



VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ
BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY



FAKULTA PODNIKATELSKÁ
ÚSTAV EKONOMIKY

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT
INSTITUTE OF ECONOMICS

HODNOCENÍ FINANČNÍ SITUACE PODNIKU A NÁVRHY NA JEJÍ ZLEPŠENÍ

EVALUATION OF THE FINANCIAL SITUATION OF A COMPANY AND PROPOSALS FOR ITS
IMPROVEMENT

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE
BACHELOR'S THESIS

AUTOR PRÁCE
AUTHOR

KRISTÝNA REXOVÁ

VEDOUCÍ PRÁCE
SUPERVISOR

Ing. ONDŘEJ ŽIŽLAVSKÝ, Ph.D.

BRNO 2014

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Rexová Kristýna

Ekonomika podniku (6208R020)

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

Hodnocení finanční situace podniku a návrhy na její zlepšení

v anglickém jazyce:

Evaluation of the Financial Situation of a Company and Proposals for its Improvement

Pokyny pro vypracování:

Úvod

Cíle práce, metody a postupy zpracování

Teoretická východiska práce

Analýza současného stavu

Vlastní návrhy řešení

Závěr

Seznam použité literatury

Přílohy

Seznam odborné literatury:

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

KONEČNÝ, M. Finanční analýza a plánování. Vyd. 11., upr. Brno: Zdeněk Novotný, 2006. 83 s. ISBN 80-7355-061-x.

MARINIČ, P. Finanční analýza a finanční plánování ve firemní praxi. 1. vyd. Praha: Oeconomica, 2009. 191 s. ISBN 978-80-245-1397-3.

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

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

Termín odevzdání bakalářské práce je stanoven časovým plánem akademického roku 2013/2014.

L.S.

doc. Ing. Tomáš Meluzín, Ph.D.
Ředitel ústavu

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

V Brně, dne 27.05.2014

Abstrakt

Bakalářská práce s názvem „Hodnocení finanční situace podniku a návrhy na její zlepšení“, se zaměřuje na zhodnocení společnosti YCNEGA technologies s.r.o. na základě ukazatelů finanční analýzy. Práce obsahuje vyhodnocení finanční situace uvnitř podniku a zjištění jejího finančního zdraví, srovnání s konkurenčními podniky, které jsou na tom lépe. Navrhuje možnosti řešení problémů, se kterými se podnik potýká při každodenní činnosti.

Abstract

Bachelor thesis called "Evaluation of the financial situation of a company and proposals for its improvement", aims to evaluate the company YCNEGA Technologies Ltd. on the basis of financial analysis. The statement includes evaluation of the financial situation within the company and determine its financial health, compared with competitive enterprises who are better than evaluated company. It proposes possible problems solution in everyday activities of this company.

Klíčová slova

Finanční analýza, absolutní ukazatele, poměrové ukazatele, rozdílové ukazatele, soustavy ukazatelů, SWOT, cash flow.

Key words

Financial analysis, absolute indicators, relative indicators, differential indicators, ratio scales, SWOT, cash flow.

Bibliografická citace práce

REXOVÁ, K. *Hodnocení finanční situace podniku a návrhy na její zlepšení*. Brno: Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, 2013. 82 s. Vedoucí bakalářské práce Ing. Ondřej Žižlavský, Ph.D.

Čestné prohlášení

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

V Brně dne 28.5.2013

.....
podpis studenta

Poděkování

Tímto bych ráda poděkovala mému vedoucímu, panu Ing. Ondřeji Žižlavskému, Ph.D., za jeho odborné vedení, poskytnuté rady a věcné připomínky během zpracovávání bakalářské práce. Poděkování také patří analyzované společnosti za to, že mi poskytla podklady, které mi posloužily pro vypracování mé bakalářské práce.

Obsah

Úvod	10
1 Cíle práce, metody a postupy zpracování	11
1.1 Základní údaje o společnosti.....	12
1.1.1 Jednání společnosti.....	13
1.1.2 Organizační struktura	13
1.1.3 Historie a popis společnosti.....	14
1.1.4 Výrobní program a nabídka služeb	16
2 Teoretická východiska práce	17
2.1 SWOT analýza	17
2.2 Porterova analýza	18
2.3 Metody finanční analýzy	19
2.4 Kvalitativní analýza.....	19
2.5 Kvantitativní analýza.....	20
2.6 Analýza absolutních ukazatelů	20
2.6.1 Horizontální analýza	20
2.6.2 Vertikální analýza	21
2.7 Analýza poměrových ukazatelů	21
2.7.1 Ukazatele rentability	22
2.7.2 Ukazatele likvidity	23
2.7.3 Ukazatele aktivity	25
2.7.4 Ukazatele zadluženosti.....	27
2.8 Analýza rozdílových ukazatelů.....	28
2.8.1 Čistý pracovní kapitál.....	28
2.8.2 Čisté pohotové peněžní prostředky	29
2.8.3 Čistý peněžně pohledávkový finanční fond.....	30

2.9	Analýza soustav ukazatelů.....	30
2.9.1	Altmanův model (Z-skóre)	31
2.9.2	Index IN05.....	31
3	Analýza současného stavu	33
3.1	Analýza soustav ukazatelů.....	33
3.1.1	Altmanův model (Z-skóre)	33
3.1.2	Index důvěryhodnosti českého podniku IN05	34
3.2	Analýza stavových ukazatelů.....	35
3.2.1	Horizontální analýza aktiv	35
3.2.2	Horizontální analýza pasiv	37
3.2.3	Horizontální analýza výkazu zisku a ztráty	38
3.2.4	Vertikální analýza aktiv.....	39
3.2.5	Vertikální analýza pasiv	40
3.3	Analýza poměrových ukazatelů	41
3.3.1	Ukazatele rentability	41
3.3.2	Ukazatele likvidity	43
3.3.3	Ukazatele aktivity	44
3.3.4	Ukazatele zadluženosti.....	45
3.4	Analýza rozdílových ukazatelů.....	47
3.5	Konkurenční srovnání	48
3.5.1	AutoCont CZ	48
3.5.2	Alza.cz	49
3.5.3	C SYSTEM CZ a.s.....	50
3.6	Spider analýza.....	51
3.7	SWOT analýza.....	55
3.8	Porterova analýza	57

3.9	SLEPT analýza.....	59
3.10	Celkové zhodnocení finanční situace	60
4	Vlastní návrhy řešení.....	63
	ZÁVĚR.....	73
	SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY	74
	SEZNAM OBRÁZKŮ	76
	SEZNAM TABULEK.....	76
	SEZNAM GRAFŮ	77
	SEZNAM PŘÍLOH	77

Úvod

Finanční analýza je velmi důležitá a slouží pro rozhodování a řízení uvnitř podniku. Představuje především rozbor účetních výkazů (rozvaha, výkaz zisků a ztrát, cash flow), interních a externích dat. Důležitými zdroji jsou finance, čas a peníze. Zpracování účetních dat umožňuje analyzovat současný stav a vývoj finančního zdraví společnosti, zjištění výkonnosti, odhalení silných a slabých stran.

Výsledky srovnáváme s výsledky celého oboru a obsahují hodnocení minulosti, současnosti a prognózu pro hospodaření v budoucnosti. Používáme je pro návrhy ke zlepšení finanční situace a pro výběr strategií. Ať už se společnost rozhodne pro jakoukoliv strategii, každá musí být podložena finanční analýzou.

Nejdůležitějším finančním cílem téměř každé společnosti je dlouhodobá maximalizace tržní hodnoty a růst jejího bohatství.

Analýza není důležitá jen pro management společnosti, ale i pro eventuelní společníky a investory, konkurenci, státní orgány, zaměstnance, obchodní partnery, odborové svazy a v neposlední řadě pro bankovní ústavy.

Existuje velké množství metod finanční analýzy, nejrůznější přístupy a techniky, přesto neexistuje oficiální metodika finanční analýzy, která by zhodnotila podnik z celkového hlediska. Nejčastěji se setkáváme s absolutními, rozdílovými a poměrovými ukazateli.

Bakalářská práce bude zaměřena na zhodnocení finanční situace společnosti YCNEGA technologies s.r.o. v letech 2009 – 2013. Tato společnost se zabývá hlavně distribucí IT technologií. Analyzovaná firma sídlí v Brně, své pobočky má Boskovicích a v Tišnově. Konkurence je v tomto oboru silná a cílem bakalářské práce je navržení možností, které by společnosti pomohly k větší konkurenci na trhu a stát se rovnocenným „soupeřem“ největších IT společností v České republice.

1 Cíle práce, metody a postupy zpracování

Hlavním cílem bakalářské práce je zhodnocení finanční situace společnosti YCNEGA technologies, s.r.o. pomocí metod finanční analýzy. Na základě výsledků dojde k vyhodnocení finanční situace a navržení opatření, které by pomohly stávající problémy a krizové stavy odstranit. K dosažení tohoto hlavního cíle je nezbytné splnit následující kroky:

- zpracování podkladů a účetních výkazů, mezi které patří rozvaha, výkaz zisků a ztráty
- použití metod finanční analýzy, zejména analýza tokových a stavových ukazatelů, rozdílových a poměrových ukazatelů, soustav ukazatelů
- vyhotovení analýzy SWOT, která určí silné a slabé stránky, příležitosti a hrozby
- zpracování Porterovy analýzy, Slept analýzy
- porovnání výsledků ukazatelů s konkurenčními společnostmi
- určení návrhů, které by pomohly odstranit stávající problémy a zlepšit finanční situaci

Bakalářská práce je rozdělena na teoretickou a praktickou část. V teoretické části jsou popsány jednotlivé ukazatele a jejich význam, v praktické části jsou tyto poznatky aplikovány na analyzovanou společnost.

Finanční analýza bude zpracována v horizontu 5 let a dojde k porovnání, jak se vyvíjela finanční situace v jednotlivých letech.

Práce se dále zabývá srovnání s konkurenčními společnostmi, které jsou na tom o poznání lépe a doporučení takových opatření, které by analyzované firmě pomohly k větší konkurenceschopnosti.

1.1 Základní údaje o společnosti

Obchodní firma:	YCNEGA technologies s.r.o.
Datum zápisu:	11. Července 2002
Spisová značka:	C 42255 vedená u Krajského soudu v Brně
Sídlo:	Karásek 2245/1f, Řečkovice, 621 00 Brno
Identifikační číslo:	262 92 157
Právní forma:	společnost s ručením omezeným
Základní kapitál:	1 500 000,- Kč



Obrázek č. 1: Logo společnosti (Ycnega, 2012)

Předmět podnikání:

- Výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona.
- Výkon komunikační činnosti podle zákona č. 127/2005 Sb., o elektronických komunikacích a o změně některých komunikačních zdrojů (zákon o elektronických komunikacích), která je podle § 8 tohoto zákona podnikáním v elektronických komunikacích:
 - Veřejná pevná síť elektronických komunikací
 - Ostatní hlasové služby
 - Služby přenosu dat
 - Služby přístupu k síti Internet
 - Poskytování nebo zprostředkování spotřebitelského úvěru (Justice, 2012)

1.1.1 Jednání společnosti

V současné době má společnost 2 jednatele, kterými jsou RNDr. Petr Peška, který působí ve společnosti od jejího samotného začátku. Dalším jednatelem je pan Mgr. Petr Polák, který se stal jednatelem v roce 2013. Společníci jsou rovněž pouze dva. Výše základního kapitálu je 1 500 000,- Kč.

Tabulka č. 1: Seznam jednatelů a společníků (Zdroj: Vlastní zpracování, Justice, 2012)

Jednatelé	Společníci
RNDr. Petr Peška, dat. nar. 2. září 1971 Tišnov, U Humpolky 1508, PSČ 666 01 den vzniku funkce: 19. srpna 2008	Petr Červinka, dat. nar. 8. března 1972 Litava 7, 592 61 Olší Vklad: 210 000,- Kč Splaceno: 100 % Obchodní podíl: 14 %
Mgr. Petr Polák, dat. nar. 22. září 1976 č.p. 148, 679 01 Lhota Rapotina den vzniku funkce: 24. ledna 2013	RNDr. Petr Peška, dat. nar. 2. září 1971 Tišnov, U Humpolky 1508, PSČ 666 01 Vklad: 1 290 000,- Kč Splaceno: 100 % Obchodní podíl: 86 %

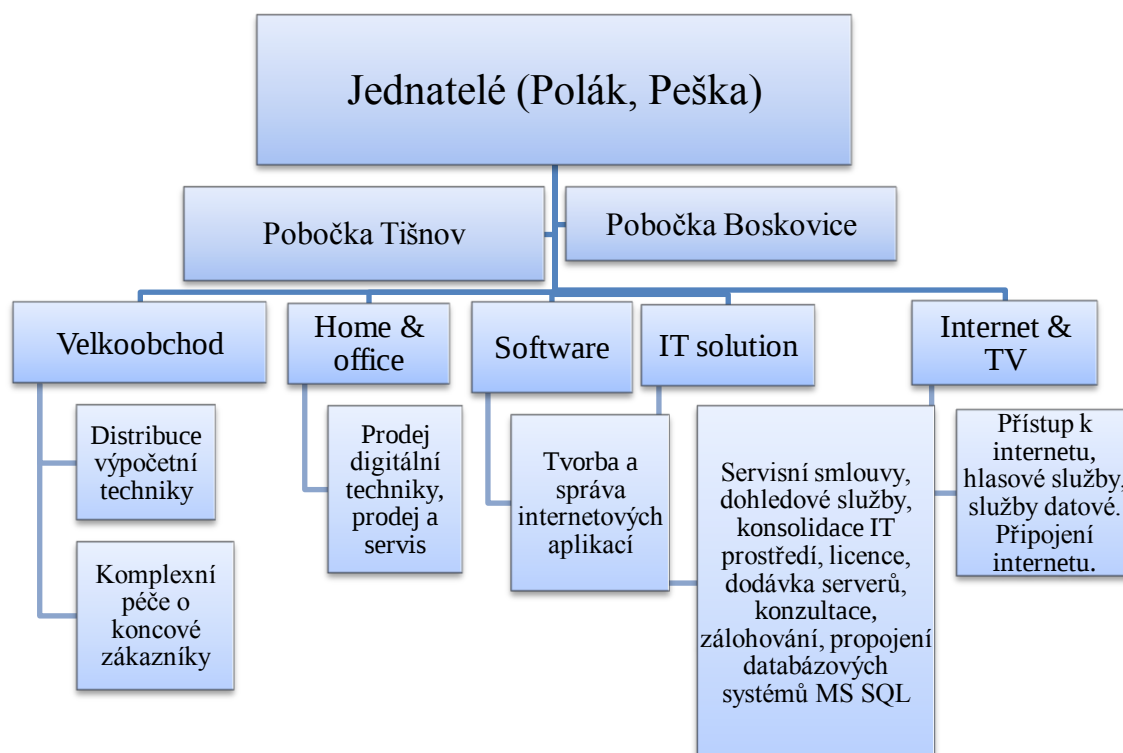
1.1.2 Organizační struktura

Společnost YCNEGA technologies, s.r.o. má v současné době 25 zaměstnanců. Na základě toho není organizační struktura složitá. V čele společnosti stojí jednatelé Petr Peška a Petr Polák. Jménem společnosti jedná jednatel pan RNDr. Petr Peška samostatně ve všech věcech. Jednatel společnosti pan Mgr. Petr Polák jedná samostatně, jde-li o úkon, jehož hodnota nepřesahuje částku 1.500.000,- Kč. Jde-li o úkon, jehož hodnota činí více než 1.500.000,- Kč, jedná jednatel pan Mgr. Petr Polák vždy společně s jednatelem panem RNDr. Petrem Peškou (Justice, 2012).

Všichni zaměstnanci mají pracovní smlouvu a ani jeden zaměstnanec nepracuje na živnostenský list. Techniků je deset, kteří mají na starosti instalaci IT zařízení. Jeden z nich pracuje dvakrát týdně na městském úřadě v Bystřici nad Pernštejnem, kde se stará o správnou funkčnost serverů a veškerého IT vybavení.

Účetnictví firmy zpracovávají dvě účetní, které sídlí v Tišnově. Jejich náplní práce je zpracování rozvahy, výkazu zisků a ztrát a provádí veškeré činnosti spojené s účetnictvím firmy.

Ostatní zaměstnanci jsou rozděleni do poboček v Boskovicích a v Tišnově. Tři z těchto zaměstnanců se starají i o zpracování zakázek.



Obrázek č. 2: Organizační struktura společnosti (Zdroj: Vlastní zpracování, Ycnega, 2012)

1.1.3 Historie a popis společnosti

Firma Ycnega technologies vznikla v roce 1999 a začala pracovat v oblasti informačních a komunikačních technologií. Do roku 2002 tato společnost působila jako sdružení fyzických osob. V roce 2002 byla založena společnost s ručením omezeným YCNEGA technologies s.r.o. V roce 2008 byla YCNEGA technologies 69. největší IT společností v ČR.

Sídlo společnosti je v Brně a dále má provozovny, které se nachází v Boskovicích a v Tišnově. Společnost měla další pobočku v Brně, jednalo se o internetový obchod Digiboss (Ycnega, 2012).

V roce 2001 byl spuštěn první internetový obchod s nejširší nabídkou LCD monitorů v ČR (www.lcdmonitor.cz). Zákazníci nebyli jen domácí uživatelé, ale i velmi významné české společnosti a organizace. Postupem času došlo o další rozšíření dalších internetových obchodů, které se specializovali na plazmové a LCD televizory, digitální fotoaparáty, notebooky, GPS navigace, kamery, tiskárny atd.

Na začátku roku 2006 byl uveden do provozu nový internetový obchod, který byl zaměřený na digitální a výpočetní techniku. Jednalo se o portál www.DIGIBOSS.cz. Ten se však společnost rozhodla prodat a oficiálně od 1. 1. 2014 jej už nevlastní. Jedním z důvodů zrušení internetového obchodu a pobočky v Brně byla jeho ztrátovost. Novým majitelem internetového obchodu www.digiboss.cz se stala společnost Profysis. Nyní se připravuje nová pobočka v Praze (Ycnega, 2012).

Kromě toho YCNEGA technologies, s.r.o. pravidelně sponzoruje různé sportovní, charitativní a kulturní akce, nejen pro své zákazníky, např. (Ycnega, 2012):

- Ivan Mládek a Banjo Band – v hudebně zábavném pořadu s legendárními hity
- Myslivecký ples
- Pěvecká soutěž RH FAKTOR 2012 v Boskovicích
- Šachový klub Tišnov
- Basketbal
- SK Tenis Tišnov, HC Tišnov, ...

Společnost je majitelem certifikátů XORO, XORO HTL 3212w, ESSOX, Autorizovaný dealer Toshiba, Acer Point Partner, Fujitsu Siemens Computers, Preferred Partner HP, Autorizovaný prodejce Brother, Longshine, Intel Product Integrátor (Ycnega, 2012).

1.1.4 Výrobní program a nabídka služeb

Jednotlivé činnosti společnosti YCNEGA technologies s.r.o. jsou rozděleny do následujících středisek (Ycnega, 2012):

Velkoobchod

Pobočky v Tišnově a v Boskovicích mají na starosti komplexní péči o koncové zákazníky. Mezi poskytované služby patří prodej a servis výpočetní techniky, poskytování připojení k internetu, telekomunikačních služeb, hlasových služeb, návrhy a realizace počítačových sítí, správa serverů a další.

Home & Office

Toto středisko se zabývá hlavně prodejem digitální techniky, prodejem a servisem výpočetní techniky, návrhem a realizace počítačových sítí.

Internet & TV

Toto středisko je zaměřeno na poskytování služeb v oblasti komunikací, jedná se tedy o poskytnutí přístupu k internetu, hlasových a datových služeb. Doménou tohoto střediska je správa bezdrátové sítě pro připojení k Internetu na Tišnovsku a poskytování připojení k Internetu prostřednictvím této sítě společností i domácím uživatelům.

IT solution

Toto středisko vzniklo v roce 2008 na základě vyčlenění ze střediska Home & office. Práce v tomto středisku je zaměřena na servisní smlouvy typu SLA, konsolidaci IT zařízení, licenční problematiku, dodávky serverů, dohledové služby, zálohování a konzultace, propojení a optimalizace databázových systémů MS SQL.

Software

Samostatnou část společnosti tvoří středisko software zaměřená na tvorbu a správu internetových prezentací a aplikací (Ycnega, 2012).

2 Teoretická východiska práce

Finanční analýza nebo obecně jakákoliv analytická metoda, má smysl jedině jako logický prostředek hodnocení a porovnávání údajů a vytváření nové informace, která je hodnotnější než primární údaje. Vybraná metoda musí být v souladu s konkrétní úlohou, která má být vyřešena. Ve finančním rozhodování je datová báze utvořena z podnikových účetních výkazů – rozvahy a účtu zisků a ztrát. Finanční data se vzájemně porovnávají způsobem, který rozšiřuje jejich schopnost k danému problému a rozhodnutí. Identifikace klíčových vztahů mezi jednotlivými údaji umožňuje rozpoznat způsoby a kvalitu hospodaření firmy.

Cílem finanční analýzy je rozpoznat finanční zdraví firmy a identifikovat slabiny, které by mohly v budoucnosti vést k problémům (Blaha, 2006).

2.1 SWOT analýza

Jedná se o základní strategickou analýzu, která hodnotí stav podniku z hlediska silných a slabých stránek, příležitostí a ohrožení. Analýza rozebírá a hodnotí vnitřní a vnější prostředí. Příležitosti a hrozby jsou hodnoceny ve vnějším prostředí, kam patří prostředí politické (P), ekonomické (E), sociální (S), technologické (T), legislativní (L), ekologické (E). Vnější analýza lze tedy realizovat s využitím analýzy PESTLE. Ve vnitřním prostředí dochází k hodnocení silných a slabých stránek podniku (Grasseová, 2012).

Při provedení SWOT analýzy je důležité, aby byl stanoven účel využití, protože analýza může být určena k jednomu či více účelům. Může být využita pro tvorbu strategie nebo pro identifikaci kritických oblastí. Při zpracování je vhodné dodržovat následující principy (Grasseová, 2012):

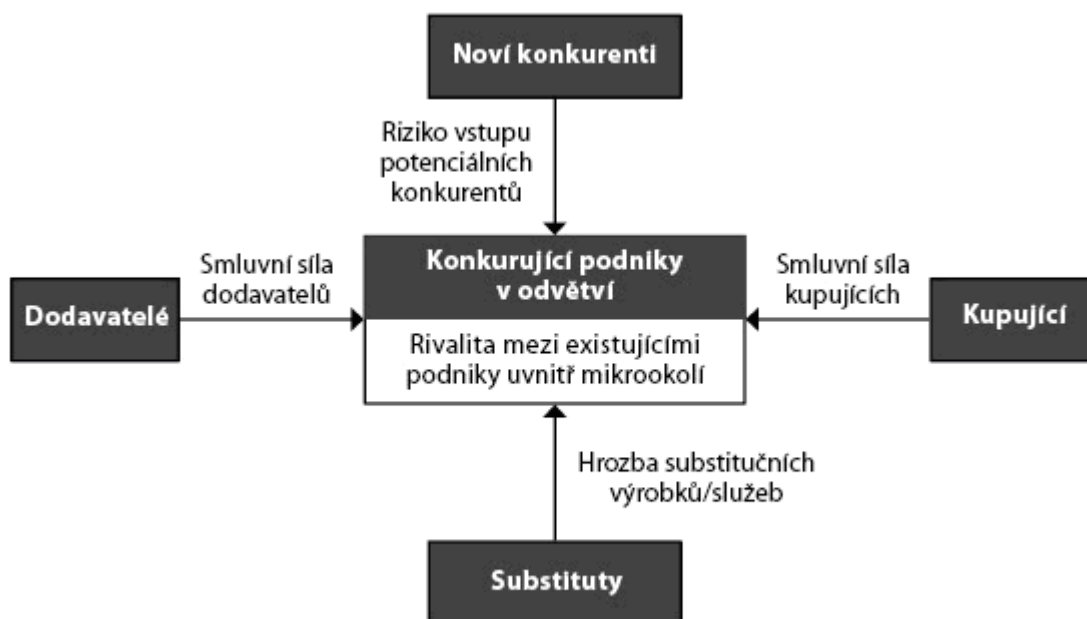
- a) princip účelnosti
- b) princip kauzality
- c) princip objektivnosti
- d) princip relevantnosti

2.2 Porterova analýza

Tato analýza závisí na předpokladu působení pěti dynamických faktorů, které ovlivňují ceny a náklady. Zdůrazňuje všechny základní složky, které mohou být v daném odvětví hnací silou konkurence. Patří sem (Grasseová, 2012):

- Hrozba silné rivalry
- Hrozba vstupu nové konkurence
- Hrozba substitutů
- Hrozba rostoucí vyjednávací síly zákazníků
- Hrozby rostoucí vyjednávací síly dodavatelů

Je třeba dbát na to, že v jednotlivých odvětvích nejsou všechny tyto síly stejně důležité, protože každé odvětví je jiné a má svou vlastní strukturu (Grasseová, 2012).



Obrázek č. 3: Porterův model pěti sil (CzechTrade, 2014)

2.3 Metody finanční analýzy

Zanalyzovat finanční zdraví společnost lze velkým počtem různých technik a metod. Mezi nejčastější metody finanční analýzy patří (Kislingerová, 2010):

- **Kvalitativní a kvantitativní analýza**
- **Analýza absolutních ukazatelů**
 - horizontální analýza
 - vertikální analýza
- **Analýza rozdílových ukazatelů**
 - čisté pohotové prostředky
 - čistý peněžní majetek
 - čistý pracovní kapitál
- **Analýza poměrových ukazatelů**
 - rentabilita
 - aktivita
 - likvidita
 - zadluženost
- **Analýza soustav ukazatelů**
 - Altmanův index
 - In05

2.4 Kvalitativní analýza

Analýza je založena na rozsáhlých znalostech vzájemných souvislostí mezi ekonomickými a mimoekonomickými jevy, na zkušenostech odborníků, na jejich subjektivních odhadech i na citu pro situace a jejich trendy. Zpracovává velké množství údajů a zpravidla odvozuje své záměry bez použití algoritmizovaných postupů (Sedláček, 2011).

Výstupem analýzy je identifikace prostředí, ve kterém se podnik nachází a má vliv na (Sedláček, 2011):

- vnitřní a vnější ekonomické prostředí podniku
- charakter podnikových cílů

- právě probíhající fázi života podniku.

2.5 Kvantitativní analýza

Analýza má za úkol odhadnout budoucí vývoj kurzů akcií, akciových indexů či objemů obchodů. Tato metoda tedy usiluje o určitou předpověď budoucího trendu a používá se pro načasování nákupu nebo prodeje akcie. Analýza se spíše orientuje na princip korelace, tzn., že pro investici stačí zkoumat vývoj faktorů, jejichž výskyt významně koreluje s historickými pohyby cen finančních aktiv. Princip korelace není dostatečně vědecký, a proto je kvantitativní analýza řazena mezi „exotické metody“ (Kislingerová, 2010).

2.6 Analýza absolutních ukazatelů

K této analýze se přímo využívají údaje obsažené v účetních výkazech. Jedná se o data v absolutním vyjádření, měřící rozměr určitých jevů, např. majetku, kapitálu nebo peněžního toku. Rozlišujeme je podle toho, jestli vyjadřují určitý stav, nebo nás informují o údajích za určitý interval. Na základě toho hovoříme o veličinách tokových a stavových. Stavové veličiny tvoří obsah účetního výkazu rozvaha (např. k určitému datu je uvedena hodnota majetku a kapitálu). Naproti tomu účetní výkaz zisků a ztrát a výkaz cash flow, obsahují veličiny tokové (např. jakých tržeb bylo za uplynulé období dosaženo). Absolutní ukazatele rozebírají účetní výkazy na (Kislingerová, 2010):

- vertikální analýzu
- horizontální analýzu

2.6.1 Horizontální analýza

Analýza zpracovává data, která jsou získávána z účetních výkazů, mezi které patří rozvaha, výkaz zisku a ztráty. Zjišťuje nejen procentní změny, ale také sleduje změny absolutní hodnoty vykazovaných dat v čase. Tato metoda se nazývá horizontální analýza, protože změny jednotlivých položek výkazů se sledují horizontálně po řádcích. Analýza patří mezi nejčastější a nejpoužívanější metodu, která zpracovává

hospodářskou situaci podniku, jeho minulý a budoucí vývoj. Zachycuje vývojové trendy, které sleduje ve struktuře majetku a kapitálu podniku a jejich grafické zobrazení změn (Sedláček, 2011).

2.6.2 Vertikální analýza

Vertikální analýza zpracovává jednotlivé složky majetku a kapitálu, tzv. strukturu aktiv a pasiv. Ze struktury je zřejmé, jaké je složení hospodářských prostředků, které jsou potřeba pro aktivity podniku a z jakých zdrojů byly pořízeny. Při procentním vyjádření jednotlivých složek postupuje v jednotlivých letech odshora dolů, proto označení „vertikální analýza“ (Sedláček, 2011).

Spočívá ve vyjádření jednotlivých položek účetních výkazů jako procentního podílu k jediné zvolené základně položené jako 100 %. Při rozboru rozvahy se obvykle používají jako základna aktiva (pasiva) a při rozboru výkazu zisků a ztrát používáme velikost celkových výnosů nebo nákladů (Knápková, 2013).

2.7 Analýza poměrových ukazatelů

Poměrové ukazatele jsou považovány za základní nástroje finanční analýzy. Jedním z důvodů je také to, že umožňují získat rychlou představu o finanční situaci v podniku. Podstatou poměrového ukazatele je, že dává do poměru různé položky rozvahy, výkazu zisku a ztráty a cash flow. Na základě toho lze využít velké množství ukazatelů, ale v praxi se osvědčilo využívání pouze konkrétních ukazatelů roztríděných do skupin podle jednotlivých oblastí hodnocení hospodaření a finančního zdraví podniku. Jedná se zejména o skupiny ukazatelů zadluženosti, likvidity, rentability, aktivity a ukazatele kapitálového trhu (Knápková, 2013).

Poměrové ukazatele se dělí na (Scholleová, 2012):

- ukazatele rentability
- ukazatele likvidity
- aktivity
- zadluženosti

Využití poměrových ukazatelů má celou řadu výhod, mezi které patří (Vorbová, 1997):

- analýza časového vývoje (srovnání výkazů podniku za více období),
- oborová analýza (porovnání výsledků podniku s výsledky oboru jako celku),
- průřezová analýza (porovnání finanční situace podniku s finanční situací podobných podniků),
- konstrukce finančních modelů.

2.7.1 Ukazatele rentability

Tento ukazatel je obvykle nejvíce sledován majiteli podniku. Výsledky nás informují o splnění základních cílů, které byly stanoveny při zakládání podniku. Akcionáři sledují návratnost investic před valnou hromadou a odhadují, jak velká část z dividend jim připadne. Někdy je podle výše dividendy hodnocen podnik na kapitálovém trhu a desetinásobek dividendy je někdy považován za hrubý odhad tržní hodnoty akcie.

Mezi nejpoužívanější ukazatele rentability patří (ROE) rentabilita vlastního kapitálu, (ROI) rentabilita investovaného kapitálu, (ROS) rentabilita tržeb a (ROA) rentabilita celkového kapitálu (Doucha, 1995).

Rentabilita tržeb (ROS)

Ukazatel poměřuje zisk k tržbám. Tržby vyjadřují tržní ohodnocení výkonů firmy za určitý časový úsek. V čitateli je dosazen čistý zisk. Pro srovnání různých firem se upřednostňuje využít provozní zisk EBIT. Je to z toho důvodu, že se v čitateli zkreslují vlivy rozdílné skladby kapitálu, jedná se především o zisk a úroky. Ukazatel vyjadřuje, kolik zisku dokáže podnik získat z jedné koruny tržeb. Čím vyšší hodnoty ukazatel vyjadřuje, tím lepší (Sedláček, 2001).

I. $ROS = Zisk/Tržby$	(Sedláček, 2001)
-----------------------	------------------

Rentabilita celkových aktiv (ROA)

Ukazatel porovnává zisk s celkovými aktivy, které byly investovány do podnikání bez ohledu na to, z jakých zdrojů jsou financovány. Pokud je do čitatele dosazen EBIT, pak

ukazatel měří hrubou produkční sílu aktiv před odpočtem daní a nákladových úroků. Dle toho lze porovnat firmy s rozdílnými podmínkami a s různým podílem dluhu ve finančních zdrojích. Pokud se do čitatele dosadí čistý zisk po zdanění, který je zvýšen o zdaněné úroky, znamená to, že společnost požaduje, aby ukazatel měřil vložené prostředky se ziskem i s úroky, které jsou odměnou věřitelům za jimi vypůjčený kapitál (Sedláček, 2001).

II.	$ROA = EBIT/Aktiva$	(Sedláček, 2001)
-----	---------------------	------------------

Rentabilita vlastního kapitálu (ROE)

Tento ukazatel je velmi důležitý a je mu věnována velká pozornost. Vyjadřuje efektivnost rozšiřování kapitálu, který vložili akcionáři. Zisk vyjadřuje výdělek kapitálu, který investovali vlastníci (Konečný, 2006).

III.	$ROE = EAT/Vlastní\ kapitál$	(Konečný, 2006)
------	------------------------------	-----------------

Rentabilita vloženého kapitálu (ROI)

Patří mezi nejdůležitější ukazatele, pomocí kterých se hodnotí podnikatelská činnost. Ukazatel vyjadřuje, s jakou účinností působí celkový kapitál, který byl vložen do společnosti, nezávisle na zdroji financování. Lze srovnávat různě zadlužené a zdaněné podniky a to z toho důvodu, že nebere v úvahu daň a ani úroky. Doporučené hodnoty jsou v rozmezí 0,12 – 0,15 a jsou velmi dobré, pokud jsou nad 0,15 (Sedláček, 2001).

IV.	$ROI = EBIT/Celkový\ kapitál$	(Sedláček, 2001)
-----	-------------------------------	------------------

2.7.2 Ukazatele likvidity

Dělíme je na ukazatele okamžité, pohotové a běžné. Jaký ukazatel si firma vybere, záleží na tom, v jaké míře se v ní vyskytují zásoby a pohledávky. Likvidita pohotová a likvidita okamžitá výrazně ovlivňují časový cyklus financování, respektive způsob

uhrazování té části ceny veřejného produktu, která představuje jeho podíl na vybraných daních. Při dlouhých cyklech budou ukazatele likvidity zachycovat značné výkyvy. V některých podnicích by takový způsob úhrady ceny mohl znamenat problémy se solventností, u některých podniků by mohly vznikat oportunitní náklady plynoucí z dočasného nezhodnocování finančního majetku (Kraftová, 2002).

Běžná likvidita

Měří, kolikrát pokrývají oběžná aktiva krátkodobé závazky podniku. Vyjadřuje, kolikrát je podnik schopen uspokojit své věřitele, pokud by proměnil veškerá oběžná aktiva v daném okamžiku na hotovost. Hlavní význam ukazatele spočívá v tom, že pro úspěšnou činnost podniku má zásadní význam úhrada krátkodobých závazků z odpovídajících položek aktiv. Je velmi těžké najít optimální hodnotu ukazatele, ale u průměrné strategie se má hodnota likvidity pohybovat v rozmezí 1,6 - 2,5 (Kislingerová, 2010).

$$V. \quad \text{Běžná likvidita} = \text{Oběžná aktiva} / (\text{Krátkodobé závazky} + \text{Krátkodobé bankovní úvěry})$$

(Kislingerová, 2010)

Pohotová likvidita

Spíše než samotnou hodnotu ukazatele, respektive její porovnání s hodnotami v jiných podnicích, je užitečné sledovat její vývoj v čase. Hodnota ukazatele by neměla klesnout pod 1. Pokud je hodnota ukazatele jedna, znamená to, že by měl být podnik schopen vyrovnat své závazky bez nutnosti prodeje svých zásob. Pokud jsou výsledky menší než 1, poukazuje to na značný objem oběžných aktiv ve formě pohotových prostředků, které přinášejí pouze minimální nebo žádný úrok. Jejich nadměrná výše směřuje k neproduktivnímu využití vložených prostředků a tím celkově ovlivňuje výkonnost podniku (Kislingerová, 2010).

$$VI. \quad \text{Pohotová likvidita} = (\text{Oběžná aktiva} - \text{Zásoby}) / (\text{Kr. závazky} + \text{Kr. bank. úvěry})$$

(Kislingerová, 2010)

Okamžitá likvidita

Doporučená hodnota ukazatele je v rozmezí 0,2 - 0,5. Pokud je hodnota ukazatele větší než 1, znamená to, že je podnik schopen plnit své veškeré krátkodobé závazky okamžitě (Konečný, 2006).

VII. $Okamžitá\ likvidita = Pohotov\acute{e}\ pen\acute{e}\mathring{z}n\acute{i}\ prost\mathring{r}edky / Kr\acute{a}tkodob\acute{e}\ dluhy$
(Konečný, 2006)

2.7.3 Ukazatele aktivity

Měří, jak efektivně firma hospodaří se svými aktivy. Pokud jich má více, znamená to, že vznikají zbytečné náklady a tím pádem i nízký zisk. Pokud jich má nedostatek, tak se musí vzdát potenciálních podnikatelských příležitostí a přichází o výnosy. U ukazatelů aktivity se můžeme v zásadě setkat se dvěma typy (Scholleová, 2012):

- počtem obrátů
- dobou obratu

Obrat celkových aktiv

Ukazatel vyjadřuje efektivnost využívání celkových aktiv. Udává, kolikrát se během roku tato aktiva obrátí. Obrat aktiv by měl být minimálně na úrovni hodnoty 1, to však záleží na sektoru nebo odvětví, kde je vhodné srovnání (Kislingerová, 2010).

VIII. $Obrat\ celkov\acute{y}ch\ aktiv = Tr\mathring{z}by / Celkov\acute{a}\ aktiva$ (Kislingerová, 2010)

Obrat stálých aktiv

Ukazatel je využíván při pořizování dlouhodobého majetku. Hodnoty by měly být vyšší než u ukazatele celkových aktiv (Sedláček, 2011).

IX. $Obrat\ st\acute{a}l\acute{y}ch\ aktiv = Tr\mathring{z}by / St\acute{a}l\acute{a}\ aktiva$ (Sedláček, 2009)

Obrat zásob

Udává, kolikrát v průběhu roku je každá položka zásob prodána a znovu naskladněna. Pokud je hodnota ukazatele na podobné úrovni s oborovým průměrem, znamená to, že firma nemá zbytečné nelikvidní zásoby. Přebytkové zásoby jsou totiž neproduktivní a vyvolávají vyšší náklady na skladování, které by společnost mohla využít lepším způsobem. Na druhé straně při nízkém obratu lze říci, že společnost má staré zásoby a jejich reálná hodnota je nižší než cena oficiálně uvedená hodnota v účetních výkazech (Sedláček, 2001).

$X. \quad \text{Obrat zásob} = \text{Roční tržby} / \text{Zásoby}$	(Sedláček, 2001)
--	------------------

Doba obratu zásob

Má téměř podobné vypovídací schopnosti jako obrat zásob, avšak z jiného úhlu pohledu.

Udává průměrný počet dnů, kdy jsou v podniku vázány zásoby až do doby jejich spotřeby nebo jejich prodeje (Scholleová, 2012).

$XI. \quad \text{Doba obratu zásob} = \text{Zásoby} / (\text{Tržby} / 360)$	(Scholleová, 2012)
---	--------------------

Doba splatnosti pohledávek

Vyjadřuje počet dnů, po které musí podnik čekat, než dostane zaplacené za své prodané výrobky nebo služby (Sedláček, 2011).

$XII. \quad \text{Doba splatnosti pohledávek} = \text{Pohledávky} / (\text{Tržby} / 360)$	(Sedláček, 2011)
---	------------------

Doba splatnosti krátkodobých závazků

Ukazatel vyjadřuje počet dnů, po které podnik využívá od svých dodavatelů bezplatný obchodní úvěr (Scholleová, 2012).

$$\text{XIII. } \text{Doba splatnosti pohledávek} = \text{Krátkodobé závazky} / (\text{Tržby} / 360)$$

(Scholleová, 2012)

2.7.4 Ukazatele zadluženosti

Sledují vztah mezi cizími a vlastními zdroji. I když ukazatelé vyjadřují zadluženost, nemusí být spjaty s negativní charakteristikou podniku. V dobře fungující firmě může naopak vysoká finanční páka pozitivně přispívat k rentabilitě vlastního kapitálu (Kislingerová, Hnilica, 2008).

Celková zadluženost

Tento ukazatel je základním ukazatelem zadluženosti. Doporučená hodnota se pohybuje v rozmezí 30 - 60 %. Při posuzování zadluženosti je nutné přihlížet na příslušné odvětví a též na schopnost splácet úroky plynoucí z dluhů (Knápková, 2013).

$$\text{XIV. } \text{Celková zadluženost} = \text{Cizí zdroje} / \text{Aktiva celkem}$$

(Marinič, 2009)

Míra zadluženosti

Tento ukazatel poměruje cizí a vlastní kapitál a je velmi významný v případě žádosti o nový úvěr. Banka pak na základě toho rozhoduje, zda úvěr poskytne, či ne. Velmi důležitý je časový vývoj, zda se podíl cizích zdrojů zvyšuje nebo snižuje. Ukazatel signalizuje, do jaké míry by mohly být ohroženy nároky věřitelů (Knápková, 2013).

Optimální stav je, pokud se hodnota ukazatele pohybuje v rozmezí kolem 50 %. Tento ukazatel nemá pouze negativní charakteristiku, ale do určité míry má i pozitiva (Knápková, 2013).

$$\text{XV. } \text{Míra zadluženosti} = \text{Cizí zdroje} / \text{Vlastní kapitál}$$

(Knápková, 2013)

Koeficient samofinancování

Vyjadřuje podíl, v jakém jsou celková aktiva financována ze zdrojů jeho vlastníků (Mrkvička, Kolář, 2006).

$$\text{XVI. } \text{Koeficient samofinancování} = (\text{Vlastní kapitál} / \text{Celková aktiva}) * 100$$

(Mrkvička, Kolář, 2006)

Úrokové krytí

Vyjadřuje, kolikrát vytvořený zisk převyšuje úrokové platby. Věřitele informuje o tom, zda, a jak jsou zajištěny jejich nároky v případě likvidace podniku a akcionáře informuje, zda je podnik schopen splácet své závazky z úroků. Čím vyšší hodnota ukazatele, tím lépe. Kritická úroveň tohoto ukazatele je hodnota 3. Nižší hodnoty poukazují na velmi vážné problémy. Bezproblémový stav je považován při hodnotě ukazatele 8. Tento ukazatel je populární v USA (Mrkvička, Kolář, 2006).

$$\text{XVII. } \text{Úrokové krytí} = \text{Zisk před úroky a zdaněním} / \text{Nákladové úroky}$$

(Marinič, 2009)

2.8 Analýza rozdílových ukazatelů

Při analýze rozdílových ukazatelů se jedná především o rozdíl mezi souhrnem určitých položek krátkodobých aktiv a souhrnem určitých položek krátkodobých pasiv.

Mezi rozdílové ukazatele patří:

- čistý pracovní kapitál
- čisté pohotové prostředky
- čisté peněžně pohledávkové finanční fondy (Sedláček, 2011).

2.8.1 Čistý pracovní kapitál

Jedná se o nejčastěji využívaný ukazatel rozdílových ukazatelů. Počítá se jako rozdíl mezi celkovými oběžnými aktivy a celkovými krátkodobými dluhy. Tento rozdíl má výrazný vliv na solventnost podniku. V případě přebytku krátkodobých aktiv nad

krátkodobými dluhy můžeme říci, že je podnik likvidní a má dobré finanční zázemí. Čistý pracovní kapitál představuje tzv. „finanční polštář“, který umožňuje podniku pokračovat ve své činnosti i když se stane nepříznivá událost, která by vyžadovala vysoký výdej peněžních prostředků. Velikost finančního polštáře závisí na obratovosti krátkodobých aktiv a na vnějších okolnostech, kterými může být konkurence, stabilita trhu, celní předpisy, daňová legislativa apod. (Sedláček, 2011).

XVIII. $\check{C}PK = \text{oběžná aktiva} - \text{Krátkodobá pasiva}$	(Sedláček, 2001)
--	-------------------------

A	ROZVAHA	P
STÁLÁ AKTIVA	VLASTNÍ KAPITÁL	DLOUHODOBÉ ZDROJE
ČPK	CIZÍ KAPITÁL (DLOUHODOBÝ)	$\updownarrow$
OBĚŽNÁ AKTIVA	CIZÍ KAPITÁL (KRÁTKODOBÝ)	$\updownarrow$

Obrázek č. 4: Schéma tvorby ČPK z pohledu manažera (Sedláček, 2001)

2.8.2 Čisté pohotové peněžní prostředky

Vyjadřují okamžitou likviditu krátkodobých závazků, které jsou právě splatné. Jedná se o rozdíl mezi pohotovými peněžními prostředky a okamžitě splatnými závazky. Pokud pohotové finanční prostředky obsahují pouze hotovost a zůstatek na běžném účtu, jedná se o likvidu nejvyššího stupně (Knápková, 2013).

XIX. $\check{C}PPP = \text{pohotové finanční prostředky} - \text{Okamžitě splatné závazky}$	(Knápková, 2013)
---	-------------------------

2.8.3 Čistý peněžně pohledávkový finanční fond

Při výpočtu se z oběžných aktiv vylučují zásoby, popřípadě nelikvidní pohledávky (Sedláček, 2011).

$$XX. \quad \text{ČPPF} = (\text{Oběžná aktiva} - \text{Zásoby}) - \text{Krátkodobé závazky} \quad (\text{Sedláček, 2011})$$

2.9 Analýza soustav ukazatelů

Do této kategorie ukazatelů patří bonitní a bankrotní modely. Nelze říci, že mezi těmito dvěma skupinami existuje vymezená hranice, a to z toho důvodu, že obě skupiny si kladou za cíl přiřadit jednu jedinou číselnou charakteristiku, na základě níž posuzují finanční zdraví firmy (Růčková, 2007).

Z hlediska zhodnocení souhrnného výsledku finanční analýzy neexistuje souhrnný ukazatel, který by byl schopen říct, zda je na tom podnik dobře nebo špatně. Existuje velké množství studií, které se snaží pomocí ukazatelových systémů vyřešit problém, které dílčí ukazatele pro zhodnocení finanční situace podniku vybrat, jakou jim přiřadit významnost a jak je vyjádřit pomocí jedné charakteristiky, tedy souhrnného ukazatele (Růčková, 2007).

Bonitní modely

Snaží se vyjádřit finanční situaci nebo pozici podniku pomocí jednoho syntetického ukazatele, který nahrazuje jednotlivé analytické ukazatele o různých vypovídacích schopnostech. Do této skupiny patří souhrnné ukazatele jako např. Tamariho model nebo Kralickův Quicktest (Sedláček, 2011).

Bankrotní modely

Jejich úkolem je informovat, zda podniku v blízké době hrozí bankrot. Tento model vychází z toho, že každý podnik projevuje určitá znamení, která jsou pro bankrot typická a vyskytují se ještě před samotnou událostí. K bankrotním modelům patří např. Z-skóre, indexy IN nebo Tafflerův model (Růčková, 2007).

2.9.1 Altmanův model (Z-skóre)

Jedná se o jednu z možností, jak souhrnně vyhodnotit finanční zdraví podniku. Stanovuje se dle jediného čísla, tzn. Z-skóre. Z-skóre se skládá z pěti ukazatelů, v nichž je obsažena rentabilita, zadluženost, likvidita a struktura kapitálu. Ke každému jednotlivému ukazateli je přiřazena jeho váha. Z-skóre se uvádí ve dvou verzích a to z toho důvodu, že se v průběhu let ukázalo, že je nepřesné hodnotit obchodovatelné firmy na kapitálovém trhu a malé firmy pomocí stejného měřítka. Na základě toho lze odhadnout blížící se bankrot podniku přibližně dva roky dopředu (Scholleová, 2012).

$$\text{XXI. } Z = 0,717 * X1 + 0,847 * X2 + 3,107 * X3 + 0,420 * X4 + 0,998 * X5$$

(Scholleová, 2012)

X1 čistý pracovní kapitál/aktiva celkem

X2 nerozdělený zisk z minulých let/aktiva celkem

X3 zisk před zdaněním a úroky/aktiva celkem

X4 základní kapitál/cizí zdroje

X5 tržby/aktiva celkem

(Konečný, 2006)

Na základě hodnoty výpočtu Z-skore lze zhodnotit finanční zdraví podniku následovně (Scholleová, 2012):

$Z > 2,9$ $\Rightarrow$ firma je finančně zdravá a v dohledné době není ohrožena bankrotem

$1,23 < Z < 2,89$ $\Rightarrow$ pásmo zvané „šedá zóna“; o zdraví firmy nelze jednoznačně rozhodnout

$Z < 1,23$ $\Rightarrow$ firma není finančně zdravá a ohrožuje ji bankrot

2.9.2 Index IN05

K dalšímu bankrotnímu modelu patří Index důvěryhodnosti českého podniku. Tento model vznikl na základě Altmanova indexu pro ČR, protože zde není kapitálový trh tak rozvinutý. Značí se IN05 a skládá se z pěti poměrových ukazatelů (Růčková, 2007).

$$\text{XXII. } IN05 = 0,13 * X1 + 0,04 * X2 + 3,97 * X3 + 0,21 * X4 + 0,09 * X5$$

(Sedláček, 2011)

X1 aktiva celkem/cizí kapitál

X2 EBIT/nákladové úroky

X3 EBIT/aktiva celkem

X4 celkové výnosy/aktiva celkem

X5 oběžná aktiva/krátkodobé závazky a krátkodobé úvěry

(Růčková, 2007)

Na základě výpočtu pomocí indexu IN05 lze výsledky ohodnotit následujícím způsobem (Sedláček, 2011):

$IN05 > 1,6$ => výsledky jsou uspokojivé

$0,9 < IN05 < 1,6$ => tzv. „šedá zóna“ nevyhraněných výsledků

$IN05 < 0,9$ => podnik je ohrožen finančními problémy

Využití souhrnných ukazatelů je pouze doplňkové, protože bonitní a bankrotní modely mají pouze určitý orientační charakter. Soustavy ukazatelů nejsou schopny nahradit podrobnou finanční analýzu, na základě níž lze lépe posoudit finanční zdraví firmy a navrhnout návrhy na zlepšení.

3 Analýza současného stavu

Praktická část bakalářské práce je zaměřena na zpracování metod finanční analýzy, které byly popsány v teoretické části. Tyto metody jsou aplikovány na společnost YCNEGA technologies, s.r.o. v letech 2008 – 2012 a zpracovávají údaje z účetních výkazů, mezi které patří rozvaha a výkaz zisků a ztráty. V této části dojde k porovnání poměrových ukazatelů s konkurenčními společnostmi AutoCont CZ, Alza.cz a C SYSTEM. Cílem je zjištění problémů a jejich příčin.

3.1 Analýza soustav ukazatelů

3.1.1 Altmanův model (Z-skóre)

Z hlediska vypočítaných hodnot Altmanova modelu, lze říci, že se společnost YCNEGA technologies s.r.o. nachází ve velmi uspokojivé finanční situaci, je finančně zdravá a není ohrožena bankrotem. Společnost by se neměla potýkat s vážnějšími finančními problémy. V roce 2012 se hodnota ukazatele pohybovala v tzv. „šedé zóně“, kdy o zdraví firmy nelze jednoznačně rozhodnout, ale i přesto lze usoudit, že výsledky jsou velmi dobré. Výsledky Altmanova indexu se ve sledovaných letech pohybují v rozmezí 2,847 – 4,259. Prognózou je, že společnosti v nejbližší době nehrozí bankrot. Velký vliv na dobrých výsledcích mají vysoké tržby a zisk, protože celková aktiva společnosti jsou v ideálním stavu, což zapříčiňuje celkově vysoké Z-skóre. Výsledek parametru X_3 byl v roce 2012 záporný, protože za EBIT byl dosazen provozní výsledek hospodaření a ten byl v minusové hodnotě

Tabulka č. 2: Altmanův index (Zdroj: Vlastní zpracování)

Parametr (X_i)	2008	2009	2010	2011	2012
$0,717 \times (\text{ČPK}/A)$	0,024	0,015	0,057	0,034	0,029
$0,847 \times (\text{Ner.zisk}/A)$	0,045	0,051	0,066	0,078	0,148
$3,107 \times (\text{EBIT}/A)$	0,051	0,027	0,077	0,103	-0,275
$0,42 \times (\text{ZK}/\text{Ciz.zdroje})$	0,005	0,006	0,008	0,007	0,021
$0,998 \times (\text{Tržby}/A)$	3,913	2,974	4,051	2,775	2,925
Z - skóre	4,038	3,072	4,259	2,997	2,847

3.1.2 Index důvěryhodnosti českého podniku IN05

Na základě vypočítaných hodnot pomocí indexu IN05 se společnost nachází v tzv. šedé zóně nevyhraněných výsledků. Nejvyšší hodnota indexu IN05 byla v roce 2010 a od tohoto roku došlo k výraznému poklesu. V roce 2012 byla hodnota indexu nejnižší a lze říci, že je společnost ohrožena vážnými finančními problémy a hrozí jí bankrot. Výsledky jsou negativně ovlivněny nízkou rentabilitou celkového kapitálu. Ukazatel ukazuje, že se společnost potýká s nízkým obratem aktiv. Provozní výsledek hospodaření byl v minusové položce, a z toho důvodu jsou parametry X2 a X3 záporné.

Tabulka č. 3: Index IN05 (Zdroj: Vlastní zpracování)

Parametr (Xi)	2008	2009	2010	2011	2012
0,13 x (A/CK)	0,139	0,139	0,147	0,154	0,158
0,04 x (EBIT/NÚ)	0,030	0,018	0,042	0,039	-0,084
3,97 x (EBIT/A)	0,065	0,034	0,098	0,131	-0,352
0,21 x (VÝNOSY/A)	0,824	0,626	0,852	0,584	0,615
0,09 x (OA/KZ+KBU)	0,093	0,092	0,098	0,095	0,094
IN05	1,151	0,909	1,238	1,003	0,432

Porovnáním výsledků Altmanovy analýzy a analýzy IN05 sledujeme velké rozdíly. Dle Altmanova Z-skóre se společnost nachází ve velmi dobré finanční situaci, naopak index IN05 ukazuje, že je společnost finančně nezdravá a je ohrožena bankrotem. Jedním z důvodů může být i správná funkčnost uvnitř českého prostředí, protože Z-skóre je určeno pro prostředí amerických firem, naopak index IN05 je určen pro prostřední českých firem. Je proto nezbytně nutné provést podrobnou finanční analýzu jednotlivých oblastí pomocí absolutních, poměrových a rozdílových ukazatelů. Pomocí použití těchto ukazatelů dojde k hlubšímu zjištění finančního stavu.

3.2 Analýza stavových ukazatelů

3.2.1 Horizontální analýza aktiv

Horizontální analýza slouží k porovnání změny ukazatelů v čase. Porovnává meziroční změny jednotlivých položek finančních výkazů. Jednotlivé změny jsou vyjádřeny v tis. Kč nebo v procentech.

Tabulka č. 4: Horizontální analýza aktiv (Zdroj: Vlastní zpracování)

POLOŽKA	2008/2009		2009/2010		2010/2011		2011/2012	
	tis. Kč	%	tis. Kč	%	tis. Kč	%	tis. Kč	%
AKTIVA CELKEM	-4 372	-7,95	-12 754	-25,20	6 251	16,51	-6 834	-15,49
Dlouhodobý majetek	268	18,97	-871	-51,81	2 619	323,33	1 035	30,18
Dlouhodobý hmotný majetek	268	21,41	-871	-57,30	2 619	403,54	1 035	31,67
Oběžná aktiva	-4 820	-9,07	-11 835	-24,49	2 911	7,98	-7 229	-18,35
Zásoby	-930	-3,75	-2 259	-9,48	-4 727	-21,91	609	3,61
Krátkodobé pohledávky	-2 398	-9,90	-10 098	-46,26	8 814	75,13	-7 635	-37,16
Pohledávky z obchodních vztahů	-1 407	-7,98	-10 874	-67,06	8 926	167,09	-2 559	-17,94
Krátkodobý finanční majetek	-1 492	-36,03	522	19,71	-1 176	-37,09	-203	-10,18

V roce 2009 celková aktiva klesla o 4 372 tis. Kč (7,95 %). Tato změna byla vyvolána poklesem oběžných aktiv o 4 820 tis. Kč (9,07 %). Největší procentuelní změna v roce 2009 je u krátkodobého finančního majetku, kde je pokles o 1 492 tis. Kč (36,03 %), kde byl celkově zaznamenán úbytek finančních prostředků jak na bankovním účtu, tak v hotovosti. Tento pokles byl vyvolán úhradou krátkodobých závazků a pořízením nového dlouhodobého majetku, který vzrostl o 268 tis. Kč (18,97 %).

V roce 2010 došlo k největším změnám u dlouhodobého majetku, kde je pokles o 871 tis. Kč (51,81 %). Majetek byl prodán, což vyjadřuje také to, že došlo k nárůstu finančního majetku a to o 522 tis. Kč (19,71 %). K výraznému poklesu došlo opět u krátkodobých pohledávek, kde byl zaznamenán pokles o 10 098 tis. Kč (46,26 %). Tento pokles byl vyvolán splácením závazků od odběratelů. Oběžná aktiva i nadále

klesla a to o 11 835 tis. Kč (24,49 %). Společnost snižovala zásoby na skladě, hlavním z důvodů byl pokles prodeje, který je rok od roku nižší.

V roce 2011 došlo k nárůstu celkových aktiv a to o 6 251 tis. Kč (16,51 %). Největší podíl na tom má pořízení dlouhodobého majetku, kde je zaznamenán nárůst o 2 619 tis. Kč (323,33 %). Tento nárůst byl vyvolán nákupem nových skladovacích prostor, rozšířením a rekonstrukcí prostor stávajících. V tomto roce klesl i krátkodobý finanční majetek a hlavním důvodem byl výše zmíněný nákup a rekonstrukce skladovacích prostor. Pokles krátkodobého finančního majetku byl o 1 176 tis. Kč (37,09 %). Výrazné změny byly zaznamenány u krátkodobých pohledávek, které vzrostly o 8 814 tis. Kč (75,13 %). Nejvyšší podíl na tomto růstu mají pohledávky z obchodních vztahů, které vzrostly o 8 926 tis. Kč (167,09 %). Společnost by měla změnit podmínky pro udělení obchodního úvěru, protože peníze, které jí zákazníci dluží, by mohli využít na investování. Velké změny byly zaznamenány v podobě poklesu zásob, které klesly o 4 727 tis. Kč (21,91 %). Hlavním důvodem tohoto poklesu je to, že společnost nezadržovala finanční prostředky v podobě zásob. Většinu zboží prodávala na objednávku, kdy zboží dorazilo hned druhý den po objednání, v případě internetového obchodu ještě v den objednávky.

V roce 2012 celková aktiva klesla o 6 834 tis. Kč (15,49 %), kde měl velký vliv na poklesu úbytek krátkodobých pohledávek o 7 635 tis. Kč (37,16 %), které vyvolaly celkový pokles oběžných aktiv. V tomto roce došlo opět k nárůstu dlouhodobého majetku a to o 1 035 tis. Kč (30,18 %), na tomto růstu měl vliv dlouhodobý hmotný majetek.

Ze složek majetku je zřejmé, že společnost nedisponuje s žádným dlouhodobým nehmotným majetkem a od roku 2010 do roku 2012 žádnými polotovary a nedokončenou výrobou. Všechny zásoby jsou obsaženy ve zboží. V průběhu analyzovaných pěti let nedošlo ke změně stavu softwaru, který byl ve všech letech stejný a to v hodnotě 161 tis. Kč. Zásoby tvoří největší část aktiv, avšak v roce 2011 zaujímají tuto pozici krátkodobé pohledávky.

3.2.2 Horizontální analýza pasiv

Tak jako u horizontální analýzy aktiv, tak i u horizontální analýzy pasiv jsou zde porovnány změny ukazatelů v čase.

Tabulka č. 5: Horizontální analýza pasiv (Zdroj: Vlastní zpracování)

POLOŽKA	2008/2009		2009/2010		2010/2011		2011/2012	
	tis. Kč	%	tis. Kč	%	tis. Kč	%	tis. Kč	%
PASIVA CELKEM	-4 372	-7,95	-12 754	-25,20	6 251	16,51	-6 834	-15,49
Vlastní kapitál	-333	-9,10	1 047	31,47	2 427	55,49	-432	-6,35
Výsledek hospodaření minulých let	101	3,45	-433	-14,29	1 147	44,17	2 427	64,82
Výsledek hospodaření běžného účetního období (+/-)	-434	-429,70	1 480	-444,44	1 280	111,60	-3 729	-153,65
Cizí zdroje	-4 039	-7,87	-13 801	-29,19	3 824	11,42	-6 645	-17,81
Krátkodobé závazky	-9 772	-31,39	-12 599	-59,00	7 218	82,44	-6 966	-43,61
Bankovní úvěry a výpomoci	5 733	28,39	-1 202	-4,64	-3 394	-13,73	321	1,50

V roce 2009 nastaly největší změny v položce výsledku hospodaření běžného období, který se snížil oproti roku 2008 o 434 tis. Kč (429,7 %). Společnost se rozhodla pro čerpání krátkodobých bankovních úvěrů, které vzrostly o 5 733 tis Kč (28,39 %). Cizí zdroje celkově klesly, protože společnost uhradila část svých závazků. Krátkodobé závazky klesly o 9 772 Kč (31,39 %). Pasiva celkově klesla o 4 372 tis. Kč (7,95 %).

V roce 2010 vzrostl vlastní kapitál, a to o 1 047 tis. Kč (34,47 %). Tento růst byl vyvolán pořízením nového dlouhodobého majetku. Pasiva celkem klesla o 12 754 tis. Kč (25,2 %) a měly na tom vliv cizí zdroje, které klesly o 13 801 tis. Kč (29,19 %). Největší vliv na poklesu cizích zdrojů měly krátkodobé závazky, u kterých byla zaznamenána změna o 12 599 tis. Kč (59 %).

V roce 2011 vzrostla pasiva celkem o 6 251 tis. Kč (16,51 %). V tomto roce vzrostl vlastní kapitál o 2 427 tis. Kč (55,49 %). Vzrostly cizí zdroje a to o 3 824 tis. Kč (11,42 %). U krátkodobých závazků byla zjištěna změna o 7 218 tis. Kč (82,44 %). V tomto

roce je poprvé zaznamenána změna v podobě růstu cizích zdrojů. V předešlých letech se jednalo o jejich pokles. Takto velký nárůst cizích zdrojů mohl být způsoben pořízením dlouhodobého majetku, který vzrostl v roce 2011 oproti roku 2010 o 2 619 tis. Kč (323,33 %). Společnost nedisponovala dostatkem vlastních finančních prostředků, a proto se rozhodla využít bankovní úvěry a krátkodobé půjčky.

V roce 2012 došlo k významné události, ke zvýšení základního kapitálu. U základního kapitálu nebyla zaznamenána změna od roku 2008 do roku 2011. V roce 2012 je nárůst o 870 tis. Kč (138,1 %). I přes tak rapidní nárůst základního kapitálu pasiva celkově klesla o 6 834 tis. Kč (15,49 %). Vliv na poklesu celkových pasiv má pokles cizích zdrojů, které klesly o 6 645 tis. Kč (17,81%). Podniku se podařilo snížit krátkodobé závazky o 6 966 tis. Kč (43,61 %). Velkou změnu zaznamenal výsledek hospodaření běžného účetního období, kde je pokles o 3 729 tis. Kč (153,7 %).

Dá se říci, že se společnosti daří snižovat velikost cizích zdrojů, zejména závazků z obchodních vztahů. Bankovní úvěry a výpomoci se pohybují v rozmezí 20 – 26 tis. Kč.

3.2.3 Horizontální analýza výkazu zisku a ztráty

Vzhledem k tomu, že se společnost zabývá především prodejem výpočetní techniky konečným spotřebitelům, jsou hlavním zdrojem tržeb tržby za prodej zboží. Tržby z prodeje vlastních výrobků a služeb jsou pouze doplňkovým zdrojem. Tržby společnosti se každoročně snižovaly, pouze v roce 2010 byl zaznamenán mírný nárůst.

V porovnání s ostatními roky byly podnikové výkony v roce 2009 nejvyšší. V roce 2009 se zvýšily o 1 177 tis. Kč (12,58 %) oproti roku 2008. Přidaná hodnota klesla o 1 004 tis. Kč (8,93 %). Výkonová spotřeba klesla o 3 025 tis. Kč (21,05 %), protože se snížily náklady na energie.

Provozní výsledek hospodaření se zvýšil v roce 2010 o 504 tis. Kč (116,13 %) a hlavním zdrojem tohoto zvýšení je nárůst tržeb.

Výsledek hospodaření za účetní období byl nejvyšší v roce 2011. V letech 2009 a 2012 nabýval minusových hodnot. V roce 2011 vzrostl oproti roku 2010 o 1 280 tis. Kč (111,60 %).

Tabulka č. 6: Horizontální analýza VZZ (Zdroj: Vlastní zpracování)

Položka	2008/2009		2009/2010		2010/2011		2011/2012	
	tis. Kč	%	tis. Kč	%	tis. Kč	%	tis. Kč	%
Tržby za prodej zboží	-67 117	-32,30	4 575	3,25	-30 572	-21,05	-14 131	-12,32
Výkony	1 177	12,58	-2 100	-19,94	-468	-5,55	740	9,29
Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb	2 387	30,73	-1 720	-16,94	-468	-5,55	740	9,29
Výkonová spotřeba	-3 025	-21,05	-623	-5,49	-63	-0,59	1 005	9,43
Přidaná hodnota	-1 004	-8,93	-1 281	-12,51	706	7,88	-3 919	-40,55
Provozní HV	-470	-51,99	504	116,13	521	55,54	-4 762	-326,39
Výsledek hospodaření za účetní období	-334	-33400	1 480	-444,44	1 280	111,60	-3 729	-153,65

3.2.4 Vertikální analýza aktiv

Vertikální analýza aktiv sleduje podíl jednotlivých složek majetku na celkových aktivech.

Tabulka č. 7: Vertikální analýza aktiv (Zdroj: Vlastní zpracování)

Položka	2008	2009	2010	2011	2012
Aktiva celkem	100	100	100	100	100
Dlouhodobý majetek	2,57	3,32	2,14	7,77	11,98
Dlouhodobý nehmotný majetek	0,29	0,32	0,43	0,37	0,43
Dlouhodobý hmotný majetek	2,28	3	1,71	7,41	11,54
Oběžná aktiva	96,65	95,47	96,37	89,31	86,3
Zásoby	45,05	47,1	57	38,21	46,85
Krátkodobé pohledávky	44,07	43,13	30,99	46,58	34,64
Krátkodobý finanční majetek	7,53	5,23	8,38	4,52	4,81

Ve všech sledovaných letech mají oběžná aktiva největší podíl na celkových aktivech, a to v rozmezí 87 % - 97 %. Zásoby zaujímají podíl v rozmezí od 40 % - 57 %. Je to z toho důvodu, že společnost má velké zásoby zboží v podobě výpočetní techniky, protože mezi její hlavní činnost patří zejména prodej zboží konečnému zákazníkovi.

Společnost zadržuje velké množství peněz v podobě pohledávek. Jejich hodnota se pohybuje v průměru kolem 30 – 47 %, což je hodně. Firma má v pohledávkách velké množství peněžních prostředků, které by však mohla využít jinak, například investováním. V roce 2011 představují pohledávky téměř 50 % celkových aktiv. Firma by měla zvážit možnost poskytnutí obchodního úvěru a zpřísnit podmínky pro jeho získání.

Dlouhodobý majetek zaujímal v roce 2008 pouze 2,57 %. Postupně však došlo k jeho navýšení a v roce 2012 zaujímal 11,98 % na celkových aktivech. Dlouhodobý nehmotný majetek je ve všech sledovaných letech stejný, tj. 161 tis. Kč.

3.2.5 Vertikální analýza pasiv

Tabulka č. 8: Vertikální analýza pasiv (Zdroj: Vlastní zpracování)

Položka	2008	2009	2010	2011	2012
Pasiva celkem	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Vlastní kapitál	6,66	6,57	11,55	15,42	17,09
Základní kapitál	1,15	1,24	1,66	1,43	4,02
Výsledek hospodaření minulých let	5,33	5,99	6,86	8,49	16,56
Výsledek hospodaření běžného účetního období (+/-)	0,18	-0,66	3,03	5,50	-3,49
Cizí zdroje	93,34	93,43	88,45	84,58	82,26
Krátkodobé závazky	56,61	42,19	23,13	36,22	24,17
Bankovní úvěry a výpomoci	36,73	51,23	65,32	48,37	58,09

Vertikální analýza pasiv ukazuje, že největší podíl na pasivech mají cizí zdroje. Hodnota se pohybuje v průměru kolem 90 %. V roce 2012 se společnosti podařilo snížit podíl cizích zdrojů na celkových pasivech a to na 82,26 %, což je zhruba o 10 % méně,

než v roce 2008. Obecně platí, že použití cizích zdrojů je levnější, než použití zdrojů vlastních. Doporučená hodnota je 1:1, tedy 50 % krytí zdroji vlastními a 50 % krytí zdroji cizími. Hodnota kolem 90 % je opravdu velká a společnost by se měla snažit o jejich snížení. Mohlo by se také stát, že se YCNEGA technologies s.r.o. dostane do vážných finančních problémů a banka jí neposkytne úvěr. Krátkodobé závazky zaznamenávají v průběhu let rapidní snížení, v roce 2008 byl jejich podíl 56,61 %, v roce 2012 pouze 24,17 %. To stejné se však nedá říci o bankovních úvěrech, protože zaznamenávají průběh opačný. V roce 2008 byl jejich podíl 36,73 %, v roce 2010 dokonce 65,32 %. V roce 2011 došlo k poklesu na 48,37 %, ale v dalším roce 2012 k růstu na 58,09 %

Vlastní kapitál dosahuje velmi nízkých hodnot v porovnání s hodnotami cizích zdrojů. V roce 2008 byl podíl vlastního kapitálu 6,66 %. V následujících letech došlo ke zvyšování a na konci roku 2012 je jejich podíl 17,09 %. Byla zaznamenaná změna u základního kapitálu, kdy v letech 2008 až 2011 nabýval hodnot od 1,15 – 1,66 %. V roce 2012 tvoří základní kapitál 4,02 %. U výsledku hospodaření běžného účetního období jsou výkyvy v podobě plusových a minusových položek. Vzhledem k tomu, že v letech 2009 a 2012 vykázala společnost ztrátu, hodnoty vertikální analýzy jsou záporné.

Z hlediska vertikální analýzy pasiv je zřejmé, že se společnosti daří snižovat cizí zdroje a zvyšovat zdroje vlastní.

3.3 Analýza poměrových ukazatelů

3.3.1 Ukazatele rentability

Mezi použité ukazatele rentability patří rentabilita tržeb, celkového kapitálu, vlastního kapitálu a vloženého kapitálu.

Tabulka č. 9: Ukazatele rentability spol. Ycnega v letech 2008 – 2012 (Zdroj: Vlastní zpracování)

Rentabilita	2008	2009	2010	2011	2012
ROS	0,05	-0,22	0,75	1,98	-1,19
ROA	0,18	-0,66	3,03	5,50	-3,49
ROE	2,76	-10,01	26,22	35,69	-20,44
ROI	1,64	0,86	2,48	3,31	-8,86

Ukazatel rentability tržeb ukazuje, kolik procent čistého zisku má podnik z 1 koruny tržeb. Čím vyšší ukazatel, tím lepší. Doporučená hodnota se pohybuje kolem 6 %. Je to však individuální a konečný výsledek se odvíjí od oborového průměru. Rentabilita tržeb u společnosti YCNEGA technologies s.r.o. nedosáhla ani v jednom sledovaném roce hodnotu větší než 6 %. V letech 2009 a 2012 se hodnota dostala do záporných čísel. Bylo to způsobeno tím, že společnost byla ztrátová, tedy v roce 2009 byla hodnota rentability tržeb -0,22 % a v roce 2012 nabývala hodnot -1,19 %. Nejlépe na tom společnost byla v roce 2011, kdy z jedné koruny tržeb vykazovala 1,98 % zisku. Hodnoty jsou celkově velmi neuspokojivé. Společnost by měla zvýšit svou marži nebo snížit náklady. Snížení nákladů by bylo možno dosáhnout volbou levnějších distributorů nebo vyjednáváním lepších podmínek s distributory stávajícími.

Rentabilita celkového kapitálu měří produkční sílu podniku a vyjadřuje schopnost efektivního využití majetku k tvorbě zisku. Doporučují se hodnoty větší než 10 %. Analyzovaná společnost YCNEGA technologies s.r.o. nedosáhla této hodnoty ani v jednom sledovaném roce. V letech 2009 a 2012 byly hodnoty záporné. V ostatních letech byly hodnoty kladné, ale velmi nízké. Největší hodnota byla zaznamenána v roce 2011 a byla 5,50 %, ale i přesto je hodnota nízká.

Ukazatel rentability vlastního kapitálu vyjadřuje efektivnost využívání vlastního kapitálu k tvorbě čistého zisku. Především tento ukazatel zajímá vlastníky společnosti nejvíce. U rentability vlastního kapitálu společnosti YCNEGA technologies s.r.o. jsou zaznamenány velké výkyvy. V roce 2008 byla hodnota 2,76 a v následujícím roce hodnota klesla až na minus 10,01. V letech 2010 a 2011 na tom byla společnost relativně dobře, protože výsledky dosahují vysokých hodnot, což vypovídá o zlepšení využívání vlastního kapitálu. Bohužel v roce 2012 hodnota opět klesla.

Rentabilita vloženého kapitálu měří, kolik procent provozního zisku dosáhl podnik investováním jedné koruny. Čím je ukazatel vyšší, tím lépe. Pokud je hodnota vyšší než 15 %, dá se říci, že jsou výsledky dobré. Všeobecně pokud jsou hodnoty větší než 0, společnosti se z hlediska rentability vloženého kapitálu daří. V prvních čtyřech analyzovaných letech jsou hodnoty uspokojivé, protože výsledky jsou vyšší než 0. V roce 2012 byla vykázána hodnota -8,86 %, což bylo způsobeno ztrátovostí společnosti. I přesto, že v letech 2008 – 2011 byly hodnoty kladné, z hlediska rentability vlastního kapitálu jsou velmi nízké a nepohybují se v doporučených hodnotách.

3.3.2 Ukazatele likvidity

Ukazatele likvidity vypovídají o schopnosti firmy plnit své závazky. Všeobecně se poměruje to, čím se může platit a to, co se zaplatit musí.

Tabulka č. 10: Ukazatele likvidity spol. Ycnega v letech 2008 – 2012 (Zdroj: Vlastní zpracování)

Likvidita	2008	2009	2010	2011	2012
Běžná	1,05	1,04	1,11	1,07	1,07
Pohotová	0,56	0,53	0,45	0,61	0,49
Okamžitá	0,08	0,06	0,10	0,05	0,06

Běžná likvidita vyjadřuje, kolikrát by byl podnik schopen uspokojit věřitele, pokud by v daném okamžiku proměnil oběžná aktiva v hotovost. Doporučují se hodnoty 1,5 – 2,5. Společnost YCNEGA technologies s.r.o. ani v jednom sledovaném roce nesplňuje doporučené hodnoty. Největší hodnota je v roce 2010, kdy by podnik uspokojil věřitele 1,11 krát, pokud by ihned proměnil oběžná aktiva v hotovost. Bylo to vyvoláno poklesem krátkodobých závazků. V ostatních letech se hodnota pohybuje kolem hodnota 1,05.

Výsledky pohotové likvidity by neměly klesnout pod hodnotu 1. Pokud jsou výsledky menší než 1, vyjadřují nadměrnou váhu zásob. Ve všech sledovaných letech jsou výsledky pohotové likvidity společnosti YCNEGA technologies s.r.o. menší než jedna, což znamená, že společnost drží spoustu peněz ve formě oběžných aktiv, které přinášejí pouze minimální nebo žádný úrok.

Doporučené hodnoty okamžité likvidity jsou 0,2 – 0,5. Ani zde společnost YCNEGA technologies s.r.o. nedosáhla spodní hranice doporučených hodnot. Společnost disponuje velmi malým množstvím finančního majetku, který ve všech sledovaných letech nepřesáhl hodnotu vyšší než 5 tis. Kč. Oproti tomu se hodnota krátkodobých závazků a bankovních úvěrů pohybuje kolem hodnoty 30 000 – 50 000 tis. Kč. Z toho důvodu jsou výsledky likvidity nízké a pohybují se v rozmezí 0,05 – 0,1, což jsou velmi neuspokojivé výsledky. Z toho vyplývá, že společnost není schopna ihned splatit své závazky a úvěry.

Výsledky ukazatelů likvidity by měly být pro společnost YCNEGA technologies s.r.o. signálem toho, aby rapidně snížila velikost svých závazků.

3.3.3 Ukazatele aktivity

Tabulka č. 11: Ukazatele aktivity 2008 – 2012 (Zdroj: Vlastní zpracování)

Aktivita	2008	2009	2010	2011	2012
Celkových aktiv	3,92	2,98	4,06	2,78	2,93
Stálých aktiv	152,55	89,72	189,72	35,76	24,47
Zásob	8,70	6,33	7,12	7,28	6,26
Doba obratu zásob	41,37	56,90	50,55	49,47	57,54
Doba splatnosti kr. pohl.	40,46	52,11	27,48	60,32	42,55
Doba splatnosti kr. závazků	51,99	50,97	20,51	46,89	29,68

Obrat celkových aktiv vypovídá o tom, kolikrát se veškerá aktiva obrátí za rok. Ideální stav by se měl pohybovat kolem hodnot od 1,6 do 3,0. Společnost YCNEGA technologies s.r.o. těchto hodnot dosáhla v letech 2009, 2011 a 2012. V letech 2008 a 2010 jsou výsledky vyšší a pohybují se kolem hodnoty 4, což znamená, že společnost má nedostatek majetku a je zde riziko odřeknutí zakázky nebo ztráty zákazníka.

Ukazatel stálých aktiv vyjadřuje využívání stálých aktiv a účelem je rozhodnutí o tom, zda pořídit nový majetek. Výsledky společnosti YCNEGA technologies s.r.o. jsou nestabilní, v roce 2008 je hodnota 152,22 a v dalším roce 89,72. V roce 2010 výsledky

dosahují hodnoty 189,72. V dalších dvou letech dochází k poklesu. Výsledky dosahují vysokých hodnot, protože společnost disponuje velmi nízkými stálými aktivy.

Obrat zásob udává, kolikrát je každá položka zásob prodána a znovu naskladněna. Výsledky tohoto ukazatele u společnosti ukazují, že obrat zásob se mírně snižuje. Největší hodnoty byly v roce 2008, v dalších letech dochází k mírnému poklesu a hodnoty se pohybují v rozmezí 6 – 7, to znamená, že se společnosti daří zásoby prodat a znovu naskladnit v průměru 6 krát.

Doba obratu zásob udává průměrný počet dnů do doby spotřeby nebo prodeje. Maximální počet dnů doby obratu zásob je v roce 2012 a vykazuje hodnotu 57 dní. V ostatních letech je průměrný počet dnů v rozmezí od 41 do 56 dnů.

Doba splatnosti krátkodobých pohledávek určuje počet dnů, během kterých je inkaso tržby v pohledávkách. Společnost dosahuje výsledků hodnot kolem 40 až 60 dní. V roce 2010 trvalo průměrně 27 dní, než zákazníci uhradili své závazky.

Doba splatnosti krátkodobých závazků vyjadřuje, jak dlouho firma odkládá platbu faktur svým dodavatelům. V roce 2008 byly výsledky společnosti velmi příznivé, protože ukazatel splatnosti závazků byl větší než ukazatel splatnosti pohledávek. Tento stav nastal pouze v roce 2008, v dalších letech tomu bylo obráceně. Mělo by platit, že doba splatnosti krátkodobých závazků by měla být vyšší než doba splatnosti krátkodobých pohledávek.

3.3.4 Ukazatele zadluženosti

Pomocí ukazatelů zadluženosti dojde k zjištění celkové zadluženosti, míry zadluženosti, koeficientu samofinancování a úrokového krytí. K tomuto zjištění dojde pomocí porovnání cizích a vlastních zdrojů.

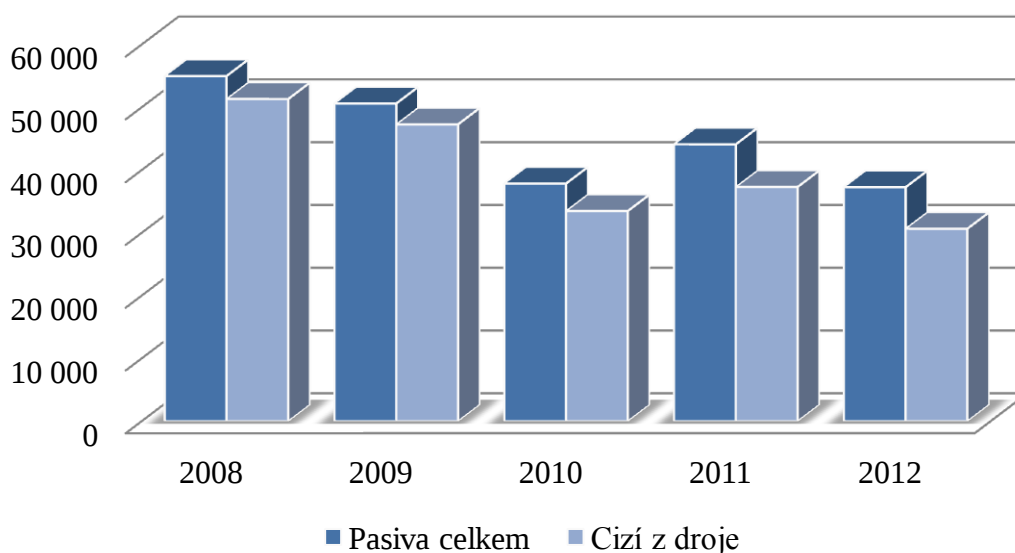
Tabulka č. 12: Ukazatele zadluženosti 2008 – 2012 (Zdroj: Vlastní zpracování)

POLOŽKA	2008	2009	2010	2011	2012
Celková zadluženost	0,93	0,93	0,88	0,85	0,82
Míra zadluženosti	14,02	14,21	7,65	5,49	4,81
Koef. samofinancování	0,07	0,07	0,12	0,15	0,17
Úrokové krytí	0,08	-0,35	1,60	1,63	-0,83

Na základě ukazatele celkové zadluženosti je zřejmé, že se společnosti YCNEGA technologies s.r.o. daří snižovat svoji celkovou zadluženost. Během pěti sledovaných let se podařilo snížit celkovou zadluženost o 10 %. I přes toto snížení je celková zadluženost velmi vysoká. Zdroje financování se doporučují v poměru 1:1, tedy 50 % krytí vlastními zdroji a 50 % krytí cizími zdroji. Společnost je tedy v nepoměru mezi cizími a vlastními zdroji. Dle tohoto ukazatele se společnost jeví jako nespolehlivá a v případě žádosti o úvěr ji pravděpodobně každá banka zamítne.

Ukazatel míry zadluženosti je velmi významný v případě žádosti o úvěr, protože dle něj se banka rozhoduje, zda úvěr poskytne, či nikoli. U výsledků tohoto ukazatele je pozitivní, že se podíl cizích zdrojů snižuje.

Podíl cizích zdrojů na celkových pasivech



Graf č. 1: Podíl cizích zdrojů společnosti Ycnega na celkových pasivech (Zdroj: Vlastní zpracování)

Ukazatel koeficientu samofinancování vyjadřuje určitou finanční nezávislost. V případě součtu hodnot ukazatele samofinancování a ukazatele celkové zadluženosti, dostaneme hodnotu 1. Z výsledků hodnot je zřejmé, že je společnost finančně závislá. Hodnoty rostou a pohybují se v rozmezí od 0,07 – 0,17.

Úrokové krytí informuje o tom, kolikrát zisk převyšuje placené úroky. Výsledky jsou velmi nízké a kolísají, v letech 2009 a 2012 dosahují výsledky minusových hodnot, protože společnost byla ve ztrátě. Doporučují se hodnoty vyšší než 3, hodnoty nižší poukazují na kritický stav. Dle tohoto ukazatele je zřejmé, že výsledky jsou velmi špatné.

3.4 Analýza rozdílových ukazatelů

V analýze rozdílových ukazatelů byl vypočítán čistý pracovní kapitál a čisté pohotové prostředky.

Tabulka č. 13: Rozdílové ukazatele (Zdroj: Vlastní zpracování)

POLOŽKA	2008	2009	2010	2011	2012
Čistý pracovní kapitál	22 011	26 963	27 727	23 420	23 157
Čisté pohotové prostředky	-47 180	-44 633	-30 310	-35 310	-28 868

Čistý pracovní kapitál byl spočítán pomocí manažerského přístupu, tedy *oběžná aktiva – krátkodobé cizí zdroje*. Výsledky jsou uspokojivé, ve všech letech vyšly kladné hodnoty, které se pohybují v rozmezí od 23tis. do 28tis. Nejvyšší hodnota byla zaznamenána v roce 2010 a od tohoto roku dochází ke snižování hodnoty, které je vyvoláno změnou v poměru oběžného majetku a krátkodobých závazků. U obou složek aktiv je patrný jejich pokles. Na základě těchto výsledků lze říci, že společnost má uspokojivé finanční zázemí a tudíž má dostatečný objem finančních zdrojů, které by mohla použít pro krytí budoucích krátkodobých závazků.

Výsledky čistých pohotových prostředků jsou ve všech sledovaných letech záporné. Tyto minusové hodnoty vyjadřují, že společnost není schopna zaplatit všechny své krátkodobé závazky. Hodnoty se v roce 2012 zlepšily oproti roku 2008 téměř o 40 %.

3.5 Konkurenční srovnání

Tato část je věnována porovnáním výsledků finančních ukazatelů společnosti YCNEGA technologies s.r.o. s výsledky konkurence, které jsou konkurenčně mnohem silnější. Vybrány byly společnosti AutoCont CZ a.s., Alza.cz a C SYSTEM CZ a.s. Jedná se o velmi silné společnosti, které zaujímají důležitou pozici na trhu. Všechny tři vybrané společnosti zaujímají místa v žebříčku 100TOP ICT.

3.5.1 AutoCont CZ

AUTOCONT CZ a.s. je českou soukromou společností, která na trhu působí již od roku 1990. Podniká v oblasti dodávek zboží, služeb a řešení na poli informační a komunikačních technologií. V prvních deseti letech vyráběla vlastní značku počítačů a budovala obchodní a servisní síť. Pak následovalo rozšíření portfolia o komplexní řešení IT a služeb. V současné době je společnost největším a nejvýznamnějším českým dodavatelem informačních a komunikačních technologií a nejvýznamnější společností v oblasti rozsáhlých a složitých ICT projektů. V současné době má společnost 32 akcionářů (AutoCont CZ, 2012).

Základní kapitál: 25 000 000,- Kč



Obrázek č. 5: Logo společnosti AutoCont (Zdroj: AutoCont CZ, 2012)

Společnost se vyznačuje dlouhodobou spoluprací s charitativními a sponzorskými akcemi, např. Nadace Terezy Maxové, sponzoring Národního divadla, sponzoring filmu Lidice. Společnost je také vlastníkem velmi významných certifikátů (AutoCont CZ, 2012):

- ISO 9001 Systém řízení jakosti
- ISO 20000 Systém řízení při poskytování IT služeb
- ISO 2700a Systém managementu bezpečnosti informací
- ISO 14001 Systém řízení v oblasti životního prostředí

3.5.2 Alza.cz

Společnost Alza.cz vznikla v roce 1994 jako fyzická osoba a od roku 1998 získala významné postavení na trhu. V roce 2000 byla spuštěna první verze e-shopu. V roce 2004 se společnost transformovala do akciové společnosti, což přineslo velké množství změn ku prospěchu zákazníků. V roce 2008 došlo ke „zrození“ mimozemšťana Alzy. V současné době je společnost stabilní a silný partner na trhu s výpočetní technikou. Alza.cz nabízí špičkové ceny a širokou nabídku produktů, informace o aktuálním vývoji trhu a o cenových novinkách. Společnost má velké množství produktů skladem. Nabízí odborný a osobní přístup personálu (ALZA, 2014).

Obrat společnosti každoročně roste a neustále láme rekordy. V roce 2013 vyřídila více než 3 miliony objednávek a dosáhla obratu 9,2 miliardy korun. Alza.cz byla vyhodnocena jako nejperspektivnější česká značka současnosti. V žebříčku nejúspěšnějších českých značek se dělí o druhé místo (ALZA, 2014).

Základní kapitál: 2 000 000,- Kč



Obrázek č. 6: Logo společnosti Alza.cz a.s. (Zdroj: ALZA, 2014)

3.5.3 C SYSTEM CZ a.s.

Společnost se zabývá komplexním řešením informačních a komunikačních systémů zákazníků. Mezi předmět činnosti patří prodej a servis výpočetní techniky, dodávka služeb ve výpočetní technice a informačních technologií. Společnost se zaměřuje na rozsáhlé zakázky firem ve všech oblastech v komunikacích, veřejné správě a v privátním sektoru. Společnost se podílí na velmi významných zakázkách a to je podmíněno vysokou odborností a profesionalitou specialistů obchodní skupiny informačních a komunikačních systémů, jejich dlouhodobě budovaným kreditem u zákazníků a všech dodavatelů. Snahou je dodat špičkový technický produkt a řešení požadované zákazníkem, k čemu největší spokojenosti. Působnost společnosti C SYSTEM CZ a.s. je na celém území České republiky (C SYSTEM CZ, 2014).

Základní kapitál: 2 000 000,- Kč

V roce 1996 získala společnost první autorizace na provádění záručního a pozáručního servisu počítačů a periférií HP. V roce 1998 vzniklo obchodní oddělení, které bylo zaměřeno na produkty značky HP. Od tohoto roku došlo ke zvýšení zaměstnanců na počet 180, kteří byli rozmístěni v devíti lokalitách po celé České republice. Samozřejmostí bylo rozšíření portfolia podporovaných produktů a nabídky služeb. V současné době společnost podporuje více než 30 značek a služby pokrývají téměř všechny oblasti ICT. C SYSTEM CZ a.s. se skládá ze zkušených a motivovaných odborníků, kteří jsou pravidelně vzděláváni (C SYSTEM CZ, 2014).



Obrázek č. 7: Logo společnosti C SYSTEM CZ a.s. (Zdroj: C SYSTEM CZ, 2014)

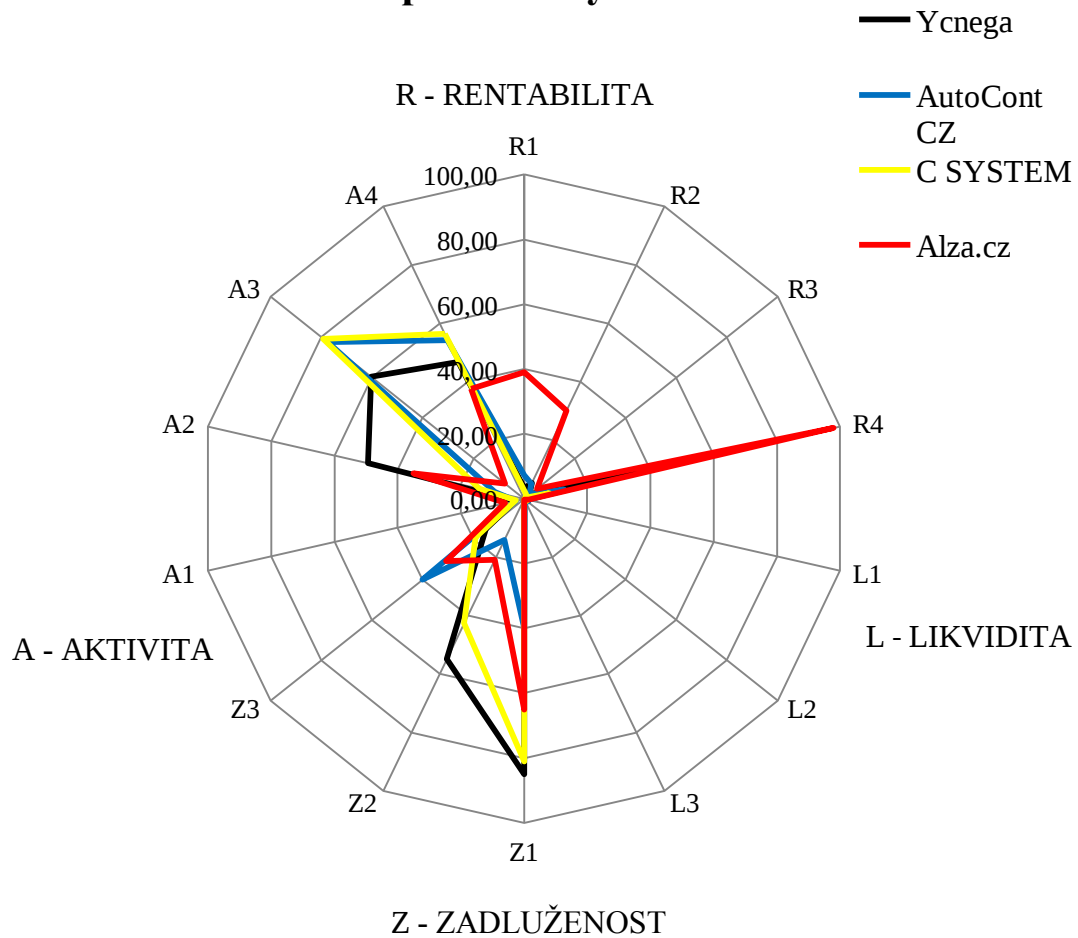
3.6 Spider analýza

V následující části dojde ke srovnání poměrových ukazatelů společnosti YCNEGA technologies s.r.o. s vybranými konkurenčními společnostmi. Srovnání bude provedeno v letech 2011 a 2012 pomocí spider analýzy. Pro srovnání bylo vybráno 14 ukazatelů, které jsou z oblasti rentability, aktivity, zadluženosti a aktivity. Všechny konkurenční společnosti jsou porovnány se společností YCNEGA technologies s.r.o., jejíž rozvrhová základna představuje 100 %. Výsledky jednotlivých ukazatelů jsou vyjádřeny v tabulce č. 14 a znázorněny na grafech č. 2 a č. 3.

Tabulka č. 14: Absolutní hodnoty spider analýzy 2011 – 2012 (Zdroj: Vlastní zpracování)

		Ycnega		AutoCont CZ		C SYSTEM		Alza.cz	
		2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012
RENTABILITA									
R1	ROI %	3,31	-8,86	7,21	8,42	2,46	1,98	39,02	29,61
R2	ROA %	5,50	-3,49	5,12	7,19	1,51	0,91	30,16	22,54
R3	ROS %	1,98	-1,19	1,99	3,50	0,61	0,23	5,05	4,35
R4	ROE %	35,69	-20,44	12,70	18,56	7,95	4,43	97,89	97,65
LIKVIDITA									
L1	Běžná	1,07	1,07	1,59	1,63	1,11	1,11	1,46	1,30
L2	Pohotová	0,61	0,49	1,47	1,52	0,98	0,91	0,56	0,61
L3	Okamžitá	0,05	0,06	0,43	0,46	0,13	0,02	0,28	0,40
ZADLUŽENOST									
Z1	Celková	0,85	0,82	0,57	0,59	0,81	0,79	0,65	0,72
Z2	Míra zadluženosti	5,49	4,81	1,41	1,52	4,25	3,85	2,10	3,13
Z3	Koef.sam.	0,15	0,17	0,40	0,39	0,19	0,21	0,31	0,23
AKTIVITA									
O1	Celkových aktiv	2,78	2,93	2,57	2,05	2,47	3,89	5,97	5,18
O2	Doba obratu zásob	49,47	57,54	9,35	10,11	14,20	13,46	34,97	35,22
O3	DO kr.pohledávek z obch. vztahu	60,32	42,55	77,45	92,71	79,20	59,92	7,59	8,95
O4	DO kr.závazků z obch. vztahu	46,89	29,68	54,32	65,29	56,45	26,53	37,54	44,55

Spider analýza 2011



Graf č. 2: Spider analýza 2011 (Zdroj: Vlastní zpracování)

Interpretace výsledků na základě paprskového grafu je taková, že čím je křivka dále od středu grafu, tím je na tom podnik lépe. Tato interpretace má i svá omezení, např. příliš vysoké hodnoty u ukazatelů likvidity svědčí o neefektivním umrtvování peněz v různých formách oběžného majetku; příliš vysoký podíl vlastního kapitálu může snižovat možnosti využití finanční páky, apod. (Knápková, 2013).

Rentabilita

Z pohledu rentability vykazuje nejvyšší hodnoty společnost Alza.cz, lze to vysledovat i z paprskového grafu. U ROE se doporučují hodnoty nad úrovní 15 %, čemuž se blíží

pouze společnost AutoCont. Alza.cz vykazuje velké hodnoty u ukazatele ROE, kterých mohla dosáhnout použitím finanční páky, protože podíl cizích zdrojů je o více než polovinu větší než podíl vlastního kapitálu. Společnost YCNEGA technologies s.r.o. dosahuje lepších výsledků ve srovnání se společností C SYSTEM. V roce 2011 dosáhla YCNEGA technologies s.r.o. srovnatelných hodnot ROS a ROA se společností AutoCont.

Likvidita

V doporučeném rozmezí běžné likvidity se pohybují společnosti AutoCont a Alza.cz. Společnosti YCNEGA technologies s.r.o. a C SYSTEM jsou pod hranicí doporučených hodnot. Nejlepších výsledků dosahuje AutoCont, naopak nejhorších YCNEGA technologies s.r.o. Z hlediska pohotové likvidity mají Ycnega, C SYSTÉM a Alza.cz velké množství zásob, které nepřináší téměř žádný úrok.

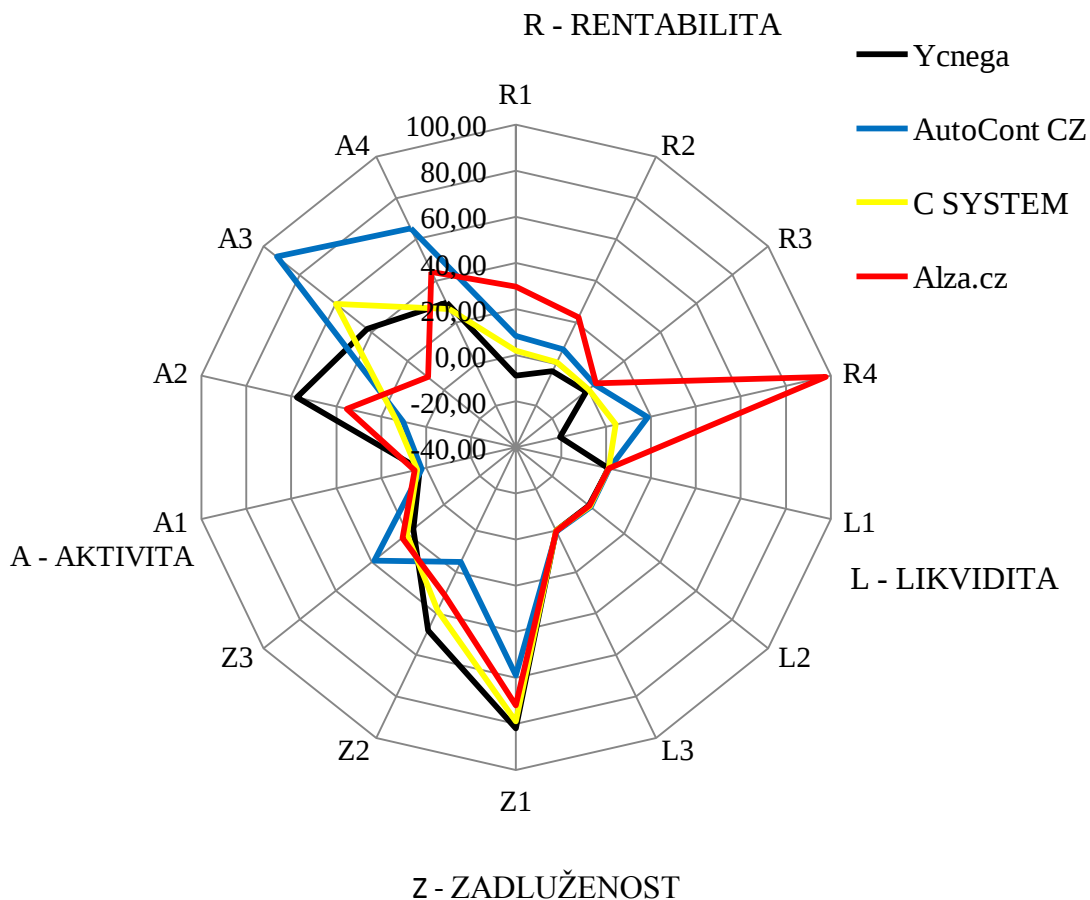
Zadluženost

Z hlediska celkové zadluženosti je na tom YCNEGA technologies s.r.o. srovnatelně se společností C SYSTEM. Jejich zadluženost je vyšší než 80 %. Naopak společnost AutoCont se pohybuje v rozmezí, které je doporučeno pro zlaté bilanční pravidlo.

Aktivita

Ukazatel obratu celkových aktiv společnosti YCNEGA technologies s.r.o. dosahuje v porovnání s konkurencí velmi dobrých výsledků, hodnoty jsou lepší než hodnoty AutoContu a C SYSTEM. Společnosti YCNEGA technologies s.r.o. se daří v průměru o deset dní dříve hradit své závazky při porovnání s Autocontem a C SYSTEM. V porovnání s těmito společnostmi je na tom YCNEGA technologies s.r.o. lépe i u doby obratu pohledávek, které jsou průměrně o 20 dní kratší. Alza.cz vykazuje opět velmi dobré výsledky, které jsou ve srovnání s ostatními společnostmi bezkonkurenční.

Spider analýza 2012



Graf č. 3: Spider analýza 2012 (Zdroj: Vlastní zpracování)

Rentabilita

Společnost YCNEGA technologies s.r.o. vykazuje všechny ukazatele v minusových hodnotách z důvodu ztrátovosti. Výsledky rentability jsou opět nejlepší u společnosti Alza.cz, ale ROE je opět diskutabilní jako v roce 2011. Společnost AutoCont se pohybuje kolem doporučených hodnot a jako jediná zaznamenala pozitivum v podobě nárůstu hodnot oproti roku 2011. Ostatní tři společnosti zaznamenaly výrazný pokles.

Likvidita

Výsledky likvidity se pohybují téměř ve stejných hodnotách jako v roce 2011. YCNEGA technologies s.r.o. dosahuje výsledků, které jsou srovnatelné se společností C SYSTEM, jehož výsledky se viditelně zhoršily.

Zadluženost

Ukazatele zadluženosti se pohybují na srovnatelných hodnotách jako v roce 2011. Svoji zadluženost zvýšil AutoCont, který se i přes zvýšení pohybuje v doporučených hodnotách 1:1. Alza.cz zaznamenala nárůst celkové zadluženosti a díky tomu se nepohybuje ve zlatém bilančním pravidle financování. Naopak YCNEGA technologies s.r.o. a C SYSTEM svoji zadluženost snížily.

Aktivita

Hodnoty obratu celkových aktiv jsou u všech sledovaných společností srovnatelné s hodnotami v roce 2011. Doba obratu zásob se snížila pouze u společnosti C SYSTÉM, ale změna je téměř nepatrná, naopak YCNEGA technologies s.r.o. zaznamenala velký nárůst. Doba obratu krátkodobých pohledávek a závazků z obchodního vztahu se podařilo výrazně snížit společnosti YCNEGA technologies s.r.o. a C SYSTÉM. Naopak u Autocontu hodnoty výrazně vzrostly. Ze všech sledovaných poměrových ukazatelů byly právě u ukazatelů aktivity zaznamenány největší změny v porovnání s rokem 2011.

3.7 SWOT analýza

Silné stránky

- společnost je na 69. místě v žebříčku nejlepších českých IT společností,
- je vlastníkem řady významných certifikátů, např. Ocenění XORO, Autorizovaný dealer Toshiba, Fujitsu Siemens Computers, Acer Point Partner, Preferred Partner HP a řada dalších,
- má sjednané dlouhodobé a výborné vztahy s dodavateli a odběrateli. V současnosti mezi jednoho z nejvýznamnějších odběratelů patří nejmenovaná brněnská společnost, se kterou YCNEGA Technologies s.r.o. spolupracuje na velmi významných zakázkách

- kladné reference zákazníků,
- široký sortiment zboží a služeb,
- certifikovaní pracovníci, jejich loajalita,
- dlouholetá tradice působení na trhu,
- dvě pobočky, které jsou v Tišnově a v Boskovicích
- vlastní skladovací prostory.

Slabé stránky

- ve srovnání s ostatními IT společnostmi je YCNEGA technologies s.r.o. poměrně malá firma,
- celorepublikově není moc známá,
- vysoké úvěrové čerpání,
- pobočka v Tišnově je ztrátová,
- nejednotný systém zadávání zboží do programu ESYCO a s tím související problémy s dohledáváním zboží,
- není zavedena koordinace systému na zboží versus koordinace systému na služby a servis,
- nedostatečné školení zaměstnanců,
- konkurenceschopnost,
- špatné využití marketingu k získání nových zákazníků,
- malá motivace lidí,
- neefektivní využívání skladovacích prostor.

Příležitosti

- neustálý vývoj IT technologií a tím pádem vznik nových produktů, zboží a služeb,
- o výpočetní techniku má zájem stále více zákazníků a na trhu je žádána,
- programy na technologie a vzdělání jsou dotovány,
- zvyšování a udržování loajality zákazníků,
- zdokonalení poprodejního servisu,
- získání místa na konkurenčním trhu v zahraničí.

Hrozby

- Konkurence a její zlepšení nabídky,
- boj o zákazníka
- školení partnerů,
- velké množství společností zabývajících se výpočetní technikou,
- společnost je velmi zadlužená a v případě problémů by nedostala od banky úvěr,
- nutnost certifikací.

3.8 Porterova analýza

Hrozba silné rivalry

V dnešní době je na trhu velké množství společností, které nabízí výpočetní techniku. Nabídku produktů má konkurence stejnou a vedou boj o zákazníka. Důležitou roli hraje nejen cena, ale nabídka řady výhod, mezi které patří doprovodné služby. Vzhledem k velkému počtu firem nabízejících výpočetní techniku, se obchodníci snaží srazit ceny co nejvíce, výsledkem jsou pak velmi nízké marže. Při konečném rozhodování zákazníka rozhodují již zmíněné doprovodné služby, jako např. doprava zdarma, servis, atd. Většina IT společností má též internetový obchod, protože spousta lidí preferuje pohodlné nakupování prostřednictvím internetu. To však vyžaduje velké skladovací prostory a zboží skladem. Velkou roli hrají kamenné prodejny, protože spousta lidí volí raději osobní převzetí zboží. Proto je žádoucí mít kamennou prodejnu i internetový obchod. V případě internetového obchodu je důležité, aby se firma nacházela na přední stránce internetového vyhledávače.

Hrozba vstupu nové konkurence

Jako v každém oboru, tak i v oboru IT je možná hrozba vstupu konkurence. Vstup do tohoto oboru není ovlivněn problémy. Je zde však nutná znalost oboru a neustálé se vzdělávání, které je ovlivněno neustálým vývojem výpočetní techniky. Začátek podnikání v této oblasti vyžaduje důkladný průzkum trhu, který obsahuje podrobné zjištění cen konkurence, výrobků a služeb, které nabízí. Samozřejmostí je zboží skladem a vzhledem k tomu je zapotřební vynaložit poměrně velké pořizovací náklady pro vstup konkurence na trh. Velkou hrozbou je spíše konkurence, která se zabývá

novými technologiemi, jejíž vývoj je pouze v počáteční fázi. Toto je však doprovázeno spekulacemi o tom, zda vývoj bude úspěšný a jak se uchytí na trhu.

Hrozba substitutů

V tomto oboru neexistují substituty. V současné době jde vývoj výpočetní techniky velmi kupředu, ale i přesto nelze např. počítač nahradit něčím jiným. V případě porovnání počítače dnes a počítače před 20 lety, pozorujeme rapidní změny v oblasti vlastností a parametrů. Lze vyzorovat změny v oblasti vzhledu a designu, ale účel použití počítače je pořád stejný. Samozřejmostí je, že dnešní počítače umí daleko více než počítače kdysi, ale to je způsobeno vývojem.

Hrozba vyjednávací síly zákazníků

Síla zákazníků je v tomto oboru velká. Zákazníci se rozhodují podle ceny. Důležitá je spokojenost zákazníka, která je nezbytná pro získání loajality. Mezi zákazníky patří koneční spotřebitelé, ale i společnosti, se kterými společnost YCNEGA technologies s.r.o. spolupracuje na velmi významných zakázkách. Mezi významné zákazníky patří nejmenovaná brněnská společnost, se kterou YCNEGA technologies s.r.o. spolupracovala na zakázkách typu dodání a instalace výpočetní techniky do muzea v Třebíči.

Hrozba vyjednávací síly dodavatelů

Společnost má více distributorů, mezi které patří např. ATC BusinessLink nebo ED System. Oba zmínění dodavatelé nabízejí široké portfolio produktů všech značek. Důležitým faktorem není jen cena, ale rychlost dodání, servis a vyřizování reklamací. Aby distributoři motivovali k většímu prodeji, pravidelně nabízejí různé slevové akce. V minulosti byla vyhlášena soutěž o Xbox. Obchodník, který prodá během jednoho měsíce nejvíce licencí na Microsoft, vyhraje herní konzoli, notebook a další. Distributoři mezi sebou soupeří a nabízejí služby, jako např. úhrada faktury do 60 dní.

3.9 SLEPT analýza

Analýza SLEPT rozděluje vlivy, které působí na makroprostředí do pěti skupin.

S – sociální

L – legislativní

E – ekonomické

P – politické

T – technologické

Sociální faktory

V oblasti IT je vyžadována nadprůměrná odbornost a vzdělání. V současné době je velký zájem o pracovní síly z oblasti IT a výpočetní techniky, zejména o programátory a vývojáře. V tomto oboru je i riziko nedostatku peněz spotřebitelů. Toto riziko by se mohlo projevit poklesem prodeje nebo koupí levnějších variant.

Legislativní faktory

V roce 2012 byla aféra, kterou vyvolala mezinárodní proti pirátská dohoda ACTA. Jedná se o tzv. ochranu všech forem duševního vlastnictví. Prosazení požadavků ACTY by výrazně ovlivnilo i obor IT a to zejména oblast softwaru. V ČR chrání práva autorů softwaru zákon č. 121/2000 Sb.

Od 1. ledna 2014 nabyl účinnosti nový občanský zákoník, který výrazně ovlivňuje uzavírání obchodních smluv, podnikatelský úsudek, atd.

Ekonomické faktory

Na začátku roku 2014 došlo k výraznému zdražení dováženého zboží, to znamená, že zdražení postihlo i oblast výpočetní techniky. Ceny výpočetní techniky vzrostly zhruba o 10 %. Tato změna byla vyvolána oslabením koruny, ke kterému se rozhodla ČNB.

Politické faktory

Tato oblast je ovlivněna stabilitou vlády, která je v České republice spíše nestabilní.

Technologické faktory

Podnikání v oblasti IT vyžaduje neustálou inovaci a díky tomu jde vývoj rychle kupředu. Nelze srovnávat dnešní počítače s počítači, které se na trhu prodávaly před 10 lety. Neustále se zlepšují vlastnosti produktů a jejich parametry. Zákazníci mají zájem o moderní vybavení se špičkovými vlastnostmi. Produkty s nejnovější technologií se projevují i výrazně vyšší cenou.

3.10 Celkové zhodnocení finanční situace

Společnost Ycnega byla analyzována v průběhu pěti let a na základě toho byly vysledovány velmi nestabilní výsledky. Lze konstatovat, že její finanční situace je velmi špatná.

Informační a komunikační technologie patří mezi oblast, která zaznamenává spíše stagnující trh, na který dopadá recese. U většiny prodejců a distributorů dochází k přeskladnění, které je ovlivněno úspornými opatřeními, které se projevuje v domácnostech, ve státní a podnikové sféře. Jen malá část prodejců hodnotí současnou situaci na trhu pozitivně. V současné době je konkurence v oblasti IT velmi silná a každoročně zanikne velký počet malých firem. Na českém trhu mají silné postavení značky jako např. ED Systém, AT Computers, AutoCont, Alza.cz, Giga Computer, atd. Vzhledem k velkému počtu konkurence se ceny výpočetní techniky pohybují na nízké úrovni a tím pádem jsou marže obchodníků nízké (pohybují se kolem 1 – 3 %). Oblast IT je ovlivněna technologickým vývojem, jehož výsledkem je neustále nová nabídka špičkových produktů. Z meziročních srovnání plyne, že i přes stagnující trh je zvyšována produktivita a zájem o pracovníky z oblasti IT, jedná se především o programátory a vývojáře.

Během pěti sledovaných období nedošlo k rozvoji společnosti, ale naopak porovnáním hodnot v roce 2008 a 2012 lze říci, že se finanční situace velmi zhoršila. Dle horizontální analýzy došlo v roce 2012 k poklesu aktiv, kdy je jejich stav o 17 709 tis. Kč (32,2 %) nižší než v roce 2008. Největší vliv na tomto poklesu mají oběžná aktiva. Společnost zvýšila hodnotu svého dlouhodobého majetku o 3 051 tis. Kč (215,91 %) oproti roku 2008. Dobrou zprávou je, že se zlepšila platební morálka zákazníků, protože

došlo k velkému poklesu pohledávek. Hodnota softwaru se během pěti sledovaných let nezměnila a zůstala na hodnotě 161 tis. Kč. Během pěti let se téměř o polovinu zvýšila hodnota vlastního kapitálu a největší vliv na tom má zvýšení základního kapitálu. Zde je rozdíl v roce 2012 oproti roku 2008 o 408 tis. Kč (76,12 %). Špatnou zprávou je, že v roce 2012 byla vykázána velká ztráta. Hodnota cizích zdrojů se během let snižovala a to především v položkách krátkodobých závazků. Bankovní úvěry a výpomoci se během sledovaných let držely v rozmezí od 20 tis. Kč do 26 tis. Kč. Rapidní pokles zaznamenaly i tržby, porovnáním roku 2012 a roku 2008 došlo k poklesu o více než polovinu, tj. 107 245 tis. Kč. Stejný trend nastal i u nákladů vynaložených na prodané zboží a u přidané hodnoty. Největší podíl na celkových aktivech mají oběžná aktiva, na celkových pasivech mají největší podíl cizí zdroje. Obě položky rozvahy zaujímají podíl větší než 90 %.

Zajímavé výsledky nastaly u soustav ukazatelů. Byl zpracován Altmanův model a index IN05. Dle Altmanova modelu je společnost finančně zdravá, ale dle indexu IN05 se společnost nachází v tzv. „šedé zóně“ a v roce 2012 jí dokonce hrozí bankrot. Altmanův model je určen pro prostředí amerických firem, kdežto index IN05 byl upraven pro české prostředí. Konkrétně se jedná o doplnění podílu závazků na tržbách, protože v ČR platební neschopnost velmi ovlivňuje výsledky hospodaření podniku. Budeme se držet výsledku indexu IN05, který předpovídá bankrot společnosti, nasvědčují tomu i výsledky dalších finančních ukazatelů.

Velká pozornost byla věnována poměrovým ukazatelům, které mají velkou vypovídací schopnost o finanční situaci společnosti. Společnost byla srovnána s dalšími třemi konkurenčními společnostmi, konkrétně se jedná o AutoCont CZ, Alza.cz a C SYSTEM. Všechny společnosti se pravidelně umisťují v žebříčku 100TOP ICT. I když hlavní zdroj tržeb společnosti Alza.cz plynou z prodeje prostřednictvím e-shopu, byla tato společnost vybrána záměrně. Ostatní dvě společnosti se spíše orientují na rozsáhlé zakázky ze všech oblastí v komunikacích. Dle výsledků hodnot poměrových ukazatelů je společnost YCNEGA technologies s.r.o. srovnatelná s výsledky společnosti C SYSTEM. V některých případech dosahuje YCNEGA technologies s.r.o. lepších výsledků, jedná se konkrétně o dobu obratu krátkodobých závazků a pohledávek

z obchodního vztahu. Dle celkového srovnání lze říci, že společnost YCNEGA technologies s.r.o. je ze všech čtyř porovnávaných firem nejhorší. Naopak nejlepší výsledky má Alza.cz a AutoCont se pohybuje v rozmezí doporučených hodnot. Je to pochopitelné, protože konkurenční společnosti jsou celorepublikově známé a zaujímají důležité místo na českém trhu, kdežto společnost YCNEGA technologies s.r.o. není až tak známá.

Společnost je ve velmi špatné finanční situaci. Rok 2012 byl pro ni nejhorší, a pokud společnost nezmění svoji strategii, hrozí jí bankrot.

4 Vlastní návrhy řešení

Řízení pohledávek

Společnosti se daří snižovat své pohledávky, ale i přesto jsou poměrně vysoké. Doba obratu splatnosti krátkodobých pohledávek byla ve všech sledovaných letech větší než doba splatnosti závazků. Ideální by byl stav opačný. Tento stav vyjadřuje, že pohledávky se zvyšují rychlejším tempem než závazky. V konečném důsledku se tato skutečnost záporně projeví na peněžních tocích. Průměrná doba splatnosti pohledávek se pohybuje v rozmezí 40 – 61 dnů. V roce 2010 se společnosti podařilo snížit splatnost pohledávek dokonce na 27 dní. Při poskytnutí dodavatelského úvěru neplatí zákazník žádný úrok. V případě prodlení úhrady odběratele je riziko, že se společnost dostane do finančních problémů, protože nebude disponovat s dostatečně velkým objemem finančních prostředků a nebude schopna uhradit své závazky distribuci a financovat vlastní pracovní kapitál. Společnost pak musí tuto situaci řešit např. financováním z cizích zdrojů, mezi které patří např. krátkodobé bankovní úvěry nebo kontokorentní úvěry, což přináší další náklady v podobě úroku. Je zde riziko, že společnosti nebude poskytnut úvěr, což vyvolává další problémy, např. negativní ovlivnění vztahů s distribucí. Řešením problému je řízení pohledávek. Společnost by dosáhla toho, že by rychleji obdržela peníze, které by mohla využít mnohem efektivněji, například investicí do nové prodejny, atd. Navrhují změny v dodavatelsko-odběratelských smlouvách, kde se hlavní změny týkají doby splatnosti faktur, poskytnutí skonta při předčasném splacení, pokuty za prodlení.

Cílem řízení pohledávek je chránit společnost před nedobytnými pohledávkami, pohledávkami placenými se zpožděním a snížením jejich počtu na minimum. Tento krok má zlepšit platební morálku dodavatelů, předejít negativním výsledkům cash flow a řešit problémy s likviditou. Pro odběratele je to motivace k tomu, aby co nejdříve hradily své závazky.

Poskytnutí skonta

Cílem poskytnutí skonta je snížení množství nedobytných pohledávek a zvýšení platební morálky zákazníků. V případě úhrady faktury do 5 dnů po vystavení faktury bude poskytnuto skonto ve výši 2 % z celkové hodnoty IT vybavení (skonto se nevztahuje na cenu za práci). Výše skonta je vypočítána za předpokladu, že společnost uloží dříve získané prostředky při 4 % úrokové míře. Předpokládá se, že při prodeji koncovému zákazníkovi je úhrada faktury provedena ihned. Při realizaci veřejné zakázky navrhuji splatnost faktury 30 dní ode dne vystavení faktury. Společnost by měla monitorovat splatnost závazků a pravidelně informovat dlužníky (tuto funkci umožňuje systém Esyco, který společnost využívá). Nejdříve zákazník obdrží upomínku ve formě e-mailu, kde bude upozorněn na své závazky. Tato upomínka bude odeslána 10 dní po vystavení faktury. Další upomínka bude odeslána 10 dní před koncem splatnosti. Pět dní před koncem splatnosti bude odběratel upozorněn telefonicky. V každé upomínce je zákazník upozorněn na případné úroky při prodlení.

Pokud zákazník neuhradí svůj závazek, navrhuji osobní kontakt (pouze při větším objemu zakázky) který má zpravidla lepší výsledky než kontakt telefonický, ale vyžaduje další náklady v podobě času a nákladů na dopravu. V případě optimistické varianty jsou náklady odhadovány na částku 1 000 Kč, v případě pesimistické varianty jsou náklady maximálně 5 000 Kč (v ceně jsou obsaženy náklady na pohonné hmoty, amortizaci automobilu, mzdové náklady). Jestliže zákazník není schopen ihned uhradit svůj dluh, bude mu nabídnuto splácení ve formě splátkového kalendáře. V tomto případě záleží na vzájemné oboustranné dohodě, která musí být sepsána písemně. Písemně dohodnou termín, do kterého bude dluh splacen. Kalendář obsahuje následující informace:

- Jméno, příjmení dlužníka a věřitele
- Kauza (důvod uznání), podrobná specifikace dluhu
- Vznik závazku, výše dlužné částky, počet splátek
- Datum jednotlivých splátek, výše splátek
- Způsob placení (hotovostní/bezhotovostní styk)

Pokud i nadále dlužník neplní svůj závazek, osvědčuje se využití služeb agentur, které zajišťují vymáhání pohledávek mimosoudní cestou. Vymáhání touto cestou je mnohem rychlejší než vymáhání cestou soudní. I tato varianta přináší řadu rizik a nákladů. Vymáhací agentury si berou vysokou provizi, jejíž výše závisí na velikosti zinkasované části dluhu. V následující tabulce jsou uvedeny příklady týkající se výše provize. Byly vybrány 3 společnosti, které se zabývají vymáháním pohledávek mimosoudní cestou. Velikost provize se pohybuje od 5 do 50 % a její výše je závislá na velikosti dlužné částky. I zde nemá společnost jistotu, že zákazník uhradí svůj dluh.

Tabulka č. 15: Provize vymáhacích agentur (Zdroj: Vlastní zpracování)

Agentura	Provize
Pohledávky – kompletní řešení	Výše provize závisí na dlužné částce, provize se pohybuje v rozmezí od 10 – 50 %
www.pohledavky-vymahani.cz	5 – 24 %
www.dluzimi.cz	30 %

Skladovací prostory v Brně

Na začátku roku 2014 byl internetový obchod prodán společnosti Profysis. Bylo tak učiněno z důvodu ztrátovosti Brněnské pobočky. Stejně tak je tomu i v Tišnově, nicméně pobočka nadále působí. Pouze pobočka v Boskovicích vykazuje zisk. Finanční analýza byla vypočítána v letech 2008 – 2012, tedy v době, kdy pobočka v Brně byla součástí společnosti YCNEGA technologies s.r.o. Společnost v současné době nevlastní internetový obchod, což může být vnímáno jako nevýhoda.

Společnost má pronajaty skladovací prostory v Brně v Řečkovících v areálu bývalé Lachemy, o velikosti 200 m², které začínají být nevyužity – aktuálně probíhá doprodej skladových zásob o celkové hodnotě 8 milionů korun. Konkrétně se jedná o zásoby bývalé Brněnské pobočky (e-shop Digiboss). Cena pronájmu činí 20 tis. Kč bez DPH. Jakmile budou zásoby vyprodány, pozbudou skladové prostory pro společnost jakéhokoli významu. Skladové prostory pro pobočky Boskovice a Tišnov jsou vedeny lokálně. Kapacity prostor pro pobočky jsou dostačující (každá cca 50 m²). Vzhledem

k systému objednávek ze skladu distribuce v Ostravě není třeba velkých skladových prostor a to z důvodu dodání zboží do druhého dne (v 90 % případů) od objednání.

Navrhuji skladové prostory v areálu bývalé Lachemy postupně opouštět, v závislosti na podnájemní smlouvě (obsah tohoto důvěrného dokumentu mi není znám). Nicméně držení prázdných skladovacích prostor je zbytečné plýtvání finančními rezervami. Ročně společnost ušetří 240 tis. Kč bez DPH.

Kvalitnější prezentace firmy na internetu z hlediska webových stránek

Webové stránky společnosti neodpovídají dnešním grafickým a technickým standardům ve tvorbě webových stránek. Z hlediska vizuálního vjemu se zákazník rozhoduje na základě prvního očního kontaktu při seznámení s webovou stránkou. Oči automaticky směřují na levou stranu obrazovky, cca 10 cm pod horní okraj obrazu. Zde v tomto místě by mělo být automatické zobrazení, buďto název firmy nebo souhrnný obsah stran. Automaticky pokračuje na střed obrazovky, kde by měla být vyobrazena hlavní nabídka společnosti.

Aktuálním stavem webové prezentace společnosti YCNEGA technologies s.r.o. je potenciální zákazník dezorientován, působí na něj příliš mnoho informací, které nemají žádnou formu a tím pádem dochází k tomu, že zákazník raději zvolí konkurenci i za předpokladu vyšší investice.

Ve společnosti YCNEGA technologies s.r.o. je zaměstnán na trvalý pracovní poměr jeden programátor, který se orientuje v nejnovějších programovacích jazycích, jako např. HTML5, JavaScript, PHP, atd. Nicméně se jedná pouze o programátora. Ke zkvalitnění prezentace firmy na internetu a z hlediska tvorby webových stránek navrhuji následující varianty. Výběr varianty je individuální a závisí na tom, kterou si společnost vybere, nicméně navrhuji kombinaci všech uvedených.

Návrh č. 1

Navrhuji smluvní spolupráci s několika grafickými studií, kde by na základě dlouhodobé spolupráce byly výhodnější ceny za grafické návrhy. Tímto odpadá nutnost zaměstnat grafika nebo externistu, odpadají mzdové náklady. Zdroje lze získat např. na

www.navolnenoze.cz (webová stránka zaměřená na odborníky jednotlivce, pracující „na volné noze“, dochází zde k hodnocení, k referencím, atd.), popřípadě grafická studia. Jako příklad byli vybráni 3 grafici, důležitým kritériem je reference grafika a cena.

- Štefan Mazáň (vyroba-grafiky.cz) – cena grafické studie od 5tis. Kč
- TOPDESIGNER.cz – kompletní řešení (design, kódování,...) od 11 000 Kč
- Tomáš Matonoha (Matosoft.cz) – cena grafické studie od 4 tis. Kč

Jedná se o pouze o orientační ceny. V případě dlouhodobé spolupráce lze vyjednat ceny lepší.

Návrh č. 2

Spolupráce s odborníkem na lidskou psychologii, kde na základě tohoto vztahu vzejde koncept stránek, který určí správnou komplexní skladbu nové webové prezentace. Zde vznikají náklady pouze na psychologický rozbor potenciálního zákazníka a jeho zaujetí na webové stránky. Výsledkem této spolupráce je definovaný rámec webových stran, které budou konkurenceschopné, pro zákazníka naprosto předvídatelné a přehledné. Tím dojde k potenciálnímu nárůstu zákazníků. Tento koncept využívá společnost Aconte, která tuto spolupráci dále rozvíjí a na jejím základě vznikají finančně zajímavé projekty. Konkrétní čísla nejsou známa a to z důvodu ochrany třetích stran.

Návrh č. 3

Shrnutí referencí (v tomto případě míněno odkazy nebo printscreeny – tvorby webových stránek či e-shopů) do přehledného celku tak, aby byly intuitivně navštěvovány zákazníky defakto ihned po návštěvě webových stránek firmy YCNEGA technologies s.r.o.

V případě aplikace navrhovaných řešení dojde z mého pohledu k zvýšení atraktivnosti a přehlednosti webové prezentace společnosti YCNEGA technologies s.r.o.

Marketing

Společnost na trhu působí více než 20 let, nicméně celorepublikově zatím není známá. Ke zviditelnění navrhuji použít dostupných marketingových nástrojů volených tak, aby investice do nich vložená byla využita v maximální možné míře efektivity.

Návrh č. 1.

Placená reklama na největším českém vyhledávači – Seznam.cz

Konkrétně se jedná o službu Sklik, která umožní zobrazení textové reklamy ve vyhledávání na Seznam.cz na předních pozicích vyhledávače, při zadání klíčového slova (např. název produktu). Pomocí reklamy Sklik může společnost získat velké množství nových zákazníků. Sklik umožňuje funkce, jako např. grafické znázornění statistik pomocí grafu. Tento graf informuje o tom, jaký trend kampaň má. Tuto funkci může společnost využít k tomu, aby monitorovala, jak vysoce účinná reklama je.

Společnost je středně velká a proto doporučuji kampaň „Standard“.

Tabulka č. 16: Náklady na reklamu na Seznam.cz (Zdroj: Vlastní zpracování)

Cena za založení	10 000 Kč
Cena za správu reklamy (měsíční)	5 000 Kč
Cena za tuto reklamu první rok	70 000 Kč
Cena v dalších letech	60 000 Kč

Většina zákazníků vybírá prodejce dle předních příček vyhledávačů, proto je pro společnost důležité, aby se vyskytovala na předních místech vyhledávače.

Návrh č. 2.

Dále navrhuji placenou reklamu v rádiu, konkrétně Kiss Hady. Toto konkrétní rádio je vybráno záměrně, protože jeho působnost je na celé jižní Moravě a na Blansku. Posluchači jsou převážně mladí lidé, tedy potenciální zákazníci. Cena za reklamu závisí na mnoha faktorech, jako např. délka spotu, opakovatelnost, atd.

Tabulka č. 17: Vyčíslení nákladů na reklamu v rádiu (Zdroj: Vlastní zpracování)

výroba spotu	3 000 Kč
délka reklamy	4 týdny
počet spotů	384
cena za 1 spot	167 Kč
cena za týden	16 000 Kč
cena za 4 týdny	64 000 Kč
měsíční náklady	67 000 Kč
měsíční náklady po slevě (50 %)	33 500 Kč

Ceny uvedené v tabulce jsou dle ceníku rádia Kiss Hády. Data byla získána na základě osobní návštěvy rádia. Měsíční náklady 67 000 Kč na reklamu jsou opravdu vysoké. Po dohodě s obchodní manažerkou jsem obdržela nabídku ve formě 50 % slevy, kdy měsíční náklady klesly na 33 500 Kč, což je přijatelné. Posluchači rádia uslyší reklamu na společnost průměrně 13 krát denně po dobu jednoho měsíce. Díky tomu společnost získá nové zákazníky a zvýší se poptávka. Důležité je, aby reklama byla poutavá, nabízela slevy, věrnostní programy a řadu dalších výhod. Jedná se o poměrně levné médium v porovnání s ostatními typy reklamy (např. TV, noviny).

V tabulce č. 18 je uvedeno 7 náhodných společností, kterým reklama na Seznam.cz umožnila zvýšení návštěvnosti stránek, nárůst tržeb a zvýšení objednávek. Všechny firmy reagovali kladně na efektivitu reklamy na Skliku, a potvrdili výhodnost reklamy.

Tabulka č. 18: Efektivita reklamy na Seznamu (Zdroj: Vlastní zpracování)

Společnost	Náklady	Přínos reklamy
Sklenářství NONSTOP	140 000 Kč	6x větší návštěvnost stránek
Kachlová kamna, spol. s r.o.	17 000 Kč	zvýšení obrátu o 50 %
ENVIPLAST, spol. s r.o.	90 000 Kč	zvýšení návštěvnosti stránek o 80 %, navýšení objednávek o 20 %
ITS BILLA TRAVEL	Neuvedeno	zvýšení návštěvnosti stránek o 20 %
CA TIPPOBYT	250 000 Kč	meziroční nárůst zákazníků o 15 %, zvýšení návštěvnosti stránek v průměru o 100 zákazníků denně
Next Reality Group, a.s.	Neuvedeno	zvýšení návštěvnosti stránek o 3 - 5 % (měsíčně)
EMBA TRADE s.r.o.	Neuvedeno	nárůst objednávek o 51 %

V tabulce jsou uvedeny pouze firmy, které reagovali na případovou studii. Konkrétní odbornost společností není proto možné filtrovat.

V případě reklamy v rádiu se jedná pouze o jednorázovou akci. Kampaň na seznamu bude opakovaná, tedy 365 dní v roce, protože je mnohem efektivnější a náklady na měsíční provoz jsou téměř 7 krát nižší než měsíční náklady v rádiu. Reklama v rádiu si klade za cíl navázat vztah s posluchačem, vyvolat v něm zájem, posílit image společnosti, tedy vybudovat celkové povědomí, které v konečném důsledku vede k přílivu nových zákazníků. Předpokladem je, že reklama na seznamu zvýší návštěvnost internetových stránek společnosti a objednávky se zvýší o 15 % (pesimistická varianta). V případě optimistické varianty se předpokládá nárůst objednávek o 25 %. V průběhu následujících let se očekává nárůst až o 40 %.

Přijmutí obchodního zástupce

V současné době se o vyhledávání nových obchodních příležitostí aktivně starají pouze dva zaměstnanci. Nicméně jejich pracovní vytížení je děleno mezi několik pracovních činností. A to konkrétně prodejem zboží na prodejně a zpracováním nabídek na vypsání výběrová řízení. Navrhuji posílit tým o obchodního zástupce, který se bude věnovat pouze vyhledáváním obchodních příležitostí.

Při náboru má nový zaměstnanec výběr ze dvou variant, a to „šanci“ nebo „jistotu“. Výběr je individuální a závisí na osobnosti člověka. Důležitou roli hrají predispozice k tomu, aby mohl tuto práci vykonávat, zkušenosti s obchodem a zakázkami, komunikace a sebejistota. Sebejistý člověk si spíše vybere variantu „šance“, naopak člověk, který si moc nevěří nebo má rodinu, nebude riskovat a volí raději variantu „jistota“. V případě jistoty je plat vyšší a je fixní. V případě šance je plat motivační, protože je nižší a v případě získání zakázky je vyplacena provize ve výši 2 % z čistého zisku plynoucí ze zakázky.

Předpokladem je, že prospěch, který nový obchodní zástupce přinese, bude větší než vynaložené mzdové náklady.

Tabulka č. 19: Mzdové náklady na nového obchodního zástupce (Zdroj: Vlastní zpracování)

"Šance"		"Jistota"	
hrubá mzda	30 000 Kč	hrubá mzda	38 000 Kč
sociální a zdravotní (placené zaměstnancem)	3 300 Kč	sociální a zdravotní (placené zaměstnancem)	4 180 Kč
sociální a zdravotní (placené zaměstnavatelem)	10 200 Kč	sociální a zdravotní (placené zaměstnavatelem)	12 920 Kč
měsíční čistá mzda	22 740 Kč	měsíční čistá mzda	28 240 Kč
roční čistá mzda	272 880 Kč	roční čistá mzda	338 880 Kč
roční náklady na nového zaměstnance	482 400 Kč	roční náklady na nového zaměstnance	611 040 Kč (bez provize)

Další vynaložené náklady, mezi které patří:

- Náklady na telefon (paušál) – 749,- (dle ceníku společnosti O2)
- Notebook (jednorázová investice) – 15 000,-
- Proplacení nákladů na provoz automobilu – cca 5 000,-/1měsíc

Zakázky, které společnost realizuje, se pohybují v hodnotách od jednoho do pěti milionů Kč. V mnoha případech je konkurence tak vysoká, že YCNEGA s.r.o. je nucena srazit výše své marže na minimum. Výsledkem toho jsou pak nízké zisky, které v poměru s celkovou hodnotou dodávky dosahují pouze 2 % zisku. Jsou i případy, kdy hodnota zisku dosahuje až 37 %. Jedná se o významné zakázky, na kterých společnost spolupracuje s partnerskou společností. Konkrétní bližší informace mi nejsou známy z důvodu firemního tajemství. V tabulce č. 20 je vyčíslení hodnot zakázek, které v roce 2013 získal jeden ze zaměstnanců společnosti.

Z následující tabulky je zřejmé, že společnosti se vyplatí přijmout nového obchodního zástupce, protože roční mzdové náklady na zaměstnance jsou o více než polovinu nižší než prospěch, který zaměstnanec přinese. Jak již bylo zmíněno, obchodní zástupce je během pracovní doby na prodejně a obsluhuje zákazníky a zakázkám se věnuje pouze ve volném času. Výše zisku by mohla být mnohem větší, kdyby se plně věnoval pouze zakázkám.

Tabulka č. 20: Přehled zakázek společnosti Ycnega za rok 2013 (Zdroj: Vlastní zpracování)

Zakázka	Hodnota dodávky (bez DPH)	Hodnota dodávky (s DPH)	Čistý zisk	Provize 2 %
Blansko - gymnázium	541 000 Kč	654610 Kč	40 000 Kč	800 Kč
Plzeň - exponát v muzeu	66 000 Kč	79860 Kč	23 000 Kč	460 Kč
Třebíč - exponát v muzeu	2 000 000 Kč	2420000 Kč	400 000 Kč	8000 Kč
Lednice - zámek	4 200 000 Kč	5082000 Kč	500 000 Kč	10000 Kč
Bosonohy - střední škola	914 000 Kč	1105940 Kč	60 000 Kč	1200 Kč
Bystřice nad Perneštejnem - gymnázium	54 000 Kč	65340 Kč	20 000 Kč	400 Kč
Boskovice - gymnázium	570 000 Kč	689700 Kč	17 000 Kč	340 Kč
Celkem	8 345 000 Kč	10 097 450 Kč	1 073 000 Kč	21 200 Kč

Pro společnost je tedy výhodné zaměstnat naplno některého z obchodních zástupců na zpracování výběrových řízení a vyhledávání nových zakázek.

ZÁVĚR

Bakalářská práce byla zaměřena na zhodnocení finanční situace společnosti YCNEGA technologies s.r.o. pomocí ukazatelů finanční analýzy. Hlavním cílem práce bylo analyzovat současný stav, odhalení problémů a navrhnout takových opatření, které by pomohly zlepšit stávající situaci. Analýza byla provedena v letech 2008 až 2012 a byly zpracovány podklady z účetnictví, mezi které patří rozvaha a výkaz zisků a ztráty.

Nejdříve došlo k definici teoretických poznatků, mezi které patří několik druhů ukazatelů a modelů finanční analýzy. Pomocí těchto ukazatelů lze zobrazit finanční situaci společnosti a určit prognózu dalšího vývoje v následujících letech. V bakalářské práci byly použity nejdůležitější ukazatele, mezi které patří rentabilita, aktivita, likvidita a zadluženost. Velmi důležité jsou soustavy ukazatelů a zejména index IN05, který je orientován na prostředí českých firem a jeho principem je souhrnné zhodnocení finanční situace. Teoretické poznatky byly později aplikovány v části analytické.

Společnost podniká v oboru výpočetní technologie, kde je velmi silná konkurence. Pro konkurenční srovnání jsem si vybrala konkurenčně silnější společnosti, které na českém trhu zaujímají velmi významnou pozici. Pro srovnání byly použity poměrové ukazatele a výsledky ukázaly, že společnost je ze všech porovnávaných firem nejhorší a nejbližší je výsledkům společnosti C-SYSTEM.

Dle finanční analýzy došlo ke zjištění slabých stran a k odhalení problémů. Společnost se potýká s vážnými finančními problémy a je velmi zadlužená. Zadluženost se pohybuje kolem 90 %, ale zadluženost se daří snižovat, což je dobrým signálem. Výsledky analýzy jsou celkově neuspokojivé a místo trendu zlepšení se výsledky spíše zhoršují. V průběhu sledovaných let byly zjištěny velké meziroční změny, zejména ve výsledku hospodaření. Společnost neefektivně využívá svůj majetek ke tvorbě zisku, o čemž vypovídají výsledky ukazatelů rentability, ale i nevyužití skladovacích prostor v Brně. Pouze pobočka v Boskovicích je zisková a vyrovnává ztrátu pobočky v Tišnově. Na základě analýzy lze říci, že se YCNEGA technologies s.r.o. potýká s finančními problémy, ale i přesto je poměrně stabilní společnost, což dokazuje více než dvacetileté působení na českém trhu.

SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

ALZA.cz, 2011. alza.cz [online]. [cit. 2014-04-01]. Dostupné z: <http://www.alza.cz/>

AUTOCONT CZ, 2014. autocont.cz [online]. [cit. 2014-04-01]. Dostupné z: <http://www.autocont.cz/>

BLAHA, Z. 2006. *Jak posoudit finanční zdraví firmy*. 3. rozš. vyd. Praha: Management Press. ISBN 80-7261-145-3.

C SYSTEM CZ, 2014. csystem.cz [online]. [cit. 2014-04-01]. Dostupné z: <http://www.csystem.cz/>

CZECHTRADE, 2014. *Tvorba komplexní analýzy v rámci marketingového řízení a plánování MSP*. businessinfo.cz [online]. [cit. 2013-10-24]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/marketing-rizeni-msp-komplexni-analyza-2769.html>

DOUCHA, R. 1995. *Bilanční analýza: komplexní průvodce s příklady*. 1.vyd. Praha: Grada Publishing. ISBN 80-85623-89-7.

GRASSEOVÁ, M. 2012. *Analýza podniku v rukou manažera: 33 nejpoužívanějších metod strategického řízení*. 2. vyd. Brno: Computer Press. ISBN 978-80-265-0032-2.

JUSTICE [online]. Praha: 2013. [2013-10-12]. Dostupné z: <http://portal.justice.cz/Justice2/Uvod/uvod.aspx>

KISLINGEROVÁ, E. 2010. *Manažerské finance*. 3. vyd. Praha: C. H. Beck. ISBN 978-80-7400-194-9.

KISLINGEROVÁ, E., J. HNILICA. 2008. *Finanční analýza: krok za krokem*. 2. vyd. Praha: C.H. Beck. ISBN 978-80-7179-713-5.

KNÁPKOVÁ, A., PAVELKOVÁ, D. & ŠTEKER, K. 2013. *Finanční analýza: komplexní průvodce s příklady*. 2. rozš. vyd. Praha: Grada. ISBN 978-80-247-4456-8.

- KONEČNÝ, M. 2006. *Finanční analýza a plánování: komplexní průvodce s příklady*. 11. vyd. Brno: Zdeněk Novotný. ISBN 80-7355-061-x.
- KRAFTOVÁ, I., Pavelková, D. & Šteker, K. 2002. *Finanční analýza municipální firmy: komplexní průvodce s příklady*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck. ISBN 80-7179-778-2.
- MARINIČ, P. 2009. *Finanční analýza a finanční plánování ve firemní praxi: komplexní průvodce s příklady*. 1. vyd. V Praze: Oeconomica. ISBN 978-80-245-1397-3.
- MRKVIČKA, J., P. KOLÁŘ. 2006. *Finanční analýza: komplexní průvodce s příklady*. 2., přeprac. vyd. Praha: ASPI. ISBN 80-7357-219-2.
- RŮČKOVÁ, P. 2007. *Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi*. 1. vyd. Praha: Grada.. ISBN 978-80-247-1386-1.
- SCHOLLEOVÁ, H. 2012. *Ekonomické a finanční řízení pro neekonomy: komplexní průvodce s příklady*. 2., aktualiz. a rozš. vyd. Praha: Grada. ISBN 978-80-247-4004-1.
- SEDLÁČEK, J. 2001. *Účetní data v rukou manažera: finanční analýza v řízení firmy*. 2. dopl. vyd. Praha: Computer Press. ISBN 80-7226-562-8.
- SEDLÁČEK, J. 2011. *Finanční analýza podniku*. 2., aktualiz. vyd. Brno: Computer Press. ISBN 978-80-251-3386-6.
- VORBOVÁ, H. 1997. *Výkaz cash flow a finanční analýza: komplexní průvodce s příklady*. 2., aktualiz. a rozš. vyd. Praha: Linde. ISBN 80-902105-3-8.
- YCNEGA TECHNOLOGIES, 2014. ycnega.cz [online]. [cit. 2013-11-12]. Dostupné z: <http://www.ycnega.cz/o-firme/w1>

SEZNAM OBRÁZKŮ

Obrázek č. 1: Logo společnosti	12
Obrázek č. 2: Organizační struktura společnosti	14
Obrázek č. 3: Porterův model pěti sil	18
Obrázek č. 4: Schéma tvorby ČPK z pohledu manažera.....	29
Obrázek č. 5: Logo společnosti AutoCont.....	48
Obrázek č. 6: Logo společnosti Alza.cz a.s.	49
Obrázek č. 7: Logo společnosti C SYSTEM CZ a.s.	50

SEZNAM TABULEK

Tabulka č. 1: Seznam jednatelů a společníků	13
Tabulka č. 2: Altmanův index	33
Tabulka č. 3: Index IN05	34
Tabulka č. 4: Horizontální analýza aktiv	35
Tabulka č. 5: Horizontální analýza pasiv	37
Tabulka č. 6: Horizontální analýza VZZ	39
Tabulka č. 7: Vertikální analýza aktiv	39
Tabulka č. 8: Vertikální analýza pasiv	40
Tabulka č. 9: Ukazatele rentability spol. Ycnega v letech 2008 – 2012	42
Tabulka č. 10: Ukazatele likvidity spol. Ycnega v letech 2008 – 2012	43
Tabulka č. 11: Ukazatele aktivity 2008 – 2012	44
Tabulka č. 12: Ukazatele zadluženosti 2008 – 2012	46
Tabulka č. 13: Rozdílové ukazatele	47
Tabulka č. 14: Absolutní hodnoty spider analýzy 2011 – 2012	51
Tabulka č. 15: Provize vymáhacích agentur	65
Tabulka č. 16: Náklady na reklamu na Seznam.cz	68
Tabulka č. 17: Vyčíslení nákladů na reklamu v rádiu	69
Tabulka č. 18: Efektivita reklamy na Seznamu	69
Tabulka č. 19: Mzdové náklady na nového obchodního zástupce.....	71
Tabulka č. 20: Přehled zakázek společnosti Ycnega za rok 2013	72

SEZNAM GRAFŮ

Graf č. 1: Podíl cizích zdrojů společnosti Ycnega na celkových pasivech	46
Graf č. 2: Spider analýza 2011	52
Graf č. 3: Spider analýza 2012	54

SEZNAM PŘÍLOH

Příloha č. 1: Rozvaha - aktiva společnosti YCNEGA 2008 – 2012
Příloha č. 2: Rozvaha – pasiva společnosti YCNEGA 2008 - 2012
Příloha č. 3: Výkaz zisku a ztrát společnosti YCNEGA 2008 – 2012

Příloha č. 1: Rozvaha - aktiva společnosti YCNEGA 2008 – 2012

AKTIVA	2008	2009	2010	2011	2012
AKTIVA CELKEM	54 981	50 609	37 855	44 106	37 272
Dlouhodobý majetek	1 413	1 681	810	3 429	4 464
Dlouhodobý nehmotný majetek	161	161	161	161	161
Software	161	161	161	161	161
Dlouhodobý hmotný majetek	1 252	1 520	649	3 268	4 303
Samostatné movité věci a soubory movitých věcí	1 252	1 520	649	3 268	4 303
Oběžná aktiva	53 137	48 317	36 482	39 393	32 164
Zásoby	24 768	23 838	21 579	16 852	17 461
Nedokončená výroba a polotovary	1 590	1 590	0	0	0
Zboží	23 178	22 248	21 579	16 852	17 461
Krátkodobé pohledávky	24 228	21 830	11 732	20 546	12 911
Pohledávky z obchodních vztahů	17 623	16 216	5 342	14 268	11 709
Pohledávky za společníky, členy družstva a úč.sdružení	994	697	985	1 055	369
Stát - daňové pohledávky	377	973	3 513	3 199	0
Krátkodobé poskytnuté zálohy	2 051	2 238	1 892	2 024	833
Jiné pohledávky	3 183	1 706	0	0	0
Krátkodobý finanční majetek	4 141	2 649	3 171	1 995	1 792
Peníze	3 006	2 015	812	1 091	936
Účty v bankách	1 135	634	2 359	904	856
Časové rozlišení	431	611	563	1 284	644
Náklady příštích období	431	611	563	763	644
Příjmy příštích období	0	0	0	521	0

Příloha č. 2: Rozvaha – pasiva společnosti YCNEGA 2008 – 2012

PASIVA	2008	2009	2010	2011	2012
PASIVA CELKEM	54 981	50 609	37 855	44 106	37 272
Vlastní kapitál	3 660	3 327	4 374	6 801	6 369
Základní kapitál	630	630	630	630	1 500
Základní kapitál	630	630	630	630	1 500
Výsledek hospodaření minulých let	2 929	3 030	2 597	3 744	6 171
Nerozdělený zisk minulých let	2 929	3 030	2 930	4 077	6 504
Neuhrazená ztráta minulých let	0	0	-333	-333	-333
Výsledek hospodaření běžného účetního období (+/-)	101	-333	1 147	2 427	-1 302
Cizí z droje	51 321	47 282	33 481	37 305	30 660
Krátkodobé závazky	31 126	21 354	8 755	15 973	9 007
Závazky z obchodních vztahů	27 481	19 704	5 574	13 278	5 350
Závazky ke společníkům, členům družstva a k úč.sdružení	100	100	100	873	873
Závazky k zaměstnancům	501	593	305	339	401
Závazky ze sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění	320	338	395	261	256
Stát - daňové závazky a dotací	1 814	93	381	172	1 160
Krátkodobé přijaté zálohy	826	526	873	563	480
Jiné závazky	84	0	1 127	487	487
Bankovní úvěry a výpomoci	20 195	25 928	24 726	21 332	21 653
Krátkodobé bankovní úvěry	19 652	25 225	24 183	20 789	21 110
Krátkodobé finanční výpomoci	543	703	543	543	543
Časové rozlišení	0	0	0	0	243
Výdaje příštích období	0	0	0	0	243

Příloha č. 3: Výkaz zisku a ztrát společnosti YCNEGA 2008 – 2012

	Výkaz zisků a ztrát	2008	2009	2010	2011	2012
I.	Tržby za prodej zboží	207 780	140 663	145 238	114 666	100 535
A.	Náklady vynaložené na prodané zboží	191 524	129 613	133 992	102 309	91 832
+	OBCHODNÍ MARŽE	16 256	11 050	11 246	12 357	8 703
A.II.	Výkony	9 357	10 534	8 434	7 966	8 706
1.	Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb	7 767	10 154	8 434	7 966	8 706
2.	Změna stavu zásob vlastní činnosti	1 590	380	0	0	0
B.	Výkonová spotřeba	14 369	11 344	10 721	10 658	11 663
1.	Spotřeba materiálu a energie	2811	1 849	1 126	1 912	1 613
2.	Služby	11 558	9 495	9 595	8 746	10 050
+	PŘIDANÁ HODNOTA	11 244	10 240	8 959	9 665	5 746
C.	Osobní náklady	10 200	9 132	8 147	7 569	8 290
1.	Mzdové náklady	7 495	6 872	6 093	5 657	6 180
3.	Náklady na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	2 516	2 147	1 985	1 830	2 025
4.	Sociální náklady	189	113	69	82	85
D.	Daně a poplatky	131	51	76	63	18
E.	Odpisy DNM a DHM	470	365	502	550	525
	Tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu	102	0	0	0	0
	Tržby z prodeje dlouhodobého majetku	101	0	0	0	0
	Tržby z prodeje materiálu	1	0	0	0	0
E.IV.	Ostatní provozní výnosy	1 580	580	1 435	1 002	261
H	Ostatní provozní náklady	1 221	838	731	1 026	477
*	PROVOZNÍ VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ	904	434	938	1 459	-3 303
X.	Výnosové úroky	1	74	17	0	96
N.	Nákladové úroky	1 203	958	900	1 490	1 566
XI.	Ostatní finanční výnosy	1 671	301	1 096	2 662	3 701
O.	Ostatní finanční náklady	1 272	184	-308	204	233
*	FINANČNÍ VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ	-803	-767	521	968	2 001
	Daň z příjmu za běžnou činnost	0	0	293	0	0
	- splatná	0	0	293	0	0
**	VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ ZA BĚŽNOU ČINNOST	101	-333	1 166	2 427	-1 302
	Daň z příjmu z mimořádné činnosti	100	0	0	0	0
	- splatná	100	0	0	0	0
	Mimořádné náklady	0	0	19	0	0
*	MIMOŘÁDNÝ VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ	-100	0	-19	0	0
***	Výsledek hospodaření za účetní období	101	-333	1 147	2 427	-1 302
****	Výsledek hospodaření před zdaněním	101	-333	1 440	2 427	-1 302

Příloha č. 4: Horizontální analýza aktiv společnosti Ycnega 2008 – 2012

AKTIVA		HORIZONTÁLNÍ							
		2008/2009		2009/2010		2010/2011		2011/2012	
		tis. Kč	%	tis. Kč	%	tis. Kč	%	tis. Kč	%
	AKTIVA CELKEM	-4372	-7,95	-12754	-25,20	6251	16,51	-6834	-15,49
B.	Dlouhodobý majetek	268	18,97	-871	-51,81	2619	323,33	1035	30,18
B.I	Dlouhodobý nehmotný majetek	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
3.	Software	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
B.II.	Dlouhodobý hmotný majetek	268	21,41	-871	-57,30	2619	403,54	1035	31,67
3.	Samostatné movité věci a soubory movitých věcí	268	21,41	-871	-57,30	2619	403,54	1035	31,67
C.	Oběžná aktiva	-4820	-9,07	-11835	-24,49	2911	7,98	-7229	-18,35
C.I.	Zásoby	-930	-3,75	-2259	-9,48	-4727	-21,91	609	3,61
2.	Nedokončená výroba a polotovary	0	0,00	-1590	100,00	0	0,00	0	0,00
5.	Zboží	-930	-4,01	-669	-3,01	-4727	-21,91	609	3,61
C.III.	Krátkodobé pohledávky	-2398	-9,90	-10098	-46,26	8814	75,13	-7635	-37,16
1.	Pohledávky z obchodních vztahů	-1407	-7,98	-10874	-67,06	8926	167,09	-2559	-17,94
4.	Pohledávky za společníky, členy družstva a úč.sdružení	-297	-29,88	288	41,32	70	7,11	-686	-65,02
6.	Stát - daňové pohledávky	596	158,09	2540	261,05	-314	-8,94	-3199	-100,00
7.	Krátkodobé poskytnuté zálohy	187	9,12	-346	-15,46	132	6,98	-1191	-58,84
9.	Jiné pohledávky	-1477	-46,40	-1706	100,00	0	0,00	0	0,00
C.IV.	Krátkodobý finanční majetek	-1492	-36,03	522	19,71	-1176	-37,09	-203	-10,18
1.	Peníze	-991	-32,97	-1203	-59,70	279	34,36	-155	-14,21
2.	Účty v bankách	-501	-44,14	1725	272,08	-1455	-61,68	-48	-5,31
D.I.	Časové rozlišení	180	41,76	-48	-7,86	721	128,06	-640	-49,84
1.	Náklady příštích období	180	41,76	-48	-7,86	200	35,52	-119	-15,60
	Příjmy příštích období	0	0,00	0	0,00	521	0,00	-521	-100,00