	-48 976	-5069,98%	9 384	19,55%	38 419	99,46%	-18 114	-8750,72%
Daň z příjmu za běžnou činnost	-10 407	-24,13%	15 673	47,91%	-23 276	-48,10%	-6 050	-24,09%
Splatná	-44 011	-68,30%	27 838	136,29%	-23 743	-49,20%	-5 297	-21,60%
Odložená	33 604	157,65%	-12 165	-99,00%	467	379,67%	-753	-72,37%
VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ ZA BĚŽNOU ČINNOST	-20 785	-22,89%	46 942	67,03%	-39 827	-34,05%	-23 181	-30,05%
Mimořádné výnosy	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Mimořádné náklady	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Daň z příjmu z mimořádné činnosti	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Splatná	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Odložená	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
MIMOŘÁDNÝ VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Převod podílu na hospodářském výsledku společníkům	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ ZA ÚČETNÍ OBDOBÍ	-20 785	-22,89%	46 942	67,03%	-39 827	-34,05%	-23 181	-30,05%
VH před zdaněním	-10 378	-21,76%	31 269	83,80%	-16 551	-24,13%	-17 131	-32,92%

Tabulka 3: Horizontální analýza výkazu zisků a ztrát

V horizontální analýze výkazu zisků a ztrát jsou v meziročních změnách zaznamenány časté poklesy v jednotlivých položkách. Zejména lze vyčíst, že kromě roku 2005, kdy tržby z prodeje vzrostly o 35,77% oproti roku 2004, v dalších letech již pouze výrazně klesaly. Největší propad byl v roce 2007, kdy tržby klesly o 21,95% oproti roku 2006. K těmto změnám v tržbách se i měnily každoročně hodnoty výkonové spotřeby. S nárůstem tržeb v roce 2005 narostla i spotřeba, a to o 54,42%. V porovnání nárůstu tržeb k nárůstu výkonové spotřeby v tomto roce je výrazný nepoměr - nárůst výkonové spotřeby je zbytečně výrazně vyšší. V dalších letech, kdy tržby klesají, klesá také spotřeba, a v tomto případě je to vcelku úměrné.

Další důležitou položkou je přidaná hodnota, která každý rok značně kolísá. Nejvyšší nárůst je v roce 2006 oproti roku 2005 o 18,83% a nejhlubší propad je v následujícím roce 2007 oproti roku předchozímu – o 29,08%.

Provozní výsledek hospodaření mezi lety 2004 až 2006 vrostl o 71 014 tis. Kč, poté nastal zlom a od tohoto roku 2006 až 2008 naopak klesal – poklesl o závratných 112 639 tis. Kč. Podíl na těchto změnách mají převážně výrazné změny v celkových výkonech podniku a také změny v dlouhodobém majetku a materiálu.



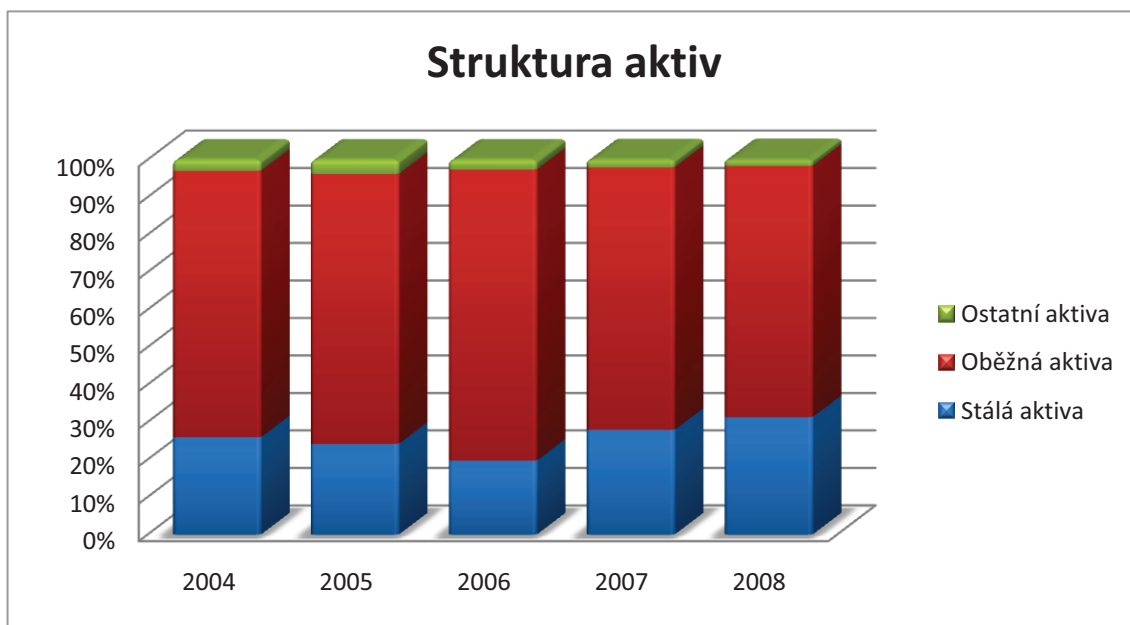
Graf 5: Vývoj tržeb a výkonové spotřeby

3.1.4 Vertikální analýza aktiv

Položka	2004	2005	2006	2007	2008
Aktiva celkem	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Stálá aktiva	25,97%	24,23%	19,75%	27,97%	31,35%
DNM	0,07%	0,25%	0,45%	1,12%	1,40%
DHM	25,90%	23,98%	19,30%	26,85%	29,95%
DFM	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Oběžná aktiva	71,09%	72,01%	77,65%	70,03%	67,01%
Zásoby	12,45%	23,34%	16,36%	22,04%	20,59%
Dlouhodobé pohledávky	1,78%	0,51%	0,47%	0,63%	0,80%
Krátkodobé pohledávky	43,58%	45,57%	58,22%	46,07%	45,32%
Finanční majetek	13,28%	2,59%	2,60%	1,29%	0,30%
Ostatní aktiva	2,94%	3,76%	2,60%	2,00%	1,64%

Tabulka 4: Vertikální analýza aktiv

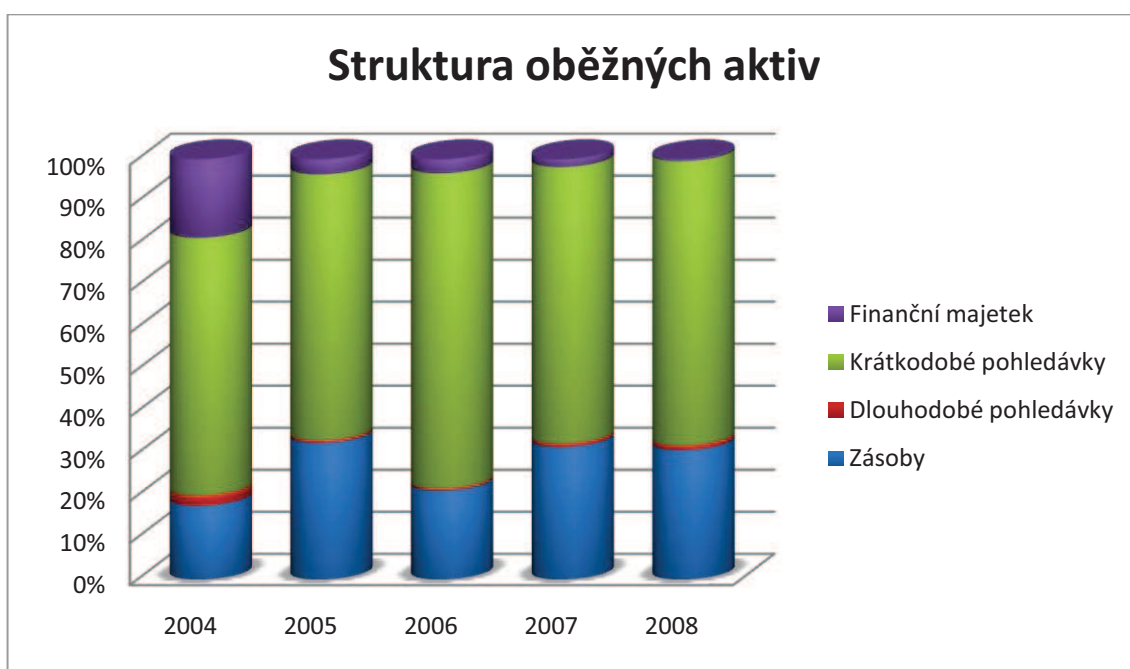
Vertikální analýza ukazuje skladbu celkových aktiv. Největší část tvoří oběžná aktiva, která se v jednotlivých letech pohybují mezi 67 – 77 % z celkových aktiv. Stálá aktiva tvoří 19 – 31% z celkových aktiv. Z této informace vyplývá, že se jedná o obchodní a kapitálově „lehkou“ společnost.



Graf 6: Struktura aktiv

Nejvyšší podíl na stálých aktivech má dlouhodobý hmotný majetek, který se skládá převážně ze staveb a samostatně movitých věcech. Velmi malou část stálých aktiv tvoří i dlouhodobý nehmotný majetek, který obsahuje hlavně software a také nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek. Dlouhodobý finanční majetek není ve stálých aktivech vůbec zastoupen.

Oběžná aktiva tvoří zejména krátkodobé pohledávky, která jsou zastoupeny téměř polovinou v celkovém oběžném majetku. V roce 2006 dokonce dosáhly hodnoty 58,22%. Krátkodobé pohledávky jsou hlavně z obchodních vztahů a od roku 2005 se významně zařadily i pohledávky ovládající a řídící osoby. Další výrazné zastoupení mají v oběžných aktivech zásoby. Nejnižší podíl zásob je v roce 2004 – 12,45% z oběžných aktiv a nejvyšší podíl je v roce 2005 – 23,34%. Finanční majetek a dlouhodobé pohledávky jsou zastoupeny nejméně. Pouze s výjimkou v roce 2004, kdy finanční majetek tvořil z oběžných aktiv 13,28%. V dalších letech se hodnoty pohybují pouze mezi 0,3% až 2,59%.



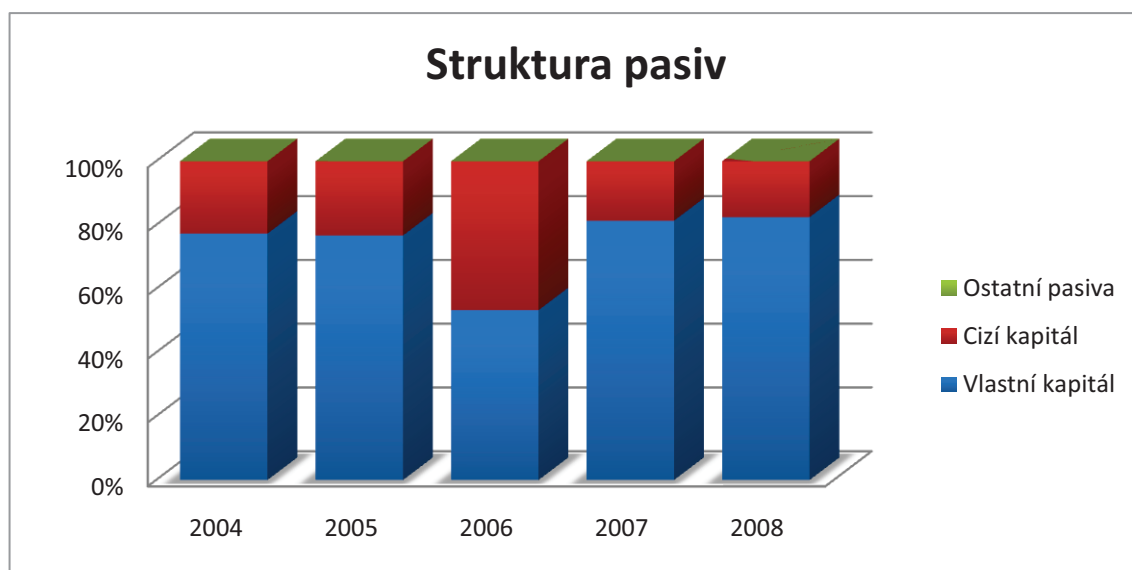
Graf 7: Struktura oběžných aktiv

3.1.5 Vertikální analýza pasiv

Položka	2004	2005	2006	2007	2008
Pasiva celkem	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Vlastní kapitál	77,29%	76,71%	53,28%	81,34%	82,46%
Základní kapitál	5,50%	5,61%	5,21%	8,09%	9,78%
Kapitálové fondy	0,38%	0,41%	0,39%	0,61%	0,74%
Rezervní a ostatní fondy ze zisku	0,57%	0,58%	0,54%	0,84%	1,02%
VH minulých let	61,41%	62,69%	35,63%	60,03%	60,98%
VH běžného období	9,43%	7,41%	11,51%	11,77%	9,96%
Cizí zdroje	22,71%	23,29%	46,72%	18,65%	17,54%
Rezervy	8,29%	3,69%	3,58%	3,22%	3,09%
Dlouhodobé závazky	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Krátkodobé závazky	14,43%	19,60%	43,14%	15,43%	14,44%
Bankovní úvěry	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Ostatní pasiva	0,00%	0,00%	0,00%	0,01%	0,00%

Tabulka 5: Vertikální analýza pasiv

Vertikální analýza ukazuje, že pasiva jsou převážně tvořena z vlastního kapitálu. Vlastní kapitál je obsažen ze 70% až 80%, až na výjimku v roce 2006, kde podíl vlastního kapitálu klesl na 53,28%. Cizí zdroje tvoří celková pasiva průměrně z 20%, opět s výjimkou v roce 2006, kdy jejich hodnota stoupla na 46,72%. Jiná pasiva nejsou zastoupena.



Graf 8: Struktura pasiv

Struktura vlastního kapitálu je tvořena hlavně z výsledku hospodaření z minulých let, který se pohybuje na úrovni 60%. Pouze v roce 2006 výsledek hospodaření z minulých let poklesl na 35,63%. Další položkou tvořící vlastní kapitál je výsledek hospodaření za běžné období. Nejnižší podíl je v roce 2005 – 7,41% a nejvyšší úroveň dosáhl v roce 2007 – 11,77%. Základní kapitál tvoří v letech 2004 – 2006 zhruba 5% vlastního kapitálu a v letech 2007 a 2008 stoupá až na 9,78%. Kapitálové fondy a rezervní fondy tvořené ze zisku se pohybují pod 1% z celkového vlastního kapitálu. V porovnání s průměrem odvětví má podnik mnohem vyšší podíl vlastního kapitálu. V odvětví se průměr pohybuje mezi 30-40%.



Graf 9: Struktura vlastního kapitálu

Hlavní složkou cizího kapitálu jsou zejména krátkodobé závazky. Nejmenší procento krátkodobých závazků je v roce 2004 a tvoří ho 14,43%. Naopak nejvyšší podíl tvoří v roce 2006, kde vyskočil na 43,14%. V cizím kapitálu jsou také obsaženy rezervy, kde v roce 2008 dosahují nejnižší části z celku, a to 3,09% a v roce 2004 nejvyšší hodnoty - 8,29%. Dlouhodobé závazky a bankovní úvěry jsou na nulových hodnotách po celé sledované období.



Graf 10: Struktura cizích zdrojů

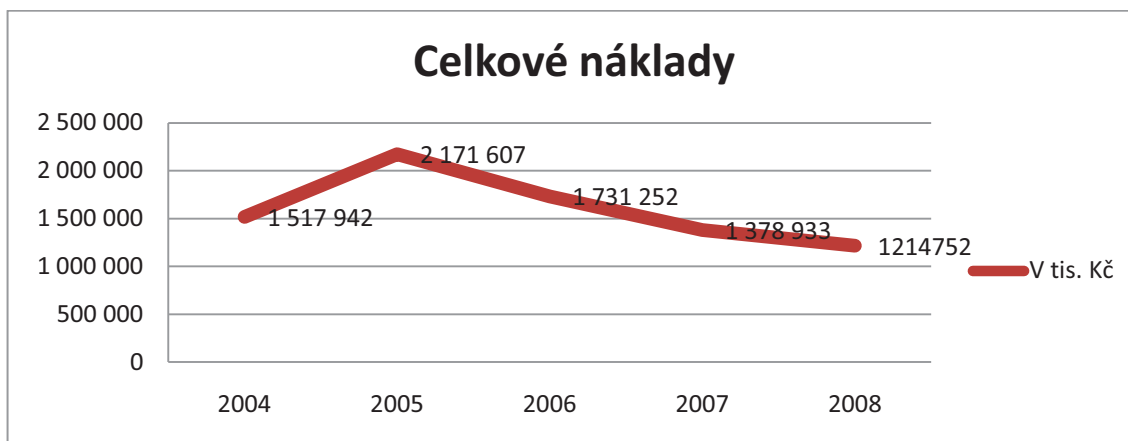
3.1.6 Analýza struktury nákladů a výnosů

NÁKLADY

Položka	2004		2005		2006		2007		2008	
	tis. Kč	%	tis. Kč	%	tis. Kč	%	tis. Kč	%	tis. Kč	%
Provozní náklady	1 493 122	98,36%	2 097 094	96,57%	1 679 113	96,99%	1 366 333	99,09%	1 177 215	96,91%
Náklady vynaložené na prodej zboží	257	0,02%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Výkonová spotřeba	1 198 765	78,97%	1 851 156	85,24%	1 449 173	83,71%	1 162 249	84,29%	961 716	79,17%
Osobní náklady	127 370	8,39%	164 545	7,58%	164 416	9,50%	148 469	10,77%	160 967	13,25%
Daně a poplatky	905	0,06%	723	0,03%	805	0,05%	614	0,04%	475	0,04%
Odpisy DNM a DHM	52 034	3,43%	46 656	2,15%	46 247	2,67%	35 980	2,61%	30 133	2,48%
Zůstatková cena prodaného DM a materiálu	19 962	1,32%	26 436	1,22%	11 128	0,64%	5 893	0,43%	6 193	0,51%
Změna stavu rezerv a opravných položek	77 070	5,08%	-16 741	-0,77%	-1 197	-0,07%	-2 629	-0,19%	2 179	0,18%
Ostatní provozní náklady	16 759	1,10%	24 319	1,12%	8 541	0,49%	15 757	1,14%	15 552	1,28%
Finanční náklady	24 820	1,64%	74 513	3,43%	52 139	3,01%	12 600	0,91%	37 537	3,09%
Mimořádné náklady	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Náklady celkem	1 517 942	100,00%	2 171 607	100,00%	1 731 252	100,00%	1 378 933	100,00%	1 214 752	100,00%

Tabulka 6: Analýza struktury nákladů

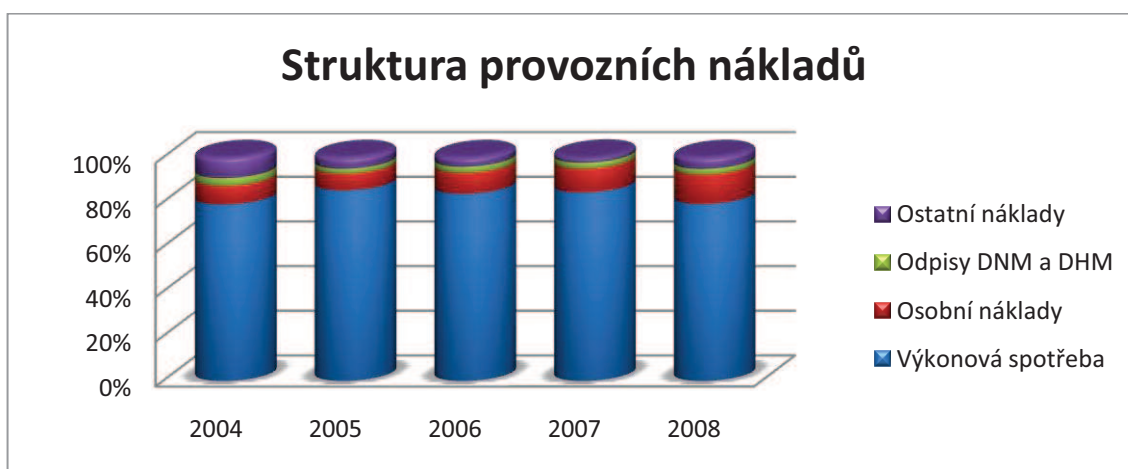
Celkové náklady mají klesající tendenci. Rozdíl ve výši nákladů v roce 2008 oproti roku 2004 je o 303 190 tis. Kč méně. Jediný výkyv z poklesu je v roce 2005, kdy byl zaznamenán výrazný nárůst nákladů na hodnotu 2 171 607 tis. Kč, který ale v následujících letech prudce klesl.



Graf 11: Vývoj celkových nákladů

V tabulce analýzy struktury nákladů je na první pohled patrné, že v podniku výrazně převažují provozní náklady nad náklady finančními. Přičemž náklady mimořádné zde dokonce vůbec nefigurují.

Provozní náklady tvoří více než 96% z celkových nákladů a jsou tvořeny hlavně z výkonové spotřeby, což nám dokladuje, že se jedná o výrobní podnik. Výkonová spotřeba tvoří v průměru 80% z provozních nákladů. Nejnižší podíl na provozních nákladech má v roce 2004 – 78,97% a nejvyšší podíl v roce 2005 – 85,24%. Druhou důležitou složkou provozních nákladů jsou osobní náklady, které mají stoupající tendenci, kromě roku 2005, kde mírně poklesly na 7,58%. Nedílnou součástí provozních nákladů jsou i odpisy, které jsou každý rok téměř neměnné.



Graf 12: Struktura provozních nákladů

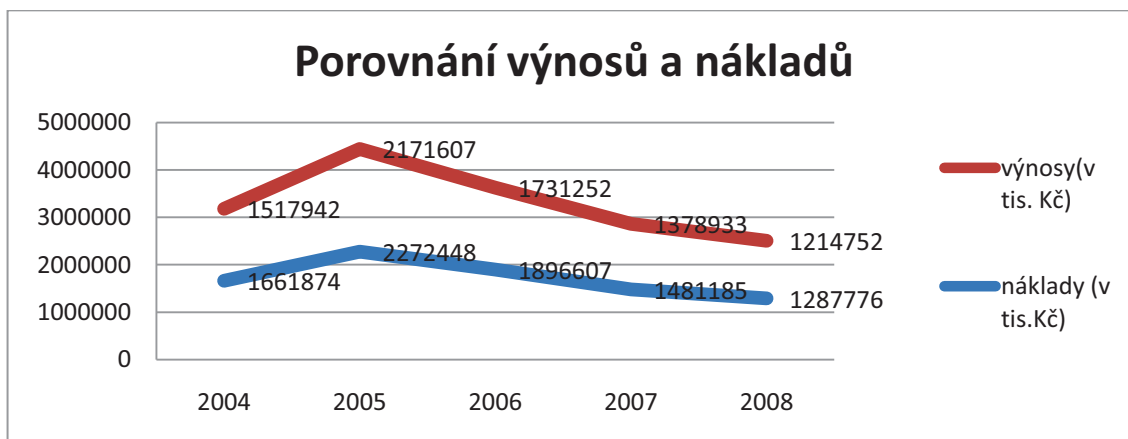
Finanční náklady zatěžují podnik jen okrajově. Nejmenší část z celkových nákladů tvoří v roce 2007, kde dosahují hodnoty pouze 0,91% a nejvýše vzrostly v roce 2005, a to na 3,43%.

VÝNOSY

Položka	2004		2005		2006		2007		2008	
	tis. Kč	%	tis. Kč	%	tis. Kč	%	tis. Kč	%	tis. Kč	%
Provozní výnosy	1626089	98,44%	2245845	98,83%	1883094	99,29%	1468792	99,16%	1268557	98,51%
Tržby z prodeje	263	0,02%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Výkony	1 599 829	96,85%	2 206 096	97,08%	1 860 312	98,09%	1 453 826	98,15%	1 258 562	97,73%
Tržby z prodeje DHM	18 487	1,12%	26 865	1,18%	11 995	0,63%	5 727	0,39%	6 740	0,52%
Ostatní provozní výnosy	7 510	0,45%	12 884	0,57%	10 787	0,57%	9 239	0,62%	3 255	0,25%
Finanční výnosy	25 785	1,56%	26 603	1,17%	13 513	0,71%	12 393	0,84%	19 219	1,49%
Mimořádné výnosy	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Výnosy celkem	1 651 874	100,00%	2 272 448	100,00%	1 896 607	100,00%	1 481 185	100,00%	1 287 776	100,00%

Tabulka 7: Analýza struktury výnosů

Ve výše uvedené tabulce lze vyčíst, že stejně jako náklady, i výnosy mají klesající tendenci až na rok 2005, kde vyskočily na 2 272 448 tis. Kč. Nejnižších výnosů podnik dosahuje v roce 2008, a to částky 1 287 776 tis. Kč.



Graf 13: Porovnání výnosů a nákladů

Hlavní složkou tvořící celkové výnosy jsou provozní výnosy, které dosahují v průměru 99%. Provozní výnosy jsou tvořeny hlavně výkony, které od roku 2004 do roku rostou a pouze v roce 2008 opět mírně poklesnou. Nejvýše výkony dosahují hodnoty 98,15% v roce 2007 a nejnižší hodnoty dosahují v roce 2004 – 96,85%. Z čehož je patrné, že jejich podíl na provozních výkonech je téměř stálý. Ostatní druhy provozních výnosů se pohybují pouze okolo 1%.

Celkové výnosy dále zahrnují finanční výnosy, které tvoří pouze malou část celkové struktury. Největší podíl mají v roce 2004 -1,56% a nejnižší v roce 2006 – 0,71%. Mimořádné výnosy ve struktuře nejsou vůbec zastoupeny.

3.1.7 Analýza CASH FLOW

Položka	2004	2005	2006	2007
Finanční majetek na počátku roku	129 056	127 839	24 452	26 454
Hospodářský výsledek	133 932	102 740	165 355	102 252
CF z provozní činnosti	66 501	82 522	336 208	88 217
CF z investiční činnosti	-67 718	-95 909	-334 313	279 569
CF z finanční činnosti	0	-90 000	107	-385 784
CF celkem	-1 217	-103 387	2 002	-17 998
Finanční majetek na konci roku	127 839	24 452	26 454	8 456

Tabulka 8: Analýza CASH FLOW (v tis. Kč)

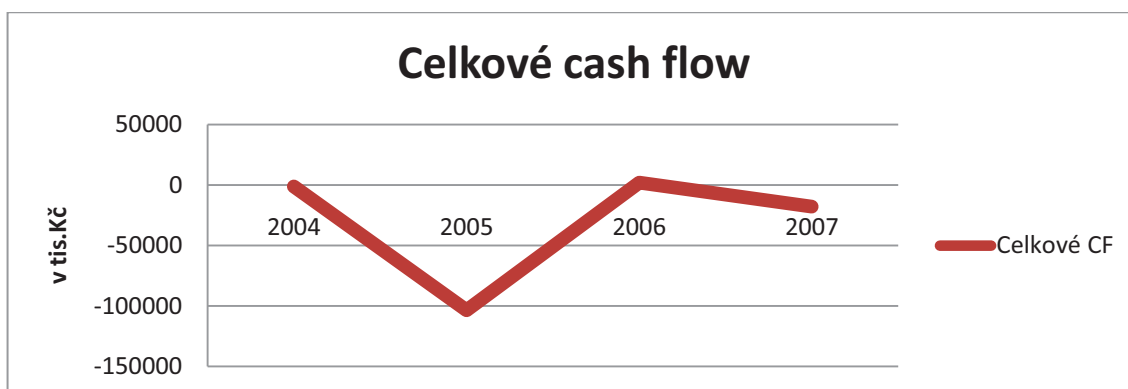
Analýza vychází z let 2004 – 2007 a je sestavena nepřímou metodou.

Cash flow z provozní činnosti je po celé období v kladných hodnotách, což je dobrý stav. Nejvyšší hodnoty dosahoval v roce 2006, a to částky 336 208 tis. Kč. To bylo způsobeno hlavně vcelku vysokým nárůstem hospodářského výsledku před zdaněním v daném roce oproti předchozímu roku.

Cash flow z investiční činnosti je v období 2004 až 2006 v záporných hodnotách. Tento výsledek ukazuje příznivý stav, protože říká, že společnost investovala své finanční prostředky, a to je žádoucí. Avšak rok 2007 je již vysoká kladná částka, kterou způsobilo rozprodávání podnikového majetku.

Cash flow z finanční činnosti mělo nestálý vývoj. Roku 2004 bylo na nulové hodnotě, rok 2005 je – 90 000tis. Kč, což mají za následek vyplacené dividendy v daném roce. V roce 2007 je finanční CF dokonce – 385 784tis. Kč, způsobilo to opět vyplácení dividend a zároveň splacení krátkodobých závazků vůči společníkům.

Podle celkového součtu reálných toků podniku vidíme kladnou hodnotu pouze v roce 2006. Ostatní roky jsou v mínusových částkách. Nejzápornější hodnota byla v roce 2005, kde bylo cash flow dokonce – 103 387tis. Kč.



Graf 14: Celkové Cash Flow

3.2 Analýza rozdílových ukazatelů

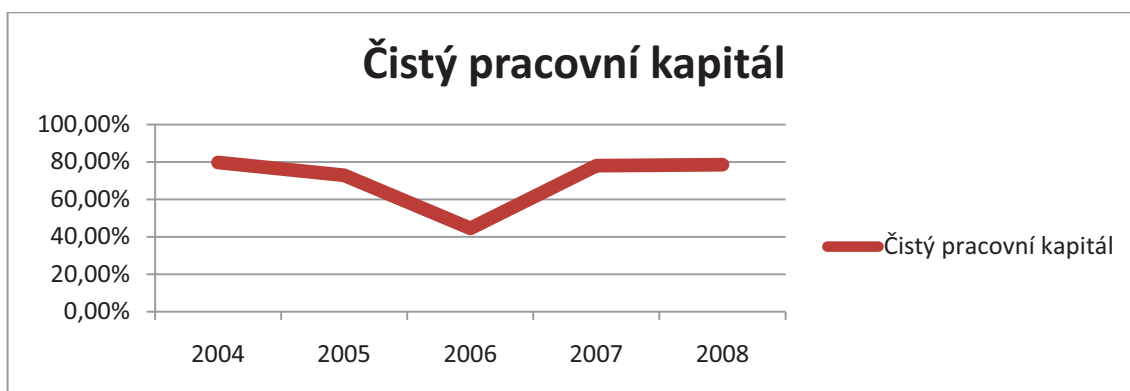
3.2.1 Čistý pracovní kapitál

Čistý pracovní kapitál (OA - KZ = ČPK)	2004		2005		2006		2007		2008	
	tis. Kč	%	tis. Kč	%	tis. Kč	%	tis. Kč	%	tis. Kč	%
Oběžná aktiva	684 600	100,00%	680 263	100,00%	789 427	100,00%	458 912	100,00%	363 223	100,00%
Zásoby	119 909	17,52%	220 445	32,41%	166 317	21,07%	144 433	31,47%	111 588	30,72%
Pohledávky	436 852	63,81%	435 366	64,00%	596 656	75,58%	306 023	66,68%	250 005	68,83%
Finanční majetek	127 839	18,67%	24 452	3,59%	26 454	3,35%	8 456	1,84%	1 630	0,45%
Krátkodobé závazky	138 925	20,29%	185 191	27,22%	438 587	55,56%	101 139	22,04%	78 284	21,55%
Čistý pracovní kapitál	545 675	79,71%	495 072	72,78%	350 840	44,44%	357 773	77,96%	284 939	78,45%

Tabulka 9: Čistý pracovní kapitál

Čistý pracovní kapitál představuje finanční jistinu, která firmě poskytne jistotu, že může pokračovat ve své činnosti, když ji v průběhu potká neočekávaná nepříznivá událost. [4, 12]

Hodnota čistého pracovního kapitálu podniku prochází neustálými změnami. Od roku 2004 do roku 2006 klesá a spadne o necelých 36%. Následující rok se situace mírně obrátí a čistý pracovní kapitál opět lehce stoupne. Roku 2008 však opět nastane pokles. I přes neustálé změny ve výši čistého pracovního kapitálu v jednotlivých sledovaných letech však lze konstatovat, že si podnik stále udržuje hodnotu na dobré úrovni.



Graf 15: Vývoj čistého pracovního kapitálu

3.3 Analýza poměrových ukazatelů

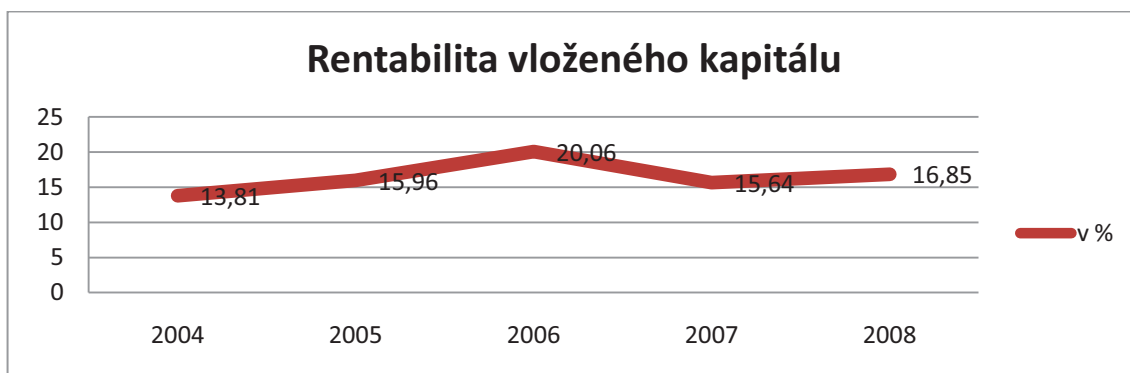
3.3.1 Ukazatele rentability

Položka	2004	2005	2006	2007	2008
ROI (v %)	13,81%	15,96%	20,06%	15,64%	16,85%
ROA (v %)	9,43%	7,41%	11,51%	11,77%	9,69%
ROE (v %)	12,20%	9,66%	21,59%	14,47%	12,07%
ROS (v %)	5,69%	3,23%	6,23%	5,26%	4,30%
Finanční páka	1,29	1,3	1,88	1,23	1,21

Tabulka 10: Ukazatele rentability

Rentabilita vloženého kapitálu nám říká, kolik provozního zisku podnik dosáhl z jedné vložené koruny. Čím vyšší hodnoty jsou vypočítány, tím je rentabilita vyšší. Doporučení je rentabilita vyšší jak 15 %.

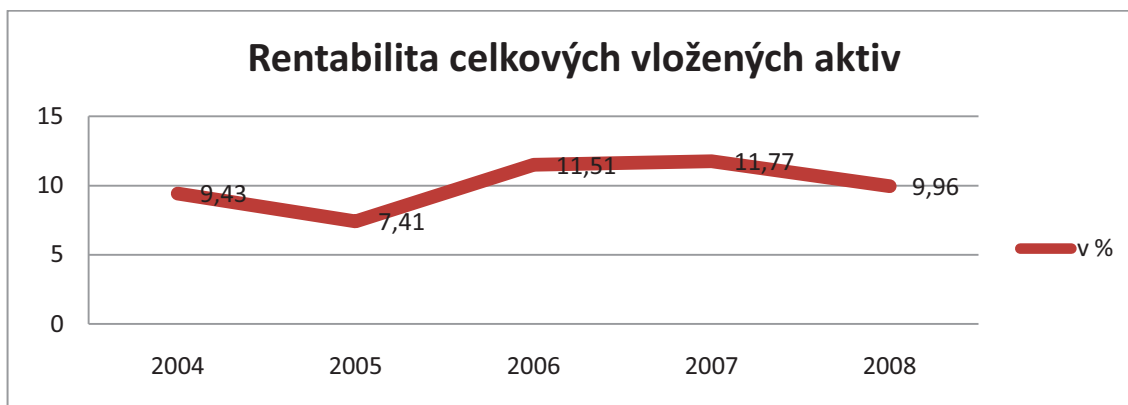
Z výše uvedené tabulky je patrné, že se podniku daří udržet svoji ziskovost vloženého kapitálu na velmi dobré úrovni. Pouze v prvním roce analýzy - v roce 2004 - dosahuje rentabilita 13,81%, což je sice pod doporučenou hranicí, ale stále to je dočasně přijatelný stav. V následujících letech podnik udržuje rentabilitu nad 15% a v roce 2006 dokonce dosahuje 20% ziskovosti, což je způsobeno hlavně navýšením provozního výsledku hospodaření. Tyto výsledky značí, že podnik efektivně využívá vložený kapitál.



Graf 16: Rentabilita vloženého kapitálu

Rentabilita celkových vložených aktiv nám vyjadřuje produkční sílu vložených aktiv do podniku. V tomto případě je minimální doporučená hranice 10%.

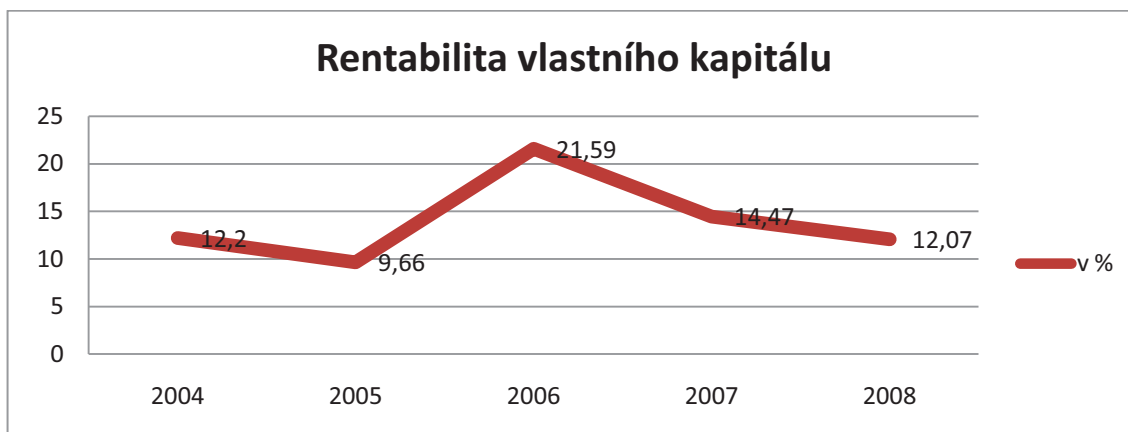
Výpočet nám ukazuje, že situace v podniku se neustále mění. V letech 2004, 2005 a 2008 dosahuje ziskovost nedostatečných hodnot. V roce 2004 a 2008 je to těsně pod hranicí 10%, ale v roce 2005 je situace značně horší - ziskovost je na úrovni 7,41%, což je velmi málo. Tento stav je způsoben nízkým hospodářským výsledkem, ale zároveň vysokým podílem vložených celkových aktiv do podnikání. Výsledek ROA nám říká, že v roce 2005 byl zisk na 1Kč vložených aktiv pouhých 0,0741Kč. Naopak rok 2006 a 2007 dosahuje ziskovosti nad 10%, což je pozitivní výsledek, přičemž nejvyšší hodnoty ROA dosahuje v roce 2007, kde ziskovost dosahuje nejvyšší hodnoty- 11,77%.



Graf 17: Rentabilita celkových vložených aktiv

Rentabilita vlastního kapitálu nám ukazuje, kolik čistého zisku připadá na jednu korunu, kterou akcionář do podniku investoval. Analýza tohoto ukazatele má tedy především přínos pro vlastníky firmy. Obecně platí, že by hodnota ROE měla být vyšší než ROA.

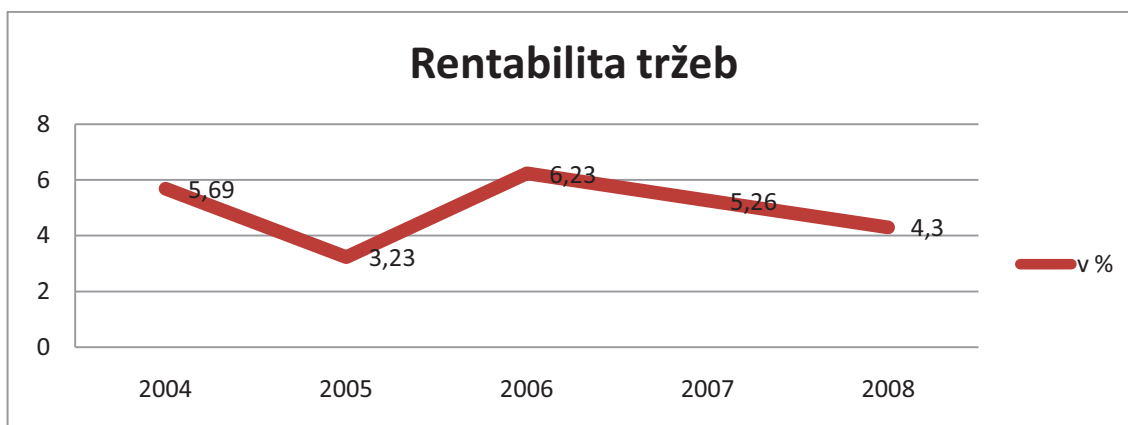
Z hodnot v tabulce je patrné, že rentabilita vlastního kapitálu každý rok výrazně kolísá. Nejvyšší hodnoty dosahuje v roce 2006, kde je ziskovost 21,59% a nejnižší hodnota je v roce 2005 - pouhých 9,66%. Tyto rozdíly v hodnotách jsou dány zejména výraznými každoročními změnami ve výsledcích hospodaření. Rentabilita vlastního kapitálu se v porovnání s průměrem odvětví pohybuje v roce 2004 nad průměrem (odvětví 9,93%), roku 2005 je naopak pod průměrem (odvětví opět 9,93%), roku 2006 je podnik vysoce nad průměrný (odvětví 8,35%), roku 2007 mírně nad průměrem (odvětví 13,18%) a roku 2008 stejně tak (odvětví má 10,97%) .



Graf 18: Rentabilita vlastního kapitálu

Rentabilita tržeb vyjadřuje, kolik čistého zisku má podnik za jednu korunu z tržeb. Vyjadřuje tedy ziskovou marži. Doporučená minimální hranice hodnot je 6%. Obecně samozřejmě platí, čím vyšší marže, tím lépe pro podnik.

Vypočtené hodnoty rentability tržeb jsou již na první pohled nízké. Pouze v jediném, ze sledovaných let, přesahuje ziskovost doporučenou hranici (rok 2006), ale ostatní roky jsou v tomto směru nevyhovující. Obzvláště v roce 2005, kdy je ziskovost pouhých 3,23%.



Graf 19: Rentabilita tržeb

Finanční páka je kladná v případě, že dosahuje hodnoty vyšší než je číslo jedna. Finanční páka ve sledovaném období kolísá neustále mezi hodnotou 1 – 2, nejsou zaznamenány tedy žádné výrazné změny a zároveň lze říci, že finanční páka je pozitivní, protože jsou vypočteny hodnoty vyšší než číslo jedna. Na druhou stranu však tyto hodnoty nejsou tak vysoké, aby přinesly výraznější zisk, naopak se však drží na hladině nízké rizikovosti podnikání. Vypočtené hodnoty jsou výsledkem vysokého podílu vlastního kapitálu v podnikání a nízkému zadlužení.

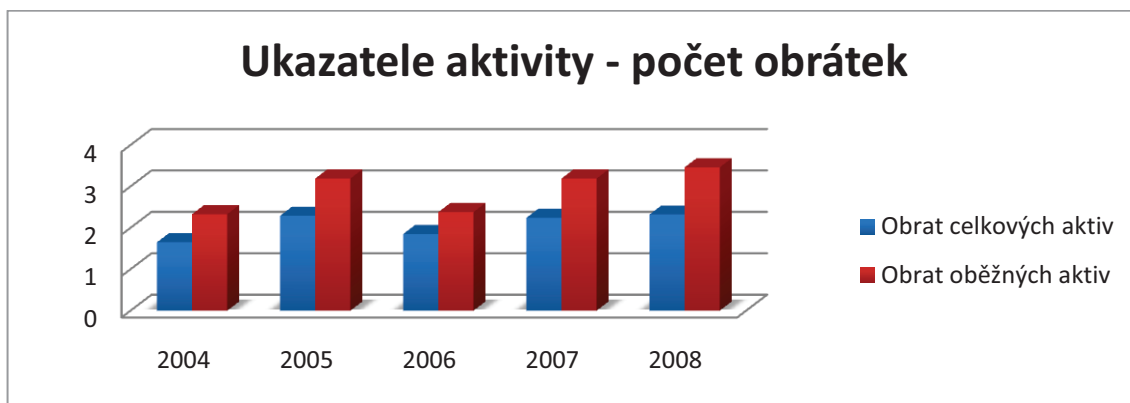
3.3.2 Ukazatele aktivity

Položka	2004	2005	2006	2007	2008
	obraty	obraty	obraty	obraty	obraty
Obrat celkových aktiv	1,65	2,29	1,85	2,24	2,32
Obrat oběžných aktiv	2,33	3,19	2,38	3,19	3,46

Tabulka 11: Ukazatele aktivity¹

Obrat celkových aktiv by se měl pohybovat v rozmezí od 1,6 do hodnoty 3. Podle výše uvedené tabulky je zřejmé, že se v podniku obrat majetku neustále mění, ale po celé sledované období se pohybuje v doporučených hodnotách. To znamená, že podnik disponuje vhodným množstvím aktiv a tudíž nemá problémy s kapacitou a zároveň ani s zbytečným neúměrným množstvím aktiv v podniku, které by zatěžovaly tržby vyššími náklady. Avšak průměr odvětví se v letech 2004 až 2008 pohybuje na hodnotách 2,47; 2,47; 2,46; 2,58; 2,74. A v porovnání s těmito hodnotami je ve všech letech podnik podprůměrem.

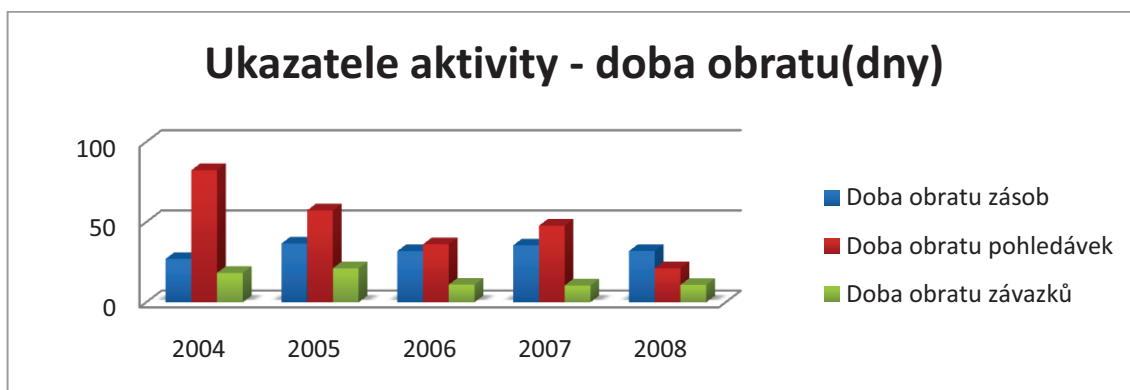
Obrat oběžných aktiv nemá stanovené obecně doporučené hodnoty, ve kterých by se měl podnik pohybovat. Platí však, že čím více, tím lépe. Obrat oběžných aktiv v podniku za sledované období dosáhl nejvyšší hodnoty v roce 2008 -3,46 obrátů a nejméně obrátů bylo zaznamenáno v roce 2004 – 2,33 obrátů.



Graf 20: Ukazatele aktivity – počet obrátek

Položka	2004	2005	2006	2007	2008
	dny	dny	dny	dny	dny
Doba obratu zásob	27,03	36,61	31,89	35,48	31,98
Doba obratu pohledávek	82,35	57,3	36,2	47,74	21,21
Doba obratu závazků	18,31	21,17	10,97	10,47	10,86

Tabulka 12: Ukazatele aktivity²



Graf 21: Ukazatele aktivity – doba obratu(dny)

Doba obratu zásob znázorňuje počet dnů do doby spotřeby nebo prodeje zásob od jejich pořízení. Doba obratu by se ve sledovaném období měla snižovat. Podle výše vypočtené tabulky, popř. podle grafu lze sledovat, že v podniku Takata doba obratu zásob mírně roste. Od roku 2004 do roku 2007 doba obratu stoupla o 31%. Což značí postupné snižování efektivního využívání finančních prostředků a zvyšování

skladovacích nákladů. Pozitivní změna a tedy mírný pokles byl zaznamenán pouze v roce 2008, kdy obratovost zásob klesla z roku 2007 na rok 2008 o necelých 10%.

Doba obratu pohledávek říká, jak dlouho čekáme na zaplacení pohledávek od zákazníků. Ve společnosti Takata se počet dnů k získání inkasa od zákazníků postupně snižuje. V roce 2004 byla doba splacení pohledávek průměrně 82 dnů, a to je vysoce nad běžnou splatností faktur a znamená to, že obchodní partneři neplatí včas. Další roky však zaznamenáváme pozitivní pokles splatnosti pohledávek, kdy v roce 2006 dosáhne podnik splatnosti v průměru za 36 dnů. Následující rok však doba opět povyskočí o necelých 32%, ale v posledním roce sledovaného období naopak velmi pozitivně prudce klesne o 44% - na 21 dnů.

Doba obratu závazků ukazuje, jak dlouho podnik odkládá platbu faktur svým dodavatelům. Výhodné je, když je doba splatnosti závazků delší než splatnosti pohledávek, aby nebyla narušena finanční rovnováha společnosti. Podle výše uvedeného grafu a výpočtů v tabulce je na první pohled zřejmé, že splatnost závazků je výrazně kratší než je tomu u pohledávek. Největší rozdíl mezi splatností pohledávek a závazků je v roce 2004, kdy je mezi nimi časový rozdíl 64 dnů. Tento ukazatel tedy říká, že společnost platí svoje závazky zbytečně brzo, ačkoliv to může mít pozitivní dopad na důvěru u obchodních partnerů a tím i možné zvýhodněné pozice při dojednávání různých podmínek.

3.3.3 Ukazatele likvidity

Položka	2004	2005	2006	2007	2008
Okamžitá likvidita	0,92	0,13	0,06	0,08	0,02
Pohotová likvidita	4,06	2,48	1,42	3,11	3,21
Běžná likvidita	4,93	3,67	1,8	4,54	4,64

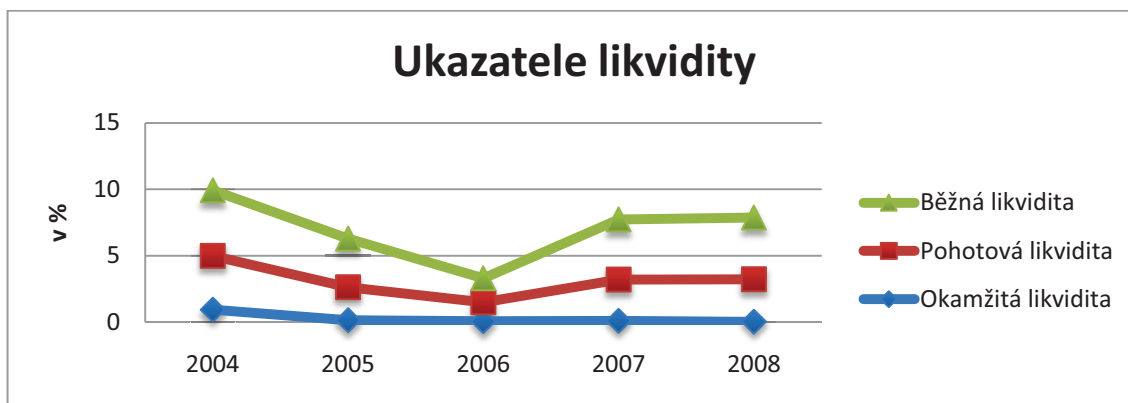
Tabulka 13: Ukazatele likvidity

Likvidita charakterizuje schopnost dostat svým závazkům. A zároveň k tomu, musí být splněna podmínka solventnosti, neboli mít k dispozici prostředky, které lze okamžitě využít k platbě.

Okamžitá likvidita (likvidita 1. stupně) měří schopnost uhradit krátkodobé závazky právě v tento okamžik. Měla by se pohybovat v hodnotách 0,2 až 0,5. Tuto podmínku podnik, ani v jednom ze sledovaných let, nesplňuje. Nejblíže se ideální okamžité likviditě přiblížil v roce 2005, kdy byla vypočtena hodnota 0,13. Další roky se však hodnota pouze snižuje, až je téměř na nulové úrovni. To nám ukazuje, že podnik nebyl téměř schopen okamžitě dostát většině svých závazků. V prvním roce sledovaného období je naopak okamžitá hodnota zbytečně vysoká – 0,92. Poukazuje to na nadměrnou zásobu volných peněžních prostředků, kterými podnik přicházel o výnosy, které mohly plynout ve formě úroků. Co se týká srovnání s oborovým průměrem, tak rok 2004 je vysoce nad průměrem (obor 0,22), rok 2005 je podprůměr (obor 0,23), 2006 je hluboce podprůměrný (obor 0,22), rok 2007 (obor 0,23) a rok 2008 (obor 0,19) taktéž pod průměrem.

Pohotová likvidita (likvidita 2. stupně) má stanoveno, že by vypočtené hodnoty neměly klesnout pod číslo 1. Pokud se tak stane znamená to, že má podnik příliš mnoho zásob. V tabulce je jasně vidět, že podnik je na tom s pohotovou likviditou dobře. Ve všech letech sledovaného období hodnota přesahuje číslo 1. Nejvyšší pohotové likvidity dosahuje v roce 2004, kdy je to 4,06. To znamená, že podnik by byl schopen v roce 2004 uhradit z oběžných aktiv snížených o zásoby své krátkodobé závazky více než 4x. Srovnání s oborovým průměrem nám říká, že podnik je ve všech letech vysoce nadprůměrný (obor 2004=0,82;2005=0,83;2006 = 0,83; 2007 = 0,83 a 2008 = 0,76).

Běžná likvidita (likvidita 3. stupně) říká, kolikrát by byl podnik schopen uspokojit své věřitele, kdyby v daném okamžiku proměnil veškerá svá oběžná aktiva v hotovost. Doporučené hodnoty jsou 1,5 až 2,5. Tato mez byla splněna pouze v roce 2006, kdy podnik dosáhl hodnoty 1,8. Ostatní roky jsou hodnoty vyšší, než je účelné. V oborovém srovnání je podnik roku 2004 vysoce nad průměrem (odvětví 1,26), 2005 stejně tak (odvětví 1,28), 2006 mírně nad průměrem (odvětví 1,35), roku 2007 vysoce nad průměrem (odvětví 1,37) a roku 2008 také vysoký nadprůměr (odvětví 1,31).



Graf 22: Ukazatele likvidity

3.3.4 Ukazatele zadluženosti

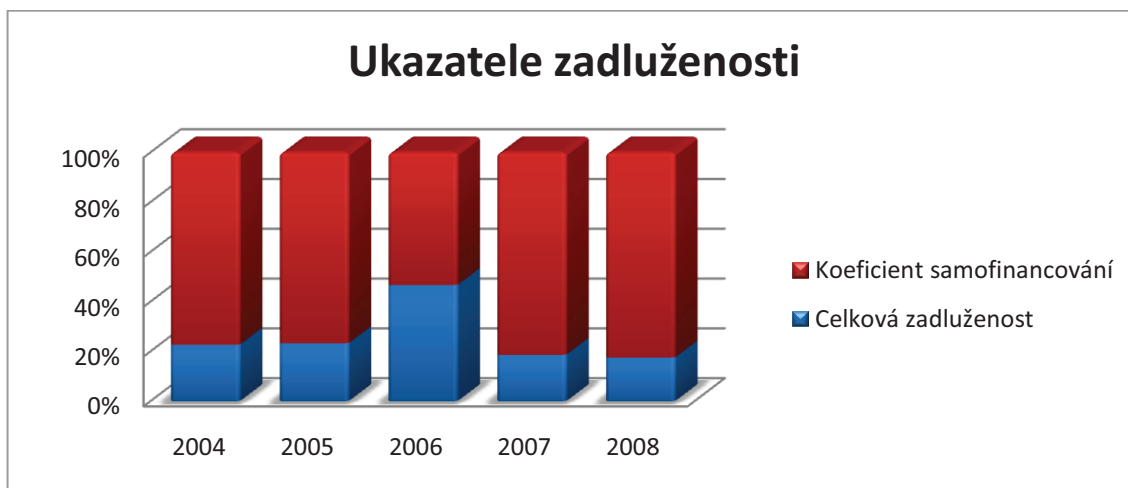
Položka	2004	2005	2006	2007	2008
Celková zadluženost	22,71%	23,29%	46,72%	18,65%	17,54%
Koeficient samofinancování	77,27%	76,71%	53,28%	81,34%	82,46%
Úrokové krytí	-	-	-	-	91 342
Doba návratnosti - roky	1,37	2,37	1,33	1,29	0,43

Tabulka 14: Ukazatele zadluženosti

Dluhy na majetek by se měly pohybovat mezi 50 – 60%. Pokud je dluh vyšší, věřitelé budou váhat nad poskytnutím případného úvěru a pokud je zadlužení nižší, než je doporučené, znamená to neefektivní hospodaření s vlastními prostředky.

Po výpočtu celkové zadluženosti ve výše uvedené tabulce je možné vidět, že podnik, kromě roku 2006, využívá svých finančních prostředků neefektivně. Zadluženost se pohybuje průměrně kolem 20%, což je zbytečně málo. V roce 2006 se výše zadluženosti těsně přiblížila k doporučeným hodnotám, ale následující roky opět poklesla na velmi nízkou úroveň.

Koeficient samofinancování ukazuje do jaké míry je využíván vlastní kapitál k financování aktiv podniku.



Graf 23: Ukazatele zadluženosti

Ukazatel úrokového krytí informuje, kolikrát vyšší je zisk než úroky. Pokrytí ziskem 3 až 6, je to považováno za postačující. Každopádně platí, že čím víc, tím je podnik finančně stabilnější. V případě podniku Takata v letech 2004 – 2007 nevznikají žádné nákladové úroky a v roce 2008 jsou úroky na velmi nízké úrovni, že je zisky převyšují 91 342x.

Doba návratnosti říká, po kolika letech je podnik při stávající výkonnosti schopen splatit svoje dluhy. Podle tohoto ukazatele si podnik vedl nejlépe roku 2008, kdy doba návratnosti dluhu byla necelý půl rok. Naopak nejdéle by splacení trvalo při výkonnosti z roku 2005, kde by splacení trvalo téměř 2 a půl roku.

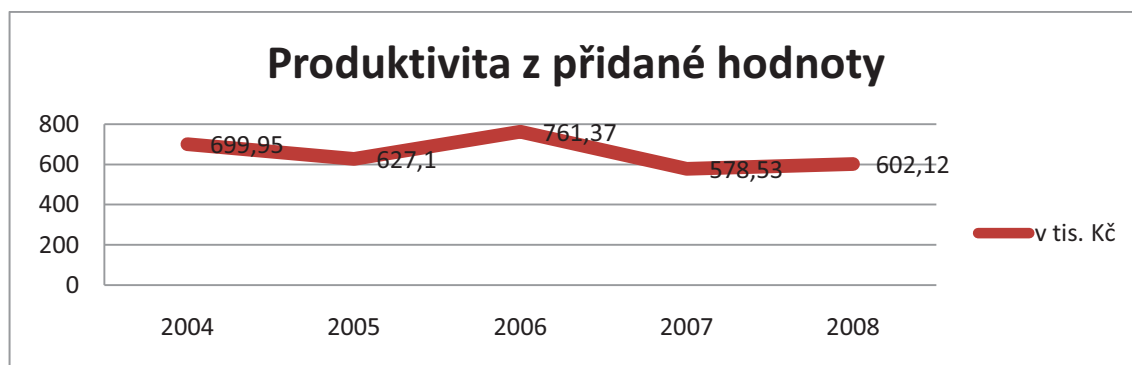
3.3.5 Provozní ukazatele

Položka	2004	2005	2006	2007	2008
	tis. Kč	tis. Kč	tis. Kč	tis. Kč	tis. Kč
Produktivita z přidané hodnoty	699,95	627,1	761,37	578,53	602,12
Mzdová produktivita	4,44	3,02	3,56	2,79	2,62

Tabulka 10: Provozní ukazatele

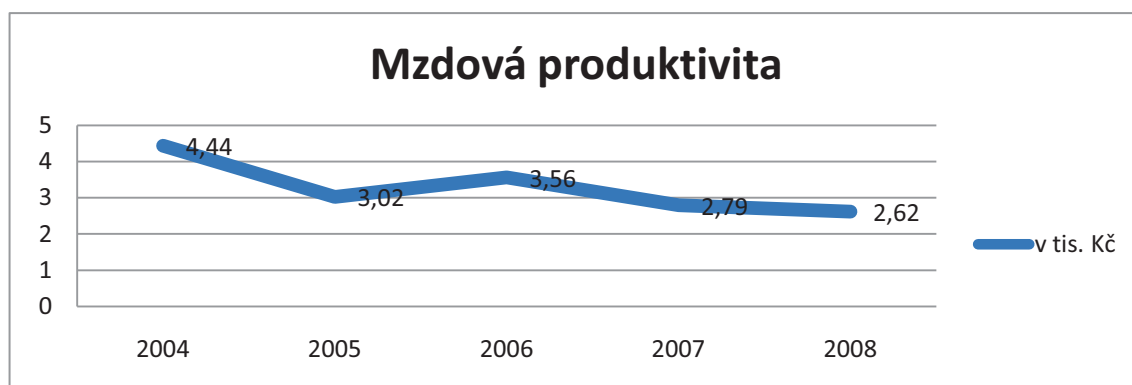
Produktivita z přidané hodnoty i mzdová produktivita by v čase měly mít stoupající trend.

Podle tabulky však můžeme naopak vidět, produktivita z přidané hodnoty každým rokem značně kolísá. Nejmenší hodnota je zaznamenána v roce 2007 – to je 578,53tis. Kč přidané hodnoty na zaměstnance. Nejvyšší hodnota byla roku 2006 – to jest 761,37tis. Kč přidané hodnoty na zaměstnance.



Graf 24: Produktivita z přidané hodnoty

Mzdová produktivita dokonce pouze klesá – od roku 2004 do roku 2008 klesla z 4,44tis. Kč na 2,62tis. Kč výnosů na 1 Kč vyplacené mzdy, a to je o 41% méně.



Graf 25: Mzdová produktivita

3.4 Analýza pomocí souhrnných ukazatelů

3.4.1 Altmanův index finančního zdraví

Altmanův index finančního zdraví						
Položka		2004	2005	2006	2007	2008
A	výše ukazatele	0,567	0,524	0,345	0,546	0,526
	váha ukazatele	0,717				
	vážená hodnota	0,407	0,376	0,247	0,391	0,377
B	výše ukazatele	0,708	0,701	0,471	0,718	0,709
	váha ukazatele	0,847				
	vážená hodnota	0,6	0,594	0,399	0,608	0,601
C	výše ukazatele	0,138	0,16	0,201	0,156	0,169
	váha ukazatele	3,107				
	vážená hodnota	0,429	0,497	0,625	0,485	0,525
D	výše ukazatele	0,242	0,241	0,112	0,434	0,558
	váha ukazatele	0,42				
	vážená hodnota	0,102	0,101	0,047	0,182	0,234
E	výše ukazatele	1,677	2,323	1,859	2,245	2,33
	váha ukazatele	0,998				
	vážená hodnota	1,674	2,318	1,856	2,241	2,325
Součet vážených hodnot		3,212	3,886	3,174	3,907	4,062

Tabulka 16: Altmanův index

Legenda:

A - čistý pracovní kapitál / celková aktiva

B - nerozdělený zisk z minulých let+ VH za běžné období / celková aktiva

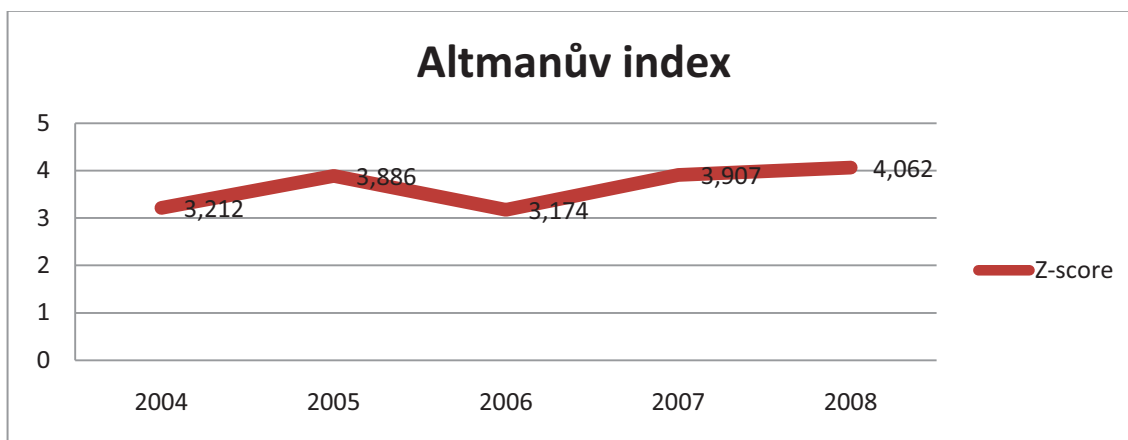
C – výsledek hospodaření před zdaněním a nákladovými úroky / celková aktiva

D - základní kapitál / cizí zdroje

E - celkové tržby / celková aktiva

Altmanova analýza odhalila, že se podnik udržuje v celém sledovaném období nad tzv. šedou zónou (hranice je 2,9) a tudíž lze podnik zařadit do skupiny finančně silných společností, u kterých lze očekávat pozitivní vývoj, a které nemají žádné vážné finanční potíže. Nejblíže se podnik šedé zóně přiblížil v roce 2006, avšak situace

s vypočtenou hodnotou přesto nebyla nijak závažná. Nejdále od šedé zóny se podnik pohyboval v roce 2008, kde součet vážených hodnot byl 4,062.



Graf 26: Altmanův index

3.4.3 Index IN05

INDEX IN05						
Položka		2004	2005	2006	2007	2008
X1	výše ukazatele	4,403	4,293	2,141	5,362	5,702
	váha ukazatele	0,13				
	vážená hodnota	0,572	0,558	0,278	0,697	0,741
X2	výše ukazatele	9	9	9	9	9
	váha ukazatele	0,04				
	vážená hodnota	0,36	0,36	0,36	0,36	0,36
X3	výše ukazatele	0,138	0,16	0,201	0,156	0,169
	váha ukazatele	3,97				
	vážená hodnota	0,548	0,635	0,798	0,619	0,671
X4	výše ukazatele	1,715	2,406	1,866	2,26	2,376
	váha ukazatele	0,21				
	vážená hodnota	0,36	0,505	0,392	0,475	0,499
X5	výše ukazatele	4,928	3,673	1,8	4,537	4,64
	váha ukazatele	0,09				
	vážená hodnota	0,444	0,331	0,162	0,408	0,418
Součet vážených hodnot		2,284	2,389	1,99	2,559	2,689

Tabulka 11: Index IN05

Legenda:

$X1 = \text{Aktiva celkem} / \text{cizí zdroje}$

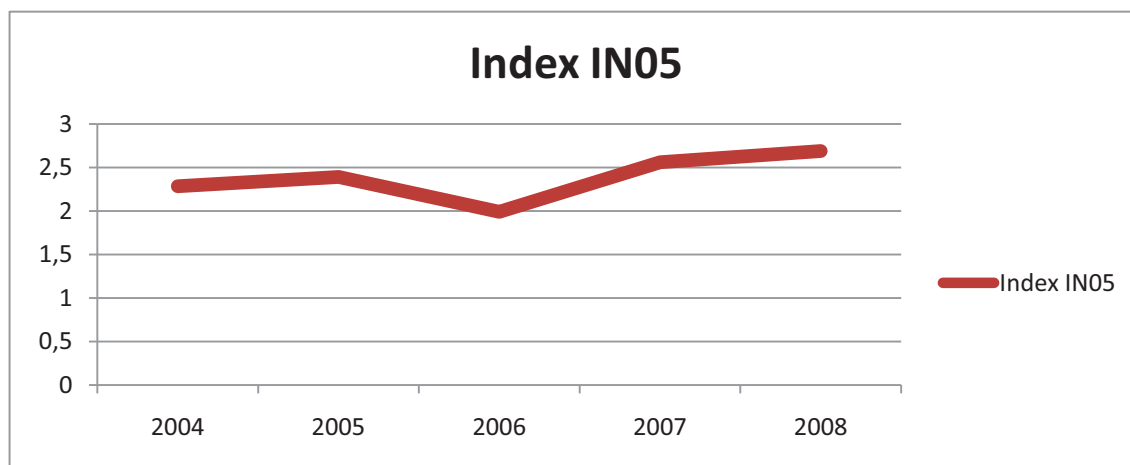
$X2 = \text{EBIT} / \text{nákladové úroky}$

$X3 = \text{EBIT} / \text{aktiva celkem}$

$X4 = \text{Výnosy} / \text{aktiva celkem}$

$X5 = \text{Oběžná aktiva} / (\text{Krátkodobé závazky} + \text{Krátkodobé bankovní úvěry a výpomoci})$

Index IN05 má hranici šedé zóny nad hodnotou 1,6. Proto i v případě tohoto ukazatele můžeme říct, že podnik je finančně silný a lze očekávat pozitivní vývoj do budoucna. Rozhodně není podnik v nejbližší době ohrožen bankrotem. S vysokou pravděpodobností má podnik i možnost získat od bankovních institucí úvěr za výhodných podmínek, protože tento vývoj je pro věřitele spojen s nízkým rizikem. Nejblíže se podnik součtem vážených hodnot k šedé zóně blížil v roce 2006, kde bylo spočtena hodnota 1,63. Avšak v následujících letech začal velmi pozitivně stoupat, přičemž v roce 2008 dosáhl hodnoty 2,689.



Graf 27: Index IN05

3.5 Souhrnné hodnocení

Nyní lze přistoupit ke zpracování uceleného pohledu na vývoj finanční situace společnosti v letech 2004 až 2008, při kterém budu vycházet ze skutečností zjištěných v předchozí části bakalářské práce.

Z tabulek změn a struktury majetku je patrné, že v podniku dochází k rozprodávání majetku (hlavně dlouhodobého) a tudíž jeho úbytku. Hodnoty podle analýzy stavových veličin každým rokem klesají, což může značit problémy s hospodařením společnosti, pravděpodobně dochází k úbytku odběratelů a tím i k snižování výroby. To vše má za následek i následné snižování výsledku hospodaření. Vyjímkou je sice rok 2006, kdy aktiva vzrostla, avšak následující rok opět velice prudce poklesla.

Ve společnosti výrazně převažuje vlastní kapitál nad cizími zdroji a podíl vlastního kapitálu se neustále zvyšuje. Jediným rokem, kde je vlastní kapitál cizím zdrojům téměř vyrovnán je opět rok 2006 z důvodu nárůstu krátkodobých závazků, avšak následující roky opět nastává prudký nárůst podílu vlastního kapitálu z celkových pasiv. Příčinou je zejména poměrně vysoký nerozdělený výsledek hospodaření z minulého období. Zároveň tedy každoročně klesá podíl cizích zdrojů, které jsou tvořeny především krátkodobými závazky. Podnik nečerpá žádné dlouhodobé ani krátkodobé úvěry či výpomoci.

Mezi lety 2005 na rok 2006 je zaznamenán nárůst výnosů, avšak v dalších letech, po celé sledované období, již celkové výnosy podniku pouze klesají. Jejich rozhodující složkou jsou výkony (hlavně tedy tržby z prodeje vlastních výrobků a služeb), které v průměru tvoří 97% z celkových výnosů. Pozitivní skutečností je, že tempo poklesu výkonů je pořád nad úrovní nákladů, které tedy ve sledovaném období také klesají a jejich hlavní část tvoří náklady na provoz.

Podle vývoje čistého pracovního kapitálu, který slouží k zajištění bezproblémového průběhu hospodářské činnosti, lze říci, že se podnik snaží udržet na nezbytné výše finančních prostředků na úhradu neočekávaných výdajů. V žádném z analyzovaných let nedosahoval čistý pracovní kapitál záporných hodnot.

Ukazatelé rentability mírně kolísají v průběhu let. Rentabilita vloženého kapitálu se, kromě prvního roku 2004, drží nad doporučenou hodnotou 15%. Rentabilita celkových vložených aktiv se průběžně mění. Nad doporučenou hodnotou 10% je pouze v letech 2006 a 2007. Rentabilita vlastního kapitálu v porovnání s oborovými průměry je v roce 2004 nadprůměrná (odvětví 9,93%), roku 2005 naopak klesne pod průměr odvětví (odvětví 9,93%), roku 2006 vysoce vzroste nad průměr (odvětví 8,35%), roku 2007 mírně nad průměr (odvětví 13,18%) a rok 2008 opět nadprůměr (odvětví 10,97%). Rentabilita tržeb by měla dosahovat hodnot nad 6%, což splňuje pouze roku 2006. Avšak podle oborového průměru jsou průměrně postačující hodnoty nad 4,5%. A to je krom roku 2005 a 2008 splněno. Ukazatel finanční páky by měl dosahovat hodnoty vyšší, než je číslo 1, a to je ve všech letech splněno.

Ukazatelé aktivity jsou také v průběhu let různé. Například obrat celkových aktiv se po celé sledované období nachází pod oborovým průměrem. Doba obratu závazků ukazuje, jak dlouho podnik odkládá platbu faktur svým dodavatelům. Výhodné je, když je doba splatnosti závazků delší než splatnost pohledávek, aby nebyla narušena finanční rovnováha společnosti. Společnost však má splatnost závazků výrazně kratší než splatnost pohledávek.

Ukazatele likvidity. Likvidita 2. stupně ve srovnání s odvětvovým průměrem nám říká, že podnik je ve všech letech vysoce nadprůměrný (odvětví 2004=0,82; 2005=0,83; 2006 = 0,83; 2007 = 0,83 a 2008 = 0,76). A také likvidita 3. stupně vykazuje velice pozitivní hodnoty ve srovnání s odvětvím, a to jak roku 2004 (odvětví 1,26), stejně tak roku 2005 (odvětví 1,28), roku 2006 mírně nad průměrem (odvětví 1,35), roku 2007 vysoce nad průměrem (odvětví 1,37) a roku 2008 také vysoký nadprůměr (odvětví 1,31). Avšak likvidita 1. stupně je naopak podprůměrná -rok 2004,2005 (obojí odvětví 0,15) rok 2006(odvětví 0,22), rok 2007 (odvětví 0,23) a rok 2008 (odvětví 0,19) taktéž pod průměrem.

Podle ukazatelů zadluženosti podnik disponuje nadprůměrným podílem vlastního kapitálu v podniku. Průměr oboru je v roce 2004 52,22%, 2005 53,25%, 2006 51,95%, 2007 56,96% a 2008 56,91%, přičemž podnik disponuje vlastním kapitálem dokonce až 83 % v roce 2008. Avšak je otázkou, zda-li vysoká převaha vlastního kapitálu není zbytečná z hlediska vyšší nákladovosti oproti kapitálu cizímu. Na druhou

stranu ale vysoký podíl vlastního kapitálu vzbuzuje důvěru věřitelů a podnik tak může získat úvěry za výhodných podmínek díky nízké míře rizika. Ukazatel doby návratnosti je ve všech letech nízký, což tedy znamená, že podnik je dostatečně výkonný na to, aby splatil rychle své závazky.

Provozní ukazatele nevykazují pozitivní růst, naopak mzdová produktivita každým rokem pouze klesá, ačkoliv by samozřejmě měla růst. Z roku 2004 do roku 2008 poklesne o necelých 41%. Produktivita z přidané hodnoty zaznamenala kolísavou tendenci.

Podle analýzy soustav ukazatelů lze současné době podnik zařadit mezi finančně silné společnosti, které se nepotýkají s vážnými finančními problémy, protože jeho hodnoty neustále rostly a v Altmanově indexu finančního zdraví i v Indexu IN05 se pohybují v zónách prosperity.

3.6 INFA

V této bakalářské práci využiji i Benchmarkingový diagnostický systém finančních indikátorů INFA, který je účinným ukazatelem finanční situace podniku. Porovnává vyhodnocené výsledky podniku s oborovým průměrem a hodnotami nejlepších podniků v daném oboru.

Pro srovnání jsem podnik zařadila do skupiny podniků „DK – výroba strojů a zařízení.“

Následující výsledky ukáží porovnání podniku s oborovým průměrem:

Legenda pro hodnocení:

Podnik = porovnávaný podnik

Odvětví = odvětví celkem

TH = nejlepší podniky v odvětví

RF = velmi dobré podniky v odvětví

ZI = ziskové podniky v odvětví

ZT = ztrátové podniky v odvětví

Hodnocení úrovně podnikové výkonnosti

Spread						
Rok	Podnik	Obor	TH	RF	ZI	ZT
2004	2,38%	-9,32%	13,87%	-4,44%	-10,77%	-82,64%
2005	0,66%	-7,53%	13,52%	-4,25%	-9,22%	-62,23%
2006	11,33%	-2,43%	10,78%	-5,51%	-10,70%	-50,44%
2007	3,97%	-0,17%	15,33%	-5,21%	-8,86%	-134,36%
2008	1,14%	-4,77%	17,19%	-5,05%	-9,44%	-85,11%

Tabulka 18: Spread (INFA)

Z rok 2004, 2005, 2007 a 2008 je hodnota spreadu podniku dobrá, neboť se nachází mezi a hodnotou u nejlepších podniků v odvětví a charakteristickou hodnotou za odvětví. Podnik byl úspěšný např. v oblasti CZ / Zisk, likvidita 3. stupně. Naopak problémy byly např. v oblasti PH / V, VK / A. Atd.

Za rok 2006 byla hodnota spreadu podniku vynikající a vyšší než hodnota u nejlepších podniků v odvětví. Síla je v hlavně v ukazatelích ON / V, V / A, UZ / A, Odpisy / V. Naopak problémy jsou: CZ / Zisk, VK / A, PH / V, (Ostatní V - N) / V.

Hodnocení úrovně rentability vlastního kapitálu (ROE)

Hodnocení úrovně rentability vlastního kapitálu (ROE)						
Rok	Podnik	Obor	TH	RF	ZI	ZT
2004	12,20%	4,59%	26,40%	8,94%	2,48%	-62,60%
2005	9,66%	6,62%	24,66%	8,15%	1,86%	-39,40%
2006	21,59%	10,80%	21,74%	7,94%	1,96%	-28,94%
2007	14,47%	12,17%	26,05%	9,08%	2,56%	-108,31%
2008	12,07%	10,90%	27,46%	8,96%	2,30%	-38,98%

Tabulka 12: Hodnocení úrovně rentability vlastního kapitálu (INFA)

Ve všech letech je hodnota ROE podniku dobrá, protože se nachází mezi hodnotou u nejlepších podniků v odvětví a charakteristickou hodnotou za odvětví. Podnik je silný v ukazatelích jako např. ON / V, UZ / A, V / A, CZ / Zisk, Odpisy / V atd. Naopak problémy jsou např. v: PH / V, VK / A, (Ostatní V - N) / V atd.

Hodnocení úrovně rizika (odhad re)

Hodnocení úrovně rizika (odhad re)						
Rok	Podnik	Obor	TH	RF	ZI	ZT
2004	9,83%	13,91%	12,54%	13,38%	13,25%	20,04%
2005	9,01%	14,16%	11,14%	12,39%	11,08%	22,84%
2006	10,27%	13,23%	10,96%	13,45%	12,66%	21,51%
2007	10,50%	12,34%	10,72%	14,30%	11,42%	26,05%
2008	10,94%	15,67%	10,27%	14,01%	11,74%	46,14%

Tabulka 13: Hodnocení úrovně rizika (INFA)

Za rok 2004 až 2007 je hodnota re podniku vynikající a nižší než hodnota u nejlepších podniků v odvětví. Dolů podnik táhne: PH / V, (Ostatní V - N) / V, UZ / A. Naopak síla je v: VK / A, ON / V, Likvidita L3, V / A, Odpisy / V. Avšak Roku 2008 je hodnota re podniku pouze dobrá, protože se nachází mezi hodnotou u nejlepších podniků v odvětví a charakteristickou hodnotou za odvětví. Dolů podnik táhne: (Ostatní V - N) / V, UZ / A. Podnik je dobrý v: VK / A, Likvidita L3, V / A, Odpisy / V, PH / V, ON / V.

Hodnocení úrovně provozní oblasti

Produkční síla						
Rok	Podnik	Obor	TH	RF	ZI	ZT
2004	13,91%	4,77%	17,47%	6,70%	2,70%	-11,54%
2005	10,68%	5,70%	15,44%	6,30%	2,25%	-9,48%
2006	16,27%	7,45%	13,60%	5,65%	2,20%	-5,35%
2007	15,60%	8,31%	16,11%	6,83%	2,61%	-7,89%
2008	13,47%	8,01%	19,24%	5,95%	2,52%	-5,86%

Tabulka 14: Produkční síla (INFA)

Roku 2004, 2005, 2007 a 2008 je provozní výkonnost podniku dobrá. Hodnota produkční síly podniku je mezi hodnotou u nejlepších podniků v odvětví a charakteristickou hodnotou za odvětví. Roku 2006 je provozní výkonnost dokonce vynikající, hodnota produkční síly podniku je vyšší než hodnota u nejlepších podniků v odvětví.

Obrat aktiv						
Rok	Podnik	Obor	TH	RF	ZI	ZT
2004	1,72	1,35	1,65	1,47	1,23	1,01
2005	2,41	1,46	1,68	1,42	1,2	1,31
2006	1,87	1,41	1,5	1,39	1,18	1,36
2007	2,26	1,4	1,45	1,32	1,39	1,41
2008	2,38	1,35	1,5	1,27	1,21	1,22

Tabulka 15: Obrat aktiv (INFA)

Ve všech letech je hodnota obratu aktiv podniku vynikající a je vyšší než hodnota u nejlepších podniků odvětví.

Marže						
Rok	Podnik	Obor	TH	RF	ZI	ZT
2004	8,11%	3,52%	10,61%	4,56%	2,19%	-11,45%
2005	4,44%	3,90%	9,21%	4,45%	1,87%	-7,22%
2006	8,72%	5,27%	9,08%	4,08%	1,86%	-3,94%
2007	6,90%	5,92%	11,07%	5,18%	1,88%	-5,60%
2008	5,67%	5,95%	12,79%	4,68%	2,09%	-4,79%

Tabulka 16: Marže (INFA)

V letech 2004 až 2007 je hodnota marže podniku dobrá a nalézá se mezi hodnotou u nejlepších podniků odvětví a charakteristickou hodnotou za odvětví. Avšak roku 2008 marže klesne na slabou úroveň a dokonce je i nižší než charakteristická hodnota za odvětví.

Přidaná hodnota / výnosy						
Rok	Podnik	Obor	TH	RF	ZI	ZT
2004	24,28%	24,54%	27,73%	29,10%	20,21%	17,79%
2005	15,62%	22,90%	26,08%	22,98%	25,23%	14,76%
2006	21,68%	23,04%	23,99%	25,00%	23,36%	17,07%
2007	19,69%	22,19%	24,03%	24,71%	18,10%	16,17%
2008	23,05%	21,21%	22,59%	22,97%	21,94%	16,66%

Tabulka 17: Přidaná hodnota/výnosy (INFA)

Podíl přidané hodnoty na výnosech podniku je v letech 2004 až 2007 slabší, protože je nižší než charakteristická hodnota za odvětví. Naopak roku 2008 je podíl přidané hodnoty na výnosech velmi příznivý, protože je vyšší než hodnota u nejlepších podniků odvětví.

Osobní náklady / výnosy						
Rok	Podnik	Obor	TH	RF	ZI	ZT
2004	7,71%	16,56%	16,12%	15,00%	16,15%	21,20%
2005	7,24%	13,73%	9,77%	19,88%	18,68%	16,10%
2006	8,67%	15,01%	13,69%	15,99%	19,72%	15,24%
2007	10,02%	12,86%	11,30%	15,90%	13,06%	12,42%
2008	12,50%	13,55%	11,50%	15,16%	18,40%	13,86%

Tabulka 18: Osobní náklady/výnosy (INFA)

Podíl osobních nákladů na výnosech podniku je v letech 2004 až 2007 nižší než hodnota u nejlepších podniků odvětví a u odvětví celkem. Naopak roku 2008 podíl osobních nákladů na výnosech podniku se nalézá mezi hodnotou u nejlepších podniků odvětví a charakteristickou hodnotou za odvětví.

Míra vlastního kapitálu

Míra vlastního kapitálu						
Rok	Podnik	Obor	TH	RF	ZI	ZT
2004	77,29%	43,16%	45,35%	45,63%	53,00%	21,00%
2005	76,71%	43,14%	44,31%	46,64%	58,80%	27,73%
2006	53,28%	43,21%	44,95%	45,22%	57,45%	24,49%
2007	81,34%	43,18%	44,97%	47,72%	58,93%	9,18%
2008	82,46%	43,22%	51,01%	43,34%	61,16%	20,78%

Tabulka 26: Míra vlastního kapitálu (INFA)

Podnik má výrazně vyšší podíl vlastního kapitálu. Hodnota úrokové míry podniku je příznivá, jelikož je nižší než hodnota u nejlepších podniků odvětví. Kapitálová struktura je vzhledem k provozní výkonnosti vhodná.

Hodnocení úrovně likvidity

Okamžitá likvidita						
Rok	Podnik	Obor	TH	RF	ZI	ZT
2004	0,92	0,22	0,26	0,3	0,23	0,1
2005	0,13	0,23	0,34	0,2	0,27	0,12
2006	0,06	0,26	0,32	0,22	0,28	0,14
2007	0,08	0,18	0,24	0,15	0,21	0,09
2008	0,02	0,24	0,37	0,15	0,26	0,09

Tabulka 27: Okamžitá likvidita (INFA)

Roku 2004 je hodnota okamžité likvidity vyšší než hodnota u nejlepších podniků v odvětví. V ostatních letech je likvidita 1. stupně podniku slabší a je nižší než charakteristická hodnota za odvětví.

Pohotová likvidita						
Rok	Podnik	Obor	TH	RF	ZI	ZT
2004	4,06	0,96	1,25	1,08	0,95	0,6
2005	2,48	0,95	1,16	0,92	1,25	0,6
2006	1,42	1,04	1,2	0,91	1,12	0,73
2007	3,11	0,81	1,03	0,84	0,94	0,37
2008	3,21	0,99	1,2	0,85	1,05	0,7

Tabulka 28: Pohotová likvidita (INFA)

Ve všech letech je pohotová likvidita podniku vyšší než hodnota u nejlepších podniků odvětví.

Běžná likvidita						
Rok	Podnik	Obor	TH	RF	ZI	ZT
2004	4,93	1,61	2,09	1,68	1,57	1,15
2005	3,67	1,62	1,91	1,57	2,14	1,13
2006	1,8	1,71	1,91	1,55	2,16	1,16
2007	4,54	1,32	1,57	1,46	1,57	0,67
2008	4,64	1,36	1,81	1,35	1,63	0,85

Tabulka 29: Běžná likvidita (INFA)

Roku 2004, 2005, 2007 a 2008 je běžná likvidita podniku je vyšší než hodnota u nejlepších podniků odvětví. Roku 2006 je likvidita 3. stupně podniku obvyklá a je mezi hodnotou u nejlepších podniků odvětví a charakteristickou hodnotou za odvětví. [22]

4 Návrh opatření na zlepšení finanční situace podniku

4.1 Rozšíření výroby

Z komplexního hodnocení situace podniku lze usoudit, že se jeho hospodaření jeví jako úspěšné a bez závažných potíží. Ve velké řadě oblastí se situace vyvíjí velice dobře, v některých oblastech tak dobrá není, ale větší potíže nebyly shledány. Aby se činnost podniku vyvíjela pozitivně dál, je však nutné zaměřit své snažení do zvyšování výkonů podniku, které postupně výrazně klesají.

Se snižováním výkonů se snižuje i přidaná hodnota, a to není žádoucí. A ačkoliv se podniku daří zároveň se snižováním výkonů snižovat i výkonovou spotřebu, je vhodné tento trend zvrátit ke zpětnému navyšování.

K zvyšování výkonů a k tomu i přidané hodnoty tedy navrhuji, aby podnik zacíлил své snahy na vyvíjení úsilí na **rozšíření výroby**, popř. přidáním **doplňkové činnosti**.

V únoru 2009 klesla průmyslová produkce meziročně o 23,4 %. U odvětví výroby strojů a zařízení poklesla meziročně průmyslová produkce dokonce o 30,8 %. Z tohoto je vidět, že problém je v celém zpracovatelském průmyslu a odvětví výroba strojů a zařízení patří vedle automobilového průmyslu k nejpostiženějším. Analyzovaná společnost není výjimkou, má také v současnosti mnohem méně zakázek, než tomu bylo v minulosti.

Z tohoto hlediska je téměř nezbytné, aby podnik pomocí nového produktu nebo činnosti znovu „nabral dech“.

Pro zamezení rizika možného dalšího poklesu odběru by byla vhodná diverzifikace rizika pomocí rozšíření výroby o značně odlišný produkt, který je směřován k velmi odlišnému typu zákazníků. Avšak toto bych nedoporučovala z hlediska nutnosti velmi důkladné připravenosti a vysokých nákladů na zahájení nové činnosti.

Pro rozšíření výroby je nutné zvážit několik důležitých kroků:

1. Zhodnocení kapacitních možností
2. Posouzení finančních zdrojů
3. Výběr typu zákazníků, na které se nová nabídka zaměří
4. Výběr činnosti nebo druhu nového výrobku
5. Porovnání a výběr dodavatelů
6. Pořízení strojů a zařízení pro výrobu
7. Marketingová strategie
8. Nábor zaměstnanců, nutnosti odborných školení apod.

4.1.1 Zhodnocení kapacitních možností

Proto, aby se mohla rozšířit výroba, je nutné zvážit jak velké máme kapacitní možnosti. Zda-li podnik disponuje prázdnými prostory pro zavedení případné montážní linky nebo dostatečně velké sklady pro uložení materiálu nebo výrobků. Pokud podnik takové prostory má, první podmínka pro rozšíření výroby je splněna.

V případě, že podnik v danou chvíli nemá vhodné prostory, není od věci uvážit koupi dodatečných skladů či výrobní haly. Avšak podle výše zmíněného poklesu průmyslové produkce je patrné, že podnik dostatkem volných kapacit disponuje a není proto pořízení nových prostor nutné.

4.1.2 Posouzení finančních zdrojů

Dalším podstatným krokem, který by měl management podniku posoudit, jsou finanční zdroje, které podnik může použít na pořízení případných potřebných strojů a zařízení, do materiálu, výzkumu a vývoje, popřípadě finanční zdroje na pořízení výše zmíněných dodatečných prostorů pro skladování nebo výrobu.

Možností je na dnešním trhu spousta a díky tomu, že společnost Takata- Petri Parts, s.r.o. nesplácí žádné bankovní úvěry nebo půjčky, vlastní kapitál výrazně převažuje nad cizími zdroji a nemá závažné problémy s likviditou, je velká pravděpodobnost získání výhodného bankovního úvěru, který by posloužil jako zdroj financování.

Pro poskytnutí *podnikatelského úvěru* musí podnik splnit podmínky, které se liší podle druhu úvěru a finanční společnosti, u které podnik o úvěr žádá.

Základní předpoklady však obvykle jsou:

- a) sídlo společnosti v České republice
- b) alespoň dvě ukončená daňová období v podnikání
- c) kladný výsledek hospodaření
- d) žádné nedoplatky vůči Finančnímu úřadu, zdravotním pojišťovnám a Správě sociálního zabezpečení
- e) firma nesmí být v likvidaci, konkurzu ani vyrovnání
- f) vedení účtu u dané banky (týká se hlavně kontokorentních úvěrů)
- g) nutnost předložení podnikatelského záměru
- h) v případě investičních úvěrů určité procento (obvykle 30%) vlastních zdrojů
- i) udání účelu půjčky (investiční a některé provozní úvěry) [27]

Úrokové sazby jsou obvykle stanovovány individuálně podle bonity klienta, způsobu zajištění, výši úvěru a pod. Nejnižší úrokové sazby jsou u podnikatelských hypoték, které jsou dlouhodobé a jištěné. Naopak nejvyšší u kontokorentních úvěrů, které jsou vhodné v případě potřeby získání nižšího, ale rychlého finančního obnosu.

4.1.3 Výběr typu zákazníků, na které se nová nabídka zaměří

Podstatným krokem před rozhodnutím, co se bude vyrábět, je rozhodnutí o tom, na jakou cílovou skupinu se podnik chce zaměřit. Podle tohoto rozhodnutí se dále uváží nejenom vhodný typ výrobku, ale například i designové zpracování a následná marketingová činnost směřující k propagaci produktu.

Jelikož se Takata- Petri Parts s. r. o. zabývá výrobou pro automobilový průmysl a má s tím dlouholeté zkušenosti, je dobrou volbou rozšíření portfolia této výroby o nové produkty, které budou směřovat podobným směrem. Tedy dále do automobilového průmyslu. Avšak jelikož má společnost pouze odběratele mezi velkými firmami, jako jsou Audi, BMW apod., na kterých je v podstatě závislá, je nejlepší volbou se v případě nového produktu zaměřit na malé odběratele. Vytvořit produkt, který se bude moci

dodávat do maloobchodů a skrze ně je prodávat fyzickým osobám, drobným podnikatelům apod.

4.1.4 Výběr činnosti nebo druhu nového výrobku

Zajištěné prostory již podnik má, o zdroji financování je také rozhodnuto, cílová skupina odběratelů je vybrána, a proto je již možné rozhodnout, co se bude vyrábět. Toto rozhodnutí záleží na technických možnostech a na schopnostech pracovníků v oblasti výzkumu a vývoje.

Možností výroby, které zasahují do automobilového průmyslu, je dostatek. Od poklic na pneumatiky, žárovek do světlometů až k potahům na sedadla. U každé zvolené možnosti (popřípadě více možností) je však důležité udělat předem analýzu trhu a případné konkurence.

4.1.5 Porovnání a výběr dodavatelů

Správným výběrem dodavatele lze ušetřit mnoho financí. V první řadě je třeba zjistit, kdo by byl schopen dodávat potřebný materiál a v jakém množství. Poté si zjistit za jakých podmínek a hlavně za jakou cenu a v jaké kvalitě. Posouzení kvality je velmi důležité, protože to dále udává kvalitu hotových výrobků a následně spokojenost konečných odběratelů. Výběru dodavatele by měla být věnována značná pozornost. V úvahu by měla být brána tedy jak kvalita, tak i rychlost vyřízení a dodání objednávky, způsob a úroveň komunikace, podpůrné a dodatečné služby, reference od stávajících či minulých zákazníků dodavatele, apod.

Po předložení nabídek od možných dodavatelů je důležité porovnat je mezi sebou a zároveň tedy zohlednit cenu vs. kvalitu tak, aby cena byla co nejnižší, avšak k tomu byla stále vyhovující kvalita a další výše zmíněné aspekty

Důkladný výběr dodavatele je velmi důležitý - společnost může správným výběrem ušetřit na nákladech i vyhnout se možným potížím s pozdními nebo nekvalitními dodávkami. Bez dodavatelů se neobejde žádná společnost a na jeho správném výběru závisí i velká část úspěchu společnosti. Je proto důležité, aby

dodávky přicházely v domluvenou dobu, aby splňovaly všechny domluvené parametry, kvalitu atd.

4.1.6 Pořízení strojů a zařízení pro výrobu

Po zajištění prostorů pro výrobu a skladování již může podnik zajistit vybavení potřebným strojním zařízením. S tím také souvisí předchozí bod – výběr dodavatelů. Ten se netýká pouze dodávání materiálu, ale i prvotní výběr dodavatele pro tyto stroje.

4.1.7 Marketingová strategie

Dobře promyšlená marketingová strategie pomůže novému výrobku rychle prorazit na trh. V případě, že budou tedy cílovými zákazníky fyzické osoby a drobní podnikatelé, je žádoucí využít k propagaci hlavně médií. K této činnosti doporučuji využít služeb reklamní agentury, která má s propagací zkušenosti.

Na začátku období, kdy výrobek bude teprve uváděn na trh je u nových produktů obvykle zapotřebí intenzivní reklamy v rozhlasových vysílačích, pomocí televizní reklamy, inzerátů v novinách, bannery na Internetu i pár billboardů ve městech. V neposlední řadě je vhodné si nechat od odborníka vytvořit působivou webovou prezentaci. Až se výrobek pevně uchytí na trhu (cca 1 rok), může být propagace slabší.

V první řadě je však nutné pečlivě zvážit koho přesně má reklama zaujmout, aby její užití bylo co nejefektivnější. Co se tedy týče televizní a rozhlasové reklamy, je její užití velmi nákladné. Proto v tomto případě je vhodnější umístění inzerce (na místo TV a rozhlasu) do specializovaných časopisů, kde si jí zainteresovaní lidé jistě všimnou.

.

4.1.8 Posouzení stavu zaměstnanců, nutnosti odborných školení

Se zvýšením výroby je zapotřebí i více zaměstnanců, které lze nabrat pomocí výběrových řízení. S výběrem mezi uchazeči by neměla být potíží díky současné situaci na pracovním trhu, kdy počet uchazečů několikanásobně přesahuje počet pracovních míst.

Pro výběr vhodných kandidátů je třeba si stanovit podmínky pro přijetí, rozhodnout o výši mzdy a také počtu přijatých zaměstnanců a typech pozic.

Očekávané pracovní pozice:

- 1) obchodní zástupce
- 2) vedoucí výroby
- 3) obsluha montážní linky
- 4) skladník

S přijetím nových zaměstnanců souvisí i plán pro odborná školení. Jedná se o průběžná školení pro obchodní zástupce – obchodní, komunikační dovednosti, uzavírání smluv se zákazníky aj. Další školení pro obsluhu montážní linky – zde se jedná především o odborné zaškolení v práci na výrobní lince. Vedoucí výroby ke školení v práci na výrobní lince by se měl také zúčastnit školení týkající se vedení kolektivu.

Veškerá školení lze v dnešní době financovat z prostředků Evropské unie. Je tedy reálná příležitost využít nabízených prostředků EU ve smyslu výzvy MPSV v programech „Vzdělávejte se“ a „Školení je šance“ a umožnit vzdělávání svých zaměstnanců v období, kdy je nedostatek zakázek. Podmínkou však je, že zaměstnavatelé musí mít pracoviště nebo provozovnu (nikoli sídlo) mimo hlavní město Prahu.

Programy nabízejí úhradu až 100% celkových nákladů, a to nejen nákladů na odborný růst účastníků (kurzovné), ale i nákladů na úhradu mezd, sociálního a zdravotního pojištění, stravného i dopravy účastníků. [28]

4.2 Kontrola a řízení nákladů

Rozšíření výroby přinese značné prvotní náklady, které by měly postupně klesat a následně se ustálit na hodnotě, která umožní dostatečný zisk. Kontrola a řízení nákladů je důležitou povinností managementu. Ne každý podnik, který přináší zisk, pracuje hospodárně. Systém nákladového a výnosového výkaznictví by toto měl ukázat. S jeho pomocí se dají rozeznat rentabilní a ztrátové úseky podniku a trhu, jak jsou účinná přijatá opatření, zda-li se hospodárně využívá potenciálů a dále se dají rozeznat

záchytné body pro zlepšení či vývoj výrobků dle požadavků trhu. Tím se vytváří základ pro cílené řízení nákladů.

Kontrola nákladů:

1) Zprůhlednit režijní náklady

S rozšiřováním společnosti obvykle rostou i režijní náklady. Pokud stoupá jejich podíl neúměrně, je třeba být na pozoru. Proto je důležité přesně evidovat tyto náklady a průběžně je analyzovat.

2) Snížit fixní náklady

Nové investice do moderních technologií, ale i držení se zastaralých struktur je příčinou většího zatížení fixních nákladů v podniku. Vysoké fixní náklady je potřeba snižovat, protože se při ztrátě přizpůsobivosti podniku a při klesajících zakázkách mohou stát velkým zatížením.

3) Ovládat rozmanitost a šíři sortimentu

Tendence ke stále menším zakázkám a zákazníkům je zdoluhavým procesem, který vede k nadměrně velké rozmanitosti variant a šíři sortimentu. Drobné zakázky a drobní zákazníci zbytečně zaměstnávají obchodníky vyřizováním zakázek, blokují přitom případné zajímavější zakázky a způsobují vysoké náklady na přípravu a úpravu.

4) Optimalizovat hloubku výroby

Příliš velká hloubka výroby činí podnik těžkopádným a vystavuje ho dodatečným zatížením. Proto je nutné kvalitně prozkoumat výkony podniku a porovnat jejich hospodárnost s externími nabídkami.

5) Vybudované nákladové výkaznictví

Předpokladem pro řešení výše uvedených okruhů problémů je správně fungující zaznamenávání nákladů. (Třídění může být různé: podle druhu, střediska, nositelů) Důležité je, aby nákladové údaje zobrazily dění v podniku a tím poskytovaly přesné informace pro řízení a kontrolu. [26]

5 Závěr

Ve své bakalářské práci jsem hodnotila finanční situaci společnosti TAKATA-Petri Parts, s. r. o. za účetní období 2004 – 2008 pomocí vybraných ukazatelů finanční analýzy. Byla provedena analýza rozvahy, výkazu zisku a ztráty, cash flow, poměrových ukazatelů, rozdílových ukazatelů atd. Také byla provedena Porterova analýza a analýza SWOT. Cíl zhodnotit finanční situaci podniku byl splněn a byl proveden návrh na zlepšení.

Trh, na kterém se společnost pohybuje, se neustále mění a vyvíjí. Pro podnik je důležité, aby se těmto změnám přizpůsoboval a hledal stále nové možnosti pro svůj rozvoj. Tato bakalářská práce by mohla být počátečním impulsem.

Jelikož jsem v provedené finanční analýze nenalezla žádné zásadní finanční nedostatky, zaměřila jsem se zejména na problém vyplývající z provedené horizontální analýzy, který se týká snižování výkonů a s tím související přidané hodnoty. Celkově lze hospodaření společnosti charakterizovat jako stabilizované. Jsou oblasti, kde společnost dosahuje nadprůměrných výsledků, ale i oblasti, ve kterých má rezervy. Nadprůměrné výsledky lze vidět například v obratu aktiv či podílu vlastního kapitálu. Co se však týká celkového výsledku hospodaření, tak ačkoliv se pohybuje stále v kladných hodnotách, jeho trend je klesající, a to je potřeba zvrátit. Právě například navrženým rozšířením výroby a tím využitím volných kapacit. Co se týká úvěrů a půjček, tak podnik zadlužen není, splácí jen běžné krátkodobé závazky z obchodních vztahů, které platí řádně a včas. Z hlediska použitých soustav ukazatelů se společnost v otázce hospodaření pohybuje po celé období nad hranicí šedé zóny, což ukazuje, že ji v nejbližší době nehrozí bankrot.

K dalšímu odhalení problémů a také hlubšímu rozboru krizových oblastí by bylo nutné více dopodrobna zkoumat podnikatelskou činnost společnosti. Je to dlouhodobý proces, náležící především managementu podniku a který přesahuje rámec této bakalářské práce.

Mou snahou bylo zpracovat bakalářskou práci tak, aby byla vedení společnosti prospěšná, přispěla k odhalení slabin v činnosti společnosti a obsažený návrh pomohl ke zlepšení finančního zdraví v budoucích letech.

6 Seznamy

6.1 Seznam použitých zdrojů

Bibliografické zdroje

- 1) GRÜNWALD, R. a HOLEČKOVÁ, J. *Finanční analýza a plánování podniku*. 1 vyd. Praha: VŠE, 1994. 197s. ISBN 80-7079-257-4
- 2) KEŘKOVSKÝ, M. a VYKYPĚL, O. *Strategické řízení. Teorie pro praxi*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2002. 172 s. ISBN 80-7179-578-X.
- 3) KISLINGEROVÁ, E. *Manažerské finance*. 1. vyd. Praha: C.H.Beck, 2004. 714 s. ISBN 80-7179-802-9
- 4) KISLINGEROVÁ, E. A HNILICA, J. *Finanční analýza- krok za krokem*. 2. Vyd. Praha: C. H. Beck, 2008. 135 s. ISBN 978-80-7179-713-5
- 5) KONEČNÝ, M. *Finanční analýza*. 2. vyd. Brno: Nakladatelství Sting, spol. s.r.o., 2006. 77 s. ISBN 86342-55-7
- 6) KONEČNÝ, M. *Finanční analýza a plánování*. 9. vyd. Brno: Zdeněk Novotný, 2004. 102 s. ISBN 80-214-2564-4
- 7) MÁČE, M. *Finanční analýza obchodních a státních organizací-praktické příklady a použití*. 1.vyd. Praha: Grada Publishing, 2006. 156 s. ISBN 80-247-1558-9
- 8) MARINIČ, P. *Finanční analýza a finanční plánování ve firemní praxi*. Praha: Oeconomica, 2009. 191 s. ISBN 978-80-245-1397-3
- 9) MRKVIČKA, J. a KOLÁŘ, P. *Finanční analýza*. 2. Vyd. Praha: ASPI a.s., 2008. 228 s. ISBN 80-7357-219-2
- 10) RŮČKOVÁ, P. *Finanční analýza – metody, ukazatele, využití v praxi*. 3.vyd. Praha: Grada Publishing, 2010. 144 s. ISBN 978-80-247-33008-1
- 11) SEDLÁČEK, J. *Finanční analýza podniku*. 1.vyd. Brno: Computer Press, 2007. 154 s. ISBN 978-80-251-1830-6
- 12) SEDLÁČEK, J. *Účetní data v rukou manažera – finanční analýza v řízení firmy*. 2.vyd. Praha: Computer Press, 2001. 220 s. ISBN 80-7226-562-8

- 13) SŮVOVÁ, H. a kol. *Finanční analýza v řízení podniku, v bance a na počítači*. 1. vyd. Praha: Bankovní institut, 1999. 622 s. ISBN 80-7265-027-0
- 14) ZINECKER, M. *Základy financí podniku*. 1. Vyd. Brno: Akademické nakladatelství Cerm, 2008. 194 s. ISBN 978-80-214-3704-3

Internetové zdroje

- 15) Actamont [online]. 1997 [2009-17-11]. Dostupný z WWW: <http://actamont.tuke.sk/pdf/1997/n1/3dvoracek.pdf>
- 16) Business center [online]. 2009 [2009-17-11]. Dostupný z WWW: <http://business.center.cz>
- 17) Bussines info [online]. 2009 [2010-02-02]. Dostupný z WWW: <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/dane-ucetnictvi/techniky-a-metody-financni-analyzy/1000465/53421/#absuk>
- 18) Ekonomické a finanční řízení pro neekonomy [online]. 2008 [2010-07-03]. Dostupný z WWW: http://books.google.cz/books?id=5WNPckiBzSUC&pg=PA176&lpg=PA176&dq=Index+in05+Scholleov%C3%A1&source=bl&ots=oAzsP0OoXb&sig=TE7t1ZxAH0qz02n3oxbKsiG3Soc&hl=cs&ei=hyYeS7pxgYiaA5jDjdYL&sa=X&oi=book_result&ct=result&resnum=1&ved=0CAgQ6AEwAA#v=onepage&q=&f=false
- 19) Evropské finanční systémy [online]. 2005 [2010-07-03]. Dostupný z WWW: <http://is.muni.cz/do/1456/sborniky/2005/evropske-financni-systemy-2005.pdf>
- 20) Finance podniku [online]. 2007 [2010-01-02]. Dostupný z WWW: <http://www.finance-podniku.cz/index.php?zobrazit=financni-analyza-altmanuv-index>
- 21) Historie Takata [online]. 2007 [2009-03-11]. Dostupný z WWW: <http://takata.com/company/History.aspx>

- 22) INFA [online]. 2005 [2010-03-29]. Dostupný z WWW:
<http://www.mpo.cz/cz/ministr-a-ministerstvo/ebita/>
- 23) Likvidita [online]. 2009 [2009-17-11]. Dostupný z WWW:
http://cs.wikipedia.org/wiki/Likvidita#cite_note-1
- 24) Porterova analýza [online]. 2009 [2009-03-11]. Dostupný z WWW:
<http://www.studentske.cz/2007/11/porterova-analza-je-zamena-na-oborov.html>
- 25) SWOT analýza [online]. 2009 [2009-17-11]. Dostupný z WWW:
<http://cs.wikipedia.org/wiki/SWOT>
- 26) Základ kontroly nákladů [online].2010 [2010-04-05]. Dostupný z WWW:
<http://www.ekonomservis.cz/index.php/ekonomicke-poradenstvi/rizeni-nakladu>
- 27) Základní předpokladu pro úvěr [online].2007 [2010-04-05]. Dostupný z WWW:
<http://www.sfinance.cz/prodej/uvery/podnikatelsky-uver/>
- 28) Zdroj financování [online].2009 [2010-10-05]. Dostupný z WWW:
<http://www.mpsv.cz/cs/6565>

Ostatní zdroje

- 29) Výroční zprávy společnosti z let 2004 – 2008

6.2 Seznam použitých zkratk a symbolů

A aktiva

aj. a jiné

apod. a podobně

atd. a tak dále

CZ	cizí kapitál
ČPK	čistý pracovní kapitál
EAT	earnings after tax (zisk po zdanění, čistý zisk)
EBIT	earnings before interest and tax (zisk před zdaněním a úroky)
EU	Evropská unie
IČ	unikátní identifikační číslo podnikatele nebo právnické osoby
MPSV	Ministerstvo práce a sociálních věcí
N	náklady
např.	například
OA	osobní náklady
PH	přidaná hodnota
ROA	return on assets (rentabilita celkových vložených aktiv)
ROE	return on equity (rentabilita vlastního kapitálu)
ROI	return on investments (rentabilita vloženého kapitálu)
ROS	return on sales (rentabilita tržeb)
s.r.o.	společnost s ručením omezením
tj.	tj.
tzv.	tak zvaně
V	výnosy
VH	výsledek hospodaření
VK	vlastní kapitál

6.3 Seznam tabulek

Tabulka 1:	Horizontální analýza aktiv	39
Tabulka 2:	Horizontální analýza pasiv	40
Tabulka 3:	Horizontální analýza výkazu zisků a ztrát	42
Tabulka 4:	Vertikální analýza aktiv	44
Tabulka 5:	Vertikální analýza pasiv	47
Tabulka 6:	Analýza struktury nákladů	48
Tabulka 7:	Analýza struktury výnosů	50
Tabulka 8:	Analýza CASH FLOW	51
Tabulka 9:	Čistý pracovní kapitál.....	52
Tabulka 10:	Ukazatele rentability.....	53
Tabulka 11:	Ukazatele aktivity1.....	57
Tabulka 12:	Ukazatele aktivity2.....	60
Tabulka 13:	Ukazatele likvidity.....	63
Tabulka 14:	Ukazatele zadluženosti	61
Tabulka 15:	Provozní ukazatele.....	62
Tabulka 16:	Altmanův index	64
Tabulka 17:	Index IN05.....	65
Tabulka 18:	Spread (INFA).....	70
Tabulka 19:	Hodnocení úrovně rentability vlastního kapitálu (INFA).....	71
Tabulka 20:	Hodnocení úrovně rizika (INFA).....	71

Tabulka 21:	Produkční síla (INFA).....	72
Tabulka 19:	Obrat aktiv (INFA).....	72
Tabulka 20:	Marže (INFA).....	73
Tabulka 21:	Přidaná hodnota/výnosy (INFA).....	73
Tabulka 22:	Osobní náklady/výnosy (INFA).....	74
Tabulka 26:	Míra vlastního kapitálu (INFA).....	74
Tabulka 27:	Okamžitá likvidita (INFA).....	71
Tabulka 28:	Pohotová likvidita (INFA).....	75
Tabulka 29:	Běžná likvidita (INFA).....	75

6.4 Seznam grafů

Graf 1:	Vývoj počtu zaměstnanců.....	18
Graf 2:	Tržby podniku v letech 1997 – 2008.....	18
Graf 3:	Vývoj aktiv podniku v letech 2004-2008.....	40
Graf 4:	Vývoj pasiv podniku v letech 2004-2008.....	41
Graf 5:	Vývoj tržeb a výkonové spotřeby.....	43
Graf 6:	Struktura aktiv.....	43
Graf 7:	Struktura oběžných aktiv.....	45
Graf 8:	Struktura pasiv.....	46
Graf 9:	Struktura vlastního kapitálu.....	47
Graf 10:	Struktura cizích zdrojů.....	48
Graf 11:	Vývoj celkových nákladů.....	49

Graf 12:	Struktura provozních nákladů.....	49
Graf 13:	Porovnání výnosů a nákladů.....	50
Graf 14:	Celkové Cash Flow.....	52
Graf 15:	Vývoj čistého pracovního kapitálu.....	52
Graf 16:	Rentabilita vloženého kapitálu.....	54
Graf 17:	Rentabilita celkových vložených aktiv.....	55
Graf 18:	Rentabilita vlastního kapitálu.....	56
Graf 19:	Rentabilita tržeb.....	56
Graf 20:	Ukazatele aktivity – počet obrátek.....	58
Graf 21:	Ukazatele aktivity – doba obratu(dny).....	58
Graf 22:	Ukazatele likvidity.....	61
Graf 23:	Ukazatele zadluženosti.....	62
Graf 24:	Produktivita z přidané hodnoty.....	63
Graf 25:	Mzdová produktivita.....	63
Graf 26:	Altmanův index.....	65
Graf 27:	Index IN05.....	65

6.5 Seznam obrázků

Obrázek 1:	SWOT analýza [24].....	22
Obrázek 2:	SWOT analýza TAKATA Petri-Parts, s. r. o [zdroj:vlastní tvorba].....	23

6.6 Seznam příloh

- Příloha 1: Rozvaha společnosti za roky 2004 – 2008 (Aktiva)
- Příloha 2: Rozvaha společnosti za roky 2004 – 2008 (Pasiva)
- Příloha 3: Výkaz zisků a ztrát za roky 2004- 2008
- Příloha 4: Přehled CASH FLOW společnosti za roky 2004-2008

Příloha 1 - Rozvaha společnosti za roky 2004 – 2008 (Aktiva)

Ozn.	Položka	Řád.	2004 tis. Kč	2005 tis. Kč	2006 tis. Kč	2007 tis. Kč	2008 tis. Kč
	AKTIVA CELKEM	1	963 002	944 633	1 016 607	655 306	542 048
A.	Pohledávky za upsaný vlastní kapitál	2	0	0	0	0	0
B.	Dlouhodobý majetek	3	250 128	228 888	200 737	183 318	169 956
B.I.	Dlouhodobý nehmotný majetek	4	686	2 384	4 555	7 327	7 593
B.I.1.	Zřizovací výdaje	5					
2.	Nehmotné výsledky výzkumu a vývoje	6					
3.	Software	7	640	2 306	4 530	3 925	6 459
4.	Ocenitelná práva	8					
5.	Goodwill	9					
6.	Jiný dlouhodobý NM	10					
7.	Nedokončený dlouhodobý NM	11	46	78	25	3 402	1 134
8.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý NM	12					
B.II.	Dlouhodobý hmotný majetek	13	249 442	226 504	196 182	175 991	162 363
B.II.1.	Pozemky	14	1 869	1 869	1 869	1 869	1 869
2.	Stavby	15	121 136	118 143	126 864	122 432	116 529
3.	Samostatné movité věci a soubory MV	16	103 895	82 550	55 332	40 864	32 185
4.	Pěstitelské celky trvalých porostů	17					
5.	Základní stádo a tažná zvířata	18					
6.	Jiný dlouhodobý HM	19					
7.	Nedokončený dlouhodobý HM	20	21 910	23 732	12 117	10 826	11 780
8.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý HM	21	632	210			
9.	Oceňovací rozdíly k nabytému majetku	22					
B.III.	Dlouhodobý finanční majetek	23	0	0	0	0	0
B.III.1.	Podíly v ovládaných a řízených osobách	24					
2.	Podíly v úč. jednotkách pod podst. vlivem	25					
3.	Ostatní dlouhodobé cenné papíry a podíly	26					
4.	Půjčky a úvěry-ovl.a říd.osoba, podst.vliv	27					
5.	Jiný dlouhodobý FM	28					
6.	Pořizovaný dlouhodobý FM	29					
7.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý FM	30					
C.	Oběžná aktiva	31	684 600	680 263	789 427	458 912	363 223
C.I.	Zásoby	32	119 909	220 445	166 317	144 433	111 588
C.I.1.	Materiál	33	91 616	165 174	124 353	114 857	81 218
2.	Nedokončená výroba a polotovary	34	15 528	13 750	11 030	11 448	12 545
3.	Výrobky	35	12 566	41 521	30 934	18 126	17 825
4.	Zvířata	36					
5.	Zboží	37					
6.	Poskytnuté zálohy na zásoby	38					
C.II.	Dlouhodobé pohledávky	39	17 149	4 861	4 738	4 148	4 311
C.II.1.	Pohledávky z obchodních vztahů	40					
2.	Pohledávky - ovládající a řídicí osoba	41					
3.	Pohledávky - podstatný vliv	42					
4.	Pohledávky za společníky	43					
5.	Dlouhodobé poskytnuté zálohy	44					
6.	Dohadné účty aktivní	45					
7.	Jiné pohledávky	46					
8.	Odložená daňová pohledávka	47	17 149	4 861	4 738	4 148	4 311
C.III.	Krátkodobé pohledávky	48	419 703	430 505	591 918	301 875	245 694
C.III.1.	Pohledávky z obchodních vztahů	49	365 274	345 024	188 818	194 324	89 911
2.	Pohledávky - ovládající a řídicí osoba	50		72 091	392 785	98 215	137 593
3.	Pohledávky - podstatný vliv	51					
4.	Pohledávky za společníky	52					
5.	Sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	53					
6.	Stát - daňové pohledávky	54	53 410	12 634	8 819	8 068	14 289
7.	Krátkodobé poskytnuté zálohy	55			1 099	1 235	1 254
8.	Dohadné účty aktivní	56	303	7			2 478
9.	Jiné pohledávky	57	716	749	397	33	169
C.IV.	Krátkodobý finanční majetek	58	127 839	24 452	26 454	8 456	1 630
C.IV.1.	Peníze	59	368	642	433	266	180
2.	Účty v bankách	60	127 471	23 810	26 021	8 190	1 450
3.	Krátkodobé cenné papíry a podíly	61					
4.	Pořizovaný krátkodobý FM	62					
D.	Ostatní aktiva - přechodné účty aktiv	63	28 274	35 482	26 443	13 076	8 869
D.I.	Časové rozlišení	64	28 274	35 482	26 443	13 076	8 869
D.I.1.	Náklady příštích období	65	1 464	2 081	2 141	1 400	1 530
2.	Komplexní náklady příštích období	66	26 810	31 712	23 616	10 989	6 649
3.	Příjmy příštích období	67		1 689	686	687	690

Příloha 2 - Rozvaha společnosti za roky 2004 – 2008 (Pasiva)

Ozn.	Položka	Řád.	2004	2005	2006	2007	2008
			tis. Kč	tis. Kč	tis. Kč	tis. Kč	tis. Kč
	PASIVA CELKEM	68	963 002	944 633	1 016 607	655 306	542 048
A.	Vlastní kapitál	69	744 292	724 594	541 670	533 028	446 989
A.I.	Základní kapitál	70	53 000	53 000	53 000	53 000	53 000
A.I.1.	Základní kapitál	71	53 000	53 000	53 000	53 000	53 000
2.	Vlastní akcie a vlastní obchodní podíly	72					
3.	Změny základního kapitálu	73					
A.II.	Kapitálové fondy	74	3 619	3 894	4 001	4 001	4 001
A.II.1.	Emisní ážio	75					
2.	Ostatní kapitálové fondy	76	3 619	3 894	4 001	4 001	4 001
3.	Oceňovací rozdíly z přecenění majetku a závazků	77					
4.	Oceňovací rozdíly z přecenění při přeměnách	78					
A.III.	Rezervní, nedělitelný a ostatní fondy ze zisku	79	5 504	5 504	5 504	5 504	5 504
A.III.1.	Zákonný rezervní / nedělitelný fond	80	5 504	5 504	5 504	5 504	5 504
2.	Statutární a ostatní fondy	81					
A.IV.	Výsledek hospodaření minulých let	82	591 357	592 169	362 196	393 381	330 523
A.IV.1.	Nerozdělený zisk minulých let	83	591 357	592 169	362 196	393 381	330 523
2.	Neuhrazená ztráta minulých let	84					
A.V.	Výsledek hospodaření běžného účetního období	85	90 812	70 027	116 969	77 142	53 961
B.	Cizí zdroje	86	218 710	220 039	474 937	122 222	95 059
B.I.	Rezervy	87	79 785	34 848	36 350	21 083	16 775
B.I.1.	Rezervy podle zvláštních právních předpisů	88					
2.	Rezerva na důchody a podobné závazky	89					
3.	Rezerva na daň z příjmů	90					
4.	Ostatní rezervy	91	79 785	34 848	36 350	21 083	16 775
B.II.	Dlouhodobé závazky	92	0	0	0	0	0
B.II.1.	Závazky z obchodních vztahů	93					
2.	Závazky - ovládající a řídicí osoba	94					
3.	Závazky - podstatný vliv	95					
4.	Závazky ke společníkům a členům družstva	96					
5.	Dlouhodobé přijaté zálohy	97					
6.	Vydané dluhopisy	98					
7.	Dlouhodobé směnky k úhradě	99					
8.	Dohadné účty pasivní	100					
9.	Jiné závazky	101					
10.	Odložený daňový závazek	102					
B.III.	Krátkodobé závazky	103	138 925	185 191	438 587	101 139	78 284
B.III.1.	Závazky z obchodních vztahů	104	81 211	127 474	57 189	42 611	37 879
2.	Závazky - ovládající a řídicí osoba	105					
3.	Závazky - podstatný vliv	106					
4.	Závazky ke společníkům a členům družstva	107			300 000		
5.	Závazky k zaměstnancům	108	7 456	8 790	8 247	7 782	8 768
6.	Závazky ze soc. zabezpečení a zdrav. pojištění	109	3 625	3 976	3 537	3 324	3 902
7.	Stát - daňové závazky a dotace	110	32 689		14 573	7 017	
8.	Krátkodobé přijaté zálohy	111					
9.	Vydané dluhopisy	112					
10.	Dohadné účty pasivní	113	7 861	44 452	54 996	40 153	27 492
11.	Jiné závazky	114	6 083	499	45	252	243
B.IV.	Bankovní úvěry a výpomoci	115	0	0	0	0	0
B.IV.1.	Bankovní úvěry dlouhodobé	116					
2.	Krátkodobé bankovní úvěry	117					
3.	Krátkodobé finanční výpomoci	118					
C.	Ostatní pasiva - přechodné účty pasiv	119	0	0	0	56	0
C.I.	Časové rozlišení	120	0	0	0	56	0
C.I.1.	Výdaje příštích období	121				56	
2.	Výnosy příštích období	122					

Příloha 3 - Výkaz zisků a ztrát za roky 2004- 2008

Ozn.	Položka	Řád.	2004 tis. Kč	2005 tis. Kč	2006 tis. Kč	2007 tis. Kč	2008 tis. Kč
I.	Tržby za prodej zboží	1	263	0	0	0	0
A.	Náklady vynaložené na prodané zboží	2	257	0	0	0	0
+	Obchodní marže	3	6	0	0	0	0
II.	Výkony	4	1 599 829	2 206 096	1 860 312	1 453 826	1 258 562
II.1.	Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb	5	1 596 627	2 167 689	1 877 532	1 465 425	1 256 181
2.	Změna stavu zásob vlastní činnosti	6	3 197	38 390	-17 510	-11 971	1 927
3.	Aktivace	7	5	17	290	372	454
B.	Výkonová spotřeba	8	1 198 765	1 851 156	1 449 173	1 162 249	961 716
B.1.	Spotřeba materiálu a energie	9	1 097 729	1 691 388	1 340 929	1 067 521	874 005
2.	Služby	10	101 036	159 768	108 244	94 728	87 711
+	Přidaná hodnota	11	401 070	354 940	411 139	291 577	296 846
C.	Osobní náklady	12	127 370	164 545	164 416	148 469	160 967
C.1.	Mzdové náklady	13	90 399	117 578	115 432	104 583	113 289
2.	Odměny členům orgánů společnosti	14	380	260	240	240	240
3.	Náklady na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	15	32 624	42 100	41 173	37 091	40 021
4.	Sociální náklady	16	3 967	4 607	7 571	6 555	7 417
D.	Daně a poplatky	17	905	723	805	614	475
E.	Odpisy dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku	18	52 034	46 656	46 247	35 980	30 133
III.	Tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu	19	18 487	26 865	11 995	5 727	6 740
III.1.	Tržby z prodeje dlouhodobého majetku	20	3 397	418	101	0	60
2.	Tržby z prodeje materiálu	21	15 090	26 447	11 894	5 727	6 680
F.	Zůstatková cena prodaného DM a materiálu	22	19 962	26 436	11 128	5 893	6 193
F.1.	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku	23	5 198	68	0	0	0
2.	Prodaný materiál	24	14 764	26 368	11 128	5 893	6 193
G.	Změna stavu rezerv a opravných položek v prov.oblasti	25	77 070	-16 741	-1 197	-2 629	2 179
IV.	Ostatní provozní výnosy	26	7 510	12 884	10 787	9 239	3 255
H.	Ostatní provozní náklady	27	16 759	24 319	8 541	15 757	15 552
V.	Převod provozních výnosů	28					
I.	Převod provozních nákladů	29					
*	PROVOZNÍ VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ	30	132 967	150 750	203 981	102 459	91 342
VI.	Tržby z prodeje cenných papírů a podílů	31					
J.	Prodané cenné papíry a podíly	32					
VII.	Výnosy z dlouhodobého finančního majetku	33	0	0	0	0	0
VII.1.	Výnosy z podílů v ovl.a říz.osobách a v jedn.pod PV	34					
2.	Výnosy z ostatních dlouhodobých CP a podílů	35					
3.	Výnosy z ostatního dlouhodobého finančního majetku	36					
VIII.	Výnosy z krátkodobého finančního majetku	37					
K.	Náklady z finančního majetku	38					
IX.	Výnosy z přecenění cenných papírů a derivátů	39					
L.	Náklady z přecenění cenných papírů a derivátů	40					
M.	Změna stavu rezerv a opravných položek ve fin.oblasti	41					
X.	Výnosové úroky	42	693	1 568	4 376	1 971	4 398
N.	Nákladové úroky	43	0	0	0	0	1
XI.	Ostatní finanční výnosy	44	25 092	25 035	9 137	10 422	14 821
O.	Ostatní finanční náklady	45	24 820	74 513	52 139	12 600	37 537
XII.	Převod finančních výnosů	46					
P.	Převod finančních nákladů	47					
*	FINANČNÍ VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ	48	966	-48 010	-38 626	-207	-18 321
Q.	Daň z příjmu za běžnou činnost	49	43 120	32 713	48 386	25 110	19 060
Q.1.	Splatná	50	64 436	20 425	48 263	24 520	19 223
2.	Odložená	51	-21 316	12 288	123	590	-163
**	VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ ZA BĚŽNOU ČINNOST	52	90 812	70 027	116 969	77 142	53 961
XIII.	Mimořádné výnosy	53					
R.	Mimořádné náklady	54					
S.	Daň z příjmu z mimořádné činnosti	55	0	0	0	0	
S.1.	Splatná	56					
2.	Odložená	57					
*	MIMOŘÁDNÝ VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ	58	0	0	0	0	0
T.	Převod podílu na hospodářském výsledku společníkům	59					
***	VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ ZA ÚČETNÍ OBDOBÍ	60	90 812	70 027	116 969	77 142	53 961
****	VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ PŘED ZDANĚNÍM	61	47 692	37 314	68 583	52 032	34 901

Příloha 4 - Přehled CASH FLOW společnosti za roky 2004-2008

	Položka	2004	2005	2006	2007	2008
		tis. Kč	tis. Kč	tis. Kč	tis. Kč	tis. Kč
P	FINANČNÍ MAJETEK NA POČÁTKU ROKU	129 056	127 839	24 452	26 454	8 456
Z	HOSPODÁŘSKÝ VÝSLEDEK před zdaněním	133 932	102 740	165 355	102 252	73 021
A	Cash flow z provozní činnosti					
A.I.	Úpravy o nepeněžní operace	124 372	3 991	43 272	24 406	0
1.	Odpisy stálých aktiv, pohledávek a opravné položky	52 034	46 656	46 247	41 653	
2.	Změna stavu opravných položek	-410	4 190		-10	
3.	Změna stavu rezerv	77 297	-44 937	1 502	-15 266	
4.	Kurzové rozdíly	-5 657				
5.	Zisk/ztráta z prodeje stálých aktiv	1 801	-350	-101		
6.	Úrokové náklady a výnosy	-693	-1 568	-4 376	-1 971	
7.	Ostatní nepeněžní operace (např. přijaté dividendy)					
A *	Čistý peněžní tok z provozní činnosti před zdaněním,					
	změnami pracovního kapitálu, placenými úroky a					
	mimořádnými položkami	258 304	106 731	208 627	126 658	
A.II.	Změna stavu nepeněžních složek pracovního kapitálu	-167 599	34 106	155 704	-6 365	0
1.	Změna stavu zásob	-31 709	-101 548	54 128	27 532	
2.	Změna stavu obchodních pohledávek	-139 394	17 392	156 206	-18 407	
3.	Změna stavu ostatních pohledávek a účtů aktiv	-33 476	39 398	6 547	14 346	
4.	Změna stavu obchodních závazků	29 006	46 263	-70 285	-14 578	
5.	Změna stavu ostatních závazků a přechodných účtů pasív	7 974	32 601	9 108	-15 258	
A **	Čistý peněžní tok z provozní činnosti před zdaněním,					
	placenými úroky a mimořádnými položkami	90 705	140 837	364 331	120 293	
A.III.	Placené úroky					
A.IV.	Placené daně	-24 204	-58 315	-28 123	-32 076	
A.V.	Příjmy a výdaje spojené s mimořádnými položkami					
A ***	Čistý peněžní tok z provozní činnosti	66 501	82 522	336 208	88 217	
B	Cash flow z investiční činnosti					
B.I.	Výdaje spojené s pořízením stálých aktiv	-71 808	-25 804	-18 096	-16 972	
B.II.	Příjmy z prodeje stálých aktiv	3 397	418	101		
B.III.	Poskytnuté půjčky a úvěry		-72 091	-320 694	294 570	
B.IV.	Přijaté úroky	693	1 568	4 376	1 971	
B.V.	Přijaté dividendy					
B ***	Čistý peněžní tok z investiční činnosti	-67 718	-95 909	-334 313	279 569	0
C	Cash flow z finanční činnosti					
C.I.	Změna stavu dlouhodobých závazků a změna stavu úvěrů			300 000	-300 000	
C.II.1.	Dopady změn základního kapitálu na peněžní prostředky					
2.	Vyplacené dividendy nebo podíly na zisku		-90 000	-300 000	-85 783	
3.	Dopad ostatních změn vlastního kapitálu na peněžní pros.			107	-1	
C ***	Čistý peněžní tok z finanční činnosti	0	-90 000	107	-385 784	
F	Čisté zvýšení, resp. snížení peněžních prostředků	-1 217	-103 387	2 002	-17 998	
R	Stav peněžních pr. a ekvivalentů na konci účetního období	127 839	24 452	26 454	8 456	8 456