



VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ

BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY

FAKULTA PODNIKATELSKÁ

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT

ÚSTAV MANAGEMENTU

INSTITUTE OF MANAGEMENT

**HODNOCENÍ FINANČNÍ SITUACE VYBRANÉ OBCHODNÍ
KORPORACE**

EVALUATION OF THE FINANCIAL SITUATION OF THE SELECTED COMPANY ITS IMPROVEMENT

DIPLOMOVÁ PRÁCE

MASTER'S THESIS

AUTOR PRÁCE

AUTHOR

Bc. Lucie Vudková

VEDOUCÍ PRÁCE

SUPERVISOR

Ing. Lenka Zemánková, Ph.D.

BRNO 2016

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

Vudková Lucie, Bc.

Řízení a ekonomika podniku (6208T097)

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

Hodnocení finanční situace vybrané obchodní korporace

v anglickém jazyce:

Evaluation of the Financial Situation of the Selected Company's Improvement

Pokyny pro vypracování:

Úvod.

Vymezení problému a cíle práce.

Teoretická východiska práce:

- analýza okolí obchodní korporace,
- metody finanční analýzy.

Analýza současného stavu:

- analýza okolí obchodní korporace,
- finanční analýza na základě výkazů obchodní korporace za posledních pět uzavřených let.

Vlastní návrhy řešení na základě provedené analýzy.

Závěr.

Seznam použité literatury.

Přílohy.

Seznam odborné literatury:

KALOUDA, F. Finanční analýza a řízení podniku. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2015. 287 s. ISBN 978-80-7380-526-5.

KNÁPKOVÁ, A., D. PAVELKOVÁ a K. ŠTEKER. Finanční analýza: komplexní průvodce s příklady. 2. vyd. Praha: Grada Publishing, 2013. 240 s. ISBN 978-80-247-4456-8.

KUBÍČKOVÁ, D. a I. JINDŘICHOVSKÁ. Finanční analýza a hodnocení výkonnosti firmy. 1. vyd. Praha: C.H. Beck, 2015. 342 stran. ISBN 978-80-7400-538-1.

SEDLÁČEK, J. Finanční analýza podniku. 2. vyd. Brno: Computer Press, 2011. 152 s. ISBN 978-80251-3386-6.

ZAMAZALOVÁ, M. Marketingové prostředí obchodní firmy. Praha: Grada Publishing, 2009. 240 s. ISBN 978-80-247-2049-4.

Vedoucí diplomové práce: Ing. Lenka Zemánková, Ph.D.

Termín odevzdání diplomové práce je stanoven časovým plánem akademického roku 2015/2016.

L.S.

prof. Ing. Vojtěch Koráb, Dr., MBA
Ředitel ústavu

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

V Brně, dne 29.2.2016

ABSTRAKT

Diplomová práce se zabývá zhodnocením finanční situace vybrané obchodní korporace PRAMOS, a. s. v letech 2010 – 2014. Prostřednictvím podpůrných informačních zdrojů, zvolených metod a ukazatelů finanční analýzy definuje návrhy vedoucí ke zlepšení stávající situace společnosti.

ABSTRACT

This diploma thesis deals with the evaluation of the financial situation of the PRAMOS, a. s. company in years 2010 – 2014. Through use of support information sources, chosen methods and indicators of financial analysis suggests proposals to improve the current situation of the company.

KLÍČOVÁ SLOVA

Finanční analýza, absolutní ukazatele, rozdílové ukazatele, poměrové ukazatele, soustavy ukazatelů, spider analýza, rentabilita, aktivita, likvidita, zadluženost, analýza SLEPTE, Porterův model 5 konkurenčních sil, McKinsey 7S analýza, SWOT analýza.

KEY WORDS

Financial analysis, absolute indicators, statement, distinction indicators, system indicators, spider analysis, profitability, activity, liquidity, indebtednes, SLEPTE analysis, Poerter's model, McKinsey 7S analysis, SWOT analysis.

BIBLIOGRAFICKÁ CITACE

Vudková, L. *Hodnocení finanční situace vybrané obchodní korporace*. Brno: Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, 2016. 106 s. Vedoucí diplomové práce Ing. Lenka Zemánková, Ph.D..

ČESTNÉ PROHLÁŠENÍ

Prohlašuji, že předložená diplomová práce je původní a 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

.....

PODĚKOVÁNÍ

Ráda bych na tomto místě poděkovala Ing. Lence Zemánkové, Ph.D. za podporu a cenné rady, které mi pomohly při zpracování mé diplomové práce. Dále bych ráda poděkovala společnosti PRAMOS, a. s. a panu Ing. Michalu Tihlaříkovi.

OBSAH

Úvod.....	10
VYMEZENÍ PROBLÉMU A CÍLE PRÁCE	11
1 TEORETICKÁ VÝCHODISKA DIPLOMOVÉ PRÁCE	12
1.1 <i>FINANČNÍ ANALÝZA</i>	12
1.1.1 Zdroje vstupních dat	13
1.2 <i>ANALÝZA OKOLÍ OBCHODNÍ KORPORACE</i>	14
1.2.1 Slepte analýza	15
1.2.2 Porterův model 5 konkurenčních sil	16
1.2.3 McKinsey 7S analýza	17
1.2.4 Swot analýza	18
1.3 <i>METODY FINANČNÍ ANALÝZY</i>	18
1.3.1 Analýza absolutních ukazatelů	20
1.3.2 Analýza rozdílových ukazatelů.....	21
1.3.3 Analýza poměrových ukazatelů.....	23
1.3.4 Analýza soustav ukazatelů.....	30
2 ANALÝZA SOUČASNÉHO STAVU.....	36
2.1 <i>ZÁKLADNÍ INFORMACE O OBCHODNÍ KORPORACI</i>	36
2.1.1 Základní údaje.....	36
2.1.2 Historie společnosti.....	37
2.1.3 Vize a poslání společnosti.....	37
2.1.4 Rozsah činností	38
2.2 <i>ANALÝZA OKOLÍ OBCHODNÍ KORPORACE</i>	38
2.2.1 Slepte analýza	38
2.2.2 Porterův model 5 konkurenčních sil	42
2.2.3 McKinsey 7S analýza	45
2.2.4 Swot analýza	49
2.3 <i>ZHODNOCENÍ FINANČNÍ SITUACE OBCHODNÍ KORPORACE</i>	50
2.3.1 Analýza soustav ukazatelů.....	50
2.3.2 Analýza absolutních ukazatelů	55
2.3.3 Analýza rozdílových ukazatelů.....	70
2.3.4 Analýza poměrových ukazatelů.....	72

2.4	<i>SOUHRNNÉ ZHODNOCENÍ FINANČNÍ SITUACE SPOLEČNOSTI</i>	83
3	VLASTNÍ NÁVRHY ŘEŠENÍ	86
3.1	<i>ZVÝŠENÍ PRODUKTIVITY PRÁCE</i>	87
3.2	<i>ZŘÍZENÍ PRACOVISTĚ KONTROLY KVALITY</i>	88
3.3	<i>EXPANZE NA ZAHRANIČNÍ TRHY</i>	89
3.4	<i>VYUŽITÍ DOTACE NA ENERGIE</i>	90
3.5	<i>ŘÍZENÍ ZÁSOB</i>	90
3.6	<i>ROZŠÍŘENÍ VÝROBNÍ KAPACITY PROFILOVÉHO SYSTÉMU</i>	91
3.7	<i>ŘÍZENÍ POHLEDÁVEK</i>	93
3.8	<i>VYUŽÍVÁNÍ CIZÍCH ZDROJŮ</i>	95
3.9	<i>OPTIMALIZACE MZDOVÝCH NÁKLADŮ</i>	96
	ZÁVĚR	98
	SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY	99
	SEZNAM TABULEK	103
	SEZNAM GRAFŮ	105
	SEZNAM OBRÁZKŮ	105
	SEZNAM PŘÍLOH	106

ÚVOD

Tato diplomová práce je zpracována na téma „Zhodnocení finanční situace vybrané obchodní korporace“. Vybranou korporací je společnost PRAMOS, a. s. se sídlem v Šitbořicích.

Společnost PRAMOS, a. s. je tedy známá především jako výrobce plastových oken a dveří, nicméně její portfolio je samozřejmě širší. Podstatné však je, že korporaci působí na trhu se stavebnictvím, jehož aktuální vývoj není považován za příznivý. Přesto, že je stavebnictví považováno za jeden z hlavních pilířů zajišťujících rozvoj ekonomiky, jedná se o oblast značně závislou na poptávce po dlouhodobějších investicích a rovněž na potřebách či možnostech stavebníků investovat do nových staveb nebo i údržby a modernizace staveb starších. V minulosti bylo uvedené odvětví jedním z nejvíce zasažených hospodářskou krizí z roku 2008, jejíž důsledky se ve stavebnictví projevíly mnohem později, než v jiných odvětvích.

I v současnosti se však odvětví potýká s řadou strukturálních problémů, mezi které patří zejména nedostatek kvalifikovaných pracovníků, náročné a méně přitažlivé pracovní podmínky pro mladé lidi hledající si zaměstnání či omezená schopnost inovace některých produktů. I přesto, že aktuálně lze předpokládat postupně odeznívání následků celosvětové finanční krize, vývoj v následujících letech není zřejmý. Zejména proto, že situace růst či stagnace trhu jsou ovlivněny řadou faktorů, které lze jen stěží predikovat.

V uvedené oblasti podnikání je rovněž velmi silná konkurence. Je tedy zřejmé, že významným faktorem budoucího rozvoje společnosti je především zvyšování konkurenceschopnosti a vzhledem k neustále rostoucím požadavkům ze strany zákazníků, je velmi důležité i zvyšování jejich spokojenosti.

VYMEZENÍ PROBLÉMU A CÍLE PRÁCE

Finanční analýza je v současné době velmi důležitou součástí ekonomického rozhodování, neboť poskytuje cenné informace a podklady potřebné k posouzení a zhodnocení finanční situace společnosti.

Hlavním cílem diplomové práce je zhodnocení situace společnosti PRAMOS, a. s. vybranými metodami finanční analýzy, vyhodnocení a porovnání výsledků s doporučenými hodnotami či s borovými průměry, najít příčiny nepříznivého stavu a navrhnout možná řešení pro zlepšení stávající situace

V rámci diplomové práce lze rovněž definovat či identifikovat i dílčí cíle, mezi které je zařazeno následující:

- vypracování stěžejních teoretických východisek diplomové práce;
- získání a využití podpůrných dat z vnitropodnikové dokumentace či výročních zpráv společnosti za analyzované období 2010 – 2014;
- zpracování finanční analýzy společnosti a vyhodnocení její současné finanční situace;
- vymezení hlavních problémů, nedostatků či slabých míst v hospodaření za posledních 5 let;
- navržení opatření vedoucích ke zlepšení stávající situace společnosti.

1 TEORETICKÁ VÝCHODISKA DIPLOMOVÉ PRÁCE

V první části diplomové práce jsou definována zejména základní teoretická východiska, která jsou nezbytná k naplnění stanoveného cíle práce. V této kapitole jsou tedy vymezeny klíčové pojmy, jako je finanční analýza, zdroje vstupních dat, ale rovněž charakteristika vybraných metod a ukazatelů použitých v analytické části diplomové práce k zhodnocení stávající finanční situace dané společnosti. V neposlední řadě jsou zde rovněž uvedeny základní nástroje použité pro provedení analýzy okolí vybrané obchodní korporace.

1.1 FINANČNÍ ANALÝZA

V každém podniku dochází neustále k závažným a dlouhodobým rozhodnutím finančního či nefinančního charakteru. Při přijímání takových rozhodnutí by měl každý podnikatel vždy udělat jakýsi přehled o tom, jak se jeho běžná činnost promítá ve finanční výkonnosti, zdraví korporace a její dosavadní činnosti. Jinými slovy, měl by zpracovat finanční analýzu společnosti, která vyžaduje pravidelné zpracování a důkladné vyhodnocování alespoň jednou v roce (Scholleová, 2012).

Dle Vochozky (2011) je finanční analýza metodou, která umožňuje podnikateli získat informace a především představu o finančním zdraví obchodní korporace. Finančně zdravá korporace je podle Šimana a Petery (2010) taková, která je rentabilní, solventní a perspektivní. Tzn., že je schopna naplňovat smysl svého poslání či vize a naplňovat podnikové cíle jak v současnosti, tak i v budoucnosti. Dále uvádějí, že finanční zdraví společnosti je funkcí samotného finančního řízení a úroveň tohoto řízení společnosti posuzuje právě finanční analýza (Šiman, Petera, 2010).

Výhodou finanční analýzy je především to, že zkoumá minulost i současnost a tím tak přináší informace nejen o současné výkonnosti korporace, ale i o potencionálních rizicích, dalším vývoji korporace a jejich budoucích krocích. Za výhodu lze považovat také to, že při finanční analýze nejde jen o analýzu momentálního stavu, ale o vývoj v čase, porovnání s konkurencí v oboru podnikání či se standardy, o vzájemnou provázanost jednotlivých rozhodnutí, stabilitu a potenciál dalšího rozvoje. Další z výhod je možnost přístupu k jednotlivým činnostem, tj., samostatné hodnocení likvidity, aktivity či rentability (Scholleová, 2012; Vochozka, 2011).

Hlavním cílem finanční analýzy je komplexně vyhodnotit finanční situaci společnosti tedy zhodnotit finanční výkonnost dané společnosti. Pojetí výkonnosti v rámci konkurenceschopnosti a zvýšení hodnoty obchodní korporace vytváří prostor pro finanční výkonnost a její měření finančními, ale i jinými než finančními charakteristikami. Finanční výkonnost je tak velmi silným kritériem pro konkurenční pozici dané společnosti a její atraktivitu pro potenciální investory. Dále je důležitá pro určení silných a slabých stránek korporace v rámci strategických cílů, pro rozhodování v oblasti investic, ale i v oblasti způsobu financování obchodní korporace, dividendové politiky, společenské odpovědnosti apod. Rovněž také pomocí vlastních nástrojů stanovit finanční poměr společnosti, identifikovat případně vzniklé odchylky, analyzovat příčiny jejich vzniku a zejména navrhnout konkrétní opatření vedoucí ke zlepšení stávající finanční situace společnosti (Kubíčková, Jindřichovská, 2015; Nývltová, Marinič, 2010).

1.1.1 ZDROJE VSTUPNÍCH DAT

Finanční analýza je chápána jako rozbor údajů o obchodní korporaci, jejichž hlavním zdrojem vstupních dat je účetnictví. Účetní výkazy umožňují v rámci finanční analýzy rozšířit výpověď o finančním zdraví korporace, jejím vývoji a příčinách tohoto vývoje, postihnout účinnost zvolených nástrojů a přesnější odhad potenciálního budoucího vývoje (Kubíčková, Jindřichovská, 2015).

Základním zdrojem vstupních dat je tedy účetní závěrka, kterou tvoří sestavené účetní výkazy včetně příloh, tj., bilance (rozvaha), výkaz zisku a ztráty, výkaz o peněžních tocích (cash flow) či výkaz o změnách ve vlastním kapitálu (Kubíčková, Jindřichovská, 2015; Šiman, Petera, 2010).

Doplňujícími údaji či zdroji dat při finanční analýze pak mohou být informace o vlastnicích, nabízených produktech, technologiích, o celkové finanční situaci na trzích, informace statistického charakteru, měsíční reporting podniku, výroční zpráva, finanční plán, přehled obrátu, mimoúčetní evidence, rozbor pohledávek a závazků, odvětvové průměry ukazatelů finanční analýzy a další (Scholleová, 2012; Šiman, Petera, 2010).

1.2 ANALÝZA OKOLÍ OBCHODNÍ KORPORACE

Zamazalová (2010) uvádí, že každá účetní jednotka je obklopena prostředím, které se vyznačuje danými charakteristikami a určuje podmínky její existence v daném okamžiku. Dále uvádí, že účetní jednotka navazuje vztahy i s jinými subjekty, které jsou součástí tohoto prostředí, a je tedy ovlivňována i jeho podmínkami či charakterem. Je tedy zřejmé, že tyto ostatní společnosti ovlivňují schopnost účetní jednotky rozvíjet se a udržovat úspěšné vztahy se zákazníky.

Dle Dvořáčka a Slunčíka (2012) je okolí korporace vše, co vystupuje mimo něj jako organizaci. Podnikové okolí jde tedy rozdělit na vnitřní a vnější.

Vnitřní okolí je spojeno se silami, které působí uvnitř dané společnosti, mají specifické dopady na samotné řízení obchodní korporace a jsou jí ovlivnitelné. Příkladem jsou cíle korporace, zdroje, organizační struktura či pracovní podmínky. Analýza vnitřního okolí společnosti by měla být zaměřena na silné a slabé stránky společnosti ve vztahu ke konkurenci (Dvořáček, Slunčík, 2012).

Vnější okolí je takové okolí obchodní korporace, kde některé části prostředí korporace sama aktivně ovlivňuje a některé nikoli. Zahrnuje tedy mikrookolí a makrookolí. Mikrookolí zahrnuje ty faktory, které na společnost sice působí, ale nemůže je nijak ovlivnit, i když se může jednat o faktory zásadního vlivu. Mikrookolí je naopak představováno faktory, jež společnost může do určité míry ovlivnit (Dvořáček, Slunčík, 2012; Zamazalová, 2010).

Analýza celkové finanční výkonnosti obchodní korporace pracuje jak s fundamentální ekonomickou, tak technickou ekonomickou analýzou. K hodnocení vnitřního a vnějšího okolí korporace ve fázi její životnosti i s ohledem na její základní cíl se využívá právě fundamentální (kvalitativní) ekonomická analýza (Nývtová, Marinič, 2010).

Jejím hlavním úkolem je především identifikace tržní pozice, ale také tržního potenciálu společnosti v rámci hospodářské soutěže. Ke zpracování fundamentální analýzy se využívají nástroje jako je např. SWOT analýza (Nývtová, Marinič, 2010).

Jednotlivé nástroje analýzy vnějšího a vnitřního okolí korporace jsou tedy podrobněji popsány v následujících kapitolách.

1.2.1 SLEPTE ANALÝZA

Přístup k analýze vnějšího okolí (makroprostředí) se označuje jako SLEPTE (také jako SLEPT, PEST, PESTLE, PESTEL) analýza o níž pojednává mnoho autorů. Tyto zkratky tedy odpovídají dle Dvořáčka a Slunčíka (2012), Srpové, Svobodové a Skopala (2011), Zamazalové (2010) následujícím faktorům, které jsou dále rozepsány:

- **sociálním** – patří sem zejména zkoumání struktury obyvatelstva z hlediska věku, pohlaví, zaměstnání, vzdělání, stárnutí populace, náboženství, ale také změny spotřebitelského chování zákazníků v souvislosti se změnou sociálního chování či změny životního stylu;
- **legislativním** – vytvářejí rámec pro veškeré podnikatelské aktivity, který je třeba respektovat. Tyto faktory určuje zejména legislativní omezení a různé regulace ze strany státu popř. EU kam se řadí např. právní normy týkající se existence společností či trhů, právo na ochranu spotřebitele a ochrana životního prostředí;
- **ekonomickým** – součástí faktorů je jednak celková ekonomická situace země vyjádřena např. prostřednictvím hrubého domácího produktu a tempem jeho růstu, úrokové míry, míry nezaměstnanosti a míry inflace, ale rovněž ekonomická situace domácností vyjádřená pomocí ukazatelů jako je růst mezd, úspory obyvatelstva, úroveň cenové hladiny apod.;
- **politickým** – k těmto faktorům se řadí struktura vládních výdajů, daňový systém, míra korupce, politické dění ve státě, typ vlády a její stabilita, zahraniční politika, mezinárodní politické prostředí, svoboda tisku, regulace ekonomiky a její trendy, pravděpodobné změny v politickém prostředí a jeho stabilita a další;
- **technicko-technologickým** – jsou důležitými faktory z hlediska konkurenceschopnosti, neboť v dnešní době dochází k poměrně rychlým změnám v technologii či v technickém vývoji. Patří sem tedy informační a komunikační technologie, produkty, výrobní postupy a metody řízení;
- **ekologickým** – jedná se o faktory týkající se životního prostředí, přírodních a klimatických podmínek, trvale udržitelný rozvoj apod. V poslední době se stávají velmi důležitými a do jisté míry ovlivňují zejména legislativní faktory (potřebné certifikáty, normy).

1.2.2 PORTERŮV MODEL 5 KONKURENČNÍCH SIL

K analýze mikroprostředí tedy oborového (vnějšího) okolí společnosti se dle Srpové, Svobodové a Skopala (2011) nejčastěji používá tzv. Porterův model pěti sil. Vzájemné a společné působení těchto pěti sil určuje dle Nývltové a Mariniče (2010) intenzitu konkurence v odvětví a tím i potenciál tvorby hodnoty.

Šiman a Petera (2010) uvádějí skutečnost, že mikrookolí je korporaci nejbližší a proto má na něj bezprostřední a velmi silný vliv. Mezi analyzované síly prostředí patří dle výše uvedených autorů a Zamazalové (2010):

- **stávající konkurence v odvětví** – je nutným předpokladem každého trhu, kde dochází k soupeření na úrovni cen, doplňkových služeb, reklam, technologií, inovací či kvalitě zboží a služeb;
- **vstup nové konkurence** – je závislý zejména na bariérách vstupu do daného odvětví (např. kapitálová náročnost, legislativa). Nově vstupující obchodní korporace do odvětví přináší nové kapacity, značné zdroje a především snahu získat podíl na trhu, s tím související snižování cen, růst nákladů a snížení celkové ziskovosti všech korporací v odvětví;
- **dodavatelé** – jsou oproti výrobcům ve výhodě, pokud jsou v daném odvětví silnější a jejich vyjednávací síla je větší, jestliže:
 - dodávaný výrobek nemá substitut a je součástí hlavního prodeje obchodníka,
 - obchodník nemá možnost přímé spolupráce s výrobcem a je tedy závislý na dodavateli,
 - obchodník odebírá pouze malé množství produktů, tudíž dodavatel není na těchto odběrech závislý,
 - má dodavatel možnost vlastního prodeje výrobku (zboží) či spolupráce s jinou společností;
- **odběratelé** – jsou klíčovým bodem podnikatelského snažení a jejich vyjednávací síla je větší, jestliže nakupují běžný a snadno nahraditelný produkt nebo nakupují ve velkých objemech a výrobce se bez nich jen zřídka dostane ke konečnému spotřebiteli;

- **substitut** – jeho dostupnost limituje cenu, za kterou jsou zákazníci ochotni výrobek či službu koupit, neboť mohou své potřeby uspokojit u konkurence. Z uvedeného je zřejmé, že zájem zákazníků o produkty kolísá nebo dokonce mizí, jsou-li na trhu snadno dostupné náhradní produkty, které může bez problémů pořídit u jiného dodavatele.

1.2.3 MCKINSEY 7S ANALÝZA

Jedná se o analýzu interních faktorů tedy analýzu vnitřního prostředí společnosti. Dle Smejkal a Raise (2013) je každý úspěšná korporace ovlivňována 7 vnitřními, vzájemně závislými faktory, které musí být mezi sebou rovnoměrně rozvíjeny. Hovoří dále o kritických faktorech úspěchu obchodní korporace, které se vzájemně ovlivňují, podmiňují a rozhodují o tom, jakým způsobem bude naplněna firemní strategie.

Při jejich identifikaci se nejčastěji používá právě „7S model“ firmy McKinsey. Hanzelková, Keřkovský, Mathauser, Valsa, (2013) a rovněž Smejkal a Reis (2013) uvádějí, že uvedený model se skládá z následujících hlavních faktorů úspěchů:

- **strategie** – vychází především z vizí (představ podnikatelů) dané korporace a jejího konkrétního poslání s cílem uskutečnit takové aktivity, aby bylo dosaženo konkrétních stanovených cílů;
- **struktura podniku** – je chápána jako obsahová a funkční náplň organizačního uspořádání společnosti ve smyslu vztahu nadřízenosti a podřízenosti, spolupráce, sdílení informací a kontroly;
- **systémy řízení** – jsou představovány jako prostředky a systémy sloužící řízení (prostředky či systémy komunikační, kontrolní, informační a další);
- **styl řízení** – vyjadřuje skutečnost, jak management přistupuje k řízení korporace a k řešení nastalých problémů. Mezi klasické styly řízení patří autokratický (autoritativní), demokratický a liberální (laissez-faire) styl;
- **spolupracovníci** – jsou hlavním zdrojem zvyšování výkonnosti společnosti, je ale nutné rozlišovat jejich kvalifikaci. Spolupracovníky se rozumí nejen lidé, řídící a řadoví pracovníci, ale i jejich vztahy, funkce, motivace, chování vůči korporaci atd.;

- **schopnosti a dovednosti pracovníků** – jedná se o profesionální zdatnost pracovního kolektivu jako celku nikoli konkrétních pracovníků s ohledem na úroveň organizace práce a řízení jeho rámci;
- **sdílené hodnoty podniku** – odráží základní skutečnosti, nápady, myšlenky, ideje a principy uznávané pracovníky, bezprostředně zainteresovanými na úspěchu společnosti.

1.2.4 SWOT ANALÝZA

Vhodným nástrojem integrace výstupů z předešlých analýz je SWOT analýza, která zkoumá vzájemné vztahy výsledků analýz vnitřního a vnějšího okolí obchodní korporace. Je anglickou zkratkou pro čtyři kategorie faktorů okolí korporace – silné stránky (**strong**), slabé stránky (**weaknesses**), příležitosti (**opportunities**) a hrozby (**threats**). Zatímco silné a slabé stránky jsou spojeny s vnitřním okolím společnosti, příležitosti a hrozby jsou spjaty s jejím vnějším okolím (Dvořáček, Slunčík, 2012; Srpová, Svobodová, Skopal, 2011).

Může být ale využívána i jako samostatná analýza, která se zaměřuje na zjištění silných a slabých stránek, příležitostí a hrozeb objektu analýzy či dokonce jednotlivce. Nemusí být využívána jen při analýze na strategické úrovni, ale rovněž při analýzách zaměřujících se na problémy taktického či operativního řízení společnosti. Důležité však je, aby byla SWOT analýza vždy důvěryhodná, objektivní a relevantní, tj., měla by být zpracována s ohledem na účel, pro který byla zpracovávána. Nevýhodou této analýzy je dle Dvořáčka a Slunčíka (2012) její staticnost vzhledem k měnícímu se prostředí (Hanzelková, Keřkovský, Mathauser, Valsa, 2013).

1.3 METODY FINANČNÍ ANALÝZY

Metod používaných ve finanční analýze je velká spousta a lze je i různými způsoby členit. Nejčastěji používané členění, které z nejširšího hlediska zabírá metody používané pro finanční analýzu, člení tyto metody dle Kubíčkové a Jindřichovské (2015) na elementární (základní) a vyšší. Kubíčková a Jindřichovská (2015) dále uvádějí, že východiskem členění těchto metod je matematická náročnost, která je použita při zpracování výchozích absolutních dat z účetních výkazů a dalších zdrojů.

Elementární metody finanční analýzy

- **analýza absolutních ukazatelů** – zahrnuje horizontální (trendovou) a vertikální (strukturální) analýzu;
- **analýza rozdílových ukazatelů** – obsahuje ukazatele fondů finančních prostředků, ukazatele objemových úrovní zisku a ukazatele na bázi přidané hodnoty;
- **analýza poměrových ukazatelů** – představuje ukazatele rentability, likvidity, zadluženosti (kapitálové struktury), aktivity, nákladovosti, produktivity a kapitálového trhu;
- **analýza soustav ukazatelů** – zahrnuje především bonitní (Index bonity) a bankrotní modely (Altmanovo Z-skóre), ale také soustavy formálně provázané (pyramidové sestavy) či soustavy bez formální provázanosti (lineární soustavy);
- **metody mezipodnikového srovnání** – jedná se metody jednorozměrné a vícerozměrné (Kubičková, Jindřichovská, 2015).

Vyšší metody finanční analýzy

- **matematicko-statistické** – jedná se např. o bodové a intervalové odhady ukazatelů, analýzu rozptylu, autoregresní modelování, statistické testy odlehklých dat, korelační a regresní analýzu a vícerozměrné analýzy;
- **nestatistické** – jsou zejména metody založené na teorii matných množin či na alternativní teorii množin, dále expertní systémy, neuronové sítě a další (Kubičková, Jindřichovská, 2015).

Pro účely této práce však budou použity pouze elementární metody finanční analýzy. Jednotlivé ukazatele této metody, které budou rovněž využity k vypracování diplomové práce, jsou uvedeny v následujících kapitolách.

1.3.1 ANALÝZA ABSOLUTNÍCH UKAZATELŮ

Prvním krokem finanční analýzy je posouzení výše, struktury i vývoje a elementární srovnání absolutních ukazatelů přímo v účetních výkazech. Za absolutní ukazatele jsou považována data, která jsou obsažena právě v účetních výkazech. Analýza těchto ukazatelů slouží k první orientaci v podmínkách analyzované účetní jednotky (Kubíčková, Jindřichovská, 2015).

Metody, které využívají data z účetních výkazů, jsou horizontální (trendová) a vertikální (strukturální) analýza, které pro vyjádření intenzity vývoje či struktury využívají procentní vyjádření. Obě metody měří rychlost vývoje jednotlivých položek účetních výkazů, umožňují popsat strukturu veličin uvedených v těchto výkazech a rovněž umožňuje popsat vývojové trendy, které se v účetních výkazech odrazily. Patří mezi elementární postupy poskytující výstižný obraz o základním celkovém vývoji finanční situace společnosti s případným odhalením problémových oblastí v analyzovaném období (Kubíčková, Jindřichovská, 2015).

Horizontální analýza

Kubíčková a Jindřichovská (2015) uvádí, že poskytuje informace především o vývoji majetkové a finanční situace společnosti, ale také i o jejich nákladech a výnosech. Dle Knápkové (2013) se využívá se k analýze vývojových trendů, tzn., sleduje vývoj položek účetních výkazů v čase, přičemž hodnotí stabilitu a vývoj všech položek a sílu jejich vývoje.

Zjišťuje změny absolutní hodnoty jednotlivých dat v čase (kvantifikace meziročních změn) a rovněž jejich relativní změny (procentní). Tyto změny se pak sledují na stejných řádcích účetních výkazů v horizontálním směru a vypočítají se na základě jejich rozdílů a podílů ve dvou či více účetních obdobích (Sedláček, 2011; Scholleová, 2012; Šiman, Petra, 2010).

Vertikální analýza

Vertikální analýza sleduje dle Vochozky (2011) strukturu rozvahy, výkazu zisku a ztráty a popřípadě výkazu cash flow vždy ve vztahu k určitému souhrnu (např. bilanční suma celkových aktiv, tržeb). Hodnotí tedy složení či strukturu zkoumaných veličin jako jsou aktiva, pasiva, kapitál, náklady, výnosy, hospodářský výsledek apod. Z toho také vyplývá, že sleduje proporcionalitu jednotlivých položek účetních výkazů za určité období. Dle Kubíčkové a Jindřichovské (2015) umožňuje posoudit změny této struktury jako důsledek procesů, které byly realizovány v daném účetním období (Scholleová, 2012).

Vertikální analýzou je dle Sedláčka (2011) právě proto, že při procentním hodnocení jednotlivých položek postupuje ve sloupcích (vertikálně v jednotlivých letech) odshora dolů a nikoli po řádcích. Navíc dle Kubíčkové a Jindřichovské (2015) vertikální analýza umožňuje srovnání nejen v různých obdobích, ale rovněž i mezi účetními jednotkami.

1.3.2 ANALÝZA ROZDÍLOVÝCH UKAZATELŮ

Sedláček (2011) uvádí, že rozdílové ukazatele, označovány také jako fondy finančních prostředků, slouží k analýze a řízení finanční situace obchodní korporace s orientací na její likviditu. Jsou tedy používány pro zjištění, zda společnost disponuje aktivy převyšujícími splatné závazky a vypovídají především o finanční likviditě společnosti, tj., schopnost společnosti hradit splatné závazky (Nývtová, Marinič, 2010; Knápková, 2013).

Rozdílové ukazatele vznikají vždy jako rozdíl dvou či více veličin a představují soubor disponibilních likvidních prostředků s různým stupněm jejich likvidnosti (Kubíčková, Jindřichovská, 2015).

Čistý pracovní kapitál (ČPK)

Patří k nejvýznamnějším rozdílovým ukazatelům a je definován jako rozdíl mezi objemem oběžných aktiv a krátkodobými cizími zdroji. Má velmi významný vliv na platební schopnost obchodní korporace a obecně představuje tu část oběžných aktiv, která je financována dlouhodobým kapitálem (Knápková, 2013).

Čistý pracovní kapitál může nabývat kladných, ale i záporných hodnot. Kladné hodnoty vykazuje v případě, že objem oběžných aktiv je vyšší než krátkodobé závazky. Je tedy částí oběžného majetku, kterou korporace nebude muset použít na úhradu splatných závazků do jednoho roku, tzn., je tzv. ochranným polštářem pro případ neočekávané potřeby likvidních prostředků. Na druhou stranu, jestliže je objem oběžných aktiv nižší, než krátkodobé závazky, je čistý pracovní kapitál v záporné výši. V této situaci je zřejmé, že objem krátkodobých cizích zdrojů je vyšší než objem oběžných aktiv a tzn., že část stálých aktiv je financována těmito krátkodobými zdroji. Záporná hodnota je pro společnost považována za rizikovou (Kubičková, Jindřichovská, 2015).

Čistý pracovní kapitál lze ale vypočítat nejen z položek na straně aktiv, ale rovněž i z položek pro stranu pasiv. Pro účely této práce bude tedy využit čistý pracovní kapitál z pohledu aktiv jako, jehož výpočet je dle Nývltové a Mariniče (2010) následující:

$$\text{ČPK} = \text{Oběžná aktiva} - \text{Krátkodobé cizí zdroje}$$

Čistý peněžně pohledávkový fond (ČPM)

Tento ukazatel je jistou modifikací čistého pracovního kapitálu, není ale však tak často používán. Základním a jediným rozdílem je vyloučení položky zásob z oběžného majetku jako nejméně likvidní položky, popř. nedobytných pohledávek. Počítá se na základě uvedeného vzorce (Kubičková, Jindřichovská, 2015):

$$\text{ČPM} = \text{Oběžná aktiva} - \text{Zásoby} - \text{Krátkodobé cizí zdroje.}$$

Čisté pohotové prostředky (ČPP)

Určují okamžitou likviditu právě splatných krátkodobých závazků, kdy se jedná o rozdíl mezi pohotovými peněžními prostředky a krátkodobými cizími zdroji. Stupeň likvidity je dán strukturou pohotových peněžních prostředků, které mohou zahrnovat pouze hotovost, peníze na běžných účtech a popřípadě peněžní ekvivalenty (např. obchodovatelné a likvidní cenné papíry jako jsou šeky, směnky, termínované vklady s výpovědní lhůtou do 3 měsíců) (Knápková, 2013; Sedláček, 2011).

Možný vzorec pro výpočet tohoto ukazatele je následující (Nývltová, Marinič, 2010):

$$\text{ČPP} = \text{Pohotové peněžní prostředky} - \text{Krátkodobé cizí zdroje.}$$

1.3.3 ANALÝZA POMĚROVÝCH UKAZATELŮ

Nejčastěji používanou a rovněž základní metodou finanční analýzy, využívanou především pro hodnocení finanční stability společnosti, jsou právě poměrové ukazatele a to zejména díky své silné vypovídací schopnosti. Analýza poměrovými ukazateli vychází výhradně z údajů z účetních výkazů a využívá veřejně dostupné informace. Na jednu stranu jsou sice časově náročnější, nicméně na druhou stranu jsou vhodné k podnikovému srovnání, identifikaci slabých a silných stránek obchodní korporace, formulaci cílů budoucího vývoje obchodní korporace či navržení opatření vedoucích ke zlepšení finanční stability obchodní korporace a k řešení zjištěných problémů (Kubíčková, Jindřichovská, 2015; Růčková, 2015).

Poměrové ukazatele vyjadřují vzájemný vztah dvou či více položek účetních výkazů, což umožňuje významně rozšířit vypovídací schopnost údajů uvedených v účetních výkazech. Lze je sestavovat jako podílové či vztahové. Podílové používají v poměru část celku či celek, zatímco vztahové dávají do poměru samostatné individuální veličiny (Sedláček, 2011).

Jak již bylo zmíněno výše, analýza poměrových ukazatel zahrnuje zejména ukazatele rentability, likvidity, aktivity a zadluženosti. Jednotlivé skupiny ukazatelů jsou podrobněji uvedeny v následující části této práce.

Ukazatele rentability

Rentabilita nebo rovněž výnosnost či ziskovost kapitálu měří výdělečnou schopnost společnosti, tedy míru zhodnocení vynaložených aktiv, kapitálu a jiných hodnot vyjádřených v peněžních jednotkách. Jinými slovy vypovídá o schopnosti účetní jednotky tvořit zisk a zhodnocovat tak veškerý kapitál vložený do podnikání (Nývltová, Marinič, 2010; Šiman, Petera, 2010).

Ukazatele rentability tedy poměřují zisk, jehož bylo dosaženo podnikatelskou činností, se zdroji, které byly použity na jeho dosažení. Mohou být vyjádřeny číselně či v procentech po vynásobení původního výsledku 100. Pro účely diplomové práce jsou uvedeny ukazatele ROA, ROE, ROCE a ROS (Sedláček, 2011).

Rentabilita aktiv (ROA) poměřuje zisk před zdaněním a nákladovými úroky s celkovými aktivy, které byly vloženy do podnikání. Nezáleží však na tom, zda jsou tato aktiva financována z vlastních či cizích zdrojů (kapitálu). Dosažené výsledky ukazatele se hodnotí především na základě porovnání s hodnotami oborového průměru, kdy by hodnota ukazatele měla v čase růst (Šiman, Petera, 2010; Vochozka, 2011).

Výpočet zmíněného ukazatele je dle Scholleové (2011) na základě vzorce:

$$\text{ROA} = \frac{\text{EBIT}}{\text{Aktiva}}$$

kde:

EBIT = zisk před zdaněním a nákladovými úroky.

Scholleová (2011) uvádí, že **rentabilita vlastního kapitálu ROE** znázorňuje efektivitu přínosu kapitálu vloženého vlastníky společnosti, tj., sleduje, jaká část čistého zisku připadá na vlastníky investovanou 1 Kč. Vzorec pro výpočet ROE uvádí Vochozka (2011):

$$\text{ROE} = \frac{\text{Čistý zisk}}{\text{Vlastní kapitál}}$$

kde:

Čistý zisk = EAT = zisk po zdanění = výsledek hospodaření za účetní období.

K interpretaci zjištěné hodnoty uvedeného ukazatele se nejčastěji používá srovnání s mírou výnosu bezrizikové investice na finančním trhu. Hodnota ukazatele by pak měla být vždy významně vyšší, než míra výnosu bezrizikové investice, jako je např. státní dluhopis či státní pokladniční poukázka (Šiman, Petera, 2010).

Rentabilita dlouhodobého kapitálu ROCE měří výkonnost kapitálu, který byl vložen do společnosti na dobu delší než 1 rok. Měří tedy schopnost korporace zhodnotit vložené zdroje lépe, než ukazatel ROA. Poskytuje důležité informace pro investory i věřitele. Výpočet je proveden pomocí vzorce (Kubíčková, Jindřichovská, 2015):

$$\text{ROCE} = \frac{\text{EBIT}}{\text{Dlouhodobý kapitál}}$$

kde:

EBIT = zisk před zdaněním a nákladovými úroky.

Ukazatel **rentability tržeb ROS** dle Knápkové (2015) vyjadřuje ziskovou marži, tj., informuje o tom, kolik korun čistého zisku je vyprodukováno 1 Kč tržeb. K interpretaci výsledných hodnot se dle Růčkové (2015) nejčastěji používá srovnání ziskové marže s hodnotami oborového průměru kde platí, že pokud jsou hodnoty ukazatele nižší než oborový průměr, jsou ceny výrobků či služeb poměrně nízké a náklady naopak příliš vysoké. Šiman a Petera (2010) uvádí vzorec pro výpočet ukazatele jako:

$$\text{ROS} = \frac{\text{Čistý zisk}}{\text{Tržby}}.$$

Ukazatele likvidity

Likvidita je dle Kislingerové (2010) nezbytnou podmínkou pro to, aby mohla společnost dlouhodobě existovat a tedy současně byla schopna hradit splatné závazky. Likvidita je obecně schopnost korporace přeměnit svá aktiva na peněžní prostředky k úhradě všech splatných závazků v určité podobě a především v určitém čase a výši. Aby byla obchodní korporace likvidní, musí vázat část svých prostředků v oběžných aktivech, zásobách, pohledávkách či na běžném účtu (Kislingerová, 2010).

V praxi se tyto ukazatele používají ve třech podobách, které se liší položkami oběžného majetku s různými stupni likvidity v čitateli (Šiman, Petera, 2010).

První z nich je ukazatel **běžné likvidity (likvidita III. stupně)**, který ve svém čitateli zahrnuje celý oběžný majetek. Udává, kolikrát oběžná aktiva převyšují krátkodobé závazky, tj., kolikrát by byla společnost schopna uspokojit věřitele, jestliže by v daném okamžiku proměnila všechna oběžná aktiva na hotovostní prostředky. Optimální hodnota běžné likvidity by se podle teorií finančního řízení měla pohybovat v rozmezí 1,6 – 2,5 s tím, že by nikdy neměla klesnout pod hodnotu 1 (Vochozka, 2011).

Vzorec pro výpočet běžné likvidity je dle Sedláčka (2011) následující:

$$\text{Běžná likvidita} = \frac{\text{Oběžná aktiva}}{\text{Krátkodobé závazky}}.$$

Ukazatel **pohotové likvidity (likvidity II. stupně)** již ze svého čitatele vyřazuje nejméně likvidní část oběžných aktiv, kterou jsou zásoby (popř. i nelikvidní pohledávky). Doporučená hodnota ukazatele se pohybuje od 1 do 1,5. Jestliže jsou hodnoty tohoto ukazatele výrazně nižší (menší než 1), znamená to, že obchodní korporace váže příliš velkou část svého oběžného majetku v zásobách a musí se připravit na případný prodej zásob (Knápková, 2013; Scholleová, 2012).

Pohotová likvidita se dle Scholleová (2012) vypočítá dle vztahu:

$$\text{Pohotová likvidita} = \frac{\text{Oběžná aktiva} - \text{Zásoby}}{\text{Krátkodobé závazky}}.$$

Posledním ukazatelem je **peněžní likvidita (likvidita I. stupně)**, který je dle Vochozky (2011) ze všech nejpresnější, neboť hodnotí schopnost korporace uhradit splatné závazky v daný okamžik. Dle Scholleové (2012) obsahuje pouze nejlikvidnější část oběžného majetku, a sice finanční prostředky, kterými se rozumí nejen peněžní prostředky v pokladně či na běžném účtu, ale i další krátkodobě obchodovatelné cenné papíry. Scholleová (2012) dále uvádí doporučené hodnoty ukazatele v intervalu 0,2 – 0,5 a rovněž vyjádření zmíněného ukazatele na základě vzorce:

$$\text{Peněžní likvidita} = \frac{\text{Finanční majetek}}{\text{Krátkodobé závazky}}.$$

Konkrétní výše hodnot jednotlivých ukazatelů likvidity jsou dle Kubíčkové a Jindřichovské (2015) vždy závislé na oboru činnosti společnosti, jejím postavením na trhu a finanční strategii, hospodářském cyklu, situaci na daných tržních segmentech a dalších faktorech.

Ukazatele aktivity

Ukazatele aktivity jsou používány pro řízení aktiv a představují nástroj k měření intenzity využití veškerého majetku dané obchodní korporace. Měří tedy to, jak korporace efektivně hospodaří se svými aktivy. Jestliže jich má nedostatek, musí se vzdát některých potenciálně výhodných příležitostí a tím přichází o část zisku (výnosů). V případě, že má účetní jednotka aktiv více, než je účelné, vede to ke vzniku nadbytečných nákladů a tím i ke snížení zisku (Kislingerová, 2010; Nývtová, Marinič, 2010; Sedláček, 2011).

Obrat aktiv je dle Vochozky (2011) základním měřítkem celkového využití aktiv, tzn., informuje společnost o tom, kolikrát za rok se celková aktiva obrátí. Vochozka (2011) rovněž uvádí, že ukazatel by měl být minimálně roven 1, avšak optimální je dosahovat co nejvyšších hodnot. Základní konstrukce uvedeného ukazatele je dle Jindřichovské (2013):

$$\text{Obrat aktiv} = \frac{\text{Tržby}}{\text{Aktiva celkem}}.$$

Převráceným ukazatelem relativní vázanosti stálých aktiv je ukazatel **obratu stálých aktiv**. Zásadní význam má v případě rozhodování, zda pořídit další dlouhodobý majetek či nikoli. Interpretace zjištěných hodnot uvedeného ukazatele vychází z porovnání s hodnotami oborového průměru, kde nižší hodnota ukazatele než průměr v oboru je znamením pro výrobu zvýšit využití výrobních kapacit a rovněž signálem pro finanční manažery omezit investice obchodní korporace. Vzorec pro výpočet ukazatele je následující (Sedláček, 2011):

$$\text{Obrat stálých aktiv} = \frac{\text{Roční tržby}}{\text{Stálá aktiva}}.$$

Ukazatel **doby obratu zásob** udává dle Šimana a Petery (2010) počet dnů, po které jsou peněžní prostředky společnosti vázány v zásobách do doby jejich spotřeby či prodeje. Je obecně známo, že doba vázanosti peněžních prostředků v zásobách se vždy vyžaduje co nejkratší. Zejména z toho důvodu, že tyto peněžní prostředky mohou být v obchodní korporaci využity k dalším investicím, nákupu materiálu atd.

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

Doba splatnosti krátkodobých pohledávek udává počet dnů, během kterých je inkaso každodenních tržeb drženo v pohledávkách, jak uvádí Sedláček (2011). Udává tedy i dobu, která uplyne mezi vystavením faktury a okamžikem připsání peněžních prostředků za daný výrobek či zboží. Za optimální dobu je považován co nejnižší počet dnů, neboť čím je doba splatnosti krátkodobých pohledávek delší, tím déle poskytuje společnost svým odběratelům bezplatný obchodní úvěr. Vztah pro výpočet ukazatele je (Vochozka, 2011):

$$\text{Doba splatnosti krátkodobých pohledávek} = \frac{\text{Pohledávky}}{\text{Tržby}/360}.$$

Posledním je ukazatel **doby splatnosti krátkodobých závazků**, který dle Růčkové (2015) vypovídá o tom, za jakou dobu jsou závazky korporace splaceny. Dále uvádí obecné pravidlo, že doba splatnosti závazků by měla být delší než doba splatnosti pohledávek, aby nedošlo k narušení finanční rovnováhy obchodní korporace. Dle Šimana a Petry (2010) je žádoucí hodnoty doby splatnosti krátkodobých závazků maximalizovat a využít tak co nejdéle bezplatný obchodní úvěr od dodavatelů.

Šiman a Petera (2010) dále uvádějí vzorec pro výpočet daného ukazatele, který je:

$$\text{Doba splatnosti krátkodobých závazků} = \frac{\text{Hodnota závazků z obchodního styku}}{\text{Jednodenní tržby}^1}.$$

Ukazatele zadluženosti

Vyjadřují vztah mezi vlastními a cizími zdroji financování, tzn., měří, v jakém rozsahu využívá účetní jednotka ke svému financování cizí zdroje tedy dluhy. V praxi je u velkých společností téměř nemožné financovat veškerá svá aktiva pouze vlastními či naopak pouze cizími zdroji. Pro finanční stabilitu je poměr vlastních a cizích zdrojů financování rozhodující (Nývtová, Marinič, 2010; Růčková, 2015; Sedláček, 2011).

Základním ukazatelem je **celková zadluženost** (ukazatel věřitelského rizika = debet ratio), který vyjadřuje zadluženost společnosti. Je obecně známo, že čím větší je hodnota ukazatele celkové zadluženosti, tím je i vyšší riziko věřitelů. Věřitelé preferují spíše nízké hodnoty ukazatele, avšak rovněž platí, že u finančně stabilní obchodní korporace může vést dočasný růst zadluženosti k zvýšení rentability vložených prostředků (Růčková, 2015).

Kubíčková a Jindřichovská (2015) uvádějí, že optimální hodnotou ukazatele je 0,5, podíl větší než 0,5 vyjadřuje vyšší podíl cizích zdrojů a podíl nižší než 0,5 představuje nižší zadluženost společnosti. Výpočet je dle Nývtové a Mariniče (2010) dán vztahem:

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

¹ Jednodenní tržby = tržby / 360

Koeficient samofinancování udává podíl vlastního kapitálu na celkovém objemu aktiv. Je doplňkovým ukazatelem věřitelského rizika, kdy součet jejich výsledných hodnot je přibližně roven 1 popřípadě 100 %, jsou-li jejich výsledky vynásobeny 100. Vztah pro výpočet uvedeného ukazatele je (Kubičková, Jindřichovská, 2015):

$$\text{Koeficient samofinancování} = \frac{\text{Vlastní kapitál}}{\text{Celková aktiva}}.$$

Dalším ukazatelem zadluženosti, který vzniká na bázi cash flow, je **doba splacení dluhu**. Dle Knápkové (2013) tento ukazatel udává dobu, po kterou by byla korporace schopna splatit své dluhy z provozního cash flow pouze vlastními silami. Kubičková a Jindřichovská (2015) uvádí, že optimální hodnota ukazatele je stanovena ve výši 3,5 roku, ovšem dle Knápkové (2013) je podstatný klesající trend ukazatele. Konstrukce výpočtu je následující (Knápková, 2013):

$$\text{Doba splacení dluhu} = \frac{\text{Cizí zdroje} - \text{Rezervy}}{\text{Provozní cash flow}}.$$

Posledním ukazatelem uvedené skupiny ukazatelů je právě **úrokové krytí**. Ukazatel vyjadřuje, kolikrát efekt reprodukce pokryje jednotlivé platby úroků. Jinými slovy vyjadřuje, kolikrát hodnota zisku převyšuje nákladové úroky, tj., měří schopnost společnosti tvořit zdroje kapitálu na splacení úroků. Za optimální hodnotu je považována hodnota 3 (Kislingarová, 2010; Šiman, Petera, 2010).

$$\text{Úrokové krytí} = \frac{\text{EBIT}}{\text{Nákladové úroky}} \quad (\text{Vochozka, 2011}).$$

Provozní ukazatele

Provozní neboli výrobní ukazatele jsou dle Sedláčka (2011) zaměřeny dovnitř účetní jednotky, tzn., že se uplatňují ve vnitřním řízení. Kubičková a Jindřichovská (2015) uvádějí, že tyto ukazatele vyjadřují a měří výkonnost obchodní korporace ve vztahu k úrovni využívání jejich disponibilních prostředků. Sedláček (2011) dále uvádí, že tedy napomáhají sledovat a analyzovat vývoj aktivity společnosti. Nejčastěji se dle Sedláčka (2011) používá např. mzdová produktivita, nákladnost výnosů, vázanost zásob na výnosy a struktura nákladů.

Mzdová produktivita je ukazatel, který udává, kolik výnosů připadá na 1 Kč vyplacených mezd zaměstnancům společnosti. Optimální situací je rostoucí tendence ukazatele. Výpočet ukazatele je následující (Sedláček, 2011):

$$\text{Mzdová produktivita} = \frac{\text{Výnosy (bez mimořádných)}}{\text{Mzdy}}.$$

Ukazatele **nákladovosti výnosů** vyjadřuje zatížení výnosů (tržeb) obchodní korporace celkovými náklady a měl by vykazovat klesající tendenci v čase. Vztah pro výpočet ukazatele je (Sedláček, 2011):

$$\text{Nákladovost výnosů} = \frac{\text{Náklady}}{\text{Výnosy (bez mimořádných)}}.$$

Dle Sedláčka (2011) by **vázanost zásob na výnosy** měla být ve společnosti minimální. Sedláček (2011) dále uvádí, že tento ukazatel udává objem zásob vázaných na 1 Kč výnosů (tržeb) a vypočítá se na základě tohoto vzorce:

$$\text{Vázanost zásob na výnosy} = \frac{\text{Zásoby}}{\text{Výnosy (bez mimořádných)}}.$$

Jak se jednotlivý druh nákladů podílí na celkových nákladech (materiálové náklady, energie, osobní náklady apod.), vyjadřuje dle Sedláčka (2011) ukazatel **struktury nákladů**, jeho výpočet je dán vztahem:

$$\text{Struktura nákladů} = \frac{\text{Druh nákladů}}{\text{Celkové náklady}}.$$

1.3.4 ANALÝZA SOUSTAV UKAZATELŮ

Výsledkem finanční analýzy by mělo být především komplexní zhodnocení finanční situace obchodní korporace, ale také odhalení nedostatků a silných míst, identifikace činitelů ovlivňujících stav hospodaření a návrh opatření vedoucích ke zlepšení finanční situace korporace do budoucna. Celkovou vypovídací schopnost finanční analýzy lze lépe zhodnotit právě aplikací nástrojů či postupů propojujících jednotlivé ukazatele v rámci soustavy ukazatelů, která umožňuje komplexní hodnocení finanční stability společnosti (Knápková, 2013; Nývltová, Marinič, 2010).

Soustavy ukazatelů lze dle Nývltové a Mariniče (2010) rozdělit z hlediska konstrukce či z hlediska obsahu. V rámci hlediska konstrukce se jedná o soustavy ukazatelů bez formálních vazeb mezi individuálními ukazateli a o soustavy formálně uspořádané (např. paralelní soustava ukazatelů, pyramidové soustavy ukazatelů (Nývltová, Marinič, 2010)).

Pro účely této práce je důležitější dělení z hlediska obsahu, kde soustavy ukazatelů vyjadřují buď bonitu (bonitní modely), nebo předurčení bankrotu (bankrotní modely).

Bonitní modely se snaží vyjádřit finanční situaci či pozici účetní jednotky na základě syntetických ukazatelů, které nahrazují analytické ukazatele různých vypovídacích schopností pomocí bodového hodnocení. Mezi tyto modely patří např. *Index bonity*, *Tamariho model* a *Kralickův Quick test* (Nývltová, Marinič, 2010; Sedláček, 2011).

Bankrotní modely představují v podstatě systém včasného varování, neboť na základě chování vybraných ukazatelů predikují případné ohrožení finančního zdraví korporace. Jejich cílem je tedy určit, jestli v budoucnosti hrozí obchodní korporaci bankrot či nikoli. Nejčastěji používanými bankrotními modely jsou např. *Altmanův bankrotní model*, *Tafflerův model* a *indexy důvěryhodnosti* (Knápková, 2013; Sedláček, 2011).

Kralickův quick test (KQT)

Poskytuje rychlou možnost klasifikace analyzované společnosti s poměrně dostačující vypovídající schopností. Stal se tak často používaným a docela spolehlivým nástrojem finanční analýzy pro neustále se rozrůstající počet uživatelů (Sedláček, 2011).

Při jeho konstrukci byly použity ukazatele, které nesmějí podléhat rušivým vlivům a rovněž musí poskytovat vyčerpávající informace z rozvahy a výkazu zisku a ztráty. Proto byl z každé základní oblasti analýzy (což je stabilita, likvidita, rentabilita a výsledek hospodaření) zvolen vždy jen jeden ukazatel a to tak, aby byla vyvážená nejen analýza finanční stability korporace, ale i její rentabilní situace (Sedláček, 2011).

Ukazatele zahrnuté v modelu charakterizují dvě základní oblasti finanční situace, které je rovněž možné hodnotit i samostatně. Jednak jsou to ukazatele finanční stability, které zahrnují následující:

- **ukazatel kvóty vlastního kapitálu (R1)** – vypovídá o finanční síle účetní jednotky měřené na základě podílu vlastního kapitálu a celkových aktiv;
- **ukazatel doby splácení nekrytých dluhů z cash flow (R2)** – vyjadřuje dobu, za kterou by byla společnost schopna splatit veškeré své dluhy, jestliže by každý rok vykazovala stejné cash flow jako v období analyzovaném (Kubíčková, Jindřichovská, 2015).

Druhou oblastí jsou ukazatele rentability, kam patří:

- **ukazatel rentability tržeb (R3)** – je v tomto modelu upraven na měření rentability tržeb z výkazu cash flow, neboť má větší vypovídací schopnost;
- **ukazatel rentability aktiv (R4)** – vyjadřuje nejen výnosnost všech aktiv popřípadě vloženého kapitálu, ale také celkovou výdělečnou schopnost korporace (Kubíčková, Jindřichovská, 2015).

Podstatou uvedeného modelu je vyhodnocení ukazatelů v rámci stanovených mezí a následné přidělení známky jeho potencionálním hodnotám. Bodové hodnocení dílčích ukazatelů je pro lepší přehlednost uvedeno v tabulce č. 1 níže (Kubíčková, Jindřichovská, 2015).

Interpretace výsledného počtu získaných bodů je dle Vochozky (2011) a Kubíčkové a Jindřichovské (2015) následující:

- **$KQT < 2$** – společnost se nachází v dobré finanční situaci a je považována za bonitní;
- **$2 \leq KQT \leq 3$** – v tomto případě nelze jednoznačně vypovídat nic o finanční situaci korporace;
- **$KQT > 3$** – analyzovaná společnost má značné problémy ve finančním hospodaření.

Tabulka č. 1: Ukazatele a jejich bodové hodnocení

UKAZATEL	HODNOTA UKAZATELE	BODOVÉ HODNOCENÍ
R1	30 % a více	1
	20 – 30 %	2
	10 – 20 %	3
	0 – 10 %	4
	0 % a méně	5
R2	3 roky a méně	1
	3 – 5 let	2
	5 – 12 let	3
	12 – 30 let	4
	30 let a více	5
R3	15 % a více	1
	12 – 15 %	2
	8 – 12 %	3
	0 – 8 %	4
	0 % a méně	5
R4	10 % a více	1
	8 - 10 %	2
	5 – 8 %	3
	0 – 5 %	4
	0 % a méně	5

(Zdroj: vlastní zpracování dle Vochozky 2011)

V rámci určení finančního zdraví obchodní korporace je nutné pro komplexní analýzu použít nejen jednotlivé finanční ukazatele či jejich soustavy, ale rovněž je potřeba tyto ukazatele srovnat. Rovněž je důležité postavit jednotlivé ukazatele do vzájemných souvislostí, které mohou být základem hodnocení celkové finanční stability korporace, nebo i jejich částí (Kubíčková, Jindřichovská, 2015).

Jedná se zejména o srovnání s oborovými či odvětvovými hodnotami, s hodnotami minulých období, s hodnotami předpokládanými a další. Srovnání je tedy vždy prováděno prostřednictvím souhrnné veličiny, ve které se individuální ukazatele ztrácí a s nimi samozřejmě i jejich vypovídací schopnost. Mezi metody umožňující právě vícekritériální srovnání, patří právě metoda finanční analýzy označována jako spider analýza (Kubíčková, Jindřichovská, 2015).

Spider analýza

Spider analýza se používá ke grafickému znázornění analyzovaných hodnot, jež vstupují do srovnání, ale i k znázornění výsledků analýzy. Hlavním důvodem jejího použití je tedy získání informací o finanční stabilitě společnosti ve srovnání s konkurencí. Konstrukce této metody finanční analýzy vytváří specifický prostor rozšiřující vypovídací schopnosti analyzovaných hodnot. Uvedený fakt je hlavní výhodou této metody oproti metodám ostatním, které zmíněnou skutečnost neumožňují (Kubíčková, Jindřichovská, 2015).

Je tedy považována za vhodný doplněk finanční analýzy umožňující v jediném grafu srovnat více jevů (firem i ukazatelů), kdy nejen pasivně prezentuje dosažené výsledky dřívějšího zpracování individuálních ukazatelů, ale aktivně je doplňuje (Kubíčková, Jindřichovská, 2015).

Spider graf (pavučinový graf) umožňuje okamžitou souhrnnou představu o finanční stabilitě hodnoceného obchodní korporace. Je paprskovitým znázorněním grafického vyjádření, kde základem jsou paprsky protínající se v jednom bodě a rozbíhající se do všech stran. Tyto paprsky jsou nástrojem k vyjádření analyzovaných hodnot. Pro účely finanční analýzy se nejčastěji používá graf, který obsahuje 16 paprsků, přičemž vždy 4 paprsky tvoří jeden kvadrant určující jednu z oblastí finanční stability účetní jednotky. Z uvedeného tedy vyplývá, že je graf rozdělen do kvadrantů A – D určených ke srovnání rentability, likvidity, zadluženosti a aktivity (obratovosti). Více je zřejmé z následující tabulky č. 2 (Kubíčková, Jindřichovská, 2015).

Tabulka č. 2: Spider graf – obsah kvadrantů

KVADRANT A - RENTABILITA	KVADRANT B - LIKVIDITA
ROE, ROA, ROCE a ROS	krytí cizích zdrojů, peněžní likvidita, pohotová likvidita a běžná likvidita
KVADRANT C – ZADLUŽENOST	KVADRANT D - AKTIVITA
zadluženost, běžná zadluženost, krytí stálých aktiv a koeficient samofinancování	obrat celkových aktiv, doba obratu zásob, doba obratu pohledávek a doba obratu krátkodobých závazků

(Zdroj: vlastní zpracování dle Kubíčkové a Jindřichovské (2015))

Každý z paprsků spider grafu zobrazuje konkrétní hodnoty všech ukazatelů v jednotlivých kvadrantech. Je tedy grafem, jehož tvar odráží sledované hodnoty a je možné ho porovnávat s grafem stejného typu jiné korporace k souhrnnému posouzení finanční situace obou či více subjektů (Kubíčková, Jindřichovská, 2015).

Index IN05

Index důvěryhodnosti IN se vyvíjel již od roku 1995, kdy vznikl první index manželů Neumaierových IN95 (věřitelská varianta). Tento index byl doplněn o další variantu v roce 1999 pod označením IN99 (vlastnická varianta). V roce 2002 byl vytvořen index IN01 (kombinace předchozích variant), pro jehož tvorbu byla použita data z roku 2001, a proto nese označení 01. Posledním modifikovaných a aktualizovaným modelem indexu IN je index IN05, jehož hlavní výhodou oproti předchozím variantám je jednak zaměření se na hodnocení českých korporací, ale především skutečnost, že vypovídá o hrozbě bankrotu a rovněž i o schopnosti obchodních korporací tvořit hodnotu pro vlastníky (Šiman, Petera, 2010; Vochozka, 2011).

Struktura uvedeného modelu je dle Kubíčkové a Jindřichovské (2015) následující:

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

kde:

x_1 = Celková aktiva / Cizí kapitál;

x_2 = EBIT / Úroky, (*EBIT = zisk před zdaněním a nákladovými úroky*);

x_3 = EBIT/ Celková aktiva, (*EBIT = zisk před zdaněním a nákladovými úroky*);

x_4 = Výnosy / Celková aktiva;

x_5 = Oběžná aktiva / Krátkodobé závazky.

Interpretace výsledných hodnot indexu dle Šimana a Petery (2010) je:

- **IN05 < 0,9** – jde o bankrotní společnost;
- **IN05 0,9 – 1,6** – s touto hodnotou se korporace nachází v tzv. šedé zóně;
- **IN05 > 1,6** – hodnoty v této výši vypovídají o bonitní společnosti.

2 ANALÝZA SOUČASNÉHO STAVU

Tato část diplomové práce nejprve obsahuje základní údaje o analyzované obchodní korporaci a následně je zaměřena na zpracování analýz jejího okolí.

2.1 ZÁKLADNÍ INFORMACE O OBCHODNÍ KORPORACI

Pro účely zpracování této diplomové práce byla vybrána a analyzována akciová společnost PRAMOS, jejíž výrobky a služby bylo možné vyzkoušet i z pohledu zákazníka.

2.1.1 ZÁKLADNÍ ÚDAJE

Obchodní korporace:	PRAMOS, a. s.
Právní forma:	Akciová společnost
Sídlo:	Brněnská 577, 691 76 Šitbořice
Datum zápisu:	27. 09. 1995
Identifikační číslo:	634 79 087
Předmět podnikání:	Provádění staveb, jejich změn a odstraňování Výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona
Jediný akcionář:	Zemědělské družstvo Šitbořice
Základní kapitál:	33 705 000,- Kč
Splaceno:	33 705 000,- Kč

Logo společnosti:



Obrázek č. 1: Logo společnosti PRAMOS, a. s.

Zdroj: Internetové stránky PRAMOS, a. s.

Veškeré základní údaje o společnosti jsou uvedeny na základě informací získaných z výpisu z obchodního rejstříku (Justice, 2016).

2.1.2 HISTORIE SPOLEČNOSTI

Společnost PRAMOS, a. s. je dceřinou společností Zemědělského družstva Šitbořice, sesterskou společností korporace ZEMAX Šitbořice, a. s. a současně matkou společnosti TSH plast, s.r.o. (výroční zpráva společnosti 2014).

PRAMOS, a. s. je česká společnost založená v roce 1995, která již v průběhu prvního roku podnikání aktivně nabízela a vystavovala své výrobky nejen na tuzemských, ale i zahraničních trzích. Počátek výroby plastových oken byl však datován již v roce 1993. Obchodní korporace se tak stala jednou z prvních korporací vyrábějící plastový profilový systém a výrobky z něj v rámci České republiky (Pramos, 2014 - 2015).

V roce 2015 oslavila společnost 20 let své existence, během kterých nasbírala mnoho zkušeností s výrobou, prodejem, montáží, ale především s jednáním se zákazníky. Rovněž získala nespočet ocenění, která jsou hlavním motivačním faktorem rozvoje společnosti a kvality dodávek. Obchodní korporace PRAMOS, a. s. se tak posunula mezi přední dodavatele otvorových výplní v České republice (Pramos, 2014 - 2015).

2.1.3 VIZE A POSLÁNÍ SPOLEČNOSTI

Snahou společnosti PRAMOS, a. s. je vždy usilovat o dobré obchodní jméno zejména maximální péčí a individuálním přístupem k zákazníkovi. Nejdůležitějším oceněním je tedy přízeň zákazníků, která je rovněž základním měřítkem úspěšnosti korporace.

Dále je kladen značný důraz na spokojenost zákazníků, dobré jméno společnosti, kvalitní marketing, tradici českých výrobků, kvalitu a inovaci výrobků, širokou nabídku služeb, spolehlivost dodávek a kvalitní servis. Rovněž korporace podporuje místní organizace, sport či jiné dobročinné akce. Nezbytnou podmínkou udržování kvality výrobků a poskytovaných služeb je kvalitní systém řízení jakosti, který může obchodní korporace prokázat certifikací ČSN EN ISO 9001. Neustálý vývoj nových produktů a inovace či doplnění portfolia služeb jsou základním předpokladem k vybudování a udržení prestiže obchodního jména společnosti PRAMOS, a. s.

2.1.4 ROZSAH ČINNOSTÍ

Hlavním předmětem podnikání vybrané obchodní korporace je výroba otvorových výplní, jejich prodej, montáž a zednické práce včetně prodeje všech doplňků a dalších případných služeb. Jako jediná společnost v České republice vyrábí vlastní profilový systém a to včetně komplexního engineeringu od návrhů po konečnou realizaci veškerých produktů. Mezi dodávané produkty tedy patří plastová či hliníková okna, plastové dveře a automatické dveře, posuvné vstupní portály, garážová vrata, požární uzávěry, fasádní hliníkové prvky a doplňkové produkty např. sítě proti hmyzu, vnitřní či venkovní žaluzie a rolety, vnitřní a venkovní parapety (Pramos, 2014 - 2015).

Dále se korporace zabývá prodejem profilového systému a potrubních systémů z PVC-U a PVC-SAN, kde dodává různé produkty (Pramos, 2014 - 2015).

2.2 ANALÝZA OKOLÍ OBCHODNÍ KORPORACE

Analýza okolí obchodní korporace je zaměřena pouze na činnost v oblasti plastových oken, dveří a profilových systémů včetně doplňkových produktů a služeb. Veškeré níže uvedené analýzy zohledňují pouze tyto vybrané činnosti, neboť jsou v posledních letech považovány za stěžejní a to především z hlediska dominantního (cca 80 - 90 %) podílu dosahovaných tržeb.

2.2.1 SLEPTE ANALÝZA

Sociální faktory

Na činnost obchodní korporace mají vliv v první řadě velikost populace a samozřejmě i její věková struktura, neboť je spjata výstavbou či rekonstrukcí rodinných domů, bytových jednotek, výrobních prostor apod.

Z demografického vývoje České republiky uvedeného v tabulce č. 3 je zřejmé, že klesá počet obyvatel v produktivním věku (15 - 64 let), což je pro společnost stěžejní.

Právě tato část obyvatelstva by mohla být budoucími zákazníky společnosti, neboť má největší předpoklady k obstarání financí potřebných pro pořízení plastových oken či dveří ať už z důvodů výstavby nebo rekonstrukce.

Mezi další sociální faktory ovlivňující obchodní korporaci, které je možné vidět opět v tabulce č. 3, nepochybně patří průměrná mzda, podíl nezaměstnaných obyvatel (dle sídla společnosti pro JMK²) a výdaje domácností. Vzhledem k finanční náročnosti pořízení produktů, budou potencionálními zákazníky společnosti spíše lidé s vyššími příjmy.

Tabulka č. 3: Vybrané ukazatele sociálních faktorů ovlivňujících společnost

UKAZATEL	2010	2011	2012	2013	2014
Počet obyvatel v ČR	10 532 770	10 505 445	10 516 125	10 512 419	10 538 275
Složení obyvatel dle věkových skupin:	do 14 let	1 518	1 541	1 560	1 577
	15 - 64 let	7 379	7 263	7 188	7 109
	65 a více let	1 636	1 701	1 768	1 826
Průměrná výše měsíční hrubé mzdy	23 864 Kč	24 455 Kč	25 067 Kč	25 035 Kč	25 607 Kč
Průměrná výše hrubých peněžních příjmů domácností	164 047 Kč	163 235 Kč	170 332 Kč	169 276 Kč	174 809 Kč
Průměrná výše hrubých peněžních výdajů domácností	148 629 Kč	150 369 Kč	152 581 Kč	152 067 Kč	154 969 Kč
Podíl nezaměstnaných osob v JMK	8,45 %	7,61 %	8,15 %	8,94 %	8,25 %

(Zdroj: vlastní zpracování dle internetových stránek ČSÚ)

Legislativní faktory

Legislativní faktory hrají významnou roli v podnikání a zejména pak jejich neustálé změny. Každou změnou je narušena stabilita dosavadních podmínek v následujících letech. Činnost společnosti byla v posledních letech ovlivněna změnami daňových zákonů (např. i daň z příjmu PO), z nichž nejvýznamněji se projevila změna zákona o dani z přidané hodnoty v roce 2012.

Vzhledem k faktu, že společnost je v rámci poskytování stavebních prací zatížena základní sazbou daně a při nákupu materiálu na výrobu oken či dveří i sníženou sazbou daně, byla její činnost ovlivněna zvýšením obou jmenovaných sazeb daně z přidané hodnoty (Az-data, 2016).

² JMK – Jihomoravský kraj

V roce 2012 došlo ke zvýšení základní sazby daně z 20% na 21%, což způsobilo společnosti významný pokles zisku v roce 2012. Zákazníci reagovali na zvýšení DPH již na konci roku 2011, kdy sjednali obrovské množství zakázek a rovněž složili 100 % zálohu z kupní ceny. Pro rok 2011 byla uvedená skutečnost velkým přínosem, nicméně v roce 2012 se projevila na poklesu celkových tržeb a tedy výsledku hospodaření (výroční zpráva společnosti 2011).

Nárůst snížené sazby daně je v uvedeném roce z 10% na 15%. Přesto, že společnost u většiny realizací svých zakázek uplatňuje sníženou sazbu daně a za dobu jejího fungování se tato sazba výrazně zvýšila, stále ji společnost ze svého pohledu vnímá pozitivně. Stejně tak považuje za pozitivní jev zrušení plánovaného zavedení jednotné sazby DPH (Az-data, 2016; Podnikatel.cz, 2007 - 2016).

Ekonomické faktory

Z pohledu ekonomických faktorů je společnost zásadně ovlivněna především změnami ve vývoji cen energií, ve vývoji ve stavebnictví a rovněž celkovou ekonomickou situací.

Bohužel trendem posledních let je rostoucí cena energií, kterou lze přepokládat i v budoucnosti. Vzhledem ke skutečnosti, že energie jsou základem pro provozování a fungování obchodní korporace, existuje budoucí hrozba zvyšujících se nákladů v této oblasti. Nicméně v současnosti se nabízí společnosti možnost snížení energetické náročnosti výroby prostřednictvím využívání dotačního programu z titulu úspory energie. Na druhou stranu z pohledu prodeje se může zvyšování cen za energie projevit pozitivně, neboť ve snaze zákazníka snížit své výdaje za energie může dojít ke zvýšení poptávky po oknech s vysokou tepelnou izolací.

Vývoj ve stavebnictví se v posledních dvou letech výrazně zvýšil, oproti předchozím, kdy se stavebnictví pohybovalo v záporných číslech. Bylo to způsobeno zejména hospodářskou krizí, která se ve stavebnictví projevila o něco později než v ostatních oborech podnikání a z jejích důsledků se poměrně dlouho vzpamatovalo.

V posledním analyzovaném roce 2014 byla ekonomická situace společnosti významně ovlivněna i rozhodnutím ČNB o zvýšení kurzu EUR, což mělo za následek zvýšení vstupních cen materiálů na výrobu výrobků více než o 7 % (výroční zpráva společnosti 2014).

Mezi ekonomické faktory nepochybně patří i změny zákona o dani z přidané hodnoty a daně z příjmu právnických osob.

Politické faktory

Politická situace v České republice je v současnosti velmi nestabilní a může mít zásadní vliv na podnikání v jakékoliv oblasti. Především proto, že je provázána s legislativou státu a tudíž se její důsledky promítají jak do ekonomické, tak i legislativní oblasti ovlivňující podnikání. Může se jednat o jistá omezení či nutné změny, které by mohly přinést nové zákony či nařízení současné vlády.

Příkladem změn, které měly zásadní vliv (především snížení tržeb a výsledku hospodaření) na činnost obchodní korporace v průběhu analyzovaného období, jsou zrušení veškerých dotací na výstavby, snížení atraktivity stavebního spoření, nižší dostupnost hypotečních úvěrů, zrušení dotací zelená úsporám, pozastavení programu Panel a další, které snížily objem prodeje (výroční zprávy společnosti 2010 - 2014).

Techniko-technologické faktory

Pro společnost PRAMOS, a. s. je sledování vývoje technologií v oboru důležité, neboť změny ve stavebnictví se velmi výrazně projevují a poskytují společností nové příležitosti. Korporace se dlouhodobě aktivně podílí na vývoji nových verzí konstrukčního programu pro návrhy oken a dveří, každoročně investuje do výzkumu a vývoje okolo 0,5 mil. Kč, snaží se zdokonalovat vlastnosti použitých materiálů, zahrnovat do svého portfolia produkty vyrobené za pomoci nejmodernějších technologií (Pramos, 2014 – 2015; vnitropodniková dokumentace).

Aktuálním problémem korporace je omezenost technologie pro výrobu profilových systémů, zejména omezená výrobní kapacita extruzní linky. Způsobuje společnosti problémy nejen s nutným předzásobením, ale i s provozem. Každá odstávka či testování nových výrobků jsou pro obchodní korporaci nežádoucí, neboť s takovou situací se následně velmi těžko vyrovnává.

Ekologické faktory

Společnost PRAMOS, a. s. je mimo jiná opatření vedoucích k zajištění ochrany životního prostředí či snížení negativních dopadů na životní prostředí zapojena do Systému sdruženého plnění se společností EKO-KOM, a. s. Povinností obchodní korporace v rámci uvedeného sdružení je zajistit zpětný odběr využití odpadu z obalů. Tuto činnost upravuje zákon č. 477/2001 Sb., o obalech (Pramos, 2014 - 2015).

Při ochraně životního prostředí klade důraz na zpětné využití obalů, recyklaci či případnou likvidaci výrobků, použití vhodných materiálů a pomocných látek (např. lepidlo). Dále věnuje pozornost i nové koncepci výrobků a služeb, které vždy přizpůsobuje tak, aby byly především šetrné k životnímu prostředí (vnitropodniková dokumentace).

2.2.2 PORTERŮV MODEL 5 KONKURENČNÍCH SIL

Stávající konkurence v odvětví

Vzhledem ke klesajícímu počtu zákazníků v produktivním věku roste intenzita konkurence stejně jako i jejich tlak na cenu stavebních prací či materiálů, který je v posledních letech enormní. O každou zakázku se uchází dvojnásobné množství korporací, což má za následek ve většině případů snižování cen (nejvíce se projevilo v roce 2010) (výroční zpráva společnosti 2010).

Největší konkurence se nachází v oblasti výroby oken, kde je konkurenční prostředí velmi intenzivní z důvodů velmi nízké diferenciací produktů. Mezi největší tuzemské konkurenty, kteří působí stejně jako PRAMOS, a. s. převážně na Moravě patří např. Okna Macek, Sulko, Svět oken, Oknostyl. Zahraničními konkurenty působícími v České republice jsou převážně výrobci z Polska např. Oknoplast, Petecki, Dobroplast či Drutex (vnitropodniková dokumentace).

Přesto, že PRAMOS, a.s. je jedinou korporací v ČR, která vyrábí vlastní profilový systém a čelí na tuzemském trhu značnému množství zahraničních výrobců (např. společnosti Aluplast, Inoutic (Inoutic/Deceuninck), SALAMANDER, VEKA). Síla konkurence je tedy i v této oblasti velká, zejména v důsledku tlaku na cenu, neboť zahraniční výrobci často nabízejí nižší cenu produktů (vnitropodniková dokumentace).

Hlavní konkurenční výhoda společnosti PRAMOS, a. s. je tedy spatřována ve skutečnosti, že je českou společností a díky certifikátu k licenční smlouvě o ochranné známce Český výrobek, může nabídnout zákazníkům český výrobek vysoké kvality. Mezi další konkurenční výhody lze zařadit tradici české výroby, rozsáhlé obchodní zastoupení, širokou nabídku služeb, kvalitu výrobků (ISO 9001), neustálé inovace výrobků či služeb, dlouholetá záruka (až 10 let), používání nejmodernějších technologií, individuální přístup k zákazníkům, spolehlivé dodávky a kvalitní servis. V neposlední řadě také podporu místních organizací, sportu či jiných dobročinných akcí. (Pramos, 2014 - 2015).

Vstup nové konkurence.

V oblasti výroby plastových oken či profilových systémů je jednoznačně největší bariérou vstupu vysoká kapitálová náročnost. Náklady u výroby jsou velmi vysoké, neboť technologická zařízení nezbytná pro výrobu se pohybují v desítkách milionů Kč.

Další náklady jsou pak vynaloženy zejména na vybudování infrastruktury obchodní korporace a kvalifikovaného personálu obsluhující zařízení. Hrozba vstupu nové konkurence je zde tedy nízká právě z důvodů vysoké kapitálové náročnosti.

Naopak u stavebních prací (montáž a zaměření oken) nejsou bariéry vstupu téměř žádné. Obzvláště v případech, kdy společnosti nakupují levná okna ze zahraničí pro zákazníky, jež neustále preferují nízkou cenu, kterou jim mohou tyto společnosti nabídnout. Jejich náklady jsou pak oproti společnosti PRAMOS, a. s. minimální a hrozba jejich vstupu do odvětví poměrně vysoká.

Legislativní, politické či jiné bariéry vstupu nové konkurence v tomto odvětví nejsou významné ani zásadní. Proto lze obecně říci, že hrozba vstupu nové konkurence do odvětví je aktuální, neboť kapitálová náročnost není nepřekonatelnou bariérou.

Dodavatelé

Na trhu nefiguruje jediný silný dodavatel, který by si sám striktně diktoval podmínky či určoval cenu. Mezi dodavateli tedy existuje konkurence a společnost PRAMOS, a. s. si může vybírat dodavatele z širokého okruhu dle svých požadavků.

Na druhou stranu si ale podmínky nemůže diktovat ani obchodní korporace a to z důvodů silné konkurence v odvětví. Výhodnější postavení vůči společnosti PRAMOS, a. s. mají zejména dodavatelé materiálu pro výrobu plastových profilových systémů, jichž je podstatně méně.

V roce 2014 byla však vyjednávací síla zahraničních dodavatelů materiálu omezena, neboť v důsledku rozhodnutí ČNB o změně kurzu EUR došlo k navýšení cen materiálu pro výrobu až o 7 %. Společnost se tedy mohla obrátit na jiné dodavatele, avšak díky jejich aktivní reakci v podobě zvýhodněných podmínek dodání (kratší dodací lhůta, snížení nákladů na přepravu) se společnost rozhodla u dodavatelů zůstat. Důvodem byla i dlouhodobá spolupráce s dodavateli, kteří nabízejí požadovanou kvalitu materiálů, spolehlivost a kvalitu dodávek, pravidelnost dodávek, požadovanou úroveň flexibility, příznivé ceny či množstevní slevy.

Přesto z výše uvedeného vyplývá, že celková síla dodavatelů je považována za střední.

Odběratelé

Vzhledem ke skutečnosti, že v uvedeném odvětví existuje velmi silná konkurence a nabídka značně převyšuje poptávku, je i vyjednávací síla odběratelů zásadní a to především v oblasti cenové politiky.

Hlavním tržním segmentem jsou individuální zákazníci (převážně domácnosti), kteří společnosti přináší až 65 % celkových ročních tržeb. Vzhledem k uvedenému, je tato skupina zákazníků pro společnost klíčová a je tedy zřejmé, že i jejich vyjednávací síla orientovaná především na snižování cen je vysoká. Snižování cen je pro odběratele velmi pozitivní, ovšem za předpokladu, že je dodržena stejná kvalita.

V posledním roce však společnost zaznamenala zvýšený počet reklamací u plastových oken, jejichž předmětem byly nedostatky či poškození zboží (odřeniny, rýhy, apod.) způsobené zjevně manipulací s výrobky. Vyjednávací síla individuálních zákazníků tak v důsledku snížení kvality ještě vzrostla.

Dalšími významnými odběrateli jsou dlouhodobí smluvní partneři, mezi které patří zejména dceřiná společnost TSH plast a společnosti Windoor Kft., Limaker Kft., Rolló – MR Kft. Vyjednávací síla těchto odběratelů je opět považována za vysokou vzhledem k neustálému tlaku na ceny, dodací termíny a především dobu splatnosti. Někteří odběratelé požadují i dobu splatnosti okolo 90 dní. I přesto, že k takové situaci přistupuje společnost pouze zřídka a především v závislosti na lukrativnosti zakázky, je opět síla odběratelů poměrně vysoká. Vzhledem k úspěšnosti prodeje na zahraničních trzích v posledních letech (Maďarsko, Rakousko), je považováno za důležité rozšiřovat okruh zahraničních odběratelů. (vnitropodniková dokumentace).

Substitut

Z pohledu plastových oken či plastového profilového systému zřejmě žádný substitut na tuzemském ani zahraničním trhu nelze identifikovat. Substitut je ale možné rovněž chápat z pohledu odlišnosti použitých materiálů a technologií pro výrobu.

V uvedeném smyslu by tedy mohly substitut představovat dřevěná či hliníková okna, která jsou ale vzhledem ke své odlišnosti dražší, než okna plastová. Předpokladem společnosti je, že dlouhodobý trend plastových oken bude nadále přetrvávat i v budoucnosti, neboť lze využít pouze jistý stupeň materiálové či technologické diferenciaci výroby. Celkově lze konstatovat, že hrozba substitutu je poměrně nízká.

2.2.3 MCKINSEY 7S ANALÝZA

Strategie

Strategií obchodní korporace PRAMOS, a. s. je především pohybovat se na vrcholu mezi konkurenty, maximálně uspokojit požadavky zákazníků, nabízet kvalitní a inovované produkty, vybudovat si stálou klientelu, ale rovněž je pro ni důležitý i etický kodex podnikání, ochrana životního prostředí a zaměstnanci.

Hlavním strategickým směrem korporace je zacílení na diferenciaci nabízených výrobků, aby se maximálně odlišila od silné konkurence. I přesto, že se společnost snaží uspokojit co nejvíce zákazníků, klade velký důraz na kvalitu a nesnaží se vyrábět nejlevnější okna či dveře.

V poslední době se však potýká s nespokojeností zákazníků z hlediska kvality plynoucí ze zvýšeného počtu reklamací (výroční zprávy společnosti 2010 – 2014; Pramos, 2014 - 2015).

Struktura (organizační uspořádání) společnosti

Organizační uspořádání vybrané společnosti je uvedeno na následujícím obrázku č. 2. Jedná se o klasické liniové uspořádání znázorňující vztahy nadřízenosti a podřízenosti. Stávající uspořádání korporace se dle názoru vedoucího pracovníka jeví velmi příznivě, neboť na žádném z oddělení nebyl zaznamenán žádný problém týkající se nadefinovaných vztahů, delegace pravomocí či odpovědností jednotlivých pracovníků apod. Níže uvedenou organizační strukturu lze tedy z pohledu korporace považovat za funkční.



Obrázek č. 2: Organizační struktura PRAMOS, a. s.

Zdroj: vlastní zpracování dle výroční zprávy PRAMOS, a. s. 2014

Systémy řízení

Společnost PRAMOS, a. s. používá již od roku 2003 ekonomický informační systém K2 (dále jen IS), který nabízí společnost K2 amitec s. r. o. Jedná se komplexní IS pro management společnosti převážně řídící podnikové procesy. Hlavními přínosy uvedeného IS jsou zpřehlednění činnosti korporace, poskytování relevantních podkladů pro rozhodování, vzájemná provázanost a navýšení spolehlivosti procesů, vysoká úroveň bezpečnosti interních dat a kvality produkce, efektivní vyhodnocení veškeré činnosti a rovněž i controlling (K2 AMITES, 2016).

Vybraná společnost tedy může IS využívat nejen pro administrativní účely, ale také pro řízení činností jednotlivých útvarů a k řízení vztahů se zákazníky. Vzhledem k tomu, že společnost realizuje i poměrně rozsáhlé investice (zejména v roce 2014) do rozvoje výroby, zvýšení výrobních kapacit či nových zařízení, je nutné daný SW v takových situacích aktualizovat popřípadě modernizovat. Na základě výše uvedeného však lze konstatovat, že společnost je s daným IS spokojena a jeho užívání je pro ni přínosné.

Styl řízení

Přesto, že ve vybrané společnosti převažuje spíše autoritativní styl řízení, mají řadoví pracovníci (dělníci) možnost vždy vyjádřit svůj názor k aktuální problematice společnosti, předložit vlastní návrhy apod. Konečné rozhodnutí, stejně tak jako veškerá odpovědnost s ním spojená, náleží nadřízenému pracovníkovi. I když není v jeho silách vždy uspokojit požadavky všech svých zaměstnanců či podřízených, je jeho cílem naleznout kompromisní řešení, které by vyhovovalo alespoň většině z nich.

Spolupracovníci

Ve společnosti PRAMOS, a. s. si zaměstnanců velmi cení, o čemž svědčí i jejich nízká fluktuace. Jedná se převážně o zaměstnance z blízkého okolí, kteří se většinou velmi dobře znají, mají mezi sebou výborný pracovní vztah. Dobré pracovní klima ovlivňuje nejen spokojenost jednotlivých zaměstnanců, ale i jejich loajalitu. Ke snížení počtu zaměstnanců, jež je patrné z tabulky č. 4, dochází z pravidla z provozních důvodů.

Z níže uvedených tabulek č. 4 a č. 5 je zřejmé, že uvedená společnost si zaměstnanců cení, neboť je motivuje nejen v podobě příspěvků, ale i vyšší než průměrnou mzdou.

Tabulka č. 4: Průměrná měsíční hrubá mzda zaměstnanců

UKAZATEL	2010	2011	2012	2013	2014
průměrný počet pracovníků	156	151	146	140	178
průměrná hrubá mzda zaměstnanců PRAMOS, a. s.	24 734 Kč	25 177 Kč	25 842 Kč	27 058 Kč	24 999 Kč
průměrná hrubá mzda v ČR	23 864 Kč	24 455 Kč	25 067 Kč	25 035 Kč	25 607 Kč

(Zdroj: vlastní zpracování dle výročních zpráv společnosti PRAMOS, a. s. 2010 - 2014 a internetových stránek ČSÚ)

Tabulka č. 5: Přehled příspěvků pro zaměstnance v tis. Kč

PŘÍSPĚVEK	2010	2011	2012	2013	2014
na stravování	606	589	649	694	
na penzijní připojištění	1 127	974	713	717	701
na dovolenou	400	326	326	329	364

(Zdroj: vlastní zpracování dle výročních zpráv společnosti PRAMOS, a. s. 2010 - 2014)

Schopnosti a dovednosti pracovníků

Společnost neustále rozvíjí schopnosti a dovednosti svých pracovníků prostřednictvím pravidelných investic v podobě školení. Mimo školení stanovená zákonem probíhá rovněž školení týkající se práce s PC, pravidelná školení obchodních dovedností, jednání se zákazníkem a efektivní komunikace ve výši okolo 300 tis. Kč za rok.

Ve společnosti pracují vysoce kvalifikovaní zaměstnanci na různých pracovních pozicích a úrovních řízení. Přesto, že každý ze zaměstnanců má dlouhodobě určenou svoji pozici, cílem společnosti je snaha o zastupitelnost pracovních pozic na nižších úrovních řízení v případě nouze. Ovšem tuto snahu nelze vždy tak snadno aplikovat a to zejména na specifických (nenahraditelných) pracovních pozicích (např. výrobce oken).

Kvalita odvedené práce některých zaměstnanců však klesá, neboť společnost v posledních letech zaznamenala zvýšený počet reklamací, zapříčiněn především neopatrností pracovníků (manipulace s výrobky). Aktuálně se navíc korporace potýká s klesající produktivitou práce, neboť na některých pracovních úsecích lze identifikovat pracovníky se slabším výkonem, jež se skrývají za prací výkonnějších pracovníků.

Vzhledem k tomu, že je produktivita práce v korporaci měřena v rámci celého pracovního úseku a nikoli jednotlivě, je velmi obtížné odhadnout produktivitu jednotlivých zaměstnanců a odhalit tak pracovníky se slabším pracovním výkonem.

Sdílené hodnoty společnosti

Sdílené hodnoty vybrané společnosti jsou důležité zejména pro vrcholové vedení a obchodní zástupce, kteří se snaží vybudovat dlouhodobý vztah se zákazníky. Nabízejí tedy svým zákazníkům nejen kvalitní výrobky, ale především vstřícnost, ochotu, kvalitu i rychlost při záručním či pozáručním servisu a při vyřizování případných reklamací.

Cílem společnosti je samozřejmě působit na vnější okolí jako ucelený a kvalitně řízený celek. Jsou tedy nesmírně důležité nejen vztahy mezi zaměstnanci na všech úrovních řízení, ale i mezi zaměstnanci ve výrobě apod.

Na základě výše uvedeného lze říci, že podniková kultura by měla být nastavena tak, aby měla pozitivní dopad nejen na zákazníky, ale rovněž i na vlastní zaměstnance. To se společnosti daří zejména díky otevřené komunikaci managementu s podřízenými pracovníky, kdy se mají možnost všichni včas dovědět o záměrech, inovacích, příležitostech či hrozbách dané společnosti.

2.2.4 SWOT ANALÝZA

Na základě výše provedených analýz vnitřního či vnějšího okolí společnosti je zpracována rovněž SWOT analýza v tabulce č. 6, jež vyplývá z předchozích analýz.

Tabulka č. 6: SWOT analýza společnosti

SILNÉ STRÁNKY	SLABÉ STRÁNKY
orientace na zákazníka fungující organizační uspořádání ochrana životního prostředí diferenciace a inovace výrobků	snížení kvality výrobků (důsledek manipulace) schopnosti a dovednosti pracovníků klesající produktivita práce
PŘÍLEŽITOSTI	HROZBY
zvýšení cen za energii z pohledu prodeje využívání dotačních programů rozšíření výrobní kapacity extruze (nová technologie) snížení počtu reklamací v důsledku kvality expanze na zahraniční trhy	zvyšování cen energií z pohledu náročnosti výroby omezená technologie profilových systémů kurzové změny sílicí tlak konkurence vstup nové konkurence do odvětví sílicí vyjednávací síla odběratelů ztráta zákazníka v důsledku zhoršení kvality

(Zdroj: vlastní zpracování dle výročních zpráv společnosti PRAMOS, a. s. 2010 - 2014)

2.3 ZHODNOCENÍ FINANČNÍ SITUACE OBCHODNÍ KORPORACE

Na základě zpracovaných teoretických východisek diplomové práce a analýz okolí obchodní korporace je dále uvedeno zpracování a zhodnocení finanční situace společnosti PRAMOS, a. s.

Základními zdroji ke zpracování jsou zejména účetní výkazy uvedené v příloze č. 1 a výroční zprávy analyzovaného období 2010 – 2014. Vzhledem k tomu, že většina ukazatelů je rovněž srovnána s hodnotami oborového průměru dle CZ-NACE, kde vybraná společnost patří do skupiny C, přesněji C 22230 – výroba plastových výrobků pro stavebnictví, jsou za další zdroj potřebný ke zpracování považovány analytické materiály Ministerstva průmyslu a obchodu ČR.

2.3.1 ANALÝZA SOUSTAV UKAZATELŮ

K vybraným soustavám v rámci diplomové práce patří Kralickuv quick test, Spider analýza a Index IN05.

Kralickuv quick test

Výsledky Kralickova quick testu jsou uvedeny v následující tabulce č. 7.

Tabulka č. 7: Kralickiv quick test společnosti

UKAZATEL	2010	2011	2012	2013	2014
VK/A - R1	76%	75%	80%	80%	76%
ukazatel 1 (hodnocení)	1	1	1	1	1
CZ- PP/CF - R2 [roky]	0,71	0,23	-0,24	0,40	0,61
ukazatel 2 (hodnocení)	1	1	1	1	1
CF/T – R3	10%	17%	11%	11%	12%
ukazatel 3 (hodnocení)	1	1	1	1	1
EBIT/A – R4	24%	22%	18%	19%	14%
ukazatel 4 (hodnocení)	1	1	1	1	2
PRŮMĚRNÁ ZNÁMKA	1,00	1,00	1,00	1,00	1,25

(Zdroj: vlastní zpracování dle výročních zpráv společnosti PRAMOS, a. s. 2010 - 2014)

Na základě bodového ohodnocení jednotlivých ukazatelů a výsledné průměrné známky lze konstatovat, že obchodní korporace vykazuje nadprůměrné výsledky, neboť všechny ukazatele jsou hodnoceny známkou 1.

Výjimkou je pouze ukazatel R4 v roce 2014, jehož výsledek je ovlivněn zejména růstem aktiv v důsledku investic do vybudování nového navažovacího a míchacího zařízení. Další příčinou růstu celkových aktiv v uvedeném roce je převzetí majetku od společnosti DRUMAX v rámci projektu „Rozštěpení sloučením“ (výroční zpráva společnosti 2014).

Za zmínku rovněž stojí výsledek ukazatele R2 v roce 2012, kde se výsledek pohybuje v záporných hodnotách. Je to dáno především faktem, že peněžní prostředky obchodní korporace jsou téměř o 10 mil. Kč vyšší než cizí zdroje, neboť společnost nevyužívá žádný krátkodobý či dlouhodobý úvěr.

Obchodní korporace se nachází ve vynikající finanční situaci a je tedy považována za bonitní, finančně zdravá a stabilní. S jistotou lze rovněž konstatovat i fakt, že korporaci v blízké době rozhodně nehrozí bankrot či významné finanční problémy.

Spider analýza

Pro srovnání obchodní korporace s oborovým průměrem je nutné hodnoty některých ukazatelů získat z jiných zdrojů popřípadě dopočítat, neboť u takových ukazatelů nejsou hodnoty oboru uvedeny. Mezi ukazatele, jejichž hodnoty jsou dopočítány, patří ukazatel ROCE, doba obratu krátkodobých pohledávek a doba obratu krátkodobých závazků.

Rentabilita dlouhodobého kapitálu je vypočítána na základě hodnot uvedených v oborovém průměru. Při stanovení výše průměrné hodnoty daného ukazatele byly využity hodnoty jednotlivých položek potřebných pro výpočet ROCE (vlastní kapitál, dlouhodobé bankovní úvěry, dlouhodobé zápůjčky a výpomoci, rezervy a EBIT), jejichž průměrné hodnoty jsou již uvedeny v rámci oborového průměru.

Průměrné doby obratu krátkodobých pohledávek je stanovena na základě běžné splatnosti, kterou obchodní korporace zaznamenává nejčastěji. Vzhledem k tomu, že nejvyšší příjmy plynou společnosti od odběratelů plastových trubek a profilů, jejichž doba splatnosti se pohybuje v rozmezí 15 – 60 dní, hodnoty použité ke srovnání vychází z průměru této doby splatnosti, tj. 37,5 dní.

Doba obratu krátkodobých závazků je pak stanovena obdobným způsobem na základě údajů poskytnutých společností, kde průměrný počet dní připadajících na splatnost závazků je v průměru okolo 54 dní.

Dalšími ukazateli, u nichž bylo rovněž nutné stanovit výši hodnot ke srovnání s analyzovanou společností, neboť nejsou součástí oborového průměru, patří tedy celková či běžná zadluženost, koeficient samofinancování a krytí stálých aktiv.

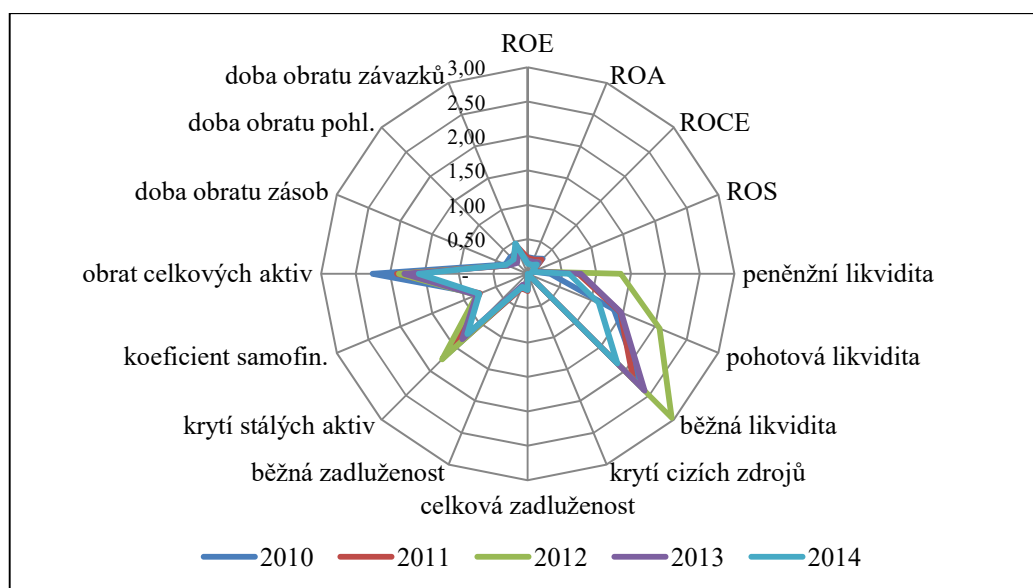
Celková či běžná zadluženost a koeficient samofinancování vychází z obecně stanovených doporučených hodnot, neboť průměrné hodnoty v rámci oboru opět nejsou uvedeny. U **ukazatele celkové zadluženosti** je v závislosti na velmi nízké zadluženosti společnosti ponechána ta nejnižší doporučená hodnota, jež je autory odborné literatury uváděna, a sice 30 %. Je tedy zřejmé, že **koeficient samofinancování** je stanoven ve výši 70 %. Přesto, že **běžná zadluženost** je v podstatě pouze podíl krátkodobých cizích zdrojů na celkových aktivech, měla by se opět pohybovat v minimální výši 30%, proto i zde je stanovena tato mezní hodnota.

Vzhledem k faktu, že u ukazatele **krytí stálých aktiv** je uváděno doporučené rozmezí 0,75 - 1, je výsledná hodnota ke srovnání určena na základě průměrnou daného rozmezí, tj. asi 0,88.

Posledním ukazatelem, jehož hodnoty nebyly nalezeny v rámci oborového průměru, je doba obratu zásob. Hodnota ke srovnání tedy je stanovena na základě podkladů, jež byly nalezeny v dokumentu vydaném Českým statistickým úřadem v roce 2012. Vzhledem k tomu, že se průměrné hodnoty doby obratu zásob zaznamenaných v uvedeném dokumentu od roku 2005 téměř nezměnily, lze předpokládat, že i budoucí vývoj bude totožný. Na základě tohoto tvrzení je doba obratu zásob tedy stanovena v průměrné výši 34 dnů (Český statistický úřad, 2016).

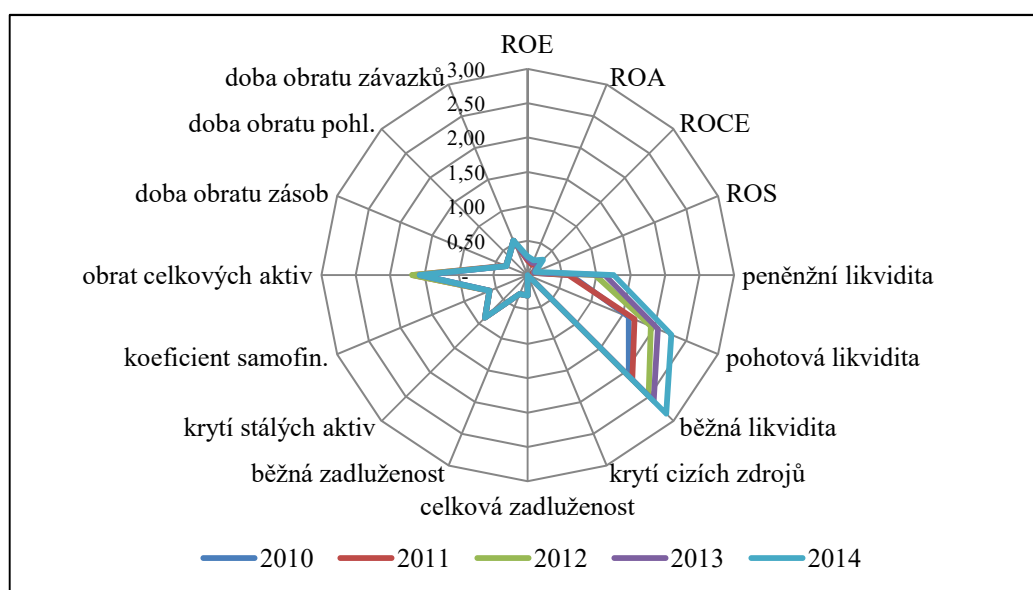
Ostatní hodnoty uvedeny v rámci spider grafu jsou uvedeny na základě údajů oborového průměru dle CZ-NACE. Je důležité rovněž zmínit fakt, že pro účely zpracování grafů uvedených v následující části práce bylo nutné hodnoty doby obratů upravit (podělit 100) tak, aby mohly být zachyceny v rámci stupnice spider grafů.

Vzhledem k tomu, že analyzované období je velmi rozsáhlé a srovnání výsledných hodnot korporace s oborovým průměrem by bylo velmi nepřehledné, jsou grafy znázorněny jednotlivě. V níže uvedeném grafu č. 1 je zachycen vývoj analyzovaných hodnot korporace v průběhu sledovaného období a vývoj jednotlivých ukazatelů dle hodnot oborového průměru či doporučených hodnot znázorňuje následně graf č. 2.



Graf č. 1: Spider graf společnosti PRAMOS, a. s. 2010 - 2014

(Zdroj: vlastní zpracování dle výročních zpráv společnosti PRAMOS, a. s. 2010 - 2014)



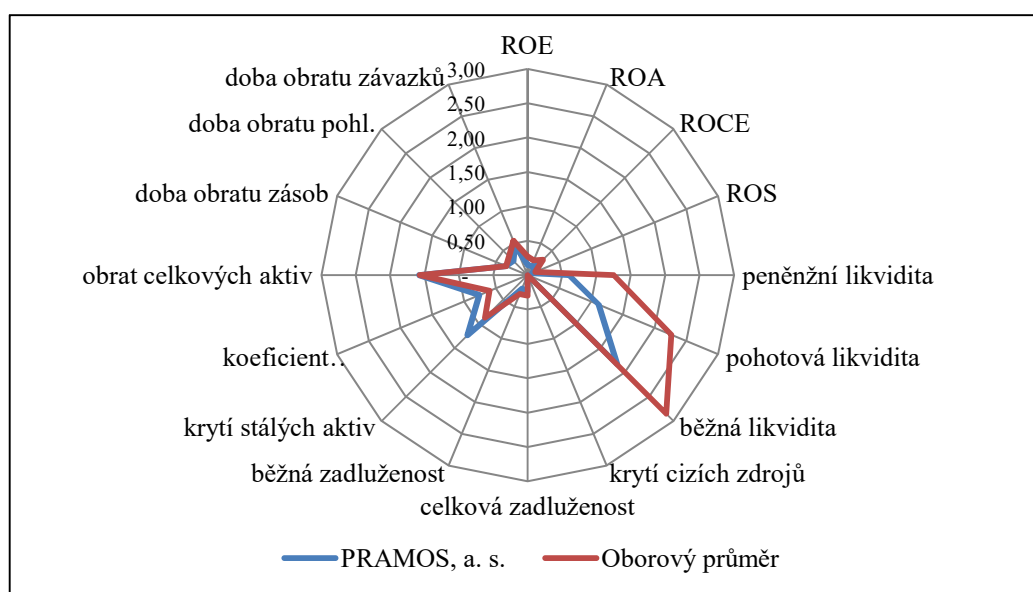
Graf č. 2: Spider graf oborového průměru 2010 - 2014

(Zdroj: vlastní zpracování dle ministerstva průmyslu a obchodu ČR, 2014)

Dle výše uvedených grafů je zřejmé, že významné rozdíly v důsledku srovnání společnosti i oboru jsou zaznamenány především v oblasti likvidity, kde jsou v rámci analyzovaného období zachyceny výraznější změny oproti ostatním analyzovaným ukazatelům, jež nevykazují výrazné změny a jejichž vývoj je ve srovnání téměř stejný.

Zajímavou skutečností však je, že korporace zaznamenala největší nárůst hodnot likvidity v roce 2012, zatímco v rámci oboru se prudší růst hodnot projevuje zejména v roce 2014. Uvedené je důsledkem zvýšení sazby DPH v roce 2012, které vedlo ke snížení objemu zakázek a rovněž i objemu nákupů. Společnost sice snížila své zásoby, nicméně zvýšení finančních prostředků v důsledku nerealizovaných nákupů zapříčinilo celkový růst oběžných aktiv se současným poklesem krátkodobých závazků a tedy i růst likvidity.

Pro lepší srovnání výsledných hodnot je zpracován rovněž graf. č. 3, který porovnává zjištěné hodnoty korporace s průměrnými hodnotami v nejaktuálnějším roce 2014.



Graf č. 3: Srovnání společnosti PRAMOS, a. s. s oborovým průměrem v roce 2014

(Zdroj: vlastní zpracování dle výročních zpráv společnosti PRAMOS, a. s. 2014 a ministerstva průmyslu a obchodu ČR, 2014)

Je patrné, že výsledné hodnoty společnosti ve srovnání s oborovým průměrem v analyzovaném roce 2014 jsou velmi podobné. Opět jsou nejvýraznější změny zaznamenány v oblasti likvidity, kde se společnost nachází pod hodnotami průměru. Celkovou situaci společnosti lze hodnotit příznivě, neboť její výsledné hodnoty se pohybují v rámci doporučených hodnot a převážně i hodnot oborového průměru.

V některých případech, např. ukazatel krytí stálých aktiv či koeficient samofinancování, dokonce vykazuje výsledky nad oborovým průměrem, z čehož je patrné, že nízká zadluženost vykazována vybranou společností není jednoznačně negativním jevem, neboť velmi nízký podíl cizích zdrojů na celkovém financování je zaznamenán i v rámci oboru.

Index IN05

O hrozbě bankrotu či schopnosti obchodní korporace tvořit hodnotu pro vlastníky vypovídá Index IN05, jehož výsledky jsou znázorněny v tabulce č. 8.

Tabulka č. 8: Index IN05 společnosti

UKAZATEL	2010	2011	2012	2013	2014
IN05	2,56	2,34	2,05	1,97	1,97

(Zdroj: vlastní zpracování dle výročních zpráv společnosti PRAMOS, a. s. 2010 - 2014)

Z výsledků uvedeného indexu je patrné, že je společnost vnímána jednoznačně jako bonitní. Vyznačuje se vysokou pravděpodobností vyvářet hodnotu pro vlastníky a navíc naprosto vylučuje pravděpodobnost silných finančních problémů či dokonce bankrotu. Vzhledem ke skutečnosti, že společnost nevyužívá žádný úvěr a výše nákladových úroků je v letech 2010, 2011 a 2014 velmi nízká, byla pro výpočet zvolena maximální výše koeficientu dle autorů modelu, tj. 9. V letech 2012 a 2013 společnost nevykazuje žádné nákladové úroky, což znamená, že ukazatel x_2 (EBIT/Úroky) je nulový. Uvedenými skutečnostmi je následně značně ovlivněn i celkový výsledek indexu.

2.3.2 ANALÝZA ABSOLUTNÍCH UKAZATELŮ

V této části diplomové práce je uvedena horizontální a vertikální analýza účetních výkazů rozvahy a výkazu zisku a ztráty vybrané společnosti za období 2010 – 2014.

Rozvaha je rozdělena do dvou tabulek na aktiva a pasiva korporace. Z důvodů velkého rozsahu jednotlivých analýz jsou uvedeny jen zkrácené verze, nicméně horizontální i vertikální analýza společnosti v plném rozsahu jsou uvedeny v příloze č. 2 a 3.

Níže uvedené skutečnosti jsou zjištěny na základě provedených analýz, popřípadě z výročních zpráv společnosti z let 2010 – 2014 a na základě informací z vnitropodnikové dokumentace.

Horizontální a vertikální analýza aktiv

Výsledky jednotlivých analýz jsou uvedeny v následujících tabulkách č. 9 a 10.

Tabulka č. 9: Horizontální analýza aktiv společnosti v %

POLOŽKA	2010 - 2011	2011 - 2012	2012 - 2013	2013 - 2014
AKTIVA CELKEM	13,82	-2,55	10,47	25,75
Dlouhodobý majetek	18,93	-9,51	44,01	29,61
Dlouhodobý nehmotný majetek	65,74	-51,40	-89,66	2400,00
<i>Software</i>	88,42	-51,40	-89,66	2400,00
Dlouhodobý hmotný majetek	16,81	-10,04	56,67	33,13
<i>Stavby</i>	65,96	-5,99	30,38	22,14
<i>Sam. mov. věci a sou. mov. věci</i>	56,91	-22,12	89,96	-26,14
Dlouhodobý finanční majetek	30,52	-6,33	-17,04	-4,71
<i>Podíly v ovl. a ř. osobách</i>	91,64	9,36	26,38	-4,71
<i>Zápůjčky a úvěry ovl. a ř. os.</i>	-7,41	-26,48	-100	0,00
Oběžná aktiva	9,48	4,54	-17,74	19,82
Zásoby	-15,46	-4,26	6,21	19,96
<i>Materiál</i>	19,72	-10,23	14,76	4,35
<i>Výrobky</i>	-10,78	1,86	-5,22	31,28
Krátkodobé pohledávky	-17,53	-24,12	-2,04	44,76
<i>Pohledávky z obch. vztahů</i>	-23,47	-22,48	-2,14	38,75
<i>Pohledávky – ovl. a ř. osoba</i>	-3,73	-98,12	1427,27	370,24
Krátkodobý finanční majetek	167,34	39,41	-41,97	-1,23
<i>Peníze</i>	-10,33	-30,51	-38,05	334,65
<i>Účty v bankách</i>	172,19	40,04	-41,98	-2,83
Časové rozlišení	-1,54	-21,54	-2,77	41,94

(Zdroj: vlastní zpracování dle výročních zpráv společnosti PRAMOS, a. s. 2010 - 2014)

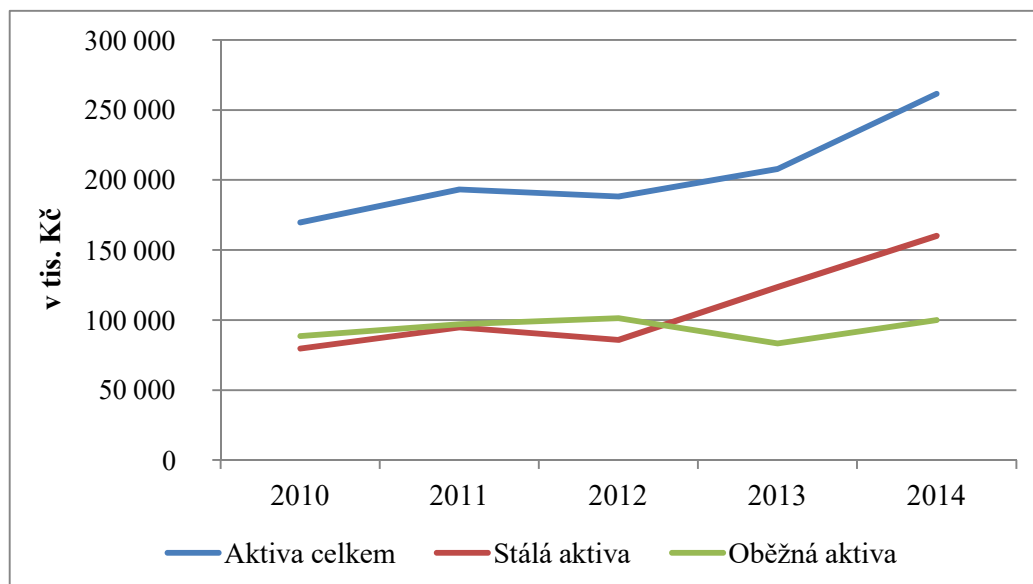
Tabulka č. 10: Vertikální analýza aktiv společnosti v %

POLOŽKA	2010	2011	2012	2013	2014
AKTIVA CELKEM	100	100	100	100	100
Dlouhodobý majetek	46,94	49,04	45,54	59,36	61,19
Dlouhodobý nehm. majetek	0,06	0,09	0,05	0,00	0,09
<i>Software</i>	0,06	0,09	0,05	0,00	0,09
Dlouhodobý hmotný majetek	39,86	40,91	37,76	53,56	56,70
<i>Stavby</i>	15,91	23,20	22,38	26,42	25,66
<i>Samostatné movité věci a soubory mov. věcí</i>	8,61	11,87	9,49	16,32	9,58
Dlouhodobý finan. majetek	7,01	8,04	7,73	5,80	4,40
<i>Podíly v ovl. a ř. osobách</i>	2,69	4,52	5,07	5,80	4,40
<i>Zápůjčky a úvěry ovl. a ř. osobám</i>	4,33	3,52	2,66	0,00	0,00
Oběžná aktiva	52,18	50,20	53,85	40,10	38,20
Zásoby	22,19	16,48	16,19	15,57	14,85
<i>Materiál</i>	8,09	8,51	7,84	8,14	6,76
<i>Výrobky</i>	9,41	7,37	7,71	6,61	6,90
Krátkodobé pohledávky	22,03	15,96	12,43	11,02	12,69
<i>Pohledávky z obch. vztahů</i>	19,82	13,33	10,60	9,39	10,36
<i>Pohledávky – ovl. a ř. os.</i>	1,07	0,91	0,02	0,24	0,91
Krátkodobý finanční majetek	7,28	17,11	24,48	12,86	10,10
<i>Peníze</i>	0,19	0,15	0,11	0,06	0,21
<i>Účty v bankách</i>	7,09	16,96	24,37	12,80	9,89
Časové rozlišení	0,88	0,76	0,61	0,54	0,61

(Zdroj: vlastní zpracování dle výročních zpráv společnosti PRAMOS, a. s. 2010 - 2014)

Vývoj a poměr stálých i oběžných aktiv je poměrně stabilní a převážně rostoucí, což je patrné i z níže uvedeného grafu č. 4. K poklesu stálých aktiv došlo pouze v roce 2012, kdy společnost čelila následkům ekonomické krize a rovněž zvýšení sazby DPH, tudíž byly značně omezeny celkové investice. Významný nárůst stálých aktiv zaznamenala společnost v posledním sledovaném roce 2014, jehož příčinou byly rozsáhlé investice do rozšíření výrobní kapacity plastových či hliníkových oken a zařízení rozšiřující kapacitu míchání u výroby profilů realizovaných díky úspěšnosti roku 2013. Příčinou růstu je i převzetí majetku (zejména hmotného) od sesterské společnosti DRUMAX Šitbořice, a. s. v rámci projektu „Rozštěpení sloučením“.

Oběžná aktiva naopak poklesla až v roce 2013. Příčinou byl pokles krátkodobého finančního majetku v důsledku růstu celkové činnosti korporace, neboť se zvyšujícím se objemem zakázek byla nucena nakoupit větší množství zásob.



Graf č. 4: Vývoj aktiv 2010 – 2014

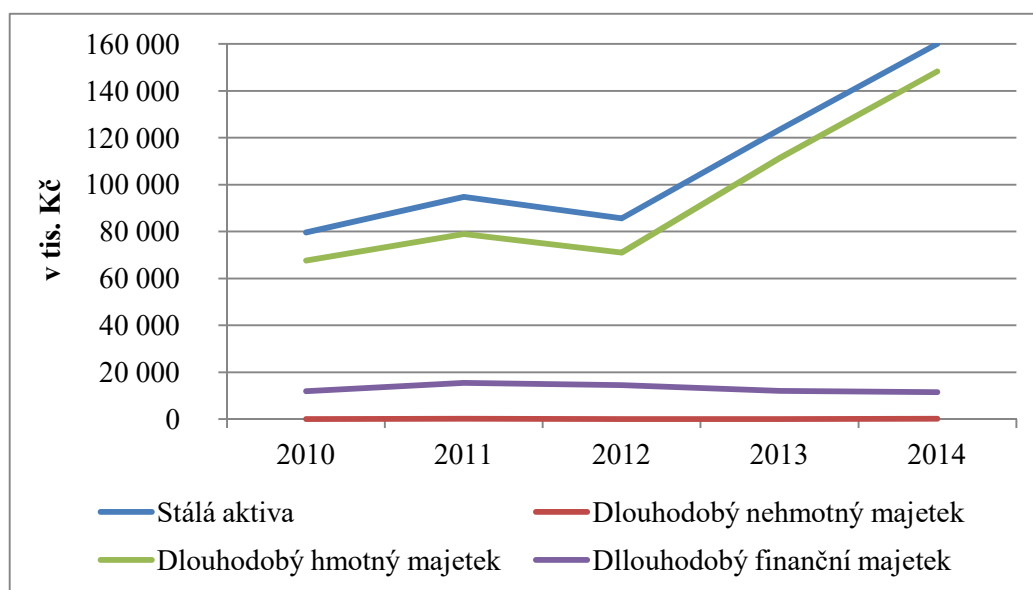
(Zdroj: vlastní zpracování dle výročních zpráv společnosti PRAMOS, a. s. 2010 - 2014)

Dlouhodobý nehmotný majetek je představován pouze softwarem, jehož vývoj je ovlivněn objemem investic v závislosti na úspěšnosti korporace v jednotlivých letech.

Největším podílem na stálých aktivech se vyznačuje **dlouhodobý hmotný majetek**, který je tvořen převážně stavbami či samostatnými movitými věcmi a soubory movitých věcí. Vzhledem k oboru podnikání je patrné, že stavby jsou pro činnost korporace klíčové, neboť jsou představovány výrobní halou a skladovacími prostory. Za samostatné movité věci a soubory movitých věcí jsou považovány veškeré technologie, stroje, přístroje, výrobní zařízení a další. Jejich kolísavý vývoj je dán závislostí na rozsahu investic v dané oblasti, neboť obchodní korporace investuje své prostředky ve více oblastech, zejména pak do školení svých zaměstnanců pohybujícího se ve výši až 317 tis. Kč ročně právě v letech 2012 a 2014.

Vysoký podíl dlouhodobého hmotného majetku na stálých aktivech je lépe znázorněn v grafu č. 5 uvedeném níže.

Struktura **dlouhodobého finančního majetku** se v průběhu sledovaného období významně mění. Příčinou je zápůjčka ve výši 10 mil Kč., která byla poskytnuta korporaci ZEMAX Šitbořice, a. s. již v roce 2007 a vzhledem k tomu, že byla zcela splacena v roce 2012, je patrné 100 % snížení hodnoty v roce 2013. Významněji však vývoj uvedeného majetku ovlivňuje podíl v ovládaných a řízených osobách, neboť obchodní korporace vlastní od roku 2008 100% podíl dceřiné společnosti TSH plast s. r. o., jehož hodnota je ke konci roku 2014 vyčíslena na 11,5 mil. Kč. Vzhledem k měnící se výši podílu je zřejmý i měnící se vývoj majetku.



Graf č. 5: Vývoj stálých aktiv 2010 – 2014

(Zdroj: vlastní zpracování dle výročních zpráv společnosti PRAMOS, a. s. 2010 - 2014)

Většinový podíl na oběžných aktivech představují zásoby, krátkodobé pohledávky z obchodních vztahů a krátkodobý finanční majetek. **Zásoby** společnosti tvoří zejména materiál na výrobu a výrobky, jejichž vyšší objem je ovlivněn především sezónními výkyvy poptávky v průběhu celého roku, neboť většinový příjem plyne společnosti právě v sezóně. Rovněž je vyšší stav zásob zapříčiněn omezenou technologií v oblasti profilových systému, což se nejvíce projevilo v roce 2013 a 2014. Z uvedeného je patrné, že jisté předzásobení je vzhledem k činnosti korporace zřejmé.

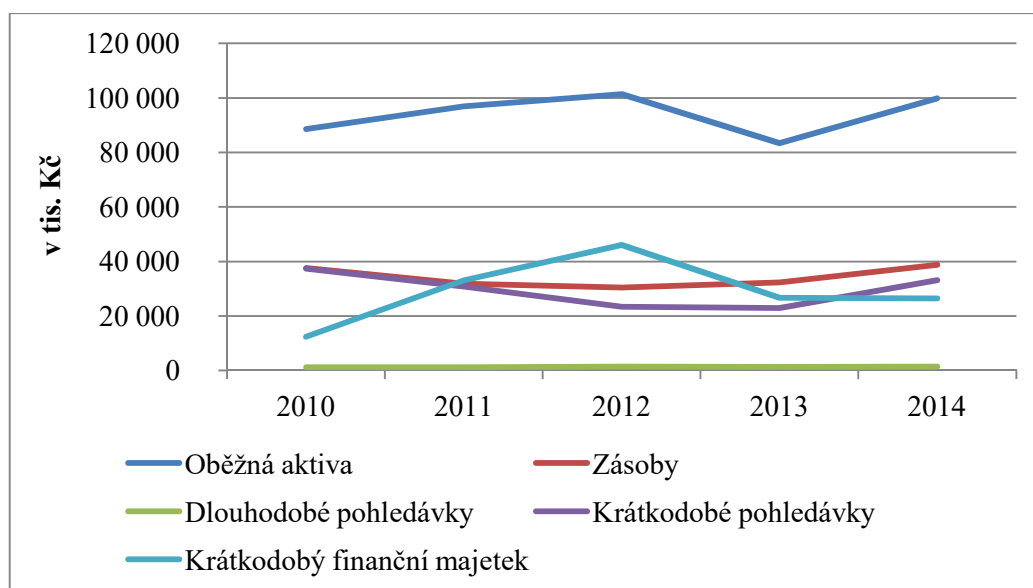
Celkový vývoj zásob, který se v posledních letech projevuje rostoucí tendencí, kopíruje vývoj celkových tržeb obchodní korporace, jež je rovněž v letech 2013 a 2014 rostoucí.

Hodnoty i vývoj **krátkodobých pohledávek** jsou dány především pohledávkami z obchodních vztahů, jejichž klesající tendence je pro společnost pozitivní. Prudký nárůst v roce 2014 je příčinou značným navýšením prodeje v oblasti plastových oken a dveří, zdvojnásobením produkce hliníkových oken v závislosti na poptávce. Celková výše pohledávek je ovlivněna i rostoucím stavem pohledávek po lhůtě splatnosti více než 180 dní. Jedná se zejména o pohledávky přihlášené do konkurzu či soudně vymáhané, jejichž stav se stále zvyšuje a v roce 2014 dosahují výše 4 435 tis. Kč. Korporace se však snaží snížit jejich negativní důsledky tvorbou opravných položek v zákonné výši. Obchodní korporace také vykazuje výrazné změny v položce krátkodobé pohledávky - ovládající a řídící osoba, kde jsou zachyceny pohledávky z obchodního styku za podniky ve skupině (ZEMAX Šitbořice, a. s. a TSH plast,s. r. o.).

Společnost má většinu svých prostředků vázaných v pohledávkách či zásobách, a proto vykazuje i poměrně malý podíl peněžních prostředků. Ve vývoji **krátkodobého finančního majetku** se nejvýrazněji projevil nárůst hodnot v roce 2011, jehož příčinou bylo zvýšení peněžních prostředků na běžných účtech v důsledku rostoucích tržeb na základě zvýšení sazby DPH v následujícím roce 2012. Zákazníci využili příležitosti sjednáním zakázek již na konci roku 2011 a úhradou záloh ve výši 100 % z kupní ceny navýšili výrazně stav peněžních prostředků. K velmi významnému poklesu došlo v roce 2013, kdy aplikace kvalitní marketingové kampaně výrazně zvýšila objem prodeje, což se následně projevilo ve snížení peněžních prostředků z důvodu zvýšení režijních nákladů, ale především zvýšenou potřebou nákupu zásob materiálu. Změna kurzu EUR v roce 2014, která zapříčinila zvýšení vstupních cen materiálu o více jak 7 %, byla příčinou opětovného poklesu krátkodobého finančního majetku obchodní korporace.

Poslední položkou aktiv je **časové rozlišení**. Vzhledem k faktu, že společnost vykonává svoji činnost v budovách Zemědělského družstva Šitbořice, představuje náklady příštího období nájemné za používání administrativních prostor (popř. předplatné tiskovin, přístupu k databázím, ISO certifikace, inzerce a další). Vývoj nákladů je ovlivněn objemem jednotlivých položek a rovněž i změnou jejich struktury v průběhu let.

Vývoj oběžných aktiv je jednoznačně patrný z následujícího grafu č. 6.



Graf č. 6: Vývoj oběžných aktiv 2010 – 2014

(Zdroj: vlastní zpracování dle výročních zpráv společnosti PRAMOS, a. s. 2010 - 2014)

Horizontální a vertikální analýza pasiv

Tabulka č. 11: Horizontální analýza pasiv společnosti v %

POLOŽKA	2010 - 2011	2011 - 2012	2012 - 2013	2013 - 2014
PASIVA CELKEM	13,82	-2,55	10,47	25,75
Vlastní kapitál	12,29	3,58	9,51	19,56
Základní kapitál	0,00	0,00	0,00	0,00
Kapitálové fondy	157,64	53,50	107,47	504,71
Rezervní fondy	14,17	13,30	9,71	9,96
<i>Statutární a ostatní fondy</i>	15,75	14,58	10,52	10,72
VH ³ běžného účetního období	7,16	-17,02	12,14	-5,17
Cizí zdroje	18,79	-21,97	15,17	49,42
Rezervy	43,24	4,29	2,19	-1,48
Dlouhodobé závazky	17,42	0,54	246,36	20,41
Krátkodobé závazky	18,54	-23,41	1,61	56,44
<i>Závazky z obchodních vztahů</i>	-35,91	11,90	33,55	81,07
<i>Stát – daňové závazky</i>	23,99	-51,60	17,06	21,28
<i>Krátkodobé přijaté zálohy</i>	137,69	-48,55	-31,61	42,33
Časové rozlišení	0,00	0,00	-100,00	0,00

(Zdroj: vlastní zpracování dle výročních zpráv společnosti PRAMOS, a. s. 2010 - 2014)

³ VH – výsledek hospodaření

Tabulka č. 12: Vertikální analýza pasiv společnosti v %

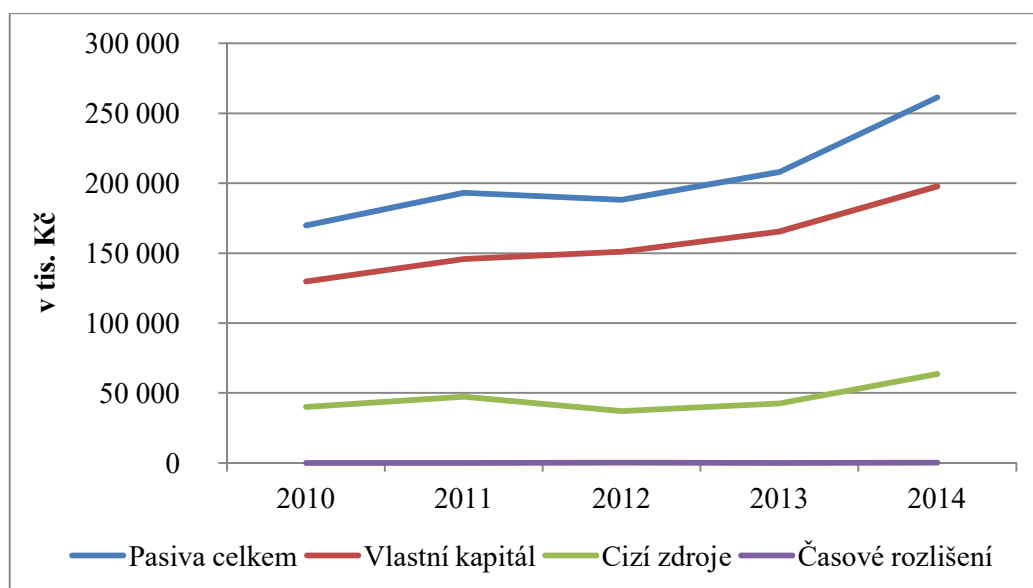
POLOŽKA	2010	2011	2012	2013	2014
PASIVA CELKEM	100	100	100	100	100
Vlastní kapitál	76,50	75,47	80,22	79,52	75,61
Základní kapitál	19,86	17,45	17,91	16,21	12,89
Kapitálové fondy	0,00	0,79	1,25	2,34	11,25
Rezervní fondy	39,53	39,65	46,10	45,78	40,03
<i>Statutární a ostatní fondy</i>	35,56	36,16	42,52	42,54	37,46
VH běžného účetního období	18,67	17,58	14,97	15,19	11,46
Cizí zdroje	23,50	24,53	19,64	20,48	24,33
Rezervy	0,29	0,36	0,39	0,36	0,28
Dlouhodobé závazky	1,02	1,05	1,09	3,41	3,26
Krátkodobé závazky	22,19	23,12	18,17	16,71	20,79
<i>Závazky z obch. vztahů</i>	10,44	5,88	6,75	8,16	11,75
<i>Stát – daňové závazky</i>	0,88	0,95	0,47	0,50	0,48
<i>Krátkodobé přijaté zálohy</i>	5,72	11,94	6,30	3,90	4,42
Časové rozlišení	0,00	0,00	0,14	0,00	0,06

(Zdroj: vlastní zpracování dle výročních zpráv společnosti PRAMOS, a. s. 2010 - 2014)

Na základě výše uvedených tabulek č. 11 a 12 byly zjištěny následující skutečnosti.

Vhledem ke skutečnosti, že společnost nevyužívá žádný úvěr, je zřejmé, že většinový podíl na sumě pasiv mají zdroje vlastní. Na převážně rostoucím vývoji celkových pasiv se tedy podílí zejména trvalý růst vlastního kapitálu, což znázorňuje i graf č. 7 uvedený dále.

Pokles pasiv v roce 2012 způsobený vývojem cizích zdrojů je opět příčinou změny výše základní sazby DPH. Jestliže důsledkem uvedené změny bylo mimo jiné zaplacení veškerých záloh zakázek již v roce 2011 za účelem využití nižší daňové sazby ze strany zákazníků, je zřejmé, že současně došlo k poklesu krátkodobých přijatých záloh v roce 2012, což bylo hlavní příčinou zmíněného poklesu celkových pasiv.



Graf č. 7: Vývoj celkových pasiv 2010 – 2014

(Zdroj: vlastní zpracování dle výročních zpráv společnosti PRAMOS, a. s. 2010 - 2014)

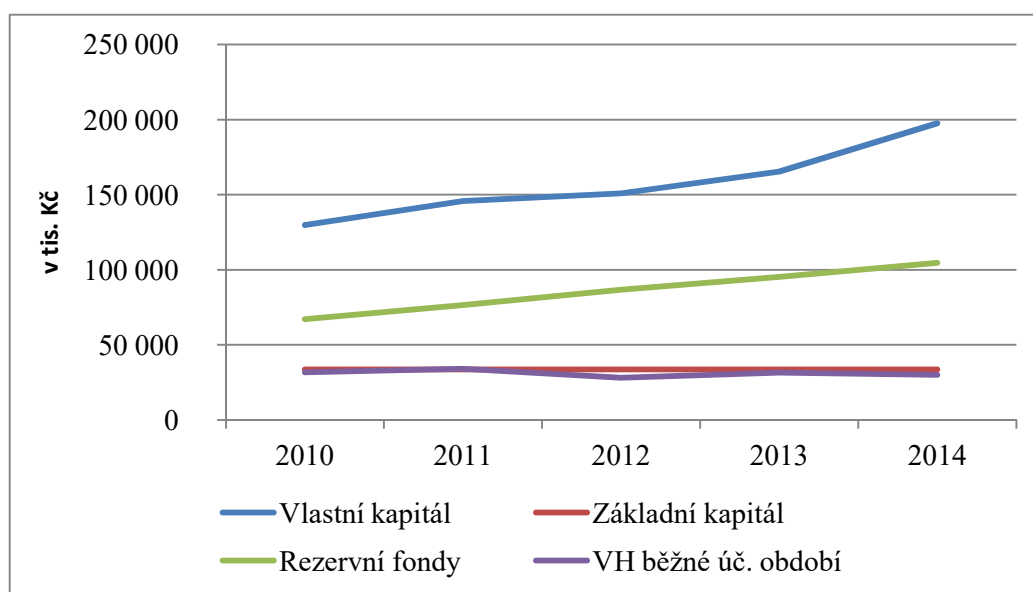
Základní kapitál vykazuje po celé sledované období neměnné hodnoty ve výši 33 705 tis. Kč a je tedy zřejmé, že nenastaly ani žádné změny v jeho vývoji.

Příčinou výrazné změny podílu i vývoje **kapitálových fondů** jsou investice z roku 2008, kdy korporace zakoupila 100 % podíl společnosti TSH plast s. r. o. Změny jsou tedy způsobeny oceňovacími rozdíly z přecenění majetků a závazků. Skokový nárůst v roce 2011 je způsoben návratností dané investice. Díky vlastnictví uvedeného podílu dochází k růstu i v následujících letech. V roce 2014 je však výše kapitálových fondů ovlivněna fúzí se sesterskou společností DRUMAX Šitbořice, a. s.

Rezervní fondy korporace představuje zákonný rezervní fond, jehož výše je dána 20 % podílem ze základního kapitálu a je tedy patrné, že neměnicí se výše základního kapitálu je i příčinou neměnného vývoje daného fondu. Rostoucí vývoj a většinový podíl rezervních fondů je tedy ovlivněn **statutárními a ostatními fondy**, které jsou zastoupeny zejména investičním fondem společnosti. Jeho tvorba je ovlivněna výší dosaženého výsledku hospodaření v jednotlivých letech, který byl vždy poměrně vysoký.

Výsledek hospodaření běžného účetního období se sice projevuje kolísavým vývojem, nicméně stále je poměrně vysoký. Pokles v roce 2012 je příčinou zvýšení sazby DPH, kdy většinu tržeb za výrobky vyráběné na počátku roku 2012 inkasovala korporace již v roce 2011 na základě zaplacení plné výše zálohy. V roce 2014 bylo snížení výsledku hospodaření způsobeno změnou kurzu EUR a následným zvýšením vstupních cen materiálu, neboť společnosti značně vzrostly náklady na jeho pořízení.

Výše uvedené skutečnosti jsou lépe znázorněny grafem č. 8.



Graf č. 8: Vývoj vlastního kapitálu 2010 – 2014

(Zdroj: vlastní zpracování dle výročních zpráv společnosti PRAMOS, a. s. 2010 - 2014)

Velmi nízký podíl cizích zdrojů představují **rezervy**. Jedná se o ostatní rezervy, které obchodní korporace tvoří na budoucí záruční opravy prodaných výrobků na základě vnitřních předpisů a při jejich tvorbě vychází z údajů z minulosti. I přesto, že výsledky horizontální analýzy poukazují na vyšší absolutní změny, v relativním vyjádření se nejedná o příliš významné hodnoty.

I podíl **dlouhodobých závazků** je nepatrný, nicméně v roce 2013 vykazuje značnou změnu ve vývoji, kterou lze vysvětlit následovně. Dlouhodobé závazky společnosti byly do roku 2013 tvořeny pouze odloženým daňovým závazkem, jehož hodnoty se na celkovém vývoji dlouhodobých závazků příliš neprojevíly.

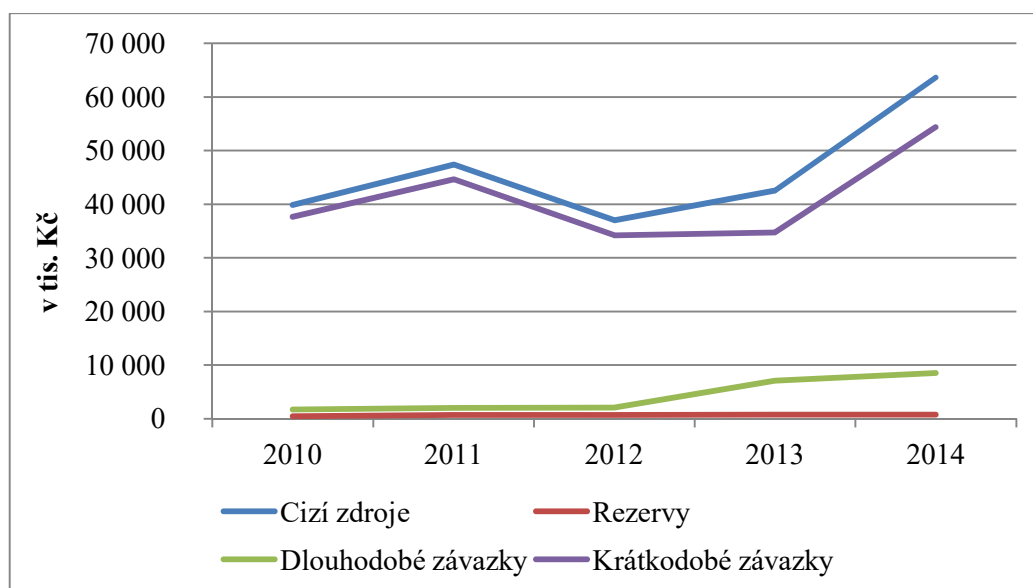
Ovšem v roce 2013 vznikl obchodní korporaci závazek k ovládaným a řízeným osobám, konkrétně za mateřskou společností Zemědělské družstvo Šitbořice v důsledku nákupu výrobní haly, kterou měla korporace ještě v roce 2012 v nájmu. Uvedená skutečnost ovlivnila i rostoucí hodnoty odloženého daňového závazku a to z důvodu velkého rozdílu mezi účetní zůstatkovou cenou majetku a zůstatkovou cenou majetku pro daňové účely.

Nejvýznamněji působí na vývoj cizích zdrojů a jejich celkovou výši **krátkodobé závazky**, zejména pak závazky z obchodních vztahů, krátkodobé přijaté zálohy a daňové závazky vůči státu. Vývoj krátkodobých závazků z obchodních vztahů je převážně rostoucí, což je zapříčiněno rostoucími tržbami v důsledku zvýšeného počtu zakázek (především v roce 2013 na základě kvalitního marketingu), jež vyžadují nákup většího objemu materiálu na výrobu výrobků. Podstatné podíl a změny vykazují i daňové závazky, které představují vždy nezaplacené zálohy na daň z příjmu fyzických osob z prosincových mezd zaměstnanců a vyúčtování silniční daně. Je tedy zřejmé, že jejich vývoj je ovlivněn počtem zaměstnanců a používaných vozidel ve společnosti.

Vzhledem k tomu, že výše i vývoj krátkodobých přijatých záloh závisí na výši přijatých zakázek, je zřejmé, že příčinou nejvýraznějších změn v letech 2011 a 2012 bylo opět zvýšení sazby DPH.

Časové rozlišení pasiv vykazuje hodnoty pouze v roce 2012 a 2014 v podobě výnosů příštích období, které tvoří předem zaplacené zakázky, jež se budou realizovat v následujících letech.

Následující graf č. 9 znázorňuje vývoj cizích zdrojů korporace.



Graf č. 9: Vývoj cizích zdrojů 2010 - 2014

(Zdroj: vlastní zpracování dle výročních zpráv společnosti PRAMOS, a. s. 2010 - 2014)

Horizontální a vertikální analýza VZZ⁴

Tabulka č. 13: Horizontální analýza VZZ společnosti v %

POLOŽKA	2010 - 2011	2011 - 2012	2012 - 2013	2013 - 2014
TRŽBY CELKEM	-4,09	-4,24	6,07	10,61
Tržby za prodej zboží	166,74	-61,18	11,25	24,87
Náklady na prodej zboží	182,60	-64,02	11,17	24,41
Obchodní marže	63,57	-29,27	11,73	27,44
Výkony	-6,54	-2,27	5,03	11,41
<i>Tržby za prodej vl. výr. a služeb</i>	-6,33	-3,23	5,15	9,47
Výkonová spotřeba	-4,42	0,83	6,65	10,86
<i>Spotřeba materiálu a energie</i>	-2,27	3,19	6,53	11,00
<i>Služby</i>	-10,44	-6,35	7,07	10,42
Přidaná hodnota	-10,34	-8,91	1,37	12,85
Osobní náklady	-2,15	-1,24	0,34	18,81
<i>Mzdové náklady</i>	-1,47	-0,76	0,40	17,47
Změna stavu rezerv a opr. položek	-134,15	-23,71	-120,72	152,42
Provozní VH	1,38	-24,16	11,60	-1,50
Finanční VH	819,30	596,34	28,37	-23,85
VH za účetní období	7,16	-17,02	12,14	-5,17

(Zdroj: vlastní zpracování dle výročních zpráv společnosti PRAMOS, a. s. 2010 - 2014)

⁴ VZZ – výkaz zisku a ztráty

Tabulka č. 14: Vertikální analýza VZZ společnosti v %

POLOŽKA	2010	2011	2012	2013	2014
TRŽBY CELKEM	100	100	100	100	100
Tržby za prodej zboží	1,01	2,82	1,14	1,20	1,35
Náklady na prodané zboží	0,88	2,59	0,97	1,02	1,14
Obchodní marže	0,13	0,23	0,17	0,18	0,21
Výkony	92,56	90,20	92,05	91,15	91,81
<i>Tržby za prodej vl. výr. a služeb</i>	93,04	90,86	91,82	91,02	90,08
Výkonová spotřeba	61,17	60,95	64,18	64,53	64,68
<i>Spotřeba mat. a energie</i>	45,03	45,88	49,44	49,65	49,82
<i>Služby</i>	16,14	15,07	14,74	14,88	14,85
Přidaná hodnota	31,53	29,48	28,04	26,80	27,34
Osobní náklady	16,82	17,16	17,70	16,74	17,98
<i>Mzdové náklady</i>	12,11	12,44	12,89	12,02	12,96
Změna stavu rezerv a opr. p.	1,60	-0,57	-0,45	0,09	0,20
Provozní VH	10,66	11,27	8,92	9,39	8,36
Finanční VH	-0,01	0,11	0,81	0,98	0,68
VH za účetní období	8,28	9,26	8,02	8,48	7,27

(Zdroj: vlastní zpracování dle výročních zpráv společnosti PRAMOS, a. s. 2010 - 2014)

Vzhledem k předmětu činnosti analyzované společnosti (výroba a prodej produktů) je výše **celkových tržeb** ovlivněna většinovým podílem tržeb za prodej vlastních výrobků a služeb (více jak 90 %) a proto je také jejich vývoj popsán níže.

Tržby za prodej zboží (doplňkové zboží – kliky, úchytky, síť proti hmyzu, žaluzie apod.) nejsou pro obchodní korporaci stěžejní, nicméně v rámci analyzovaného období vykazují výrazné změny a to především v roce 2011. Prudký nárůst hodnot byl zapříčiněn novou marketingovou strategií společnosti, ale také zvýšením prodeje profilového systému a současně růstem zakázek v důsledku zvyšování sazby DPH od ledna 2012, což je na druhou stranu důvodem poklesu tržeb v roce 2012.

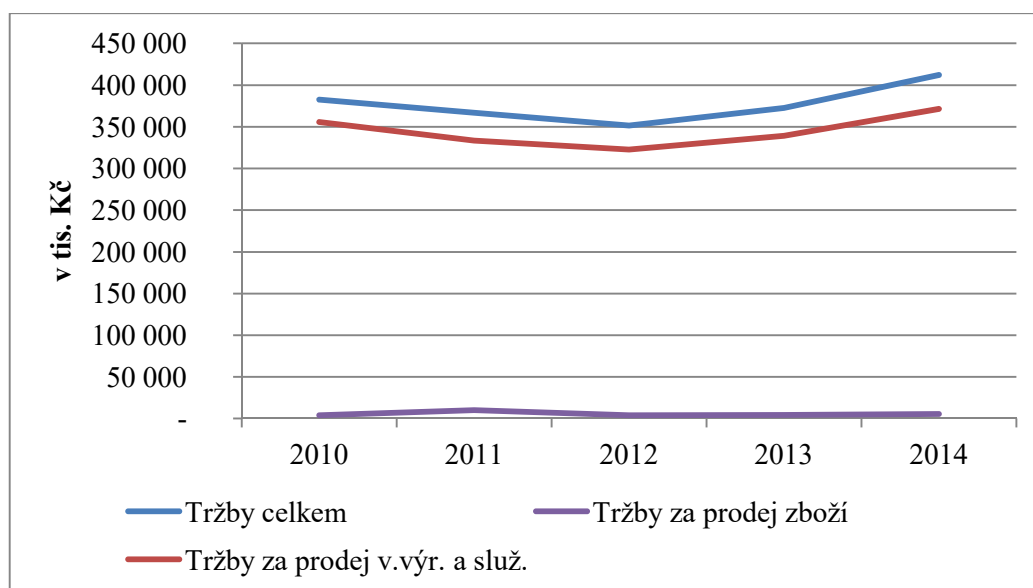
I přes uvedenou skutečnost je zmiňovaný rok 2011 považován za velmi nevyrovnaný z hlediska celkových tržeb, což dokládá i jejich celkový vývoj. Poptávka po jednom produktu sice vzrostla (profilový systém o 1 %), nicméně na druhé straně došlo ke snížení výroby a prodeje oken o 7,3 %, což je pro výsledky korporace podstatné.

Vzhledem ke skutečnosti, že zboží ve společnosti představují doplňkové produkty výrobků je zjevné, že vývoj **nákladů vynaložených na prodej zboží** je ovlivněn vývojem tržeb za vlastní výrobky.

Jednotlivé hodnoty i vývoj **obchodní marže** v rámci analýzy VZZ jsou patrné již z vývoje tržeb za prodej zboží a nákladů vynaložených zboží, neboť její hodnoty jsou tvořeny rozdílem právě dvou výše analyzovaných položek. Z poměrně stabilního vývoje obchodní marže je rovněž zřejmé, že společnost v případě zvyšování cen svých výrobků tak činí pouze v důsledku zvyšování vstupních cen materiálů či dalších zdrojů.

Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb jsou dominantním zdrojem příjmu korporace a tvoří tak z 90 % její celkové tržby. Vývoj uvedených tržeb, stejně jako **tržeb celkových** vykazuje v posledních letech rostoucí tendenci, což je považováno za velmi příznivé, neboť obchodní korporace se v posledním desetiletí potýká s dlouhodobým poklesem tržeb a současně i zisku. Po méně úspěšných letech 2010 – 2012, kdy docházelo ke snižování tržeb v důsledku recese ve stavebnictví, zrušení dotačních programů na výstavby, zvyšování sazby DPH či neustále sílícímu tlaku konkurence se společnosti začalo opět dařit. Důvodem je např. agresivní marketingová kampaň zacílená na široký okruh zákazníků, příznivá cenová politika, rozšiřování portfolia či zvyšování produkce výrobků zejména v hlavní sezóně. Uvedené skutečnosti způsobily navýšení tržeb asi o 6 % (21 mil. Kč) v roce 2013 a v roce 2014 se tempo jejich růstu opět navýšilo o 10,6 % (40 mil. Kč), což je patrné i z grafu č. 10.

Přesto, že společnost působí i na zahraničních trzích, kde vykazuje největší tržby v oblasti výroby a prodeje plastových profilů (v ČR do 20 mil. Kč, v zahraničí až 88 mil. Kč a to zejména v Maďarsku), většinový podíl tržeb však zaznamenává na tuzemském trhu.



Graf č. 10: Vývoj tržeb za období 2010 – 2014

(Zdroj: vlastní zpracování dle výročních zpráv společnosti PRAMOS, a. s. 2010 - 2014)

Jako negativní fakt se jeví, že **výkonová spotřeba** se v průběhu analyzovaného období projevuje rostoucím vývojem, který je navíc rychlejší, než vývoj celkových tržeb. Vývoj dané položky je však ovlivněn především rostoucí spotřebou materiálu a služeb, neboť se zvyšující se výrobní kapacitou a tedy i s rostoucím počtem vyrobených produktů na základě zvyšujícího se zájmu zákazníků dochází jednoznačně ke spotřebě většího množství materiálu v závislosti na jednotlivých zakázkách. Rovněž také zvýšením spotřeby zkušebního materiálu, který je používán při inovaci stávajícího či vývoji nového výrobku. Největší nárůst zaznamenán v roce 2014 je ovlivněn i zvýšením kurzu EUR, jež vedl ke zvýšení vstupních cen materiálu o 7 %.

Vývoj **přidané hodnoty** je odrazem vývoje výkonů, výkonové spotřeby a obchodní marže, která se již v posledních letech vyznačuje rostoucí tendencí. Korporace je tedy schopna dosahovat zisku, neboť po celé analyzované období zaznamenává podstatně vyšší podíl tržeb než výše uvedených nákladů.

Osobní náklady tvořené zejména mzdovými náklady nezaznamenaly v rámci sledovaného období významný vývoj. Negativním jevem však je, že podíl mzdových nákladů v roce 2013 se zvyšuje i přes snižující se počet zaměstnanců. Uvedené je nejspíš příčinou faktu, že obchodní korporace poskytuje svým zaměstnancům vyšší hrubé mzdy, než jaké jsou vykazovány v rámci oborového průměru.

Za zmínku stojí i **změny stavu rezerv a opravných položek** v provozní oblasti, kde dochází k opravdu výrazným změnám jak relativních (z 6 mil. Kč roku 2010 na 833 tis. Kč v roce 2014), tak absolutních hodnot. Jedná se o změny v oblasti tvorby a čerpání rezerv, tvorby a čerpání opravných položek účetních či tvorby a čerpání opravných položek k pohledávkám a další, které jsou dle společnosti v jednotlivých letech odlišné především z důvodů rozdílné situace na trhu a objemu nezaplacených pohledávek v rámci analyzovaného období, který se stále zvyšuje.

Provozní výsledek hospodaření, jež představuje dominantní podíl na výsledku hospodaření, se vyznačuje velmi nevyrovnaným vývojem. Nejvýznamnější změna je zaznamenána v roce 2012. Příčinou je zvýšení sazby DPH, která zapříčila jednak pokles tržeb v důsledku zaplacení veškerých záloh již v roce 2011 a rovněž také zvýšení provozních nákladů, neboť zvýšení daně mělo vliv i na výši cen nakupovaných materiálů i služeb (zejména energie). Za nepříznivé je rovněž považován silící tlak konkurence na realizační cenu stavebních prací a materiálů, který byl právě v roce 2012 zcela enormní.

Situace obchodní korporace v rámci **finančního výsledku hospodaření** je považována za příznivou, neboť jeho vývoj je převážně rostoucí. Výjimkou je pouze rok 2014, kdy došlo k nepatrnému snížení zisku. Příčinou bylo zvýšení kurzu EUR dle rozhodnutí ČNB, které se následně promítlo především do zvýšení vstupních cen materiálu.

Skutečnosti ovlivňující vývoj provozního a finančního výsledku hospodaření v letech 2012 a 2014, se projeví i ve vývoji **výsledku hospodaření za účetní období**.

2.3.3 ANALÝZA ROZDÍLOVÝCH UKAZATELŮ

Výsledky jednotlivých rozdílových ukazatelů jsou znázorněny v tabulce č. 15.

Tabulka č. 15: Rozdílové ukazatele společnosti v tis. Kč

UKAZATEL	2010	2011	2012	2013	2014
ČPK	50 896	52 308	67 161	48 628	45 541
ČPM	9 919	16 721	34 499	11 840	2 274
ČPP	- 25 304	- 11 601	11 876	- 8 009	- 21 476

(Zdroj: vlastní zpracování dle výročních zpráv společnosti PRAMOS, a. s. 2010 - 2014)

Na základě zjištěných výsledků **čistého pracovního kapitálu** lze konstatovat, že dlouhodobé zdroje převyšují objem stálých aktiv a oběžná aktiva tedy nejsou kryta dlouhodobými zdroji, neboť vypočtené hodnoty ukazatele se pohybují v kladných číslech po celé sledované období.

Vyšší výsledné hodnoty potvrzují rovněž zajištění platební schopnosti společnosti a jsou tedy pozitivní zejména pro věřitele. Příznivé jsou pro ně především proto, že představují schopnost obchodní korporace hradit své splatné závazky. Na druhou stranu ale vypovídají i o neefektivním využívání prostředků. Společnost tedy uplatňuje spíše konzervativní přístup k financování. Příčinou vyšších hodnot uvedeného ukazatele, což znázorňuje i tabulka č. 16, je téměř dvojnásobná výše oběžných aktiv oproti krátkodobým cizím zdrojům

Tabulka č. 16: Struktura položek potřebných k výpočtu ČPK v tis. Kč

UKAZATEL	2010	2011	2012	2013	2014
Oběžná aktiva	88 562	96 957	101 358	83 375	99 898
Krátkodobé cizí zdroje	37 666	44 649	34 197	34 747	54 357

(Zdroj: vlastní zpracování dle výročních zpráv společnosti PRAMOS, a. s. 2010 - 2014)

Výše uvedené skutečnosti dokládá i následující tabulka č. 17.

Tabulka č. 17: Struktura oběžných aktiv společnosti v tis. Kč

POLOŽKA	2010	2011	2012	2013	2014
Σ Oběžná aktiva	88 562	96 957	101 358	83 375	99 898
<i>Zásoby</i>	37 652	31 832	30 477	32 371	38 832
<i>Materiál</i>	13 727	16 434	14 752	16 929	17 665
<i>Výrobky</i>	15 963	14 242	14 507	13 750	18 051
<i>Krát. pohledávky</i>	37 383	30 831	23 394	22 917	33 174
<i>Pohl. z obch. vztahů</i>	33 637	25 741	19 955	19 527	27 094
Σ Zásob a krát. pohledávek	75 035	62 663	53 871	55 288	72 006

(Zdroj: vlastní zpracování dle výročních zpráv společnosti PRAMOS, a. s. 2010 - 2014)

Vzhledem ke skutečnosti, že se ukazatel **čistého peněžně pohledávkového fondu** používá pro hodnocení likvidity, je více uvedeno v rámci poměrových ukazatelů v následující kapitole.

Záporné hodnoty ukazatele **čistých pohotových prostředků** signalizují nedostatek peněžních prostředků, což se jeví pro společnost negativně. Z vyšších hodnot zásob a krátkodobých pohledávek je zřejmé, že korporace tyto prostředky nemá k dispozici právě proto, že je váže v uvedených položkách. Výjimkou je pouze rok 2012, kdy příčinou vyššího stavu pohotových prostředků byl pokles objemu prodeje na počátku roku v důsledku zvýšení sazby DPH.

Následující tabulka č. 18 znázorňuje, kolik peněžních prostředků váže společnost v zásobách (rozdíl ČPK a ČPM) a kolik peněžních prostředků váže v pohledávkách (rozdíl ČPM a ČPP). Příznivě se jeví fakt, že dochází ke snížení vázanosti prostředků v krátkodobých pohledávkách díky 2 % skontu za platbu předem, avšak pouze do roku 2012. Růst vázanosti peněžních prostředků v pohledávkách je dán růstem tržeb v posledních dvou letech. Negativní však je, že tržby v roce 2014 rostou významně pomaleji, než objem krátkodobých pohledávek. Výše peněžních prostředků v zásobách je zřejmá vzhledem k oboru podnikání.

Tabulka č. 18: Rozdíl jednotlivých rozdílových ukazatel v tis. Kč

POLOŽKA	2010	2011	2012	2013	2014
ČPK - ČPM	40 977	35 587	34 662	36 788	43 267
ČPM - ČPP	35 223	28 322	20 623	19 849	23 750

(Zdroj: vlastní zpracování dle výročních zpráv společnosti PRAMOS, a. s. 2010 - 2014)

2.3.4 ANALÝZA POMĚROVÝCH UKAZATELŮ

Ukazatele rentability

Jednotlivé ukazatele rentability a jejich výsledky jsou uvedeny v tabulce č. 19.

Tabulka č. 19: Ukazatele rentability společnosti v %

UKAZATEL	2010	2011	2012	2013	2014
ROE	24,40	23,29	18,66	19,11	15,15
ROA	23,99	21,61	18,17	18,59	14,25
ROCE	31,25	28,50	22,54	23,27	18,77
ROS	8,28	9,26	8,02	8,48	7,27

(Zdroj: vlastní zpracování dle výročních zpráv společnosti PRAMOS, a. s. 2010 - 2014)

Z hlediska ukazatelů rentability lze konstatovat, že sledované období bylo pro společnost úspěšné z hlediska doporučených hodnot, nicméně klesající tendence rentability je poměrně znepokojující. Výjimkou je pouze rok 2013, kdy korporace zaznamenala nárůst ve všech oblastech její činnosti projevujících se zvýšením výsledku hospodaření o 11 %. Příčinou byla aplikace příznivé cenové politiky pro zákazníky a kvalitní, současně i agresivní marketingové kampaně. Největší propad korporace zaznamenala v posledním roce 2014. Tento propad je zapříčiněn zejména zvýšením kurzu EUR, který mimo jiné způsobil zvýšení cen materiálu.

Je tedy zřejmé, že uvedená skutečnosti se projeví i na výsledcích rentability.

Následující tabulka č. 20 znázorňuje velmi příznivé výsledky ukazatele **rentability vlastního kapitálu ROE**, který je několikanásobně vyšší než, míra výnosu bezrizikové investice (státního dluhopisu). Pozitivní je i fakt, že $ROE > ROA$.

Tabulka č. 20: Srovnání ROE společnosti s bezrizikovou úrokovou mírou v %

	2010	2011	2012	2013	2014
ROE	24,40	23,29	18,66	19,11	15,15
r_f	3,71	3,51	2,31	2,26	1,58

(Zdroj: vlastní zpracování dle ministerstva průmyslu a obchodu ČR, 2014)

Na základě srovnání hodnot obchodní korporace s oborovým průměrem v tabulce č. 21 lze konstatovat, že v této oblasti dosahuje korporace spíše negativních výsledků. Zejména v posledních třech letech (2012 – 2014) kdy se pohybuje pod hodnotami oborového průměru.

Tabulka č. 21: Srovnání ROE společnosti s obrovým průměrem v %

ROE	2010	2011	2012	2013	2014
Hodnoty PRAMOS a.s.	24,40	23,29	18,66	19,11	15,15
Oborový průměr	21,65	20,65	24,59	23,93	27,05

(Zdroj: vlastní zpracování dle ministerstva průmyslu a obchodu ČR, 2014)

Snižování **rentability vlastního kapitálu ROE** způsobuje pravděpodobně investiční politika obchodní korporace, která je charakteristická zvyšováním podílu vlastního kapitálu na celkových zdrojích financování investic po celé sledované období.

I přesto, že se hodnoty ROE pohybují v rámci doporučených hodnot, je převážně klesající vývoj ukazatele považován za nepříznivý především vzhledem k rostoucí tendenci oborového průměru.

Vývoj ukazatele **rentability aktiv ROA** je stejný, jako vývoj ROE a není tedy považován za pozitivní. V rámci sledovaného období vykazuje opět klesající tendenci, což signalizuje neefektivní využívání majetku společnosti k tvorbě zisku.

I v porovnání s oborovým průměrem, jehož vývoj je poměrně nestabilní, nedosahuje obchodní korporace příznivých hodnot opět zejména v posledních letech, což je patrné z tabulky č. 22. Zatímco rentabilita oboru roste, ziskovost společnosti výrazně klesá.

Tabulka č. 22: Srovnání ROA společnosti s oborovým průměrem v %

ROA	2010	2011	2012	2013	2014
Hodnoty PRAMOS a.s.	23,99	21,61	18,17	18,59	14,25
Oborový průměr	17,30	16,34	20,78	18,96	23,27

(Zdroj: vlastní zpracování dle ministerstva průmyslu a obchodu ČR, 2014)

Totožný vývoj výsledných hodnot vykazuje i ukazatel **ROCE**. Vzhledem ke skutečnosti, že korporace nevykazuje ve svých účetních výkazech dlouhodobé bankovní úvěry, dlouhodobé emitované dluhopisy či dlouhodobé zápůjčky, je tvořen dlouhodobý kapitál pouze položkami vlastní kapitál a rezervy.

Na základě výsledků zmíněného ukazatele lze hovořit o klesající tendenci v čase, která je dána především významným růstem dlouhodobého kapitálu společnosti, ale i poklesem výsledku hospodaření. Z uvedeného tedy vyplývá, že v oblasti rentability se jedná spíše o negativní situaci korporace, což ostatně potvrzuje i srovnání s oborovým průměrem zobrazeným v následující tabulce č. 23.

Tabulka č. 23: Srovnání ROCE společnosti s oborovým průměrem v %

ROCE	2010	2011	2012	2013	2014
Hodnoty PRAMOS a.s.	31,25	28,50	22,54	23,27	18,77
Oborový průměr	25,77	24,15	28,97	25,81	31,49

(Zdroj: vlastní zpracování dle ministerstva průmyslu a obchodu ČR, 2014)

Posledním ukazatelem v oblasti ziskovosti je **rentabilita tržeb ROS**, jehož vývoj je nestabilní. Hlavní příčinou klesající ziskovosti tržeb zejména v posledních letech je skutečnost, že i v době, kdy klesají tržby a současně výsledek hospodaření, dochází k růstu výkonové spotřeby. Negativní je především to, že tempo růstu výkonové spotřeby je větší, než tempo růstu tržeb.

Porovnání hodnot společnosti s oborovým průměrem v tabulce č. 24 potvrzuje nepříznivý vývoj. Vzhledem ke skutečnosti, že za optimální hodnoty se považuje 6 %, dosahuje obchodní korporace poměrně slušných výsledků. Nicméně ve srovnání s průměrem lze konstatovat, že ceny výrobků společnosti jsou poměrně nízké a náklady na jejich výrobu naopak příliš vysoké.

Tabulka č. 24: Srovnání ROS společnosti s oborovým průměrem v %

ROS	2010	2011	2012	2013	2014
Hodnoty PRAMOS a.s.	8,28	9,26	8,02	8,48	7,27
Oborový průměr	8,65	7,73	9,83	10,10	11,87

(Zdroj: vlastní zpracování dle ministerstva průmyslu a obchodu ČR, 2014)

Ukazatele likvidity

V následující tabulce č. 25 jsou uvedeny vypočítané hodnoty jednotlivých ukazatelů likvidity, tedy běžné, pohotové a peněžní likvidity.

Tabulka č. 25: Ukazatele likvidity společnosti

UKAZATEL	2010	2011	2012	2013	2014
Běžná likvidita	2,35	2,17	2,96	2,40	1,84
Pohotová likvidita	1,26	1,37	1,95	1,34	1,04
Peněžní likvidita	0,33	0,74	1,35	0,77	0,60

(Zdroj: vlastní zpracování dle výročních zpráv společnosti PRAMOS, a. s. 2010 - 2014)

Vzhledem k tomu, že ukazatele jsou zpracovány vždy na konci období, ale jejich vývoj je značně ovlivněn stavem v době hlavní sezóny, mohou být celkové výsledky vývoje ovlivněny právě tímto okamžikem a reprezentovat tedy mírně zkreslené hodnoty.

Všeobecně klesající vývoj likvidity obchodní korporace v posledních letech je příčinou prodlužování doby obratu zásob, prodloužení doby splatnosti pohledávek (zejména u stavebních společností) a rovněž neustále rostoucí objemem nelikvidních pohledávek.

Na základě doporučeného optimálního rozmezí **běžné likvidity** v intervalu 1,6 – 2,5, které uvádí Vochozka (2011) lze konstatovat, že vybraná obchodní korporace dosahuje velmi příznivých výsledků. Uvedené je pozitivní spíše pro věřitele, kteří mají díky vyšším výsledkům větší jistotu úhrady závazků. Pro vlastníky společnosti však vyšší hodnoty charakterizují neproduktivní vázání prostředků v zásobách či krátkodobých pohledávkách, jak bylo již zjištěno z výsledků analýzy ČPP.

I v porovnání s oborovým průměrem v tabulce č. 26 se rovněž jeví výsledky společnosti pozitivně, nicméně pouze do roku 2012. V následujících dvou letech (2013, 2014) jsou hodnoty společnosti opět pod úrovní oborového průměru, nikoli však pod hranicí optimálních hodnot ukazatele.

Tabulka č. 26: Srovnání běžné likvidity společnosti s oborovým průměrem

BĚŽNÁ LIKVIDITA	2010	2011	2012	2013	2014
Hodnoty PRAMOS a.s.	2,35	2,17	2,96	2,40	1,84
Oborový průměr	2,08	2,15	2,49	2,59	2,85

(Zdroj: vlastní zpracování dle ministerstva průmyslu a obchodu ČR, 2014)

Likvidita II. stupně, tedy **pohotovlá likvidita**, by se dle Knápkové (2013) měla pohybovat v rozmezí 1 – 1,5. Vzhledem ke skutečnosti, že uvedený stupeň likvidity vylučuje z objemu oběžných aktiv zásoby, je zřejmé, že jeho hodnoty budou ovlivněny především stavem krátkodobých pohledávek obchodní korporace sníženými o nelikvidní pohledávky a rovněž krátkodobými závazky.

Přesto, že korporace dosahuje pozitivních výsledků z hlediska intervalu doporučených hodnot, vývoj ukazatele v čase je však nestabilní. K významnému poklesu i ve vztahu k oborovému průměru dochází v roce 2014, což je patné i z tabulky č. 27. Příčinou je nevyrovnaný růst krátkodobých pohledávek a závazků, neboť krátkodobé závazky vykazují podstatně rychlejší tempo růstu. Uvedené může vést k situaci, kdy krátkodobé závazky nebude společnost schopna pokrýt současnými krátkodobými pohledávkami či krátkodobým finančním majetkem.

Tabulka č. 27: Srovnání pohotové likvidity společnosti s oborovým průměrem

POHOTOVÁ LIKVIDITA	2010	2011	2012	2013	2014
Hodnoty PRAMOS a.s.	1,26	1,37	1,95	1,34	1,04
Oborový průměr	1,59	1,68	1,94	2,05	2,26

(Zdroj: vlastní zpracování dle ministerstva průmyslu a obchodu ČR, 2014)

Rozdíly zjištěných výsledků likvidity II. a III. stupně poukazují na vyšší úroveň zásobování, která je však zřejmá vzhledem vlivům sezónní poptávky. Rovněž je uvedená situace typická pro společnost s konzervativním přístupem k financování.

Nejpřesnějším ukazatelem této oblasti je **peněžní likvidita**, jejíž optimální hodnoty se mají pohybovat v intervalu 0,2 – 0,5, jak uvádí Scholleová (2012). Vývoj ukazatele se opět jeví jako nestabilní, neboť od roku 2012 zaznamenává klesající tendenci. Ovšem je důležité zmínit, že hodnoty klesly po skokovém nárůstu v roce 2012 téměř na původní výši (roku 2011). Výrazný nárůst ukazatele v roce 2012 byl zapříčiněn zejména vyšší finančních prostředků, které v uvedeném roce byly větší, než krátkodobé závazky.

Vyšší výsledky jsou patrné i vzhledem ke srovnání s oborovým průměrem v následující tabulce č. 28, kde se hodnoty pohybují po celé analyzované období nad mezní hranicí doporučených hodnot ovšem s rostoucím trendem.

Tabulka č. 28: Srovnání peněžní likvidity společnosti s oborovým průměrem

PENĚŽNÍ LIKVIDITA	2010	2011	2012	2013	2014
Hodnoty PRAMOS a.s.	0,33	0,74	1,35	0,77	0,60
Oborový průměr	0,63	0,59	0,98	1,12	1,25

(Zdroj: vlastní zpracování dle ministerstva průmyslu a obchodu ČR, 2014)

Ukazatele aktivity

Vzhledem ke skutečnosti, že v rámci jednotlivých ukazatelů aktivity se společnost vždy pohybuje v rozmezí doporučených hodnot lze říci, že oblasti vykazuje příznivé výsledky. Výsledky ukazatelů jsou znázorněny v tabulce č. 29.

Tabulka č. 29: Ukazatele aktivity společnosti v počtu obrátek a dnech

UKAZATEL	2010	2011	2012	2013	2014
Obrat aktiv [p.o.]	2,25	1,90	1,87	1,79	1,58
Obrat stálých aktiv [p.o.]	4,80	3,87	4,10	3,02	2,58
Doba obratu zásob [d]	35,44	31,24	31,23	31,27	33,92
Doba splat. kr. pohled. [d]	35,19	30,26	23,97	22,14	28,98
Doba splat. kr. závazků [d]	35,45	43,82	35,04	33,57	47,48

(Zdroj: vlastní zpracování dle výročních zpráv společnosti PRAMOS, a. s. 2010 - 2014)

Vzhledem ke skutečnosti, že ukazatel **obratu aktiv** by měl být dle Vochozky (2011) minimálně roven 1 a optimální je dosahovat co nejvyšších hodnot, vykazuje společnost velmi příznivé výsledky. A to i ve vztahu k oborovému průměru, neboť po celé analyzované období dosahují vyšších hodnot, což je patrné i z následující tabulky č. 30. Klesající vývoj ukazatele je signálem zhoršujícího se využití výrobní kapacity, což je rovněž považováno za signál pro manažery k lepšímu posouzení efektivnosti investic. Ačkoliv tržby a celková aktiva korporace v čase rostou, celkový pokles obratu je způsoben především stále se snižujícím rozdílem mezi těmito položkami.

Tabulka č. 30: Srovnání obratu aktiv s oborovým průměrem v počtu obrátek

OBRAT AKTIV	2010	2011	2012	2013	2014
Hodnoty PRAMOS a.s.	2,25	1,90	1,87	1,79	1,58
Oborový průměr	1,57	1,67	1,68	1,57	1,57

(Zdroj: vlastní zpracování dle ministerstva průmyslu a obchodu ČR, 2014)

Zásadní význam při rozhodování, zda investovat do pořízení dalšího dlouhodobého majetku či nikoli má ukazatel obratu **stálých aktiv**. Z převážně klesajícího vývoje hodnot společnosti, které jsou navíc v posledních letech nižší, než oborový průměr zaznamenaný v tabulce č. 31 lze opět usuzovat, že společnost nevyužívá výrobní kapacitu efektivně. Uvedené je signálem pro výrobu ke zvýšení využití výrobní kapacity. Přesto, že vývoj ukazatele klesá, nelze jej jednoznačně považovat za zcela nepříznivý.

Tabulka č. 31: Srovnání obratu stálých aktiv s oborovým průměrem v počtu obrátek

OBRAT STÁLÝCH AKTIV	2010	2011	2012	2013	2014
Hodnoty PRAMOS a.s.	4,80	3,87	4,10	3,02	2,58
Oborový průměr	3,56	3,87	4,00	3,93	3,95

(Zdroj: vlastní zpracování dle ministerstva průmyslu a obchodu ČR, 2014)

I přes vyšší hodnoty běžné a pohotové likvidity, naznačujících vyšší zásobování, vykazuje korporace příznivé výsledky. Průměrná **doba obratu zásob** a tedy i doba vázanosti peněžních prostředků v zásobách je asi 32 dní. Z uvedeného vyplývá, že obchodní korporace může své prostředky intenzivněji využívat a téměř během měsíce použít k dalším investicím.

Z následující tabulky č. 32 znázorňující dobu obratu jednotlivých položek zásob je jednoznačně patrné, že peněžní prostředky společnost váže především v nakoupeném materiálu a vlastních výrobcích, jak již bylo zjištěno v rámci analýzy rozdílových ukazatelů. Příčinou tvorby těchto zásob a rovněž vyšších hodnot doby obratu zásob či zásobování je snaha společnosti pokrýt výkyvy sezónní poptávky a také omezenost technologií v oblasti výroby profilových systémů.

Tabulka č. 32: Doba obratu jednotlivých složek zásob společnosti ve dnech

DOBA OBRATU ZÁSOB	2010	2011	2012	2013	2014
Materiál	12,92	16,13	15,12	16,36	15,43
Nedokončená výroba a polotovary	0,82	0,15	0,64	0,76	0,89
Výrobky	15,03	13,98	14,87	13,28	15,77
Zboží	6,33	0,58	0,61	0,51	0,37
Poskytnuté zálohy na zásoby	0,35	0,41	0,00	0,36	1,46
CELKEM	35,44	31,24	31,23	31,27	33,92

(Zdroj: vlastní zpracování dle výročních zpráv společnosti PRAMOS, a. s. 2010 - 2014)

Pro posouzení efektivnosti řízení peněžních toků je v níže uvedené tabulce č. 33 vypočten tzv. **obratový cyklus peněz**, který uvádí Kubíčková a Jindřichovská (2015).

Tabulka č. 33: Obratový cyklus peněz společnosti ve dnech

UKAZATEL	2010	2011	2012	2013	2014
Doba obratu zásob	35,44	31,24	31,23	31,27	33,92
Doba splat. kr. pohledávek	35,19	30,26	23,97	22,14	28,98
Doba splat. kr. závazků	35,45	43,82	35,04	33,57	47,48
Obratový cyklus peněz	35,18	17,68	20,16	19,84	15,42

(Zdroj: vlastní zpracování dle výročních zpráv společnosti PRAMOS, a. s. 2010 - 2014)

Z výsledků je patrné, že obchodní korporace sice váže své peněžní prostředky v nepeněžní formě v průměru 22 dní, nicméně jedná se o poměrně krátký obratový cyklus peněz, a proto lze konstatovat, že pro zajištění provozní činnosti korporace je nutný menší objem peněžních prostředků.

Doba splatnosti krátkodobých pohledávek nevykazuje příliš značnou vázanost peněžních prostředků, neboť se v průměru pohybuje okolo 30 dní. Nicméně, vzhledem k tomu, že největší objem představují pohledávky s lhůtou splatnosti do 15 dní (koneční zákazníci prodeje oken), je vázanost prostředků vyšší. Pozitivní je však klesající vývoj ukazatele, který je dán především převážně rostoucími tržbami a v neposlední řadě i jistou kázní menšiny odběratelů, kteří platí své závazky ve lhůtě splatnosti. Avšak existují i odběratelé, kteří nezaplatí, neboť korporace vykazuje značnou část nelikvidních pohledávek.

Důležitý je rovněž i vývoj ukazatele **doby splatnosti krátkodobých závazků**, jež je u obchodní korporace velmi nestabilní. Nárůst ukazatele v posledním roce je pro korporaci pozitivním jevem, neboť s jeho růstem se prodlužuje doba, po kterou korporace může čerpat bezplatný úvěr od dodavatelů. Po dobu, o kterou je úhrada závazku odložena, má společnost k dispozici v podstatě volné peněžní prostředky a tedy i levný a dostupný zdroj financování. Prodloužení však nesmí vést k sankcím či jiným způsobem zvýšení nákladů za nedodržení stanoveného termínu splatnosti.

Jelikož je dodrženo i obecné pravidlo, jež je podmíněno vyšší hodnotou doby splatnosti krátkodobých závazků oproti hodnotě doby splatnosti krátkodobých pohledávek, lze konstatovat, že ve společnosti nedochází k narušení finanční rovnováhy.

Ukazatele zadluženosti

Výsledky jednotlivých ukazatelů zadluženosti jsou uvedeny v následující tabulce č. 34.

Tabulka č. 34: Ukazatele zadluženosti společnosti v %

UKAZATEL	2010	2011	2012	2013	2014
Celková zadluženost	23,50	24,53	19,64	20,48	24,30
Koeficient samofinancování	76,50	75,47	80,22	79,52	75,61
Doba splácení dluhu [roky]	1,02	0,73	0,96	1,06	1,24
Úrokové krytí	1454,18	1391,57	0	0	4656,50

(Zdroj: vlastní zpracování dle výročních zpráv společnosti PRAMOS, a. s. 2010 - 2014)

Optimální hodnotou **celkové zadluženosti** je dle Kubíčkové a Jindřichovské (2015) 50 % tedy 0,5. Je tedy patrné, že v rámci sledovaného období vykazuje společnost velmi nízkou úroveň zadluženosti a preferuje financování svých aktiv především z vlastních zdrojů. Uvedenou skutečnost potvrzují i výsledky doplňujícího ukazatele **koeficientu samofinancování**, neboť jeho hodnoty se pohybují v rozmezí 75 – 80 %.

I přesto, že společnost realizuje každý rok mnoho finančně náročných investicí ať už do technologií zvyšující výrobní kapacitu a kvalitu výrobků, výrobních či administrativních prostor nebo i zaměstnanců a jejich školení, nevyužívá žádný krátkodobý ani dlouhodobý úvěr. Hlavním důvodem financování investic z vlastních zdrojů je tvorba investičního fondu ze zisku, kam společnost přiděluje každý rok okolo 10 mil. Kč.

Společnost využila externí zdroje financování pouze v letech 2010 – 2012 ve formě leasingové smlouvy na pořízení výrobního zařízení. Tento údaj však není součástí účetního výkazu rozvahy, a proto výsledky celkové zadluženosti korporace neovlivnil.

Vzhledem k uvedeným skutečnostem je zřejmé, že hodnoty ukazatele **doby splácení dluhu** jsou poměrně nízké a pohybují se okolo 1. Podstatný je však klesající trend ukazatele, nicméně tento trend je významný při čerpání úvěru nikoli v případě vybrané společnosti, a proto tedy nelze hodnotit vývoj uvedeného ukazatele jednoznačně jako negativní.

Ukazatel **úrokového krytí** nemá pro vybranou obchodní korporaci příliš významnou vypovídací schopnost. Vzhledem k tomu, že korporace nečerpá žádný úvěr, jsou hodnoty ukazatele buď rovny nule, nebo nadprůměrně vysoké. Tyto vysoké hodnoty však jsou pro společnost velmi pozitivní, neboť zvyšují její důvěryhodnost pro investory či případné poskytovatele úvěru.

Provozní ukazatele

V následující tabulce č. 35 jsou znázorněny výsledky vybraných provozních ukazatelů.

Tabulka č. 35: Provozní ukazatele společnosti

UKAZATEL	2010	2011	2012	2013	2014
Mzdová produktivita	8,34	8,08	7,93	8,37	8,00
Nákladovost výnosů	0,92	0,91	0,92	0,92	0,93
Vázanost zásob na výnosy	0,10	0,09	0,08	0,09	0,09
Výkonová spotřeba	0,66	0,67	0,68	0,69	0,67
Mzdové náklady	0,13	0,14	0,14	0,13	0,13

(Zdroj: vlastní zpracování dle výročních zpráv společnosti PRAMOS, a. s. 2010 - 2014)

Výsledky ukazatele **mzdové produktivity** jsou v rámci analyzovaného období spíše klesající, což není pro společnost pozitivní. Nepříznivé je i to, že mzdová produktivita práce klesá i přes neustále se zvyšující průměrnou hrubou mzdou pracovníků vedoucí ke zvyšování mzdových nákladů, jež by měli spíše klesat. Příčinou poklesu mzdové produktivity je tedy i růst mzdových nákladů v době se snižujícím se počtem zaměstnanců (2013).

Na základě výsledků ukazatele **nákladovosti výnosů** lze říci, že stabilní a v posledním roce i mírně rostoucí trend vývoje je považován za negativní. Uvedené je zapříčiněno především růstem mzdových nákladů. Přesto, že korporace aktuálně nevykazuje výraznou tendenci poklesu ani růstu, z dlouhodobého hlediska však lze při stávajícím vývoji očekávat jisté problémy.

Příznivé výsledky zaznamenává společnost nepochybně v rámci analýzy **vázanosti zásob na výnosech**, neboť vykazuje opravdu minimální hodnoty ve výši cca 0,1. Uvedená skutečnost poukazuje na to, že vázanost prostředků v zásobách je vzhledem k oboru podnikání zřejmá.

Ukazatel **struktury nákladů** je zpracován pro náklady, jež jsou ve společnosti vykazovány s největší hodnotou, a sice výkonová spotřeba (zejména spotřeba materiálu) a mzdové náklady. Z výsledků zaznamenaných ve výše uvedené tabulce je patrné, že výkonová spotřeba tvoří asi 70 % celkových nákladů, což je vzhledem k předmětu podnikání a rostoucí spotřebě materiálu během analyzovaného období zřejmé. Nepříznivé je však to, že v posledních letech roste výkonová spotřeba rychleji než tržby.

Mzdové náklady se pohybují v rozmezí 13 – 14 %, přičemž průměrná hrubá měsíční mzda řadového zaměstnance společnosti je v průměru 25 500 Kč. Dle statistik ČSÚ se průměrná hrubá mzda zaměstnanců v ČR pohybuje v průměru pouze okolo 24 800 Kč. Je tedy zřejmé, že průměrná hrubá mzda zaměstnanců by mohla být i nižší.

2.4 SOUHRNNÉ ZHODNOCENÍ FINANČNÍ SITUACE SPOLEČNOSTI

Na základě prvotního zpracování analýzy soustav ukazatelů bylo zjištěno, že společnost vykazuje poměrně příznivé hodnoty. Nedostatky byly identifikovány především v oblasti likvidity ve srovnání s oborovým průměrem. Dále také v oblasti rentability, kde dochází k postupnému poklesu celkové ziskovosti obchodní korporace. Největší propad korporace zaznamenala v posledním roce 2014, který byl zapříčiněn zejména zvýšením kurzu EUR dle rozhodnutí ČNB, což vedlo ke zvýšení vstupních cen materiálu a následnému snížení výsledku hospodaření.

Při analýze jednotlivých stupňů likvidity byly zjištěny problémy s klesajícím vývojem hodnot společnosti. Přesto, že po celé sledované období se korporace nachází v intervalu doporučených hodnot likvidity, její vývoj je především v porovnání s oborem nepříznivý. Obzvláště v posledním roce, kde jsou vykazovány nižší hodnoty oproti oborovému průměru. Příčinou klesajícího vývoje likvidity obchodní korporace je zejména v posledním roce 2014 prodlužování doby obratu zásob, prodloužení doby splatnosti pohledávek (zejména u stavebních společností) a rovněž neustále rostoucí objeme nelikvidních pohledávek.

Dále lze na základě výsledků likvidity konstatovat, že slabým místem společnosti je neproduktivní vázání peněžních prostředků v zásobách a krátkodobých pohledávkách.

Uvedené skutečnosti byly zjištěny i v rámci analýzy rozdílových ukazatelů či ukazatelů aktivity. Jisté předzásobení je však ve vybrané oblasti podnikání zřejmé či dokonce nutností a to především kvůli silným sezónním výkyvům poptávky. Při výrobě profilových systémů jsou vyšší hodnoty zásoby zapříčiněny i omezenou výrobní kapacitou extruzní linky. Zrychlování obrátu zásob by však bylo pro korporaci výhodné, neboť by docházelo ke snižování materiálových toků a finančních prostředků vázaných v oběžných aktivech.

Značná vázanost prostředků v krátkodobých pohledávkách je ovlivněna především individuálním nastavením lhůt splatnosti a morálkou jednotlivých odběratelů (domácnosti, stavební společnosti). Celkový stav krátkodobých pohledávek je navíc značně navýšen o neustále se zvyšující objem nelikvidních pohledávek, jejichž negativní dopady se snaží společnost snižovat tvorbou opravných položek.

Ukazatele zadluženosti se jeví pozitivně, nicméně v této oblasti byla identifikována skutečnost, kterou lze považovat za nepříznivou, a sice že společnost téměř nevyužívá cizí zdroje. Veškeré investice financuje vlastním kapitálem a tím dochází k porušení bilančního pravidla vyrovnaní rizika, které se zaměřuje na doporučenou strukturu vlastních a cizích zdrojů. Navíc rostoucí podíl vlastního kapitálu na zdrojích financování může být příčinou klesající trendu rentability obchodní korporace. Celková zadluženost společnosti pohybující se ve výši 20 % je tedy považována za velmi nízkou, což potvrzuje i koeficient samofinancování.

Výsledky jednotlivých ukazatelů byly ovlivněny i strukturou a vývojem aktiv, pasiv či výsledku hospodaření. Nejvýznamněji se projevíly změny stálých aktiv v letech 2012 a 2014. V roce 2012 zaznamenala společnost pokles stálých aktiv, jejichž příčinou bylo především snížení celkových investic v důsledku zvýšení sazby DPH. V roce 2014 naopak zaznamenala společnost významný nárůst, jehož příčinou byly rozsáhlé investice do rozšíření výrobní kapacity plastových či hliníkových oken a zařízení rozšiřující kapacitu míchání u výroby profilů realizovaných díky úspěšnosti roku 2013. Příčinou růstu bylo i převzetí majetku od sesterské společnosti DRUMAX Šitbořice, a. s. v rámci projektu „Rozštěpení sloučením“.

Ve vývoji celkových pasiv došlo k nejvýznamnějším změnám v důsledku vývoje krátkodobých přijatých záloh a kapitálových fondů.

Hlavní příčinou významného snížení pasiv v roce 2012, byl pokles krátkodobých přijatých záloh v závislosti na zvýšení sazby DPH, jež způsobila úhradu veškerých záloh již v roce 2011 před realizací změny daňové sazby. Příčinou výrazné změny podílu i vývoje kapitálových fondů, jež značně ovlivnily celková pasiva, jsou investice z roku 2008, kdy korporace zakoupila 100 % podíl společnosti TSH plast s. r. o. Změny jsou tedy způsobeny oceňovacími rozdíly z přecenění majetků a závazků. K dalším změnám došlo i na základě převzetí majetku od sesterské společnosti.

Nejdůležitější položkou z výkazu zisku a ztráty jsou pro obchodní korporaci jednoznačně tržby za prodej vlastních výrobků a služeb, které tvoří 90 % celkových tržeb korporace. Jejich vývoj, stejně jako vývoj celkových tržeb vykazuje v posledních letech rostoucí tendenci, což je považováno za velmi příznivé, neboť obchodní korporace se v posledním desetiletí potýká s dlouhodobým poklesem tržeb i zisku. Za nepříznivé je však považováno rychlejší tempo růstu výkonové spotřeby s porovnáním s tržbami a rovněž i růst mzdových nákladů zejména v roce 2013 při snižujícím se počtu zaměstnanců. V roce 2014 byl již růst mzdových nákladů ovlivněn i rostoucím stavem pracovníků.

I přes uvedené skutečnosti lze konstatovat, že obchodní korporace vykazuje příznivé výsledky, nepotýká se s vážnými finančními ani provozními problémy a je tedy v nejbližší době naprosto vyloučena hrozba bankrotu či jiného úpadku.

3 VLASTNÍ NÁVRHY ŘEŠENÍ

Z výsledků provedených analýz okolí či finanční analýzy lze jednoznačně konstatovat, že se jedná o bonitní společnost, neboť nebyly zaznamenány žádné vážné finanční problémy či nedostatky, které by současnou situaci společnosti významně ohrozily. I přesto, že obchodní korporace vykazuje příznivé výsledky, bylo zjištěno několik oblastí, kde byly identifikovány nedostatky či příležitosti pro zlepšení stávající situace.

Na základě zpracování analýzy okolí obchodní korporace bylo identifikováno následující:

- klesající produktivita práce v posledním roce;
- zvýšení počtu reklamací od zákazníků u výroby a prodeje plastových oken;
- nižší orientace na zahraniční trhy spolu s užší nabídkou výrobků či služeb na těchto trzích oproti nabídce na tuzemském trhu;
- zvyšující se náklady na energii v důsledku růstu jejich cen.

V rámci zpracování finanční analýzy společnosti byl z výsledků jednotlivých analýz zjištěn zejména:

- vyšší stav zásob souvisejících s hlavní činností společnosti (výroba a prodej plastových oken, dveří a profilových systémů);
- omezení výrobní kapacity profilových systémů;
- téměř nulový podíl cizích zdrojů na celkovém financování;
- růst mzdových nákladů.

3.1 ZVÝŠENÍ PRODUKTIVITY PRÁCE

Jednou z hlavních příčin klesající produktivity práce je dle společnosti velmi různorodá výroba jednotlivých výrobků, neboť společnost nabízí nejen různá barevná provedení okenních rámců, ale také výrobu jakéhokoliv rozměru či tvaru okna dle přání zákazníka včetně zvolení typu skelní výplně a jednotlivých doplňků.

Možným opatřením k zajištění růstu produktivity práce je tedy snížení počtu variant oken, které budou spadat do standardních výrobků na minimum a přesunutí ostatních možností (barva, velikost, tvar, typ skla či doplňky) do nestandardních, za které by byl účtován příplatek a to i za předpokladu případného nežádoucího ohlasu u zákazníků. Stanovení vyšších cen za nestandardní výrobky by vedlo i ke zvýšení výnosů a nedocházelo by tak již k situacím, kdy výkonová spotřeba rostla rychleji oproti tržbám. Současně by byla efektivněji využita stávající výrobní kapacita oken.

V současnosti společnost nabízí okolo 30 dekorů oken, což je poměrně náročné nejen z ekonomického či finančního hlediska, ale i z hlediska náročnosti na výrobní proces či využití jednotlivých strojů. V závislosti na uvedené skutečnosti dochází k výraznému poklesu efektivity výroby, což je dáno zejména neustálými odstávkami laminovací linky, které jsou zapříčiněny právě různorodostí dekorů (např. modré, červené, zelené). Dále je tedy navrženo jednak **snížit počet standardních dekorů oken** např. na 10 a současně ostatní dekory vyrábět pouze na základě objednávek zákazníků s příplatkem za tato provedení.

Díky uvedenému návrhu by došlo k růstu efektivity práce, vyššímu využití současné výrobní kapacity oken a rovněž by vzrostla produktivita práce. Následkem by bylo i snížení nákladů na skladování, neboť by skladovala převážně materiál na výrobu standardních výrobků a popřípadě tyto výrobky, které budou v případě nezájmu původního zákazníka nepochybně prodány snadněji a rychleji, než atypická okna vyrobená pro konkrétního odběratele.

Vzhledem ke skutečnosti, že doposud korporace měří výkon či produktivitu práce celého pracovního týmu v rámci jednotlivých oblastí výroby, je rovněž navrženo, aby korporace **přistoupila k měření produktivity či výkonů pracovníků jednotlivě**.

V obchodní korporaci pracuje totiž vždy více osob současně v rámci jednotlivých pracovních směn (ranní, odpolední) a je tedy velmi obtížné odhadnout produktivitu jednotlivých zaměstnanců a odhalit tak pracovníky, jejichž výkon je pokryt výkonnějšími pracovníky týmu. Každý pracovník by byl ohodnocen a následně odměněn dle svého výkonu a v důsledku toho by došlo k eliminaci “slabších článků“, kteří se často schovávají za výkonem svých schopnějších spolupracovníků.

3.2 ZŘÍZENÍ PRACOVIŠTĚ KONTROLY KVALITY

Snahou obchodní korporace je usilovat o dobré obchodní jméno především maximální péčí a individuálním přístupem ke všem zákazníkům, ale rovněž i kvalitou výrobků.

V posledním analyzovaném roce 2014 však společnost zaznamenala rostoucí počet reklamací v oblasti výroby a prodej plastových oken. Tyto reklamace se týkaly převážně různých odřenin, rýh či škrábanců, poškození obalu apod., jež jsou důsledkem manipulace s výrobky v průběhu výroby, skladování a případně dopravy ke konečnému spotřebiteli. Přesto, že výrobky byly před prodejem kontrolovány jednotlivými pracovníky samostatně, nelze vyloučit, že se nejednalo o 100% účinnou kontrolu, neboť každý pracovník nemusel přiznat svoji vinu na případném poškození výrobku.

Za účelem odstranění poměrně zbytečných reklamací z uvedených důvodů, které škodí dobrému jménu společnosti a mohou způsobit i ztrátu zákazníků, je navrženo **zřízení samostatného pracoviště kontroly kvality** obsluhované nezávislým speciálně vybraným pracovníkem z řad společnosti. Každý výrobek opouštějící výrobní úsek, musí tímto pracovištěm projít a být tak zkontrolován zvláštním pracovníkem.

Díky tomu dojde k eliminaci prodeje poškozeného výrobku konečnému zákazníkovi, neboť v případě nalezení problému jakéhokoliv charakteru, bude daný výrobek vrácen zpět do výroby a výrobní halu opustí pouze v okamžiku, kdy bude problém odstraněn.

Vzhledem k tomu, že kontroly jakosti by byl pověřen jeden ze stávajících zaměstnanců, představuje pro obchodní korporaci uvedený návrh pouze náklady v podobě vyšší mzdy pracovníka v závislosti na rozsahu práce (cca 5 000 Kč/ měsíc). Nicméně náklady vzniklé v důsledku reklamací a případná ztráta dobrého jména či stálého zákazníka by byla mnohonásobně nákladnější.

Při současně situaci (z hlediska finančního i počtu pracovníků) to navíc pro korporaci nepředstavuje žádný významný problém, ale naopak značný přínos v podobě spokojenosti zákazníků.

3.3 EXPANZE NA ZAHRANIČNÍ TRHY

Na základě výsledků analýz okolí, ale i výročních zpráv a současné situace na stavebním trhu je zřejmé, že významnost spolupráce zahraničních odběratelů roste. Přesto, že na českém trhu vykazuje obchodní korporace dlouhodobý pokles prodeje v oblasti plastových oken či plastových profilových systémů, v zahraničí je situace značně příznivější, neboť zde dochází k růstu. Zejména v posledních letech, kdy se tržby z prodeje na zahraničních trzích téměř zdvojnásobily.

Na základě uvedených skutečností je navrženo, aby se korporace **zaměřila na strategii pronikání na další zahraniční trhy** s využitím svých silných stránek a možných příležitostí. Na zahraničních trzích je takových příležitostí značné množství, neboť tyto trhy nejsou v současnosti zcela nasyceny, jako je tomu na trzích tuzemských. V posledních letech společnost úspěšně expandovala na Maďarský a zejména pak na Rakouský trh, kde oslovila mnoho výrobců zejména nabídkou spolupráce a nového profilového systému, jež si získal velmi pozitivní ohlas. Bylo by dobré oslovit zejména sousední země, jako je např. Bulharsko, Rumunsko či Slovinsko, kde populace poměrně rychle bohatne.

Vzhledem k uvedenému je tedy možné očekávat rostoucí zájem o výstavbu nových staveb či rekonstrukce a renovace bydlení. Rovněž také značný růst stavebního trhu a s tím i jistý potenciál plastových oken nebo profilového systému.

S expanzí na další zahraniční trhy však souvisí i nutnost navýšení výrobní kapacity profilových systémů nákupem nové technologie, což je náplní dalšího z návrhů.

3.4 VYUŽITÍ DOTACE NA ENERGIE

Mezi hlavní cíle každé obchodní korporace samozřejmě snaha o snižování nákladů. Vzhledem ke skutečnosti, že aktuálně usiluje korporace o zvýšení úspory za energie a snížení dopadu na životní prostředí, je navrženo, aby korporace zvážila **využívání aktuálního dotačního programu z titulu Úspory energie**, jehož výzva bude vyhlášena v září 2016. Uvedený program umožňuje podporu projektů na snižování energetické náročnosti výroby či omezení výdajů za energie ve společnosti (OPPIK, 2016).

Výše poskytnuté dotace připadající na jeden projekt se může pohybovat v rozmezí **0,5 mil. – 250 mil. Kč**. Konkrétní výše dotační podpory bude však stanovena na základě velikosti korporace, kde základním hodnotícím kritériem je počet zaměstnanců. Vzhledem ke skutečnosti, že průměrný počet zaměstnanců společnosti je asi 154 pracovníků, spadá společnost do kategorie středních podniků, kde je možné získat dotaci ve výši **40 % prokázaných způsobilých výdajů**.

Při odhadovaném rozpočtu pohybujícího se dle společnosti okolo 20 mil. Kč je zřejmé, že maximální výše přidělené dotace by se mohla pohybovat ve výši **8 mil. Kč**. Bylo by však nutné provést podrobnější analýzu výhodnosti v oblasti úspory energie. Pro udělení dotace je však nutné splnit ještě další kritéria uvedená na internetových stránkách OPPIK, tj., Operační program podnikání a inovace pro konkurenceschopnost (OPPIK, 2016).

3.5 ŘÍZENÍ ZÁSOB

Značné problémy týkající se předzásobení se v průběhu zpracování analýz jednotlivých ukazatelů projevíly vícekrát. Problémem však je, že předzásobení je ve vybraném oboru podnikání nutností a to zejména v závislosti na výkyvech sezónní poptávky. Obchodní korporace se musí tedy před sezónou předzásobit, aby byla schopna později v průběhu sezóny pokrývat požadavky zákazníků.

Sezónní výkyvy však není možné stanovit s přesností, ale pouze na základě zkušeností z minulých let a od nich se odvíjejících dohadů. Navíc společnost musí objednat potřebný materiál s předstihem, aby nedošlo ke zvýšení nákladů na jeho pořízení a současně byly zachovány případné výhody poskytnuté ze strany dodavatelů.

Vzhledem k tomu, že výše je navrženo omezení počtu standardních výrobků na minimum, nabízí se možnost řešení v podobě **změny způsobu nákupu materiálu pro výrobu nestandardních výrobků**. Konkrétně se jedná o to, že společnost by do zásob objednávala a nakupovala pouze ten materiál, který je nutný k výrobě standardních výrobků (materiál běžné či každodenní spotřeby) a materiál potřebný pro výrobu nestandardních výrobků by objednávala pouze na základě aktuální poptávky zákazníků. Protože v posledních letech zákazníci projevují nejvyšší zájem o okna standardní, měl by tento návrh přispět ke snížení finančně náročného předzásobování.

3.6 ROZŠÍŘENÍ VÝROBNÍ KAPACITY PROFILOVÉHO SYSTÉMU

I přes nepřetržitý provoz extruzní linky potřebné pro výrobu profilových systémů zaznamenává společnost řadu problémů (především předzásobení), jež ovlivňuje právě omezenost dané technologie. Skladování vyššího objemu zásob je z tohoto pohledu nutností a to až doby, než společnost navýší kapacitu extruze, aby nebylo předzásobování nutné. Korporace by tedy měla usilovat o zvýšení kapacity extruzní linky, a proto je navržen **nákup nové technologie**.

Vzhledem k dosavadním nepříznivým zkušenostem s levnějšími dodavateli v dané oblasti, korporace dospěla k závěru, že již nebude experimentovat s levnějšími dodavateli a obrátí se přímo na prvotřídního dodavatele, který navíc nabízí i jisté záruky. Dle společnosti by se mohlo jednat o zařízení od rakouské společnosti Greiner Extrusion GmbH., která je považována za světovou špičku. Vybraný dodavatel by společností poskytl záruku nejen vysoké kvality zařízení, ale rovněž záruku instalace zařízení a spuštění výroby do 14 dnů. V případě, že by uvedené záruce nedostál a spuštění výroby by překročilo stanovenou lhůtu, zaplatil by dodavatel veškerou práci provedenou nad rámec předem stanovené lhůty instalace či zahájení výroby.

K navrhovanému rozšíření kapacity by bylo tedy nutné pořídit nový **extruder**, který je základem nové linky. Dále **kalibrační stůl**, kde dochází k zchlazení vyextrudovaného profilu. Nedílnou součástí nové linky je rovněž **pásový odtah** a **automatický odkládací stůl**, který slouží k odkládání vyrobených profilů. Existuje i celá řada **příslušenství**, které výrazně zvyšují komfort výroby. Mezi taková příslušenství patří např. centrální připojovací kabel, zkoušečka vyhřívání, ovládání toku hmoty a ovládání vzduchu.

Náklady související s pořízením nové technologie jsou uvedeny níže. Vzhledem ke skutečnosti, že se jedná o zařízení od výše jmenované společnosti, jsou jednotlivé náklady uvedeny v €. Pro lepší přehlednost jsou náklady uvedeny rovněž v Kč dle kurzu vyhlášeného ČNB k 11. 5. 2016 ve výši 27 Kč / €.

Rozmezí pořizovací ceny u extruderu je dáno velikostí jeho výrobní kapacity. U spodní hranice ceny se pohybují extrudery na objemově malé profily (lišty, skryté spojovákы atd.) a u horní cenové hranice jsou extrudery vhodné pro výrobu těžkých a složitých profilů (dveřní rámy či křídla). Při výběru vhodného extruderu by tedy záleželo na uvážení vybrané obchodní korporace z hlediska jejich výrobní činnosti.

Struktura a výše pořizovacích nákladů je tedy následující:

Extruder	92 000 – 240 000 €	2,5 – 6,5 mil. Kč
Kalibrační stůl	88 000 €	2,4 mil. Kč
Pásový odtah	56 000 €	1,5 mil. Kč
Automatický odkládací stůl	4 670 €	126 tis. Kč
Příslušenství	17 000 €	459 tis. Kč
CELKEM	257 670 - 405 670 €	6,98 – 10,98 mil. Kč

K nákladům na pořízení nového zařízení je však nutné zahrnout rovněž i náklady související s instalací, připojením linky k rozvodům elektrické energie, vody, vzduchu apod., které se pohybují v řádu několika set tisíc Kč. V konečném výsledku by se jednalo o částku **převyšující 11 mil. Kč.**

Uvedený návrh by mohl být pro společnost přínosem zejména v oblasti omezení výrobní kapacity profilových systémů, s níž byla spojována řada zjištěných nedostatků. Rovněž by do značné míry byly vyřešeny problémy s předzásobením, jež jsou důsledkem právě omezené technologie v oblasti výroby profilových systémů.

3.7 ŘÍZENÍ POHLEDÁVEK

V rámci zpracování finanční analýzy vybrané společnosti byly zjištěny také nedostatky v oblasti krátkodobých pohledávek. Vzhledem k tomu, že obchodní korporace vykazuje rostoucí objem pohledávek uhrazených po lhůtě splatnosti i přes tvorbu opravných položek, je důležité navržení i možné prevence vzniku nepříznivých situací či opatření proti obnově aktuálních problémů.

Hlavním problémem může být doba splatnosti pohledávek, která se odvíjí především od toho, kdo je zákazníkem a rovněž od lukrativnosti jednotlivých zakázek. Ve většině případů se jedná o nezaplacené pohledávky plynoucí ze zakázek stavebních společností či dílčích dodávek velkých projektů, kde se lhůta splatnosti pohybuje okolo 90 dnů a společnost se navíc potýká s neochotou odběratele zaplatit stanovenou výši zálohy.

Na základě uvedených skutečností je navrženo **stanovit přísnější podmínky** pro takové odběratele. Nejprve by měla společnost usilovat o **dodržování striktně stanovených lhůt splatnosti** jednotlivých pohledávek a v případě jejich překročení zavést sankci v podobě **úroku z prodlení** v přiměřené výši např. 0,05 % z dlužné částky za každý den prodlení.

Dále je možným řešením delší doby splatnosti pohledávek zavedení **slevy za platbu před lhůtou splatnosti**, jako je tomu u běžných zákazníků (domácností). Použitím uvedeného nástroje může obchodní korporace nejen motivovat své odběratele k včasné úhradě pohledávek, ale rovněž i k dalšímu nákupu. Velikost slevy by se pak odvíjela od doby, o kterou by byla daná pohledávka zaplacená dříve, přičemž maximální výše slevy by měla být stanovena na úrovni **2 %** z dlužné částky. Přesnější podmínky uplatnění a výše dosahované slevy by byly podrobněji uvedeny ve smlouvě. Díky tomu by mohl být částečně vyřešen problém se splácením pohledávek po lhůtě splatnosti a současně by docházelo k mírnému růstu likvidity společnosti.

Riziko neuhrazení pohledávky ze strany odběratele, především je-li odběratelem stavební společnost či se jedná o dílčí dodávky velkých projektů, se nabízí možnost **využití služeb faktoringových společností**, jež mohou korporaci umožnit získat až 80 % z celkové hodnoty podstoupené pohledávky ihned při jejich odkupu.

Obchodní korporace by díky službám faktoringové společnosti měla k dispozici volné finanční prostředky. Zbývající část hodnoty pohledávky vyplácí faktoringová společnost až po úhradě postoupené pohledávky odběratelem, která je snížena o poplatky, jež si faktoringová společnost účtuje.

Je tedy patrné, že s faktoringem jsou neodmyslitelně spojeny také náklady za poskytnutí uvedené služby faktoringovou společností, které zahrnují úrok, faktoringový poplatek a případný poplatek za převzetí rizika.

Úrok za využívání služeb faktoringové společnosti, jež dosahuje podobné úrovně jako běžné sazby kontokorentních úvěrů poskytnuté bankami, což je v aktuálně ve výši **10 – 19 % p. a.** (Internet info, 2007 - 2016).

Jestliže faktoringová společnost nabízí rovněž služby související se správou pohledávek, je třeba zohlednit i náklady za uvedené služby v podobě **faktoringového poplatku**, jehož maximální výše je **1,5 %** z nominální hodnoty postoupené pohledávky (Internet info, 2007 - 2016).

V případě tzv. bezregresní faktoringu, vzniká navíc náklad ve formě **poplatku za převzetí rizika**, který se zpravidla pohybuje v rozmezí od **0,2 % do 0,35 %** z nominální hodnoty postoupené pohledávky (Jihomoravské informační centrum, 2007 - 2013).

Využitím služeb faktoringové společnosti může společnost zvýšit likviditu a tím i peněžní prostředky jinak vázané v pohledávkách. Největší výhodou faktoringu však je převzetí rizika neschopnosti odběratele splácet faktoringovou společností. Na druhou stranu faktoring s sebou přináší i značné náklady, které je třeba zohlednit při rozhodování, zda tyto služby využít či nikoli.

Krátkodobé pohledávky neuhrazené po lhůtě splatnosti řeší obchodní korporace na základě doby nejprve zasláním upomínky o neuhrazení dlužné částce a současně výzvu k jejímu zaplacení. Následně korporace pohledávky předává právnímu oddělení, které uvedenou situaci řeší soudní cestou. Ovšem soudní vymáhání je výhodné v závislosti na výši dlužné částky.

Na základě zjištěných skutečností, že k pozdnímu placení pohledávek dochází z pravidla u stejných odběratelů, je vhodné využít u takových odběratelů **pojištění pohledávek**. Je tedy navrženo, aby společnost identifikovala problémové odběratele, u kterých dochází k opakovanému uhrazení pohledávek po uplynutí lhůty splatnosti a zvážila pojištění jednotlivých pohledávek konkrétních odběratelů. Případně je doporučeno **zajištění pohledávek** např. směnkou či v krajních případech zástavním právem a to zejména u rozsáhlých projektů.

3.8 VYUŽÍVÁNÍ CIZÍCH ZDROJŮ

Z výsledků jednotlivých analýz jednoznačně vyplývá, že společnost nevyužívá cizí zdroje k financování svých aktivit, což se projevilo zejména na klesajícím vývoji rentability. Důvodem je především tvorba fondu ze zisku společnosti, jehož výše byla na financování investic doposud postačující. Zvážení využití cizích zdrojů je korporaci doporučeno zejména v návaznosti na navržené pořízení extruzní linky a také proto, že snížení podílu vlastního kapitálu na celkových zdrojích financování a rovněž i nízká míra současných úrokových sazeb by mohly být jedním z nástrojů vedoucích ke zvýšení rentability.

Sice financování pouze z vlastních zdrojů poukazuje na významnou finanční nezávislost a stabilitu dané korporace, ale mnohdy je spojováno s většími riziky a nižší efektivitou investic. Nízké využití cizích zdrojů financování navíc vede k porušení bilančního pravidla vyrovnaní rizika, které se zaměřuje na doporučenou strukturu zdrojů.

Vzhledem k výše uvedeným skutečnostem je společnosti navrženo zvážit možnost **čerpání cizích zdrojů** v podobě bankovních úvěrů, finančních výpomocí či termínovaných účtů na financování nákupu nové technologie (extruzní linky), vedoucích nejen ke zvýšení rentability či ekonomické efektivnosti financování podnikatelských aktivit, ale rovněž ke snížení rizik spojených s financováním pouze vlastními zdroji. Další možnou výhodou dluhového financování je daňová uznatelnost úroků, neboť mohou snížit základ daně z příjmu PO.

Společnosti se nabízí několik možností, kde a jakým způsobem může čerpat cizí zdroje. Nejčastěji používaným je bankovní úvěr (investiční popřípadě kontokorentní), který je v poslední době poměrně výhodný, neboť aktuálně je období neustále klesajících úrokových sazeb za poskytnutí úvěru. Investiční úvěr pro podnikatele je např. u Sberbank v současnosti úročen 3,5 % (Sberbank CZ, 2016).

Je však velmi důležité pečlivě zvážit ekonomickou efektivitu investic, výhodnost a rentabilitu obou typů financování a jejich dopady na stávající finanční situaci obchodní korporace.

3.9 OPTIMALIZACE MZDOVÝCH NÁKLADŮ

Pro optimalizaci mzdových nákladů může společnost využít několik možností, které jsou však většinou spojovány s nespokojeností pracovníků (např. propouštění zaměstnanců v důsledku automatizace procesů či snížení hrubé mzdy). Ačkoliv je průměrná výše hrubé mzdy zaměstnanců společnosti vyšší než průměr v ČR, není samotné snížení základní sazby mzdy považováno za vhodné řešení.

Vzhledem k tomu, že značné výdaje společnosti jsou v uvedené souvislosti dány i odvody zálohy na daň, sociálního a zdravotního pojištění, nabízí se možnost vyplácení části mzdy v benefitech (např. penzijní připojištění či příspěvek na zdravotní pojištění zaměstnance). Navržené řešení by pro zaměstnavatele znamenalo úsporu na výdajích za zaměstnance, aniž by muselo dojít k propouštění pracovníků či snížení jejich mzdy. Penzijní připojištění či příspěvek na zdravotní pojištění zaměstnance poskytované zaměstnavatelem jsou navíc osvobozeny od daně z příjmu a současně nevstupují do vyměřovacího základu daně pro výpočet sociálního a zdravotního pojištění (Nakladatelství sagit, 2016).

Obchodní korporace aktuálně poskytuje svým zaměstnancům příspěvek na stravování, penzijní připojištění (pouze v minimální výši) a dovolenou, nicméně se nabízí možnost využívat stávající benefity v plné výši nebo i další benefity snižujících celkové výdaje, např. **příspěvek na zdravotní pojištění zaměstnance**.

Aby se předešlo výrazné nespokojenosti pracovníků v důsledku snížení základní sazby mzdy, může společnost tento krok eliminovat právě zvýšením příspěvku na penzijní připojištění nebo poskytnutím příspěvku na zdravotní pojištění pracovníků.

Výše hrubé mzdy zaměstnance by tak zůstala v konečném výsledku stejná, nicméně korporace by díky plnému využití příspěvku zaznamenala snížení výdajů spojených s odvody daně z příjmu či sociálního a zdravotního pojištění. Společnost by však musela provést podrobnější analýzu týkající se problematiky přidělování zmíněných příspěvků jednotlivým zaměstnancům.

Aktuálně se výše maximálního příspěvku na zdravotní pojištění pohybuje ve výši 30 000 Kč ročně. Uvedená částka však může být v plné výši poskytnuta pouze na jeden z těchto příspěvků nebo mezi ně rozdělena v jakémkoliv poměru tak, aby nebyla překročena maximální výše (Česká pojišťovna, a. s., 2016).

ZÁVĚR

Prvotním cílem diplomové práce bylo zhodnotit situaci společnosti PRAMOS, a. s. vybranými metodami finanční analýzy, interpretovat i porovnat výsledky a rovněž najít příčiny nepříznivého stavu a navrhnout možná řešení pro zlepšení stávající finanční situace. Současně byly identifikovány i dílčí cíle, jež bylo také nutné naplnit.

V první části diplomové práce v rámci teoretických východisek byly definovány a objasněny základní pojmy finanční analýzy či analýzy okolí obchodní korporace, které byly získány především z odborné literatury. V úvodu analytické části byl nejprve uveden stručný popis analyzované společnosti a následně provedena analýza okolí vybrané obchodní korporace. Na základě zjištěných skutečností z literatury zabývající se danou problematikou byla provedena analýza současné finanční situace společnosti v za období 2010 - 2014. K získání informací potřebných k zhodnocení hospodaření korporace byly využity především výroční zprávy korporace z let 2010 – 2014, vnitropodniková dokumentace a popřípadě znalosti základní literatury.

Nejdůležitější částí diplomové práce byly však vlastní návrhy řešení zjištěných nedostatků či slabých míst společnosti vyplývajících z analýzy stávající finanční situace či analýzy jejího okolí. Mezi problémové oblasti patří tedy zejména klesající produktivita práce, zvýšená nespokojenost zákazníků, vysoké náklady na energii, zásobování, nedobytné pohledávky, téměř nulový podíl cizího kapitálu na celkových zdrojích financování či vyšší mzdové náklady. I přesto, že se ve skutečnosti nejedná o závažné problémy, které by mohly významně ohrožovat existenci obchodní korporace, bylo vhodné se jimi zabývat a navrhnout možná řešení vedoucí ke zlepšení.

V každé z problematických oblastí byla tedy navržena řešení či opatření vedoucí ke zlepšení či zefektivnění stávající ekonomické situace analyzované společnosti, které jsou v rámci předchozí části diplomové práce detailněji popsány.

SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

LITERÁRNÍ ZDROJE

DVOŘÁČEK, J., SLUNČÍK, P., 2012. *Podnik a jeho okolí: Jak přežít v konkurenčním prostředí?*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck. ISBN 978-80-7400-224-3.

HANZELKOVÁ, A., KEŘKOVSKÝ, M., MATHAUSER, M., VALSA, O., 2013. *Business strategie – krok za krokem*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck. ISBN 978-80-7400-455-1.

JINDŘICHOVSKÁ, I., 2013. *Finanční management*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck. ISBN 978-80-7400-052-2.

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

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

KUBÍČKOVÁ, D., JINDŘICHOVSKÁ, I., 2015. *Finanční analýza a hodnocení výkonnosti firem*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck. ISBN 978-80-7400-538-1.

NÝVLTOVÁ, R. a P. MARINIČ., 2010. *Finanční řízení podniku: moderní metody a trendy*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing. ISBN 978-80-247-3158-2.

RŮČKOVÁ, P., 2015. *Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi*. 5. aktual. vyd. Praha: Grada Publishing. ISBN 978-80-247-5534-2.

SEDLÁČEK, J., 2011. *Finanční analýza podniku*. 2. aktual. vyd. Brno: Computer Press. ISBN 978-80-251-3386-6.

SCHOLLEOVÁ, H., 2012. *Ekonomické a finanční řízení pro neekonomy*. 2. aktual. a rozš. vyd. Praha: Grada Publishing. ISBN 978-80-247-4004-1.

SMEJKAL, V., RAIS, K., 2013. *Řízení ritik ve firmách a jiných organizacích*. 4. aktual. rozš. vyd. Praha: Grada Publishing. ISBN 978-80-247-4644-9.

SRPOVÁ, J., SVOBODOVÁ, I., SKOPAL, P., ORLÍK, T., 2011. *Podnikatelský plán a strategie*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing. ISBN 978-80-247-7076-5.

ŠIMAN, J., PETERA, P., 2010. *Financování podnikatelských subjektů: teorie pro praxi*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck. ISBN 978-80-7400-117-8.

VOCHOZKA, M., 2011. *Metody komplexního hodnocení podniku*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing. ISBN 978-80-247-3647-1.

ZAMAZALOVÁ, M., 2009. *Marketing obchodní firmy*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing. ISBN 978-80-247-2049-4.

INTERNETOVÉ ZDROJE

AZ DATA. Daň z příjmu právnických osob. *Az-data.cz* [online]. © 2016 [cit. 2016-02-08]. Dostupné z: <http://www.az-data.cz/clanky/dan-prijmu-pravnickych-osob>

ČESKÁ POJIŠŤOVNA, a. s. Daňové výhody. *Ceskapojistovna.cz* [online]. © 2016 [cit. 2016-05-20]. Dostupné z: <https://www.ceskapojistovna.cz/danove-vyhody>

ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. Veřejná databáze. *Vdb.czso.cz* [online]. © 2016 [cit. 2016-01-31]. Dostupné z:

https://vdb.czso.cz/vdbvo2/faces/cs/index.jsf?page=vystup-objekt-parametry-vyhledavani&z=T&f=TABULKA&katalog=all&zo=N&vyhltext=m%C3%ADra+neza m%C4%9Bstnanosti&pvo=ZAM09D&filtr=G~F_M~F_Z~F_R~F_P~_S~_null_null_&nahled=N&sp=A&verze=-1&c=v209__RP2011MP12DP31&str=v209

ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. Veřejná databáze. *Vdb.czso.cz* [online]. © 2016 [cit. 2016-01-31]. Dostupné z:

https://vdb.czso.cz/vdbvo2/faces/cs/index.jsf?page=vystup-objekt&filtr=G~F_M~F_Z~F_R~F_P~_S~_null_null_&katalog=30852&nahled=N&sp=N&skupId=850&verze=-1&z=T&f=TABULKA&zo=N&pvo=MZD03-A&pvo=MZD03-A&evo=v537_!_MZD-LEG4_1&c=v551__RP2014

ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. Obyvatelstvo. *Czso.cz* [online]. © 2016 [cit. 2016-01-31]. Dostupné z: https://www.czso.cz/csu/czso/obyvatelstvo_lide

ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. Veřejná databáze. *Vdb.czso.cz* [online]. © 2016 [cit. 2016-01-31]. Dostupné z:

https://vdb.czso.cz/vdbvo2/faces/index.jsf?page=vystup-objekt-parametry&z=T&f=TABULKA&katalog=30847&zo=N&pvo=ZUR08&filtr=G~F_M~F_Z~F_R~F_P~S~_null_null_&nahled=N&sp=A&verze=-1&c=v3__RP2010&str=v210

ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. Dokumenty. *Czso.cz* [online]. © 2016 [cit. 2016-05-11]. Dostupné z:

<https://www.czso.cz/documents/10180/20547989/150141-1444.pdf/724392c8-02ad-4a36-99ce-4b7a9aa908d8?version=1.0>

ENOVATION s. r. o. Úspory energie. *Oppik.cz* [online]. © 2016 [cit. 2016-05-03]. Dostupné z: <http://www.oppik.cz/dotacni-programy/uspory-energie>

INTERNET INFO, s. r. o. Faktoring. *Podnikatel.cz* [online]. © 2007 – 2016 [cit. 2016-05-04]. Dostupné z:

<http://www.podnikatel.cz/specially/firemni-finance/faktoring/>

INTERNET INFO, s. r. o. Zavedení třetí sazby DPH bude sedmou změnou sazeb DPH za 20 let. *Podnikatel.cz* [online]. © 2007 - 2016 [cit. 2016-02-08]. Dostupné z:

<http://www.podnikatel.cz/clanky/zavedeni-treti-sazby-dph-bude-sedmou-zmenou-sazeb-dph-za-20-let/>

JIHOMORAVSKÉ INFORMAČNÍ CENTRUM. Faktoring a forfaiting v Česku. *Inovace.cz* [online]. © 2007 – 2013 [cit. 2016-05-04]. Dostupné z: <http://www.inovace.cz/novinkv/604-faktoring-a-forfaiting-v-cesku>

KURZYCZ, spol. s r. o. Stavebnictví – vývoj tržeb ve stavebnictví 2016. *Kurzy.cz* [online]. © 2000 - 2016 [cit. 2016-02-04]. Dostupné z:

<http://www.kurzy.cz/makroekonomika/stavebnictvi/?G=4&A=1&page=1>

K2 ATMITES s. r. o. Informační systém K2. *k2.cz* [online]. © 2016 [cit. 2016-02-09]. Dostupné z: <http://www.k2.cz/cz/k2-software/informacni-system-k2.html>

MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU ČESKÉ REPUBLIKY. Analytické materiály. *Mpo.cz* [online]. © 2005 [cit. 2016-02-25]. Dostupné z:

<http://www.mpo.cz/cz/ministr-a-ministerstvo/analyticke-materialy/#category238>

MINISTERSTVO SPRAVEDLNOSTI ČESKÉ REPUBLIKY. Veřejný rejstřík a sbírka listin: úplný výpis z obchodního rejstříku PRAMOS, a. s. *Justice.cz* [online]. © 2012 - 2015 [cit. 2016-01-15]. Dostupné z:

<https://or.justice.cz/ias/ui/rejstrik-firma.vysledky?subjektId=709175&typ=UPLNY>

MINISTERSTVO SPRAVEDLNOSTI ČESKÉ REPUBLIKY. Veřejný rejstřík a sbírka listin: sbírka listin PRAMOS, a. s. *Justice.cz* [online]. © 2012 - 2015 [cit. 2016-01-15]. Dostupné z: <https://or.justice.cz/ias/ui/vypis-sl-firma?subjektId=709175>

NAKLADATELSTVÍ SAGIT, a. s. Možnosti optimalizace příjmu ze závislé činnosti. *Sagit.cz* [online]. © 1996 - 2016 [cit. 2016-05-20]. Dostupné z: <http://www.sagit.cz/info/moznosti-optimalizace-prijmu-ze-zavisle-cinnosti>

SBERBANK CZ, a. s. Úrokové podmínky úvěru a vkladů. *Sberbankcz.cz* [online]. © 2016 [cit. 2016-01-13]. Dostupné z: <https://www.sberbankcz.cz/urokove-podminky>

VICTORIN COMPUTERS. O firmě PRAMOS – základní informace. *Pramos.cz* [online]. © 2014 – 2015 [cit. 2016-01-13]. Dostupné z: <http://www.pramos.cz/o-firme/zakladni-informace/>

VICTORIN COMPUTERS. O firmě PRAMOS – historie. *Pramos.cz* [online]. © 2014 – 2015 [cit. 2016-01-13]. Dostupné z: <http://www.pramos.cz/o-firme/historie/>

VICTORIN COMPUTERS. Dokumenty ke stažení: Marketing – prospekt okna a dveře PRAMOS, 2014. *Pramos.cz* [online]. © 2014 – 2015 [cit. 2016-01-13]. Dostupné z: <http://www.pramos.cz/dokumenty-ke-stazen%C3%AD/>

VICTORIN COMPUTERS. Tradice. *Pramos.cz* [online]. © 2014 – 2015 [cit. 2016-05-03]. Dostupné z: <http://www.pramos.cz/tradice/>

OSTATNÍ ZDROJE

PRAMOS, a. s., 2010 – 2014. *Vnitropodniková dokumentace*. Šitbořice: PRAMOS, a. s.

PRAMOS, a. s., 2010. *Výroční zpráva 2010*. Šitbořice: PRAMOS, a. s., 2010.

PRAMOS, a. s., 2011. *Výroční zpráva 2011*. Šitbořice: PRAMOS, a. s., 2011.

PRAMOS, a. s., 2012. *Výroční zpráva 2012*. Šitbořice: PRAMOS, a. s., 2012.

PRAMOS, a. s., 2013. *Výroční zpráva 2013*. Šitbořice: PRAMOS, a. s., 2013.

PRAMOS, a. s., 2014. *Výroční zpráva 2014*. Šitbořice: PRAMOS, a. s., 2014.

SEZNAM TABULEK

Tabulka č. 1: Ukazatele a jejich bodové hodnocení	33
Tabulka č. 2: Spider graf – obsah kvadrantů	34
Tabulka č. 3: Vybrané ukazatele sociálních faktorů ovlivňujících společnost.....	39
Tabulka č. 4: Průměrná měsíční hrubá mzda zaměstnanců	47
Tabulka č. 5: Přehled příspěvků pro zaměstnance v tis. Kč	48
Tabulka č. 6: SWOT analýza společnosti	49
Tabulka č. 7: Kralickiv quick test společnosti	50
Tabulka č. 8: Index IN05 společnosti	55
Tabulka č. 9: Horizontální analýza aktiv společnosti v %.....	56
Tabulka č. 10: Vertikální analýza aktiv společnosti v %.....	57
Tabulka č. 11: Horizontální analýza pasiv společnosti v %	61
Tabulka č. 12: Vertikální analýza pasiv společnosti v %	62
Tabulka č. 13: Horizontální analýza VZZ společnosti v %.....	66
Tabulka č. 14: Vertikální analýza VZZ společnosti v %.....	67
Tabulka č. 15: Rozdílové ukazatele společnosti v tis. Kč	70
Tabulka č. 16: Struktura položek potřebných k výpočtu ČPK v tis. Kč.....	71
Tabulka č. 17: Struktura oběžných aktiv společnosti v tis. Kč.....	71
Tabulka č. 18: Rozdíl jednotlivých rozdílových ukazatel v tis. Kč.....	72
Tabulka č. 19: Ukazatele rentability společnosti v %.....	72
Tabulka č. 20: Srovnání ROE společnosti s bezrizikovou úrokovou mírou v %	73
Tabulka č. 21: Srovnání ROE společnosti s obrovým průměrem v %	73
Tabulka č. 22: Srovnání ROA společnosti s oborovým průměrem v %.....	74
Tabulka č. 23: Srovnání ROCE společnosti s oborovým průměrem v %.....	74
Tabulka č. 24: Srovnání ROS společnosti s oborovým průměrem v %	75
Tabulka č. 25: Ukazatele likvidity společnosti	75
Tabulka č. 26: Srovnání běžné likvidity společnosti s obrovým průměrem.....	76
Tabulka č. 27: Srovnání pohotové likvidity společnosti s oborovým průměrem	77
Tabulka č. 28: Srovnání peněžní likvidity společnosti s oborovým průměrem.....	77
Tabulka č. 29: Ukazatele aktivity společnosti v počtu obrátek a dnech	78
Tabulka č. 30: Srovnání obratu aktiv s oborovým průměrem v počtu obrátek	78
Tabulka č. 31: Srovnání obratu stálých aktiv s oborovým průměrem v počtu obrátek ..	79

Tabulka č. 32: Doba obratu jednotlivých složek zásob společnosti ve dnech.....	79
Tabulka č. 33: Obratový cyklus peněz společnosti ve dnech	80
Tabulka č. 34: Ukazatele zadluženosti společnosti v %	81
Tabulka č. 35: Provozní ukazatele společnosti	82

SEZNAM GRAFŮ

Graf č. 1: Spider graf společnosti PRAMOS, a. s. 2010 - 2014	53
Graf č. 2: Spider graf oborového průměru 2010 - 2014	53
Graf č. 3: Srovnání společnosti PRAMOS, a. s. s oborovým průměrem v roce 2014....	54
Graf č. 4: Vývoj aktiv 2010 – 2014	58
Graf č. 5: Vývoj stálých aktiv 2010 – 2014.....	59
Graf č. 6: Vývoj oběžných aktiv 2010 – 2014.....	61
Graf č. 7: Vývoj celkových pasiv 2010 – 2014	63
Graf č. 8: Vývoj vlastního kapitálu 2010 – 2014.....	64
Graf č. 9: Vývoj cizích zdrojů 2010 - 2014	66
Graf č. 10: Vývoj tržeb za období 2010 – 2014.....	69

SEZNAM OBRÁZKŮ

Obrázek č. 1: Logo společnosti PRAMOS, a. s.....	36
Obrázek č. 2: Organizační struktura PRAMOS, a. s.	46

SEZNAM PŘÍLOH

Příloha č. 1: Účetní výkazy společnosti PRAMOS, a. s. v letech 2010 – 2014	I
Příloha č. 2: Horizontální analýza společnosti PRAMOS, a. s. v letech 2010 – 2014	V
Příloha č. 3: Vertikální analýza společnosti PRAMOS, a. s. v letech 2010 - 2014	VIII

Příloha č. 1: Účetní výkazy společnosti PRAMOS, a. s. v letech 2010 – 2014

ROZVAHA v tis. Kč						
Ozn.	Text	2010	2011	2012	2013	2014
	AKTIVA CELKEM	169 711	193 159	188 232	207 942	261 484
B.	Dlouhodobý majetek	79 654	94 730	85 719	123 444	159 992
B.I.	Dlouhodobý nehmotný majetek	108	179	87	9	225
3	Software	95	179	87	9	225
7	Nedokončený dl. nehm. majetek	13	0	0	0	0
B.II.	Dlouhodobý hmotný majetek	67 647	79 020	71 084	111 366	148 266
1	Pozemky	7 964	8 027	8 027	8 325	8 391
2	Stavby	27 003	44 814	42 130	54 929	67 088
3	Sam. mov. věci a soub. mov. věci	14 617	22 935	17 862	33 930	25 060
6	Jiný dlouhodobý hmotný majetek	3 424	3 244	3 065	0	0
7	Nedokončený dlouh. hmotný maj.	5 796	0	0	1 326	34 973
8	Poskytnuté zálohy na dl. hm. maj.	8 843	0	0	12 856	12 754
B.III.	Dlouhodobý finanční majetek	11 899	15 531	14 548	12 069	11 501
1	Podíly v ovl. a ří. os.	4 557	8 733	9 550	12 069	11 501
4	Zápůjčky a úvěry ovl. a ř. os.	7 342	6 798	4 998	0	0
C.	Oběžná aktiva	88 562	96 957	101 358	83 375	99 898
C.I.	Zásoby	37 652	31 832	30 477	32 371	38 832
1	Materiál	13 727	16 434	14 752	16 929	17 665
2	Nedokončená výroba a pol.	869	150	623	787	1 018
3	Výrobky	15 963	14 242	14 507	13 750	18 051
5	Zboží	6 725	593	595	530	429
6	Poskytnuté zálohy na zásoby	368	413	0	375	1 668
C.II.	Dlouhodobé pohledávky	1 165	1 246	1 414	1 349	1 482
1	Pohledávky z obch. vztahů	1 165	1 246	1 414	1 349	1 482
C.III.	Krátkodobé pohledávky	37 383	30 831	23 394	22 917	33 174
1	Pohledávky z obchodních vztahů	33 637	25 741	19 955	19 527	27 094
2	Pohledávky – ovl. a ř. os.	1 822	1 754	33	504	2 370
6	Stát - daňové pohledávky	1 292	2 538	2 828	2 275	2 800
7	Krátkodobé poskytnuté zálohy	571	653	570	494	697
8	Dohadné účty aktivní	56	145	0	80	206
9	Jiné pohledávky	5	0	8	37	7
C.IV.	Krátkodobý finanční majetek	12 362	33 048	46 073	26 738	26 410
1	Peníze	329	295	205	127	552
2	Účty v bankách	12 033	32 753	45 868	26 611	25 858
D.I.	Časové rozlišení	1 495	1 472	1 155	1 123	1 594
1	Náklady příštích období	1 495	1 472	1 155	1 123	1 594

	PASIVA CELKEM	169 711	193 159	188 232	207 942	261 484
A.	Vlastní kapitál	129 823	145 775	150 997	165 360	197 704
A.I.	Základní kapitál	33 705	33 705	33 705	33 705	33 705
1	Základní kapitál	33 705	33 705	33 705	33 705	33 705
A.II.	Kapitálové fondy	-2 649	1 527	2 344	4 863	29 407
1	Emisní ážio	15	15	15	15	15
2	Ostatní kapitálové fondy	0	0	0	0	25 112
3	Oceňovací rozdíly z přecenění majetku a závazků	-2 664	1 512	2 329	4 848	4 280
A.III.	Rezervní fondy, nedělitelný fond a ostatní fondy ze zisku	67 084	76 590	86 774	95 197	104 682
1	Zákonný rezervní fond	6 741	6 741	6 741	6 741	6 741
2	Statutární a ostatní fondy	60 343	69 849	80 033	88 456	97 941
A.IV.	Výsledek hospodaření minulých let	0	0	0	0	-52
A.V.	Výsledek hospodaření běžného účetního období	31 683	33 953	28 174	31 595	29 962
B.	Cizí zdroje	39 888	47 384	36 973	42 582	63 628
B.I.	Rezervy	488	699	729	745	734
4	Ostatní rezervy	488	699	729	745	734
B.II.	Dlouhodobé závazky	1 734	2 036	2 047	7 090	8 537
1	Závazky z obchodních vztahů	0	0	5	0	26
2	Závazky k ovládaným a řízeným osobám	0	0	0	4 500	4 500
10	Odložený daňový závazek	1 734	2 036	2 042	2 590	4 011
B.III.	Krátkodobé závazky	37 666	44 649	34 197	34 747	54 357
1	Závazky z obchodních vztahů	17 710	11 351	12 702	16 964	30 717
2	Závazky - ovládající a řídící osoba	319	359	662	554	1 098
5	Závazky k zaměstnancům	4 526	4 516	4 678	4 738	5 774
6	Závazky ze sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění	2 396	2 389	2 575	2 753	3 272
7	Stát - daňové závazky a dotace	1 492	1 841	891	1 043	1 265
8	Krátkodobé přijaté zálohy	9 704	23 065	11 866	8 115	11 550
10	Dohadné účty pasivní	932	690	673	423	456
11	Jiné závazky	587	438	150	157	225
C.I.	Časové rozlišení	0	0	262	0	152
1	Výdaje příštích období					
2	Výnosy příštích období	0	0	262	0	152

(Zdroj: vlastní zpracování dle výročních zpráv společnosti PRAMOS, a. s. 2010 - 2014)

VÝKAZ ZISKU A ZTRÁTY v tis. Kč						
Ozn.	Text	2010	2011	2012	2013	2014
I.	Tržby za prodej zboží	3 872	10 328	4 009	4 460	5 569
A.	Náklady na prodané zboží	3 356	9 484	3 412	3 793	4 719
+	Obchodní marže	516	844	597	667	850
II.	Výkony	354 029	330 884	323 364	339 639	378 405
1	Tržby za pr. vl. výr. a služeb	355 850	333 327	322 571	339 168	371 293
2	Změna stavu zásob vl. čin.	-1 821	-2 443	793	-611	5 067
3	Aktivace	0	0	0	1 082	2 045
B.	Výkonová spotřeba	233 948	223 600	225 462	240 456	266 576
1	Spotřeba materiálu a energie	172 210	168 306	173 681	185 015	205 358
2	Služby	61 738	55 294	51 781	55 441	61 220
+	Přidaná hodnota	120 597	108 128	98 499	99 850	112 677
C.	Osobní náklady	64 339	62 954	62 174	62 384	74 118
1	Mzdové náklady	46 302	45 620	45 275	45 457	53 397
2	Odměny členům orgánů sp.	0	0	0	0	984
3	Náklady na SZ a zdrav. poj.	15 711	15 384	15 121	15 163	18 122
4	Sociální náklady	2 326	1 950	1 778	1 764	1 615
D.	Daně a poplatky	489	369	597	469	585
E.	Odpisy dl. neh. a hm. maj.	9 847	9 991	10 862	8 729	12 151
III.	Tržby z pr. dl. maj. a mat.	22 746	23 188	24 726	28 996	35 306
1	Tržby z prodeje dl. majetku	144	210	120	323	0
2	Tržby z prodeje materiálu	22 602	22 987	24 606	28 673	35 306
F.	Zůs. cena pr. dl. maj. a mat.	18 897	18 517	18 906	21 739	25 855
G.	Změna stavu rezerv a op. p.	6 114	-2 088	-1 593	330	833
IV.	Ostatní provozní výnosy	4 133	2 790	2 478	2 103	3 575
H.	Ostatní provozní náklady	7 016	3 026	3 408	2 312	3 555
*	Provozní výsledek hospo.	40 774	41 337	31 349	34 986	34 461
VII.	Výnosy z dl. finan. majetku	0	0	2 923	2 618	3 596
1	Výnosy z podílů v ovl. a ř. o.	0	0	2 923	2 618	3 596
X.	Výnosové úroky	387	379	439	385	74
N.	Nákladové úroky	28	30	0	0	8
XI.	Ostatní finanční výnosy	1 010	1 209	1 074	2 411	623
O.	Ostatní finanční náklady	1 426	1 148	1 581	1 749	1 494
*	Finanční výs. hospodaření	-57	410	2 855	3 665	2 791
Q.	Daň z příjmů za běžnou čin.	9 034	7 794	6 030	7 056	7 290
1	splatná	9 327	7 492	6 024	6 508	5 870
2	odložená	-293	302	6	548	1 420
**	Výs. hospo. za běžnou čin.	31 683	33 953	28 174	31 595	29 962
***	Výs. hospo. za účetní období	31 683	33 953	28 174	31 595	29 962
****	Výs. hospo. před zdaněním	40 717	41 747	34 204	38 651	37 252

(Zdroj: vlastní zpracování dle výročních zpráv společnosti PRAMOS, a. s. 2010 - 2014)

Výkaz o peněžních tocích z provozní činnosti v tis. Kč						
Ozn.	Text	2010	2011	2012	2013	2014
P.	Stav peněžních pr. na začátku účetního období	15 238	12 362	33 048	46 073	32 881
Z.	Zisk, ztráta z běžné činnosti před zdaněním	40 717	41 747	34 204	38 651	37 252
A.1.	Úpravy o nepeněžní op.	15 458	7 344	5 787	5 733	9 322
A1.1.	Odpisy dl. majetku a pohledávek	9 847	9 991	10 862	8 729	12 151
A.1.2.	Změna stavu op. pol., rezerv a čas. rozlišení	6 114	- 2 088	- 1 593	330	833
A.1.3.	Zisk, ztráta z prodeje dlouhodobého majetku	- 144	- 210	- 120	- 323	-
A.1.4	Výnosy z dividend a podílů na zisku	-	-	- 2 923	- 2 618	- 3 596
A.1.5.	Vyúčtované úroky mimo kapitalizovaných	- 359	- 349	- 439	- 385	- 66
A.*	Čistý peněžní tok z provozní činnosti před zdaněním	56 175	49 091	39 991	44 384	46 574
A.2.	Změna potřeby pracovního kapitálu	- 7 116	21 568	380	- 1 346	6 133
A.2.1.	Změna stavu pohledávek z provozní činnosti	- 1 814	8 764	9 215	260	- 7 242
A.2.2.	Změna stavu závazků z provozní činnosti	417	6 983	- 10 190	288	18 945
A.2.3.	Změna stavu zásob	- 5 719	5 821	1 355	- 1 894	- 5 570
A.**	Čistý peněžní tok z provozní činnosti před zdaněním a mim. pol.	49 059	70 659	40 371	43 038	52 707
A.3.	Zaplacené úroky (mimo kapitalizovaných)	- 28	- 30	-	-	- 8
A.4.	Přijaté úroky	387	379	439	385	74
A.5.	Zaplacená daň z příjmu za běžnou činnost a za doměrky daně za minulá období	- 10 618	- 7 474	- 6 024	- 6 508	- 5 780
A.7.	Vyplacené přerozdělované dividendy a podíly na zisku	-	-	2 923	2 618	3 596
A.***	Čistý peněžní tok z provozní činnosti	38 800	63 534	37 709	39 533	50 589

(Zdroj: vlastní zpracování dle výročních zpráv společnosti PRAMOS, a. s. 2010 - 2014)

Příloha č. 2: Horizontální analýza společnosti PRAMOS, a. s. v letech 2010 – 2014

ROZVAHA				
POLOŽKA	2010 - 2011	2011 - 2012	2012 - 2013	2013 - 2014
AKTIVA CELKEM	13,82%	-2,55%	10,47%	25,75%
Dlouhodobý majetek	18,93%	-9,51%	44,01%	29,61%
Dlouhodobý nehmotný majetek	65,74%	-51,40%	-89,66%	2400,00%
<i>Software</i>	88,42%	-51,40%	-89,66%	2400,00%
Dlouhodobý hmotný majetek	16,81%	-10,04%	56,67%	33,13%
<i>Pozemky</i>	0,79%	-	3,71%	0,79%
<i>Stavby</i>	65,96%	-5,99%	30,38%	22,14%
<i>Sam. mov. věci a so. mov. věci</i>	56,91%	-22,12%	89,96%	-26,14%
<i>Jiný dl. hmotný majetek</i>	-5,26%	-5,52%	-100,00%	-
<i>Nedokončený dl. hm. majetek</i>	-100,00%	-	-	2537,48%
<i>Posk.zálohy na dl. hm. maj.</i>	-100,00%	-	-	-0,79%
Dlouhodobý finanční majetek	30,52%	-6,33%	-17,04%	-4,71%
<i>Pdíly v ov. a ř. os.</i>	91,64%	9,36%	26,38%	-4,71%
<i>Zápůjčky a úvěry ov. a ř. os.</i>	-7,41%	-26,48%	-100,00%	-
Oběžná aktiva	9,48%	4,54%	-17,74%	19,82%
Zásoby	-15,46%	-4,26%	6,21%	19,96%
<i>Materiál</i>	19,72%	-10,23%	14,76%	4,35%
<i>Nedokončená výroba a pol.</i>	-82,74%	315,33%	26,32%	29,35%
<i>Výrobky</i>	-10,78%	1,86%	-5,22%	31,28%
<i>Zboží</i>	-91,18%	0,34%	-10,92%	-19,06%
<i>Poskytnuté zálohy na zásoby</i>	12,23%	-100,00%	-	344,80%
Dlouhodobé pohledávky	6,95%	13,48%	-4,60%	9,86%
<i>Pohledávky z obch. vztahů</i>	6,95%	13,48%	-4,60%	9,86%
Krátkodobé pohledávky	-17,53%	-24,12%	-2,04%	44,76%
<i>Pohledávky z obch. vztahů</i>	-23,47%	-22,48%	-2,14%	38,75%
<i>Pohledávky – ov. a ř. osoba</i>	-3,73%	-98,12%	1427,27%	370,24%
<i>Stát - daňové pohledávky</i>	96,44%	11,43%	-19,55%	23,08%
<i>Krátkodobé poskytnuté zálohy</i>	14,36%	-12,71%	-13,33%	41,09%
<i>Dohadné účty aktivní</i>	158,93%	-100,00%	-	157,50%
<i>Jiné pohledávky</i>	-100,00%	-	362,50%	-81,08%
Krátkodobý finanční majetek	167,34%	39,41%	-41,97%	-1,23%
<i>Peníze</i>	-10,33%	-30,51%	-38,05%	334,65%
<i>Účty v bankách</i>	172,19%	40,04%	-41,98%	-2,83%
Časové rozlišení	-1,54%	-21,54%	-2,77%	41,94%
<i>Náklady příštích období</i>	-1,54%	-21,54%	-2,77%	41,94%

POLOŽKA	2010 - 2011	2011 - 2012	2012 - 2013	2013 - 2014
PASIVA CELKEM	13,82%	-2,55%	10,47%	25,75%
Vlastní kapitál	12,29%	3,58%	9,51%	19,56%
Kapitálové fondy	-157,64%	53,50%	107,47%	504,71%
Oceňovací rozdíly z přecenění majetku a závazků	-156,76%	54,03%	108,16%	-11,72%
Rezervní fondy, nedělitelný fond a ostatní fondy ze zisku	14,17%	13,30%	9,71%	9,96%
<i>Statutární a ostatní fondy</i>	15,75%	14,58%	10,52%	10,72%
Výsledek hospodaření běžného účetního období	7,16%	-17,02%	12,14%	-5,17%
Cizí zdroje	18,79%	-21,97%	15,17%	49,42%
Rezervy	43,24%	4,29%	2,19%	-1,48%
<i>Ostatní rezervy</i>	43,24%	4,29%	2,19%	-1,48%
Dlouhodobé závazky	17,42%	0,54%	246,36%	20,41%
<i>Závazky z obchodních vztahů</i>	-	-	-100,00%	-
<i>Odložený daňový závazek</i>	17,42%	0,29%	26,84%	54,86%
Krátkodobé závazky	18,54%	-23,41%	1,61%	56,44%
<i>Závazky z obchodních vztahů</i>	-35,91%	11,90%	33,55%	81,07%
<i>Závazky - ovládající a řídicí osoba</i>	12,54%	84,40%	-16,31%	98,19%
<i>Závazky k zaměstnancům</i>	-0,22%	3,59%	1,28%	21,87%
<i>Závazky ze sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění</i>	-0,29%	7,79%	6,91%	18,85%
<i>Stát - daňové závazky a dotace</i>	23,39%	-51,60%	17,06%	21,28%
<i>Krátkodobé přijaté zálohy</i>	137,69%	-48,55%	-31,61%	42,33%
<i>Vydané dluhopisy</i>	-	-	-	-
<i>Dohadné účty pasivní</i>	-25,97%	-2,46%	-37,15%	7,80%
<i>Jiné závazky</i>	-25,38%	-65,75%	4,67%	43,31%
Časové rozlišení	-	-	-100,00%	-
<i>Výnosy příštích období</i>	-	-	-100,00%	-

(Zdroj: vlastní zpracování dle výročních zpráv společnosti PRAMOS, a. s. 2010 - 2014)

VÝKAZ ZISKU A ZTRÁTY				
POLOŽKA	2010 - 2011	2011 - 2012	2012 - 2013	2013 - 2014
TRŽBY CELKEM	-4,09%	-4,24%	6,07%	10,61%
Tržby za prodej zboží	166,74%	-61,18%	11,25%	24,87%
Náklady na prodané zboží	182,60%	-64,02%	11,17%	24,41%
Obchodní marže	63,57%	-29,27%	11,73%	27,44%
Výkony	-6,54%	-2,27%	5,03%	11,41%
<i>Tržby za prodeje vl. výr. a sl.</i>	-6,33%	-3,23%	5,15%	9,47%
<i>Změna stavu zásob vlastní čin.</i>	34,16%	-132,46%	-177,05%	-929,30%
<i>Aktivace</i>	-	-	-	89,00%
Výkonová spotřeba	-4,42%	0,83%	6,65%	10,86%
<i>Spotřeba materiálu a energie</i>	-2,27%	3,19%	6,53%	11,00%
<i>Služby</i>	-10,44%	-6,35%	7,07%	10,42%
Přidaná hodnota	-10,34%	-8,91%	1,37%	12,85%
Osobní náklady	-2,15%	-1,24%	0,34%	18,81%
<i>Mzdové náklady</i>	-1,47%	-0,76%	0,40%	17,47%
<i>Náklady na SZ a zdrav.poj.</i>	-2,08%	-1,71%	0,28%	19,51%
<i>Sociální náklady</i>	-16,17%	-8,82%	-0,79%	-8,45%
Daně a poplatky	-24,54%	61,79%	-21,44%	24,73%
Odpisy dl.nehm. a hm.majetku	1,46%	8,72%	-19,64%	39,20%
Tržby z prodeje dl. maj. a mat.	1,94%	6,63%	17,27%	21,76%
<i>Tržby z prodeje dl.o majetku</i>	45,83%	-42,86%	169,17%	-100,00%
<i>Tržby z prodeje materiálu</i>	1,70%	7,04%	16,53%	23,13%
Zůs. cena pr. dl. maj. a mat.	-2,01%	2,10%	14,98%	18,93%
Změna stavu rezerv a op. p.	-134,15%	-23,71%	-120,72%	152,42%
Ostatní provozní výnosy	-32,49%	-11,18%	-15,13%	70,00%
Ostatní provozní náklady	-56,87%	12,62%	-32,16%	53,76%
Provozní výs.hospodaření	1,38%	-24,16%	11,60%	-1,50%
Výnosy z dl. finan.majetku	-	-	-10,43%	37,36%
<i>Výnosy z podílů v ov. a ř. os.</i>	-	-	-10,43%	37,36%
Výnosové úroky	-2,07%	15,83%	-12,30%	-80,78%
Nákladové úroky	7,14%	-100,00%	-	-
Ostatní finanční výnosy	19,70%	-11,17%	124,49%	-74,16%
Ostatní finanční náklady	-19,50%	37,72%	10,63%	-14,58%
Finanční výs. hospodaření	-819,30%	596,34%	28,37%	-23,85%
Daň z příjmů za běžnou čin.	-13,73%	-22,63%	17,01%	3,32%
<i>splatná</i>	-19,67%	-19,59%	8,03%	-9,80%
<i>odložená</i>	-203,07%	-98,01%	9033,33%	159,12%
Výs. hospo. za běžnou čin.	7,16%	-17,02%	12,14%	-5,17%
Výs. hospo. za účetní období	7,16%	-17,02%	12,14%	-5,17%
Výs. hospo. před zdaněním	2,53%	-18,07%	13,00%	-3,62%

(Zdroj: vlastní zpracování dle výročních zpráv společnosti PRAMOS, a. s. 2010 - 2014)

Příloha č. 3: Vertikální analýza společnosti PRAMOS, a. s. v letech 2010 - 2014

ROZVAHA					
POLOŽKA	2010	2011	2012	2013	2014
AKTIVA CELKEM	100%	100%	100%	100%	100%
Dlouhodobý majetek	46,94%	49,04%	45,54%	59,36%	61,19%
Dlouhodobý nehmotný majetek	0,06%	0,09%	0,05%	-	0,09%
<i>Software</i>	0,06%	0,09%	0,05%	-	0,09%
<i>Nedokončený dlouh. nehm. majetek</i>	0,01%	-	-	-	-
Dlouhodobý hmotný majetek	39,86%	40,91%	37,76%	53,56%	56,70%
<i>Pozemky</i>	4,69%	4,16%	4,26%	4,00%	3,21%
<i>Stavby</i>	15,91%	23,20%	22,38%	26,42%	25,66%
<i>Sam. mov.věci a soubory mov. věcí</i>	8,61%	11,87%	9,49%	16,32%	9,58%
<i>Jiný dlouhodobý hmotný majetek</i>	2,02%	1,68%	1,63%	-	-
<i>Nedokončený dlouh. hmotný majetek</i>	3,42%	-	-	0,64%	13,37%
<i>Poskytnuté zálohy na dl. hm.majetek</i>	5,21%	-	-	6,18%	4,88%
Dlouhodobý finanční majetek	7,01%	8,04%	7,73%	5,80%	4,40%
<i>Podíly v ov. a řízených osobách</i>	2,69%	4,52%	5,07%	5,80%	4,40%
<i>Zápůjčky a úvěry ov. a řízeným os.</i>	4,33%	3,52%	2,66%	-	-
Oběžná aktiva	52,18%	50,20%	53,85%	40,10%	38,20%
Zásoby	22,19%	16,48%	16,19%	15,57%	14,85%
<i>Materiál</i>	8,09%	8,51%	7,84%	8,14%	6,76%
<i>Nedokončená výroba a polotovary</i>	0,51%	0,08%	0,33%	0,38%	0,39%
<i>Výrobky</i>	9,41%	7,37%	7,71%	6,61%	6,90%
<i>Zboží</i>	3,96%	0,31%	0,32%	0,25%	0,16%
<i>Poskytnuté zálohy na zásoby</i>	0,22%	0,21%	0,00%	0,18%	0,64%
Dlouhodobé pohledávky	0,69%	0,65%	0,75%	0,65%	0,57%
<i>Pohledávky z obchodních vztahů</i>	0,69%	0,65%	0,75%	0,65%	0,57%
Krátkodobé pohledávky	22,03%	15,96%	12,43%	11,02%	12,69%
<i>Pohledávky z obchodních vztahů</i>	19,82%	13,33%	10,60%	9,39%	10,36%
<i>Pohledávky – ovl. a řídicí osoba</i>	1,07%	0,91%	0,02%	0,24%	0,91%
<i>Stát - daňové pohledávky</i>	0,76%	1,31%	1,50%	1,09%	1,07%
<i>Krátkodobé poskytnuté zálohy</i>	0,34%	0,34%	0,30%	0,24%	0,27%
<i>Dohadné účty aktivní</i>	0,03%	0,08%	-	0,04%	0,08%
<i>Jiné pohledávky</i>	-	-	-	0,02%	-
Krátkodobý finanční majetek	7,28%	17,11%	24,48%	12,86%	10,10%
<i>Peníze</i>	0,19%	0,15%	0,11%	0,06%	0,21%
<i>Účty v bankách</i>	7,09%	16,96%	24,37%	12,80%	9,89%
Časové rozlišení	0,88%	0,76%	0,61%	0,54%	0,61%
Náklady příštích období	0,88%	0,76%	0,61%	0,54%	0,61%

POLOŽKA	2010	2011	2012	2013	2014
PASIVA CELKEM	100%	100%	100%	100%	100%
Vlastní kapitál	76,50%	75,47%	80,22%	79,52%	75,61%
Základní kapitál	19,86%	17,45%	17,91%	16,21%	12,89%
Kapitálové fondy	-1,56%	0,79%	1,25%	2,34%	11,25%
Emisní ážio	0,01%	0,01%	0,01%	0,01%	0,01%
Ostatní kapitálové fondy	-	-	-	-	9,60%
Oceň. roz. z přecenění maj. a záv.	-1,57%	0,78%	1,24%	2,33%	1,64%
Rezervní fondy. os. fondy ze zisku	39,53%	39,65%	46,10%	45,78%	40,03%
<i>Zákonný rezervní fond</i>	3,97%	3,49%	3,58%	3,24%	2,58%
<i>Statutární a ostatní fondy</i>	35,56%	36,16%	42,52%	42,54%	37,46%
Výsledek hospodaření běžného účetního období	18,67%	17,58%	14,97%	15,19%	11,46%
Cizí zdroje	23,50%	24,53%	19,64%	20,48%	24,33%
Rezervy	0,29%	0,36%	0,39%	0,36%	0,28%
<i>Ostatní rezervy</i>	0,29%	0,36%	0,39%	0,36%	0,28%
Dlouhodobé závazky	1,02%	1,05%	1,09%	3,41%	3,26%
<i>Závazky z obchodních vztahů</i>	-	-	-	-	0,01%
<i>Závazky k ov. a řízeným osobám</i>	-	-	-	2,16%	1,72%
<i>Odložený daňový závazek</i>	1,02%	1,05%	1,08%	1,25%	1,53%
Krátkodobé závazky	22,19%	23,12%	18,17%	16,71%	20,79%
<i>Závazky z obchodních vztahů</i>	10,44%	5,88%	6,75%	8,16%	11,75%
<i>Závazky - ovládající a řídící osoba</i>	0,19%	0,19%	0,35%	0,27%	0,42%
<i>Závazky k zaměstnancům</i>	2,67%	2,34%	2,49%	2,28%	2,21%
<i>Závazky ze SZ a zdrav.pojištění</i>	1,41%	1,24%	1,37%	1,32%	1,25%
<i>Stát - daňové závazky a dotace</i>	0,88%	0,95%	0,47%	0,50%	0,48%
<i>Krátkodobé přijaté zálohy</i>	5,72%	11,94%	6,30%	3,90%	4,42%
<i>Dohadné účty pasivní</i>	0,55%	0,36%	0,36%	0,20%	0,17%
<i>Jiné závazky</i>	0,35%	0,23%	0,08%	0,08%	0,09%
Časové rozlišení	-	-	0,14%	-	0,06%
<i>Výnosy příštích období</i>	-	-	0,14%	-	0,06%

(Zdroj: vlastní zpracování dle výročních zpráv společnosti PRAMOS, a. s. 2010 - 2014)

VÝKAZ ZISKU A ZTRÁTY					
POLOŽKA	2010	2011	2012	2013	2014
TRŽBY CELKEM	100%	100%	100%	100%	100%
Tržby za prodej zboží	1,01%	2,82%	1,14%	1,20%	1,35%
Náklady na prodané zboží	0,88%	2,59%	0,97%	1,02%	1,14%
Obchodní marže	0,13%	0,23%	0,17%	0,18%	0,21%
Výkony	92,56%	90,20%	92,05%	91,15%	91,81%
<i>Tržby za prodej vlastních výr. a sl.</i>	93,04%	90,86%	91,82%	91,02%	90,08%
<i>Změna stavu zásob vlastní činnosti</i>	-0,48%	-0,67%	0,23%	-0,16%	1,23%
<i>Aktivace</i>	-	-	-	0,29%	0,50%
Výkonová spotřeba	61,17%	60,95%	64,18%	64,53%	64,68%
<i>Spotřeba materiálu a energie</i>	45,03%	45,88%	49,44%	49,65%	49,82%
<i>Služby</i>	16,14%	15,07%	14,74%	14,88%	14,85%
Přidaná hodnota	31,53%	29,48%	28,04%	26,80%	27,34%
Osobní náklady	16,82%	17,16%	17,70%	16,74%	17,98%
<i>Mzdové náklady</i>	12,11%	12,44%	12,89%	12,20%	12,96%
<i>Odměny členům orgánů společnosti</i>	-	-	-	-	0,24%
<i>Náklady na SZ a zdrav. poj.</i>	4,11%	4,19%	4,30%	4,07%	4,40%
<i>Sociální náklady</i>	0,61%	0,53%	0,51%	0,47%	0,39%
Daně a poplatky	0,13%	0,10%	0,17%	0,13%	0,14%
Odpisy dl. nehm. a hm. majetku	2,57%	2,72%	3,09%	2,34%	2,95%
Tržby z prodeje dl. maj. a materiálu	5,95%	6,32%	7,04%	7,78%	8,57%
<i>Tržby z prodeje dl. majetku</i>	0,04%	0,06%	0,03%	0,09%	-
<i>Tržby z prodeje materiálu</i>	5,91%	6,27%	7,00%	7,69%	8,57%
Zůs. cena prodaného dl. maj. a mat.	4,94%	5,05%	5,38%	5,83%	6,27%
Změna stavu rezerv a opravných po.	1,60%	-0,57%	-0,45%	0,09%	0,20%
Ostatní provozní výnosy	1,08%	0,76%	0,71%	0,56%	0,87%
Ostatní provozní náklady	1,83%	0,82%	0,97%	0,62%	0,86%
Provozní výsledek hospodaření	10,66%	11,27%	8,92%	9,39%	8,36%
Výnosy z dl. finančního majetku	-	-	0,83%	0,70%	0,87%
<i>Výnosy z podílů v ov. a ř. osobách</i>	-	-	0,83%	0,70%	0,87%
Výnosové úroky	0,10%	0,10%	0,12%	0,10%	0,02%
Nákladové úroky	0,01%	0,01%	-	-	-
Ostatní finanční výnosy	0,26%	0,33%	0,31%	0,65%	0,15%
Ostatní finanční náklady	0,37%	0,31%	0,45%	0,47%	0,36%
Finanční výsledek hospodaření	-0,01%	0,11%	0,81%	0,98%	0,68%
Daň z př. za běžnou činnost	2,36%	2,12%	1,72%	1,89%	1,77%
<i>splatná</i>	2,44%	2,04%	1,71%	1,75%	1,42%
<i>odložená</i>	-0,08%	0,08%	-	0,15%	0,34%
Výsledek hospo. za běžnou činnost	8,28%	9,26%	8,02%	8,48%	7,27%
Výsledek hospodaření za úč. ob.	8,28%	9,26%	8,02%	8,48%	7,27%
Výsledek hospo. před zdaněním	10,65%	11,38%	9,74%	10,37%	9,04%

(Zdroj: vlastní zpracování dle výročních zpráv společnosti PRAMOS, a. s. 2010 - 2014)