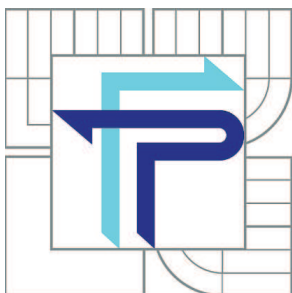


VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ

BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY



FAKULTA PODNIKATELSKÁ
ÚSTAV MANAGEMENTU

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT
INSTITUTE OF MANAGEMENT

HODNOCENÍ FINANČNÍ SITUACE PODNIKU A NÁVRHY NA JEJÍ ZLEPŠENÍ

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

DIPLOMOVÁ PRÁCE

MASTER'S THESIS

AUTOR PRÁCE

AUTHOR

Bc. JAKUB SIMANDL

VEDOUCÍ PRÁCE

SUPERVISOR

Ing. VOJTĚCH BARTOŠ, Ph.D.

BRNO 2010

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

Simandl Jakub, Bc.

Řízení a ekonomika podniku (6208T097)

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

Hodnocení finanční situace podniku a návrhy na její zlepšení

v anglickém jazyce:

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

Pokyny pro vypracování:

Úvod

Vymezení problému a cíle práce

Teoretická východiska práce

Analýza problému a současné situace

Vlastní návrhy řešení, přínos návrhů řešení

Závěr

Seznam použité literatury

Přílohy

Seznam odborné literatury:

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

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

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

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

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

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

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

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

L.S.

PhDr. Martina Rašticová, Ph.D.
Ředitel ústavu

doc. RNDr. Anna Putnová, Ph.D., MBA

V Brně, dne 24.05.2010

Abstrakt

Diplomová práce se zaměřuje na hodnocení finanční situace společnosti v letech 2005 až 2009. V práci jsou použity metody a ukazatele finanční analýzy, na základě jejich výsledků jsou v práci definovány návrhy na zlepšení stávající situace.

Abstract

This master's thesis is located to the evaluation of the financial situation of the firm between 2005 and 2009. In this master's thesis are used methods and indexes of financial analysis, based on results, in master's thesis are defined suggestions for improvement of current situation.

Klíčová slova

Hodnocení situace podniku, finanční analýza, absolutní ukazatele, rozdílové ukazatele, poměrové ukazatele, analýzy soustav ukazatelů, rentabilita, likvidita, aktivita, zadluženost

Key words

Evaluation of the situation in the firm, financial analysis, absolute indexes, differential indexes, relative indexes and the analysis of system indexes, profitability, solidity, activity, insolvency

Bibliografická citace diplomové práce

SIMANDL, J. *Hodnocení finanční situace podniku a návrhy na její zlepšení*. Brno: Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, 2010. 96 s. Vedoucí diplomové práce Ing. Vojtěch Bartoš, Ph.D.

Čestné prohlášení

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

V Brně 25. května 2010

.....

podpis

Poděkování

Chtěl bych poděkovat svému vedoucímu diplomové práce Ing. Vojtěchu Bartošovi, Ph.D. za pomoc při vypracovávání diplomové práce, odborné konzultace a vřelý přístup. Dále bych chtěl poděkovat vedení společnosti, že mi umožnilo zpracovávat svou diplomovou práci poskytnutím všech potřebných dokumentů a informací.

Obsah

Úvod.....	11
1. Hodnocení současného stavu problematiky	12
1.1 Stručná charakteristika společnosti	12
1.1.1 Profil společnosti	12
1.1.2 Organizační struktura	13
1.1.3 Marketingový mix	14
1.2 Formulace cílů vedoucích k řešení problému	20
1.3 Porterova analýza	21
1.3.1 Odběratelé (zajištění odbytu)	21
1.3.2 Popis konkurence.....	22
1.3.3 Noví konkurenti.....	23
1.3.4 Substituty.....	23
1.3.5 Dodavatelé	24
1.4 SWOT analýza	25
2 Teoretická část.....	26
2.1 Podstata finanční analýzy.....	26
2.2 Cíle finanční analýzy, finanční zdraví a tíseň	27
2.3 Uživatelé finanční analýzy	28
2.3.1 Investoři	29
2.3.2 Manažeri	29
2.3.3 Obchodní partneři.....	29
2.3.4 Zaměstnanci.....	30
2.3.5 Banky a jiní věřitelé.....	30
2.3.6 Stát a jeho orgány	30
2.3.7 Ostatní.....	30
2.4 Ukazatele finanční analýzy	31
2.5 Vstupní data finanční analýzy	32
2.5.1 Rozdělení vstupních dat finanční analýzy	33
2.5.2 Rozvaha	33
2.5.3 Výkaz zisku a ztráty	35

2.5.4	Cash flow	36
2.6	Metody finanční analýzy	38
2.6.1	Fundamentální a technická analýza	38
2.6.2	Elementární metody	39
2.7	Analýza stavových (absolutních) ukazatelů	40
2.7.1	Horizontální analýza (analýza trendů)	40
2.7.2	Vertikální (procentní) analýza	41
2.7.3	Analýza rozdílových ukazatelů	42
2.7.4	Analýza poměrových ukazatelů	42
2.7.5	Ukazatele rentability	43
2.7.6	Ukazatele aktivity	43
2.7.7	Ukazatele zadluženosti	43
2.7.8	Ukazatele likvidity	44
2.7.9	Ukazatele produktivity práce	44
2.7.10	Analýza soustav ukazatelů	45
2.7.11	DU PONT analýza pyramidového rozkladu rentability	46
2.8	Vyšší metody	46
2.9	Způsoby vyhodnocení ukazatelů	47
3	Finanční analýza společnosti	48
3.1	Zdroje dat	48
3.2	Analýza stavových ukazatelů	48
3.2.1	Horizontální analýza	48
3.2.2	Vertikální analýza	52
3.3	Analýza tokových a rozdílových ukazatelů	55
3.3.1	Analýza vybraných položek výkazu zisků a ztrát	56
3.3.2	Analýza cash-flow	58
3.4	Analýza poměrových ukazatelů	60
3.4.1	Ukazatele rentability	60
3.4.2	Ukazatele zadluženosti a finanční struktury	62
3.4.3	Ukazatele aktivity	65
3.4.4	Ukazatele likvidity	67
3.4.5	Provozní ukazatele	69

3.5	Soustavy poměrových ukazatelů.....	70
3.5.1	Altmannův index finančního zdraví (Z-skóre).....	70
3.5.2	Indexy IN.....	72
3.6	Souhrnné hodnocení finanční situace podniku	74
4	Návrhy na opatření ke zlepšení finanční situace	78
4.1	Zásoby	78
4.2	Pohledávky a závazky	78
4.3	Aktiva.....	79
4.4	Rozšíření prodeje	79
4.5	Distribuce na českém trhu.....	81
4.6	Český výrobek.....	82
4.7	Vending.....	82
4.8	Osvědčení o veterinárním dohledu.....	83
5	Závěr.....	85
	Seznam literatury	87
	Seznam tabulek.....	89
	Seznam grafů	90
	Seznam příloh	90

Úvod

Každá společnost, ať už drobný podnikatel, či velká společnost, aby byla v současném konkurenčním prostředí úspěšná, musí výborně znát svou skutečnou finanční situaci. I když se zdá, že pro malé společnosti není zjištění své finanční situace nijak složité a nepotřebují analyzovat svůj finanční stav, opak je pravdou. Tyto informace poskytuje analýza finančního stavu podniku. Finanční analýza je schopna objevit problémové oblasti v hospodaření a určit příčiny tohoto nepříznivého stavu. Pokud by společnost tyto problémové oblasti včas neobjevila a neřešila jejich nápravu, mohla by přijít až k finančním či ekonomickým problémům.

Díky analýze účetních výkazů zjistím informace potřebné k určení finanční situace podniku. Pouze získaná data však nestačí, dále je potřeba tyto získané informace správně interpretovat.

Jakmile získám souhrnné hodnocení společnosti, zaměřím se na slabá místa ve společnosti a navrhnou jejich zlepšení.

Diplomovou práci budu zpracovávat ve společnosti SIMANDL, spol. s r. o., jež je výrobní společností. Podrobněji společnost popíšu v následujících kapitolách. Ve svojí práci budu především vycházet z účetních výkazů, a to rozvahy a výkazů zisků a ztrát. Dále ve společnosti využiji své znalosti, které jsem získal za dobu, kdy jsem v ní zaměstnán.

Diplomová práce je rozdělena na tři části, část se současným stavem společnosti, část teoretickou a část praktickou.

V části první popíšu obecně současný stav společnosti, v jakém oboru produkuje a v jaké situaci se na trhu momentálně nachází.

V teoretické rovině se pokusím popsat, co je finanční analýza a jaké metody se při ní používají. Popíšu zde ukazatele, které budu počítat v praktické části.

V praktické části zhodnotím společnost pomocí finanční analýzy. Budu analyzovat společnost na základě účetních výkazů z posledních 5 let společnosti, tedy roky 2005 až 2009. K tomuto účelu jsou využity elementární metody. Na konci této části provedu shrnutí a navrhnou samotné řešení k vylepšení stávající situace.

1. Hodnocení současného stavu problematiky

1.1 Stručná charakteristika společnosti

V této části se budu zabývat stávajícím stavem společnosti. Blíže přiblížím aktuální stav, v jakém se společnost nyní nachází.

1.1.1 Profil společnosti

Společnost SIMANDL, spol. s r. o. je rodinná firma, která se od svého vzniku, tj. od roku 1995 specializuje především na výrobu a balení instantních potravinových směsí, především instantní náhrady smetany, cappuccin a instantní kávy.

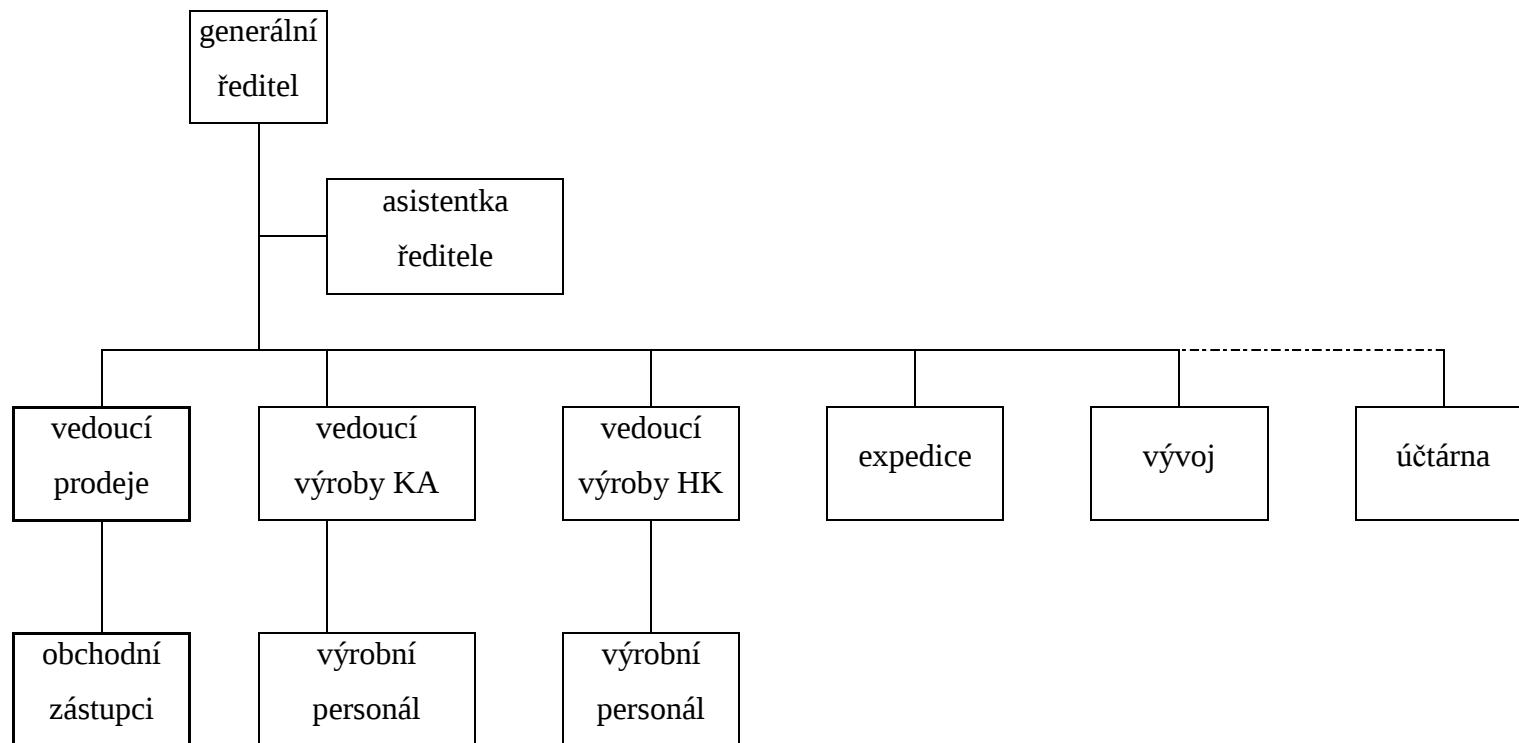
Od roku 2004 vyrábí společnost své produkty v nové, moderní hale, v Petrovicích u Karviné, ve které je rovněž umístěno sídlo společnosti. Provoz je plně automatický, práci vykonávají zkušení a školení zaměstnanci, kteří pracují s nejmodernějšími stroji a technologiemi.

Výroba a distribuce výrobků společnosti je rovněž zajišťována z pobočky, která sídlí v Hradci Králové.

Společnost nabízí svým zákazníkům široký sortiment potravinářských výrobků a myslí také na naše nejmenší, kterým nabízí velmi oblíbené dětské cappuccino, horkou čokoládu, dětské frappé, či instantní koktejly různých příchutí. Kromě řady vlastních výrobků, které společnost vyrábí pod značkou SAMANTHA a BRAZILKA, distribuuje také vysoce kvalitní olivové oleje značky MUELOLIVA a ALIANZA, které se těší u spotřebitelů stále větší oblibě. Výrobní kapacity společnosti jsou rovněž využívány k produkci několika privátních značek.

Neustále se rozšiřujícím sortimentem je společnost konkurenceschopná nejen na našem trhu, ale začíná se prosazovat také v zahraničí, především na Slovensku, ve Slovinsku, Polsku, Německu, Holandsku či Španělsku.

1.1.2 Organizační struktura



Účetnictví je prováděno externí firmou na základě mandátní smlouvy. Z tohoto důvodu je v grafu odděleno čerchovanou čarou.

1.1.3 Marketingový mix

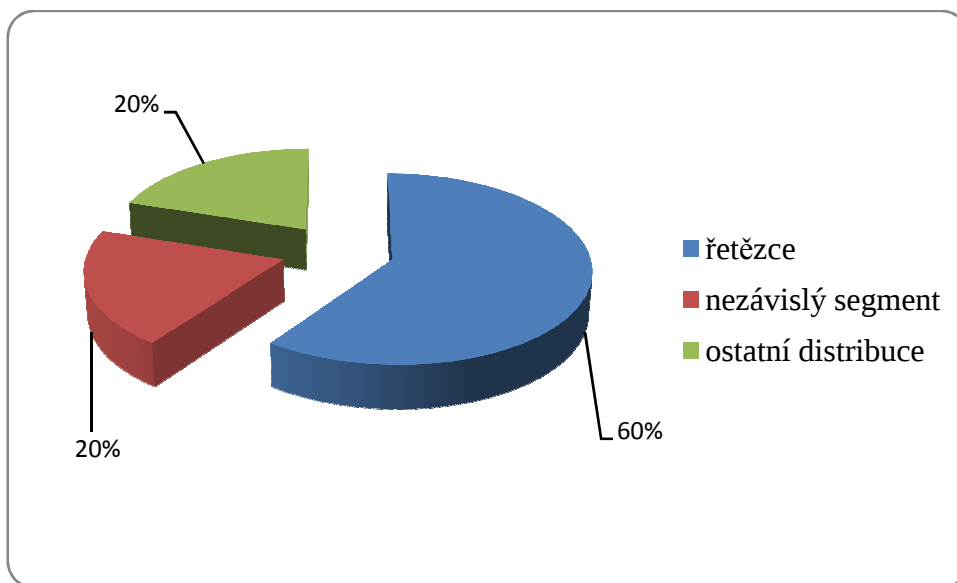
V následujícím textu postupně popíši všechny součásti marketingového mixu.

1.1.3.1 Popis trhu

1.1.3.1.1 Definice zákaznických segmentů

V České republice je základní rozdělení potravinářského trhu takto:

- a) prodej prostřednictvím retailových řetězcových zákazníků (Kaufland, Tesco, COOP, Makro atd.) – disconty, hypermarkety, supermarkety atd.
- b) prodej prostřednictvím retailového nezávislého sektoru (Hruška, Rosa Market, Nuget atd.)
- c) prodej prostřednictvím ostatní distribučních středisek (Horeca, Vending, B2B atd.)



Graf č. 1: Definice zákaznických segmentů (Zdroj: Vlastní tvorba)

Společnost SIMANDL spol. s r.o. vyrábí a dodává své výrobky do všech výše uvedených segmentů trhu.

Cílové skupiny zákazníků, kteří požadují odlišný přístup a nakupují rozdílné produkty, můžeme rozdělit do následujících skupin:

- a) cílová skupina muži a ženy ve všech věkových skupinách od 18 let (káva, cappuccino, instantní smetana, koktejly)
- b) cílová skupina mládež od 3 do 15 let (dětské cappuccino, koktejly, horká čokoláda)
- c) cílová skupina diabetici (cappuccino bez cukru)

Velice zajímavou cílovou skupinou je mládež, kdy firma SIMANDL, spol. s r.o. jako jediná má na trhu výrobky zaměřené pro tento okruh zákazníků (dětské frappe bez kofeinu – ledová káva, dětské cappuccino s mlékem – bez kofeinu, dětské koktejly – zahuštěné směsi do mléka atd.).

1.1.3.1.2 Potenciál trhu, vývoj trhu

Moravskoslezský kraj původně jako hlavní region odbytu výrobků firmy Simandl se nachází v nejvýchodnější části České republiky a má více jak 1 mil obyvatel. Je to z hlediska populace po Praze druhý největší region v Česku. Významným aspektem je rovněž umístění na hranici s Polskem, kde sousedí s regionem Horního Slezska, kde žije na území o průměru asi 150 km více jak 4 mil obyvatel. Obyvatelé z obou stran hranice tradičně cestují za obchodem v obou směrech. Sílu polohy celé oblasti se snaží ještě více zdůraznit regionální aktéři, kteří dlouhodobě usilují o propojení některých aktivit Moravskoslezského kraje, Žilinského samosprávného kraje a Województwa Śląskiego v určitých aktivitách s výhledem na vytvoření významného územního centra v celoevropském pohledu.

Společnost SIMANDL spol. s r.o. ovšem rychle pronikla se svými výrobky i na trhy mimo region, a to zejména do celého Česka a postupně na Slovensko i do Slovinska. Z logiky umístění firmy na severní Moravě se perspektivně jeví samozřejmě i Polský trh, kam společnost připravuje vstup.

Charakteristické prvky zákazníků:

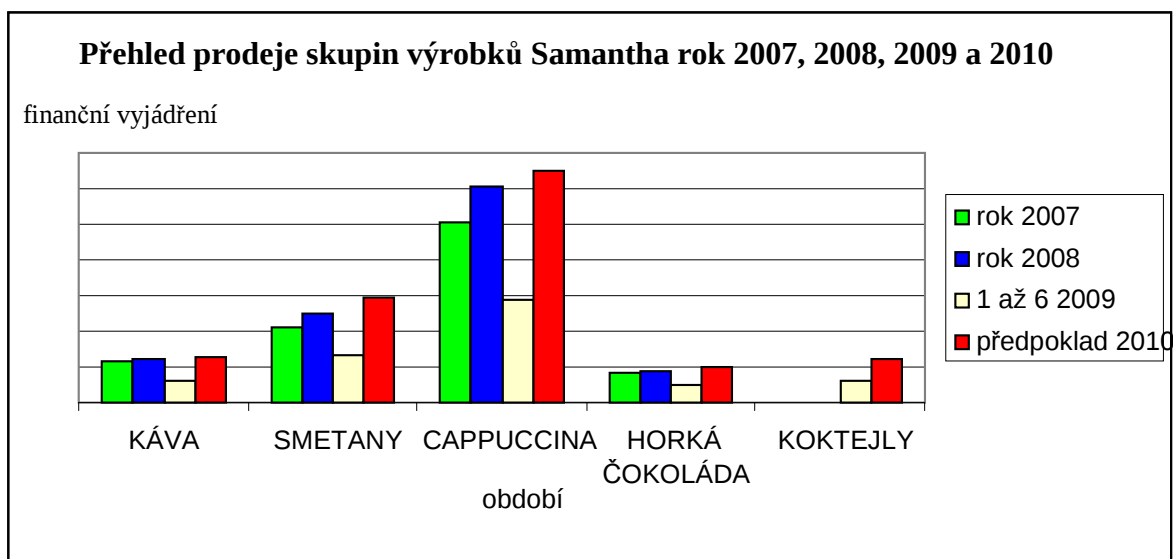
- a) Řetězce – velké většinou nadnárodní společnosti s velkým počtem prodejen po celé ČR – většinou nadnárodní zahraniční společnosti
- b) Maloobchodní prodejny – lahůdky, večerky, disconty, supermarkety, hypermarkety
- c) Nezávislý trh – jde o velkoobchodní společnosti jak regionálního, tak i celorepublikového pokrytí zastoupené zejména supermarkety a menšími prodejny
- d) Vendingové společnosti – zákazníci zabývající se distribucí kávových automatů
- e) Outsourcing – zakázková výroba kávových specialit pro jiné firmy a privátních výrobců
- f) Horeca – hotely, restaurace, kavárny, vývařovny – provozovny pro hromadné stravování

1.1.3.2 Popis produktu

Výrobky, které má společnost SIMANDL, spol. s r. o. , mají stabilní prodej bez větších sezónních i krizových vlivů:

- a) Káva – obliba kávy v ČR je stálá a prodeje se již mnoho let výrazně nemění. Ani současná krize neovlivnila spotřebu a prodeje jsou stále stejné.
- b) Cappuccina – největší obliba a prodeje byly zejména na konci 20. století. V letech 2001 – 2003 prodej mírně klesal, ale od té doby se prodej ustálil a nyní opět mírně roste – zejména novinky v podobě dětského cappuccina, cappuccin bez cukru atd.
- c) Instantní smetana do kávy – retailové rodinné balení má ustálený prodej již několik let, ale značně roste poptávka po smetaně do velkých automatů na kávu
- d) Koktejly – speciální směs pro výrobu koktejlů – velký potenciál v růstu prodeje a oblibě u zákazníků. Tato novinka si okamžitě našla místo na trhu a získala své věrné zákazníky.
- e) Horká čokoláda – segment s rostoucím trendem prodeje

Tabulka č. 1: Přehled prodeje skupin výrobků (Zdroj: vlastní tvorba)



I když některé z výše uvedených skupin výrobků mají stagnující či mírně rostoucí trend, trend prodeje firmy Simandl, spol. s r.o. je zcela jiný. Již několikátý rok firma zaznamenává značné dvoumístné procentuální nárůsty. Je to dáno jednak marketingovou strategií prodeje (zejména BTL aktivity), tak i rostoucí poptávkou po českých výrobcích z kvalitních surovin a za mnohem příznivější ceny, než nabízí ostatní zahraniční konkurence. Touto strategií se firma SIMANDL, spol. s r. o. udržela jako poslední jediná celorepubliková retailová Česká firma a dokáže konkurovat nadnárodním zahraničním firmám.

1.1.3.3 Cena

Stanovení ceny nabízených produktů probíhá kontinuálně a pružně podle:

- ✦ Ekonomických kalkulací (náklady výroby)
- ✦ Konkurence v místě a v čase prodeje
- ✦ Nabídka slev – akční, množstevní, sezónní apod.

Cenová diferenciací se realizuje podle:

- Sezóny (předvánoční, prázdninové apod.)
- Obratu, objednaného množství - individuálně
- Způsobu úhrady, zálohy apod.

1.1.3.4 Propagace

Firma se rozhodla používat pro podporu prodeje BTL marketingovou strategii a zejména přímou podporu prodeje:

- a) účast v letákových akcích u jednotlivých distribučních zákazníků – jedna z největších podpor s velkým vlivem na zvyšování obrátu
- b) ochutnávkové předváděcí akce
- c) účast na prezentačních nákupních dnech a veletrzích
- d) direct contact – oslovování a prezentace nových potencionálních zákazníků
- e) prodejem prostřednictvím internetového obchodu

Velký důraz firma klade na hledání a výrobu novinek na trhu (dětské cappuccino, koktejly atd. – které jiná firma nemá v sortimentu) a na potřeby zákazníků v závislosti na momentálním stavu trhu, poptávky a ekonomiky.

V současné době firma rozšířila portfolio sortimentu i o skupinu výrobků dovezených ze zahraničí, které mají rostoucí trend prodeje a získávají velkou oblibu u konečných spotřebitelů (olivové oleje, olivy atd.)

1.1.3.5 Distribuce

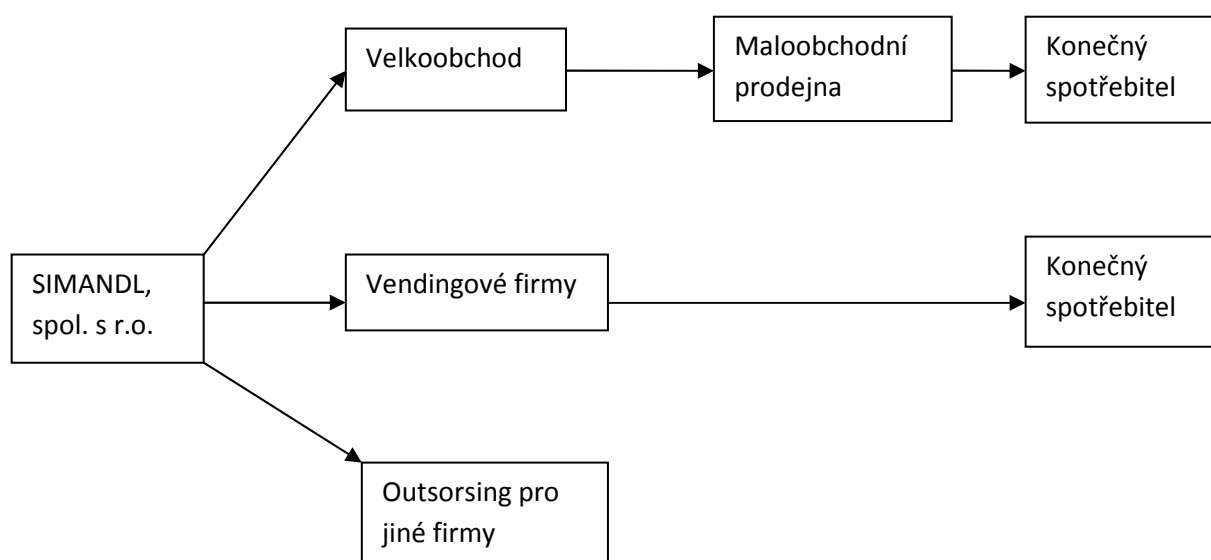
Firma SIMANDL, spol. s r. o. zajišťuje distribuci svých potravinářských výrobků nejen v České republice, ale dodává výrobky i do okolních zemí zejména Slovenska a Slovinska. V těchto zemích spolupracuje s předními společnostmi, které zabezpečují distribuci výrobků Samantha velkoobchodním zákazníkům a konečným spotřebitelům.

Díky nastavené marketingové a prodejní strategii má již několikátý rok firma Simandl, spol. s r.o. rostoucí počet zákazníků, rostoucí obrát prodeje a zajištěné výrobní aktivity jak privátních značek vyráběných pro velké společnosti, tak i outsorsingovou výrobu.

Jedna z hlavních činností firmy je nejen udržovat současné zakázky a odběratele, ale zejména získávat stále nové zakázky a využívat nových příležitostí či hledání nových zákazníků.

Stabilní spolupráci zaručují i uzavřené smlouvy se zákazníky, dlouholetá spolupráce, kvalitní výrobky, nízká cena, minimální reklamace a spokojenost s poskytovaným servisem, který je jeden z hlavních předností firmy.

Firma SIMANDL, spol. s r.o. zabezpečuje prodej koncovému spotřebiteli prostřednictvím distribučních odběratelů. Výrobky Samantha se ke konečnému spotřebiteli dostávají zejména níže zobrazenou distribuční cestou.



Samozřejmostí firmy je zabezpečení prodejního servisu odběratelům prostřednictvím obchodních zástupců, kteří se starají, aby nedocházelo k výpadkům zboží na regálech, zabezpečují merchandising, poskytují informační servis o novinkách, tvoří a navrhuje objednávky atd.

1.2 Formulace cílů vedoucích k řešení problému

Cílem mé diplomové práce je hodnocení finanční situace podniku a návrhy pro její zlepšení. Toto hodnocení budu zpracovávat zejména pomocí finanční analýzy. Na základě této analýzy budu schopen zjistit současnou finanční situaci společnosti. Díky zjištěným výsledkům budu moci navrhnout zlepšení na potlačení nedostatků a celkové zlepšení finanční situace v podniku.

V této diplomové práci budu používat dvě základní skupiny vědeckých metod, a to metody empirické a především metody logické. Empirické metody můžeme rozdělit do tří částí, a to pozorování, měření a experimentování. Pozorování je oproti pouhému vnímání účelná, soustředěná činnost, která se podřizuje dílčím cílům. Mezi metody logické patří skupiny metod, které se vyznačují principy logiky a logického myšlení. Mezi tyto metody patří i trojice párových metod. Abstrakce a konkretizace je první párovou logickou metodou. U abstrakce se využívají pouze podstatné charakteristiky, ty nepodstatné se neuvažují. Tato metoda je vhodná pro eliminaci a nezjišťování nepodstatných znaků. Konkretizace je metodou opačnou, kdy vyhledáváme konkrétní prvek z určité řady objektů. Další metodou jsou indukce a dedukce. Jsou to metody zkoumání, ale i typy s jejichž pomocí hledáme podstatu předmětu, jevu nebo celé oblasti jevů a vyvozujeme nové poznatky. V procesu vědeckého poznání se navzájem doplňují a je možno říci, že nelze vystačit jen s induktivní nebo jen deduktivní metodou usuzování. Tyto metody jsou totiž navzájem propojené a jedna bez druhé by neměla smysluplného využití. Hlavními metodami, kterými se budu v mé práci zabývat, jsou metody analýzy a syntézy. Analýza je faktické rozčlenění určitého prvku na části. Dále se analýza zabývá rozbořem těchto částí. Analýza umožňuje odhalovat různé stránky a vlastnosti jevů a procesů, jejich stavbu, vyčleňovat jejich etapy, rozporné tendence a podobně. Díky analýze můžeme zjistit faktický vývoj vztahů oproti vztahům nahodilým. Syntéza postupuje naopak od části k celku. Syntéza znamená spojování poznatků získaných pomocí analýzy. Obě metody nelze chápat odděleně, je třeba, aby byly metody vykonávány současně. Po detailním rozboru na menší části pomocí analýzy použijeme syntézu pro složení částí do opětovného celku. Syntéza také odhaluje nové zákonitosti a stavy.

K provedení finanční analýzy budu primárně používat finanční výkazy jakožto rozvahu a výkaz zisku a ztráty. Sekundárně použiji samozřejmě i výkaz cash flow, ukazatele oborových průměrů a výroční zprávy.

Pro vytvoření finanční analýzy budu používat obecně známých elementárních metod, což znamená analýzy stavových ukazatelů (vertikální a horizontální analýza), analýzy poměrových ukazatelů, analýzy rozdílových ukazatelů a analýzy souhrnných ukazatelů - Altmanova indexu a indexu IN05.

Jako výstup práce tedy budu považovat souhrn opatření pro zlepšení finanční situace a návrhy pro její zlepšení. V mé diplomové práci budu analyzovat roky 2005 – 2009.

1.3 Porterova analýza

1.3.1 Odběratelé (zajištění odbytu)

Odběratele lze dělit zejména :

- a) na konečné spotřebitele – cílové skupiny zákazníků
- b) distribuční zákazníci – zprostředkovávající prodej výrobků konečným spotřebitelům

Koneční spotřebitelé – cílová skupina je rozdílná podle typu výrobku

- d) Káva – cílová skupina muži a ženy ve všech věkových skupinách od 18 let
- e) Cappuccina – největší cílová skupina muži a ženy ve věku 18 – 40
- f) Dětského cappuccina – cílová skupina - mládež od 3 do 15 let
- g) Cappuccina bez cukru – zejména pro diabetiky
- h) Instantní smetana do kávy – cílová skupina stejná jako u kávy
- i) Koktejly – cílová skupina mládež a ženy
- j) Horká čokoláda - cílová skupina mládež a ženy

Jedním z významných trendů u zákazníků, který v poslední době získává na oblibě, jsou jedno porcovaná cappuccina, káva 2v1 a káva 3v1.

Zejména v okamžiku zavádění nových výrobků na trh je nutné provádět rozsáhlou propagaci pomocí různých nástrojů propagace a informovat o výhodách produktu i o nových službách souvisejících s tímto produktem.

Trvalou zásadou je velmi pečlivě opatrovat skupinu tradičních odběratelů. Nové zákazníky se získává trpělivou a systematickou propagací.

Mezi nejdůležitější odběratele, kteří zabezpečují 80% prodeje, patří následující firmy:

- a) COOP – svaz spotřebních prodejen (dříve známých jako jednoty, konzumy, Terna, Tuty, Tip atd.)
- b) Velkoobchod Hruška s pokrytím východní Čechy a celá Morava
- c) Rosa Market – celorepublikové pokrytí
- d) Velkoobchod Nuget - CBA
- e) Čepos - celorepublikové sdružení

1.3.2 Popis konkurence

Firma se nachází v silném, konkurenčním prostředí. V minulosti působily v České republice cca 4 firmy zabývající se podobnou činností. Tyto firmy byly různými způsoby sfúzovány do konkurenčních zahraničních firem.

V současné době lze konkurenci v Česku dělit do 2 základních retailových skupin:

- a) regionální malé firmy – drobné pražírny zrnkové kávy
- b) nadnárodní zahraniční společnosti (D.E., Mokate, Nescafé, Jacobs atd.)

Nadnárodní zahraniční společnosti jsou v ČR zastoupeny velkým počtem zaměstnanců, obchodních zástupců, širokým sortimentním portfoliem skupin výrobků i mimo segment kávy. Jejich prodejní strategie a velikost má vliv na vysoké náklady,

které se odráží ve větších maržích a tudíž v mnohem cenově dražších výrobcích než jsou výrobky SAMANTHA. Jejich hlavní výhodou je prezentace výrobků prostřednictvím ATL, zejména televizní reklamou, která napomáhá budování silné značky v povědomí široké veřejnosti. Naopak nevýhodou této strategie jsou vysoké ceny a malá pružnost těchto velkých firem na momentální potřeby trhu.

Jelikož je firma jednou z posledních českých společností zabývajících se tímto potravinářským sortimentem, má proto firma i enormní zájem udržet na svých výrobcích značku „Český výrobek“

1.3.3 Noví konkurenti

Vstup nových konkurentů na trh není příliš pravděpodobný. V případě, že by se takový nový konkurent našel, jednalo by se o konkurenta na regionální úrovni a takovýto nový podnikatel by měl velmi velké problémy se zavedením značky a hlavně tedy se získáním části trhu, která by ho „uživila“.

1.3.4 Substituty

1.3.4.1 Přímé substituty

Jako přímé substituty jsme označili výrobky konkurentů. Tedy přímé substituty přicházejí v úvahu pouze v případě, že se výrazně zvýší náklady na výrobu a společnost bude nucena zvýšit cenu. Těmito substituty jsou např. Nescafé 3v1, Mokate smetana do kávy, Jihlavanka apod.

1.3.4.2 Nepřímé substituty

Jako nepřímé substituty jsme označili různé výrobky, které nemají podobné recepty jako naše společnost. Těmito výrobky mohou být hlavně čaje, ať již sypané nebo balené, instantní nápoje jako např. Bikava, Malcao apod.

K těmto výrobkům by se naši zákazníci uchýlili v případě, že by došlo ke zvýšení ceny výrobních vstupů u všech dodavatelů. Mohlo by se tak stát v případě zvýšení cla na kávoviny, neúrodnost kávy a následné zvýšení ceny apod.

1.3.5 Dodavatelé

Společnost nakupuje různé suroviny ze zemí několika kontinentů. Vždy je třeba prozkoumat povahu nakupované suroviny. Společnost se snaží nakupovat co nejvíce kvalitní suroviny, aby kvalita byla zachována i u jejich výrobků. Káva je nakupována ze zemí Jižní Ameriky, které jsou největšími a nejkvalitnějšími producenty z celého světa. Smetanu společnost pořizuje ze zemí BeNeLuxu, nejčastěji z Nizozemí. Ti mají svá logistická centra rozmístěna po Evropě, aby obsáhly co největší území. Společnost odebírá z německého logistického centra. Dalším dodavatelem smetany jsou polské společnosti, které také nabízejí vysokou kvalitu za přijatelnou cenu. Pokud je možnost, společnost se snaží odebírat suroviny od českých producentů a tím podporovat český trh a českou kvalitu.

1.4 SWOT analýza

	Pomohou dosáhnout cílů	Znemožní dosáhnout cílů
Vnitřní původ	Silné stránky • Kvalitní management • Strategie dalšího rozvoje • Zkušenosti s řízením projektů • Důvěra zákazníků • Vysoká kvalita výrobků • Stabilní zaměstnanecká základna • Produkt nepodléhající vlivům ekonomické krize	Slabé stránky • Neexistence certifikátů ISO 9001 a 14001 • Pomalé zavádění nových výrobků • Nízký podíl exportu
Vnější původ	Příležitosti • Expanze na nové trhy • Rozšíření kategorií a druhů výrobků • Připravený projekt na rozšíření haly • Redistribuce cizích značek • Výroba pro jiné firmy	Hrozby • Konkurence zahraničních společností • Nezájem zákazníků • Vstup nových cizích firem na trh • Změny daňových předpisů a odpisových sazeb

2 Teoretická část

2.1 Podstata finanční analýzy

Finanční analýza představuje systematický rozbor získaných dat, které jsou obsaženy především v účetních výkazech. Finanční analýza v sobě zahrnuje hodnocení firemní minulosti, současnosti a předpovídání budoucích finančních podmínek. [11]

Finanční analýza se skládá ze dvou oblastí – z analýzy externí a analýzy interní. Hlavní rozdíl spočívá zejména v dostupnosti podkladů pro analýzu. [16]

1) Externí finanční analýza zobrazuje podnik blíže na základě veřejně dostupných informací. Údaje z této analýzy jsou důležité zejména pro externí subjekty, jako jsou banky, investoři, obchodní partneři, ale také může jít o zaměstnance či veřejnost. Tyto subjekty potom využívají volně dostupné údaje, které poskytují finanční výkazy – rozvaha, výsledovka a cash flow, výroční zprávy, výroky auditorů a další finanční údaje získané z účetnictví popřípadě statistických výzkumů. [16]

Tato práce je příkladem externí finanční analýzy.

2) Interní finanční analýzu vykonávají vedoucí pracovníci společnosti, popřípadě celé vrcholové vedení. Vychází se z údajů a ukazatelů externí analýzy a interních údajů, které nejsou pro externí uživatele dostupné (údaje finančního a manažerského účetnictví, vnitropodniková evidence, kalkulace). Interní analýza je prakticky obsažena ve všech oblastech jako je např. hodnocení investičních příležitostí, řízení zásob, pohledávek, hotovosti a především v manažerském účetnictví. [16]

Cílem finanční analýzy je dospět k poznání, zda je společnost ekonomicky zdravá, identifikovat její slabé stránky, které by mohly společnosti v budoucnu působit problémy, a naopak určit její silné stránky, o které by mohla v budoucnu opírat svou činnost. Hlavním úkolem finanční analýzy je komplexně zhodnotit úroveň současné finanční situace společnosti a její dopady, zhodnotit vyhlídky do budoucna, připravit podklady ke zlepšení ekonomické situace společnosti a ke zlepšení rozhodovacích procesů.

Postup finanční analýzy:

- a) zobrazení uplynulého vývoje finanční situace a finančního hospodaření podniku,
- b) určení příčin jejich zlepšení nebo zhoršení,

- c) volba nejvhodnějších směrů dalšího vývoje činnosti a usměrňování finančního hospodaření a finanční situace podniku. [7]

2.2 Cíle finanční analýzy, finanční zdraví a tíseň

Jedním ze základních finančních cílů společnosti je dlouhodobá maximalizace tržní hodnoty během delšího časového období. Hybnou silou, která umožňuje podnikání, je kapitál. Kapitál má schopnost reprodukovat více, než bylo do podnikání vloženo. Jestli tomu tak v konkrétním případě skutečně bude, záleží na zabezpečení kapitálu i na managementu společnosti, který o ni pečuje.

Finanční cíle jsou základním principem formování dalších podnikových cílů, jejichž stanovení závisí na situaci na trhu, na potřebném kapitálu, na oboru podnikání, na umístění společnosti, na zvolené právní formě podnikání a na dalších faktorech, které je potřeba dodržovat.

Za dílčí finanční cíle podniku pokládáme trvalou platební schopnost podniku a perspektivu dlouhodobé likvidity, trvalý dostatečně vysoký hospodářský výsledek a rentabilitu vlastního kapitálu.

Finančně zdravý podnik je ten, který je v dané chvíli i perspektivně schopen naplňovat smysl své existence, tzn. vyvíjet činnost, pro kterou byl založen a tudíž nemá problémy se svou schopností včas uhrazovat splatné závazky. Finanční zdraví je nejvíce ovlivňováno:

- likviditou podniku,
- rentabilitou podniku.

Finanční tíseň je stav podniku, kdy jsou vykazovány vážné platební potíže a velké potíže s likviditou, které nemohou být řešeny jinak, než radikální změnou struktury nebo činnosti podniku, popř. změnou ve způsobu jeho financování. Podnik se dostává do platební neschopnosti.

Rozeznáváme 2 druhy finanční tísně, a to:

- a) finanční tíseň bez úpadku

- je narušen provoz firmy i finanční rozhodování, manažeři jednají v zájmu akcionářů proti věřitelům, upřednostňují rizikové projekty, věřitelé požadují uzavření dluhových dohod, které omezují dividendy, vznikají další půjčky a nastává prodej aktiv.
- b) finanční tíseň s úpadkem (neboli bankrot)
 - firmy ve finanční tísní se snaží zachránit před bankrotem, snaží se o spojení se silnějším partnerem, nastává odprodej aktiv.

Náklady úpadku:

- a) přímé – administrativní, právní náklady.
- b) nepřímé – obtížně měřitelné náklady, které souvisí s řízením společnosti v úpadku.

Čím delší je doba, kdy je podnik v úpadku, tím vyšší nepřímé náklady úpadku jsou s tím spojeny.

Pravděpodobnost, zda podnik zbankrotuje, je možno vypočítat pomocí Altmanova modelu.

Mezi finančním zdravím a finanční tísní lze pochopitelně vyzorovat i určité přechodové fáze: buď je podnik ziskový a přitom má problémy s likviditou (fáze růstu podniku), což je zejména v českých podnicích dost častým jevem, nebo vykazuje účetně ztrátu, ale jeho likvidita není bezprostředně ohrožena. [7]

2.3 Uživatelé finanční analýzy

Informace, které se týkají finančního stavu podniku, jsou předmětem zájmu mnoha subjektů přicházejících do kontaktu s daným podnikem. Finanční analýza je důležitá pro akcionáře, věřitele a další externí uživatele, rovněž tak i pro podnikové manažery. Každá z těchto skupin má své specifické zájmy, s nimiž je spojen určitý typ ekonomických rozhodovacích úloh. [1]

Mezi nejdůležitější uživatele účetních informací a finanční analýzy patří:

2.3.1 Investoři

Nejdůležitějšími uživateli finančně-účetních informací obsažených ve finančních výkazech podniku jsou akcionáři, kteří poskytují kapitál podniku. Investoři využívají tyto informace o podniku pro:

- investiční rozhodnutí (např. pro výběr portfolia cenných papírů, kapitálové zhodnocení, dividendovou výnosnost apod.). Pro rozhodování o budoucích investicích se zajímají především tedy o míru rizika a ziskovost vloženého kapitálu.
- kontrolu (např. sledují rentabilitu, stabilitu a likviditu podniku). Pro kontrolu se zajímají tedy především o stabilitu a likviditu podniku, disponibilní zisk, tržní hodnotu podniku, zajištění trvání a rozvoj podniku. Proto akcionáři požadují průběžné zprávy o tom, jak manažeři nakládají se zdroji. To sledují investoři buď formou výročních nebo i častějších zpráv o finančním stavu podniku.

Držitele dluhopisů zajímá především platební schopnost, likvidita a finanční stabilita kvůli výplatě úroků.

2.3.2 Manažeři

Využívají informace o finanční situaci podniku zejména pro strategické a operativní finanční řízení. Pro krátkodobé finanční řízení potřebují znát informace při získávání finančních zdrojů, při alokaci volných peněžních prostředků, při rozhodování o podnikatelském záměru apod. Dále potřebují znát ziskovost provozu, efektivnost využití zdrojů, likviditu podniku. Zajímají je silné a slabé stránky firmy. Sledují finanční pozici konkurence.

2.3.3 Obchodní partneři

- Dodavatelé – ty zajímá hlavně to, jestli dostanou zapláceno a zda bude podnik schopen hradit své závazky (likvidita a platební schopnost, popř. dlouhodobá stabilita).
- Odběratelé – nejdůležitějším ukazatelem pro odběratele je schopnost dodavatele dostát svým závazkům z dohodnutých smluv. V případě bankrotu dodavatele může mít odběratel potíže se zajištěním chodu firmy.

2.3.4 Zaměstnanci

Zaměstnance nejvíce zajímá, zda má firma jistou míru stability pro posouzení jistoty zaměstnání, mzdové a sociální perspektivy. Často jsou zaměstnanci zainteresováni na dosažení zisku firmy z důvodu pohyblivé složky mzdy.

2.3.5 Banky a jiní věřitelé

Zkoumají situaci firem pro případné poskytnutí úvěru.

Často sledují finanční situaci již úvěrovaných klientů. Pro rozhodování o poskytnutí úvěrů, jeho výši a podmínkách poskytnutí požadují co nejvíce informací o finančním stavu (zejména likviditě a zadluženosti) potencionálního dlužníka. Držitele dluhopisů zajímá především platební schopnost, likvidita a finanční stabilita.

Banka posuzuje před povolením úvěru bonitu dlužníka. Hodnocení bonity podniku je prováděno analýzou jeho finančního hospodaření. [1]

Do této skupiny patří také držitelé obligací, kteří byli již zmiňováni ve skupině investorů.

2.3.6 Stát a jeho orgány

Pro statistiku, pro finanční úřad pro kontrolu daňových povinností, pro dotace, pro získání přehledu o finančním stavu podniků se státní zakázkou atd.

2.3.7 Ostatní

- Daňoví a ekonomičtí poradci, analytici – pro správnou identifikaci nedostatků a případné doporučení ke zlepšení stavu.
- Obchodníci s CP, burzovní makléři – pro rozhodování o obchodech s CP.
- Odborové svazy, univerzity, nejširší veřejnost.

2.4 Ukazatele finanční analýzy

Pod pojmem ukazatele rozumíme buď přímo položky účetních výkazů, popř. údaje z jiných zdrojů (např. z evidence zaměstnanců, z analytických a syntetických účetních knih), nebo údaje z výše uvedených položek odvozené na bázi elementárních matematických operací.

Základní typy ukazatelů:

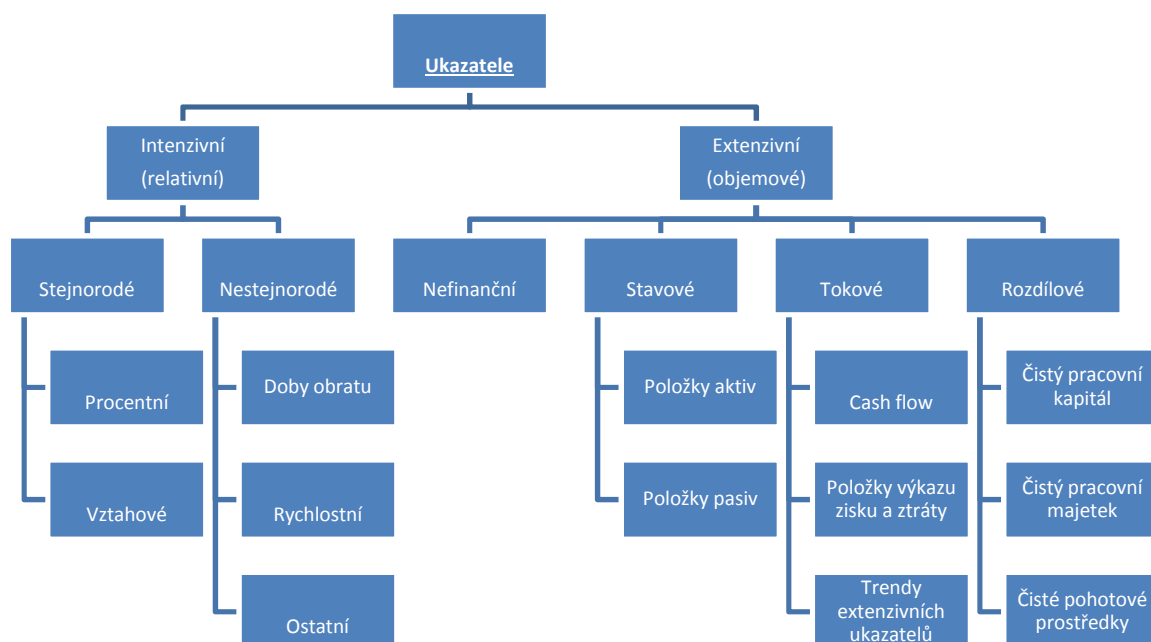
- a)** Absolutní – číselná hodnota, která je přímo k dispozici a má vypovídací hodnotu sama o sobě (např. počet zaměstnanců, počet studentů ve skupině). Jakékoliv číslo v rozvaze je absolutním ukazatelem, protože nám vždy něco řekne.
- b)** Rozdílové – získané rozdílem nebo součtem absolutních ukazatelů (např. pracovní kapitál, výsledek hospodaření).
- c)** Poměrové – získané podílem nebo součinem absolutních ukazatelů (mohou být porovnávací nebo procentní). Poměrové ukazatele jsou základním nástrojem finanční analýzy.

Ukazatelé finanční analýzy mohou být vyjádřeny v peněžních, fyzikálních, naturálních či jiných jednotkách.

Volba příslušných ukazatelů je dána zejména cílem finanční analýzy. Tak jako u dat je třeba brát v úvahu spolehlivost ukazatelů a jejich vypovídací schopnost.

Jiný druh členění, v současnosti daleko více používané, je členění ukazatelů na intenzivní a extenzivní.

Tabulka č. 2: Členění ukazatelů (Zdroj: vlastní tvorba)



Extenzivní ukazatele informují ukazatele o rozsahu, proto bývají uváděny v objemových jednotkách. Jsou především nositeli informací o rozsahu nebo objemu analyzované položky a představují proto kvantitu v přirozených jednotkách.

Intenzivní ukazatele podávají informace o míře, s jakou jsou zdroje využívány. Charakterizují míru, v jaké jsou extenzivní ukazatele společností využívány a jak silně nebo rychle se mění. Jde většinou o podíly dvou extenzivních, popř. tokových ukazatelů.

2.5 Vstupní data finanční analýzy

Hlavním zdrojem informací pro finanční analýzu je finanční účetnictví.

Účetnictví je nutné, ale za účetním zpracováním musí následovat analýza jeho výsledků. Ta ovšem naráží na tři vážné potíže: [13]

- v ekonomii neexistují teoretické modely vzorových firem,
- neexistují zde ani obecně platné normální hodnoty ukazatelů,
- jinde použitelné metody zpracování dat v ekonomii selhávají. [13]

2.5.1 Rozdělení vstupních dat finanční analýzy

1) Z hlediska původu:

- interní informace – týkající se podniku
 - oficiální: účetní výkazy (rozvaha, výkaz zisku a ztráty, cash flow, přehled o změnách vlastního kapitálu), výroční zprávy
 - ostatní: podnikové statistiky, mzdové údaje, vnitřní směrnice, předpovědi managementu
- externí informace – pocházejí z vnějšího prostředí podniku
 - oficiální: státní statistiky, informace ČNB, celostátní statistiky
 - ostatní: odborný tisk

2) Z hlediska typu:

- finanční – pocházejí z účetnictví, jsou dány v peněžních jednotkách
 - poskytují informace o struktuře A a P, N a V, příjmech a výdajích
- nefinanční – jsou dány v naturálních jednotkách
 - počet zaměstnanců, spotřeba energie, počet kusů skladovaného materiálu
- verbální – konkurenční podniky, postavení na trhu, kvalita managementu

3) Z hlediska praxe:

- účetní zdroje
 - výkazy finančního účetnictví, výkazy pro daňové účely, auditorské správy, výkazy pro vnitropodnikové účely
 - ostatní zdroje
 - podniková statistika, mzdové podklady, vnitřní směrnice, oficiální státní statistika
- Výběr zdrojů je podmíněn konkrétnímu cíli finanční analýzy. Před zpracováním je nezbytné provést logickou kontrolu, posoudit věrohodnost získaných dat.

2.5.2 Rozvaha

Rozvaha poskytuje informace o finanční situaci podniku, které jsou nezbytné pro jeho řízení.

Tato okolnost ovlivňuje členění a uspořádání aktiv a pasiv. Jednotlivé položky se uvádějí jako konečné stavy běžného účetního období a stavy na konci minulého

účetního období. Aktiva jsou v ní uspořádána podle stupně likvidity a podle skupin majetkových složek. Pasiva jsou členěna na vlastní a cizí zdroje. [8]

Konkrétní forma majetku a jeho financování je v rozvaze zachycena v peněžním vyjádření.

Podstatou rozvahy je bilanční princip (aktiva celkem = pasiva celkem).

Aktiva	Pasiva
A. POHLEDÁVKY ZA UPS. VL. K.	A. VLASTNÍ KAPITÁL
B. DLOUHODOBÁ AKTIVA	Základní kapitál
Dlouhodobý nehmotný majetek	Kapitálové fondy
Dlouhodobý hmotný majetek	Fondy tvořené ze zisku
Finanční dlouhodobý majetek	Hospodářský výsledek m. o.
	Hospodářský výsledek ú. o.
C. OBĚŽNÁ AKTIVA	B. CIZÍ ZDROJE
Zásoby	Rerezvy
Pohledávky	Dlouhodobé závazky
Finanční majetek	Krátkodobé závazky
D. ČASOVÉ ROZLIŠENÍ	Bankovní úvěry a výpomoci
	C. ČASOVÉ ROZLIŠENÍ

Tabulka č. 3: Rozvaha (Zdroj: vlastní tvorba)

Aktiva znamenají konkrétní položky, v nichž jsou vázány hospodářské prostředky. Na straně aktiv v rozvaze je uveden majetek, který je členěn na dlouhodobý majetek a oběžná aktiva. Do dlouhodobého majetku řadíme všechny předměty, které jsou v podniku určeny k dlouhodobému užívání. K oběžnému majetku patří veškeré součásti majetku, které by měly být procesem obratu co nejdříve „zpeněženy“.

Pasiva jsou zdroje, jimiž jsou hospodářské prostředky kryty. Odpovídají tedy na otázku, z čeho nebo za co byl majetek pořízen. Vlastní kapitál je vkladem samotného podnikatele či skupiny podnikatelů do podniku. Za cizí kapitál se považují všechny vložené finance do podniku věřitelem (například bankou).

2.5.3 Výkaz zisku a ztráty

Výkaz zisku a ztráty (VZZ) poskytuje informace o finanční výkonnosti (efektivitě) podniku za vymezené období. VZZ (neboli výsledovka) podrobně rozvádí jedinou rozvahovou položku – dosažený zisk (popř. ztrátu) za běžný rok. [8]

VZZ poskytuje obraz o schopnosti managementu zhodnotit vložený kapitál (zdroje) v určitém období. Informuje o tom, zda podnik naplňuje svůj základní cíl podnikání, tj. dosahovat přiměřeného zisku z vložených zdrojů. Výkaz zisku a ztráty zahrnuje výnosy, náklady a výsledek hospodaření z provozní, finanční a mimořádné činnosti za běžné období.

Tabulka č. 4: Výkaz zisků a ztrát (Zdroj: vlastní tvorba)

Tržby z prodeje zboží
- náklady vynaložené na prodané zboží
Obchodní marže
Tržby z prodeje vlastních výrobků a služeb
- náklady související s provozní činností
Provozní hospodářský výsledek
Výnosy z finanční činnosti
- náklady na finanční činnost
Hospodářský výsledek z finančních operací
- daň z příjmů za běžnou činnost
Hospodářský výsledek za běžnou činnost
Mimořádné výnosy
- mimořádné náklady
- daň z příjmů z mimořádn. činnosti
Mimořádný hospodářský výsledek
Hospodářský výsledek za účetní období

Jsou-li výnosy vyšší než náklady, firma dosáhla zisku, v opačném případě se jedná o ztrátu. Náklady jsou v peněžní formě vyjádřené účelově vynaložené hospodářské prostředky a pracovní síla. Z hlediska druhového členění je rozdělujeme na spotřebované nákupy (materiál a zboží), služby (opravy a cestovné), osobní náklady (mzdy, zdravotní a sociální pojištění), daně a poplatky, jiné provozní N, odpisy hmotného a nehmotného majetku, finanční N (úroky, kursové ztráty) a mimořádné N (manka, škody aj.). Z hlediska účelového můžeme N rozdělit na provozní, finanční a mimořádné.

Výnosy jsou peněžním vyjádřením realizovaných výkonů firmy. Představují pro firmu vyjádření úspěšnosti na trhu, úhradu vynaložených N a vytvoření zisku. Z hlediska druhového členění můžeme výnosy rozdělit na externí (tržby za prodej vlastních výrobků a služeb, jiné provozní V jako např. tržby z prodeje majetku, finanční V – tržby z prodeje cenných papírů, připsané úroky, kursové zisky), vnitropodnikové výnosy (změna stavu vnitropodnikových zásob vlastní výroby, aktivace materiálu a investičního majetku) a mimořádné výnosy. Z hlediska účelového rozlišujeme V z provozní a finanční oblasti a V mimořádné.

2.5.4 Cash flow

Přehled o peněžních tocích (anglický výraz cash flow) podává informaci o tom, jaký je stav peněžních prostředků na počátku a na konci účetního období a jak se jednotlivé činnosti účetní jednotky podílely na přítoce (či odčerpání) peněžních prostředků. Peněžním tokem rozumíme veličinu, která zobrazuje přírůstek nebo úbytek peněžních prostředků při činnosti organizace za dané časové období. Hlavním cílem tohoto výkazu je přetransformovat nákladové a výnosové položky do podoby peněžního toku, tedy prokázat změnu stavu peněžních prostředků a peněžních ekvivalentů za uplynulé účetní období. [8]

Cash flow vyjadřuje vztah mezi ziskem a čistým peněžním příjmem. Je důležitým doplňkem k výkazu zisku a ztráty, neboť vykazovaný zisk ještě nemusí znamenat dostatek peněžních prostředků, a naopak vykazovaná ztráta jejich nedostatek. Rozlišujeme tři základní úrovně cash flow: provozní cash flow (odráží generování peněz v rámci standardního provozu), investiční cash flow (reflektuje změny peněz v

souvislosti s investováním) a finanční cash flow (zahrnuje dopad způsobu financování společnosti).

Přehled o peněžních tocích lze sestavovat dvěma způsoby:

- přímou metodou, u které se vykáží zvolené a uspořádané skupiny peněžních příjmů a výdajů (rozdíl nákladů, které jsou současně peněžními výdaji, a výnosů, které jsou současně peněžními příjmy) [8],
- nepřímou metodou, u které je výsledek hospodaření účetní jednotky upraven zejména o:
 - nepeněžní transakce v provozní činnosti (např. odpisy, tvorba a čerpání rezerv a opravných položek),
 - změny stavu zásob,
 - změny stavu pohledávek,
 - změny stavu závazků,
 - neuhrazené náklady a výnosy minulých nebo budoucích účetních období,
 - položky příjmů a výdajů spojené s investiční činností a financováním. [8]

Tabulka č. 5 Výkaz cash flow (Zdroj: vlastní tvorba)

POČÁTEČNÍ STAV PENĚŽNÍCH PROSTŘEDKŮ
Výsledek hospodaření běžného období
+ odpisy
+ tvorba dlouhodobých rezerv
- snížení dlouhodobých rezerv
+ zvýšení závazků (krátkodobých), krátk. bank. úvěrů, časového rozlišení pasiv
- snížení závazků (krátkodobých), krátk. bank. úvěrů, časového rozlišení pasiv
- zvýšení pohledávek, časového rozlišení aktiv
+ snížení pohledávek, časového rozlišení aktiv
- zvýšení zásob
+ snížení zásob
= CASH FLOW Z PROVOZNÍ ČINNOSTI
- výdaje s pořízením dlouhodobého majetku
+ příjmy z prodeje dlouhodobého majetku
= CASH FLOW Z INVESTIČNÍ ČINNOSTI
± dlouhodobé závazky, popř. krátkodobé závazky
± dopady změn vlastního kapitálu
= CASH FLOW Z FINANČNÍ ČINNOSTI
KONEČNÝ STAV PENĚŽNÍCH PROSTŘEDKŮ

2.6 Metody finanční analýzy

Ve finančním hodnocení podniků se úspěšně uplatňují metody finanční analýzy jako nástroj finančního managementu (interní užití) nebo ostatních uživatelů (externích analytiků). Klasická finanční analýza obsahuje dvě navzájem propojené části:

- a) kvalitativní, tzv. fundamentální analýzu,
- b) kvantitativní, tzv. technickou analýzu [12].

V závislosti na časové dimenzi se setkáváme s rozdělením finanční analýzy na analýzu *ex post*, která je založena na retrospektivních datech, a analýzu *ex ante*, orientovanou do budoucnosti, jejímž cílem je prolongovat současnou situaci a předvídat, jak se bude podnik v nejbližších letech vyvíjet, a poukázat včas na jeho případné ohrožení. [12]

Výběr vhodné metody finanční analýzy musí být učiněn s ohledem na:

- účelnost (finanční analýza by měla odpovídat předem zadanému cíli, ne pro každou firmu se hodí stejná soustava ukazatelů),
- nákladnost (náklady by měly být přiměřené jejich návratnosti, rozsah analýzy by měl odpovídat očekávanému ohodnocení rizik),
- spolehlivost (použití co nejspolehlivějších vstupních dat, možnosti využití výpočetní techniky a softwaru).

Účel prováděné analýzy je podstatným hlediskem ovlivňujícím výběr vhodné metody finanční analýzy pro daný případ. Žádná z metod však sama o sobě nedává zcela správné výsledky, proto bývá často efektivní metody kombinovat.

2.6.1 Fundamentální a technická analýza

2.6.1.1 Fundamentální analýza

Fundamentální analýza se soustřeďuje na zpracování údajů kvalitativní povahy, zkoumá souvislosti ekonomických i mimoekonomických jevů, přičemž základní metodou analýzy je odborný odhad založený na zkušenostech odborníků a jejich subjektivních odhadech. Informace kvantitativní charakteru se do analýzy zahrnují,

obvykle se ale nezpracovávají prostřednictvím algoritmizovaného matematického aparátu.

2.6.1.2 Technická analýza

Technická analýza používá ke kvantitativnímu zpracování ekonomických dat matematických, matematicko-statistických a dalších algoritmizovaných metod, přičemž výsledky zpracování jsou vyhodnocovány kvalitativně.

Postup finanční technické analýzy je rozložen do následujících etap:

- a) Výpočet ukazatelů zkoumané firmy. Tato etapa obvykle zahrnuje výběr srovnatelných podniků, přípravu dat a ukazatelů, jejich výpočet a ověření předpokladů o ukazatelích.
- b) Srovnávání hodnot s odvětvovými průměry. Výběr metody pro hodnocení ukazatelů a výpočet relativní pozice firmy.
- c) Analýza časových trendů.
- d) Analýza vztahů mezi ukazateli pomocí pyramidové soustavy.
- e) Návrh na opatření ve finančním plánování a řízení. [13]

Metody technické finanční analýzy dělíme na elementární metody a vyšší metody finanční analýzy.

2.6.2 Elementární metody

Jsou to metody, které kromě základních aritmetických operací a procentního počtu nic jiného z matematiky nepoužívají.

Elementární metody lze členit takto:

- Analýza absolutních (stavových i tokových) ukazatelů:
 - analýza trendů (horizontální analýza),
 - procentní rozbor (vertikální analýza).
- Analýza rozdílových ukazatelů (fondů finančních prostředků):
 - analýza rozdílových ukazatelů,
 - analýza cash flow.
- Analýza poměrových ukazatelů:
 - analýza ukazatelů rentability,

- analýza ukazatelů aktivity,
- analýza ukazatelů zadluženosti a finanční struktury,
- analýza ukazatelů likvidity,
- analýza ukazatelů kapitálového trhu,
- analýza ukazatelů produktivity práce,
- analýza ukazatelů na bázi finančních fondů a cash flow.
- Analýza soustav ukazatelů:
 - pyramidové rozklady,
 - Du Pontův rozklad rentability vlastního kapitálu (ROE).
 - bankrotní a bonitní modely.
 - Bankrotní modely:
 - Altmanův index důvěryhodnosti (Z-skóre),
 - index důvěryhodnosti „IN01“ a „IN05“,
 - Bonitní modely:
 - Tamariho model,
 - Kralickův Quicktest,
 - Modifikovaný Quicktest,
 - EVA (ekonomická přidaná hodnota),

2.7 Analýza stavových (absolutních) ukazatelů

Absolutní ukazatelé vycházejí přímo z účetních výkazů. Analyzovaná data porovnáváme za daný účetní rok s rokem minulým. U daných údajů sledujeme jak absolutní změny těchto údajů, tak i změny procentní (relativní). [6]

2.7.1 Horizontální analýza (analýza trendů)

Horizontální analýza porovnává změny ukazatelů v časové řadě. Výchozí data jsou obsažena v účetních výkazech firem a ve výročních zprávách. Při analýze bereme v úvahu jak změny absolutní hodnoty, tak i procentní změny jednotlivých položek

výkazů, po řádcích, horizontálně. Proto hovoříme o horizontální analýze absolutních ukazatelů. [13]

Výpočet absolutní hodnoty:

$$D_{t/t-1} = B_i(t) - B_i(t-1), \text{ kde}$$

$D_{t/t-1}$ je změna oproti minulému období,

t je čas,

B_i je hodnota bilanční položky i

Výpočet procentuální změny:

$$I_{t/t-1}^i = \frac{B_i(t)}{B_i(t-1)}, \text{ kde}$$

I je index,

B_i je hodnota bilanční položky i ,

t je čas.

K dosažení dostatečné vypovídací schopnosti této metody analýzy je zapotřebí:

- mít k dispozici dostatečně dlouhou časovou řadu údajů,
- zajistit srovnatelnost údajů v časové řadě u konkrétního analyzovaného podniku,
- pokud možno vyloučit z údajů všechny nahodilé vlivy (např. rozsáhlé opravy vlivem přírodních katastrof),
- při odhadech budoucího vývoje je třeba do analýzy zahrnout objektivně předpokládané změny (např. procento inflace, vývoj měnového kurzu apod.). [7]

2.7.2 Vertikální (procentní) analýza

Vertikální analýza sleduje podíl jednotlivých rozvahových položek na bilanční sumě. Protože je technika rozboru zpracována v jednotlivých letech od shora dolů, nazýváme tento typ rozboru vertikální analýzou.

Procentní podíly jednotlivých položek aktiv na celkových aktivech sdělují, do jakých aktiv investoval podnik svůj kapitál. Jako základ pro procentní vyjádření se bere v rozvaze hodnota celkových aktiv společnosti. Ve výkazu zisku a ztráty bereme

většinou jako základ velikost tržeb (= 100 %). Výhodou vertikální analýzy je její nezávislost na meziroční inflaci a možnost snadné srovnatelnosti výsledků analýzy z různých let. Na straně pasiv poskytuje vertikální analýza podrobný přehled o tom, z jakých zdrojů podnik svá aktiva financoval a v jaké míře k tomu využil vlastního či cizího kapitálu.

$$P_i = \frac{B_i}{\Sigma B_i}, \text{ kde}$$

P_i procentuální poměr,

B_i je velikost položky bilance,

ΣB_i je suma hodnot položek v rámci určitého celku.

2.7.3 Analýza rozdílových ukazatelů

Rozdílové ukazatele slouží k rozboru a řízení finanční situace společnosti s orientací na jeho likviditu. Jedná se hlavně o rozdíly mezi položkami krátkodobých aktiv a položkami krátkodobých pasiv. Jedná se hlavně o čistý pracovní kapitál, čisté pohotové prostředky a čistý peněžní majetek.

Čistý pracovní kapitál = oběžná aktiva – krátkodobé závazky

Čisté pohotové prostředky = pohotové finanční prostředky – okamžitě splatné závazky

Čistý peněžní majetek = oběžná aktiva – zásoby – nelikvidní pohledávky – krátkodobé závazky

2.7.4 Analýza poměrových ukazatelů

Poměrové ukazatele charakterizují vzájemný vztah mezi dvěma nebo více absolutními ukazateli pomocí jejich podílu. Nejčastěji vycházejí poměrové ukazatele z účetních dat. Jsou nejrozšířenější metodou finanční analýzy, protože umožňují získat rychlý a nenákladný pohled na základní finanční charakteristiku podniku. Intenzivních ukazatelů je mnoho, a proto je rozdělujeme do určitých skupin.

2.7.5 Ukazatele rentability

Rentabilita (výnosnost): ukazatele tohoto typu poměřují zisk s jinými veličinami, aby se zhodnotila úspěšnost firmy dosahovat zisku použitím investovaného kapitálu. Charakterizují tedy, jak je zhodnocován vázaný kapitál. Rozeznáváme celou řadu ukazatelů rentability, pro zjednodušení budu v práci počítat jen čtyři.

Rentabilita vloženého kapitálu = $EBIT / \text{celkový kapitál}$

Rentabilita vložených aktiv = $EAT / \text{celková aktiva}$

Rentabilita vlastního kapitálu = $EAT / \text{vlastní kapitál}$

Rentabilita tržeb = $EAT / \text{tržby}$

Kdy za EBIT dosazujeme hospodářský výsledek před odečtením daně a úroků a za EAT dosazujeme hospodářský výsledek za běžnou činnost.

2.7.6 Ukazatele aktivity

Aktivita: měří se efektivnost podnikání pomocí analýzy tržeb a využití zdrojů podle rychlosti obratu vybraných položek rozvahy. V případě obratu (obrátkovosti) je měřeno využití jednotlivých složek majetku podniku. Tzn. kolikrát do roka se jednotlivá položka v rozvaze podniku obrátí prostřednictvím výnosů. V případě doby obratu jde o tvar ukazatele aktivity v počtu dní, po které je daný majetkový druh vázán ve firmě.

Obrat celkových aktiv = $\text{Tržby} / \text{celková aktiva}$

Obrat dlouhodobého majetku = $\text{Tržby} / \text{dlouhodobá aktiva}$

Počet obrátek zásob za rok = $\text{Tržby} / \text{zásoby}$

Doba obratu pohledávek = $\text{Krátkodobé pohledávky z obchodního styku} / \text{denní tržby}$

Doba obratu závazků = $\text{Závazky vůči dodavatelům} / \text{denní tržby}$

2.7.7 Ukazatele zadluženosti

Zadluženost: hodnotí se finanční struktura podniku z dlouhodobého hlediska. Ukazatelé zadluženosti charakterizují strukturu kapitálu podniku z hlediska jeho původu.

Ukazatele zde slouží jako indikátory výše rizika, jež firma podstupuje při dané struktuře vlastních a cizích zdrojů. Avšak zadluženost sama o sobě ještě nemusí být negativní charakteristikou. Určitá výše zadlužení je obvykle pro firmu užitečná. [9]

$\text{Celková zadluženost} = \text{Cizí zdroje} / \text{celková aktiva}$

$\text{Úrokové krytí} = \text{hospodářský výsledek před zdaněním} / \text{nákladové úroky}$

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

2.7.8 Ukazatele likvidity

Likvidita: vyjadřuje schopnost podniku splácet své krátkodobé závazky. Analýza likvidity tedy zkoumá schopnost podniku hradit své krátkodobé závazky včetně krátkodobých bankovních úvěrů. Obecně tyto ukazatele poměřují to, čím je možno zaplatit s tím, co je nutno zaplatit. Ukazatelé likvidity vyjadřují strukturu kapitálu podniku z hlediska jeho doby životnosti. Rozeznáváme různé druhy likvidity, podle míry potřebné pohotovosti prostředků.

$\text{Běžná likvidita} = \text{Oběžná aktiva} / \text{krátkodobé dluhy}$

$\text{Pohotová likvidita} = \text{Oběžná aktiva} - \text{zásoby} - \text{dlouhodobé pohledávky} / \text{krátkodobé dluhy}$

$\text{Okamžitá likvidita} = \text{krátkodobý finanční majetek} / \text{krátkodobé dluhy}$

2.7.9 Ukazatele produktivity práce

Používají se zejména pro operativní plánování výroby a při plánování počtu pracovníků. Vychází se z požadované úrovně produktivity práce.

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

$\text{Produktivita dlouhodobého hmotného majetku (DHM)} = (\text{výnosy}) / \text{DHM}$

2.7.10 Analýza soustav ukazatelů

Na rozdíl od jednotlivých ukazatelů, které charakterizují pouze určitý úsek činnosti firmy, umožňují soustavy ukazatelů posoudit celkovou finanční situaci firmy, zejména její výkonnost a důvěryhodnost (ranking).

2.7.10.1 Altmanův index (Z-skóre)

Altmanův index finančního zdraví vychází z propočtu globálních indexů. Tento výpočet je stanoven jako součet hodnot pěti běžných poměrových ukazatelů, jimž je přiřazena různá váha. Největší váhu má rentabilita celkového vloženého kapitálu. Výpočet se liší podle toho, zda patří společnost do skupiny firem veřejně obchodovatelných na burze a stejně tak se odlišuje interpretace výsledků.

Vzorec pro výpočet Z-skóre:

$$Z = 0,717x_1 + 0,847x_2 + 3,107x_3 + 0,42x_4 + 0,998x_5$$

x_1 = čistý pracovní kapitál / celková aktiva

x_2 = HV minulých let / celková aktiva

x_3 = EBIT / celková aktiva

x_4 = základní kapitál / celkové dluhy

x_5 = celkové tržby / celková aktiva

Hodnotící škála:

Pokud $Z\text{-skóre} > 1,6$... u podniku můžeme předvídat uspokojivou finanční situaci

$0,9 < Z\text{-skóre} \leq 1,6$... „šedá zóna“ nevyhraněných výsledků

$Z\text{-skóre} \leq 0,9$... firma je ohrožena vážnými finančními problémy

2.7.10.2 Index důvěryhodnosti IN05

Je výsledkem analýz, které vznikly na základě modelů, ratingu a praktické zkušenosti při analýze finančního zdraví podniků. Podobně jako Altmanovo Z-skóre obsahuje index důvěryhodnosti IN05 standardní poměrové ukazatele z oblasti aktivity, výnosnosti, zadluženosti a likvidity.

Pro lepší názornost je výpočet indexu IN05 uveden v praktické části společně s hodnotami vah jednotlivých ukazatelů V1 až V5, které jsou vypočtené pro jednotlivé obory ekonomických činností (OKEČ).

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

$A = \text{Aktiva} / (\text{Cizí kapitál})$

$B = \text{EBIT} / (\text{Nákladové úroky})$

$C = \text{EBIT} / (\text{Celková aktiva})$

$D = \text{Celkové výnosy} / (\text{Celková aktiva})$

$E = \text{Oběžná aktiva} / (\text{Krátkodobé závazky a úvěry})$

Hodnotící škála:

Pokud $IN05 > 1,6 \dots$ u podniku můžeme předvídat uspokojivou finanční situaci

$0,9 < IN05 \leq 1,6 \dots$ „šedá zóna“ nevyhraněných výsledků

$IN05 \leq 0,9 \dots$ firma je ohrožena vážnými finančními problémy

2.7.11 DU PONT analýza pyramidového rozkladu rentability

DU PONT diagram zachycuje stručně a přehledně souvislosti mezi výnosností a finanční stabilitou firmy a rozkládá multiplikativní metodou vrcholový ukazatel. Cílem pyramidových soustav je popsání vzájemné závislosti jednotlivých ukazatelů a analyzování složitých vnitřních vazeb v rámci pyramidy. Jakýkoliv zásah do jednoho ukazatele se pak projeví v celé vazbě. Rozklad ukazatele ROE byl vytvořen a poprvé použit v chemické společnosti Du Pont de Nomeurs.

2.8 Vyšší metody

➤ Matematicko-statistické metody

Tyto metody vyžadují vzhledem ke své složitosti použití výpočetní techniky a nelze očekávat jejich univerzální použitelnost. V praxi se nejčastěji používají regresní a diskriminační analýza a výpočet korelačních koeficientů.

➤ Nestatistické metody

Tyto metody často pracují s odhady, predikcemi a prognózami. Nestatistické metody se používají zejména při analýzách kapitálového trhu. Jejich aplikace vyžaduje odborné znalosti a dokonalou počítačovou podporu. Mezi nejznámější nestatistické metody patří fuzzy metody, neuronové sítě a gnostická analýza.

2.9 Způsoby vyhodnocení ukazatelů

Máme-li hodnotit výsledky analýzy, musíme být schopni rozpoznat, co je dobré a co lepší nebo horší. Musíme tudíž srovnávat s jinými výsledky, s jinými hodnotami. Při srovnání je však také nutné dbát na to, aby se jednalo o stejný věcný obsah i rozsah. [9]

Pro rozbor a hodnocení podniku se používají tyto základní typy srovnání:

- srovnání v čase
- srovnání s jinými podniky v odvětví
 - se stejným ukazatelem jiné firmy ve stejném období (srovnání s konkurencí),
 - se stejným ukazatelem stejné firmy v jiném období (ta samá firma, ale posuzuje se zpravidla v minulosti),
- srovnání s žádoucí veličinou, normou nebo plánem
 - se stanovenou normou nebo standardem, který může stanovit banka nebo vedení společnosti
 - s doporučenou hodnotou (ukazatel může mít stanovenou hodnotu, které by měl dosahovat)
 - s rozpočtem nebo plánem (musí se sledovat a aktualizovat).
- srovnání na základě zkušeností

Nyní se za hlavní metodu způsobu vyhodnocení finančních ukazatelů považuje benchmarking. Tato metoda spočívá v porovnání údajů společnosti s údaji, které mají obdobné společnosti. Cílem této metody je poznání vlastní pozice na základě srovnání a následné posílení této pozice. Heslem benchmarkingu je „učte se od ostatních“. [9]

3 Finanční analýza společnosti

3.1 Zdroje dat

Pro finanční analýzu společnosti SIMANDL, spol. s r. o. jsem použil účetní výkazy z let 2005 – 2009. Většinu doplňujících informací jsem znal díky mému působení ve společnosti, ostatní informace mi poskytl jednatel a majitel společnosti.

3.2 Analýza stavových ukazatelů

Za pomoci horizontální analýzy můžeme sledovat meziroční změny účetních položek ve finančních výkazech. Změny těchto položek můžeme odhalit ve vertikální analýze, která blíže pojednává o kapitálové a majetkové struktuře. Pro tuto analýzu jsem v této práci vybral jen některé položky rozvahy.

3.2.1 Horizontální analýza

3.2.1.1 Vývoj aktiv

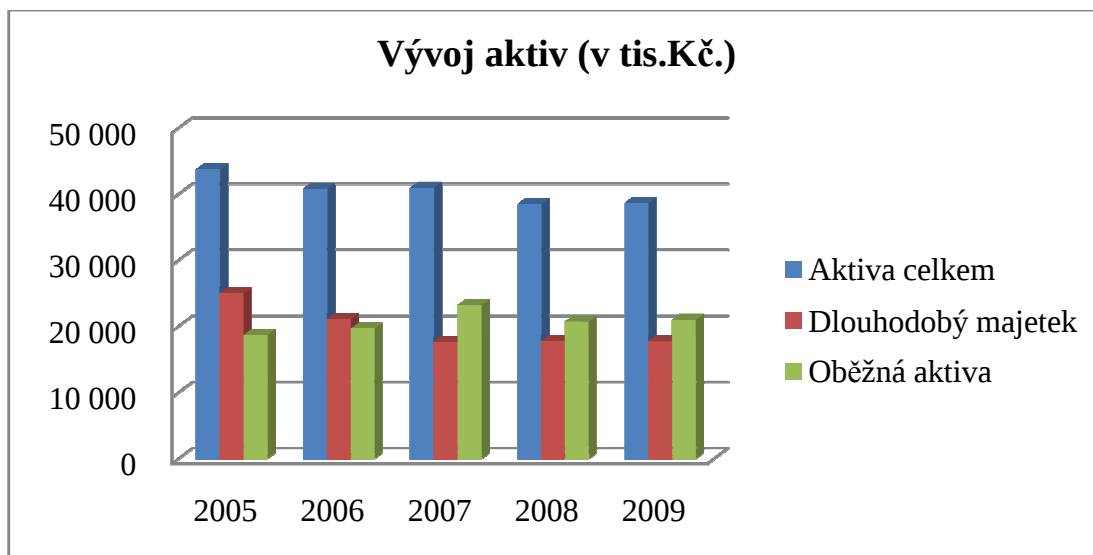
Tabulka č. 6: Vývoj aktiv (Zdroj: vlastní tvorba)

Údaje jsou v % a tis. Kč	v % absolutně		v % absolutně		v % absolutně		v % absolutně	
	2006/2005		2007/2006		2008/2007		2009/2008	
Aktiva celkem	-7,24%	-2953	0,45%	184	-6,54%	-2517	0,46%	177
Dl. majetek	-18,59%	-3924	-19,25%	-3407	0,60%	106	-0,31%	-55
<i>Stavby</i>	-7,41%	-929	-7,69%	-896	-8,00%	-863	-7,99%	-798
<i>Sam. movité věci</i>	-28,60%	-1558	1,16%	64	14,86%	962	10,38%	750
Oběžná aktiva	5,00%	985	15,39%	3581	-12,26%	-2542	1,37%	289
<i>Zásoby</i>	36,11%	4041	-3,46%	-374	1,53%	168	-7,60%	-776
<i>Krátkodobé pohl.</i>	-15,13%	-1089	31,56%	3320	-26,96%	-2234	15,09%	1473
<i>Kr. fin.majetek</i>	-151,08%	-1967	32,78%	635	-33,22%	-483	-38,08%	-401

Celková aktiva společnosti za sledované období měla mírný pokles, hlavně v letech 2006 a 2008, kdy klesla o 7,24%, respektive 6,54%. V ostatních sledovaných obdobích se celková aktiva společnosti takřka neměnila.

Pokles celkových aktiv má v roce 2006 za následek hlavně pokles dlouhodobého majetku, jelikož společnost v tomto roce nenakupovala žádné nové technologie pro svou výrobu a starší technologie se stále ještě odepisovaly. V roce 2007 má společnost opět pokles dlouhodobého majetku, hlavním vlivem je úbytek nedokončeného dlouhodobého majetku společnosti, kdy společnost dostavěla zázemí kolem své výrobní haly. V dalších letech už můžeme sledovat v podstatě konstantní vývoj dlouhodobého majetku, kdy společnost odepisuje stavby, které tímto ubývají, a zároveň přibývá samostatných movitých věcí, kdy společnost nakoupila v obou letech nové modernější stroje a postupně obnovovala svůj vozový park.

Oběžná aktiva v roce 2007 téměř vyrovnala pokles dlouhodobého majetku, což se projevilo hlavně navýšením krátkodobých pohledávek. Tento nárůst si můžeme vysvětlit zvýšením prodejů společnosti a obsazením nových segmentů trhu. V roce 2006 společnost navýšila své zásoby o 36%, což je zapříčiněno rozšířením výroby o nové produkty a společnost musela investovat do nových položek zásob, které předtím neměla na skladě. V roce 2006 také společnosti rapidně poklesla výše krátkodobého finančního majetku, o 151%, jelikož společnost splácela své bankovní úvěry a nakupovala nové zásoby, které byly potřeba pro rozšíření portfolia výrobků společnosti. V letech 2008 a 2009 krátkodobý finanční majetek také klesal, což bylo zapříčiněno v roce 2008 poklesem peněz pokladně a v roce 2009 poklesem peněz na bankovním účtu, kdy společnost před koncem roku zrušila svůj krátkodobý úvěr u banky.



Graf č. 2: Vývoj aktiv (Zdroj: vlastní tvorba)

3.2.1.2 Vývoj pasiv

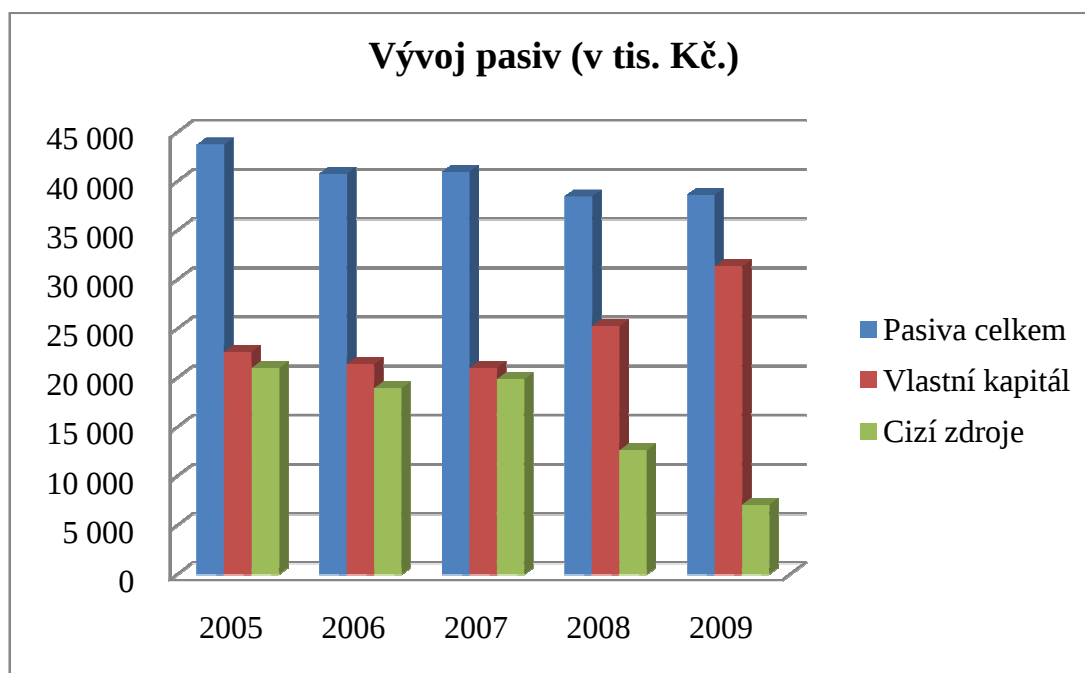
Tabulka č. 7 Vývoj pasiv (Zdroj: vlastní tvorba)

Údaje jsou v % a tis. Kč.	v % absolutně 2006/2005		v % absolutně 2007/2006		v % absolutně 2008/2007		v % absolutně 2009/2008	
Pasiva celkem	-7,24%	-2953	0,45%	184	-6,54%	-2517	0,46%	177
Vlastní kapitál	-5,76%	-1234	-1,84%	-387	16,83%	4255	19,41%	6088
<i>Základní kapitál</i>	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0
<i>VH z minulých let</i>	-0,55%	-107	-4,35%	-814	10,45%	2185	13,47%	3256
<i>VH běž. úč. Období</i>	-147,13%	-1127	35,36%	419	63,61%	2071	46,51%	2831
Cizí zdroje	-10,91%	-2069	4,68%	931	-57,47%	-7259	-77,46%	-5513
<i>Kr. závazky</i>	-43,29%	-1330	32,02%	1447	-45,03%	-1403	-47,19%	-999
<i>Bank.úvěry</i>	-4,29%	-682	-14,53%	-2016	-45,79%	-4356	-90,28%	-4514

Trend vývoje vlastního se od poklesu v letech 2006 a 2007 dostává do růstu v letech 2008 a 2009. Jelikož základní kapitál společnosti je všech letech neměnný ve výši 1 mil. Kč, hlavní podíl na změně vlastního kapitálu nesou hospodářské výsledky, jak z minulých let, tak z běžného období. Výsledek hospodaření, ačkoliv v roce 2006 poklesl o 147% proti roku 2005, je kladný ve všech letech fungování společnosti od založení v roce 1995. Od roku 2007 má výsledek hospodaření již rostoucí tendenci až

do roku 2009, kdy byl, navzdory trvající ekonomické krizi, nejvyšší od založení společnosti.

Cizí zdroje mají s výjimkou roku 2007 klesající tendenci, kromě roku 2007. V tomto roce přibýlo ve společnosti krátkodobých závazků, což zapříčinilo rozšíření výrobního programu společnosti a nákup materiálu na dodavatelský úvěr. V dalších letech postupně krátkodobé závazky klesaly, což můžeme odůvodnit tím, že společnost měla dostatek peněžních prostředků a své pořízení surovin začala platit u svých dodavatelů předem, čímž u nich dosáhla slevy při nákupu zboží. Bankovní úvěry společnosti postupem času rapidně klesají, v roce 2007 společnosti klesly bankovní úvěry o 14,5%, v roce 2008 už o 45,8%. Společnost nikdy neměla finanční problémy se splácením svých dluhů a v roce 2009 dokonce některé své úvěry splatila předčasně.



Graf č. 3 Vývoj pasiv (Zdroj: vlastní tvorba)

3.2.2 Vertikální analýza

3.2.2.1 Struktura aktiv

Tabulka č. 8 Struktura aktiv (Zdroj: vlastní tvorba)

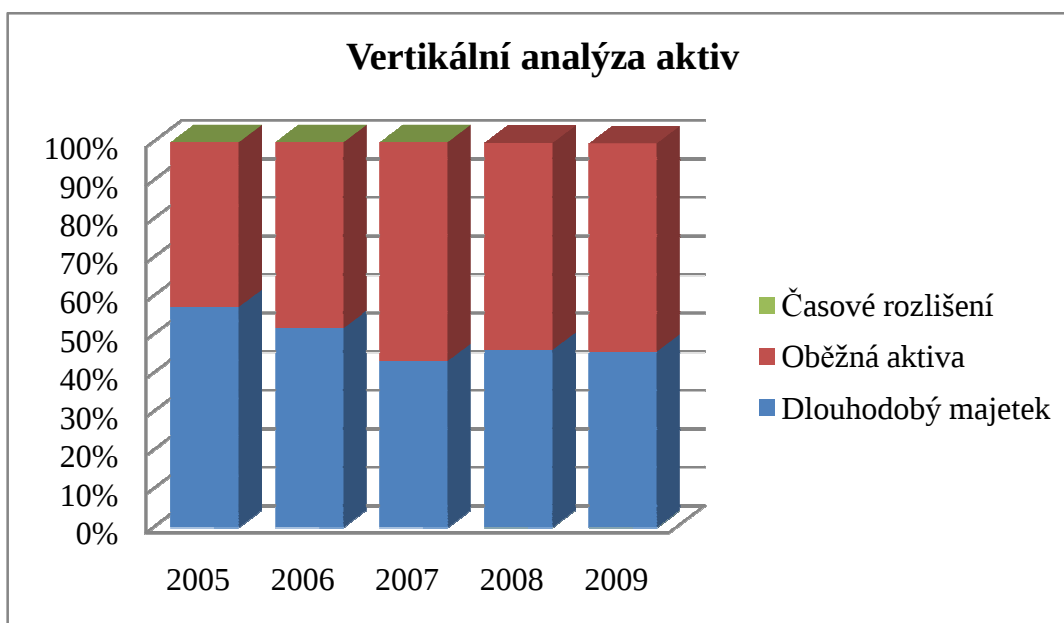
Vertikální analýza aktiv					
Údaje jsou uvedeny v %	2005	2006	2007	2008	2009
Aktiva celkem	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Dlouhodobý majetek	57,2%	51,7%	43,2%	46,3%	45,9%
<i>Dlouhodobý nehmotný majetek</i>	0,0%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%
<i>Dlouhodobý hmotný majetek</i>	57,2%	51,7%	43,2%	46,3%	45,9%
<i>Dlouhodobý finanční majetek</i>	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Oběžná aktiva	42,8%	48,3%	56,8%	53,9%	54,4%
<i>Zásoby</i>	16,3%	27,4%	26,4%	28,5%	26,4%
<i>Dlouhodobé pohledávky</i>	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
<i>Krátkodobé pohledávky</i>	18,9%	17,6%	25,7%	21,5%	25,2%
<i>Krátkodobý finanční majetek</i>	7,5%	3,2%	4,7%	3,8%	2,7%
Časové rozlišení	0,0%	0,0%	0,0%	-0,2%	-0,3%

V letech 2005 a 2006 je více kapitálu vázáno v dlouhodobém majetku, což se od roku 2007 změnilo a v tomto roce byla oběžná aktiva necelých 57% celkových aktiv. Největší podíl na bilanční sumě aktiv má ve všech letech dlouhodobý hmotný majetek, jelikož společnost v roce 2005 dostavěla a zprovoznila novou výrobní halu, která se odepisuje velmi pomalu. Dále mezi hmotný majetek společnosti patří velmi drahé a úzce specializované výrobní linky, které musí společnost stále inovovat a ctít nové trendy na trhu.

Další významnou položkou bilanční sumy jsou zásoby, které v roce 2006 narostly na 27,4% a od této doby se drží v poměrně ustálené výši. Nejvyšší část zásob tvoří materiál na skladě, jen minimum tvoří vlastní výrobky. Společnost by mohla snížit zásobu materiálu na skladě a nakupovat v menších množstvích, je to však pro společnost finančně nevýhodné, jelikož by významně stouply ceny a náklady na dovoz materiálu. Společnost totiž nakupuje své materiálové položky po celé Evropě a Americe a je pro společnost finančně méně náročné držet materiál déle na skladě než platit vyšší

náklady na dopravu při častějším objednávání. Např. u obalového materiálu je cena při dvojnásobném množství až o 70% nižší, proto společnost upřednostňuje nákup většího množství, které pak zůstává delší dobu na skladě. U hlavních surovin zase společnost upřednostňuje nákupy po celých kamionech nebo kontejnerech.

Krátkodobé pohledávky v letech 2005 a 2006 kolísaly kolem 18% celkové bilanční sumy, v dalších letech poté narostly až na 25%, kolem tohoto čísla se krátkodobé pohledávky pohybovaly až do roku 2009. Nárůst pohledávek je důsledkem rozšíření výrokové základny a prosazení se společností na nové trhy a tím zvýšený prodej svých výrobků.



Graf č. 4 Vertikální analýza aktiv (Zdroj: vlastní tvorba)

3.2.2.2 Struktura pasiv

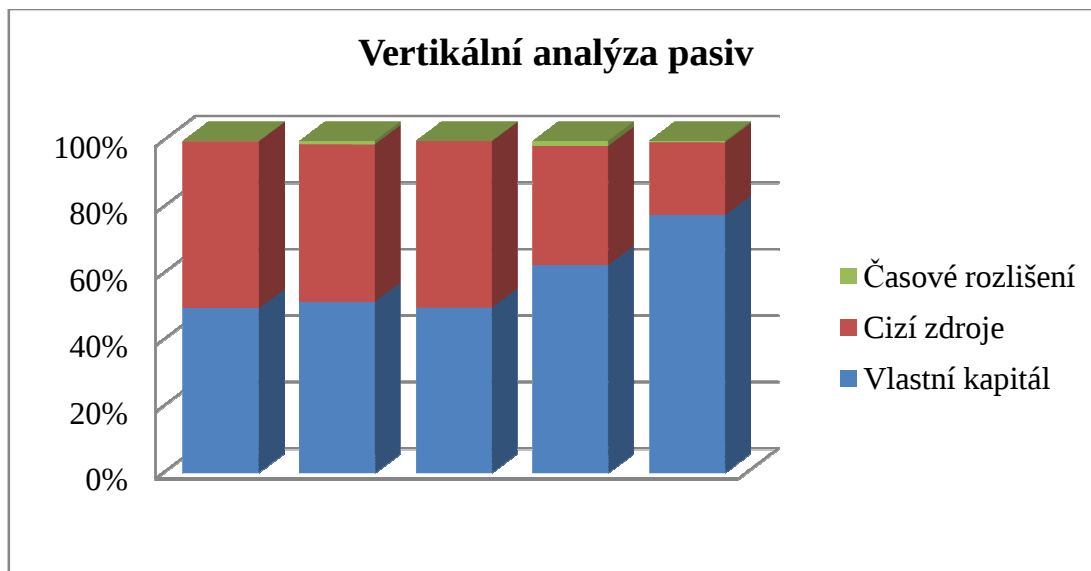
Tabulka č. 9 Vertikální analýza pasiv (Zdroj: vlastní tvorba)

Vertikální analýza vybraných pasiv					
Údaje jsou uvedeny v %	2005	2006	2007	2008	2009
Pasiva celkem	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Vlastní kapitál	49,6%	51,6%	49,8%	62,5%	77,6%
<i>Základní kapitál</i>	2,4%	2,5%	2,5%	2,8%	3,1%
<i>Kapitálové fondy</i>	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
<i>Rez. a ostatní fondy ze zisku</i>	0,2%	0,2%	0,3%	0,3%	0,3%
<i>VH z minulých let</i>	46,9%	48,8%	47,0%	59,4%	74,2%
Cizí zdroje	50,2%	47,3%	50,0%	35,9%	21,9%
<i>Rezervy</i>	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
<i>Dlouhodobé závazky</i>	0,1%	0,0%	3,8%	0,0%	0,0%
<i>Krátkodobé závazky</i>	10,5%	7,7%	11,4%	8,8%	6,5%
<i>Bankovní úvěry a výpomoci</i>	39,6%	39,7%	34,8%	27,0%	15,4%
Časové rozlišení	0,2%	1,1%	0,2%	1,6%	0,5%

V oblasti pasiv se v prvních třech sledovaných letech udržuje poměr mezi vlastním kapitálem a cizími zdroji na stejné úrovni, což odpovídá zlatému pravidlu vyrovnání rizik, kdy cizí zdroje by neměly převyšovat vlastní kapitál. To se děje jen v letech 2005 a 2007, kdy však ani v jednom roce není rozdíl větší než 1%, což můžeme považovat za ideální. Od roku 2008 však rapidně roste vlastní kapitál proti cizím zdrojům, kdy v roce 2008 jsou hodnoty vlastního kapitálu 62,5% a v roce 2009 dokonce 77,6%. Tento stav je důsledkem splacení velké části bankovních úvěrů a nakupování materiálu s platbou předem za zvýhodněných podmínek. Společnost si tak připravuje silnou půdu pod nohama pro výstavbu nové výrobní a skladovací haly v roce 2010. Společnost by neměla mít díky tomuto poměru vlastních a cizích zdrojů problém se získáním dlouhodobého úvěru od banky. Tímto úvěrem by se měl opět vyrovnat stav vlastního a cizího kapitálu ve společnosti.

Nejvýznamnější položkou pasiv je ve všech letech výsledek hospodaření minulých let, kterým společnost financuje většinu svých aktivit. Výsledek hospodaření minulých let každým rokem navyšuje svůj podíl na celkových pasivech, což by se mělo v roce 2010 po získání úvěru změnit.

Další významnou položkou pasiv jsou bankovní úvěry a výpomoci, které postupem času klesají, jak je společnost splácí. V roce 2005 měly bankovní úvěry 40% podíl na celkových pasivech, v roce 2009 už se podílí na celkových pasivech pouze 15%.



Graf č. 5 Vertikální analýza pasiv (Zdroj: vlastní tvorba)

3.3 Analýza tokových a rozdílových ukazatelů

V této části práce se budu zabývat analýzou výkazu zisků a ztrát a výkazy cash-flow. Z výkazu zisků a ztrát lze vyčíst informace o výnosech, nákladech a zisku společnosti. Z výkazu cash-flow zase můžeme získat údaje o peněžních tocích ve společnosti.

3.3.1 Analýza vybraných položek výkazu zisků a ztrát

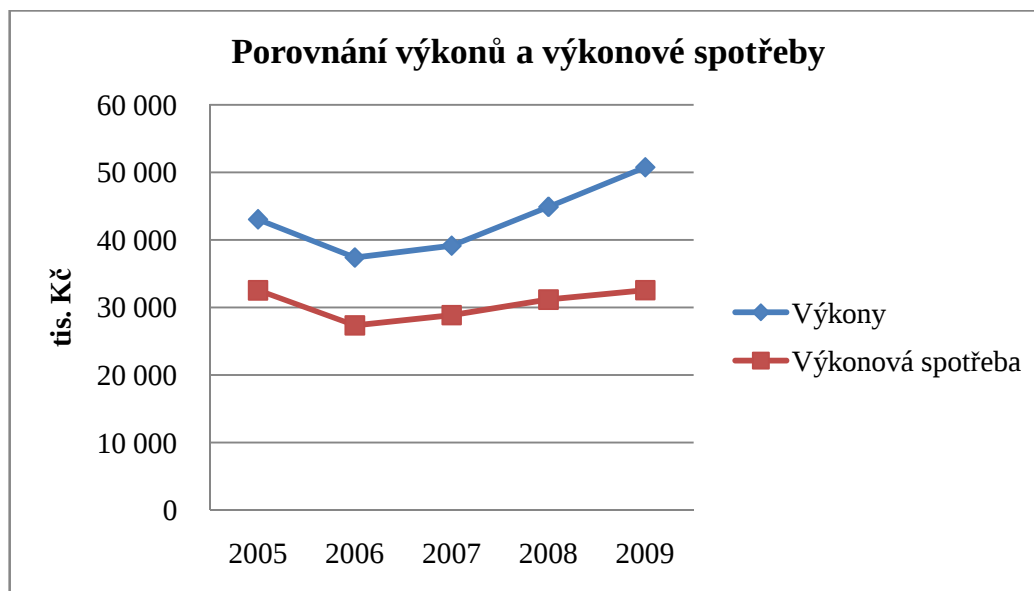
Tabulka č. 10 Analýza výkazu zisků a ztrát (Zdroj: vlastní tvorba)

Horizontální analýza vybraných položek výkazu zisků a ztrát								
Údaje jsou v % a tis. Kč	v % absolutně		v % absolutně		v % absolutně		v % absolutně	
	2006/2005		2007/2006		2008/2007		2009/2008	
Výkony	-13,11%	-5647	4,64%	1737	14,70%	5754	13,04%	5857
Výkonová spotřeba	-15,92%	-5179	5,47%	1496	7,98%	2303	4,44%	1385
Přidaná hodnota	-4,45%	-468	2,40%	241	33,52%	3451	32,54%	4472
Osobní náklady	8,19%	320	2,39%	101	25,46%	1102	4,27%	232
Finanční VH	-1,39%	-7	25,93%	132	-63,13%	-238	89,43%	550
Provozní VH	-48,91%	-1462	42,11%	643	114,70%	2489	61,84%	2881
VH před zdaněním	-60,57%	-1564	100,49%	1023	103,23%	2107	84,52%	3506
VH za účetní jednotku	-59,54%	-1127	54,70%	419	174,77%	2071	86,95%	2831

Celkové tržby s výjimkou roku 2006 za všechny sledované období rostou. K výraznějšímu zvýšení došlo u společnosti SIMANDL, spol. s r. o. v letech 2008 a 2009, kdy došlo k nárůstu o 14,7%, respektive o 13%. Tržby společnosti se téměř výhradně skládají z tržeb za vlastní výrobky a služby, což už vyplývá i z obchodní činnosti společnosti. V roce 2006 naopak tržby za prodej vlastních výrobků a služeb klesly o 13%, což znamenalo v absolutních číslech asi 5,6 mil. Kč.

Celkové náklady společnosti poměrně věrně kopírují vývoj tržeb společnosti v jednotlivých letech. V roce 2006, kdy poklesly celkové tržby o 5,6 mil. Kč, poklesla i výkonová spotřeba o 5,1 mil. Kč. V následujících letech, kdy se tržby dostávají do směru růstu, se náklady také začínají zvyšovat. V roce 2007 se výkonová spotřeba navyšovala přibližně o 1,5 mil. Kč, tržby se však meziročně zvyšovaly o 1,74 mil. Kč. V roce 2008 se výkonová spotřeba zvyšovala o 2,3 mil. Kč, v roce 2009 o 1,4 mil. Kč. Ve všech letech ve společnosti zároveň rostou i osobní náklady společnosti, do kterých patří hlavně náklady na mzdy a odvody institucím sociálního a zdravotního zabezpečení.

Velmi pozitivně můžeme hodnotit hlavně vyšší nárůst tržeb proti nákladům, což nám ukazuje zvyšující se položka přidané hodnoty. Jediným rokem, kdy tomu tak nebylo, byl rok 2006. Od roku 2007 se společnosti přidaná hodnota zvyšuje, meziročně v roce 2007 o 2,4%, v roce 2008 a 2009 pak roste přidaná hodnota každým rokem přibližně o 33%.



Graf č. 6 Porovnání výkonů a výkonové spotřeby (Zdroj: vlastní tvorba)

Provozní výsledek hospodaření se vztahuje k hlavní činnosti, pozitivní je tedy jeho růst. Tento výsledek hospodaření rostl za sledovaná období v roce 2007 – 2009. V roce 2006 provozní výsledek hospodaření v porovnání s rokem 2005 klesal, nabýval však stále kladných hodnot. Tento pokles můžeme dát za příčinu poklesu výkonů, vyvolaných poklesem počtu zakázek v tomto roce. V roce 2007 pak provozní výsledek hospodaření rostl o 42%, v roce 2008 rostl dokonce o 114,7%, což absolutně znamenalo nárůst o 2,489 mil Kč. V roce 2009 rostl provozní výsledek hospodaření o dalších 2,88 mil. Kč, což znamenalo 62%.

Finanční výsledek hospodaření byl ve všech sledovaných letech záporný, což zapříčinily hlavně nákladové úroky a ostatní finanční náklady. Společnost totiž při expedici na český trh své výrobky dodává i do zahraničí. Jsou zde zahrnuty kurzové rozdíly, na kterých společnost prodělává. Další položka zde zahrnutá jsou úroky z úvěrů, které finanční výsledek hospodaření také snižují.

Celkový výsledek hospodaření společnosti je ve všech sledovaných obdobích kladný a od roku 2007 má rostoucí tendenci. Dalo by se říct, že rok 2006 byl pro

společnost odrazovým můstkem do dalších let. Výsledek hospodaření před zdaněním roste od roku 2007 každým rokem o přibližně 100%, v roce 2009 pak o dalších 85%, což je pro společnost výborný výsledek.

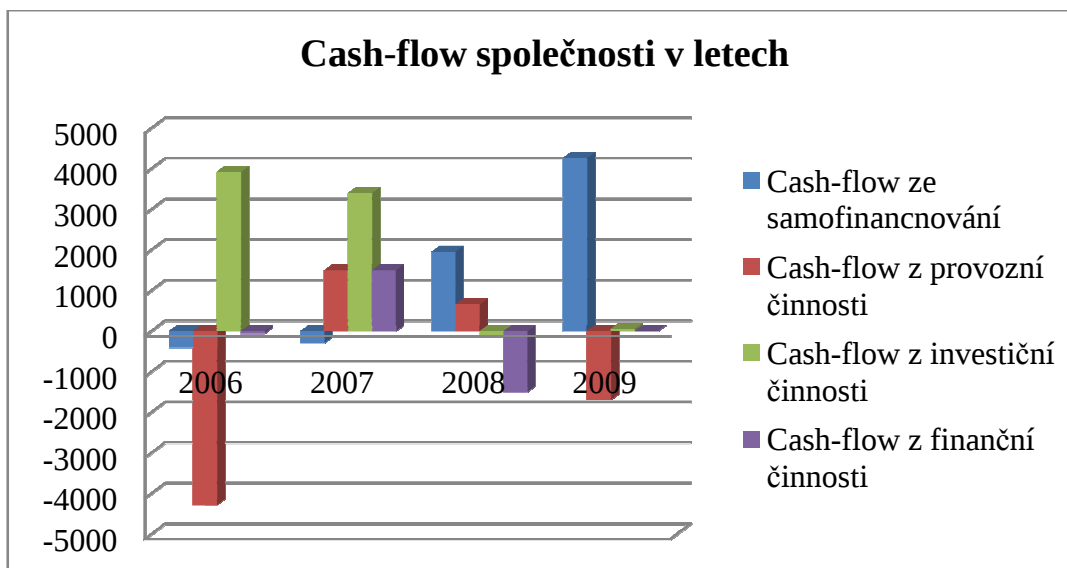
3.3.2 Analýza cash-flow

Cash-flow společnosti byl vypočítán nepřímou metodou, jelikož společnost nevytváří samostatný výkaz cash-flow, který bych v práci jinak použil.

Tabulka č. 11 Cash flow společnosti (Zdroj: vlastní tvorba)

Cash-flow společnosti				
Údaje jsou v tis. Kč	2006	2007	2008	2009
Cash-flow ze samofinancování	-404	-292	1959	4265
Cash-flow z provozní činnosti	-4282	-1499	663	-1696
Cash-flow z investiční činnosti	3924	3407	-106	55
Cash-flow z finanční činnosti	-57	1500	-1500	0
Celkové cash-flow společnosti	-819	3116	1016	2624

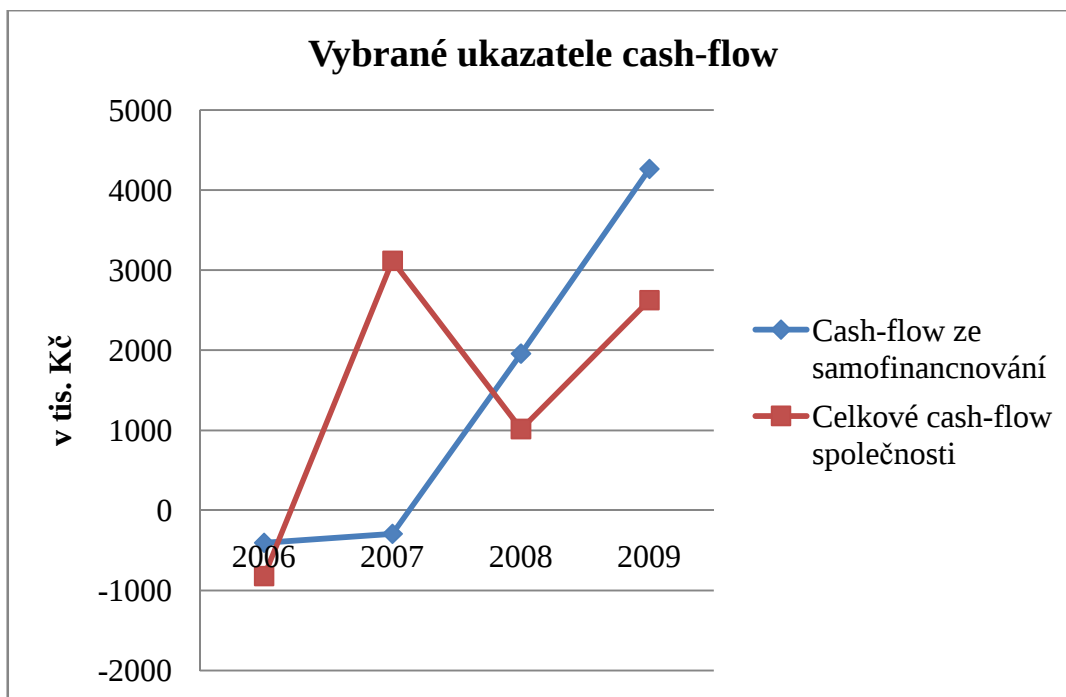
Čistý peněžní tok společnosti byl ve sledovaných letech záporný pouze v roce 2006, kdy se projevil hlavně záporný tok z provozní činnosti. V roce 2007 se celkové cash-flow společnosti obrátilo do kladných hodnot hlavně díky menšímu zápornému toku z provozní činnosti a stále vysokému cash-flow z investiční činnosti. V roce 2008 a 2009 je čistý peněžní tok kladný hlavně díky cash-flow ze samofinancování.



Graf č. 7 Cash flow společnosti (Zdroj: vlastní tvorba)

U výrobních společností se největší pozornost upíná k peněžnímu toku z provozní činnosti, který je u společnosti kromě roku 2008 ve všech letech záporný. Největší pokles zaznamenala společnost v roce 2006, kdy se zvýšil objem zásob asi o 35%, což znamenalo asi 4 mil. Kč. Výše krátkodobých pohledávek se sice v tomto roce snížila o 1 mil. Kč, ale výše krátkodobých závazků se snížila o 1,4 mil. Kč, což znamenalo celkový pokles cash-flow z provozní činnosti o 4,4 mil. Kč. Naopak rostoucí tendenci má peněžní tok ze samofinancování, který je zapříčiněn poměrně značnou výší odpisů a kladným hospodářským výsledkem společnosti. Cash flow z finanční činnosti je skoro výhradně zapříčiněn závazky ke společníkům v roce 2007, v roce 2008 byly tyto závazky společností splaceny.

V grafu jsem vybral vybrané ukazatele peněžního toku ve sledovaném období. V grafu je zobrazen celkový peněžní tok společnosti a cash-flow ze samofinancování za sledovaná období společnosti.



Graf č. 8 Vybrané ukazatele cash flow (Zdroj: vlastní tvorba)

3.4 Analýza poměrových ukazatelů

3.4.1 Ukazatele rentability

Ukazateli rentability jsem poměřoval zisk z podnikání s výší zdrojů, které byly použity a do společnosti investovány. Rentabilita je poměrem zisku k vloženému kapitálu. K výpočtu rentability investic jsem počítal se ziskem před zdaněním, pro ostatní ukazatele jsem použil výsledek po zdanění.

Tabulka č. 12 Rentabilita (Zdroj: vlastní tvorba)

Ukazatele rentability	2005	2006	2007	2008	2009	doporučené hodnoty
rentabilita vloženého kapitálu	8%	4%	6%	13%	19%	větší než 0,12
rentabilita aktiv	4%	2%	3%	8%	16%	obor. průměr
rentabilita tržeb	6%	3%	5%	9%	15%	obor. průměr
rentabilita vlastního kapitálu	6%	2%	4%	9%	17%	větší než ROA

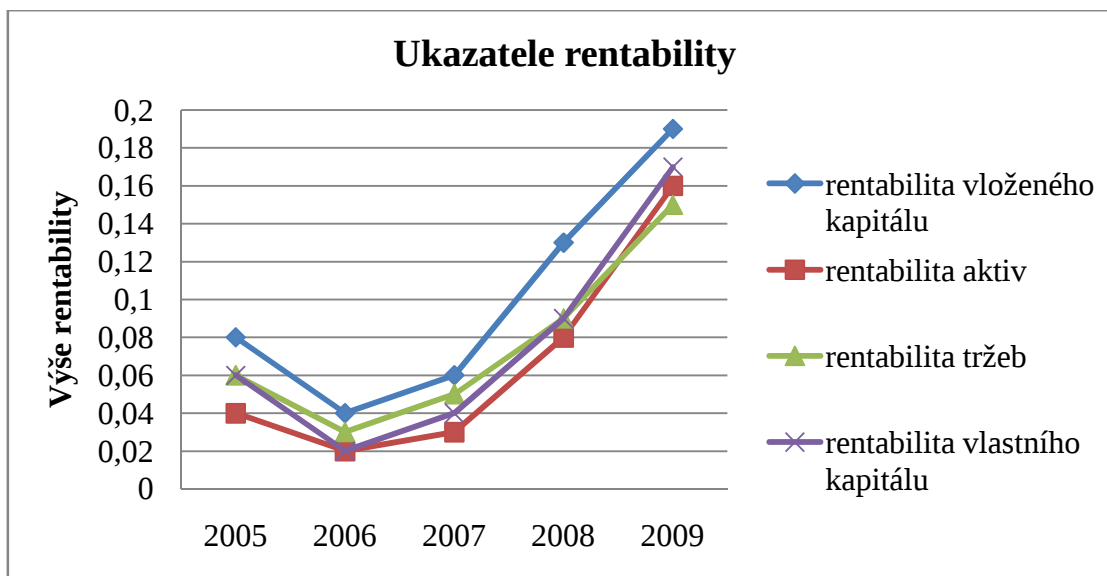
Všechny sledované ukazatele rentability jsou ve všech obdobích mezi roky 2005 a 2009 kladné a od roku 2006 mají rostoucí tendenci.

Rentabilita vloženého kapitálu má od roku 2006 setrvalou tendenci, kdy byl v roce 2006 zaznamenán jediný pokles v těchto sledovaných letech. Rentabilita se v tomto roce propadla na nejnižší hranici 4%, od které se společnost v následujících letech odrazila k lepším výsledkům. V roce 2007 už to bylo 6%, v dalších letech se už společnost dostala do doporučených hodnot, nad 12%. V roce 2009 se společnost dostala dokonce na 19%, což je velmi dobrý výsledek.

Vývoj rentability celkových aktiv v podstatě kopíruje vývoj rentability vloženého kapitálu, avšak hodnoty jsou nižší díky očištění hodnot o daně a úroky.

Rentabilita vlastního kapitálu nám určuje přínos pro vlastníky z každé investované koruny do společnosti. Nejvyšší hodnoty dosáhl podnik, jako ve všech vybraných ukazatelích rentability, v roce 2009, kdy podnik přinášel vlastníkům 17%. Pozitivně zde lze také hodnotit, že je rentabilita vlastního kapitálu ve všech sledovaných obdobích vyšší, než rentabilita aktiv, což znamená, že vlastníci vydělávají na používání cizích zdrojů, působí zde finanční páka.

Rentabilita tržeb nám ukazuje, jaký zisk má podnik z 1 Kč tržeb. I tento ukazatel se nám v čase zvyšuje a jediný pokles ve sledovaném období byl v roce 2006. V roce 2009 se společnost dostává až na hodnotu 15%, což je pro ni velmi dobrý výsledek.



Graf č. 9 Rentabilita (Zdroj: vlastní tvorba)

3.4.2 Ukazatele zadluženosti a finanční struktury

Ukazatele zadluženosti nám objasňují vztah mezi cizími a vlastními zdroji, popřípadě jejich složkami. Zadluženost společnosti není pouze negativní jev, ale může zvyšovat rentabilitu. Pokud je zadluženost vysoká, jsou však cizí investice rizikovější a jejich vlastníci požadují vyšší výnos. Proto je udávaná optimální hodnota kolem 50% cizích i vlastních zdrojů, což je zlaté pravidlo financování.

Tabulka č. 13 Zadluženost (Zdroj: vlastní tvorba)

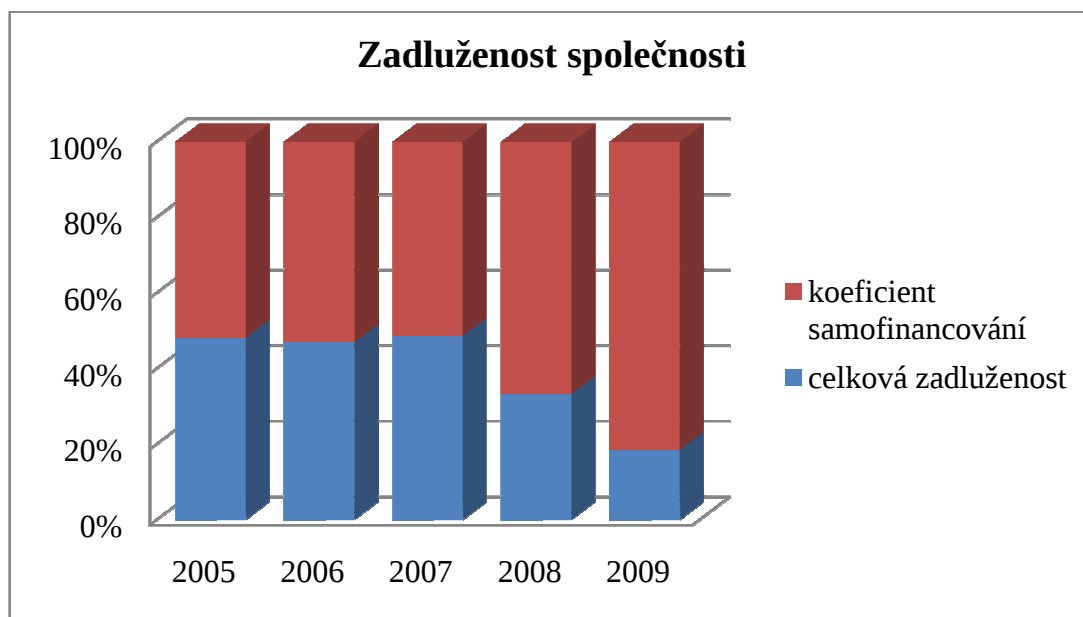
Ukazatele zadluženosti	2005	2006	2007	2008	2009	Dop. hodnoty
celková zadluženost	0,48	0,46	0,49	0,33	0,18	cca 0,5
koef. samofinancování	0,52	0,52	0,51	0,66	0,81	cca 0,5
dobu splácení dluhu	7,36	12,55	8,82	2,82	0,95	4
úrokové krytí	7,72	3,06	4,87	10,34	147,57	3

Celková zadluženost společnosti se v letech 2005 – 2007 pohybovala kolem doporučených hodnot, což bylo pro společnost ideální. Cizí zdroje se v těchto letech těsně přibližovaly výši vlastního kapitálu společnosti. V roce 2008 podíl cizích pasiv klesl na asi 1/3 celkových pasiv. V roce 2009 se celková zadluženost společnosti

pohybovala již pod 1/5 celkových pasiv, což znamenalo, že společnost SIMANDL, spol. s r. o. svá aktiva kryla z více než 80% z vlastních zdrojů.

Trend zadluženosti společnosti je v posledních letech klesající, což je zapříčiněno několika hledisky. Společnost měla poskytnut střednědobý úvěr na výstavbu výrobní haly, kterou dostavěla v roce 2005. Od tohoto roku tedy společnost začala úvěr splácet a společnosti ubývalo cizích zdrojů. V roce 2006 společnost nakoupila do výrobní haly nové, moderní technologie na úvěr, který společnost splatila během dvou následujících období. Dalším důvodem poklesu celkové zadluženosti je pokles krátkodobých závazků, které se snížily v roce 2009 oproti roku 2007 o více než polovinu. Při úbytku cizích zdrojů zároveň podniku přibývá každým rokem výsledek hospodaření minulých let, který má od založení podniku rostoucí tendenci.

Společnost si však tímto poklesem zadluženosti vytváří dobrou pozici pro vyjednávání s bankami, neboť plánuje v roce 2010 dostavět druhou výrobní a skladovací halu. V roce 2010 by tedy měla celková zadluženost společnosti opět narůst přibližně k 50%, čímž by opět dosáhla zlatého pravidla financování.

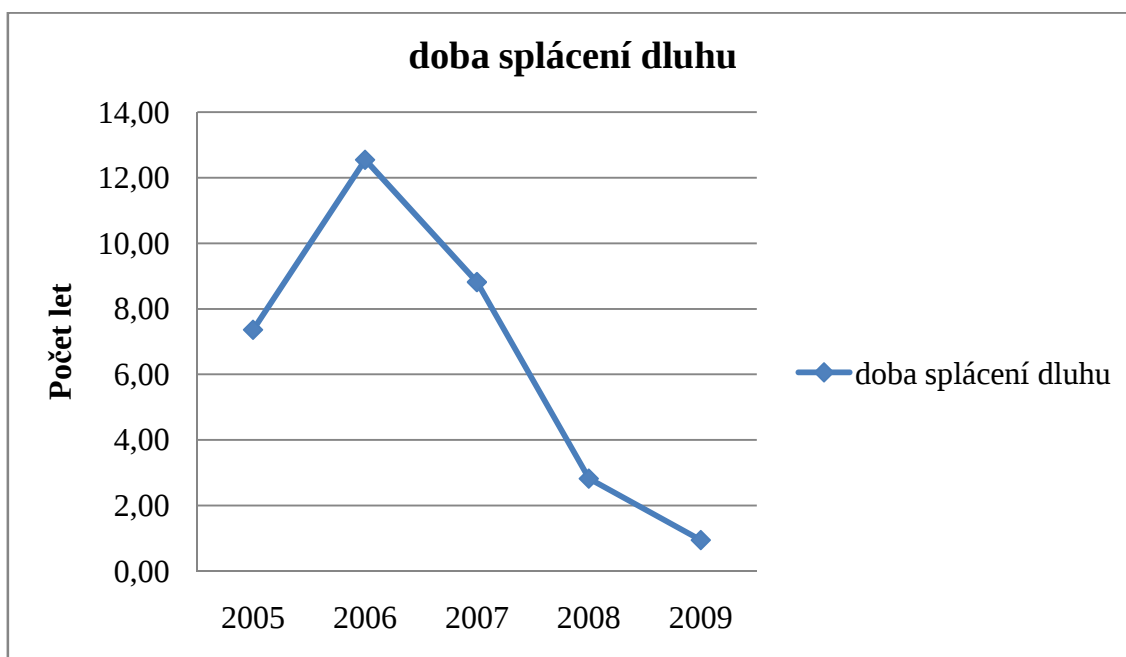


Graf č. 10 Zadluženost (Zdroj: vlastní tvorba)

V prvních třech sledovaných letech převyšuje doba splácení dluhu 7 let, což výrazně převyšuje doporučené hodnoty. Je to zapříčiněno poměrně čerstvým a vysokým bankovním úvěrem a zároveň ne příliš vysokým výsledkem hospodaření. V letech 2008

již doba splácení klesla pod doporučenou hodnotu 4 roky. V roce 2009 je doba splácení dluhu již 0,95, což znamená, že při současném vývoji by byla společnost schopna uhradit své bankovní úvěry do 1 roku.

Ukazatel úrokového krytí nám říká, kolikrát zisk převyšuje nákladové úroky. Ve finančně zdravých podnicích se doporučuje hodnota 6 – 8, bankovní standard se často pohybuje kolem hodnoty 3. Úrokové krytí je poměrem mezi výsledkem hospodaření a nákladovými úroky. Výši tohoto ukazatele tedy ovlivňuje výsledek hospodaření a výše bankovních úvěrů, ze kterých vznikají a vyplývají nákladové úroky. Pro naši společnost, při zvyšujícím se hospodářském výsledku a snižujících se bankovních úvěrech, je tedy zřejmé, že ukazatel úrokového krytí postupně ve sledovaných obdobích bude velmi významně růst. Toho si můžeme všimnout i ve vypočtené tabulce, kdy se hodnota vyvíjí od roku 2006 z 3,06, což je bankovní minimum, až po rok 2009 s hodnotou 147,57. Tato hodnota znamená, že společnost je schopna ze svého hospodářského výsledku uhradit nákladové úroky 147x.



Graf č. 11 Doba splácení dluhu (Zdroj: vlastní tvorba)

3.4.3 Ukazatele aktivity

Doby obratu mají vypovídací schopnost, za jak dlouho se společnosti obrátí dané položky. Nejvýznamnější ukazatele aktivity jsou pro podnik doby obratu zásob, pohledávek a závazků.

Tabulka č. 14 Aktivita (Zdroj: vlastní tvorba)

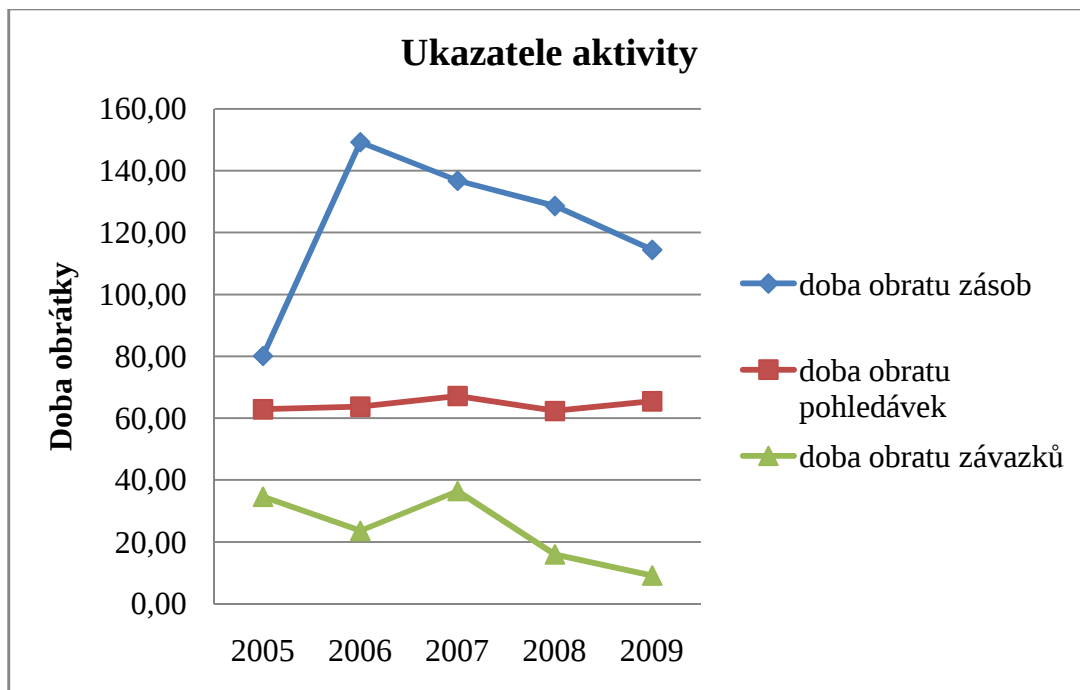
Ukazatele aktivity (obratu)	2005	2006	2007	2008	2009	doporučené hodnoty
doba obratu zásob	80,19	149,27	136,80	128,66	114,48	co nejnižší
doba obratu pohledávek	62,91	63,75	67,19	62,38	65,53	co nejnižší
doba obratu závazků	34,62	23,58	36,45	15,97	9,15	vyšší než prům. ink. Období

Doba obratu zásoby by měla klesat. Ve společnosti SIMANDL, spol. s r. o. můžeme sledovat klesající požadované tendence až od roku 2006. Bohužel, doba obratu závazků v roce 2006 se zvýšila proti roku 2005 o 86%, což bylo zapříčiněno výrazným rozšířením portfolia výrobků, které společnost začala vyrábět. To má za následek zvýšení potřebných zásob na skladě. Od roku 2006 již má doba obratu zásob klesající tendence, i tak ale je doba obratu zásob v roce 2009 114 dnů, což je vysoké číslo. Tento stav je zapříčiněn i tím, že se společnost předzásobuje a produkuje své výrobky bez předem zadaných objednávek, aby mohla být konkurenceschopná a pružně reagovat na poptávku na trhu.

Ve všech sledovaných letech je doba obratu pohledávek výrazně vyšší než doba obratu závazků. Tento stav není pro podnik zrovna ideální, jelikož poskytuje levný svým zákazníkům odběratelský úvěr. Doba obratu pohledávek se ve všech sledovaných letech pohybuje nad hranicí 60 dnů. Tento stav je zapříčiněn tím, že společnost většinu svých výrobků prodává do řetězcových prodejen, které mají silnou vyjednávací schopnost. Doba obratu závazků se navíc v posledních letech ještě zvyšuje a rozdíl mezi dobou obratu pohledávek a závazků naopak ještě roste.

V roce 2009 byla doba obratu závazků dokonce jen 9,15 dne. Bylo to zapříčiněno tím, že společnost měla dostatek finančních prostředků a mohla si dovolit

od dodavatelů nakupovat s platbou předem, kdy jí na oplátku byly poskytnuty slevy až 5%. Doba obratu závazků společnosti částečně může vypovídat i o platební schopnosti a financování výroby. Tento stav však podniku v tuhle chvíli nehrozí.



Graf č. 12 Aktivita (Zdroj: vlastní tvorba)

Obrat sledovaných veličin nám vyjadřuje, kolikrát se nám za rok daná veličina v podniku obrátí v tržby. I u tohoto ukazatele se musí projevit poměrně vysoký stav zásob a zároveň nově postavená výrobní hala a moderní strojní vybavení.

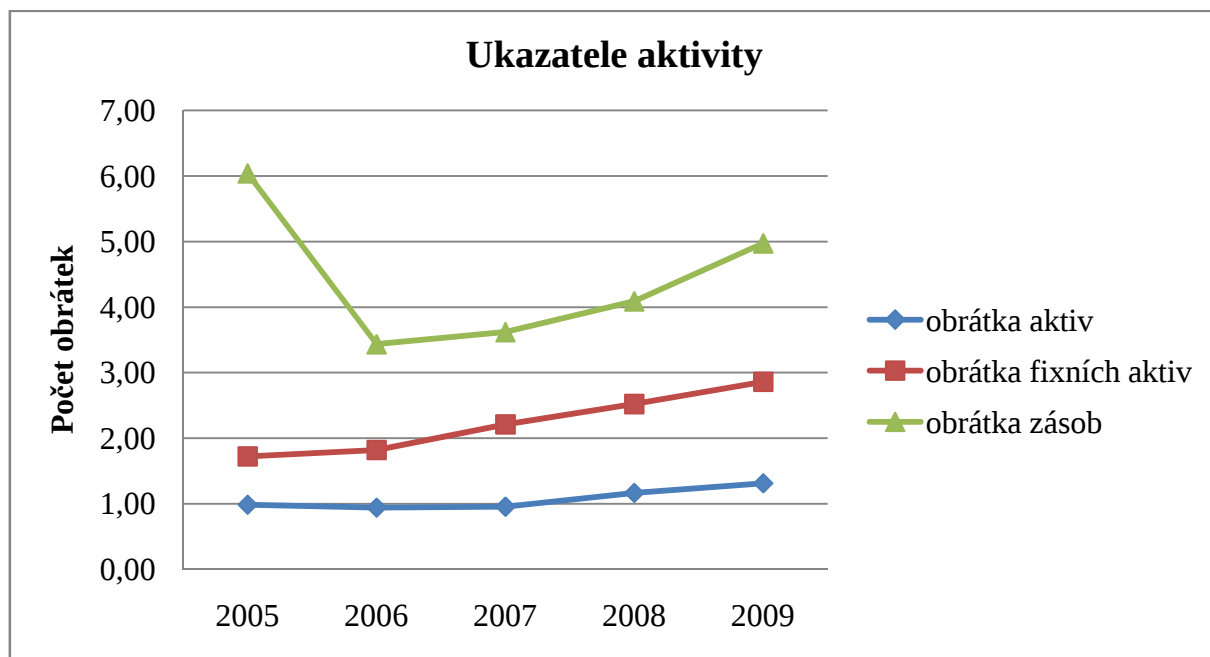
Tabulka č. 15 Aktivita (Zdroj: vlastní tvorba)

Ukazatele aktivity (obratu)	2005	2006	2007	2008	2009	doporučené hodnoty
obrátka aktiv	0,99	0,94	0,96	1,17	1,31	1,6 - 2,9
obrátka fixních aktiv	1,72	1,82	2,21	2,52	2,86	větší než 3
obrátka zásob	6,04	3,43	3,62	4,09	4,97	co nejvyšší

Obrátka aktiv má od roku 2006 rostoucí tendenci, ani v roce 2009 se však společnost nedostala na doporučené hodnoty. K nejvyšší obrátce se společnost dostala v posledních dvou sledovaných letech, kdy se zároveň snížila celková aktiva, vlivem

odpisů, a společnost vykázala nejvyšší tržby za celou existenci společnosti. I tak jsou však hodnoty poměrně nízké a společnost by měla svá aktiva využívat lépe.

Obrat fixních, neboli stálých aktiv měří využívání dlouhodobého majetku. Ve všech sledovaných obdobích se obrátka postupně přibližuje, ani v roce 2009 však nedosahuje požadovaných hodnot, alespoň 3. V posledních letech podnik poměrně dost investoval, což se prokazuje na stávající obrátce fixních aktiv.



Graf č. 13 Aktivita (Zdroj: vlastní tvorba)

3.4.4 Ukazatele likvidity

Likvidita znamená schopnost přeměnit určité části oběžného majetku na peníze.

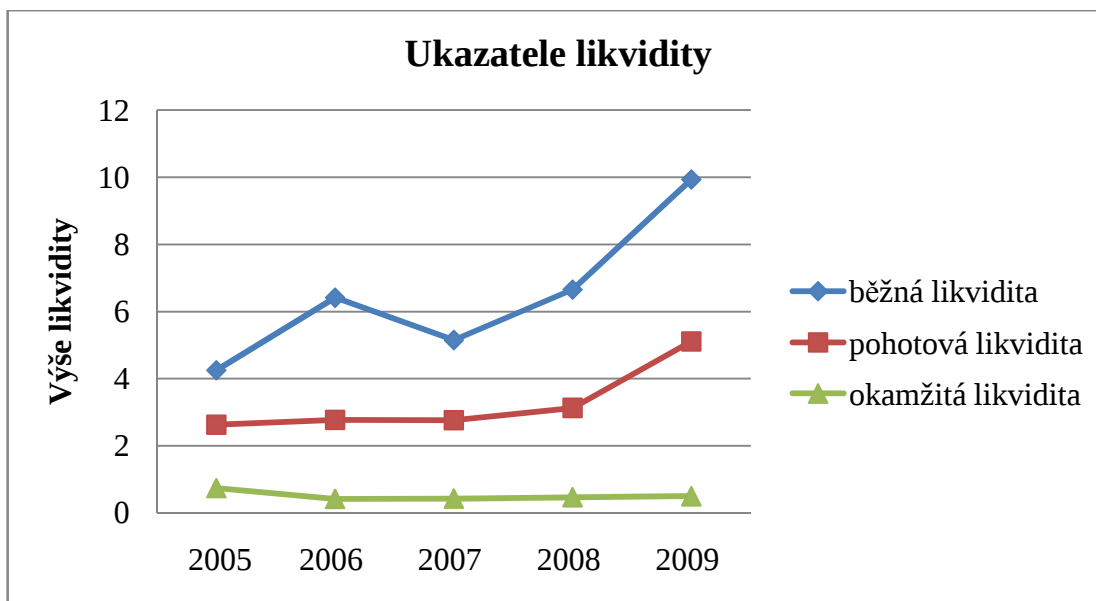
Tabulka č. 16 Likvidita (Zdroj: vlastní tvorba)

Ukazatele likvidity	2005	2006	2007	2008	2009	doporučené hodnoty
běžná likvidita	4,25	6,41	5,15	6,65	9,93	1,5 - 2,5
pohotová likvidita	2,63	2,77	2,76	3,13	5,11	1,0 - 1,5
okamžitá likvidita	0,74	0,42	0,43	0,47	0,5	0,2 - 0,5

Běžná likvidita znamená, kolikrát je podnik schopen uhradit své krátkodobé závazky, když by proměnil veškerá oběžná aktiva na hotovost. Žádoucí hodnoty se pohybují mezi 1,5 a 2,5. U společnosti SIMANDL, spol. s r. o. se ve sledovaných letech pohybuje běžná likvidita mezi 4,25 a 9,93, což znamená, že společnost je schopna v roce 2009 splatit své krátkodobé závazky skoro 10 krát. V roce 2005, kdy byla hodnota za sledovaná období nejnižší, byla společnost schopna splatit své závazky 4,25x. Tato vysoká čísla jsou zapříčiněna vysokými zásobami společnosti. Tato skutečnost je zapříčiněna nákupní politikou společnosti, kdy při větších objemech nákupu zboží společnost snižuje dopravní náklady a zároveň získává množstevní slevy na nakupované zboží.

U pohotové likvidity snižujeme čísel o hodnotu zásob, čímž počítáme hlavně s krátkodobými pohledávkami a finančním majetkem. Ve jmenovateli nám zůstávají krátkodobé závazky. U tohoto ukazatele by se standardní hodnoty měly pohybovat mezi 1 – 1,5. U naší sledované společnosti převyšují i hodnoty pohotové likvidity doporučené hodnoty. Tato nadměrná pohotová likvidita je z velké části zapříčiněna velkým rozdílem pohledávek a závazků společnosti. Ve všech sledovaných letech jsou závazky společnosti výrazně nižší než její pohledávky, což má pozitivní dopad na velikost běžné i pohotové likvidity. Pohotová likvidita se dá snadno regulovat velikostí pohledávek a závazků.

Okamžitá likvidita znamená, jakou část závazků je společnost schopna uhradit ihned. Výše okamžité likvidity by se měla pohybovat mezi hodnotami 0,2 – 0,5. V roce 2005 byla ve společnosti okamžitá likvidita 0,74, což znamená, že společnost byla schopna zaplatit 74% svých závazků pomocí krátkodobého finančního majetku. V dalším roce se tato likvidita snížila na 0,42, od tohoto roku se však opět postupně zvyšuje, jak je patrné z následujícího grafu. V posledním sledovaném roce 2009 se hodnota dostala na horní doporučenou mez 0,5. Tato okamžitá likvidita vypovídá o dobré platební schopnosti společnosti SIMANDL, spol. s r. o. ve všech sledovaných letech.



Graf č. 14 Likvidita (Zdroj: vlastní tvorba)

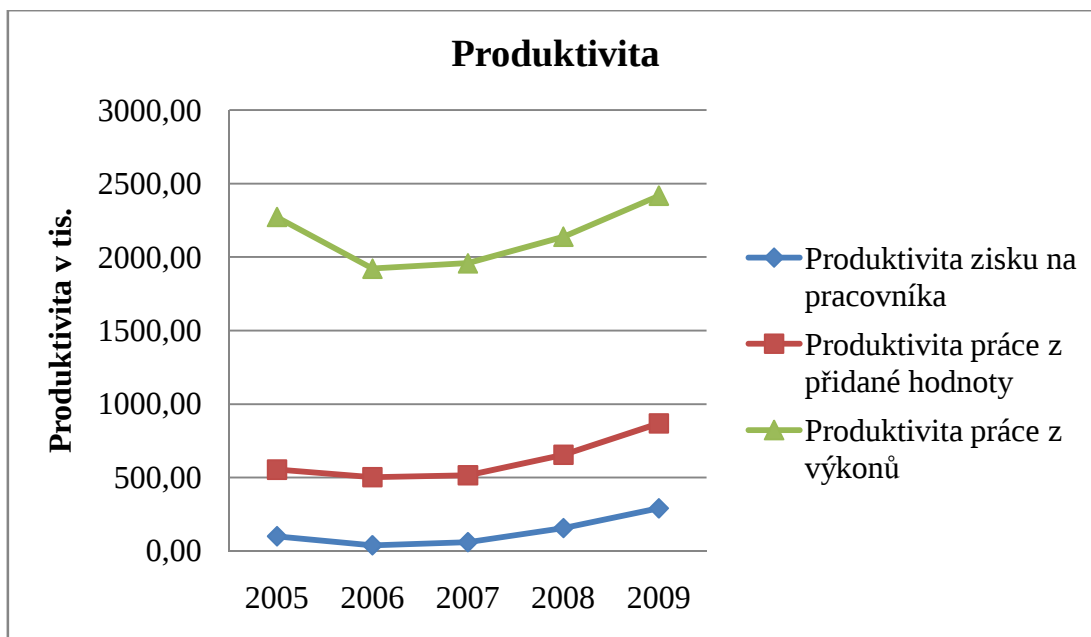
3.4.5 Provozní ukazatele

Tabulka č. 17 Provozní ukazatele (Zdroj: vlastní tvorba)

Ukazatele produktivity (v tis. Kč)	2005	2006	2007	2008	2009
Produktivita zisku na pracovníka	99,63	38,30	59,25	155,05	289,86
Produktivita práce z přidané hodnoty	553,74	502,65	514,70	654,52	867,48
Produktivita práce z výkonů	2271,95	1921,35	1957,60	2138,38	2417,29

Produktivita práce z výkonů v roce 2006 a 2007 klesla pod 2 mil. Kč. Tento stav zapříčinil pokles výkonů při stejném počtu zaměstnanců, který byl i v roce 2005. Od roku 2007 má však produktivita práce z výkonů po zbylé sledované období rostoucí tendenci, což je pro společnost žádoucí.

Produktivita práce z přidané hodnoty zaznamenala pokles o 10% v roce 2006, od tohoto roku se zvyšovala až na hodnotu 867 tis. Kč v roce 2009. Důvodem nárůstu je navyšování přidané hodnoty ve sledovaných letech, až na rok 2006, počet zaměstnanců byl však téměř neměnný. Za sledovaná období narostl počet zaměstnanců z 19 na 21.



Graf č. 15 Produktivita (Zdroj: vlastní tvorba)

3.5 Soustavy poměrových ukazatelů

3.5.1 Altmannův index finančního zdraví (Z-skóre)

Pro výpočet Altmanova indexu byl použit vzorec:

$$Z = 0,717x_1 + 0,847x_2 + 3,107x_3 + 0,420x_4 + 0,998x_5,$$

který se používá pro společnosti, jejichž akcie nejsou veřejně obchodovatelné na burze.

x_1 = Čistý pracovní kapitál / Celková aktiva

x_2 = Nerozdělený zisk minulých let / Celková aktiva

x_3 = Výsledek hospodaření / Celková aktiva

x_4 = Účetní hodnota vlastního kapitálu / Cizí zdroje

x_5 = Tržby / Celková aktiva

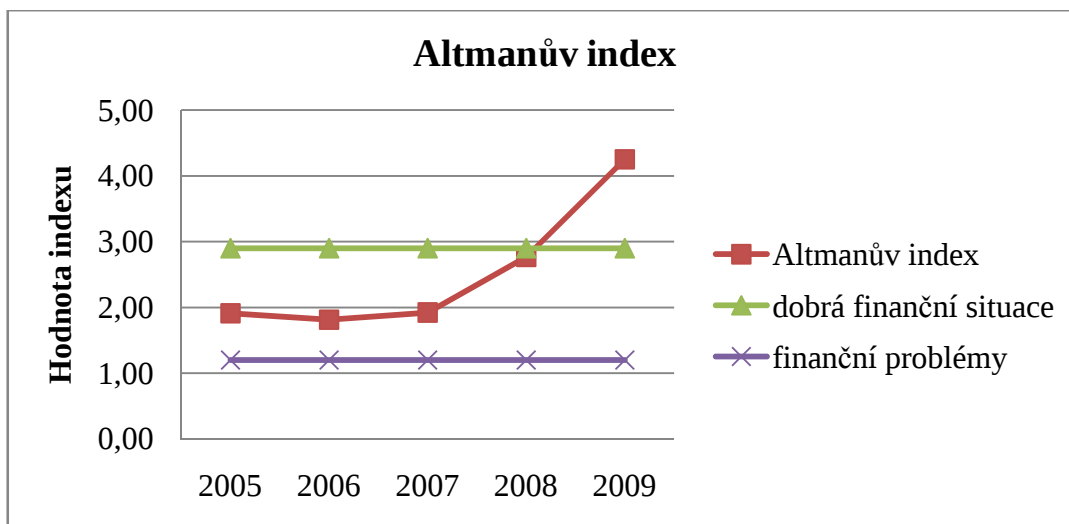
Tabulka č. 18 Altmanův index (Zdroj: vlastní tvorba)

Altmanův index	2005	2006	2007	2008	2009
x_1	0,33	0,41	0,46	0,46	0,49
x_2	0,04	0,02	0,03	0,08	0,16
x_3	0,07	0,04	0,06	0,12	0,19
x_4	1,08	1,13	1,06	2,00	4,41
x_5	0,98	0,92	0,96	1,17	1,31

Altmanův index	1,91	1,81	1,92	2,77	4,25
----------------	------	------	------	------	------

Ve všech sledovaných obdobích neměla společnost finanční problémy. V prvních třech analyzovaných letech se společnost nachází v šedé zóně a nehrozí jí přímý bankrot. V roce 2008 se hodnota Altmanova indexu mírně zvýšila na hodnotu 2,77, která se blíží podnikům s dobrou finanční situací. V roce 2009 je již hodnota vysoko v oblasti dobré finanční situace, což pro podnik znamená výbornou výchozí situaci pro další roky.

Altmanův index v posledních dvou letech roste z velké části na základě indexu x_4 . To je zapříčiněno snižováním cizích zdrojů. Naopak vlastní kapitál v průběhu posledních dvou let roste a proto je hodnota v roce 2009 4,41. Dalším důvodem růstu je index x_5 , což je v podstatě obrat celkových aktiv, který ve sledovaných letech postupně roste.



Graf č. 16 Altmanův index (Zdroj: vlastní tvorba)

3.5.2 Indexy IN

Jedná se o bankrotní modely, které jsou přizpůsobeny českému podnikatelskému prostředí. Tyto indexy jsou postupně zdokonalovány a upravovány podle ekonomické situace v ČR. Z hlediska aktuálnosti bude v této práci počítán index IN05, který je v tuto chvíli nejaktuálnější.

K výpočtu byl použit vzorec:

$$IN05 = 0,13 x_1 + 0,04 x_2 + 3,97 x_3 + 0,21 x_4 + 0,09 x_5, \text{ kde}$$

x_1 = Aktiva / Cizí zdroje

x_2 = Výsledek hospodaření / Nákladové úroky

x_3 = Výsledek hospodaření / Aktiva

x_4 = Výnosy / Aktiva

x_5 = Oběžná aktiva / (Krátkodobé závazky + krátkodobé bankovní úvěry)

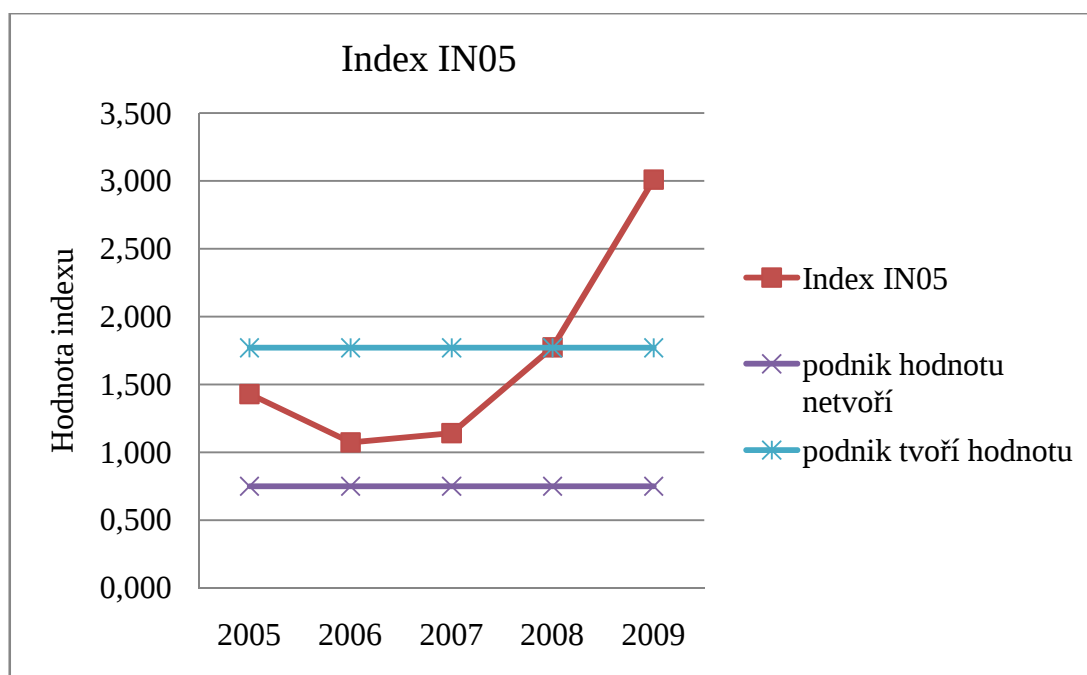
Tabulka č. 19 Index IN05 (Zdroj: vlastní tvorba)

Index IN05	2005	2006	2007	2008	2009
x_1	2,08	2,15	2,06	3,05	5,43
x_2	7,72	3,06	4,87	9,00	9,00
x_3	0,07	0,04	0,06	0,12	0,19
x_4	0,99	0,94	0,96	1,17	1,31
x_5	4,25	3,62	2,88	3,44	9,93

Index IN05	1,428	1,073	1,142	1,773	3,008
------------	-------	-------	-------	-------	-------

Výsledky indexu IN05 se v prvních třech letech nacházejí v šedé zóně, od roku 2008 se již výsledky nacházejí v oblastech, ve kterých podnik tvoří hodnotu pro vlastníky. Hlavním důvodem poklesu v roce 2006 bylo snížení hodnoty ukazatele x_2 a x_3 . Ukazatel x_2 byl snížen z důvodu nižšího výsledku hospodaření při zvýšených nákladových úrocích. Tento ukazatel v dalších letech roste, v roce 2008 a 2009 vychází více než 9, což může být pro výpočet indexu IN05 zavádějící, proto počítám s maximální hodnotou 9. Ukazatel x_3 je taktéž v roce 2006 snížen z důvodu nižšího výsledku hospodaření, který se v dalších letech postupně zvyšuje. Růst ukazatele x_3 je způsoben částečně taktéž postupným snižováním celkových aktiv v následujících letech.

Dalším kritériem, které společnosti navyšuje celkový index IN05 v letech 2008 a hlavně 2009, je zvyšování indexu x_5 . Tato situace je způsobena hlavně snižováním krátkodobých závazků společnosti, které klesly od roku 2007 do roku 2009 o 113%. Zároveň společnost v roce 2009 doplatila všechny své krátkodobé úvěry, což se na tomto ukazateli taky projeví kladně.



Graf č. 17 Index IN05 (Zdroj: vlastní tvorba)

3.6 Souhrnné hodnocení finanční situace podniku

Podnik můžeme hodnotit jako finančně zdravý, pokud zjistíme jeho stav ve všech oblastech (zadluženost, likvidita, rentabilita a aktivita) jako přijatelný a zároveň ukazatele dosahují požadovaných hodnot.

Provedl jsem finanční analýzu společnosti SIMANDL, spol. s r. o. za období posledních 5 let, 2005 – 2009. Nejprve bych poukázal na určité významné skutečnosti, které byly pro vývoj podniku ve sledovaných letech nejdůležitější. V roce 2005 společnost dostavěla svou výrobní halu, kterou financovala z velké části prostřednictvím bankovního úvěru. V roce 2006 pak společnost nakoupila nové moderní technologie pro výrobu svých produktů té nejvyšší kvality. V roce 2007 musela společnost reagovat na pokles svých prodejů přijetím nového prodejního týmu.

Vývoj stavu majetku

Celkový stav aktiv v průběhu let mírně klesá. Tato situace je zapříčiněna z velké části odpisy dlouhodobého majetku společnosti, oběžná aktiva rostou jen mírně a do

roku 2007, v letech 2008 a 2009 se již oběžná aktiva ustálila ve stejné výši. Nejvyšší položkou mezi dlouhodobými aktivy jsou ve společnosti budovy, čili výrobní hala a poté samostatné movité věci, do kterých řadíme výrobní technologie a vozový park. Hodnota dlouhodobého majetku tedy v průběhu let klesala, v roce 2008 a 2009 se potom držela na přibližně stejných hodnotách, jelikož společnost začala s obnovou vozového parku. Téměř polovina oběžných aktiv je vázána v zásobách. Tento poměr neplatil pouze v roce 2006, kdy zásoby tvořily asi 35%. Krátkodobé pohledávky mají mírně rostoucí trend v procentuálním poměru oběžných aktiv. Krátkodobé pohledávky se podílí na oběžných aktivech každým rokem mezi 35 a 45%. Zbylých 5 – 15% tvoří krátkodobý finanční majetek. Finanční majetek byl nejvíce zastoupen v roce 2005, postupem let klesal, likvidita společnosti však nebyla v žádném ze sledovaných let narušena.

Celkový stav pasiv ve sledovaných rocích je logicky stejný jako vývoj celkových aktiv společnosti. Vlastní kapitál je ve společnosti v prvních třech sledovaných letech zastoupen přibližně z 50%, v roce 2008 a 2009 pak rapidně roste. Základní kapitál společnosti se v posledních 5 rocích nezměnil. Nejvyšší položkou vlastních pasiv je tedy výsledek hospodaření minulých let, kde se kumulují zisky z minulých let. Další nemalou položkou, hlavně v posledních dvou letech, je výsledek hospodaření běžného období. Na hodnotě vlastního kapitálu se posílí 13% v roce 2008, respektive 20% v roce 2009. Vývoj cizích zdrojů má naopak opačnou tendenci než vlastní aktiva. V prvních třech letech cizí zdroje téměř dosahují vlastním aktivům. Od roku 2008 se ale rozdíl zvyšují a cizí zdroje velmi klesají. Důležitou součástí cizích zdrojů jsou ve společnosti závazky z obchodních vztahů. Závazky společnosti byly nejvyšší v roce 2007, od tohoto roku výrazně klesají. Hlavní podíl na tomto stavu má skutečnost, že společnost začala nakupovat od svých dodavatelů zboží s platbou předem, jelikož byly společnosti nabídnuty slevy při této formě platby. Další součástí cizích zdrojů, která je ve společnosti nejvíce zastoupena, jsou krátkodobé a dlouhodobé bankovní úvěry. Dlouhodobý bankovní úvěr byl společnosti poskytnut od banky na výstavbu výrobní haly v roce 2005, společnost tento úvěr stále ještě splácí. Krátkodobý bankovní úvěry, které byly pořízeny v letech 2006 a 2007, společnost do konce roku 2009 splatila. Byly výhradně použity na nákup dvou nových výrobních linek.

Obrátka fixních i celkových aktiv společnosti je nízká. Postupný vývoj v letech je sice vedený správným směrem, i nejlepší výsledky v roce 2009 však jsou pod doporučenými hodnotami. Tento ukazatel nám doporučuje, aby společnost svá aktiva lépe využívala.

Vývoj a stav tržeb, rentability, produktivity a CF

Prakticky jedinými tržbami společnosti jsou tržby za vlastní výrobky. Společnost zaznamenala v roce 2006 pokles tržeb o 6 mil Kč, což pro společnost znamenal nejvyšší pokles od jejího založení. Pozitivní na tomto faktu však může být, že společnost zároveň dokázala snížit i výkonovou spotřebu a přidaná hodnota se snížila jen nepatrně. V dalších letech už je pozorovatelný opětovný růst tržeb a i přidaná hodnota má rostoucí tendenci. V roce 2009 vzrostly tržby proti roku 2007 o 28%, přidaná hodnota však stoupla o 80%.

Rentabilita společnosti je jedním z důležitých ukazatelů pro majitele. V této diplomové práci byly počítány rentability vloženého kapitálu, aktiv, tržeb a vlastního kapitálu. Všechny hodnoty těchto ukazatelů mají velmi podobný charakter. Rentabilita v roce 2006 klesá na minimum za posledních 5 sledovaných období. V dalších letech již všechny sledované rentability rostou a dostávají se do velmi přijatelných hodnot pro majitele společnosti. Rentabilita vloženého kapitálu se v roce 2009 dostává na 19%, rentabilita aktiv na 16%, rentabilita tržeb na 15% a rentabilita vlastního kapitálu má v roce 2009 hodnotu 17%.

Produktivita z přidané hodnoty znamená, jaká přidaná hodnota připadá na jednoho zaměstnance společnosti. Ve společnosti SIMANDL, spol. s r. o. se přidaná hodnota pohybovala v letech 2005 až 2007 nad hranicí 500 tis. Kč, v roce 2008 a 2009 rostla až na konečných 867 tis. Kč. V posledních 5 sledovaných letech společnost skoro neměnila svůj počet zaměstnanců, tržby a přidaná hodnota však rostly.

Celkové cash-flow společnosti bylo záporné pouze v roce 2006. V roce 2006 a 2007 bylo hlavním zdrojem peněžních prostředků cash-flow z investiční činnosti, v letech 2008 a 2009 bylo hlavním zdrojem financí cash-flow ze samofinancování. Společnost tedy v posledních letech nemá problém s nedostatkem peněžních prostředků.

Vývoj a stav likvidity a zadluženosti společnosti

Likvidita společnosti je ve všech sledovaných obdobích dobrá. Okamžitá likvidita je ve všech sledovaných obdobích buď pod horní hranicí doporučených hodnot, nebo nad ní. Pohotová likvidita je mnohem vyšší než doporučené hodnoty, je to zapříčiněno vysokou sumou pohledávek a nízkou hodnotou závazků. Běžná likvidita se také pohybuje výrazně nad horním doporučeným limitem. Toto je zapříčiněno vysokým stavem zásob na skladě.

Zadluženost společnosti se v letech 2005 – 2007 pohybuje v optimální výši 50%, která je známa jako zlaté pravidlo financování. V roce 2008 se zadluženost snížila na 33%, v roce 2009 je zadluženost jen 20%. To pro společnost znamená, že svůj majetek financuje zbytečně draze ze svých zdrojů, které jsou již sníženy o daň z příjmu.

4 Návrhy na opatření ke zlepšení finanční situace

Finanční analýza prokázala několik problémových oblastí, na které by se měla společnost zaměřit.

4.1 Zásoby

První oblastí, na kterou by se měla společnost zaměřit, je oblast zásob. Zásoby v roce 2006 narostly o více než 58%, když společnost nerozšířila své portfolio výrobků o takovýto počet. Společnost by měla stav zásob řídit pomocí systémů, které jsou k tomuto přizpůsobeny.

Ideální by bylo, aby společnost SIMANDL, spol. s r. o. přetřídila své zásoby do více skupin a u každé skupiny určila bezpečnostní množství zásoby. Společnost by se dále měla zaměřit na velikost objednávkového množství, aby jí zásoby neležely na skladě delší dobu. Jelikož podniká společnost v potravinářském průmyslu, má mnoho zásob omezenou trvanlivost. Od roku 2006 zásoby klesají jen mírně, na vývoji lze spatřit, že se společnost své zásoby snaží snižovat, měla by však k tomuto kroku přistoupit razantněji. Dále by se společnost měla snažit odprodat zásoby, které už jsou pro ni nepoužitelné.

4.2 Pohledávky a závazky

Druhou důležitou oblastí, na kterou by se společnost měla zaměřit, jsou pohledávky. Společnost má velký nepoměr mezi svými pohledávkami a závazky. Doba obratu pohledávek byla za posledních 5 let průměrně 64 dnů, kdežto doba obratu závazků jen 24 dnů. Tento stav je pro společnost velmi nevýhodný, jelikož svým dodavatelům poskytuje dodavatelský úvěr. Společnost by se měla snažit snížit dobu obratu pohledávek zvláště v době trvající krize, kdy by mohli mít její dodavatelé finanční problémy. Zároveň by se společnost měla snažit vyjednat si lepší pozici u svých dodavatelů a tím co nejvíce vyrovnat rozdíl mezi dobou obrátů závazků a

pohledávek. Takto společnost dotuje své odběratele svými prostředky, což není výhodné a společnost snižuje své ukazatele aktivity.

4.3 Aktiva

Třetím problémem ve společnosti je neuspokojivé využití svých celkových, respektive stálých aktiv. Doporučené využití celkových aktiv je v rozmezí 1,6 – 2,9, využití společností je však průměrně jen 1,07. Využití stálých aktiv by mělo přesahovat hodnotu 3, sledovaná společnost však má využití svých stálých aktiv jen 2,23. Společnosti SIMANDL, spol. s r. o. bych doporučoval zavézt práci přes čas, nebo ještě lépe, aby výroba běžela na dvě směny. Tak by společnost využila svá aktiva dvojnásobně a zároveň by zůstal prostor pro případné výkyvy ve výrobě, kdy by společnost měla možnosti využít své stroje ještě ve třetí směně, pokud by si to poptávka na trhu vyžádala. Společnost tedy nemá svou výrobu plně vytíženou, proto by se měla snažit proniknout na další trhy a rozšířit své portfolio výrobků, aby byly stroje více vytížené. Další možností, jak využít kapacity výrobních faktorů je možnost outsourcingu pro společnosti, které si nemohou dovolit pořízení takových výrobních linek a produkty jsou pro ně jen doplňkové. Strojní zařízení pro výrobu produktů společnosti je totiž velmi nákladné a je tudíž velmi nepravděpodobné, aby se do tohoto sektoru dostala další nová výrobní společnost. Touto formou by společnost svá aktiva více vytížila a hodnota využití stálých aktiv by se bezesporu zvýšila k požadovaným hodnotám.

4.4 Rozšíření prodeje

Analýza trhu prokázala, že se stále více zákazníků orientuje při svém nakupování do větších hypermarketů či supermarketů nadnárodních společností. Prodejen tohoto typu na českém trhu stále přibývá, postupně vytlačují z trhu tradiční české prodejny, které jsou na trhu zaběhnuté už léta. V této oblasti má společnost SIMANDL, spol. s r. o. velké mezery. Společnost nyní své výrobky dodává pouze, co

se týče celostátní působnosti, do řetězce prodejen COOP. Společnost by se měla okamžitě zaměřit na prodej svých výrobků v nadnárodních řetězcích, aby alespoň částečně obsadila svými produkty český trh v těchto supermarketech. V této době už sice probíhají jednání se dvěma řetězci v České Republice, společnost by však měla oslovit postupně všechny tyto prodejce v Čechách. Společnost by měla své aktivity na těchto, pro ni, nových trzích vést výhradně přes své silné stránky a výrobky, které jsou na trhu jedinečné a konkurence je prozatím nemá ve své výrobkové řadě. Silné stránky společnosti jsou především flexibilita. Společnost je schopna vyrobit produkty svým zákazníkům na míru, ať už se jedná o různou gramáž, typ obalu, množství v kartonu, zásobovací logistiku či vlastní obal jakožto privátní značku. Společnost má s tímto druhem výroby značné zkušenosti pro řetězec COOP, kam dodává už řadu let své výrobky pod značkou COOP. Tyto znalosti by mohla uplatnit i u dalších potenciálních zákazníků. Společnosti bych navrhnul se zaměřit na řetězce Tesco, Makro, Kaufland a Ahold. Tyto společnosti mají na českém území v nynější době výsadní postavení v důsledku jejich sítě obchodů. V další fázi by měla společnost oslovit řetězce Globus, Billa, Ahold a Penny market. U těchto potenciálních zákazníků by měla poukázat na prodeje, které uskutečnila u zákazníků oslovených dříve. Je více než jasné, že se společnosti najednou nepodaří prosadit do všech řetězců všechny své výrobky. Proto doporučuji společnosti, aby navrhla do prodeje hlavně výrobky, které jsou ve svém životním cyklu v oblasti růstu nebo před vrcholem. Na vrcholu prodeje se ve společnosti nachází sušené smetany do kávy a porcovaná cappuccina. Tyto výrobky jsou vyráběny ve společnosti již řadu let, proto je jejich vývoj snadno porovnatelný a sledovatelný. Produkty, které jsou ve svém růstu, do této kategorie u společnosti patří především mléčné koktejly. Společnost si nechala vytvořit ve speciální laboratoři složení a je jediná, která tento výrobek dodává na trh. Jedná se o novinku, u které prodeje vysoce rostou, a je zde předpoklad, že se bude jednat o úspěšný produkt i v následujících obdobích. Společnost však na trhu neprodává pouze produkty, které přímo vyrábí, ale i pouze distribuuje. Jedná se především o olivové oleje, které by společnost rovněž měla nabízet, jelikož tento sortiment se stává stále oblíbenějším. Český trh by měl být pro společnost základem, od kterého by se měla odrazit a pokusit se expandovat do dalších zemí.

Pokud chce společnost stále pokračovat v rostoucím trendu, český trh jí bude v nejbližší době malý. A proto dalším návrhem pro zlepšení situace společnosti je export. Společnost sice v dnešní době dodává své výrobky na Slovensko a do Slovinska, v porovnání s prodeji v České Republice jsou však tyto prodeje minimální. Existují dva směry, jak prodeje v zahraničí rozšířit. Společnost by se měla snažit rozšířit své prodeje v zemích, do kterých už své výrobky dodává. Povědomost o výrobcích už na tomto trhu existuje, je třeba však výrobky začít prodávat v co nejvíce prodejních jednotkách. Zároveň by společnost měla vyhledat vhodné společnosti v zemích, do kterých zatím své výrobky nedodává. Prioritou by měl být pro společnost polský trh, který má vysokou kupní sílu a výrobní společnosti se nachází u polských hranic. Dalším kladem jsou již existující kontakty v této zemi s prodejci. Nejvhodnější možností by bylo najít společnost, která prodává podobný sortiment a má již v zemi své obchodní zástupce. Společnost by získala výhradní zastoupení pro polský trh, prodej by byl výhodný pro obě strany.

4.5 Distribuce na českém trhu

Společnost musí sledovat nové trendy na trhu a pružně na ně reagovat. Jakmile společnost zjistí určitou výrobovou mezeru na trhu a není sama schopna daný výrobek včas vytvořit (nemá potřebné strojní zařízení), je pro ni výhodné oslovit společnost, která se tímto sortimentem zabývá a zároveň z nějakého důvodu nedodává na český trh. Tato věc se společnosti podařila již s olivovými oleji, kdy získala výhradní zastoupení pro Českou Republiku od dvou společností vyrábějících olivový olej. Tímto směrem by se měl podnik ubírat i pro případný další sortiment a vytvořit tak větší stabilitu pro společnost, aby při náhlém poklesu zájmu o určité produkty společnosti nebyl výkyv pro společnost příliš znatelný. Široká produktová řada velmi utlumuje poptávkové výkyvy jednotlivých výrobků.

4.6 Český výrobek

Hlavní konkurencí společnosti jsou polské společnosti, které skoupily řadu českých firem, které se zabývaly podobným sortimentem. Mnoho zákazníků si stěžuje na polské výrobky, pro jejich chuť a kvalitu. Společnost SIMANDL, spol. s r. o. by měla tedy stále více propagovat na svých výrobcích značku „Česká kvalita“, kterou mohou používat pouze výrobci, kteří produkují výhradně v České Republice. Společnost je na trhu poslední, kdo vyrábí tyto výrobky na našem trhu a proto by se měla co nejvíce snažit tuto konkurenční výhodu zviditelnit. Mnoho zákazníků se při výběru výrobků řídí právě označením produktu, odkud pochází a kde byl vyroben. Společnost by tedy měla co nejvíce zviditelnit spojitost mezi jejími výrobky a označením českého produktu.

4.7 Vending

V loňském roce si zadala společnost požadavek k výrobcům smetany, aby ji připravila speciální produkt, vhodný do nápojových automatů. Směsi jsou zde vystaveny různým podmínkám, podle toho, kde se automat nachází. Směsi musí být tedy odolné jak vůči chladu a teplu, tak i vlhkosti či slunečnímu záření. Toto se po dlouhých zkouškách povedlo a společnost nyní disponuje smetanou té nejvyšší kvality, která je do automatů ideální. Společnost již komunikuje se zákazníky vlastníci nápojové automaty a je s tímto zbožím úspěšná. Tento další směr může být pro společnost velkým potenciálem. Společnost by se měla snažit doplnit svůj sortiment i o další složky potřebné do nápojových automatů a zkompletovat tak nabídku. Jedná se především o sehnání kvalitní instantní kávy, směsi horké čokolády a instantního čaje. Instantní kávu společnost nakupuje z Jižní Ameriky, měla by tedy požádat o různé vzorky a vybrat tu nejvhodnější variantu. Jelikož horká čokoláda je velmi specifický produkt, měla by společnost zadat tvorbu receptury specializované společnosti, se kterou spolupracuje. Instantní čaje jsou pouze doplňkovým sortimentem, pro společnost by bylo nejlepší tento sortiment nakupovat již připravený přímo do automatů. Na trhu existuje více firem, které jsou schopny tento výrobek připravit. Tím by společnost zkompletovala

celou nabídku sortimentu pro nápojové automaty. Rozšíření společnosti na tento trh by nebyl pro společnost moc nákladný, veškeré strojní vybavení, které je potřeba, již společnost vlastní. Naopak firem vlastnících nápojové automaty není vyvíjen velký tlak na cenu, jelikož tyto firmy pracují s vysokou marží, vyžadují ale vysokou kvalitu.

4.8 Osvědčení o veterinárním dohledu

Zlepšit dlouhodobou finanční situaci společnosti by měl zařídit také rozvoj společnosti směrem ke zpracování výhradně živočišných produktů. Ke zpracování těchto produktů je potřeba získat osvědčení o veterinárním dohledu, které je pro všechny zpracovatelské společnosti velmi složité. Společnost by se měla zaměřit na jí podobný sortiment a měla by začít produkovat výrobky na bázi sušeného mléka a podobných výrobků. Na trhu se nyní nachází pouze dvě mlékárenské společnosti, které produkují tento sortiment. Tyto společnosti však nemají moderní technologie pro výrobu finálních produktů a jejich obal je funkčně zastaralý. Společnost SIMANDL, spol. s r. o. by měla jako první na trhu spojit moderní obal s osvědčením o veterinárním dohledu. Tímto by společnost získala značnou konkurenční výhodu a stala se postupně lídrem na rozsáhlém trhu se sušeným mlékem. Společnost se již nyní potýká s nedostatkem místa, a proto by pro ni bylo přínosné vystavět novou výrobní a skladovací halu. Získání osvědčení je stejně natolik problematické, že společnost není schopna ve stávajícím provozu toto osvědčení získat. Výstavbě nové výrobní haly se společnost v příštích letech nevyhne, jelikož stávající provoz a sklady již kapacitně nestačí potřebám společnosti. Společnost by na výstavbu nové výrobní haly získala navíc dotaci ve výši až 50%, státní zemědělský a intervenční fond má vypsány dotační tituly v programu pro pomoc společnostem působícím v zemědělství. Dotační titul je vypsán jak pro zemědělce výrobce, tak i pro zemědělce zpracovatele. Další dotační titul je vypsán společností Czechinvest. Dotace jsou vypsány pro podnikatele, kteří chtějí své produkty zušlechtit a lépe zpracovat. Společnost by v tomto titulu měla požádat o evropské dotace na strojové vybavení do nového provozu.

Rozšíření portfolia výrobků o sušené mléčné produkty by společnost posunulo do úplně jiné dimenze. Společnost by výrazně rozšířila svou produkci, o balené sušené mléko je stabilní zájem po celém světě. Společnost již v tuto dobu udržuje kontakty se

společnostmi, které své produkty expandují po celém světě a mají nemalé zkušenosti s mimoevropskými trhy. Zpracováním dat účetních výkazů je zřejmé, že společnost si vytváří vhodnou pozici pro budoucí investování. Tato investice by pro podnik byla určitě velmi zajímavou a společnost by posunula do jiné pozice. Nyní je v tomto segmentu na trhu ještě volná pozice a podniku ji doporučuji vyplnit.

5 Závěr

Diplomovou prací byla posouzena finanční situace společnosti SIMANDL, spol. s r. o. v letech 2005 - 2009 a navrhuje možnosti vedoucí ke zlepšení finančního hospodaření. Cíl diplomové práce se podařilo naplnit, byl proveden nejen rozbor účetních dat, ale i stanoveny činitelé ovlivňující ekonomickou situaci podniku a formulovány návrhy ke zlepšení finanční situace.

Hlavním cílem mé práce bylo zhodnotit současnou situaci společnosti a navrhnout její zlepšení.

Nejprve jsem uvedl základní informace o firmě, naznačil výrobní portfolio, a čím se společnost zabývá. Potom jsem provedl Porterovu analýzu konkurenčních sil a SWOT analýzu.

V další části jsem se poté věnoval ukazatelům finanční analýzy, nejprve jsem spočítal ukazatele horizontální a vertikální analýzy, pokračoval ukazateli rozdílovými a poměrovými. Na závěr finanční analýzy jsem se věnoval soustavám ukazatelů.

Pro mou práci jsem vycházel z účetních výkazů a informací, které jsem o společnosti věděl už dříve. Zbytek potřebného jsem se dozvěděl od majitelů společnosti. Finanční analýza objasnila určitá slabá místa společnosti i podala informace, ve kterých částech je společnost silná.

Ze slabých stránek bych zdůraznil hlavně nízké využívání aktiv, velký nepoměr mezi dobou obratu pohledávek a dobou obratu závazků a vysoký stav zásob. Na tyto tři problémovější oblasti jsem se už zaměřil v návrzích na zlepšení finanční situace.

Mezi silné stránky finanční situace podniku bych zařadil rostoucí rentabilitu společnosti, likvidita i produktivita byly také ve sledovaných obdobích uspokojivé. Rostoucí trendy složených ukazatelů Altmanova indexu i indexu IN05 nám ukazují finančně zdravý podnik, který se za poslední roky zvedl z šedé zóny.

Do dalších let bych společnosti doporučil finanční analýzu sledovat častěji, nejlépe ji vypracovat každým rokem a zvláště v době celosvětové krize sledovat i náznaky se zhoršujících změn. Pomocí finanční analýzy může společnost částečně kontrolovat své dlouhodobé plány a jejich plnění.

Snažil jsem se navrhnout pro společnost určité směry, kterými by se měla vydat. Společnost by měla postavit provoz s osvědčením o veterinárním provozu, který by

měla spolufinancovat Evropská unie. Společnost by se dále měla zaměřit na rozšiřování své působnosti na další trhy a to jak do zahraničí, tak například na trhy s nápojovými automaty. Společnost by na své výrobky také měla zavést označení „Český výrobek“, které může na českém trhu v daném segmentu užívat jako jediná.

V posledních dvou letech 2008 a 2009 nabrala společnost směr výrazného ekonomického růstu a toto tempo by se měla snažit udržet.

Seznam literatury

- [1] GRÜNWALD, R., HOLEČKOVÁ, J. *Finanční analýza a plánování podniku*. 2. vyd. Praha: Oeconomica nakladatelství Vysoké školy ekonomické v Praze, 2004. 182 s. ISBN 80-245-0684-X.
- [2] KEŘKOVSKÝ, M. a VYKYPĚL, O. *Strategické řízení*. Teorie pro praxi. 1. Vydání Praha: C. H. Beck 2002. 172 s. ISBN 80-7179-578-X.
- [3] KISLINGEROVÁ, E., HNILICA, J. *Finanční analýza: krok za krokem*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2005. 137 s. ISBN 80-7179-321-3.
- [4] KISLINGEROVÁ, E. *Manažerské finance*. 1. Vydání. Praha: C. H. BECK, 2004, 714 s. ISBN 80-7179-802-9.
- [5] LANDA, M. *Jak číst finanční výkazy*. 1. vyd. Brno: Computer Press, a. s., 2008. 176 s. ISBN 978-80-251-1994-5.
- [6] MÁČE, M. *Finanční analýza obchodních a státních organizací: praktické příklady a použití*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, a. s., 2006. 156 s. ISBN 80-247-1558-9.
- [7] MRKVIČKA, J., KOLÁŘ, P. *Finanční analýza*. 2. vyd. Praha : ASPI, a. s., 2006. 228 s. ISBN 80-7357-219-2.
- [8] PASEKOVÁ, M. *Účetní výkazy v praxi*. 1. vyd. Praha: Kernberg Publishing, s. r. o., 2007. 212 s. ISBN 978-80-903962-6-5.
- [9] PAVELKOVÁ, D., KNÁPKOVÁ, A. *Podnikové finance: studijní pomůcka pro distanční studium*. 2. vyd. Zlín: UTB ve Zlíně, Fakulta managementu a ekonomiky, 2006. 293 s. ISBN 80-7318-457-5.
- [10] PORTER, E. M. *Konkurenční výhoda*. Praha: Victoria Publishing. 626 s. ISBN 80-85605-12-0.
- [11] RŮČKOVÁ, P. *Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi*. 1. vyd. Praha: GRADA Publishing, a. s., 2007. 120 s. ISBN 978-80-247-1386-1.
- [12] SEDLÁČEK, J. *Finanční analýza podniku*. 1. vyd. Brno: Computer Press, a. s., 2007. 154 s. ISBN 978-80-251-1830-6.
- [13] SEDLÁČEK, J. *Účetní data v rukou manažera: finanční analýza v řízení firmy*, 2. doplněné vydání. 1. vyd. Praha: Computer Press, a. s., 2001. 220 s. ISBN 80-7226-562-8.

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

[15] ZIMČÍKOVÁ, E. *Hodnocení finanční situace podniku a návrhy na její zlepšení*. Brno: Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, 2007. 91 s.

[16] *Finanční analýza* [online]. [cit. 2010-02-02]. Dostupný z WWW: <http://st.vse.cz/~XLUZZ01/Financni_analyza.htm>.

Seznam tabulek

Tabulka č. 1: Přehled prodeje skupin výrobků (Zdroj: vlastní tvorba).....	17
Tabulka č. 2: Členění ukazatelů (Zdroj: vlastní tvorba)	32
Tabulka č. 3: Rozvaha (Zdroj: vlastní tvorba).....	34
Tabulka č. 4: Výkaz zisků a ztrát (Zdroj: vlastní tvorba)	35
Tabulka č. 5 Výkaz cash flow (Zdroj: vlastní tvorba)	37
Tabulka č. 6: Vývoj aktiv (Zdroj: vlastní tvorba).....	48
Tabulka č. 7 Vývoj pasiv (Zdroj: vlastní tvorba).....	50
Tabulka č. 8 Struktura aktiv (Zdroj: vlastní tvorba)	52
Tabulka č. 9 Vertikální analýza pasiv (Zdroj: vlastní tvorba)	54
Tabulka č. 10 Analýza výkazu zisků a ztrát (Zdroj: vlastní tvorba).....	56
Tabulka č. 11 Cash flow společnosti (Zdroj: vlastní tvorba).....	58
Tabulka č. 12 Rentabilita (Zdroj: vlastní tvorba)	61
Tabulka č. 13 Zadluženost (Zdroj: vlastní tvorba)	62
Tabulka č. 14 Aktivita (Zdroj: vlastní tvorba).....	65
Tabulka č. 15 Aktivita (Zdroj: vlastní tvorba).....	66
Tabulka č. 16 Likvidita (Zdroj: vlastní tvorba)	67
Tabulka č. 17 Provozní ukazatele (Zdroj: vlastní tvorba)	69
Tabulka č. 18 Altmanův index (Zdroj: vlastní tvorba)	71
Tabulka č. 19 Index IN05 (Zdroj: vlastní tvorba).....	73

Seznam grafů

Graf č. 1 Definice zákaznických segmentů (Zdroj: Vlastní tvorba)	14
Graf č. 2 Vývoj aktiv (Zdroj: vlastní tvorba)	50
Graf č. 3 Vývoj pasiv (Zdroj: vlastní tvorba)	51
Graf č. 4 Vertikální analýza aktiv (Zdroj: vlastní tvorba)	53
Graf č. 5 Vertikální analýza pasiv (Zdroj: vlastní tvorba)	55
Graf č. 6 Porovnání výkonů a výkonové spotřeby (Zdroj: vlastní tvorba)	57
Graf č. 7 Cash flow společnosti (Zdroj: vlastní tvorba)	59
Graf č. 8 Vybrané ukazatele cash flow (Zdroj: vlastní tvorba)	60
Graf č. 9 Rentabilita (Zdroj: vlastní tvorba)	62
Graf č. 10 Zadluženost (Zdroj: vlastní tvorba)	63
Graf č. 11 Doba splácení dluhu (Zdroj: vlastní tvorba)	64
Graf č. 12 Aktivita (Zdroj: vlastní tvorba)	66
Graf č. 13 Aktivita (Zdroj: vlastní tvorba)	67
Graf č. 14 Likvidita (Zdroj: vlastní tvorba)	69
Graf č. 15 Produktivita (Zdroj: vlastní tvorba)	70
Graf č. 16 Altmanův index (Zdroj: vlastní tvorba)	72
Graf č. 17 Index IN05 (Zdroj: vlastní tvorba)	74

Seznam příloh

Příloha č. 1 - Rozvaha	91
Příloha č. 2 – Výkaz zisků a ztrát	95

Příloha č. 1 - Rozvaha

		2005	2006	2007	2008	2009
	Aktiva celkem	43 759	40 806	40 990	38 473	38 650
A	Pohledávky za upsaný základní kapitál					
B	Dlouhodobý majetek	25 032	21 108	17 701	17 807	17 752
<i>B.I</i>	<i>Dlouhodobý nehmotný majetek</i>	<i>0</i>	<i>22</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
B.I 1	Zřizovací výdaje					
B.I 2	Nehmotné výsledky výzkumné a činnosti					
B.I 3	Software		22			
B.I 4	Ocenitelná práva					
B.I.5	Goodwill					
B.I 6	Jiný dlouhodobý nehmotný majetek					
B.I 7	Nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek					
B.I 8	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý nehmotný majetek					
<i>B.II</i>	<i>Dlouhodobý hmotný majetek</i>	<i>25 032</i>	<i>21 086</i>	<i>17 701</i>	<i>17 807</i>	<i>17 752</i>
B.II 1	Pozemky	541	541	541	541	541
B.II 2	Stavby	13 473	12 544	11 648	10 785	9 987
B.II 3	Samostatné movite věci a soubory movitých věcí	7 006	5 448	5 512	6 474	7 224
B.II 4	Pěstitelské celky trvalých porostů					
B.II 5	Základní stádo a tažná zvířata					
B.II 6	Jiný dlouhodobý hmotný majetek					
B.II 7	Nedokončený dlouhodobý hmotný majetek	4 012	2 553		7	
B.II 8	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý hmotný majetek					
B.II 9	Oceňovací rozdíl k nabytému majetku					
<i>B.III</i>	<i>Dlouhodobý finanční majetek</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
B.III 1	Podíly v ovládaných a řízených osobách					
B.III 2	Podíly v účetních jednotkách pod podstatným vlivem					
B.III 3	Ostatní dlouhodobé cenné papíry a podíly					
B.III 4	Půjčky a úvěry ovládaným a řízeným osobám a účetním jednotkám pod podstatným vlivem					
B.III 5	Jiný dlouhodobý finanční majetek					
B.III 6	Pořizovaný dlouhodobý finanční majetek					
B.III 7	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý finanční majetek					
C	Oběžná aktiva	18 707	19 692	23 273	20 731	21 020
<i>C.I</i>	<i>Zásoby</i>	<i>7 149</i>	<i>11 190</i>	<i>10 816</i>	<i>10 984</i>	<i>10 208</i>
C.I 1	Materiál	6 137	11 190	10 816	10 984	10 208

C.I 2	Nedokončená výroba a polotovary	1 012				
C.I 3	Výrobky					
C.I 4	Zvířata					
C.I 5	Zboží					
C.I 6	Poskytnuté zálohy na zásoby					
C.II	<i>Dlouhodobé pohledávky</i>	0	0	0	7	0
C.II 1	Pohledávky z obchodních vztahů					
C.II 2	Pohledávky za ovládanými a řízenými osobami					
	Pohledávky za účetními jednotkami pod podstatným					
C.II 3	vlivem					
	Pohledávky za společníky, členy družstva a za účastníky					
C.II 4	sdružení					
C.II 5	Dlouhodobé poskytnuté zálohy					
C.II.6	Dohadné účty aktivní					
C.II.7	Jiné pohledávky	7				
C.II.8	Odložená daňová pohledávka					
C.III	<i>Krátkodobé pohledávky</i>	8 289	7 200	10 520	8 286	9 759
C.III 1	Pohledávky z obchodních vztahů	7 440	6 712	7 207	7 675	9 114
C.III 2	Pohledávky za ovládanými a řízenými osobami					
	Pohledávky za účetními jednotkami pod podstatným					
C.III 3	vlivem					
	Pohledávky za společníky, členy družstva a za účastníky					
C.III 4	sdružení					
C.III 5	Sociální zabezpečení a zdravotní pojištění					
C.III 6	Stát - daňové pohledávky	768	439	8	143	377
C.III 7	Krátkodobé poskytnuté zálohy	81	104	3 381	468	268
C.III.8	Dohadné účty aktivní		-55	-76		
C.III.9	Jiné pohledávky					
C.IV	<i>Krátkodobý finanční majetek</i>	3 269	1 302	1 937	1 454	1 053
C.IV 1	Peníze	1 971	817	1 237	634	758
C.IV 2	Účty v bankách	1 298	485	700	820	295
C.IV.3	Krátkodobé cenné papíry a podíly					
C.IV 4	Pořizovaný krátkodobý finanční majetek					
D.I	<i>Časové rozlišení</i>	20	6	16	-65	-122
D.I 1	Náklady příštích období	20	6	16	14	35
D.I 2	Komplexní náklady příštích období					
D.I 3	Příjmy příštích období					
					-79	-157

	Pasiva celkem	43 759	40 806	40 990	38 473	38 650
A	Vlastní kapitál	22 641	21 407	21 020	25 275	31 363
A.I	Základní kapitál	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
A.I 1	Základní kapitál	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
A.I.2	Vlastní akcie a vlastní obchodní podíly					
A.I.3	Změny základního kapitálu					
A.II	Kapitálové fondy	0	0	0	0	0
A.II 1	Emisní ažio					
A.II 2	Ostatní kapitálové fondy					
A.II 3	Oceňovací rozdíly z přecenění majetku a závazků					
A.II 4	Oceňovací rozdíly z přecenění při přeměnách					
A.III	Rezervní fondy, nedělitelný fond a ostatní fondy ze zisku	100	100	108	107	108
A.III 1	Zákonný rezervní fond/Nedělitelný fond	100	100	100	100	100
A.III 2	Statutární a ostatní fondy			8	7	8
A.IV	Výsledek hospodaření z minulých let	19 648	19 541	18 727	20 912	24 168
A.IV 1	Nerozdělený zisk minulých let	19 648	19 541	18 727	20 912	24 168
A.IV 2	Neuhrazená ztráta minulých let					
A.V	Výsledek hospodaření běžného účetního období (+/-)	1 893	766	1 185	3 256	6 087
B	Cizí zdroje	21 027	18 958	19 889	12 630	7 117
B.I	Rezervy	0	0	0	0	0
B.I 1	Rezervy podle zvláštních právních předpisů					
B.I 2	Rezerva na důchody a podobné závazky					
B.I.3	Rezervna na daň z příjmů					
B.I.4	Ostatní rezervy					
B.II	Dlouhodobé závazky	57	0	1 500	0	0
B.II 1	Závazky z obchodních vztahů					
B.II 2	Závazky k ovládaným a řízeným osobám					
B.II 3	Závazky k účetním jednotkám pod podstatným vlivem					
	Závazky ke společníkům, členům družstva a k					
B.II 4	účastníkům sdružení			1 500		
B.II 5	Dlouhodobé přijaté zálohy					
B.II.6	Vydané dluhopisy					
B.II.7	Dlouhodobé směnky k úhradě					
B.II.8	Dohadné účty pasivní	57				
B.II.9	Jiné závazky					
B.II.10	Odložený daňový závazek					

<i>B.III</i>	<i>Krátkodobé závazky</i>	<i>4 402</i>	<i>3 072</i>	<i>4 519</i>	<i>3 116</i>	<i>2 117</i>
B.III 1	Závazky z obchodních vztahů	4 094	2 483	3 910	1 965	1 273
B.III 2	Závazky k ovládaným a řízeným osobám					
B.III 3	Závazky k účetním jednotkám pod podstatným vlivem Závazky ke společníkům, členům družstva a k					
B.III 4	účastníkům sdružení					
B.III 5	Závazky k zaměstnancům	177	206	221	264	343
	Závazky ze sociálního zabezpečení a zdravotního					
B.III 6	pojištění	105	243	130	163	212
B.III 7	Stát - daňové závazky a dotace	26	56	231	621	186
B.III 8	Krátkodobé přijaté zálohy					
B.III.9	Vydané dluhopisy					
B.III.10	Dohadné účty pasivní		84	22	103	103
B.III.11	Jiné závazky			5		
<i>B.IV</i>	<i>Bankovní úvěry a výpomoci</i>	<i>16 568</i>	<i>15 886</i>	<i>13 870</i>	<i>9 514</i>	<i>5 000</i>
B.IV 1	Bankovní úvěry dlouhodobé	16 568	13 523	10 322	6 604	5 000
B.IV 2	Krátkodobé bankovní úvěry		2 363	3 548	2 910	
B.IV 3	Krátkodobé finanční výpomoci					
<i>C.I</i>	<i>Časové rozlišení</i>	<i>91</i>	<i>441</i>	<i>81</i>	<i>568</i>	<i>170</i>
C.I 1	Výdaje příštích období	91	441	81	568	170
C.I 2	Výnosy příštích období					

Příloha č. 2 – Výkaz zisků a ztrát

			2005	2006	2007	2008	2009
1	I	Tržby za prodej zboží					
2	A	Náklady vynaložené na prodej zboží					
3	+	Obchodní marže	0	0	0	0	0
4	II	Výkony	43 062	37 415	39 152	44 906	50 763
5	II. 1	Tržby za prodej vl. výrobků a služeb	43 167	38 427	39 152	44 906	50 763
6	II. 2	Změna stavu vnitrop. zásob vl. výroby	-105	-1 012			
7	II. 3	Aktivace					
8	B	Výkonová spotřeba	32 541	27 362	28 858	31 161	32 546
9	B. 1	Spotřeba materiálu a energie	28 933	24 448	25 876	27 360	28 109
10	B. 2	Služby	3 608	2 914	2 982	3 801	4 437
11	+	Přidaná hodnota	10 521	10 053	10 294	13 745	18 217
12	C	Osobní náklady	3 908	4 228	4 329	5 431	5 663
13	C. 1	Mzdové náklady	2 846	3 074	3 127	3 916	4 126
14	C. 2	Odměny členům orgánů společnosti a družstva					
15	C. 3	Náklady na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	951	1 033	1 076	1 391	1 394
16	C. 4	Sociální náklady	111	121	126	124	143
17	D	Daně a poplatky	56	48	41	45	1
18	E	Odpisy investičního majetku	3 678	4 401	3 690	3 578	5 012
19	III	Tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu	134	45	0	0	0
20	1	Tržby z prodeje dlouhodobého majetku	134	45			
21	2	Tržby z prodeje materiálu					
22	F	Zůstatková cena prodaného dlouh. majetku a materiálu	0	0	0	0	0
23	F.1	Zůstatková cena prodaného dlouh. majetku					
24	F.2	Prodaný materiál					
25	G	Změna stavu rezerv a opravných položek					
26	IV.	Ostatní provozní výnosy	31	131	2		4
27	H	Ostatní provozní náklady	55	25	66	32	5
28	V.	Převod provozních výnosů					
29	I.	Převod provozních nákladů					
29	*	Provozní výsledek hospodaření	2 989	1 527	2 170	4 659	7 540
30	VI.	Tržby z prodeje cenných papírů a vkladů	413		81		
31	J.	Prodané cenné papíry a vklady	394				
32	VII.	Výnosy z dlouhodobého finančního majetku	0	0	0	0	0

	VII.					
33	1	Výnosy z CP a vkladů ve skupině				
	VII.					
34	2	Výnosy z ostatních CP a vkladů				
	VII.					
35	3	Výnosy z ostatních finančních investic				
36	VIII.	Výnosy z krátkodobého finančního majetku				
37	K.	Náklady finančního majetku				
38	IX.	Výnosy z přecenění CP a derivátů				
39	L.	Náklady z přecenění CP a derivátů				
40	M.	Změna stavu rezerv a opravných položek ve finanční oblasti				
41	X.	Výnosové úroky	2	13	2	1
42	N.	Nákladové úroky	370	493	463	51
43	XI.	Ostatní finanční výnosy	21	156	177	2
44	O	Ostatní finanční náklady	174	185	174	17
45	XII.	Převod finančních výnosů				
46	P.	Převod finančních nákladů				
47	*	Finanční výsledek hospodaření	-502	-509	-377	-615
48	Q.	Daň z příjmů za běžnou činnost	689	252	856	892
49	Q1.	splatná	689	252	856	892
50	Q2.	odložená				
51	**	Výsledek z hospodaření za běžnou činnost	1 798	766	937	3 152
52	XIII.	Mimořádné výnosy	95	248	104	179
53	R.	Mimořádné náklady				
54	S.	Daň z příjmů z mimořádné činnosti	0	0	0	0
55	S1.	splatná				
56	S2.	odložená				
57	*	Mimořádný výsledek hospodaření	95	0	248	104
58	T	Převod podílu na HV společníkům				
59	***	Výsledek hospodaření za účetní jednotku	1 893	766	1 185	3 256
60		Výsledek hospodaření před zdaněním	2 582	1 018	2 041	4 148