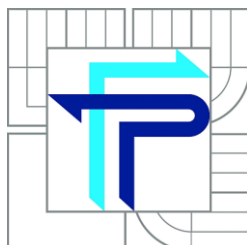




VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ

BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY



FAKULTA PODNIKATELSKÁ
ÚSTAV FINANCÍ

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT
INSTITUTE OF FINANCES

HODNOCENÍ FINANČNÍHO ZDRAVÍ VYBRANÉHO PODNIKU A NÁVRHY NA JEHO ZLEPŠENÍ

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

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE
BACHELOR'S THESIS

AUTOR PRÁCE
AUTHOR

JANA BALUCHOVÁ

VEDOUCÍ PRÁCE
SUPERVISOR

Ing. LENKA ZEMÁNKOVÁ

BRNO 2012

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Baluchová Jana

Daňové poradenství (6202R006)

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

Hodnocení finančního zdraví vybraného podniku a návrhy na jeho zlepšení

v anglickém jazyce:

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

Pokyny pro vypracování:

Úvod

Vymezení problému a cíle práce

Teoretická východiska práce

Analýza problému a současné situace

Vlastní návrhy řešení a jejich zhodnocení

Závěr

Přílohy

Seznam odborné literatury:

- BAŘINOVÁ, D. VOZŇÁKOVÁ, I. Vyhodnocení a využití účetních výkazů pro manažery, společníky a akcionáře. 1. vyd. Praha : Grada Publishing, 2005. 100s. ISBN 80-247-1115-X. ČERNÁ, A. a kol. Finanční analýza. 1. vyd. Praha : Bankovní institut, 1997. 293 s. ISBN 8072650173.
- KISLINGEROVÁ, E. HNILICA, J. Finanční analýza - krok za krokem. 1. vyd. Praha : K.H.Beck, 2005. 137 s. ISBN 80-247-1046-3.
- LANDA, M. Jak číst finanční výkazy. 1. vyd. Brno : Computer press, 2008. 176 s. ISBN 978-80-251-1994-5.
- RŮČKOVÁ, P. Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi. 1. vyd. Praha : Grada, 2007. 120 s. ISBN 978-80-247-1386-1.
- SEDLÁČEK, J. Účetní data v rukou manažera. 2. vyd. Brno : Computer Press, 2001. 212 s. ISBN 80-7226-562-8.

Vedoucí bakalářské práce: Ing. Lenka Zemánková

Termín odevzdání bakalářské práce je stanoven časovým plánem akademického roku 2011/2012.

L.S.

Ing. Pavel Svirák, Dr.
Ředitel ústavu

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

V Brně, dne 16.03.2012

Abstrakt

Tato bakalářská práce se zabývá finanční analýzou podniku ELMATSERVIS s.r.o. Nejprve bude popsána teoretická část, kde budou uvedeny základní pojmy, vzorce a postupy týkající se finančního zdraví podniku. Dále bude zpracována samotná finanční analýza za roky 2006-2010. A na závěr budou navržena řešení k nalezeným problémům.

Abstract

The goal of the bachelor's thesis concentrates on financial analysis of ELMATSERVIS s.r.o. company. The first part Theoretical grounds describes basic terms, formulas and procedures relating financial health of the company. The next part of the thesis compiles financial analysis for years 2006-2010. In conclusion there are suggestions for resolving outputs of the thesis.

Klíčová slova

Finanční analýza, analýza okolí podniku, rentabilita, likvidita, zadluženost, zisk.

Key words

Financial analyse, analysis of neighborhood business, profitability, liquidity, indebtedness, profit.

Bibliografická citace

BALUCHOVÁ, J. *Hodnocení finančního zdraví vybraného podniku a návrhy na jeho zlepšení*. Brno: Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, 2012. 87 s.
Vedoucí bakalářské práce Ing. Lenka Zemánková.

Čestné prohlášení

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

V Brně dne

.....

Podpis

Poděkování

Tímto bych chtěla poděkovat vedoucí bakalářské práce Ing. Lence Zemánkové za poskytnuté konzultace, cenné rady a připomínky. Dále děkuji majitelům analyzované společnosti ELMATSERVIS s.r.o. za vstřícné jednání a poskytnuté informace a materiály.

Obsah

Obsah	7
Úvod	10
1 Vymezení problému a cíl práce	11
2 Teoretická východiska	12
2.1 Analýzy okolí podniku	12
2.1.1 SLEPTE analýza	12
2.1.2 Porterův model.....	13
2.1.3 Interní analýza.....	14
2.1.4 SWOT analýza.....	15
2.2 Metody finanční analýzy	15
2.2.1 Soustavy ukazatelů	16
2.2.1.1 Altmanova formule bankrotu (Z-skóre)	17
2.2.1.2 Model IN05	17
2.2.1.3 Kralickův rychlý test	18
2.2.2 Absolutní ukazatele.....	19
2.2.2.1 Horizontální analýza (analýza trendů)	19
2.2.2.2 Vertikální analýza	19
2.2.3 Rozdílové ukazatele	19
2.2.3.1 Čistý pracovní kapitál	19
2.2.3.2 Čisté pohotové prostředky.....	20
2.2.3.3 Čistý peněžní majetek	20
2.2.4 Poměrové ukazatele	21
2.2.4.1 Rentabilita	21
2.2.4.2 Likvidita	22

2.2.4.3	Zadluženost	24
2.2.4.4	Aktivita.....	26
2.2.4.5	Provozní ukazatele	27
3	Analýza současného stavu	29
3.1	Představení společnosti	29
3.1.1	Základní údaje o firmě.....	29
3.1.2	Stručná charakteristika.....	29
3.1.3	Jednotlivé činnosti firmy	30
3.1.4	Historie společnosti.....	30
3.2	Analýza okolí podniku	31
3.2.1	SLEPTE analýza	31
3.2.2	Porterova analýza.....	34
3.2.3	Interní analýza.....	37
3.2.4	SWOT analýza.....	40
3.3	Finanční analýza.....	41
3.3.1	Soustavy ukazatelů	41
3.3.1.1	Altmanova formule bankrotu	41
3.3.1.2	Model IN05	43
3.3.1.3	Kralickův rychlý test	44
3.3.2	Absolutní ukazatele.....	45
3.3.2.1	Horizontální analýza	46
3.3.2.1.1	Horizontální analýza aktiv	46
3.3.2.1.2	Horizontální analýza pasiv	47
3.3.2.1.3	Horizontální analýza výkazu zisku a ztrát.....	48
3.3.2.2	Vertikální analýza	50
3.3.2.2.1	Vertikální analýza aktiv	51

3.3.2.2.2 Vertikální analýza pasiv	52
3.3.2.2.3 Vertikální analýza výkazu zisku a ztrát.....	53
3.3.3 Rozdílové ukazatele	54
3.3.3.1 Čistý pracovní kapitál	55
3.3.3.2 Čisté pohotové prostředky.....	56
3.3.3.3 Čistý peněžní majetek	57
3.3.4 Poměrové ukazatele	58
3.3.4.1 Rentabilita	58
3.3.4.2 Likvidita	60
3.3.4.3 Zadluženost	63
3.3.4.4 Aktivita.....	64
3.3.4.5 Provozní ukazatele	65
3.3.5 Shrnutí finanční analýzy	67
4 Návrhy řešení	69
4.1 Odběratelsko-dodavatelské vztahy, platební morálka	69
4.2 Rentabilita.....	71
4.3 Aktivita	71
4.4 Ostatní problémy.....	72
4.5 Sledování ukazatelů	72
Závěr	73
Seznam použité literatury	75
Přílohy	80

Úvod

V dnešní době se setkáváme na každém kroku s informacemi o hospodářské krizi, která nejvíce zasáhla oblast stavebnictví. V této bakalářské práci bude vypracována finanční analýza na společnost ELMATSERVIS s.r.o., která v této oblasti působí.

Každá společnost by měla důsledně sledovat, znát a být schopna ovládat svou obchodní, finanční a podnikatelskou činnost. K tomu, aby mohla všechny tyto aspekty sledovat, slouží právě finanční analýza. Podkladem pro zpracování finanční analýzy jsou data čerpaná z účetních dokladů společnosti – rozvaha, výkaz zisku a ztrát a cash flow. Z finanční analýzy lze vysledovat řadu důležitých výstupů určených pro vnitřní potřeby a řízení společnosti a na těchto základech dále zpracovávat různé podnikové plány a kalkulace. Finanční analýza odhalí také problémové oblasti, kterým je nutné věnovat zvláštní pozornost pro zdravé fungování společnosti. Informace z finanční analýzy slouží k posuzování společnosti při žádosti o úvěr, či dodavatelům ke stanovení výše kreditu odběru a splatnosti faktur.

Jelikož různé společnosti působí v různých oblastech podnikání, nedají se jednoznačně posuzovat výstupy z finanční analýzy stejně. Podle oboru podnikání je nutné vybrat ukazatele tak, aby bylo možné posoudit jaké je finanční zdraví posuzované společnosti, nebo s jakým finančním problémem se potýká.

Společnosti by měly zpracovávat finanční analýzy a dbát na jejich výstupy, aby byly schopny reagovat na případné problémy a ovládat své obchodní i finanční činnosti. Finanční analýzou by se měly zabývat všechny společnosti v každém odvětví, a to bez ohledu na jejich velikost a stálost na trhu.

1 Vymezení problému a cíl práce

Hlavním cílem bakalářské práce je zhodnocení finančního zdraví společnosti ELMATSERVIS s.r.o. pomocí metod finanční analýzy za období let 2006-2010, odhalení problémů a zpracování návrhů na jejich odstranění.

Pro splnění hlavního cíle je nutné stanovit dílčí cíle, kterými jsou:

- teoretická východiska – zde budou uvedeny základní pojmy, vzorce a postupy týkající se finanční analýzy podniku,
- seznámení se s analyzovaným podnikem – zde budou uvedeny základní informace o společnosti ELMATSERVIS s.r.o.
- analyzování okolí podniku – zde bude provedena podrobná analýza vnitřního a vnějšího okolí společnosti
- provedení finanční analýzy a interpretování výsledků – zde bude provedena podrobná finanční analýza z poskytnutých účetních výkazů, interpretování zjištěných výsledků a porovnání dat s konkurencí
- navržení řešení pro zlepšení situace – bude obsahovat návrhy na řešení problémů zjištěných z finanční analýzy

2 Teoretická východiska

Kapitola teoretická východiska obsahuje základní pojmy, vzorce a postupy týkající se analýzy okolí a finanční analýzy podniku.

2.1 Analýzy okolí podniku

Analýza okolí podniku se zaměřuje na vliv okolí podniku, které může v budoucnosti ovlivňovat jeho strategické postavení a cíle. Soustředí se na vliv makroprostředí a mikroprostředí a vazby mezi nimi. Základem je vymezit okolí a identifikovat základní faktory a vazby mezi nimi. Okolí vymezuje hranice pro podnik, ale zároveň i otevírá možnosti pro nové strategické příležitosti. (18)

2.1.1 SLEPTE analýza

SLEPTE analýza se používá ke zjištění, jak se bude vyvíjet vnější okolí podniku. Název slepte je tvořen počátečními písmeny anglických slov: social, legal, economic, political, technological, ecological a v překladu mají význam jako sociální faktory, právní faktory, ekonomické faktory, politické faktory, technologické faktory a ekologické faktory. (7)

- Sociální faktory

Hodnotí se především: životní styl, životní úroveň, demografické faktory, či náboženské faktory. Dále můžeme do sociálních faktorů také zahrnout společensko-politický systém, postoje lidí (zákazníků, konkurentů, dodavatelů) a hodnotové stupnice. (8)

- Právní faktory

Právními faktory jsou např.: zákony, zdravotní a sociální pojištění. Dále můžeme také zařadit vyšší sazby DPH, rychlejší odepisování, či vymahatelnost práva. (7)

- Ekonomické faktory

Mezi ekonomické faktory lze zařadit inflaci, či monetární politiku. (6)

Ekonomický růst umožňuje lépe snášet konkurenční tlak vně daného mikrookolí pomocí zvýšené spotřeby. To umožňuje podniku rozšiřovat svoji působnost. Na druhé straně ekonomický pokles bývá mnohdy původem cenových válek ve zralém mikrookolí. (3)

- Politické faktory

Legislativní a politické faktory jsou např.: stabilita národní a zahraniční politické situace, nebo také členství země v Evropské Unii apod. Na jedné straně tvoří pro podniky velké příležitosti, ale na straně druhé i ohrožení. Omezení ze strany politického vlivu se dotýkají všech podniků a to díky např.: protimonopolních zákonů, daňových zákonů, cenové politiky, regulace importu, či exportu, ochrany životního prostředí, ochrany domácích podnikatelských subjektů atp. (18)

- Technologické faktory

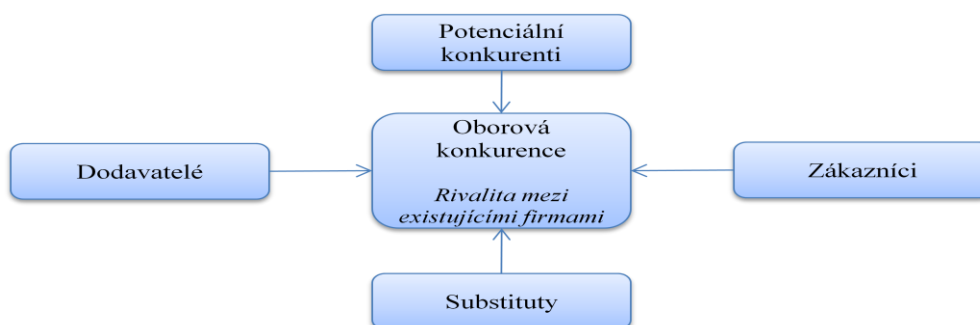
Podniky by měly reagovat na důležité a významné inovace, či technologické změny. Bez provedení nutných inovací není možné udržet konkurenceschopnost podniku na příslušné úrovni a tímto se stává snadno vytlačitelným z trhu. Ve většině případů musí podniky sledovat např.: tendenci ve výrobní technologii, softwarové vybavení konkurentů, automatizaci, či trh informačních technologií. (15)

- Ekologické faktory

Mezi ekologické faktory můžeme zahrnout různé normy a certifikáty týkající se životního prostředí. (23)

2.1.2 Porterův model

Tento model předpokládá, že pozice podniku, který působí v určitém odvětví, se dá určit z působení pěti základních činitelů. Uvádí všechny základní složky odvětvové struktury, které by mohly být v určitém odvětví hnací silou konkurence. Každé odvětví je jedinečné, a proto nemůžeme přidělovat stejnou důležitost všem pěti faktorům. (4)



Obrázek 1: Porterův pětifaktorový model (10)

Tato analýza okolí podniku tedy obsahuje:

1. Hrozba silné rivality

Rivalita mezi konkurenty se v každém odvětví zvyšuje, pokud se rozsah tohoto odvětví zmenšuje, nebo stagnuje, jelikož každý podnik může získat větší podíl na trhu pouze na úkor konkurence. Jako další faktor zhoršující rivalitu mezi konkurenty patří jejich velký zájem setrvat na trhu, jejich velký počet a velmi malé difference mezi výrobky. (4)

2. Hrozba vstupu nových konkurentů

Tato hrozba je závislá na bariérách vstupu do odvětví, což souvisí s existencí a působením těchto faktorů: úspory z rozsahu, přístup k distribučním kanálům, vládní politika, kapitálová náročnost vstupu, nebo diferenciací výrobků. (4)

3. Hrozba substituce výrobků

Substituty jsou výrobky, které jsou podobné, podnik se proto musí zaměřit na sledování vývoje jejich cen. V případě zlepšení výrobní technologie substitutů, cena a zisk s tím spojený na trhu klesají. (4)

4. Hrozba rostoucí vyjednávací síly zákazníků

Zákazníci se snaží snižovat ceny tím, že chtějí více služeb a lepší kvalitu. Tímto způsobem staví konkurenty proti sobě a tím se prodávajícímu snižuje zisk. (4)

5. Hrozba rostoucí vyjednávací síly dodavatelů

Odvětví, ve kterém se podnik nachází je neatraktivní, pokud dodavatelé mohou zvyšovat ceny, nebo na druhé straně snižovat kvalitu, či kvantitu dodávek. (4)

2.1.3 Interní analýza

Cílem analýzy je zjistit silné a slabé stránky. Zaměřuje se spíše na specifické přednosti, či nedostatky, kterými se podnik liší od konkurence. Dále se soustředí na to, jak podnik transformuje vstupní faktory na služby nebo výrobky. (22)

2.1.4 SWOT analýza

SWOT analýza je jedna z nejčastějších analytických metod. Slovo SWOT je složeno ze čtyř anglických písmen a to: strenghts, weaknesses, threats a opportunities, v překladu: silné stránky, slabé stránky, hrozby a příležitosti. (4)

Tato analýza se nejčastěji používá při hodnotovém managementu a tvorbě podnikové strategie, aby bylo možné určit silné a slabé stránky podniku, příležitosti a hrozby. Silné a slabé stránky vytváří, nebo snižují vnitřní hodnotu podniku, zatím co příležitosti a hrozby jsou vnější faktory a podnik je nemůže kontrolovat. Může je identifikovat zvolením vhodné analýzy ekonomických, demografických, politických, sociálních, technických, kulturních a legislativních faktorů, které působí v okolí daného podniku. SWOT analýza poskytuje manažerům rámec k vyhodnocení současné i budoucí pozice podniku a zároveň vede k lepší výkonnosti. Provádí se jako poslední z analýz, jelikož obsahuje výsledky těch předchozích a dává je dohromady.(10)

Tabulka 1: Matice SWOT (4)

Vnější faktory Vnitřní faktory	Slabé stránky (W)	Silné stránky(S)
Příležitosti (O)	WO strategie ("hledání") <i>Překonání slabé stránky využitím příležitostí</i>	SO strtegie ("využití") <i>Využití silné stránky ve prospěch příležitostí</i>
Hrozby (T)	WT strategie ("vyhýbání") <i>Minimalizace slabé stránky a vyhnutí se ohrožení</i>	ST strategie ("konfrontace") <i>Využití silné stránky k odvrácení ohrožení</i>

2.2 Metody finanční analýzy

Předmětem finanční analýzy je nabytí a rozbor získaných ekonomických podkladů o kvalitativních a kvantitativních vlastnostech sledovaných jevů. Je to metoda hodnocení finančního hospodaření podniku, při které se získané informace třídí, seskupují a porovnávají mezi sebou navzájem. Je zaměřena na určení problémů, silných a slabých stránek v podniku. Získané informace můžeme použít k celkovému hodnocení

hospodaření a finanční situace v podniku. Je podkladem pro rozhodování managementu. (17)

Mezi základní metody, které finanční analýza využívá, patří: Analýza absolutních ukazatelů (analýza finanční a majetkové struktury), analýza tokových ukazatelů (analýza nákladů, výnosů, cash flow a zisku), analýza rozdílových ukazatelů (čistý pracovní kapitál, či čisté pohotové prostředky), analýza poměrových ukazatelů (analýza rentability, likvidity, zadluženosti, aktivity atd.) a analýza soustav ukazatelů. (13)

2.2.1 Soustavy ukazatelů

K posouzení finanční situace podniku je nutné vytvořit výběrové soubory ukazatelů označované jako analytické systémy nebo modely finanční analýzy. Velký počet ukazatelů umožňuje podrobnější zobrazení finančně-ekonomické situace, ale zároveň ztěžuje konečné hodnocení a orientaci. Proto existují modely na větším počtu ukazatelů, ale i modely končící do jednoho čísla. Cílem těchto soustav je identifikovat problematické oblasti. (17)

Při tvoření soustav ukazatelů rozlišujeme:

- Soustavy hierarchicky uspořádaných ukazatelů

Jde o pyramidové soustavy, které slouží k určení logických a ekonomických spojení mezi ukazateli jejich rozkladem. (17)

- Účelové výběry ukazatelů

Cílem je sestavit takový výstup, který dokáže kvalitně určit finanční situaci podniku, popřípadě předpovědět jeho finanční tíseň.

- Bonitní modely - používá jeden syntetický ukazatel k vyjádření finanční pozice podniku. Mezi tyto modely patří Kralickův Quicktest.

- Bankrotní modely - podle chování ukazatelů určují eventuelní ohrožení finanční situace podniku. Jsou to např.: Altmanovo Z-skóre a index důvěryhodnosti IN05. (17)

2.2.1.1 Altmanova formule bankrotu (Z-skóre)

Tato formule se nazývá podle prof. Edwarda Altmana, který v roce 1968 vybral několik firem, u kterých určil ukazatele, podle kterých pomocí statistické analýzy mohl předpovídat finanční krach firmy (diskriminační analýza). Výsledkem je rovnice, do které dosazujeme hodnoty finančních ukazatelů. Výsledkem můžeme předpovědět, zda firma v budoucnu bude prosperovat, či spěje k bankrotu. (12)

$$Z = 1,2 \cdot X_1 + 1,4 \cdot X_2 + 3,3 \cdot X_3 + 0,6 \cdot X_4 + 1,0 \cdot X_5$$

Kde: X_1 = Čistý pracovní kapitál (oběžná aktiva – kr. závazky) / Aktiva celkem

X_2 = Nerozdělený výsledek hospodaření z min. let / Aktiva celkem

X_3 = Zisk před úroky a zdaněním (EBIT) / Aktiva celkem

X_4 = Tržní hodnota vlastního kapitálu / Cizí zdroje

X_5 = Tržby / Aktiva celkem. (9)

Hodnoty:

$Z > 2,99$ = uspokojivá finanční situace

$1,81 < Z < 2,99$ = nemůžeme jednoznačně určit výslednou situaci tzv.: „šedá zóna“

$Z < 1,81$ = velké finanční problémy (hrozící bankrot). (9)

2.2.1.2 Model IN05

Index IN05 vychází z bankrotních indikátorů a byl sestaven a upraven přímo pro české podniky. Zároveň i akceptuje hledisko vlastníka. (19)

Přínosem při použití tohoto modelu je jeho jednoduchost a rychlé zjištění finančního zdraví. Na druhé straně nevýhodou je shrnutí celkového stavu podniku do jednoho čísla. Při tomto shrnutí dochází ke ztrátě informací o příčinách problémů v podniku a zároveň o jejich možném řešení, či odstranění. (19)

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

kde: A = aktiva / cizí zdroje

B = EBIT / nákladové úroky

C = EBIT / celková aktiva

$D = \text{výnosy} / \text{celková aktiva}$

$E = \text{oběžná aktiva} / \text{krátkodobé závazky a úvěry}$

Konečné vyhodnocení indexu se provádí následovně:

- pokud $IN05 > 1,6$ = podnik tvoří hodnotu, dosahuje zisku (s pravděpodobností 67%)
- pokud $0,9 < IN05 < 1,6$ = podnik netvoří hodnotu, ale také nebankrotuje (tzv.:šedá zóna)
- pokud $IN05 < 0,9$ = podnik spěje k bankrotu (s pravděpodobností 86%). (19)

2.2.1.3 Kralický rychlý test

Tento test je nazván podle P. Kralicka, který vybral ze skupiny ukazatelů čtyři a podle nich přiděluje firmě body a hodnotí situaci v podniku. (16)

$$R1 = \frac{\text{vlastní kapitál}}{\text{aktiva celkem}}$$
$$R2 = \frac{(\text{cizí zdroje} - \text{peníze} - \text{účty u bank})}{\text{provozní cash flow}}$$
$$R3 = \frac{EBIT}{\text{aktiva celkem}}$$
$$R4 = \frac{\text{provozní cash flow}}{\text{výkony}}$$

Body se přiřadí podle následující tabulky:

Tabulka 2: Bodování výsledků Kralického rychlého testu (16)

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

Hodnocení podniku se pak provádí třemi kroky. Prvním je zhodnocení finanční stability, kdy se sečtou R1 a R2 a vydělí 2, dále se hodnotí výnosová situace sečtením R3 a R4 a dělí se také 2. A na závěr se hodnotí celková situace, kdy se sečtou bodové

hodnoty výnosové situace a finanční stability a taktéž se vydělí 2. Výsledné hodnoty by se měly pohybovat nad hranicí 3, tehdy je podnik bonitní. V rozmezí 3 – 1 se podnik nachází v šedé zóně a hodnota nižší než 1 značí, že podnik má velké potíže ve finančním hospodaření. (16)

2.2.2 Absolutní ukazatele

Absolutním ukazatelem je rozbor finančních výkazů vertikální a horizontální analýzy. Oba procesy umožní zobrazení údajů z účetních výkazů v určitých vzájemných vztazích a souvislostech. (12)

2.2.2.1 Horizontální analýza (analýza trendů)

Horizontální analýza sleduje rozvoj zkoumané veličiny v čase k uplynulému účetnímu období. (12)

Horizontální analýza taktéž vyjadřuje změnu v dané položce v procentech nebo indexem. Porovnání se provádí po řádcích, proto horizontální analýza absolutních ukazatelů. K výpočtu musíme mít k dispozici dvě po sobě jdoucí období. Použitím této analýzy získáme odpověď na otázku: O kolik jednotek, nebo procent se změnila příslušná položka v čase. (1)

2.2.2.2 Vertikální analýza

Vertikální analýzou posuzujeme aktiva a pasiva podniku. Postupuje se v jednotlivých letech odshora dolů, tzn.: ve sloupcích. Z jejich složení zjistíme např.: hospodářské prostředky potřebné pro výrobu, či obchod. Její výhodou je nezávislost na inflaci a umožňuje srovnávat výsledky z různých let. Taktéž se používá pro hodnocení nákladů a výnosů. (17)

2.2.3 Rozdílové ukazatele

Rozdílové ukazatele označované jako finanční fondy slouží k rozboru a kontrole finančního stavu podniku. (17)

2.2.3.1 Čistý pracovní kapitál

Čistý pracovní kapitál se vyjadřuje jako rozdíl mezi celkovými oběžnými aktivy a celkovými krátkodobými dluhy. Tento rozdíl má podstatný vliv na solventnost podniku. Pokud je přebytek krátkodobých aktiv nad krátkodobými dluhy, můžeme říci,

že je podnik likvidní, to znamená, že má dobré finanční zázemí. Ke zjištění změn ČPK, je nutné sledovat cash flow z pohledu finančních prostředků. (17)

$$\text{ČPK} = \text{Oběžná aktiva} - \text{Krátkodobá pasiva}$$

nebo

$$\text{ČPK} = (\text{Dlouhodobé závazky} + \text{Vlastní kapitál}) - \text{Stálá aktiva}$$

Čím vyšší bude čistý pracovní kapitál, tím by měla být větší schopnost splácet své finanční závazky. Pokud tento ukazatel nabývá záporných hodnot, jedná se o tzv. nekrytý dluh. (14)

Důležité při hodnocení čistého pracovního kapitálu je brát v úvahu zkreslení, které nastává vlivem neočištění oběžných aktiv. Oběžná aktiva bývají většinou neočištěna o méně likvidní, či úplně nelikvidní položky (nedobytné pohledávky, neprodejné zásoby apod.). (14)

2.2.3.2 Čisté pohotové prostředky

Peněžní finanční fond je rozdíl mezi pohotovými peněžními prostředky a okamžitě splatnými závazky. Tímto můžeme sledovat okamžitou likviditu. Nejvíce likvidní je fond, který zahrnuje hotovost a peníze na běžných účtech, ale také ekvivalenty jako jsou likvidní cenné papíry. (17)

Čisté pohotové prostředky vycházejí z nejlikvidnějších aktiv, a proto jsou mnohem tvrdším ukazatelem než dříve zmíněný čistý pracovní kapitál. Naopak zohledňuje výhradně okamžitě splatné závazky, což jsou závazky splatné k danému datu a starší. (14)

$$\text{ČPP} = \text{pohotov\acute{e} fin. prostředky} - \text{okamžitě splatné závazky}$$

2.2.3.3 Čistý peněžní majetek

Je střední cestou mezi čistým pracovním kapitálem a čistými pohotovými prostředky. Při výpočtu se z oběžných aktiv vylučují zásoby, ale také nelikvidní pohledávky. Od těchto upravených aktiv se odečtou krátkodobé závazky. (17)

$$\text{ČPM} = (\text{oběžná aktiva} - \text{zásoby} - \text{nelikvidní pohledávky}) - \text{krátkodobá pasiva}$$

2.2.4 Poměrové ukazatele

Poměrové ukazatele jsou nejčastěji používanou metodou finanční analýzy. Umožňují získat rychlý pohled na základní finanční ukazatele podniku. Vychází z účetnictví – z rozvahy a z výkazu zisků a ztrát. (17)

Poměrové ukazatele:

- jsou vhodnou pomůckou pro porovnání více podobných firem
- jejich pomocí se analyzuje časový vývoj finanční situace podniku umožňují hodnotit stavy, rizika a předvídat budoucí vývoj. (17)

2.2.4.1 Rentabilita

Rentabilita (výnosnost vloženého kapitálu) je podkladem pro rozhodování, kdy je nutné zohlednit, jakého ekonomického přínosu bylo dosaženo, nebo se dosáhne vložením určité částky za určitým účelem. Vzhledem k přiděleným finančním prostředkům je takový propočet důležitý pro dlouhodobá rozhodnutí, jejichž výsledek se projeví během více let než u krátkodobých rozhodnutí. Pro úspěšný chod podniku jsou tato rozhodnutí důležitá z hlediska toho, do kterých projektů investovat, co koupit, či prodat, nebo zda v činnosti podniku pokračovat, či činnost ukončit. Tato zjištění výnosnosti podniku jsou rozhodující například při prodeji podniku, nebo jeho převzetí jinou společností. Důležitá jsou tato zjištění i při vnitropodnikovém rozhodování, zvláště ve větších vnitropodnikových organizacích. (6)

Rentabilita patří k nejdůležitějším rysům podnikatelské činnosti. Všechny podniky mají za cíl dosahovat uspokojivé výnosnosti vložených investic, které je nutné porovnávat s platební schopností a finanční stabilitou daného podniku. Každé investiční rozhodnutí očekávající výnos je spojeno s přiměřeným rizikem jak výnosu dosáhnout. Rentabilita vložených investic je formou vyjádření ziskovosti podniku, která v tržní ekonomice slouží jako hlavní podklad k rozmístění kapitálu.(6)

Nejzákladnějšími ukazateli k dosažení rentability vloženého kapitálu (investic) jsou:

- rentabilita celkového kapitálu
- rentabilita vlastního kapitálu
- rentabilita tržeb (odbytu)
- rentabilita úplatného kapitálu (6)

Obecně se rentabilita vyjadřuje pomocí vzorce:

$$\frac{\text{zisk}}{\text{vložený kapitál}}$$

Ukazatel rentability celkového kapitálu (ROA) - počítáno s nezdáněnými částkami. (5)

$$ROA = \frac{EBIT}{aktiva} \times 100 (\%)$$

- Tímto ukazatelem je měřena výkonnost (produkční síla podniku). Tím, že je použit EBIT v čitateli, je možno změřit výkonnost podniku bez daňového zatížení či vlivu zadlužení. (13)

Ukazatel rentability vlastního kapitálu (ROE) - počítáno se zdaň. částkami. (5)

$$ROE = \frac{\text{čistý zisk}}{\text{vlastní kapitál}} \times 100 (\%)$$

- Rentabilitou vlastního kapitálu se vyjadřuje výnosnost kapitálu, který vložili vlastníci podniku. Ukazatel by měl kolísat nejméně několik procent nad průměrným úročením dlouhodobých vkladů. Rozdíl mezi tímto úročením vkladů a rentabilitou vlastního kapitálu se nazývá prémie za riziko. (13)

Ukazatel rentability tržeb (ROS)

$$ROS = \frac{Zisk}{Tržby} \times 100 (\%)$$

- Tento ukazatel vyjadřuje ziskovou marži, která je velmi důležitá pro hodnocení úspěšnosti podnikání. Výsledek se porovnává s podobnými podniky. (13)

2.2.4.2 Likvidita

Ukazatele likvidity dokazují, jak je podnik schopen splatit své závazky. Je to poměr mezi tím, čím je možné zaplatit (čitatel) a co je nezbytné zaplatit (jmenovatel). Jelikož hodnocení likvidity vzhledem k zůstatku finančního majetku závisí na budoucí cash flow, jsou tyto ukazatele pro nás nevýhodné. (17)

Ukazatele likvidity můžeme rozdělit na ukazatele běžné likvidity, ukazatele pohotové likvidity a ukazatele okamžité likvidity.

- Běžná likvidita

Tento ukazatel stanovuje, kolikrát je podnik schopen uhradit své krátkodobé závazky. Ukazatel je citlivý na změny jak složení zásob, tak i na jejich ocenění vzhledem k prodeji, nebo také na pohledávky, vzhledem k jejich platební schopnosti. Například zásoby podléhají dlouhému procesu přeměny na peníze, jelikož se musí nejprve spotřebovat, přeměnit na výrobky a poté prodat. Mezi těmito úkony může dojít k prodlevě úhrady a vlivem této situace se podnik se špatným složením oběžných aktiv často ocitá v těžké finanční situaci.(17)

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

Doporučená hodnota běžné likvidity by se měla pohybovat v rozmezí 1,5 – 2,5. (13)

• Pohotová likvidita

Na rozdíl od ukazatele běžné likvidity tento ukazatel nepočítá se zásobami, čili počítáme pouze s peněžními prostředky, a to na bankovních účtech nebo v hotovosti a dále s krátkodobými pohledávkami. Pokud je výsledkem nízká hodnota, poukazuje to na nadměrnou váhu zásob. (17)

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

Hodnoty tohoto ukazatele by se měly pohybovat v rozmezí 1 - 1,5. Pokud hodnota klesne pod 1, podnik musí spoléhat na případný prodej zboží. (13)

• Okamžitá likvidita

Tímto ukazatelem měříme, jak je podnik schopen platit právě splatné dluhy. (17)

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

Likvidita je zajištěna, pokud se ukazatel pohybuje v rozmezí 0,2 – 0,5. Vysoké hodnoty značí o neefektivním využívání finančních prostředků. (13)

2.2.4.3 Zadluženost

Jestliže podnik využívá k financování své činnosti cizí zdroje, hovoříme o zadluženosti podniku. Velké podniky se bez využívání cizích zdrojů (dluhů) neobejdou. Není možné, aby financovali svou činnost pouze z vlastního nebo pouze z cizího kapitálu. Použití výhradně vlastního kapitálu vede ke snížení výnosnosti vloženého kapitálu. Na druhé straně použití pouze cizích zdrojů rovněž není možné. Je velmi těžké tyto zdroje zajistit a zároveň zákon vyžaduje financování podniku z určité výše vlastním kapitálem, pak je teprve možné založit společnost a začít využívat cizích zdrojů. (16)

U finančního řízení podniku je nutné stanovit správnou skladbu financování, tj. optimální složení využití vlastního kapitálu a cizích zdrojů, což je podstatou analýzy zadluženosti podniku. Jestliže dojde k dosažení optimálního stavu skladby mezi vlastním a cizím kapitálem, můžeme mluvit o kapitálové struktuře. (16)

Kapitálová struktura většinou bývá definována jako struktura dlouhodobého kapitálu, ze kterého je možno financovat dlouhodobý majetek. Poměr mezi vlastními a cizími zdroji je základem při hodnocení optimální kapitálové struktury, má podstatný význam pro zdravý finanční rozvoj podniku. (16)

Jedním z nejdůležitějších pohledů na kapitálovou strukturu je pohled věřitelů a akcionářů. Jak věřitelé, tak akcionáři nesou riziko na velikosti zadluženosti podniku. Čím vyšší je zadluženost podniku, tím více vzniká riziko nesplnění závazku a věřitel by měl na podniku požadovat větší úrokovou sazbu. U akcionářů tak dochází k ohrožení jejich veřejných akcií. (16)

Z údajů v rozvaze vyplývá pro finanční analýzu řada ukazatelů zadluženosti. Tyto ukazatele porovnávají, jaká jsou aktiva podniku v závislosti na financování cizími zdroji. (16)

Základními ukazateli tedy jsou:

- Celková zadluženost

Lze vypočítat jako podíl mezi cizím kapitálem a celkovými aktivy. Čím vyšší je podíl vlastního kapitálu, tím větší je bezpečnostní rezerva vůči ztrátám věřitelů. Věřitelé většinou upřednostňují nižší ukazatel zadluženosti, vlastníci naopak vyšší, aby znásobili svoje výnosy. To funguje ale pouze tehdy, pokud je kladná finanční páka. Je-li ukazatel ovšem vyšší, společnosti

se budou těžko získávat dodatečné zdroje, aniž by zvětšila svůj vlastní kapitál. (17)

$$\text{celková zadluženost} = \frac{\text{cizí kapitál}}{\text{celková aktiva}} [\%]$$

Doporučená hodnota by se měla pohybovat mezi 30 – 60%. Při posuzování celkové zadluženosti je ovšem nutné zohledňovat příslušnost k odvětví, ve kterém se pohybuje a zároveň schopnost splácení úroků plynoucích z dluhů. (13)

- Kvóta vlastního kapitálu

Je doplňkem k výše uvedenému ukazateli celkové zadluženosti. Jejich součet by se měl pohybovat kolem čísla 1. (16)

$$\text{kvóta vlastního kapitálu} = \frac{\text{vlastní kapitál}}{\text{celková aktiva}} [\%]$$

- Úrokové krytí

Tento ukazatel vypovídá o tom, kolikrát zisk převýší placené úroky. Když se ukazatel rovná jedné, znamená to, že bude potřeba celý zisk na zaplacení úroků a z toho důvodu akcionářům nic nezůstane. (17)

$$\text{úrokové krytí} = \frac{EBIT}{\text{úroky}} [\%]$$

Doporučená hodnota tohoto ukazatele by měla být větší než 5. (13)

- Koeficient zadluženosti

V zásadě vypovídá o tom samém, jako celková zadluženost. Rozdíl je v tom, že celková zadluženost má lineární růst, zatím co tento koeficient exponenciální. (17)

$$\text{koeficient zadluženosti} = \frac{\text{cizí kapitál}}{\text{vlastní kapitál}} [\%]$$

- Doba splácení dluhu

Tento ukazatel vyjadřuje dobu, za kterou je podnik schopen zaplatit své dluhy z provozního cash flow. Optimální pro podnik je, pokud trend ukazatele klesá. Doporučená hodnota by se měla pohybovat v rozmezí 8 – 10 let. (13)

$$\text{Doba splácení dluhů} = \frac{\text{Cizí zdroje} - \text{rezervy}}{\text{Provozní cash flow}}$$

- Krytí dlouhodobého majetku vlastním kapitálem

Pokud je výsledek poměru vlastního kapitálu a dlouhodobého majetku vyšší než 1, znamená to, že podnik využívá vlastního kapitálu ke krytí oběžných aktiv. Tímto podnik dává přednost finanční stabilitě před výnosem. (13)

$$\text{Krytí dl. majetku VK} = \frac{\text{Vlastní kapitál}}{\text{Dlouhodobý majetek}}$$

2.2.4.4 Aktivita

Ukazatele aktivity hodnotí možnosti podniku použít investované finanční prostředky a hodnotí složení kapitálu v oblasti aktiv a pasiv. Vyjadřuje obratovost aktiv, nebo dobu obratu aktiv (doba obratu k počtu obrátek). Hodnotí tedy vliv hospodaření podniku ve vztahu k výnosnosti a likviditě. Ukazatele aktivity mají úzkou vazbu na ukazatele rentability. (16)

Z ukazatelů aktivity můžeme jmenovat například:

- Ukazatel obratu celkových aktiv

Stanoví počet obrátek k danému časovému úseku. Pokud jsou aktiva podniku nižší než počet obrátek, měl by navýšit tržby, nebo odprodat některá aktiva. (17)

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

Všeobecně je znám fakt, že čím větší hodnota je, tím lépe pro podnik. Minimální hodnota, která se ovšem doporučuje je 1. Tuto hodnotu do značné míry může ovlivňovat příslušnost k odvětví. Pokud je hodnota ukazatele nízká, značí to neúměrné majetkové vybavení podniku, které souvisí s jeho neefektivním využitím. (13)

- Doba obratu zásob

Tento ukazatel udává, jak dlouho bude trvat jeden obrat. Obratem je myšlena doba, za kterou peněžní prostředky přejdou skrze výrobní a zboží formy zpět do původní podoby, tj. peněžních prostředků. Hodnota by měla klesat, ale zároveň je nutné porovnání s odvětvím. (13)

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

- Ukazatel doby obratu pohledávek

Vyjadřuje období, které začíná prodejem na obchodní úvěr a končí platbou od svých odběratelů. Hodnota ukazatele se porovnává jak s dobou splatnosti faktur, tak s odvětvovým průměrem. Hodnota by se měla zmenšovat. (13)

$$\text{doba obratu pohledávek} = \frac{\text{obchodní pohledávky}}{\text{Tržby}} \times 360$$

- Ukazatel doby obratu závazků

Hodnotí schopnost podniku za jaké časové období je schopen hradit své závazky. Tento ukazatel je dobrým podkladem pro věřitele, kteří tak mohou sledovat jaká je finanční rovnováha daného podniku. (16)

$$\text{doba obratu závazků} = \frac{\text{závazky vůči dodavatelům}}{\text{Tržby}} \times 360$$

Tento ukazatel by měl dosahovat nejméně hodnoty doby obratu pohledávek. Lepší pro podnik je, pokud je vyšší. (13)

2.2.4.5 Provozní ukazatele

Provozní ukazatele jsou používány uvnitř podniku a slouží k vnitrofiremnímu řízení podniku. Nejsledovanější položkou provozních ukazatelů jsou náklady. (11)

Mezi nejčastěji používané provozní ukazatele řadíme:

- Mzdová produktivita

Tento ukazatel značí, kolik výnosů přináleží na 1 Kč z vyplacených mezd. Hodnoty tohoto ukazatele by měly mít rostoucí tendenci. Přidanou hodnotou ve vzorci se vylučuje vliv nakoupených služeb, energií a surovin. (17)

$$\text{mzdová prod.} = \frac{\text{výnosy (bez mimořádných)}}{\text{mzdy}} \text{ nebo } \frac{\text{přidaná hodnota}}{\text{mzdy}}$$

- Nákladovost výnosů (tržeb)

Ukazatel vyjadřuje zatížení výnosů podniku celkovými náklady. Hodnota nákladovosti výnosů by měla klesat. (17)

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

- Vázanost zásob na výnosy

Ukazatel udává, jak velký objem zásob je vázán na 1 Kč z výnosů. Výsledná hodnota by měla být co nejnižší. (17)

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

- Struktura nákladů

Strukturou nákladů lze vyjádřit, jak se daný druh nákladů (např.: energie, osobní náklady, materiálové náklady, odpisy) podílí na nákladech celkových. (17)

$$\text{Struktura nákladů} = \frac{\text{daný druh nákladů}}{\text{celkové náklady}}$$

3 Analýza současného stavu

V analýze současného stavu obsahuje představení společnosti a analýzu okolí podniku

3.1 Představení společnosti

Tato kapitola obsahuje základní údaje o firmě, stručnou charakteristiku, jednotlivé činnosti společnosti a její historii.

3.1.1 Základní údaje o firmě

Analyzovanou společností je firma ELMATSERVIS s.r.o..

Název: ELMATSERVIS s.r.o.

Sídlo: Masarykova 308, Němčice nad Hanou, 79827

IČ: 27692141

DIČ: CZ27692141

Právní forma: společnost s ručením omezeným

Statutární orgán: 2 jednatelé a prokurista

Obrat: 20-40 mil. Kč

Počet zaměstnanců: v průměru 15 zaměstnanců

Provozovny: Němčice nad Hanou a Kojetín

3.1.2 Stručná charakteristika

Majiteli společnosti jsou tři společníci. Dva jednatelé, kteří jednají a vystupují samostatně a jeden prokurista. Společnost vznikla 15.6.2006 podepsáním společenské smlouvy a složením základního kapitálu 200.000 Kč.

Společnost vychází z dlouholeté zkušenosti v oboru elektroinstalačních montáží a prodeje elektroinstalačního materiálu po restrukturalizaci druhé největší elektromontážní společnosti v České republice - ELMA-THERM spol. s r.o..

Navazuje tak na dlouholeté zkušenosti v oboru elektromontáží silnoproudých a slaboproudých rozvodů a prodeje elektroinstalačního materiálu. Realizuje projekty od zhotovení projektové dokumentace, zpracování variantních technických řešení, až po realizaci díla a zabezpečení servisu a revizí.

3.1.3 Jednotlivé činnosti firmy

- Elektromontážní činnost

Elektromontážní činnost zahrnuje především realizace dodávek silnoproudé elektroinstalace a VN rozvoden, dodávky rozvodů v rodinných domech, bytech, v průmyslových objektech, skladovacích a prodejních zařízeních, ubytovacích a stravovacích pavilonech apod. Dále dodávky a montáže hromosvodů, satelitní techniky, slaboproudých zařízení a realizace elektrických rozvodů veřejného osvětlení a reklam. Montáž a zapojení solárních panelů a elektroinstalace fotovoltaických elektráren.

- Revizní činnost

Revizní činností zajišťuje zpracování výchozích revizí elektroinstalací v nových objektech. Provádí periodické revize budov a zařízení, revize ručního elektrického nářadí a elektrospotřebičů.

- Projekční činnost

Zahrnuje zpracování projektové dokumentace k provádění elektroinstalací silnoproudu, slaboproudu a hromosvodu.

- Servisní činnost

Společnost zajišťuje řadě firem servisní činnost na elektroinstalacích budov, hromosvodu, zabezpečovací a protipožární signalizace. Tato činnost rovněž zahrnuje pravidelné kontroly a revize.

- Prodej zboží

Prodej je prováděn ve dvou provozovnách -v Němčicích nad Hanou, kde je sídlo společnosti a v Kojetíně. Je rozdělen do tří kategorií: bílé zboží, černé elektroinstalační zboží a slaboproudá a výpočetní elektrotechnika.

3.1.4 Historie společnosti

Na počátku společnosti stálo 9 zaměstnanců a za půl roku dosáhla obrátu 20 mil. V letech 2007 a 2008 dosáhla největšího obrátu 40 mil. a s tím souvisel i nárůst pracovníků na dvojnásobek. V roce 2008 společnost otevřela druhou prodejnu s elektroinstalačním materiálem. V polovině roku 2009 a následující rok se firmě

přestávalo dařit a projevila se i celosvětová krize, která se promítla v realizacích zakázek společnosti. V této době firma vykazovala obrát 20 mil. Postupně byl i počet pracovníků snížen na 13.

3.2 Analýza okolí podniku

Tato kapitola obsahuje SLEPTE analýzu, Porterovu analýzu, Interní analýzu a SWOT analýzu.

3.2.1 SLEPTE analýza

V této části bude analyzováno okolí podniku pomocí analýzy SLEPTE, která byla vysvětlena v teoretické části.

- Sociální faktory

Společnost ELMATSERVIS s.r.o. se nachází na rozhraní Zlínského a Olomouckého kraje, tedy i na rozhraní oblastí Jižní a Severní Moravy. Výhodou je i blízkost dálnice D1, tedy snadno dostupné na dojíždění montérů za zakázkami do druhého největšího města v České Republice Brna a nemálo významného Zlína či Olomouce. Nevýhodou je silná konkurence v této oblasti. Je zde řada živnostníků v oboru, kteří provádí drobné zakázky a v hojné míře zajišťují servisní činnost místním firmám a podnikatelům, čímž se firmě zmenšuje možnost realizace právě těchto zakázek. Firma tedy své služby nabízí především ve vzdálenějších městech jako je již zmíněné Brno a především Praha. Tím, že tým pracovníků dokáže plně realizovat kompletní dodávky v oblasti elektroinstalací, nachází uplatnění především jako subdodavatel u stavebních společností realizující veřejné zakázky. Mezi tyto zakázky můžeme zařadit stavby domů pro seniory, či mateřské školy. Umístění společnosti je rovněž strategické i pro realizaci zakázek na Slovensku, kde se firma podílí na realizacích průmyslových a obchodních center.

Společnost zaměstnává zejména pracovníky s vysokou odbornou kvalifikací, ale vytváří rovněž pracovní místa s nižší kvalifikací. Příležitostně využívá i dodávek živnostníků a nekvalifikovaných pracovních sil na výkopové práce. Spolupracuje také s odbornými učiteli a vytváří tak podmínky pro umožnění vykonání odborné praxe, v případě zájmu i brigád. Absolventům tak vytváří nová pracovní místa.

Vlivem hospodářské krize došlo k omezení zakázek ve stavebnictví, což má vliv i na úbytek zakázek v elektromontážích a snížení HDP.

- Legislativní faktory

Obor, ve kterém firma ELMATSERVIS s.r.o. podniká, tedy elektromontážní činnost, patří k vázané živnosti. K jejímu provozování je nutné prokázat odbornou způsobilost, kterou udává příloha živnostenského zákona.

Tak jako u ostatních firem je nutné dodržovat všechny stanovené zákony, navíc je kladen velký důraz na splnění podmínek pro provozování vázané živnosti (splňovat požadavky dané vyhláškou č.50/78 Sb.). Je tedy nutné neustále obnovovat a doplňovat vzdělání nejen v oblasti dodržování předpisů BOZP¹ a PO², ale především předpisů pro provozování vázané živnosti. Nad touto živností má přísný dohled ITI (Institut technické inspekce), bez jehož oprávnění by nebylo možné tuto živnost provozovat.

Pro řídicí pracovníky je nutností neustále sledovat nejen změny v zákoníku práce, ale i předpisy a vyhlášky týkající se podmínek a změn uplatnění zvýšené i snížené sazby DPH. Pro rok 2012 podstatná změna, kdy dochází ve stavebnictví při fakturaci k přenesení daňové povinnosti.

- Ekonomické faktory

Do tohoto odvětví podnikání zasáhla koncem roku 2008 a především v roce 2009 celosvětová hospodářská krize. Omezilo se stavebnictví, především v průmyslovém odvětví. Zpomalila se výstavba obchodních center a také ubylo veřejných zakázek.

S úbytkem zakázek a velkou konkurencí začalo docházet ke snižování cen za účelem udržení se na trhu, což mělo velký vliv na ekonomický propad. Snižování nákladů souviselo s propouštěním zaměstnanců. Menší dopad, ale rovněž citelný se začal projevovat v maloobchodním prodeji. Obrat společnosti se během těchto let snížil na polovinu.

¹ BOZP = bezpečnost a ochrana zdraví při práci

² PO = požární ochrana

- Politické faktory

Politická scéna v České Republice je v posledních letech značně nestálá. Dochází k častým střetům mezi pravicí a levicí, která neustále vyvolává hlasování o nedůvěře vládě. Také velká výměna vládních činitelů zapletených do různých afér nepůsobí příznivě a důvěryhodně pro investory, podnikatele, ale ani širokou veřejnost

Díky vysokým dluhům dochází ke škrtům ve státním rozpočtu, což se odráží také ve stavebnictví. Společnost ELMATSERVIS s.r.o. se účastní výběrových řízení v oblasti stavebnictví, kdy na ceny působí nejen velká konkurence, ale i tlak státu.

- Technologické faktory

Jelikož analyzovaná společnost působí v oblasti elektromontáží, kde jsou technologické postupy a zdokonalování samozřejmostí, je nucena neustále sledovat novodobé trendy. V posledních letech se nejvíce všech obyvatel dotknul přechod elektroniky z analogové na digitální. Bylo tedy nutné se rychle přizpůsobit požadavku trhu. Také velkou oblibu získávají tzv.: „inteligentní instalace“, jejichž principem je ovládání domácností, nebo kanceláří výpočetní technikou, či mobilním telefonem.

V této oblasti jsou nové výrobky a technologie na denním pořádku. Firma musí neustále investovat do vzdělávání zaměstnanců, ale také obnovovat vlastní informační systém, programy pro zpracování cenových nabídek, či projektové dokumentace.

- Ekologické faktory

Jelikož společnost svou činností vytváří odpad, o jehož evidenci je povinna vést záznamy, je napojena na systém ELEKTROWIN a.s., který v České republice provozuje kolektivní systém pro zpětný odběr, oddělený sběr, zpracování, využití a odstranění elektrozařízení a elektroodpadu. Společnost ELMATSERVIS zajišťuje povinnost zpětného odběru především zářivek, výbojek, úsporných žárovek a monočlánků. Tento odběr realizuje prostřednictvím svých prodejen.

Stavební odpad z elektromontážní činnosti odváží na skládky společnosti SITA CZ a.s., smluvně je zajištěn i svoz směsného komunálního odpadu. V nakládání s odpady je u společnosti ze zákona vedena přísná evidence.

3.2.2 Porterova analýza

1) Hrozba silné konkurence

V oblasti dodávek a elektromontážní činnosti má ve svém okolí společnost ELMATSERVIS značnou konkurenci. Nejsilnějším konkurentem v regionu je společnost SPECTRUM spol. s r.o., dále VELINVESTIK spol. s r.o., ERA-engineering spol. s r. o. a MPI TECH CZ s.r.o..

V oblasti prodeje elektroinstalačního materiálu a svítidel jsou největším konkurentem prodejní supermarkety jako jsou HORNBACH BAUMARKT CS spol. s r.o., OBI Česká republika s.r.o., BAUHAUS k.s. a pod..

SPECTRUM spol. s r.o.

Hlavní činností této společnosti je projektování, montáž a servis elektrických a telekomunikačních zařízení. V roce 2008 došlo k převodu podílů na společnost SUEZ energie S.A. Tato společnost je taktéž vlastníkem společnosti Fabricom, což je jedna z největších firem zabývajících se elektromontážní činností. Společnost Spectrum je partnerem velkých stavebních společností jako je např.: Skanska, STRABAG, nebo Metrostav. V regionu je nejsilnější elektroinstalační firmou s dlouholetou tradicí na trhu. (20)

VELINVESTIK spol. s r.o.

Tato společnost se zabývá dodávkou a instalací elektrotechniky, dodávek technologií, měřicí a regulační techniky, automatizací výrobních procesů. Také provádí kalibraci měřidel. Z důvodu stejného místa působení jako naše analyzovaná společnost, je velkým konkurentem, ale na straně druhé spolupracovníkem v oblasti měření a regulace a dodávky technologických celků. (21)

ERA-engineering spol. s r.o.

ERA-engineering je pro naši společnost velmi silným konkurentem a to z důvodu stejné struktury společnosti a jejího zaměření, kde je hlavním programem silnoprúdová elektroinstalace a prodej materiálu. Její sídlo je vzdáleno pouhých 7 km, což způsobuje odliv potenciálních zákazníků.

MPI TECH CZ s.r.o.

Společnost se zabývá elektromontážemi, výrobou rozvaděčů a fotovoltaikou. Pro společnost ELMATSERVIS je konkurencí v elektromontážích, ale zároveň subdodavatelem rozvaděčů, což je nejsilnější stránkou společnosti MPI.

Mezi výše vypsánymi konkurenty a společností ELMATSERVIS s.r.o. je střední konkurence. Firma SPECTRUM spol. s r. o. je největší a nejsilnější elektromontážní společností v regionu, je tedy nejsilnějším konkurentem, ale spolupráce je možná v dodávkách silnoproudých elektroinstalací, neboť její specializací jsou hlavně slaboproudé elektroinstalační dodávky. Rovněž se společností VELINVESTIK spol. s r.o. je možná spolupráce v dodávkách silnoproudých elektroinstalací. Tato společnost se specializuje hlavně na dodávky technologií měřicí a regulační techniky. Se společností MPI TECH CZ s.r.o. i přes konkurenci dochází ke spolupráci, a to způsobem, kdy společnost MPI TECH CZ s.r.o. dodává společnosti ELMATSERVIS s.r.o. rozvaděče, které vyrábí a naopak společnost ELMATSERVIS s.r.o. dodává montéry pro realizaci zakázek na stavbách. Největším konkurentem je společnost ERA-engineering spol. s r.o., kde ke spolupráci vůbec nedochází. Obě tyto společnosti realizují objemově podobné zakázky, mají podobnou strukturu společnosti a přibližně stejný počet zaměstnanců.

2) Hrozba vstupu nových konkurentů

Vstup nových firem v současné době není moc reálný, vlivem velké konkurence a snižováním cen.

V současné době je trh v tomto oboru zahlcen elektromontážními firmami. Překážkou vstupu na trh je především vysoká konkurence a požadavky na vzdělání potřebná pro vázanou živnost. Taktéž kapitál pro „rozjezd firmy“ potřebný na prvotní investice do nářadí, vozidel a materiálu pro realizaci zakázek je nezbytným prvkem v počátku zřízení společnosti. Počáteční náklady pro založení společnosti tedy nejsou příliš velké, což značí střední hrozbu vstupu nových konkurentů.

3) Hrozba substituce výrobků

Hrozba substituce výrobků není pro analyzovanou společnost nijak významná.

4) Hrozba rostoucí vyjednávací síly zákazníků

Společnost má širokou oblast zákazníků. Z hlediska elektromontáží jde o zákazníky, kteří požadují především servisní činnost, mezi ně patří firmy, školy, či jiné instituce. Dalšími zákazníky jsou tzv.: koncoví uživatelé, zde se jedná o fyzické osoby, pro které se provádí stavby a rekonstrukce rodinných domů. Ojediněle společnosti vyžadující kompletní dodávku. A v neposlední řadě mezi největší zákazníky patří generální dodavatelé, což jsou většinou stavební společnosti zastřešující kompletní dodávku – stavbu.

Vyjednávací síla zákazníka je různá podle velikosti a pozice na trhu. Největší tlak na cenu vytváří generální dodavatelé (stavební firmy) a následují společnosti, kterým je dodávána servisní činnost. U servisní činnosti se ustupuje s tlakem na cenu, pokud je zákazník spokojen se servisem, který dostal. Zde záleží především na dodané kvalitě, ale hrozbou je střední konkurence.

Co se týká maloobchodního prodeje, zde je nutné sledovat ceny a služby, především pružnost dodávek ke spotřebiteli a tlak na cenu není tak agresivní.

5) Hrozba vyjednávací síly dodavatelů

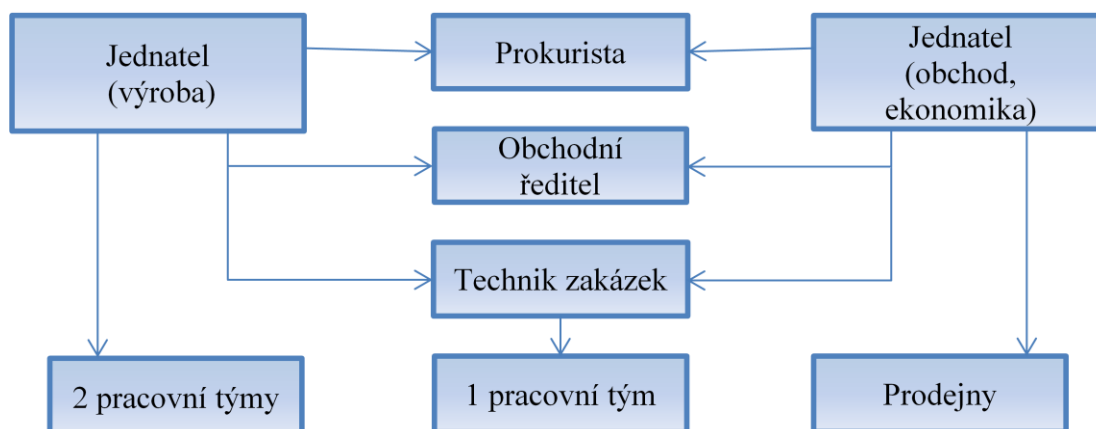
Společnost odebírá materiál a zboží do maloobchodu prostřednictvím velkoobchodních skladů. V malé míře obchoduje přímo s výrobcí. Vlivem velké konkurence se dodavatelé nesnaží zvyšovat cenu, liší se cenou jen nepatrně.

Podstatné u dodavatelů je pružnost a kvalita dodávky, ta je v současné době rozhodující. Společnost není odkázána na jednoho dodavatele, má ve svém okolí několik dodavatelů. Proto si může podle dodané kvality, ceny a pružnosti určit s kým bude obchodovat. Vyjednávací síla dodavatelů je tedy malá.

Protikladem jsou montáže, kdy v některých případech je na trhu jeden výhradní dodavatel dané technologie, který určuje cenu a vyjednávání se stávají příliš náročnými jakož i tlak na dodanou kvalitu služby.

3.2.3 Interní analýza

Interní analýza bude hodnocena na základě organizační struktury společnosti ELMATSERVIS s.r.o.



Obrázek 2: Organizační struktura firmy (zdroj: vlastní zpracování)

Společnost má tři vlastníky, z nichž dva jsou jednatele a aktivně se podílí na řízení společnosti a ve společnosti pracují. Třetí vlastník je prokurista společnosti, aktivně ve společnosti nepracuje a na řízení se podílí jen okrajově. Společníci se pravidelně schází a projednávají a plánují chod společnosti.

Firma poskytuje služby, jako jsou výroba (montáže) a obchod. Vzájemně se tyto služby propojují. Jeden z jednatelů řídí výrobu, kde úzce spolupracuje po stránce technické a cenové s obchodníky společnosti a následně řídí výrobu získaných zakázek. Druhý z jednatelů taktéž úzce spolupracuje s obchodníky po stránce uzavírání smluv a smluvních podmínek pro realizaci zakázek, dále zpracovává účetní doklady a řídí provoz dvou prodejen s elektroinstalačním materiálem.

Stěžejní pro společnost je oblast montáží, která tvoří větší podíl obrátu společnosti, ale také z hlediska obchodu je více riziková. V montážích pracuje celkem šest pracovníků, technik zakázek, dva hlavní montéři (vedoucí pracovních skupin) a samostatní montéři. Pro vykrytí „špiček“, tedy při získání větší zakázky dochází k výpomoci montérů s vlastními živnostenskými listy, nebo pracovníky na krátkodobý pracovní poměr – dohodu. V oblasti elektroinstalací je řada specifických odvětví, jako jsou například slaboproudé elektroinstalace a instalace měřících a regulačních technologií. Tyto služby jsou realizovány formou subdodávek. Montéři jsou vybaveni

kvalitním nářadím značky HILTY, lešením, ochrannými pásy pro práci ve výškách a mobilním kontejnerem pro skladování materiálu na stavbách. Jelikož práce probíhají po celém území ČR jsou rovněž vybaveni převážně dvoumístnými automobily. Pro snadnou komunikaci mají vedoucí pracovních skupin služební mobilní telefony a notebooky s mobilním připojením k internetu.

U zaměstnanců jsou pravidelně prováděna školení v bezpečnosti práce a požární ochrany, školení na lešenáře, práce ve výškách, obsluhu pracovních plošin a řidičů referentských vozidel. V oboru elektroinstalací je nezbytné každé tři roky provádět školení a zkoušky z vyhlášky 50/78 Sb.. Při těchto školeních si zaměstnanci mají možnost zvyšovat svou kvalifikaci vždy o vyšší stupeň paragrafu, podle kterého jsou pak oprávněni vykonávat náročnější práce s větší odpovědností.

Menším obratem, ale pro společnost z hlediska ekonomického bezpečnější je prodej elektroinstalačního materiálu. Tyto služby jsou realizovány ve dvou prodejnách, ve kterých prodávají dvě zaškolené prodavačky. Prodej probíhá klasickou formou „přes pult“, ale i možností na objednávku dle katalogu. Prodejny jsou vybaveny kvalitním zařízením a výpočetní technikou s jednoduchým programem STEREO pro vedení skladového hospodářství a prodej. Při prodeji je dbán důraz na odbornost, kvalitu obsluhy a estetiku prodeje. K objednávkám zboží je využívána především možnost objednání přes velkoobchodní e-shopy, ovšem důležitý je i osobní kontakt s obchodním zástupcem.

Účetnictví je zpracováváno v prvotní fázi v účetním programu POHODA a výstupy jsou zajištěny externím daňovým poradcem. Společnost je propojena vlastním informačním systémem, vytvořeným jen pro tuto společnost – evidence zakázek. Do této evidence jsou vkládány účetní podklady z programů POHODA i STEREO. Jsou zde přesně vedeny náklady na jednotlivé zakázky, prodej materiálu včetně mezd a režijních nákladů. Výstupem je přesná evidence úspěšnosti zakázek a podklad pro vyplacení odměn jednotlivým pracovníkům, kteří se podíleli na určité zakázce. V současné době vzhledem k velikosti a obratu společnosti je dostačující propojení programů pro výstupy, které společnost potřebuje. V případě rozšíření společnosti je uvažováno o jednotném informačním systému.

Společnost je prezentována prostřednictvím internetu na vlastních stránkách. Zde uvádí nejen své kontakty, novinky, volná pracovní místa, ale důležitá jsou svou

prezentací realizovaných zakázek. Přehledně jsou uváděny významné zakázky společnosti s uvedením objemu, termínu, její realizace a fotodokumentací v průběhu prací. Cílem prezentace je informovat zákazníky o změnách a novinkách nejen v oblasti dodávek, ale i uvnitř společnosti.

Jedním z cílů společnosti je vytvořit svým zaměstnancům kvalitní podmínky pro výkon jejich práce a také adekvátní ohodnocení. Z tohoto důvodu mají všichni zaměstnanci stanoven mzdový výměr tak, aby si podle výkonu a kvality práce dokázali ovlivnit výši své odměny, tzv.: pohyblivou složku mzdy. Společnost přispívá svým zaměstnancům na penzijní, či životní připojištění. Montérům umožňuje dojezd firemními vozidly až do místa bydliště. průměrná mzda je nepatrně vyšší než je průměrná mzda v regionu, což je ovlivněno hlavně pohyblivou složkou mzdy.

Na konci každého roku pořádá společnost pro všechny zaměstnance poradu se závěrečným společenským večerem. Na této poradě jsou pracovníci seznamováni s dosaženými výsledky společnosti a je stanoven plán na příští rok.

3.2.4 SWOT analýza

Tabulka 3: SWOT analýza (zdroj: vlastní zpracování)

S	W
» kvalitní technická vybavenost zaměstnanců	» nutnost pravidelného doplňování vzdělání
» silné zázemí v proškolovacím systému	» nízký počet zaměstnanců při větších zakázkách
» vlastní informační program	
» mzdová motivace zaměstnanců	
» vysoká odbornost a kvalifikovanost zaměstnanců	
O	T
» výhodná pozice	» silná konkurence
» působnost v zahraničí	» celosvětová hospodářská krize
» vytváření nových pracovních míst	» nestálá politická situace
» kompletní dodávky	» vyjednávací síla zákazníků a dodavatelů
» nové technologie a postupy	
» ekologické nakládání s odpadem	

3.3 Finanční analýza

V této části bude hodnocena finanční situace podniku za období let 2006-2010. Rok 2011 není hodnocen z důvodu včasné neprovedené uzávěrky za tento rok. Podkladem pro zpracování je výkaz zisků a ztrát a rozvaha poskytnuté přímo firmou ELMATSERVIS s.r.o., které se nachází v přílohách této práce.

3.3.1 Soustavy ukazatelů

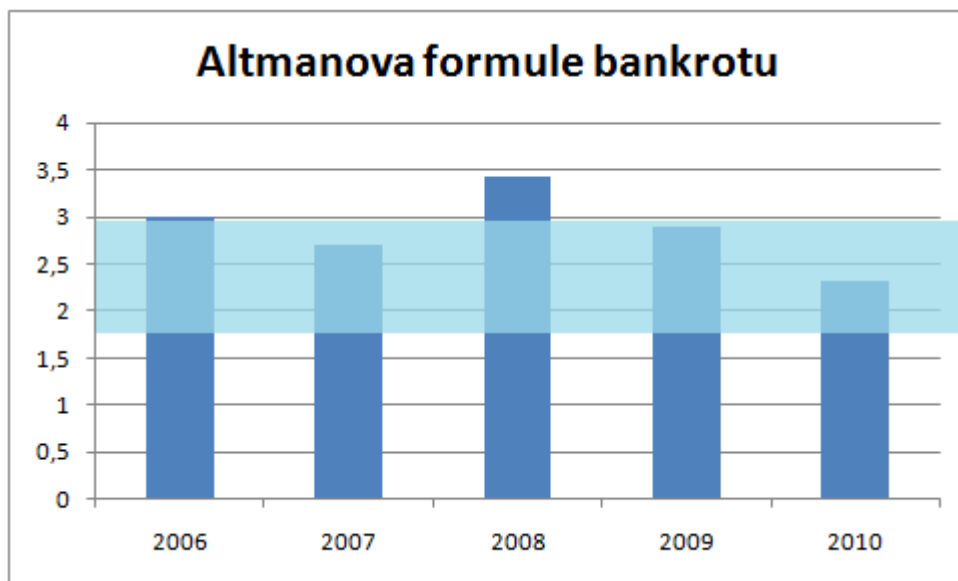
Analýza soustav ukazatelů bude provedena pomocí Altmanovy formule bankrotu, modelu IN05 a Kralickova rychlého testu, neboli Quick testu. Výsledky těchto ukazatelů stanoví problematické oblasti, které budou následně analyzovány a hodnoceny.

3.3.1.1 Altmanova formule bankrotu

Provedenými výpočty dle Altmanovy formule a následným grafickým zobrazením lze přehledně zjistit, jaké je finanční zdraví daného podniku, zda jde o společnost zdravou – prosperující, či společnost blížící se bankrotu.

Tabulka 4: Altmanova formule bankrotu (zdroj: vlastní zpracování)

	2006	2007	2008	2009	2010
X1	0,26	0,20	0,29	0,41	0,29
X2	0,00	0,38	0,21	0,73	0,72
X3	0,95	-0,34	0,63	-0,29	-0,24
X4	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
X5	1,78	2,44	2,29	2,04	1,56
Z	3,00	2,70	3,43	2,90	2,33



Graf 1: Altmanova formule bankrotu (zdroj: vlastní zpracování)

Uvedená tabulka znázorňuje stav, kdy se podle Altmanova indexu společnost v roce 2006, což byl počátek podnikání společnosti, nacházela na hranici tzv. šedé zóny a uspokojivé finanční situace s výslednou hodnotou 3,00. V následujícím roce 2007 hodnota klesla na 2,67 přímo do šedé zóny. Tato situace nastala vlivem záporného výsledku hospodaření, kdy ukazatel X_3 nabývá záporných hodnot. V roce 2008 se společnost dostává do zóny uspokojivé finanční situace a to vlivem dobrého obchodu a navýšením získaných zakázek. Jde o ekonomicky nejúspěšnější rok sledovaného období s největším nárůstem pracovníků a obratu, kdy hodnota Altmanova indexu dosahuje úrovně až 3,43.

Rok 2009 je poznamenán vlivem ekonomické krize. Dochází k rušení, nebo oddálení nasmlouvaných zakázek a společnost se ocitá opět na hranici šedé zóny s hodnotou 2,9. Tato situace přechází do roku 2010, kdy hodnota stále klesá a to až na úroveň 2,33, což je střed šedé zóny. Dle těchto výsledků není možné společnost označit za finančně silnou, ale ani za přímo ohroženou bankrotem.

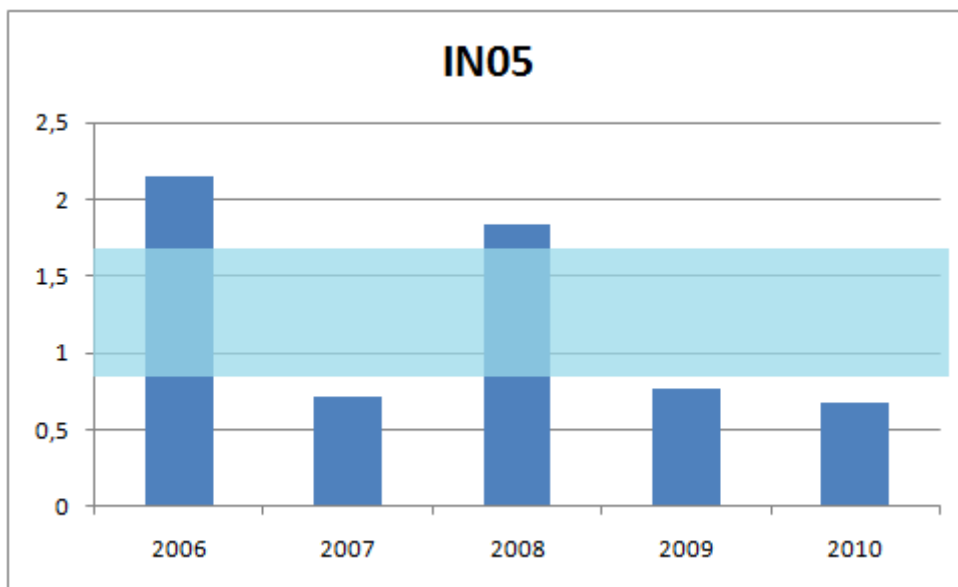
Nejproblematictější oblastí je ukazatel X_3 , který dosahuje v letech 2007, 2009 a 2010 záporných hodnot. Dle Altmanovy formule bankrotu je tedy patrné, že firma ELMATSERVIS s.r.o. má problémy s rentabilitou.

3.3.1.2 Model IN05

Model IN05 je indexem důvěryhodnosti podniku, je přizpůsoben českým společností a v následující tabulce jsou uvedeny vypočítané hodnoty analyzované společnosti.

Tabulka 5: Model IN05 (zdroj: vlastní zpracování)

	2006	2007	2008	2009	2010
A	0,17	0,16	0,17	0,20	0,18
B	0,36	0,36	0,36	0,36	0,36
C	1,14	-0,43	0,70	-0,36	-0,30
D	0,37	0,51	0,48	0,43	0,33
E	0,12	0,11	0,12	0,14	0,12
IN05	2,15	0,71	1,84	0,77	0,68



Graf 2: Model IN05 (zdroj: vlastní zpracování)

Dle tohoto indexu společnost v roce 2006 dosahuje hodnoty 2,15. To znamená, že vytváří hodnotu, a tím dosahuje zisku. V roce 2007 dochází k velkému propadu indexu IN05 a to na hodnotu 0,71, což naznačuje, že společnost není důvěryhodná pro věřitele. Tento propad nastal z důvodu záporného výsledku hospodaření. Nejvíce se zhoršil ukazatel C, tedy ukazatel rentability. Na druhou stranu v roce 2008 hodnota ukazatele IN05 vzrostla na 1,84, čímž se společnost dostává nad šedou zónu, což

poukazuje na to, že podnik opět tvoří hodnotu. Vlivem hospodářské krize v roce 2009 se hodnota opět dostává pod hranici šedé zóny hodnotou 0,77. Stejně jako v roce 2007 je to způsobeno záporným výsledkem hospodaření. Tato hodnota nestoupá ani v roce 2010, ale naopak klesá až na 0,68. Z pohledu indexu IN05 lze usuzovat, že společnost není důvěryhodná a spěje k bankrotu.

Model IN05 opět potvrzuje, jako Altmanova formule bankrotu, že největší pokles nastává u ukazatele C, který poukazuje na velké problémy s rentabilitou.

3.3.1.3 Kralickův rychlý test

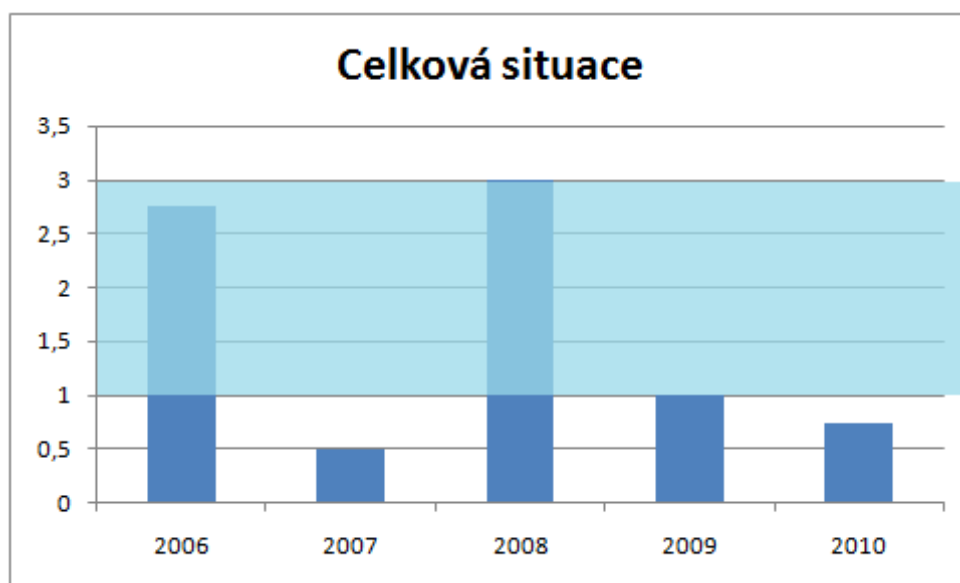
V této části bude zpracován Kralickův rychlý test. V první tabulce jsou zaznamenány výpočty čtyř ukazatelů R1-R4. V druhé tabulce jsou k těmto ukazatelům přiděleny body a poté následuje graf se znázorněním celkové situace.

Tabulka 6: Výpočty ukazatelů R1-R4 (zdroj: vlastní zpracování)

	2006	2007	2008	2009	2010
R1	0,23	0,18	0,25	0,35	0,26
R2	8,06	-394,14	63,90	-120,06	-27,05
R3	0,29	-0,11	0,18	-0,09	-0,08
R4	0,05	0,00	0,01	0,00	-0,02

Tabulka 7: Kralickův rychlý test – přidělené body (zdroj: vlastní zpracování)

	2006	2007	2008	2009	2010
R1	3	2	3	4	3
R2	2	0	4	0	0
R3	4	0	4	0	0
R4	2	0	1	0	0
finanční stabilita	2,5	1	3,5	2	1,5
výnosová situace	3	0	2,5	0	0
celková situace	2,75	0,5	3	1	0,75



Graf 3: Celková situace Kralickova rychlého testu (zdroj: vlastní zpracování)

Analyzovaná společnost dosahuje finanční stability pouze v roce 2008, kdy přesahuje hodnotu 3. V ostatních letech se finanční stabilita pohybuje v šedé zóně. Z pohledu výnosové situace lze kladně hodnotit roky 2006 a 2008, kdy podnik dosahuje kladného výsledku hospodaření a hodnota Kralickova rychlého testu se pohybuje okolo 3. V letech 2007, 2009 a 2010 se hodnoty vlivem vytvořené ztráty dostávají na nulu.

Z celkové situace Kralickova rychlého testu vyplývá, že analyzovaná společnost po celou dobu sledovaného období let 2006-2010 nepřekročila hodnotu 3, a tím se nedostala nad šedou zónu. Nejhorších výsledků dosáhla v roce 2007 s hodnotou 0,5 a v roce 2010 s hodnotou 0,75, čímž se propadla pod úroveň šedé zóny. K této hranici se přiblížila už jen v roce 2009 s hodnotou 1.

Nejproblematictějšími ukazateli jsou R_1 , R_2 a R_3 . Kralickův rychlý test tedy značí problémy s dobou splácení dluhu a rentabilitou.

3.3.2 Absolutní ukazatele

V této kapitole je obsažen výpočet horizontální a vertikální analýzy rozvahy a výkazu zisků a ztrát.

3.3.2.1 Horizontální analýza

Analýza je rozdělena na horizontální analýzu aktiv, pasiv a výkazu zisků a ztrát.

3.3.2.1.1 Horizontální analýza aktiv

Horizontální analýza aktiv obsahuje pouze vybrané položky z rozvahy, které mají významný vliv v analyzované společnosti.

Tabulka 8: Horizontální analýza aktiv v tis. Kč (zdroj: vlastní zpracování)

Horizontální analýza aktiv v tis. Kč				
	2006/2007	2007/2008	2008/2009	2009/2010
Aktiva celkem	-2 912	9 188	-8 894	313
Dlouhodobý majetek	-77	56	-62	168
- Dlouhodobý nehmotný majetek	0	0	0	196
- Dlouhodobý hmotný majetek	-77	56	-62	-28
Oběžná aktiva	-2 837	9 127	-8 821	130
- Zásoby	659	601	181	-338
- Krátkodobé pohledávky	-3 633	8 443	-8 955	1 164
- Krátkodobý finanční majetek	137	83	-47	-696
Časové rozlišení	2	5	-11	15

Tabulka 9: Horizontální analýza aktiv v procentech (zdroj: vlastní zpracování)

Horizontální analýza aktiv v procentech				
	2006/2007	2007/2008	2008/2009	2009/2010
Aktiva celkem	-19,84%	78,11%	-42,45%	2,60%
Dlouhodobý majetek	-39,90%	48,28%	-36,05%	152,73%
- Dlouhodobý nehmotný majetek	-	-	-	-
- Dlouhodobý hmotný majetek	-39,90%	48,28%	-36,05%	-25,45%
Oběžná aktiva	-19,60%	78,40%	-42,47%	1,09%
- Zásoby	75,23%	39,15%	8,47%	-14,59%
- Krátkodobé pohledávky	-29,34%	96,49%	-52,09%	14,13%
- Krátkodobý finanční majetek	11,24%	6,12%	-3,27%	-50,00%
Časové rozlišení	50,00%	83,33%	-100,00%	-

Z roku 2006 na rok 2007 celková aktiva klesla o 20%. Tento jev byl z velké části zapříčiněn poklesem krátkodobých pohledávek, které se snížily o 3 633 000 Kč. Na druhé straně v tomto roce zásoby vzrostly o 75%, což v tomto případě lze považovat za kladný jev, jelikož bylo nutné doplnit zboží v prodejně, která z počátku založení

společnosti disponovala jen nejnutnějším vybavením, který nepostačoval k uspokojení zákazníků. Rovněž bylo nutné zajistit větší množství zásob pro pružnou realizaci zakázek v regionu, kdy není možné čekat na dodávky velkoobchodů. Vlivem odpisů v tomto roce také poklesl dlouhodobý hmotný majetek, který zahrnuje pouze auta, a to o 40% vlivem odpisů.

V roce 2008 společnost zaznamenala razantní nárůst celkových aktiv a to o 9 188 000 Kč, což tvoří 78%. Tato situace byla způsobena nárůstem objemově velkých zakázek, které se promítly v nárůstu pohledávek o 96% tj. 8 443 000. V tomto roce byla otevřena druhá prodejna, která ovlivnila navýšení zásob o necelých 40%. Na základě těchto skutečností byla společnost donucena ke koupi dvou aut, čímž se navýšil i dlouhodobý hmotný majetek.

Poklesem výnosů, klesly v roce 2009 celková aktiva o 43%. Negativním jevem je neustálý nárůst zásob. Z pohledu horizontální analýzy nedochází ani v roce 2010 k velkým změnám, kdy celková aktiva vzrostla o necelá 3%.

3.3.2.1.2 Horizontální analýza pasiv

Horizontální analýza pasiv obsahuje pouze vybrané položky z rozvahy, které mají významný vliv v analyzované společnosti.

Tabulka 10: Horizontální analýza pasiv v tis. Kč (zdroj: vlastní zpracování)

Horizontální analýza pasiv v tis. Kč				
	2006/2007	2007/2008	2008/2009	2009/2010
Pasiva celkem	-2 912	9 188	-8 894	313
Vlastní kapitál	-1 262	3 132	-1 080	-947
- Výsledek hospodaření minulých let	3 190	-1 259	3 131	-1 082
- Výsledek hospodaření běžného účetního období /+	-4 452	4 391	-4 212	135
Cizí zdroje	-1 650	6 056	-7 814	1 260
- Krátkodobé závazky	-1 651	6 056	-7 820	1 263

Tabulka 11: Horizontální analýza pasiv v procentech (zdroj: vlastní zpracování)

Horizontální analýza pasiv v procentech				
	2006/2007	2007/2008	2008/2009	2009/2010
Pasiva celkem	-19,84%	78,11%	-42,45%	2,60%
Vlastní kapitál	-37,21%	147,04%	-20,52%	-22,64%
- Výsledek hospodaření minulých let	-	-39,47%	162,14%	-21,37%
- Výsledek hospodaření běžného účetního období /+	-139,47%	348,49%	-134,53%	12,49%
Cizí zdroje	-14,62%	62,87%	-49,81%	16,00%
- Krátkodobé závazky	-14,63%	62,87%	-49,84%	16,05%

Jelikož se aktiva rovnají pasivům, tak u celkových pasiv nastává stejná situace jako u celkových aktiv, kdy pasiva z roku 2006 na 2007 klesla o 20%. Z pohledu pasiv ovšem tento jev nastal tím, že společnost vykazovala v roce 2007 ztrátu. Výsledek hospodaření běžného účetního období se propadl o markantních 140%. Hlavním cílem hospodaření společnosti je maximalizovat zisk, této společnosti se to ovšem nepodařilo.

V roce 2008 vzrostla celková pasiva o 78%. V tomto neúspěšnějším roce analyzovaného období společnost vykazovala zisk, a díky tomu výsledek hospodaření běžného účetního období vzrostl o neuvěřitelných 348%. Tato situace souvisí ovšem také s nárůstem závazků o 63% nejen vůči dodavatelům, ale společnost přikoupila další dvě vozidla, otevřela druhou prodejnu a vzrostl jí počet zaměstnanců. Tento růst závazků souvisel s nárůstem výkonů a zásob.

Ovšem rok 2009 byl po úspěšném roce 2008 vlivem hospodářské krize velkým propadem. Společnosti se sice podařilo snížit závazky o 50%, ale vykazuje opět ztrátu a hospodářský výsledek běžného účetního období klesá o 135%. Společnost byla nucena na tento stav reagovat i snížením počtu zaměstnanců.

Tato situace přetrvává až do roku 2010, kdy celková pasiva vzrostla o pouhých 3%. Přestože společnost vykazuje ztrátu, podařilo se ji snížit o 13%.

3.3.2.1.3 Horizontální analýza výkazu zisku a ztrát

Horizontální analýza výkazu zisku a ztrát obsahuje pouze vybrané položky tohoto účetního dokumentu, které mají významný vliv v analyzované společnosti.

Tabulka 12: Horizontální analýza výkazu zisku a ztrát (zdroj: vlastní zpracování)

Horizontální analýza výkazu zisku a ztrát v tis. Kč				
	2006/2007	2007/2008	2008/2009	2009/2010
Tržby za prodej zboží	1297	1559	-352	-177
Náklady vynaložené na prodané zboží	-3 654	2 393	-1 429	-348
Obchodní marže	4 951	-834	1 077	171
Výkony	1 337	17 667	-23 012	-5 216
- Tržby za prodej výrobků a služeb	1 337	17 667	-23 012	-5 216
Výkonová spotřeba	10 395	8 927	-16 250	-4 637
- Spotřeba materiálu a energie	13 380	5 490	-12 114	-2 605
- Služby	-2 985	3 437	-4 136	-2 032
Přidaná hodnota	-4 107	7 906	-5 685	-408
Osobní náklady	3 116	1 769	-368	-1 321
- Mzdové náklady	2 333	1 331	-261	-1 049
- Náklady na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	774	399	-140	-268
Odpisy DHM a DNM	39	6	-21	-3
Provozní výsledek hospodaření	-5 450	5 238	-5 067	139
Finanční výsledek hospodaření	-13	-270	281	-4
Daň z příjmů za běžnou činnost	-1 010	574	-574	0
Výsledek hospodaření za běžnou činnost	-4 453	4 394	-4 212	135
Výsledek hospodaření za účetní období	-4 453	4 394	-4 212	135
Výsledek hospodaření před zdaněním	-5 463	4 968	-4 786	135

Tabulka 13: Horizontální analýza výkazu zisku a ztrát v procentech (zdroj: vlastní zpracování)

Horizontální analýza výkazu zisku a ztrát v procentech				
	2006/2007	2007/2008	2008/2009	2009/2010
Tržby za prodej zboží	96,86%	59,14%	-8,39%	-4,61%
Náklady vynaložené na prodané zboží	-60,83%	101,70%	-30,11%	-10,49%
Obchodní marže	106,06%	-294,70%	195,46%	32,51%
Výkony	5,40%	67,72%	-52,59%	-25,14%
- Tržby za prodej výrobků a služeb	5,40%	67,72%	-52,59%	-25,14%
Výkonová spotřeba	77,96%	37,62%	-49,76%	-28,26%
- Spotřeba materiálu a energie	970,97%	37,20%	-59,83%	-32,03%
- Služby	-24,97%	38,31%	-33,33%	-24,56%
Přidaná hodnota	-60,84%	299,02%	-53,89%	-8,39%
Osobní náklady	213,13%	38,64%	-5,80%	-22,09%
- Mzdové náklady	215,82%	38,99%	-5,50%	-23,39%
- Náklady na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	205,31%	34,67%	-9,03%	-19,01%
Odpisy DHM a DNM	102,63%	7,79%	-25,30%	-4,84%
Provozní výsledek hospodaření	-128,90%	428,64%	-126,17%	13,23%
Finanční výsledek hospodaření	-46,43%	-658,54%	90,35%	-13,33%
Daň z příjmů za běžnou činnost	-100,00%	-	-100,00%	-
Výsledek hospodaření za běžnou činnost	-139,59%	347,90%	-134,53%	12,49%
Výsledek hospodaření za účetní období	-139,59%	347,90%	-134,53%	12,49%
Výsledek hospodaření před zdaněním	-130,07%	393,35%	-129,18%	12,49%

Z pohledu horizontální analýzy výkazu zisku a ztrát tržby za prodej zboží dosahovaly nejvyššího nárůstu v období od roku 2006 do roku 2008. Od roku 2009 dochází k mírnému poklesu, což je ovlivněno hospodářskou krizí a ztrátou zákazníků. V souvislosti s klesajícími tržbami dochází i ke snižování nákladů vynaložených na prodané zboží, což je kladným ukazatelem.

V závislosti na tržbách za prodej zboží a náklady s nimi spojené se odvíjí obchodní marže. V roce 2007 vzrostla o 106%, ale v zápětí v roce 2008, i když bylo dosaženo největších tržeb, marže hluboce klesla o necelých 300%, což je velmi negativní jev, jelikož náklady rostly rychleji než tržby. V dalších letech nedocházelo k nárůstu nákladů a marže opět rostla v roce 2009 o 195% a v roce 2010 o 32%.

Výkony společnosti mají v počátku analyzovaného období vzrůstající tendenci až do roku 2008. Poté dochází ke zlomu v roce 2009, kdy výkony klesají o 53% vlivem hospodářské krize ve stavebnictví, které úzce souvisí s elektromontážemi. Tento proces nadále pokračuje i v roce 2010.

Naopak výkonová spotřeba se vzhledem k dosaženým výkonům v letech 2009 a 2010 dařila snižovat.

Přidaná hodnota v celém analyzovaném období klesá, pouze v roce 2008 vzrostla o 299%.

Osobní náklady měly nejvyšší nárůst v letech 2007 a 2008 z důvodu přijímání nových zaměstnanců. V roce 2009 a následně 2010 docházelo k postupnému snižování stavu pracovníků, čím se snížily i osobní náklady v roce 2010 o 22%.

Provozní výsledek hospodaření má velmi nestabilní průběh. V letech 2007 a 2009 klesl o necelých 130%. Naopak v roce 2008 vzrostl až o 429%.

Výsledek hospodaření za běžnou činnost se velmi přibližuje provoznímu výsledku hospodaření.

3.3.2.2 Vertikální analýza

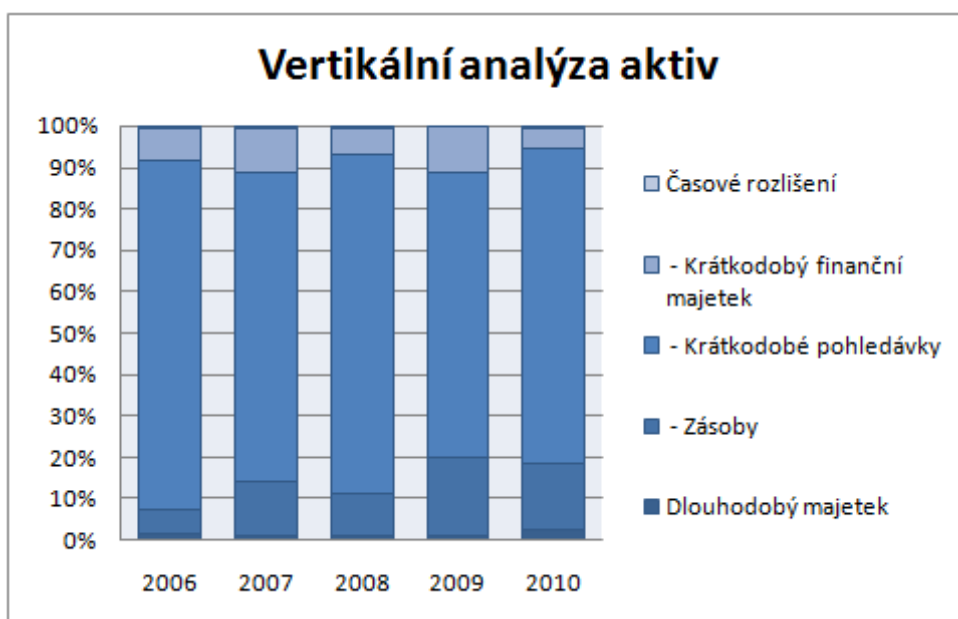
Tato analýza je rozdělena na vertikální analýzu aktiv, pasiv a výkazu zisku a ztrát. Vertikální analýza výkazu zisku a ztrát je zpracována z pohledu nákladů a výnosů.

3.3.2.2.1 Vertikální analýza aktiv

Vertikální analýza aktiv obsahuje pouze vybrané položky z tohoto účetního dokumentu, které mají významný vliv v analyzované společnosti.

Tabulka 14: Vertikální analýza aktiv v procentech (zdroj: vlastní zpracování)

Vertikální analýza aktiv v procentech					
	2006	2007	2008	2009	2010
Aktiva celkem	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Dlouhodobý majetek	1,32%	0,99%	0,82%	0,91%	2,25%
- Dlouhodobý nehmotný majetek	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	1,58%
- Dlouhodobý hmotný majetek	1,32%	0,99%	0,82%	0,91%	0,66%
Oběžná aktiva	98,66%	98,96%	99,13%	99,09%	97,63%
- Zásoby	5,97%	13,05%	10,20%	19,22%	16,00%
- Krátkodobé pohledávky	84,38%	74,39%	82,06%	68,33%	76,01%
- Krátkodobý finanční majetek	8,31%	11,53%	6,87%	11,55%	5,63%
Časové rozlišení	0,03%	0,05%	0,05%	0,00%	0,12%



Graf 4: Vertikální analýza aktiv (zdroj: vlastní zpracování)

Z výpočtu vertikální analýzy je zřejmé, že se jedná o společnost jednoznačně kapitálově lehkou, jejíž dlouhodobý majetek se v celém analyzovaném období pohybuje okolo 1% celkových aktiv. Výjimku tvoří rok 2010 s 2,25%, což způsobil nákup licence na internetový obchod.

Nejmenší stav zásob v celkových aktivech byl v letech 2006 s 6% a v roce 2008 s 10%. V ostatních letech se tento stav pohyboval nad úrovní 13% a v roce 2009 dosáhl necelých 20%.

Velmi nepříznivý vliv na finanční situaci firmy mají krátkodobé pohledávky, které činí v průměru sledovaného období 77%. Tento stav je způsoben neuspokojivou platební morálkou odběratelů.

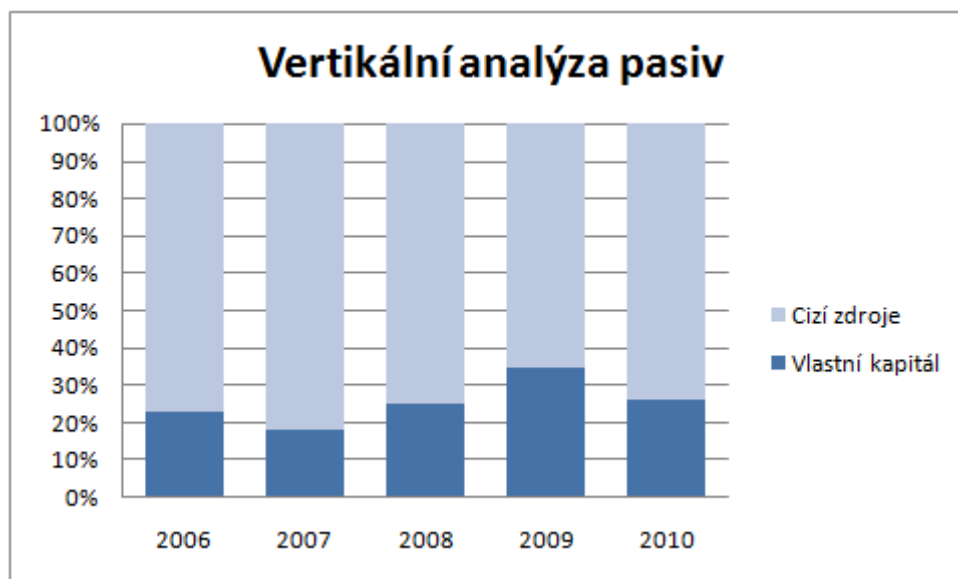
Krátkodobý finanční majetek, který tvoří peníze v pokladně a na bankovním účtu se pohybuje v průměru 9% z celkových aktiv, což spolu s výší pohledávek značí problémy v oblasti doby obratu pohledávek.

3.3.2.2 Vertikální analýza pasiv

Vertikální analýza aktiv obsahuje pouze vybrané položky z tohoto účetního dokumentu, které mají významný vliv v analyzované společnosti.

Tabulka 15: Vertikální analýza pasiv v procentech (zdroj: vlastní zpracování)

Vertikální analýza pasiv v procentech					
	2006	2007	2008	2009	2010
Pasiva celkem	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Vlastní kapitál	23,11%	18,11%	25,12%	34,69%	26,15%
- Výsledek hospodaření minulých let	0,00%	27,12%	9,22%	41,98%	32,17%
- Výsledek hospodaření běžného účetního období	21,75%	-10,71%	14,94%	-8,97%	-7,65%
Cizí zdroje	76,89%	81,89%	74,88%	65,31%	73,85%
- Krátkodobé závazky	76,89%	81,89%	74,88%	65,26%	73,82%
- Závazky z obchodních vztahů	61,23%	77,45%	70,76%	61,07%	70,40%



Graf 5: Vertikální analýza pasiv (zdroj: vlastní zpracování)

Optimální poměr vlastního kapitálu a cizích zdrojů by se měl pohybovat mezi 30%-60% (13). Analyzovaná společnost tento poměr nesplňuje ani v jednom z uvedených let. Pohybuje se okolo poměru 70% cizí zdroje, oproti 20% vlastního kapitálu. Cizí zdroje z největší části tvoří závazky z obchodních vztahů.

3.3.2.2.3 Vertikální analýza výkazu zisku a ztrát

Tato analýza je zpracována z pohledu vývoje výnosů a nákladů ve společnosti a jejich struktuře.

Tabulka 16: Vertikální analýza z pohledu výnosů (zdroj: vlastní zpracování)

Vertikální analýza z pohledu výnosů					
	2006	2007	2008	2009	2010
Tržby za prodej zboží	5,02%	8,92%	8,74%	15,42%	18,90%
Výkony	92,77%	88,33%	91,17%	83,26%	80,05%
Tržby z prodeje DM a mat.	0,09%	0,09%	0,00%	0,00%	0,47%
Ostatní provozní výnosy	2,11%	2,64%	0,09%	0,53%	0,57%
Ostatní finanční výnosy	0,00%	0,01%	0,01%	0,79%	0,01%
Výnosy	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Podstatnou část výnosů podniku tvoří služby a tržby za prodané zboží jsou pro tuto společnost doplňkem a zajištěním finanční hotovosti. Z časového hlediska analyzovaného období výnosy z tržeb za prodej zboží rostly, zatímco výkony ze služeb – elektromontáží klesaly.

Tabulka 17: Vertikální analýza z pohledu nákladů (zdroj: vlastní zpracování)

Vertikální analýza z pohledu nákladů					
	2006	2007	2008	2009	2010
Náklady vynaložené na prodané zboží	25,60%	7,65%	10,65%	12,77%	14,62%
Výkonová spotřeba	56,83%	77,15%	73,29%	63,18%	57,95%
Osobní náklady	6,23%	14,88%	14,25%	23,02%	22,93%
Daně a poplatky	0,03%	0,06%	0,04%	0,02%	0,03%
Odpisy DNM a DHM	0,16%	0,25%	0,19%	0,24%	0,29%
Zůstatková cena prodaného DM a mat.	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,30%
Ostatní provozní náklady	6,84%	0,01%	0,29%	0,01%	3,87%
Ostatní finanční náklady	0,12%	0,14%	0,18%	0,87%	0,17%
Daň z příjmů	4,30%	0,00%	1,29%	0,00%	0,00%
Náklady	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Z pohledu vertikální analýzy nákladů je opět patrné, že náklady vynaložené na prodané zboží jsou poměrně vysoké ve vztahu k výnosům z tržeb za prodané zboží. V roce 2006 tvořily až 25,6% celkových nákladů, což bylo zapříčiněno otevřením prodejny a jejím vybavením.

Největší podíl na celkových nákladech tvoří položka výkonová spotřeba a je to opět dáno tím, že elektromontáže jsou hlavní činností společnosti.

V průběhu sledovaných let osobní náklady zvyšují svůj podíl v celkových nákladech a v roce 2010 tvoří až 1/5 celkových nákladů.

V letech 2006 a 2008 společnost vykazovala kladný výsledek hospodaření, proto se v celkových nákladech objevuje podíl 4,3% za rok 2006 a 1,3% za rok 2008 jako daň z příjmů.

3.3.3 Rozdílové ukazatele

Rozdílové ukazatele zahrnují výpočty a grafické znázornění čistého pracovního kapitálu a čistých pohotových prostředků.

3.3.3.1 Čistý pracovní kapitál

Tato kapitola obsahuje výpočty čistého pracovního kapitálu společnosti.

Tabulka 18: Čistý pracovní kapitál (zdroj: vlastní zpracování)

V tis. Kč					
	2006	2007	2008	2009	2010
ČPK	3 194	2 008	5 079	4 078	2 945



Graf 6: Čistý pracovní kapitál (zdroj: vlastní zpracování)

Čistý pracovní kapitál je v celém analyzovaném období kladný a i přes klesající tendenci vytváří pro společnost tzv. finanční polštář.

Nejvyšší úroveň, tedy 5 079 000 dosahuje v roce 2008, kdy pohledávky z obchodních vztahů vzrostly daleko více než závazky.

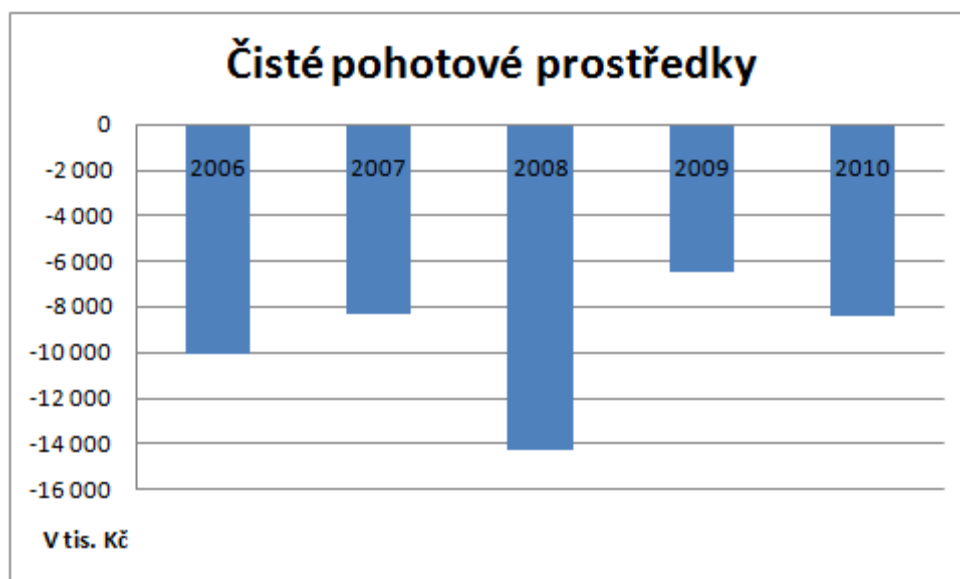
V roce 2009 čistý pracovní kapitál klesl o 1 001 000. Tato situace nastala mnohem větším poklesem pohledávek vůči závazkům. Klesající tendence pokračuje i v roce 2010, kdy se výše pohledávek téměř vyrovnala s výší závazků a finanční polštář z větší části tvořily zásoby a krátkodobý finanční majetek.

3.3.3.2 Čisté pohotové prostředky

Tato kapitola obsahuje výpočty čistých pohotových prostředků analyzované společnosti.

Tabulka 19: Čisté pohotové prostředky (zdroj: vlastní zpracování)

V tis. Kč					
	2006	2007	2008	2009	2010
ČPP	-10 065	-8 277	-14 250	-6 477	-8 436



Graf 7: Čisté pohotové prostředky (zdroj: vlastní zpracování)

Čisté pohotové prostředky jsou ve všech letech záporné a mají kolísavou tendenci. Porovnáním grafů čistého pracovního kapitálu a čistých pohotových prostředků je zřejmé, že se společnost potýká s druhotnou platební neschopností. Čisté pohotové prostředky nabývají záporných hodnot z důvodu velkých pohledávek ve společnosti, ale i z důvodu tzv. zádržného, které činilo 5-10% z celkového objemu výkonů. Zádržné je finanční částka, kterou si objednatel ponechává jako jistinu na

případné odstranění vad a nedodělků. Po předání a dokončení zakázky je uvolněno prvních 5% a zbývajících 5% je uvolněno po uplynutí záruční lhůty.

V roce 2008 hodnota čistého pracovního kapitálu překračuje zápornou hranici 14 000 000. Důvodem je pohledávka za společností v insolvenčním řízení, která není likvidní a také pohledávky s dlouhou lhůtou splatnosti.

3.3.3.3 Čistý peněžní majetek

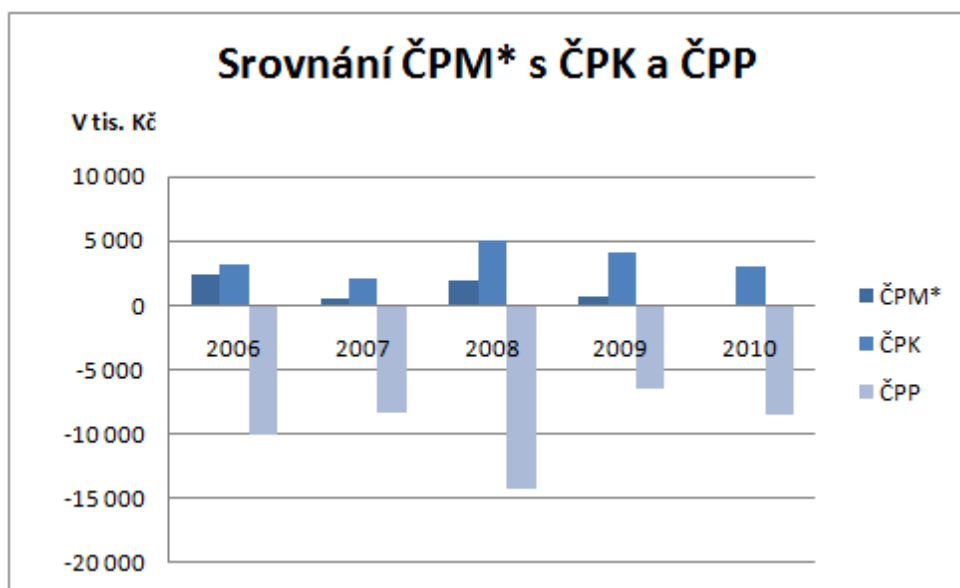
Tato kapitola obsahuje výpočty čistého peněžního majetku. Ve výpočtu ČPM* je vyřazena nedobytná pohledávka za společností v insolvenčním řízení.

Tabulka 20: Čistý peněžní majetek (zdroj: vlastní zpracování)

V tis. Kč					
	2006	2007	2008	2009	2010
ČPM	2 318	473	2 943	1 761	966

Tabulka 21: Čistý peněžní majetek s vyřazenou pohledávkou (zdroj: vlastní zpracování)

V tis. Kč					
	2006	2007	2008	2009	2010
ČPM*	2 318	473	1 880	698	-97



Graf 8: Srovnání ČPM* s ČPK a ČPP (zdroj: vlastní zpracování)

Čistý peněžní majetek má z počátku kolísavý průběh a od roku 2008 klesající. Nejnižších hodnot bylo dosaženo v roce 2007, kdy čistý peněžní majetek dosahoval 473 tis. Když zohledníme nedobytnou pohledávku vzniklou v roce 2007 za společností v insolvenčním řízení, stává se rok 2010 se zápornou hodnotou ČPM nejslabším rokem celého analyzovaného období. Pohledávka za společností v insolvenčním řízení je zohledněna, až v roce 2008, kdy stává teprve nedobytnou.

Z grafu je patrné, že v porovnání čistého pracovního kapitálu a čistého peněžního majetku je velká vázanost peněz v zásobách a negativním jevem je její růst. V porovnání čistého peněžního majetku a čistých pohotových prostředků má průběh vázanosti peněz v pohledávkách kolísavý průběh. Nejvíce peněz je vázaných v pohledávkách v roce 2008, a to 16 130 tis. Kč.

3.3.4 Poměrové ukazatele

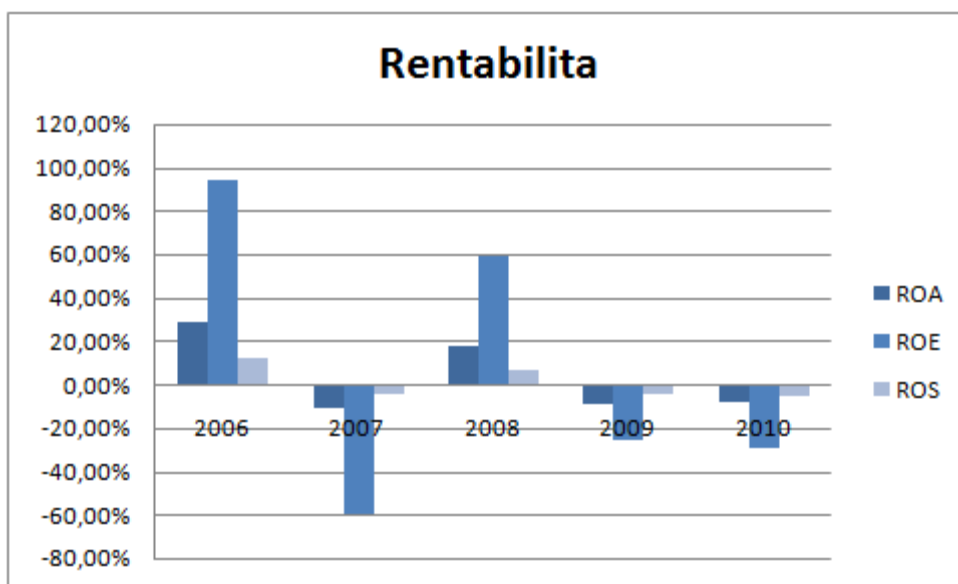
Kapitola poměrových ukazatelů obsahuje výpočty a grafické znázornění provozních ukazatelů, ukazatelů rentability, likvidity, aktivity a zadluženosti.

3.3.4.1 Rentabilita

V této části bude vypočítána rentabilita celkového kapitálu, vlastního kapitálu a rentabilita tržeb.

Tabulka 22: Rentabilita (zdroj: vlastní zpracování)

	2006	2007	2008	2009	2010
ROA	28,62%	-10,74%	17,68%	-8,97%	-7,65%
ROE	94,04%	-59,30%	59,50%	-25,85%	-29,24%
ROS	12,23%	-4,40%	6,53%	-4,40%	-4,93%



Graf 9: Rentabilita (zdroj: vlastní zpracování)

Z grafu je patrné, že společnost má v letech 2007, 2009 a 2010 značné potíže s rentabilitou a to jak celkového kapitálu, tak vlastního kapitálu. Pro společnost nejhorší je záporná hodnota rentability tržeb v těchto letech. Záporných hodnot ukazatele nabývají z důvodu dosažení ztráty za účetní období. Prostředky vložené společníky do společnosti za účelem zisku se nepodařilo v analyzovaném období zhodnotit. Nejhorších výsledků bylo dosaženo v roce 2007. Na výsledcích let 2009 a 2010 se projevila hospodářská krize v tomto oboru.

Ke zhodnocení vložených prostředků došlo hned v počátku v roce 2006 a poté s menším poklesem v roce 2008. V roce 2006 bylo zhodnocení až 94%, což je možné přisoudit tomu, že firma byla v tomto roce založena.

Přestože 2006 a 2008 byly, co se týče rentability, úspěšné, celkově mají klesající tendenci.

Rentabilita tržeb dosahuje opět nejlepších hodnot v roce 2006 a 2008, kdy v roce 2006 byla 1 Kč zhodnocena 12% a v roce 2008 pouze polovinou, čili 6%.

Tabulka 23: Rentabilita u konkurence (zdroj: vlastní zpracování)

	ROA	ROE	ROS
SPECTRUM spol. s r.o.	7,05%	8,01%	3,19%
ERA-engineering spol. s r. o.	-4,53%	-13,03%	-3,52%
MPI TECH CZ s.r.o.	5,24%	6,73%	0,69%
VELINVESTIK spol. s r.o.	3,55%	5,12%	0,32%
Průměr	2,83%	1,71%	0,17%
ELMATSERVIS s.r.o.	-7,65%	-29,24%	-4,93%

V porovnání s konkurencí v roce 2010, společnost dosahuje nižších hodnot v analýze rentability, ale je patrné, že i konkurenční společnosti dosahují nízkých hodnot vlivem celosvětové hospodářské krize.

3.3.4.2 Likvidita

V této kapitole budou uvedeny výpočty běžné, pohotové a okamžité likvidity analyzované společnosti.

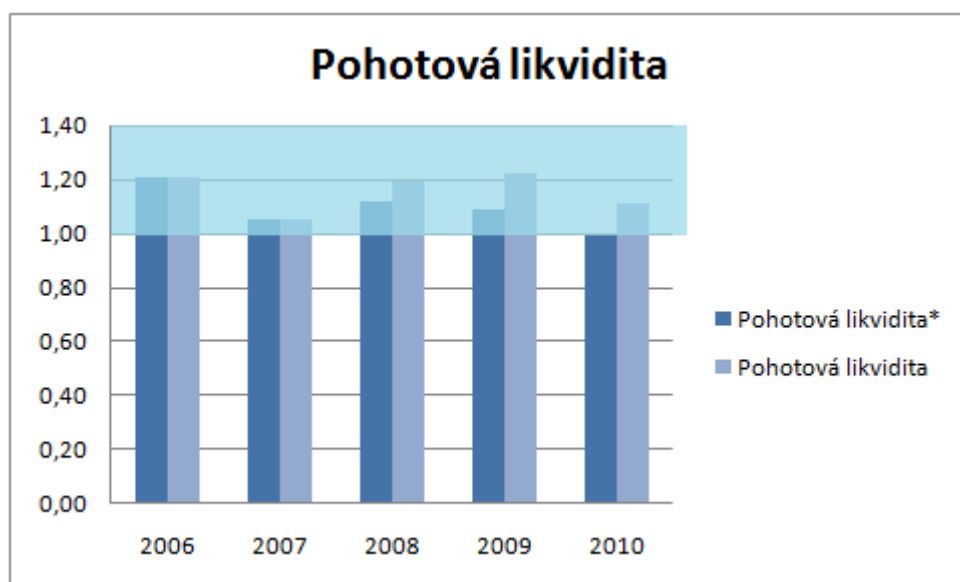
Tabulka 24: Likvidita (zdroj: vlastní zpracování)

	2006	2007	2008	2009	2010
běžná likvidita	1,28	1,21	1,32	1,52	1,32
pohotová likvidita	1,21	1,05	1,19	1,22	1,11
okamžitá likvidita	0,11	0,14	0,09	0,18	0,08



Graf 10: Běžná likvidita (zdroj: vlastní zpracování)

Běžná likvidita dosahuje doporučených hodnot pouze v roce 2009, kdy se stává podnik likvidním. V ostatních letech analyzovaného období se běžná likvidita nachází pod hranicí 1,5, což značí, že analyzovaná společnost má problémy s běžnou likviditou. Tento problém nastává vlivem velkých krátkodobých závazků.



Graf 11: Pohotovná likvidita (zdroj: vlastní zpracování)

Tabulka 25 : Pohotová likvidita (zdroj: vlastní

	2006	2007	2008	2009	2010
Pohotová likvidita*	1,21	1,05	1,12	1,09	0,99
Pohotová likvidita	1,21	1,05	1,19	1,22	1,11

Pohotová likvidita se v celém analyzovaném období nachází v rozmezí doporučených hodnot 1-1,5. K největšímu poklesu dochází v roce 2007, kdy hodnota klesla na 1,05. V roce 2010 dochází opět k poklesu pohotové likvidity, což je zapříčiněno druhotnou platební neschopností a vlivem hospodářské krize.

Pohledávka za odběratelem v insolvenčním řízení je zohledněna ve výpočtech pohotové likvidity*. Tato pohledávka vznikla již v roce 2007, ale ve výpočtech je zohledněna až v roce 2008, kdy se vlivem insolvenčního řízení stala nedobytnou. Z grafu je patrné, že pohotová likvidita vyřazením nedobytné pohledávky velmi klesá a v roce 2010 překročila hranici 1.



Graf 12: Okamžitá likvidita (zdroj: vlastní zpracování)

Okamžitá likvidita společnosti se přiblížila doporučeným hodnotám 0,2-0,5 pouze v roce 2009 hodnotou 0,18. Po celou dobu sledovaného období má mírně

kolísavý průběh pod hranicí 0,2, tím že společnost nedisponuje dostatečným množstvím peněžních prostředků, ať už v hotovosti nebo na bankovních účtech. Tato situace nastala vlivem poklesu tržeb z prodaného zboží a špatnou platební morálkou odběratelů.

Z rozdílu pohotové likvidity a okamžité likvidity je patrné, že společnost má velké množství peněz vázaných v pohledávkách.

3.3.4.3 Zadluženost

Kapitola zadluženost obsahuje výpočty ukazatelů celkové zadluženosti, kvóty vlastního kapitálu, koeficientu zadluženosti, krytí dl. majetku vlastním kapitálem, úrokové krytí a doby splácení dluhu.

Tabulka 26: Zadluženost (zdroj: vlastní zpracování)

	2006	2007	2008	2009	2010
celková zadluženost	76,89%	81,89%	74,88%	65,31%	73,85%
kvóta vlastního kapitálu	23,11%	18,11%	25,12%	34,69%	26,15%
krytí dl. majetku vlast. kapitálem	17,58	18,36	30,59	38,02	11,64
úrokové krytí	-	-	-	-	-
doba splácení dluhu	9,03	-458,71	70,35	-145,83	-29,28

Celková zadluženost společnosti by se měla pohybovat v rozmezí 30-60% (13). Analyzovaná společnost hrubě převyšuje tyto hodnoty. Nejvyšší celkové zadluženosti dosáhla v roce 2007 s 82% a to z důvodu vysokých krátkodobých závazků z obchodních vztahů vzniklé druhotnou platební neschopností, což souvisí s nízkou likviditou a vysokými pohledávkami. Společnost s tak vysokou celkovou zadlužeností představuje pro své věřitele riziko.

Kvóta vlastního kapitálu je vůči celkové zadluženosti příliš nízká a pro společnost je těžké dosáhnout navýšení.

V celém analyzovaném období společnost v ukazateli krytí dlouhodobého majetku vlastním kapitálem převyšuje hodnotu 1. Tím je zřejmé, že upřednostňuje finanční stabilitu před výnosem. Nejvíce upřednostnila zmíněnou stabilitu v roce 2009, kdy dosáhla ztráty ve výsledku hospodaření a začala se potýkat s hospodářskou krizí.

Jako pozitivum lze uvést, že společnost nemá žádné bankovní úvěry a výpomoci, tedy její úrokové krytí je na hodnotě 0. Pokud by společnost chtěla získat cizí kapitál, musela by zvýšit svůj vlastní kapitál, aby byla dosti důvěryhodná.

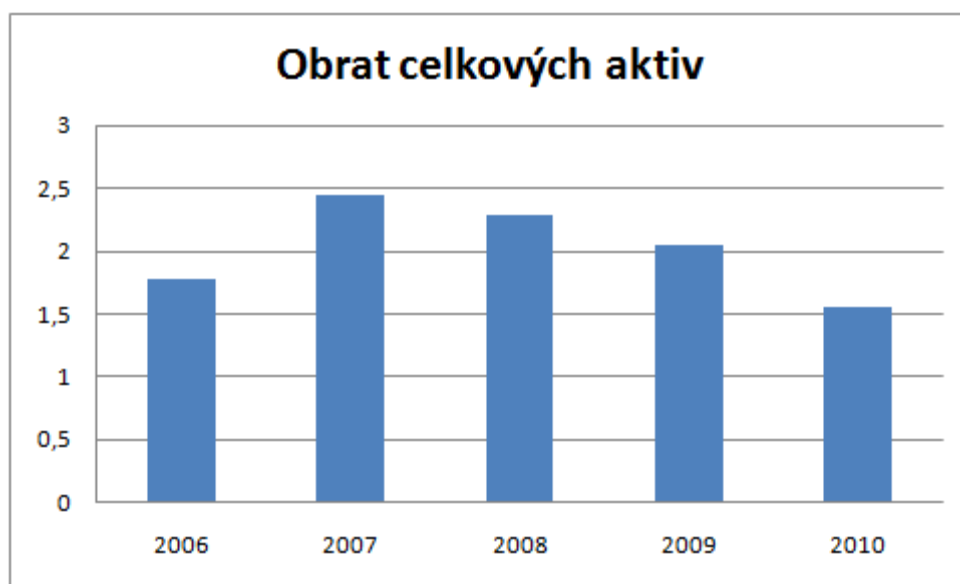
Z důvodu záporného cash flow nelze hodnotit ukazatel doby splácení dluhu v letech 2007, 2009 a 2010. V roce 2006 by byl podnik schopen splatit své dluhy za 9 let, což je v rozmezí doporučené doby splácení dluhu. Na druhé straně rok 2008 je z hlediska tohoto ukazatele velmi špatný pro věřitele, kdy doba splácení dluhu vzrostla na 70 let.

3.3.4.4 Aktivita

Kapitola aktivita obsahuje výpočty ukazatelů obratu celkových aktiv, doby obratu zásob, pohledávek a závazků.

Tabulka 27: Aktivita (zdroj: vlastní zpracování)

	2006	2007	2008	2009	2010
ukazatel obratu celk. aktiv	1,78	2,44	2,29	2,04	1,55
doba obratu zásob	12,09	19,23	16,04	33,92	37,12
ukazatel doby obratu pohledávek	157,08	67,32	118,87	96,09	159,57
ukazatel doby obratu závazků	123,97	114,17	111,29	107,8	163,32



Graf 13: Obrat celkových aktiv (zdroj: vlastní zpracování)

Po celé analyzované období se ukazatel obratu celkových aktiv pohybuje nad úrovní 1. Což značí, že podnik docela efektivně hospodaří se svými aktivy. Ale negativním jevem je jeho klesající tendence.

Doba obratu zásob by měla mít klesající tendenci. V průběhu let analyzované společnosti došlo k opačnému jevu. Od roku 2006, kdy byla doba obratu zásob 13 dní, se zvýšila do roku 2010 až na 37 dní.

Z pohledu ukazatelů doby obratu pohledávek a závazků v roce 2006 společnost hradila své závazky o 33 dní dříve, než obdržela platby ze svých pohledávek. Opakem tomu byl rok 2007, kdy své závazky hradila se zpožděním 47 dní vůči pohledávkám. V letech 2008-2010 se platby pohledávek a závazků kryjí v rozmezí do jednoho týdne.

Tabulka 28: Obrat celkových aktiv u konkurence (zdroj: vlastní zpracování)

	Obrat celkových aktiv
SPECTRUM spol. s r.o.	1,78
ERA-engineering spol. s r. o.	2,03
MPI TECH CZ s.r.o.	0,72
VELINVESTIK spol. s r.o.	1,53
Průměr	1,515
ELMATSERVIS s.r.o.	1,55

V porovnání s konkurencí v roce 2010, společnost dosahuje mírně vyšších hodnot v analýze obratu celkových aktiv, ale je patrné, že i konkurenční společnosti se potýkají s problémem celosvětové hospodářské krize.

3.3.4.5 Provozní ukazatele

Kapitola obsahuje výpočty ukazatelů mzdové produktivity, nákladovost výnosů a vázanost zásob na výnosy.

Tabulka 29: Provozní ukazatele (zdroj: vlastní zpracování)

	2006	2007	2008	2009	2010
mzdová produktivita	24,68	8,65	10,12	5,56	5,65
nákladovost výnosů (tržeb)	0,88	1,04	0,93	1,04	1,05
vázanost zásob na výnosy	0,03	0,05	0,04	0,09	0,10

Mzdová produktivita by měla optimálně růst. U společnosti ELMATSERVIS s.r.o. má ovšem kolísavou tendenci. v roce 2006 měla společnost nejméně zaměstnanců

a vykazovala hospodářský zisk. Jedna koruna vyplacených mezd byla zhodnocena na 24,6 Kč. V roce 2007 dochází k propadu vlivem nárůstu počtu zaměstnanců a také záporným hospodářským výsledkem až na výnos 8,6 Kč z 1 Kč vyplacených mezd. V roce 2008 dochází opět k mírnému nárůstu na 10,1 Kč, což je opět ovlivněno vytvořeným ziskem. Ovšem zhodnocení není tak vysoké jako v roce 2006, protože je ovlivněno nárůstem počtu zaměstnanců, až o $\frac{1}{2}$ a tím i mzdových nákladů. Rok 2009 a 2010 byl ovlivněn poklesem tržeb a hospodářskou krizí, kdy se mzdová produktivita propadla na 5,5 Kč, tedy o polovinu oproti roku 2008 a o pětinašobek roku 2006.

Z uvedené tabulky je patrné, že v letech 2006 a 2008 se nákladovost výnosů dostává pod hodnotu 1, což značí, že výnosy byly větší než náklady. V ostatních letech je tomu právě naopak, náklady tedy převýšily výnosy.

3.3.5 Shrnutí finanční analýzy

Provedením finanční analýzy bylo zjištěno mnoho skutečností důležitých pro řídicí management firmy.

Problematické oblasti analyzované společnosti ukázaly soustavy ukazatelů. Altmanova formule bankrotu a index IN05 ukázaly problémy s finanční stabilitou podniku vůči svým věřitelům a poukázali na problémy s rentabilitou. Kralickův rychlý test ukázal nestabilitu společnosti a naznačil problémy s její ziskovostí v letech 2007 a následně 2009 a 2010.

Z pohledu horizontální analýzy, měl vývoj aktiv a pasiv kolísavý průběh. Jak růst, tak i pokles celkových aktiv je v největší míře způsoben krátkodobými pohledávkami, které nejvíce vzrostly v roce 2008. Negativním jevem po celé sledované období je i nárůst zásob. U celkových pasiv nastává stejná situace, avšak hlavní podíl růstu, či poklesu tvoří závazky společnosti. Menší, ale důležitou část růstu a poklesu pasiv tvoří výsledek hospodaření, kdy společnost vykazuje zisk pouze v letech 2006 a 2008, ve zbylých letech má záporný výsledek hospodaření.

Také vývoj tržeb za prodej zboží a služby je nevyrovnaný. Zatímco tržby za zboží měly klesající trend, naopak tržby za služby zpočátku rostly, ale od roku 2009 dochází k prudkému poklesu, způsobeném vlivem hospodářské krize. Náklady vzniklé na prodané zboží se po velkém nárůstu v roce 2008 daří v dalších letech snižovat. Podstatnou část podniku tvoří služby a tržby za prodané zboží jsou pro tuto společnost doplňkem a zajištěním finanční hotovosti. Osobní náklady v letech 2007 a 2008 rovněž rostly a to vlivem zvýšení počtu zaměstnanců v roce 2008 až o polovinu. Úbytkem zakázek v roce 2009 vlivem hospodářské krize v tomto odvětví došlo k propouštění zaměstnanců a osobní náklady se opět snižují.

Z pohledu rozdílových ukazatelů bylo zjištěno, že čistý pracovní kapitál je v celém analyzovaném období kladný. Společnost i přes svůj kolísavý vývoj má vytvořený tzv. finanční polštář.

Z hlediska rentability je patrné, že společnost má problémy a prostředky vložené společníky do společnosti nejsou efektivně zhodnocovány. V porovnání s konkurencí společnost dosahuje nižších hodnot v roce 2010, ale je patrné, že i konkurenční společnosti dosahují nízkých hodnot vlivem celosvětové hospodářské krize. Řádově

rentabilita celkového kapitálu byla v roce 2010 nižší oproti konkurenci o 10,5%, rentabilita vlastního kapitálu o 31% a rentabilita tržeb o 5%.

Z celkového pohledu likvidity je zřejmé, že se společnost potýká s problémy, způsobené druhotnou platební neschopností. Pouze u analýzy pohotové likvidity se nachází v rozmezích doporučených hodnot, ale vyjmutím nedobytné pohledávky za dodavatelem v insolvenčním řízení hodnoty opět klesají a v roce 2010 dokonce spadají pod úroveň doporučených hodnot.

Společnost ELMATSERVIS s.r.o. se potýká se zadlužeností a to vůči svým dodavatelům. Nevyužívá bankovních úvěrů, ani finančních výpomocí. Celková zadluženost hrubě převyšuje doporučené hodnoty a představuje tak pro věřitele riziko.

Podle ukazatele obrátu celkových aktiv se společnost snaží efektivně využívat svůj majetek, ale má klesající tendenci. Nepříznivá je doba obrátu zásob, která má mít klesající tendenci, ale v průběhu analyzovaných let vykazuje právě opačný průběh. Efektivní nebyl rok 2006, kdy společnost hradila své závazky dříve, než obdržela platby ze svých pohledávek. Ke konci analyzovaného období dochází k vzájemnému krytí pohledávek a závazků.

Po celé analyzované období se společnost potýká s klesající mzdovou produktivitou a rostoucí vázaností zásob na výnosy.

4 Návrhy řešení

Z celkové analýzy společnosti ELMATSERVIS s.r.o. vyplývá její velmi kolísavý průběh, který je způsobený nestabilním odvětvím stavebnictví, ve kterém se společnost pohybuje. Problémy jsou patrné v oblasti zadluženosti, likvidity a rentability.

4.1 Odběratelsko-dodavatelské vztahy, platební morálka

Největším problémem je zvyšování pohledávek za odběrateli, dlouhé splatnosti a tzv. zádržné, tato skutečnost váže finanční zdroje a vede k nekrytí závazků vůči dodavatelům. Vlivem hospodářské krize se stává část pohledávek nedobytnou, protože ve stavebnictví byl na spoustu společností v roce 2009 a 2010 uvalen konkurz. Rovněž tzv. zádržné, které se objevuje právě ve stavebnictví, působí společnosti problém, neboť tak mají omezenou možnost disponovat s penězi po dobu držení záruk, zatímco by bylo možné prostředky efektivně zhodnotit.

Společnosti lze doporučit, aby při uzavírání obchodních smluv byla tvrdší a nepřístupovala na předem nevýhodné podmínky, jako jsou dlouhé splatnosti nad 45 dní a právě zmíněné zádržné. Pokud nelze zádržné úplně vyjmout ze smluv, snažit se docílit co nejnížší částky. Rovněž problémem jsou tvrdé sankce, kterým je také třeba věnovat pozornost, aby byly úměrné k objemu uzavřeného obchodu.

Analyzovaná společnost, jako elektromontážní firma je z 90% subdodavatel stavebních společností, které si právě ze svých subdodavatelů tvoří tzv. úvěrové společnosti.

Dále lze doporučit orientovat se na koncového odběratele, tedy přímo investora. Těmi bývají především drobní odběratelé, kdy dojde ke snížení obrátu, ale větší záruky uhrazení pohledávek, kratší splatnosti, vyššího zisku a efektivitě vynaložených prostředků. V případě subdodavatelských vztahů požadovat splatnost do 45 dnů, případně požadovat zálohové platby, předem nepřístupovat na zádržné, a pokud ano, ne delší než 24 měsíců. Na druhé straně bych doporučila tvrdší přístup vůči svým dodavatelům. Vyjednat přenesení podmínek dodávky, tzn. při splatnosti 45 dní odběrateli, prosadit u dodavatelů splatnost 60 dnů. Dále penále za pozdní platby u odběratelů.

Tabulka 30: Návrh penále za platbu po splatnosti u odběratelů (zdroj: vlastní zpracování)

dny po splatnosti	penále
7-14	5% z ceny zakázky
14-21	10% z ceny zakázky
21-30	15% z ceny zakázky
30-60	20% z ceny zakázky
60-90	30% z ceny zakázky
90-120	40% z ceny zakázky
120 a více	50% z ceny zakázky

Zpřísnit pravidla k vymáhání pohledávek. Ihned zasílat upomínky, uplatňovat penále. V případě neuhrazení první faktury u déle trvajících zakázek okamžitě ukončit práce a vymáhat pohledávky.

Rovněž je možné využití faktoringových společností, což je dražší, ale na druhé straně včasná platba a její efektivní využití vynahradí faktoringový poplatek. Na trhu jsou nejznámější dvě faktoringové společnosti KB factoring a ČSOB factoring.

Tabulka 31: Srovnání KB factoring (11) a ČSOB factoring (2)

	KB factoring	ČSOB factoring
Vyplacení z nominální hodnoty pohledávky	70-90%	do 90%
Poplatek za factoring	0,3-1%	0,2-1,4

V následujícím příkladě jsou použity krátkodobé pohledávky z obchodních vztahů za rok 2010 ve výši 8 508 tis. V tabulce jsou uvedeny částky, které by společnost získala odprodejem pohledávek factoringovým společností.

Tabulka 32: Srovnání KB factoring a ČSOB factoring příklad (zdroj: vlastní zpracování)

V tis. Kč	KB factoring	ČSOB factoring
Vyplacení z nominální hodnoty pohledávky	6806,40	7657,20
Poplatek za factoring	85,08	119,11

Z uvedených výpočtů je zřejmé, že z hlediska poplatků a toho, že společnost ELMATSERVIS s.r.o. má účet veden u Komerční banky, by bylo výhodnější využití KB factoringu. Naopak ČSOB factoring za vyšší poplatek poskytne až 90% z nominální ceny pohledávky. Je tedy na zvážení majitelů společnosti, který z uvedených factoringů je pro ně výhodnější použít. Ve výpočtech je počítáno s pohledávkami včetně zádržného, je tedy nutné brát v úvahu, že factoringové společnosti pohledávky se zádržným nemusí přijmout, a proto tyto výpočty jsou pouze orientační.

Tabulka 33: Srovnání OL a ČPP při factoringu (zdroj: vlastní zpracování)

	KB factoring	ČSOB factoring
Okamžitá likvidita	0,81	0,90
Čisté pohotové prostředky (v tis. Kč)	-1714,68	-897,91

Z přepočtů okamžité likvidity a čistých pohotových prostředků, při využití factoringu je zřejmé, že se výrazně zlepši situace v analyzované společnosti.

4.2 Rentabilita

Analýzou bylo zjištěno, že v průběhu sledovaného období docházelo také ke snižování tržeb za prodané zboží, což může být ovlivněno malou pozorností managementu společnosti, neboť hlavní prioritou jsou elektromontáže. Jelikož se u prodeje zboží jedná o finanční hotovost, kterou je možné použít k okamžité likviditě, doporučila bych věnovat prodeji zboží větší pozornost. Investovat do reklamy (letáky, inzeráty, provést průzkum trhu v dané lokalitě). Reklamní prostředky budou přínosem i pro elektromontáže k získání zakázek pro koncového zákazníka. Je dobré zdůraznit, že při zakoupení materiálu i s dodávkou montáže lze uplatnit sníženou sazbu DPH. Kromě letáků a inzerce je vhodné oslovit firmy a živnostníky s nabídkou zboží formou osobního kontaktu.

4.3 Aktivita

Společnost by měla rovněž věnovat pozornost obrátkovosti zásob, hlavně na prodejnách. Udělat si průzkum obrátkového zboží a to držet skladem. Vyprodat zboží morálně, technicky zastaralé a neobrátkové, a tím snížit zásoby. Zásoby držet jen na

nutné velikosti a využívat pružností dodavatelů (velkoobchodů), kteří se v regionu nachází a jsou schopni reagovat do 24 hodin.

4.4 Ostatní problémy

Mzdové náklady mají snižující se tendenci. Nárůst by mohl vzniknout zbytečným a neefektivním příjmem nových zaměstnanců. Náklady je možné snížit ještě větší zainteresovaností jednotlivých pracovníků na daném pracovním úkolu. Montérům stanovit místo hodinové mzdy úkolovou mzdu. Mzdu prodavačů stanovit podílem na prodaném zboží, procentem z tržby apod.

4.5 Sledování ukazatelů

Posledním, nicméně důležitým doporučením pro společnost ELMATSERVIS s.r.o. je sledování problémových ukazatelů v čase. Sledování je důležité zejména k včasnému zareagování na vzniklý problém. V následující tabulce jsou uvedeny ukazatele, které je nutno sledovat a jak často.

Tabulka 34: Sledování ukazatelů v čase (zdroj: vlastní zpracování)

Ukazatel	Sledování v čase	Porovnání
Čistý pracovní kapitál	ročně	Kladné a co největší hodnoty
Čisté pohotové prostředky	čtvrtletně	Bližít se ke kladným hodnotám
ROA	čtvrtletně	Oborový průměr, konkurence
ROE	čtvrtletně	>průměrné úročení dl. vkladů (13)
ROS	měsíčně	Oborový průměr, konkurence
Běžná likvidita	ročně	1,5-2,5 (13)
Pohotová likvidita	čtvrtletně	1-1,5 (13)
Okamžitá likvidita	měsíčně	0,2-0,5 (13)
Celková zadluženost	ročně	30%-60% (13)
Doba obratu zásob	čtvrtletně	Oborový průměr, měla by klesat
Doba obratu pohledávek	čtvrtletně	S dobou splatnosti, hodnota měla by klesat
Doba obratu závazků	čtvrtletně	S dobou splatnosti, hodnota měla by klesat
Mzdová produktivita	měsíčně	Oborový průměr, hodnota by měla růst

Závěr

Výsledkem této bakalářské práce bylo zjistit firemní situaci a pomocí metod finanční analýzy navrhnout řešení pro společnost ELMATSERVIS s.r.o.

V teoretické části byly uvedeny základní pojmy, vzorce a postupy týkající se finanční analýzy podniku. Provedením finanční analýzy byla zjištěna řada skutečností. Altmanova formule bankrotu a index IN05 ukázaly problémové oblasti, a to problémy s rentabilitou a finanční stabilitou. Kralickův rychlý test ukázal nestabilitu společnosti a problémy s její ziskovostí. Negativním jevem je i nárůst zásob. Také vývoj tržeb za prodej zboží a služby je nevyrovnaný. Patrný je vliv hospodářské krize ke konci analyzovaného období v letech 2009 a 2010, kdy nastal oproti roku 2008 prudký pokles. Z celkového pohledu likvidity je zřejmé, že se společnost potýká s problémy způsobenými druhotnou platební neschopností a s problémem úpadku odběratele do insolvenčního řízení. Společnost se rovněž potýká se zadlužeností vůči svým dodavatelům. Nevyužívá bankovních úvěrů, ani finančních výpomocí.

Návrhová část se zabývá doporučením na řešení problémů. Společnosti bylo doporučeno, aby při uzavírání obchodních smluv byla tvrdší a nepřístupovala na předem nevýhodné podmínky, jako jsou dlouhé splatnosti nad 45 dní a zádržné. Dále bylo doporučeno orientovat se na koncového odběratele, tedy přímo investora. V případě subdodavatelských vztahů požadovat splatnost do 45 dnů. Případně požadovat zálohové platby, předem nepřístupovat na zádržné, a pokud ano, ne delší než 24 měsíců. Zpřísnit pravidla k vymáhání pohledávek. Ihned zasílat upomínky, uplatňovat penále. V případě neuhrazení první faktury u déle trvajících zakázek okamžitě ukončit práce a vymáhat pohledávky. Dalším doporučením byla možnost využití factoringu, tedy postoupení pohledávky. Doporučeny byly dvě factoringové společnosti KB factoring a ČSOB factoring. Z těchto dvou společností byla doporučena jako výhodnější ČSOB factoring, která sice za vyšší poplatek poskytne plnění až 90% z nominální ceny pohledávky. Využití factoringu velmi ovlivní okamžitou likviditu společnosti.

Pro řešení problému s rentabilitou bylo navrženo investovat do propagace – reklamy, oslovit živnostníky a firmy a nabídnout prodej zboží. V montážích se orientovat na koncového zákazníka, také bylo doporučeno věnovat pozornost stavu zásob a její obrátkovosti, využívat pružnosti dodavatelů. Mzdově více zainteresovat

zaměstnance na daném pracovním úkolu. Montérům stanovit úkolovou mzdu, prodavačům podíl na prodaném zboží.

Posledním důležitým doporučením pro společnost ELMATSERVIS s.r.o. je sledovat ukazatele finanční analýzy.

Seznam použité literatury

- (1) Businessinfo. *Horizontální analýza*. [online]. 2009 [cit. 2011-30-12]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/dane-ucetnictvi/techniky-a-metody-financni-analyzy/1000465/53421/#absuk>
- (2) Csobfactoring. *Poplatky*. [online]. 2012 [cit. 2012-23-05]. Dostupné z: <http://www.csobfactoring.cz/factoring/poplatky/>
- (3) DEDOUCHOVÁ, M. *Strategie podniku*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2001. 256 s. ISBN 80-7179-603-4.
- (4) GRASSEOVÁ, M. a kol. *Analýza podniku v rukou manažera*. 1. vyd. Brno: Compuer Press, 2010. 325 s. ISBN 978-80-251- 2621-9.
- (5) GRÜNWALD, R. *Analýza finanční důvěryhodnosti podniku*. 1. vyd. Praha: Ekopress, 2001. 76 s. ISBN 80-86119-47-5.
- (6) GRÜNWALD, R., HOLEČKOVÁ, J. *Finanční analýza a plánování podniku*. 1. vyd. Praha: Ekopress, 2007. 318 s. ISBN 978-80-86929-26-2.
- (7) HAJÍČEK, T. *SLEPT analýza*. [online]. 2010 [cit. 2011-30-12]. Dostupné z: <http://www.vseomarketingu.estranky.cz/clanky/marketing/slept-analyza.html>.
- (8) HANZELKOVÁ, A., KEŘKOVSKÝ, M., ODEHNALOVÁ, D., VYKYPĚL, O. *Strategický marketing: Teorie pro praxi*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2009. 172 s. ISBN 978-80-7400-120-8.
- (9) JADVIŠČÁK, D. *Altmanova analýza*. [online]. 2011 [cit. 2011-30-12]. Dostupné z: <http://financni-analyza.webnode.cz/altmanova-analyza/>
- (10) KAŇOVSKÁ, L. *Základy marketingu*. 1. vyd. Brno: CERM, 2009. 123 s. ISBN 978-80-214-3838-5.

- (11) Factoringkb. *Tuzemský factoring*. [online]. 2012 [cit. 2012-23-05]. Dostupné z: <http://www.factoringkb.cz/cs/produkty/tuzemsky-factoring.shtml>
- (12) KISLINGEROVÁ, E., HNILICA, J. *Finanční analýza: krok za krokem*. 2. vyd. Praha: C. H. Beck, 2008. 135 s. ISBN 978-80-7179-713-5.
- (13) KNÁPKOVÁ, A., PAVELKOVÁ, D. *Finanční analýza*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2010. 208 s. ISBN 978-80-247-3349-4.
- (14) KOLÁŘ, P., MRKVIČKA, J. *Finanční analýza*. 2. vyd. Praha: ASPI, 2006. 228 s. ISBN 80-7357-219-2.
- (15) NEUMAIEROVÁ, I. a kol. *Řízení hodnoty podniku*. 1. vyd. Praha: Profess Consulting, 2005. 230 s. ISBN 80-7259-022-7.
- (16) RŮČKOVÁ, P. *Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi*. 2. vyd. Praha: Grada Publishing, 2008. 120 s. ISBN 978-80-247.
- (17) SEDLÁČEK, J. *Finanční analýza podniku*. 1. vyd. Brno: Computer Press, 2009. 154 s. ISBN 978-80-251-1830-6.
- (18) SEDLÁČKOVÁ, H., BUCHTA, K. *Strategická analýza*. 2. vyd. Praha: C. H. Beck, 2006. 132 s. ISBN 80-7179-367-1.
- (19) SCHOLLEOVÁ, H. *Ekonomická a finanční řízení pro neekonomy*. 2. vyd. Praha: Grada Publishing, 2012. 272 s. ISBN 978-80-247-4004-1.
- (20) Spectrum. *Historie společnosti*. [online]. 2012 [cit. 2011-08-04]. Dostupné z: <http://www.spectrum-cz.cz/index.html>
- (21) Velinvestik. *Info o naší společnosti*. [online]. 2012 [cit. 2011-08-04]. Dostupné z: <http://www.velinvestik.com/>
- (22) WAWROSZ, P. *Interní analýza podniku*. [online]. 2003 [cit. 2011-30-12]. Dostupné z: http://www.marketingovenoviny.cz/index.php3?Action=View&ARTICLE_ID=1161.
- (23) ZAMAZALOVÁ, M. a kol. *Marketing*. 2. vyd. Praha: C. H. Beck, 2010. 499 s. ISBN 978-80-7400-115-4.

Seznam obrázků:

Obrázek 1: Porterův pětifaktorový model (10)	13
Obrázek 2: Organizační struktura firmy (zdroj: vlastní zpracování)	37

Seznam grafů

Graf 1: Altmanova formule bankrotu (zdroj: vlastní zpracování)	42
Graf 2: Model IN05 (zdroj: vlastní zpracování)	43
Graf 3: Celková situace Kralickova rychlého testu (zdroj: vlastní zpracování)	45
Graf 4: Vertikální analýza aktiv (zdroj: vlastní zpracování)	51
Graf 5: Vertikální analýza pasiv (zdroj: vlastní zpracování)	53
Graf 6: Čistý pracovní kapitál (zdroj: vlastní zpracování)	55
Graf 7: Čisté pohotové prostředky (zdroj: vlastní zpracování)	56
Graf 8: Sledování ČPM* s ČPK a ČPP (zdroj: vlastní zpracování)	58
Graf 9: Rentabilita (zdroj: vlastní zpracování)	59
Graf 10: Běžná likvidita (zdroj: vlastní zpracování)	61
Graf 11: Pohotová likvidita (zdroj: vlastní zpracování).....	61
Graf 12: Okamžitá likvidita (zdroj: vlastní zpracování)	62
Graf 13: Obrat celkových aktiv (zdroj: vlastní zpracování)	64

Seznam tabulek

Tabulka 1: Matice SWOT (4)	15
Tabulka 2: Bodování výsledků Kralickova rychlého testu (16)	18
Tabulka 3: SWOT analýza (zdroj: vlastní zpracování)	40
Tabulka 4: Altmanova formule bankrotu (zdroj: vlastní zpracování)	41
Tabulka 5: Model IN05 (zdroj: vlastní zpracování)	43
Tabulka 6: Výpočty ukazatelů R1-R4 (zdroj: vlastní zpracování)	44
Tabulka 7: Kralický rychlý test (zdroj: vlastní zpracování)	44
Tabulka 8: Horizontální analýza aktiv v tis. Kč (zdroj: vlastní zpracování)	46
Tabulka 9: Horizontální analýza aktiv v procentech (zdroj: vlastní zpracování)	46
Tabulka 10: Horizontální analýza pasiv v tis. Kč (zdroj: vlastní zpracování)	47
Tabulka 11: Horizontální analýza pasiv v procentech (zdroj: vlastní zpracování)	48

Tabulka 12: Horizontální analýza výkazu zisku a ztrát (zdroj: vlastní zpracování)	49
Tabulka 13: Horizontální analýza výkazu zisku a ztrát v procentech (zdroj: vlastní zpracování)	49
Tabulka 14: Vertikální analýza aktiv v procentech (zdroj: vlastní zpracování)	51
Tabulka 15: Vertikální analýza pasiv v procentech (zdroj: vlastní zpracování)	52
Tabulka 16: Vertikální analýza z pohledu výnosů (zdroj: vlastní zpracování)	53
Tabulka 17: Vertikální analýza z pohledu nákladů (zdroj: vlastní zpracování)	54
Tabulka 18: Čistý pracovní kapitál (zdroj: vlastní zpracování)	55
Tabulka 19: Čisté pohotové prostředky (zdroj: vlastní zpracování)	56
Tabulka 20: Čistý peněžní majetek (zdroj: vlastní zpracování)	57
Tabulka 21: Čistý peněžní majetek s vyřazenou pohledávkou (zdroj: vlastní zpracování)	57
Tabulka 22: Rentabilita (zdroj: vlastní zpracování)	59
Tabulka 23: Rentabilita u konkurence (zdroj: vlastní zpracování)	60
Tabulka 24: Likvidita (zdroj: vlastní zpracování)	60
Tabulka 25: Pohotová likvidita (zdroj: vlastní zpracování)	62
Tabulka 26: Zadluženost (zdroj: vlastní zpracování)	63
Tabulka 27: Aktivita (zdroj: vlastní zpracování)	64
Tabulka 28: Obrat celkových aktiv u konkurence (zdroj: vlastní zpracování)	65
Tabulka 29: Provozní ukazatele (zdroj: vlastní zpracování)	65
Tabulka 30: Návrh penále za platbu po splatnosti u odběratelů (zdroj: vlastní zpracování)	70
Tabulka 31: Srovnání KB faktoring (11) a ČSOB faktoring (2) (zdroj: vlastní zpracování)	70
Tabulka 32: Srovnání KB faktoring a ČSOB faktoring příklad (zdroj: vlastní zpracování)	70
Tabulka 33: Srovnání OL a ČPP při faktoringu (zdroj: vlastní zpracování)	71
Tabulka 34: Sledování ukazatelů v čase (zdroj: vlastní zpracování)	72

Seznam příloh

Příloha 1: Rozvaha	79
Příloha 2: Výkaz zisku a ztrát	83
Příloha 3: Cash flow	86

Přílohy

Příloha 1: Rozvaha

V tisících Kč		2006	2007	2008	2009	2010
	Aktiva celkem	14 675	11 763	20 951	12 057	12 370
A.	Pohledávky za upsaný základní kapitál	0	0	0	0	0
B.	Dlouhodobý majetek	193	116	172	110	278
B. I.	Dlouhodobý nehmotný majetek	0	0	0	0	196
B. I. 1.	Zřizovací výdaje	0	0	0	0	0
2.	Nehmotné výsledky výzkumu a vývoje	0	0	0	0	0
3.	Software	0	0	0	0	0
4.	Ocenitelná práva	0	0	0	0	0
5.	Goodwill	0	0	0	0	0
6.	Jiný dlouhodobý nehmotný majetek	0	0	0	0	0
7.	Nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek	0	0	0	0	196
8.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý nehmotný majetek	0	0	0	0	0
B. II.	Dlouhodobý hmotný majetek	193	116	172	110	82
B. II. 1.	Pozemky	0	0	0	0	0
2.	Stavby	0	0	0	0	0
3.	Samostatné movité věci a soubory movitých věcí	193	116	172	110	82
4.	Pěstitelské celky trvalých porostů	0	0	0	0	0
5.	Dospělá zvířata a skupiny	0	0	0	0	0
6.	Jiný dlouhodobý hmotný majetek	0	0	0	0	0
7.	Nedokončený dlouhodobý hmotný majetek	0	0	0	0	0
8.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý hmotný majetek	0	0	0	0	0
9.	Oceňovací rozdíly k nabytému majetku	0	0	0	0	0
B. III.	Dlouhodobý finanční majetek	0	0	0	0	0
B. III. 1.	Podíly v ovládaných a řízených osobách	0	0	0	0	0
2.	Podíly v účetních jednotkách pod podstatným vlivem	0	0	0	0	0
3.	Ostatní dlouhodobé cenné papíry a podíly	0	0	0	0	0
4.	Půjčky a úvěry - ovládající a řídící osoba, podstatný vliv	0	0	0	0	0
5.	Jiný dlouhodobý finanční majetek	0	0	0	0	0
6.	Pořizovací dlouhodobý finanční majetek	0	0	0	0	0
7.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý finanční majetek	0	0	0	0	0

V tisících Kč		2006	2007	2008	2009	2010
C.	Oběžná aktiva	14 478	11 641	20 768	11 947	12 077
C. I.	Zásoby	876	1 535	2 136	2 317	1 979
C. I. 1.	Materiál	0	0	0	0	0
2.	Nedokončená výroba a polotovary	0	0	0	0	0
3.	Výrobky	0	0	0	0	0
4.	Mladá a ostatní zvířata a jejich skupiny	0	0	0	0	0
5.	Zboží	876	1 535	2 136	2 317	1 979
6.	Poskytnuté zálohy na zásoby	0	0	0	0	0
C. II.	Dlouhodobé pohledávky	0	0	0	0	0
C. II. 1.	Pohledávky z obchodních vztahů	0	0	0	0	0
2.	Pohledávky - ovládající a řídicí osoba	0	0	0	0	0
3.	Pohledávky - podstatný vliv	0	0	0	0	0
4.	Pohledávky za společníky, členy družstva a za účastníky sdružení	0	0	0	0	0
5.	Dlouhodobé poskytnuté zálohy	0	0	0	0	0
6.	Dohadné účty aktivní	0	0	0	0	0
7.	Jiné pohledávky	0	0	0	0	0
8.	Odložená daňová pohledávka	0	0	0	0	0
C. III.	Krátkodobé pohledávky	12 383	8 750	17 193	8 238	9 402
C. III. 1.	Pohledávky z obchodních vztahů	11 385	5 372	15 833	6 563	8 508
2.	Pohledávky - ovládající a řídicí osoba	0	0	0	0	0
3.	Pohledávky - podstatný vliv	0	0	0	0	0
4.	Pohledávky za společníky, členy družstva a za účastníky sdružení	0	0	0	0	0
5.	Sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	0	0	0	0	0
6.	Stát - daňové pohledávky	362	1 666	868	1269	597
7.	Krátkodobé poskytnuté zálohy	326	456	492	378	267
8.	Dohadné účty aktivní	310	1 256	0	0	30
9.	Jiné pohledávky	0	0	0	28	0
C. IV.	Krátkodobý finanční majetek	1 219	1 356	1 439	1 392	696
C. IV. 1.	Peníze	154	337	396	503	448
2.	Účty v bankách	1 065	1 019	1 043	889	248
3.	Krátkodobé cenné papíry a podíly	0	0	0	0	0
4.	Pořizovaný krátkodobý finanční majetek	0	0	0	0	0
D. I.	Časové rozlišení	4	6	11	0	15
D. I. 1.	Náklady příštích období	4	6	11	0	15
2.	Komplexní náklady příštích období	0	0	0	0	0
3.	Příjmy příštích období	0	0	0	0	0

V tisících Kč		2006	2007	2008	2009	2010
	Pasiva celkem	14 675	11 763	20 951	12 057	12 370
A.	Vlastní kapitál	3 392	2 130	5 262	4 182	3 235
A. I.	Základní kapitál	200	200	200	201	201
A. I. 1.	Základní kapitál	200	200	200	201	201
2.	Vlastní akcie a vlastní obchodní podíly (-)	0	0	0	0	0
3.	Změny základního kapitálu	0	0	0	0	0
A. II.	Kapitálové fondy	0	0	0	0	0
A. II. 1.	Emisní ážio	0	0	0	0	0
2.	Ostatní kapitálové fondy	0	0	0	0	0
3.	Oceňovací rozdíly z přecenění majetku a závazků	0	0	0	0	0
4.	Oceňovací rozdíly z přecenění při přeměnách	0	0	0	0	0
A. III.	Rezervní fondy, nedělitelný fond a ostatní fondy ze zisku	0	0	0	0	0
A. III. 1.	Zákonný rezervní fond / Nedělitelný fond	0	0	0	0	0
2.	Statutární a ostatní fondy	0	0	0	0	0
A. IV.	Výsledek hospodaření minulých let	0	3 190	1 931	5 062	3 980
A. IV. 1.	Nerozdělený zisk minulých let	0	3 190	3 191	6 322	6 322
2.	Neuhrazená ztráta minulých let	0	0	-1 260	-1 260	-2 342
A.V.	Výsledek hospodaření běžného účetního období /+/-/	3 192	-1 260	3 131	-1 081	-946
B.	Cizí zdroje	11 283	9 633	15 689	7 875	9 135
B. I.	Rezervy	0	0	0	0	0
B. I. 1.	Rezervy podle zvláštních předpisů	0	0	0	0	0
2.	Rezerva na důchody a podobné závazky	0	0	0	0	0
3.	Rezerva na daň z příjmů	0	0	0	0	0
4.	Ostatní rezervy	0	0	0	0	0
B. II.	Dlouhodobé závazky	0	0	0	6	3
B. II. 1.	Závazky z obchodních vztahů	0	0	0	0	0
2.	Závazky - ovládající a řídící osoba	0	0	0	0	0
3.	Závazky - podstatný vliv	0	0	0	0	0
4.	Závazky ke společníkům, členům družstva a k účastníkům sdružení	0	0	0	0	0
5.	Dlouhodobé přijaté zálohy	0	0	0	0	0
6.	Vydané dluhopisy	0	0	0	0	0
7.	Dlouhodobé směnky k úhradě	0	0	0	6	3
8.	Dohadné účty pasivní	0	0	0	0	0
9.	Jiné závazky	0	0	0	0	0
10.	Odložený daňový závazek	0	0	0	0	0

V tisících Kč		2006	2007	2008	2009	2010
B. III.	Krátkodobé závazky	11 284	9 633	15 689	7 869	9 132
B. III. 1.	Závazky z obchodních vztahů	8 985	9 110	14 824	7 363	8 708
2.	Závazky - ovládající a řídící osoba	0	0	0	0	0
3.	Závazky - podtatný vliv	0	0	0	0	0
4.	Závazky ke společníkům, členům družstva a k účastníkům sdružení	0	0	300	0	129
5.	Závazky k zaměstnancům	171	321	247	319	136
6.	Závazky ze sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění	97	149	280	157	120
7.	Stát - daňové závazky a dotace	1 028	53	38	30	39
8.	Krátkodobé přijaté zálohy	0	0	0	0	0
9.	Vydané dluhopisy	0	0	0	0	0
10.	Dohadné účty pasivní	1 002	0	0	0	0
11.	Jiné závazky	0	0	0	0	0
B. IV.	Bankovní úvěry a výpomoci	0	0	0	0	0
B. IV. 1.	Bankovní úvěry dlouhodobé	0	0	0	0	0
2.	Krátkodobé bankovní úvěry	0	0	0	0	0
3.	krátkodobé finanční výpomoci	0	0	0	0	0
C. I.	Časové rozlišení	0	0	0	0	0
C. I. 1.	Výdaje příštích období	0	0	0	0	0
2.	Výnosy příštích období	0	0	0	0	0

Příloha 2: Výkaz zisku a ztrát

V tisících Kč		2006	2007	2008	2009	2010
I.	Tržby za prodej zboží	1 339	2 636	4 195	3 843	3 666
A.	Náklady vynaložené na prodané zboží	6 007	2 353	4 746	3 317	2 969
+	Obchodní marže	-4 668	283	-551	526	697
II.	Výkony	24 753	26 090	43 757	20 745	15 529
II. 1.	Tržby za prodej výrobků a služeb	24 753	26 090	43 757	20 745	15 529
2.	Změna stavu zásob vlastní výroby	0	0	0	0	0
3.	Aktivace	0	0	0	0	0
B.	Výkonová spotřeba	13 334	23 729	32 656	16 406	11 769
B. 1.	Spotřeba materiálu a energie	1 378	14 758	20 248	8 134	5 529
2.	Služby	11 956	8 971	12 408	8 272	6 240
+	Přidaná hodnota	6 751	2 644	10 550	4 865	4 457
C.	Osobní náklady	1 462	4 578	6 347	5 979	4 658
C. 1.	Mzdové náklady	1 081	3 414	4 745	4 484	3 435
2.	Odměny členům orgánů společnosti a družstva	0	0	0	0	0
3.	Náklady na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	377	1 151	1 550	1 410	1 142
4.	Sociální náklady	4	13	52	85	81
D.	Daně a poplatky	8	17	16	5	6
E.	Odpisy dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku	38	77	83	62	59
III.	Tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu	25	28	1	0	92
III. 1.	Tržby z prodeje dlouhodobého majetku	0	0	0	0	92
2.	Tržby z prodeje materiálu	25	28	1	0	0
F.	Zůstatková cena prodaného dl. majetku a materiálu	0	0	0	0	61
F. 1.	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku	0	0	0	0	61
2.	Prodaný materiál	0	0	0	0	0
G.	Změna stavu rezerv a opr. položek v provozní obl. a komplex. nákladů příštích období	0	0	0	0	0
IV.	Ostatní provozní výnosy	564	780	41	133	110
H.	Ostatní provozní náklady	1 604	2	130	3	787
V.	Převod provozních výnosů	0	0	0	0	0
I.	Převod provozních nákladů	0	0	0	0	0
*	Provozní výsledek hospodaření	4 228	-1 222	4 016	-1 051	-912
VI.	Tržby z prodeje cenných papírů a podílů	0	0	0	0	0
J.	Prodané cenné papíry a podíly	0	0	0	0	0

V tisících Kč		2006	2007	2008	2009	2010
VII.	Výnosy z dlouhodobého finančního majetku	0	0	0	0	0
VII.1.	Výnosy z podílů v ovládaných a řízených os. a v účet. jednotkách pod podstatným vlivem	0	0	0	0	0
2.	Výnosy z ostatních dlouhodobých cenných papírů a podílů	0	0	0	0	0
3.	Výnosy z ostatního dlouhodobého finančního majetku	0	0	0	0	0
VIII.	Výnosy z krátkodobého finančního majetku	0	0	0	0	0
K.	Náklady z finančního majetku	0	0	235	0	0
IX.	Výnosy z přecenění cenných papírů a derivátů	0	0	0	0	0
L.	Náklady z přecenění cenných papírů a derivátů	0	0	0	0	0
M.	Změna stavu rezerv a opravných položek ve finanční oblasti	0	0	0	0	0
X.	Výnosové úroky	0	0	0	1	0
N.	Nákladové úroky	0	0	0	0	0
XI.	Ostatní finanční výnosy	0	2	3	196	1
O.	Ostatní finanční náklady	28	43	79	227	35
XII.	Převod finančních výnosů	0	0	0	0	0
P.	Převod finančních nákladů	0	0	0	0	0
*	Finanční výsledek hospodaření	-28	-41	-311	-30	-34
Q.	Daň z příjmů za běžnou činnost	1 010	0	574	0	0
Q. 1.	- splatná	1 010	0	574	0	0
2.	- odložená	0	0	0	0	0
**	Výsledek hospodaření za běžnou činnost	3 190	-1 263	3 131	-1 081	-946
XIII.	Mimořádné výnosy	0	0	0	0	0
R.	Mimořádné náklady	0	0	0	0	0
S.	Daň z příjmů z mimořádné činnosti	0	0	0	0	0
S. 1.	- splatná	0	0	0	0	0
2.	- odložená	0	0	0	0	0
*	Mimořádný výsledek hospodaření	0	0	0	0	0
T.	Převod podílu na výsledku hospodaření společníkům (+/-)	0	0	0	0	0
***	Výsledek hospodaření za účetní období (+/-)	3 190	-1 263	3 131	-1 081	-946
****	Výsledek hospodaření před zdaněním	4 200	-1 263	3 705	-1 081	-946

Příloha 3: Cash flow

V tisících Kč		2006	2007	2008	2009	2010
P.	Stav peněžních prostředků (PP) a ekvivalentů na začátku účetního období	0	1 219	1 356	1 439	1 392
PENĚŽNÍ TOKY Z HLAVNÍ VÝDĚLEČNÉ ČINNOSTI (PROVOZNÍ ČINNOSTI)						
Z.	Účetní zisk nebo ztráta z běžné činnosti před zdaněním	4 200	-1 263	3 705	-1 081	-946
A.1.	Úprava o nepeněžitě operace	38	77	83	61	212
A.1.1.	Odpisy stálých aktiv (+) s vyj. zůst. ceny a dále umoř. opr. pol. k majetku	38	77	83	62	59
A.1.2.	Změna stavu opravných položek, rezerv	0	0	0	0	0
A.1.3.	Zisk (ztráta) z prodeje stálých aktiv, výúct. do výnosů -, do nákladů +	0	0	0	0	153
A.1.4.	Výnosy z dividend a podílů na zisku (-)	0	0	0	0	0
A.1.5.	Vyúčtované nákladové úroky (+), s vyj. kap., vyúčtované výnosové úroky	0	0	0	-1	0
A.1.6.	Případné úpravy o ostatní nepeněžitě operace	0	0	0	0	0
A.*	Čistý peněžní tok z provozní činnosti před zdaněním, změnami pr. kap.	4 238	-1 340	3 788	-1 020	-734
A.2.	Změna stavu nepeněžních složek pracovního kapitálu	-1 979	1 319	-2 991	965	422
A.2.1.	Změna stavu pohledávek z provozní činnosti (+/-) au čas. rozlišení	-12 387	3 631	-8 448	8 966	-1 179
A.2.2.	Změna stavu kr. závazků z provozní činnosti (+/-) au čas. rozlišení	11 284	-1 653	6 058	-7 820	1 263
A.2.3.	Změna stavu zásob (+/-)	-876	-659	-601	-181	338
A.2.4.	Změna stavu kr. finančního maj. nespádající do PP a ekv.	0	0	0	0	0
A.**	Čistý peněžní tok z provozní činnosti před zdaněním a mimoř. položkami	2 259	-21	797	-55	-312
A.3.	Vyplacené úroky s výjimkou kapitalizovaných úroků (-)	0	0	0	0	0
A.4.	Přijaté úroky (+)	0	0	0	1	0
A.5.	Zaplacená daň za běžnou činnost a za doměrky za min. období (-)	-1 010	0	-574	0	0
A.6.	Příjmy a výdaje spojené s mimoř. úč. př. včetně daně z příjmu z mimoř. čin.	0	0	0	0	0
A.***	Čistý peněžní tok z provozní činnosti	1 249	-21	223	-54	-312

V tisících Kč		2006	2007	2008	2009	2010
PENĚŽNÍ TOKY Z INVESTIČNÍ ČINNOSTI						
B.1.	Výdaje spojené s nabytím	-231	0	-139	0	-227
B.2.	Příjmy z prodeje stálých aktiv	0	0	0	0	31
B.3.	Půjčky a úvěry spřízněným osobám	0	0	0	0	0
B.***	Čistý peněžní tok vztahující se k investiční činnosti	-231	0	-139	0	-227
PENĚŽNÍ TOKY Z FINANČNÍ ČINNOSTI						
C.1.	Dopady změn dlouhodobých, popř. krátkodobých závazků na PP a ekv.	0	0	0	6	-3
C.2.	Dopady změn vlastního kapitálu na PP a ekv.	200	0	0	0	0
C.2.1.	Zvýšení PP a ekv. z titulu zvýšení základního kapitálu (RF) (+)	200	0	0	0	0
C.2.2.	Vyplacení podílu na vlastním kapitálu společníkům (-)	0	0	0	0	0
C.2.3.	Další vklady PP společníků a akcionářů	0	0	0	0	0
C.2.4.	Úhrada ztráty společníky (+)	0	0	0	0	0
C.2.5.	Přímé platby na vrub fondů (-)	0	0	0	0	0
C.2.6.	Vyplacené dividendy nebo podíly na zisku včetně zapl. srážkové daně (-)	0	0	0	0	0
C.***	Čistý peněžní tok vztahující se k finanční činnosti	200	0	0	6	3
F.	Čisté zvýšení, resp. snížení peněžních prostředků	1 218	-21	84	-48	-563
R.	Stav peněžních prostředků a ekvivalentů na konci období	1 218	1 198	1 440	1 391	829