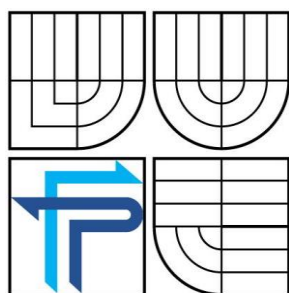


VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ

BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY



FAKULTA PODNIKATELSKÁ
ÚSTAV EKONOMIKY

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT
INSTITUTE OF ECONOMICS

HODNOCENÍ FINANČNÍ SITUACE PODNIKU A NÁVRHY NA JEJÍ ZLEPŠENÍ

EVALUATION OF FINANCIAL SITUATION OF THE FIRM PROPSALS FOR ITS
IMPROVEMENT

DIPLOMOVA PRÁCE

MASTER'S THESIS

AUTOR PRÁCE
AUTHOR

Bc. PETRA KUCHYŇKOVÁ

VEDOUCÍ PRÁCE
SUPERVISOR

Ing. VOJTĚCH BARTOŠ, Ph.D.

BRNO 2011

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

Kuchyňková Petra

Podnikové finance a obchod (6208T090)

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

Hodnocení finanční situace podniku a návrhy na její zlepšení

v anglickém jazyce:

**Evaluation of Financial Situation of the Firm Proposal for its
Improvement**

Pokyny pro vypracování:

Úvod
Vymezení problému a cíle práce
Teoretická východiska práce
Analýza problému a současné situace
Vlastní návrhy řešení, přínos návrhu řešení
Závěr
Seznam použité literatury
Přílohy

Seznam použité literatury:

- DLUHOŠOVÁ, D. Finanční řízení a rozhodování podniku. 2. upravené vyd. Praha: Ekopress, s.r.o., 2008. 192 s. ISBN 978-80-86929-44-6.
- GRASSEOVÁ, M. a kol. Analýza podniku v rukou manažera. 1. vyd. Brno: Computer Press, a.s., 2010. 325 s. ISBN 978-80-251-2621-9.
- KISLINGEROVÁ, E. Manažerské finance. 1. vydání. Praha: C.H.Beck, 2004. 714 s. ISBN 80-7179-802-9.
- KNÁPKOVÁ, A., PAVELKOVÁ, D. Finanční analýza. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, a.s., 2010. 208 s. ISBN 978-80-247-3349-4.
- SCHOLLEOVÁ, H. Ekonomické a finanční řízení pro neekonomy. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, a.s., 2008. 256 s. ISBN 978-80-247-2424-9.
- SEDLÁČEK, J. Účetní data v rukou manažera. 2. vyd. Brno: Computer Press, 2001. 212 s. ISBN 80-7226-562-8.

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

Termín odevzdání bakalářské práce je stanoven časovým plánem akademického roku 2010/2011.

L.S.

Ing. Tomáš Meluzín, Ph.D.
Ředitel ústavu

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

V Brně, dne 02.05.2011

Anotace

Cílem této diplomové práce je hodnocení finanční situace společnosti Národní stavební centrum, s.r.o. v období 2006-2009, pomocí metod finanční analýzy. Ze zjištěných výsledků jednotlivých ukazatelů bude provedeno vyhodnocení a navržena doporučení a řešení ke zlepšení finanční situace této společnosti v dalších letech.

Klíčová slova: Finanční analýza, hodnocení společnosti, poměrové ukazatele, rozdílové ukazatele, rentabilita, likvidita, účetní výkazy

Keywords: Financial analysis, company rating, proportion ratios, differential ratios, profitability, liquidity, financial statements

Abstract

The aim of diploma thesis is assessments of financial analysis of Národní stavební centrum, s.r.o. company for the years 2006-2009 though the use of selected methods of financial analysis. From realized outcome of particular indexes will be provided total evaluation and suggests optimal recommendations and solutions for improvement of the financial situation of this company in the coming years.

Bibliografická citace mé práce

KUCHYŇKOVÁ, P. *Hodnocení finanční situace podniku a návrhy na její zlepšení*. Brno: Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, 2011. 85 s.
Vedoucí diplomové práce Ing. Vojtěch Bartoš, Ph.D.

Prohlášení

Prohlašuji, že předložená diplomová práce je původní a zpracoval jsem ji samostatně. Prohlašuji, že citace použitých pramenů je úplná, že jsem ve své práci neporušil 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 touto cestou poděkovala vedoucímu své práce panu. Ing. Vojtěchu Bartošovi, PhD. za ochotu, cenné rady a připomínky, které mi poskytl při zpracování diplomové práce.

Obsah

Úvod.....	10
1 Hodnocení současného stavu problematiky.....	12
1.1 Formulace cílů.....	12
1.2 Metodika diplomové práce.....	13
1.3 Charakteristika Národního stavebního centra, s.r.o.	14
1.3.1 Historický vývoj a cíle společnosti.....	14
1.3.2 Předmět činnosti	14
1.4 Analýza současného stavu firmy.....	17
1.4.1 SWOT	17
1.4.2 Porterův model pěti hybných sil	20
1.4.3 SLEPT analýza	23
2 Teoretická východiska řešení.....	29
2.1 Pojetí a cíle finanční analýzy	29
2.2 Zdroje informací pro finanční analýzu.....	30
2.3 Postup finanční analýzy	30
2.4 Analýza rozdílových ukazatelů	34
2.5 Analýza poměrových ukazatelů	35
2.5.1 Ukazatele rentability	35
2.5.2 Ukazatele likvidity	37
2.5.3 Ukazatele aktivity	40
2.5.4 Ukazatele zadluženosti	43
2.6 Predikce finanční tísně podniku	46
2.6.1 Bankrotní modely	47
3 Analýza problému a návrh postupu řešení.....	50
3.1 Analýza stavových ukazatelů	50
3.1.1 Horizontální analýza rozvahy	50
3.1.2 Vertikální analýza rozvahy	53
3.2 Analýza tokových a rozdílových ukazatelů	55
3.3 Analýza poměrových ukazatelů	58
3.3.1 Analýza likvidity.....	58
3.3.2 Analýza zadluženosti	59
3.3.3 Analýza řízení aktiv	60
3.3.4 Analýza rentability.....	62
3.3.5 Analýza provozních ukazatelů.....	62
3.4 Soustavy poměrových ukazatelů.....	64
3.4.1 Altmanův index finančního zdraví (Z-score).....	64
3.4.2 Index IN_{05}	65
3.4.3 Taflerův bankrotní model	65
3.5 Souhrnné hodnocení finanční situace společnosti.....	67
3.5.1 Souhrnné hodnocení majetkové struktury	67
3.5.2 Vývoj a stav tržeb, nákladů a cash flow	67
3.5.3 Vývoj a stav rentability a produktivity	68
3.5.4 Vývoj a stav likvidity a zadluženosti společnosti.....	68
3.5.5 Vývoj a stav ukazatelů aktivity.....	69
3.5.6 Analýza soustav ukazatelů.....	69

4	Vlastní návrhy řešení	71
4.1	Řízení pohledávek	71
4.2	Marketing	73
4.3	Snížení zadluženosti.....	74
4.4	Dotace	74
	Závěr	76
	Literatura.....	79
	Seznam zkratk použitých v diplomové práci	82
	Seznam obrázků, grafů a tabulek	84
	Seznam příloh	85

Úvod

Hodnocení finanční situace společnosti je v dnešní době nedílnou součástí fungování společností. Je velice důležité a prospěšné. Každá společnost by měla mít své analytiky, kteří budou svoji práci pravidelně a pečlivě provádět. Každý řídicí manažer musí mít přehled o činnostech firmy, musí vědět, jak se jí daří a znát její postavení na trhu i v mezioborovém srovnání, aby mohl svoji firmu vést správným směrem.

Tvorba různých analýz společnosti je dnes již nutností, protože každý zaměstnanec příslušného oddělení musí mít přehled, musí znát chod firmy, neustále analyzovat situace a reagovat rychle a pružně na změnu situace.

V současné době je na trhu velká konkurence a je právě na společnostech, jakým způsobem tuto situaci zvládnou. Má-li být společnost úspěšná, musí mít dobře zvládnuté finanční řízení a musí mít přesně vytyčené krátkodobé a dlouhodobé ekonomické cíle. Pokud chce společnost v konkurenčním prostředí obstát, musí získat zákazníky, vybudovat si dobré postavení na trhu, udržet si ho, popřípadě i vylepšit nabízené produkty a služby. Je nucena aplikovat nové teoretické poznatky, moderní technologie, které zvyšují kvalitu produkováných výkonů a také hlavně rychle a pružně reagovat na požadavky svých zákazníků i trhu. Toto všechno vede k neustálému zlepšování a zefektivňování činností, které vyvrcholí do růstu hodnoty firmy.

Hodnocení finanční situace podniku je úzce spjata s tvorbou finanční analýzy, ta je spojena s účetnictvím, které poskytuje data a informace pro finanční rozhodování. Ukazatelé ve finanční analýze nám pomáhají předpovědět různé situace, varují před hrozícím bankrotem, upozorňují na různé nedostatky, ale také vypovídají o současné situaci. Mezi poskytovaná data patří účetní výkazy- rozvaha, výkazy zisku a ztrát a přehledy o peněžních tocích.

V mé diplomové práci se zabývám hodnocením finanční situace společnosti Národní stavební centrum, s.r.o., která se zabývá publikační činností, oborovými databázemi, pořádáním veletrhů a výstav, organizací stálých vzorkoven a výstav vzorových domů, seminářů, konferencí a kongresů pro odborníky ve stavebnictví i širokou veřejnost. Firma se nachází v Jihomoravském kraji, v Brně.

Diplomovou práci jsem rozdělila do následujících kapitol:

V první kapitole se zabývám seznámením s analyzovanou společností, jejím druhem podnikání, organizací a formulací cílů vedoucích k řešení problému. A také analýzou současného stavu firmy pomocí metody SWOT, Porterova pětifaktorového modelu a obecného okolí pomocí SLEPT analýzy.

Ve druhé kapitole se zabývám novými teoretickými poznatky z literatury. Na základě těchto poznatků lze v dalších kapitolách provést finanční analýzu společnosti.

Třetí kapitola je souhrnným hodnocením finanční situace.

V poslední kapitole přikládám vlastní navrhovaná řešení ke zlepšení finanční situace společnosti.

1 Hodnocení současného stavu problematiky

V této části se budeme zabývat formulací cílů diplomové práce, charakteristikou analyzované společnosti a analýzou současného stavu společnosti.

1.1 Formulace cílů

Hlavním cílem diplomové práce je posouzení finanční a ekonomické situace společnosti NSC, s.r.o. pomocí metod finanční analýzy, určit veškeré slabé stránky, které by mohly v budoucnu způsobit problémy, stanovit silné stránky, kterých by společnost měla využívat a opírat se o ně v budoucnosti a navržení opatření pro zlepšení finanční situace podniku. Při jejím zpracování budeme vycházet z informací z účetních výkazů, z informací poskytnutých jejími zaměstnanci i z jiných dostupných zdrojů.

Cíle diplomové práce:

- 1) Obecné zhodnocení společnosti na základě metody SWOT, Porterova modelu pěti konkurenčních sil a metody SLEPT.
- 2) Provedení finanční analýzy společnosti za období let 2006-2009 na základě informací z účetních výkazů, prostřednictvím zvolených metod.
K dosažení tohoto cíle bude využito cílů dílčích. Tyto dílčí cíle jsou, v souladu s metodikou finanční analýzy, následující:
 - a) Zjištění finanční situace podniku v oblasti likvidity.
 - b) Zjištění finanční situace podniku v oblasti zadluženosti.
 - c) Zjištění finanční situace podniku v oblasti aktivity.
 - d) Zjištění finanční situace podniku v oblasti rentability.
 - e) Predikce finanční tísně.
- 3) Vyhodnocení výsledků finanční analýzy podniku.
- 4) Ze zjištěných výsledků jednotlivých ukazatelů finanční analýzy bude provedeno vyhodnocení a navržení doporučení k nejvhodnějšímu směru dalšího vývoje činnosti analyzované společnosti, odstranění nedostatků a v neposlední řadě zlepšení finanční situace společnosti.

Přínosem diplomové práce bude na základě výsledků finanční analýzy vyvození závěrů a konkrétních doporučení, popřípadě změn ve finančním řízení a návrh na zlepšení finanční situace společnosti.

1.2 Metodika diplomové práce

Rozbor společnosti je v časové řadě let 2006 - 2009. Všechna použitá literatura je uvedena v části seznam použité literatury.

Při vlastní finanční analýze podniku byly použity informace z podnikového účetnictví. Vycházelo se z účetních výkazů (rozvaha, výkaz zisku a ztrát, výkaz CF) a z příloh k účetní závěrce z let 2006 - 2009.

Účetní výkazy z let 2006 – 2009 jsou ve zjednodušeném rozsahu zahrnuty v Přílohách.

Na základě vzorců uvedených v teoretické části jsou v praktické části vypočítány hodnoty jednotlivých ukazatelů. Veškeré výsledky jsou okomentovány.

Ve vlastní práci byla použita finanční analýza technická, která zpracovává ekonomická data a následně je posuzuje. Použita je též trendová analýza, která popisuje vývoj ukazatelů v čase a ukazuje nám, zda se hodnoty zlepšují či zhoršují. Nevýhoda této analýzy je, že neukazuje, zda se ukazatele vyvíjí dobře v rámci ekonomických teorií nebo špatně. Dále byla v práci využita analýza, syntéza a dedukce, indukce.

Vyložené závěry, jsou vyhodnoceny podle odborné literatury, přičemž převážná část závěrů je založena na matematických výpočtech, které bohužel nezohledňují veškeré údaje jako inflaci a hospodářský cyklus, vývoj kurzu, politické a právní prostředí.

V práci je použita také komparativní analýza, která je založena na verbálním hodnocení a popisuje ekonomické prostředí podniku a fundamentální analýza, které je podložena informacemi z vedení společnosti.

1.3 Charakteristika Národního stavebního centra, s.r.o.



1.3.1 Historický vývoj a cíle společnosti

NÁRODNÍ STAVEBNÍ CENTRUM, s.r.o. je institucí, jejímž zřizovatelem je Svaz podnikatelů ve stavebnictví v ČR. Centrum navazuje na devítiletou tradici dnes stále ještě poněkud nadčasového projektu v ČR, Stavebního centra EDEN 3000 na brněnském výstavišti Toto centrum bylo otevřeno v dubnu 1998.

Národní stavební centrum však také čerpá z inspirace, získané aktivní prací v Mezinárodní federace stavebních center, UICB. Stavební informační centra na světě jsou specializované instituce, zaměřené na shromažďování, třídění a šíření informací ve stavebnictví, především zaměřených k široké veřejnosti – drobným stavebníkům a investorům. Národní stavební centrum rovněž do budoucna předpokládá úzkou spolupráci s Institutem vzdělávání SPS. Tato dnes již tradiční instituce připravuje nový systém vzdělávání pracovníků ve stavebnictví, včetně rekvalifikací a odborných kurzů. Cyklus kurzů pro moravské firmy by měl probíhat právě v Brně.

1.3.2 Předmět činnosti

Národní stavební centrum má na starost provozování Centra vzorových montovaných domů, Vzorkovny stavebních materiálů, odborného stavebního poradenského pracoviště, prodejny odborné literatury a prospektového servisu je také základem činnosti NSC a vychází z dlouhodobé spolupráce a.s. Veletrhy Brno a SPS.

Centrum vzorových domů, na volné ploše o rozloze 11 000 m² se nachází unikátní prezentace montovaných rodinných domů. Jsou zde rovněž prezentovány další venkovní exponáty, např. bazény, zastřešení, zimní zahrady, dlažby, zahradní architektura a jiné.

Vzorkovna stavebních materiálů předvádí soudobé stavební materiály a technologie. Nabízí možnost prezentace ve třech klimatizovaných halách u vstupu do areálu. Podávání informací návštěvníkům zabezpečují recepční a výdej informačních materiálů v rámci služby Prospektový servis.

V rámci spolupráce s Mezinárodní federací stavebních center (UICB) je jádrem jejich činnosti poradenství, publikační činnost, oborové databáze, pořádáním veletrhů a výstav, organizací stálých vzorkoven a výstav vzorových domů, seminářů, konferencí a kongresů pro odborníky ve stavebnictví i širokou veřejnost. V ČR působí hned čtyři centra, vedle a.s. Veletrhy Brno a Národního stavebního centra, s.r.o. jsou to Nadace ABF a ABF a.s.

Vzdělávání ve stavebnictví, odborná stavební literatura - pořádá odborné vzdělávací semináře zaměřené na vybraná aktuální témata a oblasti, zejména ve spolupráci s odborníky Fakulty stavební Vysokého učení technického v Brně, odborníky působícími v oblasti stavebnictví a dalšími institucemi.

Odborná stavební literatura, přímo v budově Národního stavebního centra je kamenný obchod, kde je možnost literaturu zakoupit. V provozu je i e-shop.

Národní stavební centrum EDEN 3000 je celoroční, výstavní projekt pro podporu bydlení, rekonstrukci, stavění a pro popularizaci nových výrobků a technologií v areálu brněnského výstaviště.

Bistro, součástí areálu je i bistro, které nabízí občerstvení návštěvníkům a slouží jako catering během seminářů nebo při využití konferenčních prostor.¹

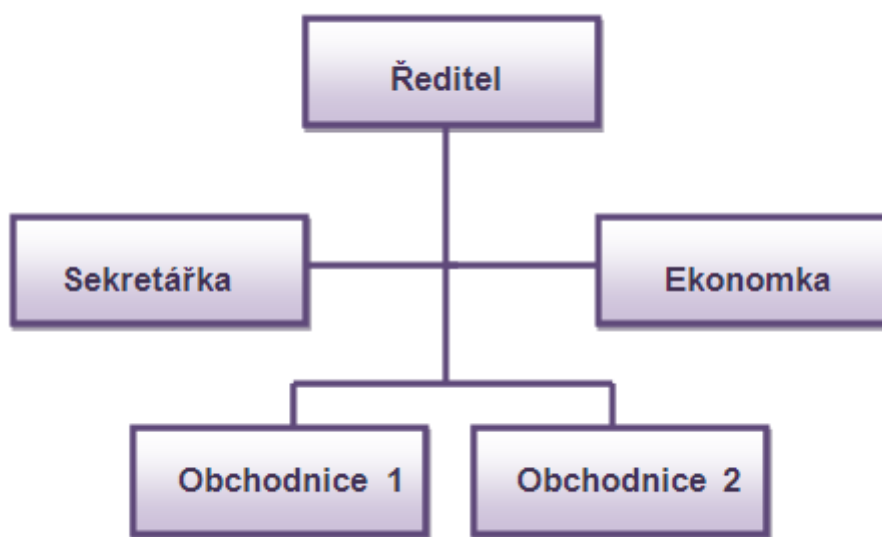
¹ *Profil společnosti* [online]. 2009 [cit. 2011-05-02]. NÁRODNÍ STAVEBNÍ CENTRUM s.r.o. - EDEN 3000. Dostupné z WWW: <<http://www.stavebnicentrum.cz/nsc/profil-spolecnosti/>>.

Obrázek 1: Národní stavební centrum, s.r.o



Zdroj: *Profil společnosti* [online]. 2009 [cit. 2011-05-02]. NÁRODNÍ STAVEBNÍ CENTRUM s.r.o. - EDEN 3000. Dostupné z WWW: <<http://www.stavebnicentrum.cz/nsc/profil-spolecnosti/>>.

Obrázek 2: Organizační schéma společnosti Národní stavební centrum



Zdroj: *Vlastní na základě údajů ze společnosti.*

1.4 Analýza současného stavu firmy

SWOT analýza je užitečným a snadno použitelným nástrojem ke zjištění a pochopení celkové situace společnosti. Pomocí této metody určíme její silné, slabé stránky, nedostatky a navrhneme taková řešení, která přispějí ke zlepšení finanční situace společnosti.

1.4.1 SWOT

K posílení a udržení si předních míst je potřebné zjistit, jaké faktory působí uvnitř firmy a zvenčí. K určení těchto faktorů je potřeba podrobit společnost metodě SWOT. Je to prakticky analýza slabých a silných stránek, příležitostí a hrozeb činností firmy. Silné a slabé stránky jsou vnitřní charakteristiky podniku, které jdou ovlivnit řízení firmy, managementem. Příležitosti a hrozby jsou brány jako vnější faktory, kterých organizace může využít či se jich naopak vyvarovat (Růčková, 2010).

Musí docházet k potlačení slabých stránek, identifikovat budoucí hrozby, zhodnotit a promýšlet silné stránky a reagovat kvapně na nové příležitosti.

SWOT představuje nástroj určený k celkové analýze vnitřních , a vnějších činitelů.

Názvy jsou z anglických slov:	Strenght	= přednosti (silné stránky)
	Weaknesses	= nedostatky (slabé stránky)
	Opportunities	= příležitosti
	Threats	= hrozby.

Obrázek 3: SWOT matice

S Strengths Silné stránky	W Weaknesses Slabé stránky
O Oppotunities Příležitosti	T Threats Hrozby

Zdroj: Vlastní na základě podkladů z literatury

SWOT vychází z toho, že firma bude úspěšná, pokud bude maximalizovat silné stránky a příležitosti a minimalizovat své slabé stránky a hrozby.²

Silné stránky společnosti:

- Dobré umístění (BVV)
- Velké prostory
- Využití veletrhů pro prezentaci NSC
- Velké množství vystavovatelů a prodejců
- Široký sortiment služeb
- Flexibilita společnosti
- Seriózní jednání
- Vysoká produktivita práce
- Velké pracovní nasazení
- Znalost Zelené úsporám
- Poradenství
- Spolupráce s odborníky
- Finanční stabilita
- Prodej stavební literatury

² SWOT [online]. 27. 4. 2011 [cit. 2011-05-02]. Wikipedie. Dostupné z WWW: <<http://cs.wikipedia.org/wiki/SWOT>>.

- Pořádání seminářů
- Bistro
- Prodej odborné literatury
- E-shop
- Kvalita služeb
- Příjemný, mladý a zkušený personál
- Malá konkurence na trhu
- Zkušený manažer a ekonom ve vedoucích pozicích

Slabé stránky společnosti:

- Málo agresivní síla k prosazení na trhu
- Nedostatečná propagace
- Marketing
- Finanční řízení
- Nižší aktivita obchodních zástupců
- Malé skladovací prostory
- Nedostatečné vymáhání pohledávek

Příležitosti společnosti:

- Získání nových vystavovatelů
- Zájem o montované domy
- Získání nových výstavních montovaných domů
- Proniknutí na zahraniční trh
- Zájem o vzorkovnu
- Využívání grantů a dotací z EU
- Pronájmy konferenčních prostor

Hrozby společnosti:

- Růst nákladů na pracovní sílu
- Zvýšení konkurence na trhu
- Ekonomická situace v České republice

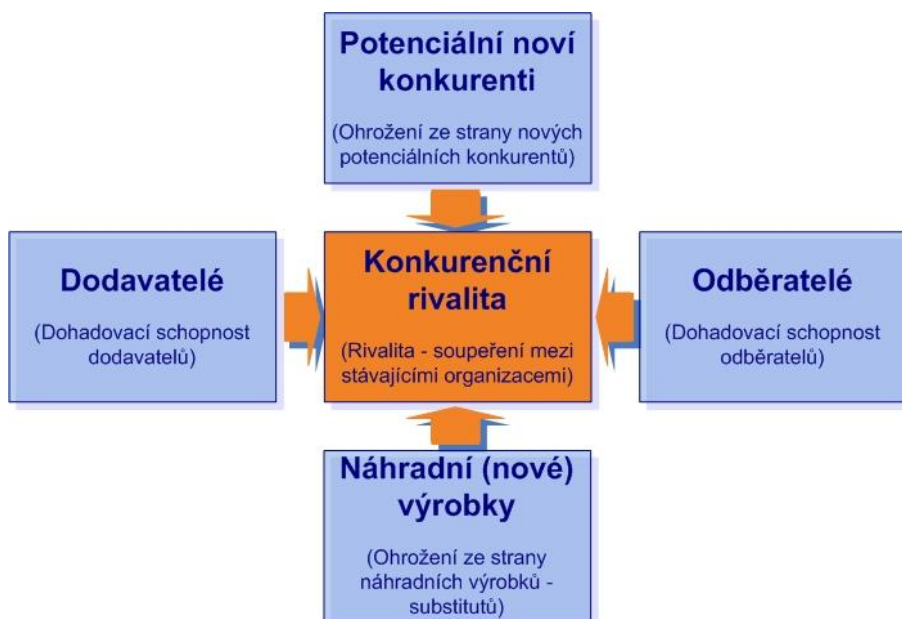
- Zvýšení cen a služeb ze strany BVV
- Ohrožení ze strany bývalého TUZEXU (prostory NSC)
- Chybí zpětná vazba u zákazníků
- Sezónní záležitost

1.4.2 Porterův model pěti hybných sil

Velmi užitečným a často používaným nástrojem analýzy oborového okolí podniku je Porterův pětifaktorový model konkurenčního prostředí. Model vychází z předpokladu, že strategická pozice firmy působící v určitém odvětví, resp. na určitém trhu, je především určována působením pěti základních činitelů (faktorů):

- 1. Vyjednávací schopnost zákazníků** (Bargaining Power of Buyers)
- 2. Vyjednávací schopnost dodavatelů** (Bargaining Power of Suppliers)
- 3. Hrozbou vstupu nových konkurentů** (Threat of Entry)
- 4. Hrozbou substitutů** (Threat of Substitutes)
- 5. Rivalitou firem působících na daném trhu** (Competitive Rivalry within Industry), (Keřkovský, Vykypěl, 2002).

Obrázek 4: Porterův pětifaktorový model konkurenčních sil



Zdroj: Porterův model konkurenčních sil [online]. 2009 [cit. 2011-05-02] Vlastní cesta. Dostupné z WWW: <<http://www.vlastnicesta.cz/akademie/marketing/marketing-metody/porteruv-model-konkurencnich-sil/>>.

Vyjednávací schopnost odběratelů:

Odběratelé mohou výrazným způsobem ovlivňovat ziskovost odvětví. Působí na cenu a kvalitu odvětví. Škála odběratelů je poměrně velká, od běžného spotřebitele, po větší firmy.

Společnost má kvalifikovaný personál a rozšiřuje pole působnosti i o poradenství v oblasti Zelená úsporám, má dobré vztahy se zákazníky proto přecházet ke konkurentovi se na Brněnsku nevyplácí. Zákazníci očekávají plnění dodacích termínů, kvalitní a čestnou spolupráci.

Vyjednávací schopnost dodavatelů:

Vyjednávací síla dodavatele působí obdobně jako u odběratele, mohou ovlivňovat cenu a kvalitu dodávaných surovin. NSC má velké množství dodavatelů a nemá s nimi problémy, tedy vyjednávací síle není příliš vysoká. NSC totiž nemá

jednoho velkého dodavatele. S hlavními dodavateli má NSC dlouhodobé smlouvy, dodavatelé si přímo nediktují ceny. V případě změn podmínek či potíží, má NSC alternativní dodavatele, ke kterým není problém přejít. Proto vyjednávací síla dodavatelů není příliš vysoká. Avšak výhodou dlouhodobých vztahů jsou výhodnější ceny i platební podmínky.

Hrozba nových konkurentů:

Hrozba vstupů nových potenciálních konkurentů je zvyšována, počáteční náklady jsou poměrně vysoké. Co se týče vzorových montovaných domů a jejich výstavy, je nutné mnoho úsilí a zkušené vedení k získání kontraktu s firmami, aby firma svolila k výstavě domu. Je potřebné mít kvalifikovaný personál, znalý všech oblastí ohledně vystavovatelů. Je nutné mít velké prezentační prostory. Možnost vzniku menších podobných firem na trhu znamená pro NSC drobné ohrožení, proto se musí neustále snažit o dobré vztahy se svými dodavateli a neustále získávat nové.

Hrozba substitutů:

Hrozba substitutů je snižována, pokud k dané službě nejsou blízké substituty. Na trhu není mnoho firem s podobným oborem podnikání, na Brněnsku je velice málo substitutů s tak kvalitním servisem. Takže hrozba substitutů je velice malá.

Rivalitou firem působících na daném trhu:

Rivalita mezi podniky je výsledkem snahy o lepší postavení na trhu. Konkurence napomáhá ke zlepšení produktu.

V odvětví stavebních vzorkoven a vzorových domů není až tak velká konkurence. Výhodou Stavebního centra je jeho umístění u brněnského výstaviště (Veletřhy Brno). Oproti společnostem jako Stavoprojekta, Stavební společnost Karviná, a.s., WOODCOTE, Nadace ABF a ABF a.s. NSC představuje jednu z největších vzorkoven stavebních materiálů a bezplatný propagační servis. Výhodou společnosti je kvalifikovaný a školený personál, dobré vztahy se zákazníky.

Největší konkurent na poli vzorových domů je Blaue Laguna ve Vídni.

1.4.3 SLEPT analýza

SLEPT analýza bývá označována jako prostředek pro analýzu změn okolí. Umožňuje vyhodnotit případné dopady změn na projekt, které pocházejí z určitých oblastí podle těchto faktorů:

- social – sociální hledisko
- legal – právní a legislativní hledisko
- economic – ekonomické hledisko
- policy – politické hledisko
- technology – technické hledisko

Tato analýza je založena na zodpovězení 3 otázek:

- a) Které z vnějších faktorů mají vliv na podnik?
- b) Jaké jsou možné účinky těchto faktorů?
- c) Které z nich jsou v blízké budoucnosti nejdůležitější? (Pošvář, 2002).

Sociální faktory:

V současné době se v České republice zvyšuje životní úroveň obyvatelstva. Každý chce mít svůj byt, dům. Zvyšuje se poptávka po bydlení, tím se zvyšuje i poptávka po vybavení bytu, domu. Díky těmto faktorům se zvyšuje i poptávka po službách NSC. Nárůst bude i následujících letech.

Ale na druhé straně jsou zde problémy s nedostatkem vzdělaných a kvalifikovaných zaměstnanců. Počet osob se základním vzděláním či bez vzdělání se neustále snižuje, největší počet osob je se vzděláním bez maturity, dále s maturitou a nejméně osob je s vysokoškolským vzděláním.

Legislativní faktory:

V dnešní době je problém s dostupností úvěrů, lidé nedostanou hypotéku, zpomaluje to rozvoj stavebního průmyslu. Legislativní problémy, daňová politika, nedostatečné čerpání prostředků ze Strukturálních fondů (obce, kraje, podnikatelé).

V blízké době dojde ke změně struktury finančních zdrojů především u veřejných zakázek. Prostředky z privatizace budou muset být nahrazeny jinými. Předpokladem pro budoucnost je osvojení si způsobu realizace PPP projektů (Partnerství veřejného a soukromého sektoru) a účelné čerpání fondů EU. Dopady budou mít i rozhodnutí Evropské komise v oblasti ekologie, legislativy, norem a dalších. Jedním z nejrizikovějších faktorů bude kapacita kvalifikované pracovní síly. Obor budou významnou měrou ovlivňovat inovace, věda a výzkum.³

Obrázek 5: Přehled projednávání sledovaných právních předpisů

SPS
SVAZ PODNIKATELŮ
VE STAVEBNICTVÍ V ČR

Přehled projednávání sledovaných právních předpisů

P.č.	název předpisu	poslanecká sněmovna (jiný ústř. orgán)		senát		posl. sněmovna opět		president	publikace	poznámka
		tisk	datum	tisk	datum	tisk	datum	datum		
1	vyhláška o technických požadavcích na stavby	MMR návrh	2.8.2007	X	X	X	X	X	268/2009 Sb.	účinnost 26.8.2009
2	novela vyhl. č. 501/2006 Sb. o obecných požadavcích na využívání území	MMR návrh	19.5.2009	X	X	X	X	X	269/2009 Sb.	účinnost 26.8.2009
3	vyhláška o technických požadavcích na stavby pro osoby bezbariérová vyhláška	MMR návrh	19.11.2007	X	X	X	X	X	398/2009 Sb.	účinnost 18.11.2009
4	Trestní zákoník	410	11.11.2008	11/0	8.1.2009	X	X	27.1.2009	40/2009 Sb.	účinnost 1.1.2010
5	vyhláška vyhrazená elektrická technická zařízení	MPSV návrh	11.8.2008	X	X	X	X	X		
6	Daňový řád	15.11.2008	17.6.2009	132	22.7.2009	X	X	11.8.2009	280/2009 Sb.	účinnost 1.1.2011
7	novela zákona 266/2006 Sb. o úrazovém pojištění (odložení účinnosti)	827	10.6.2009		22.7.2009	X	X	18.8.2009	282/2009 Sb.	účinnost 31.8.2009
8	Nařízení vlády o stanovení prací, které nemohou zprostředkovávat agentury práce	MPSV	12.1.2009	X	X	X	X	X	64/2009 Sb.	účinnost 27.3.2009
9	novela zákona 22/1997 o tech. požadavcích na výrobky	626	23.10.2008	347	11.12.	X	X	22.12.2008	481/2008 Sb.	účinnost 1.1.2009
10	velká novela zákona 262/2006 Sb. Zákoník práce	MPSV návrh	15.3.2009							práce na novele pozastaveny

Zdroj: Statistika SPS [online]. 2011 [cit. 2011-05-02]. SPS .Dostupné z WWW: <http://www.sps.cz/statistika/index.asp>.

³ Legislativa [online]. 2011 [cit. 2011-05-02]. SPS . Dostupné z WWW: http://www.sps.cz/legislativa/_legislativa.asp.

Ekonomické faktory:

Mezi ekonomické faktory můžeme zařadit HDP, míru inflace, nezaměstnanost.

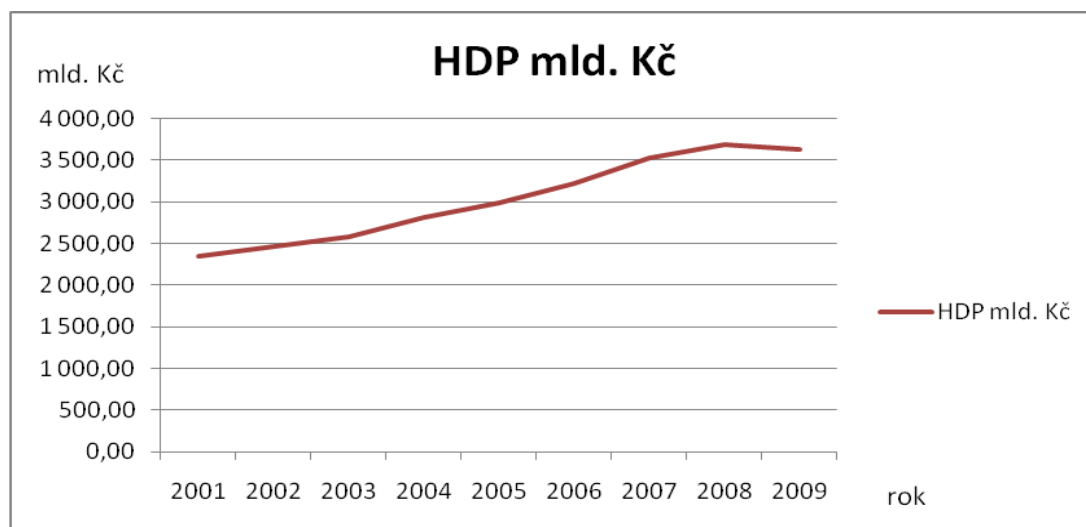
Vzhledem k finanční krizi, která už pomalu ale jistě odstupuje, nastal problém s nedostatečnou poptávkou a nedostatečnými finančními zdroji k realizaci aktivit spojených se stavebnictvím.

Tabulka 1: Vývoj HDP v ČR (2001-2009)

		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
	mld. Kč	2 352,20	2 464,40	2 577,10	2 814,80	2 983,90	3 222,40	3 535,50	3 689,00	3 627,20
HDP	% y/y	2,5	1,9	3,6	4,5	6,3	6,8	6,1	2,5	-4,2

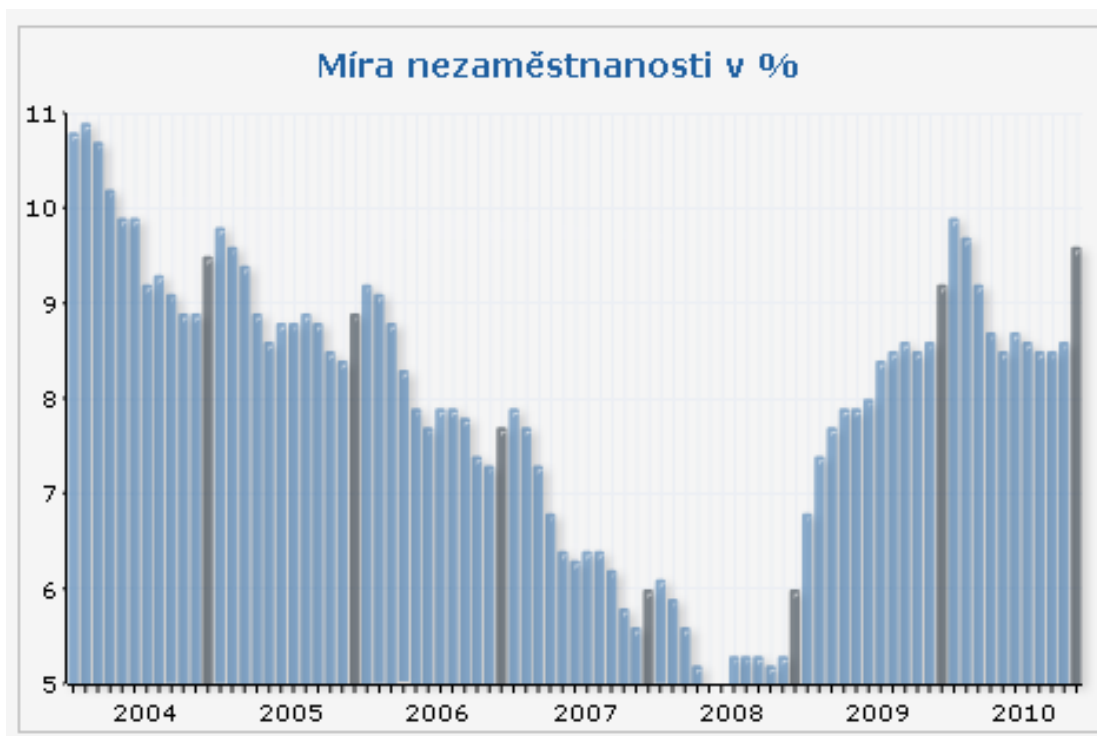
Zdroj: Vlastní na základě údajů z ČSÚ

Graf 1: Vývoj HDP v ČR (2001-2009)



Zdroj: Hrubý domácí produkt[online]. 2011 [cit. 2011-05-02]. Finance. Dostupné z WWW: <<http://www.finance.cz/ekonomika/informace/hdp/>>.

Obrázek 6: Vývoj nezaměstnanosti v ČR



Zdroj: Nezaměstnanost v ČR[online]. 2011 [cit. 2011-05-02]. Kurzy, vývoj, rok 2011. Dostupné z WWW: <<http://www.kurzy.cz/makroekonomika/nezamestnanost/>>.

Vývoj nezaměstnanosti v roce 2011, v současné době zatím nelze přesně stanovit důvody tohoto výrazného zvýšení, jedná se pravděpodobně o kumulaci několika faktorů: projevuje sezónnost v některých výrobních činnostech, jako je zemědělství, stavebnictví, služby a cestovní ruch, pokles kupní síly obyvatelstva v důsledku ekonomické krize, která se následně promítá do zvýšeného počtu ukončování živností, malých až středních podnikatelů. Na zvýšeném počtu registrovaných lidí bez práce ještě v závěru roku se mohla podepsat také novela zákona o zaměstnanosti měnící od 1. ledna 2011 některé podmínky vyplácení podpory v nezaměstnanosti (snižuje výši podpory v nezaměstnanosti uchazečům, kteří sami bez vážného důvodu ukončí pracovní poměr nebo na základě dohody se zaměstnavatelem, dále ruší možnost souběhu pobírání podpory v nezaměstnanosti s výkonem tzv. nekolidujícího zaměstnání a rovněž

ruší pobírání podpory po době, kdy uchazeči přísluší zákonné odstupné či odchodné).⁴

Politické faktory:

Politické faktory mají přímý dopad na rozhodování a plánování podniku, protože podnik musí jednat podle legislativy. Politické faktory jako dotace a podpory můžou zapříčinit příliv nových firem na trh a zvýšit tím konkurenci. Společnost tuto situaci musí neustále sledovat a pružně reagovat.

Ve státní rozpočtové politice je důležité zachovat proinvestiční přístup vlády, nesnižovat při poklesu příjmů SR objem veřejné zakázky, ale připustit překročení hranice rozpočtového deficitu, udržet prioritu v oblasti budování dopravní infrastruktury (dosažení evropského standardu, mezinárodního propojení), posílit investice i do oprav silniční a železniční sítě.

Ve finanční politice směrem k podnikatelské sféře je důležité zajistit zrychlené čerpání zdrojů z fondů EU a zajistit snazší dostupnost provozních úvěrů.

V podpoře malých a středních firem je potřebné odstraňovat nadbytečné administrativní překážky, zjednodušit administrativu, redukovat čas nezbytný pro získání povolení a certifikátů podmiňujících zahájení činnosti

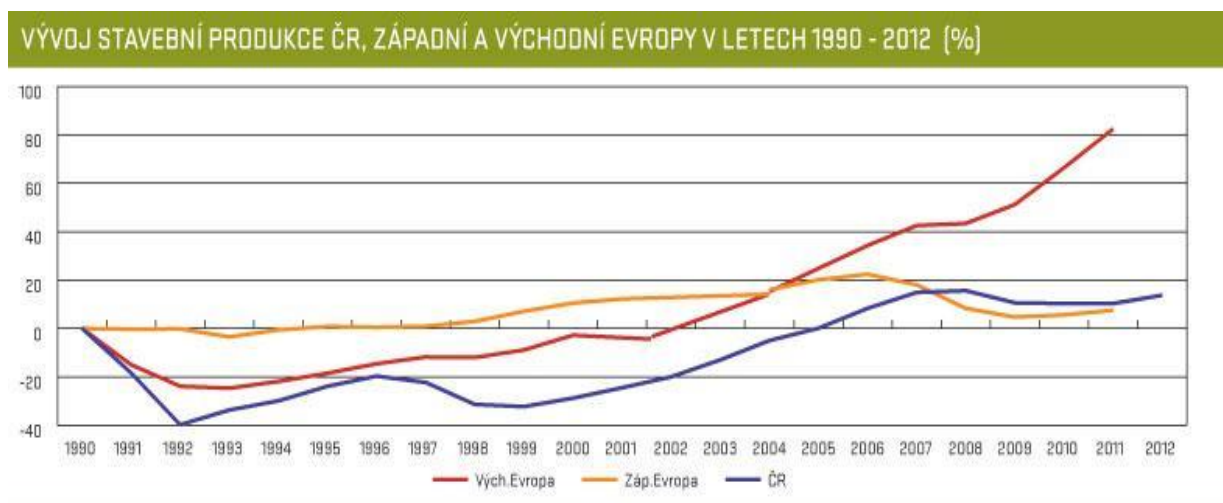
V oblasti udržitelného stavění a energetiky je důležité reagovat na měnící se vnější faktory, ovlivňující vývoj stavebnictví, kde budou nabývat vliv ekologické potřeby, investovat do čistých technologií, zaměřit se systematicky na úspory energií, zvýšit význam snižování energetické náročnosti budov.⁵

To jsou všechno vize a nutné cíle jak podpořit sektor stavebnictví.

⁴ *Nezaměstnanost v ČR* [online]. 2011 [cit. 2011-05-02]. Kurzy, vývoj, rok 2011. Dostupné z WWW: <<http://www.kurzy.cz/makroekonomika/nezamestnanost/>>.

⁵ Zdroj: *Vývoj stavební produkce* [online]. 2011 [cit. 2011-05-02]. Stavitel. Dostupné z WWW: <<http://stavitel.ihned.cz/>>.

Obrázek 7: Vývoj stavební produkce, porovnání Východní Evropy, Západní Evropy a ČR



Zdroj: Vývoj stavební produkce [online]. 2011 [cit. 2011-05-02]. Stavitel. Dostupné z WWW: <<http://stavitel.ihned.cz/>>.

Technologické faktory:

V dnešní době je velice důležité sledovat nejnovější trendy, nejlepší metody, technologie. Společnost se musí neustále snažit zdokonalovat svoji kvalitu poskytovaných služeb, z důvodu obstarání konkurenci. V odvětví stavebnictví a hlavně ve vzorkovně stavebních materiálů a poskytovaných poradenských služeb je nutné stále zdokonalovat zaměstnance, pořádat pro ně různá školení a vzdělávat je.

V oblasti inovace, vědy, výzkumu je potřebné věnovat trvalou podporu výkonnosti a inovacím zvýšením finančního přidělu ze SR, zajistit větší investice do výzkumu a vzdělávání, podpořit činnost v aplikovaném výzkumu, který je typický pro stavební průmysl.

2 Teoretická východiska řešení

V teoretické části se budeme zabývat pojmem finanční analýzy a jejími metodami.

2.1 Pojetí a cíle finanční analýzy

Finanční analýza patří k základním dovednostem každého finančního manažera. Tvoří každodenní součást jeho práce, neboť závěry a poznatky finanční analýzy slouží nejen pro strategické a taktické rozhodování o investicích a financování, ale i pro reporting vlastníkům, věřitelům a dalším zájemcům (Kislingerová a kol, 2004).

Hlavním smyslem finanční analýzy je dospět k určitým závěrům o celkové finanční a hospodářské situaci podniku a připravit podklady pro rozhodování (Černá, 1997).

Finanční analýza rozebírá dosavadní vývoj podniku. Pomáhá plánovat a odhadovat budoucí vývoj. Poskytuje informace o finanční síle, odhaluje slabé a silné stránky finanční situace podniku (Živělová, 2007).

Finanční analýza má tedy ve finančním řízení podniku nezastupitelné místo. Průběžná znalost finanční situace firmy umožňuje manažerům správně se rozhodovat. Znalost finančního postavení je nezbytná pro odhad a prognózování budoucího vývoje. V současnosti se neustále mění ekonomické prostředí a s tímto dochází i ke změnám ve firmách. Úspěšná firma se bez finanční analýzy dnes neobejde (Živělová, 2007).

Pochopení minulosti je základním předpokladem k úvahám o budoucnosti (Brealey, Myers, 2000).

Analýzou účetních výkazů podniku sledujeme nejen cíl poznat současnou finanční situaci a vztahy mezi různými stránkami ekonomické činnosti podniku, ale snažíme se rovněž vyvodit závěry použitelné k rozhodování o krocích, které by umožnily udržet a případně i zlepšit výsledky podniku v budoucnosti (Kovanicová, aj., 1997).

2.2 Zdroje informací pro finanční analýzu

Kvalita informací, které podmiňují úspěšnost finanční analýzy a do značné míry závisí na použitých vstupních informacích. Použité vstupní informace by měly být nejen kvalitní, ale zároveň také komplexní. Důvodem pro toto tvrzení je fakt, že je nutno podchytit pokud možno všechna data, která by mohla jakýmkoli způsobem zkreslit výsledky hodnocení finančního zdraví firmy. Základní data jsou nejčastěji čerpána z účetních výkazů (Živělová, 2007).

Účetní výkazy tedy poskytují informace celé řadě uživatelů a lze je rozdělit do dvou základních částí: Účetní výkazy finanční a účetní výkazy vnitropodnikové (Živělová, 2007).

Finanční výkazy jsou externí výkazy, neboť poskytují informace zejména externím uživatelům. Dávají přehled o stavu a struktuře majetku, zdrojích krytí, tvorbě a užití výsledku hospodaření a také o peněžních tocích. Je možné je označit jako základ všech informací pro firemní finanční analýzu a to i vzhledem k faktu, že jde o veřejně dostupné informace, které je firma povinna zveřejňovat nejméně jedenkrát ročně (Živělová, 2007).

Vnitropodnikové účetní výkazy nemají právně závaznou úpravu a vycházejí z vnitřních potřeb každé firmy, avšak právě využití vnitropodnikových informací vede ke zpřesnění výsledků finanční analýzy a umožní eliminovat riziko odchylky od skutečnosti, neboť se jedná o výkazy, které mají častější frekvenci sestavování a umožňují vytváření podrobnějších časových řad, což je z hlediska finanční analýzy velmi důležité (Růčková, 2008).

2.3 Postup finanční analýzy

Pro praktické použití je nejdůležitější členění metod technické finanční analýzy na (Živělová, 2007):

- horizontální analýzu
- vertikální analýzu
- analýza rozdílových ukazatelů

- analýzu poměrových ukazatelů
- analýzu pyramidových soustav ukazatelů
- predikci finanční tísně podniku

Horizontální a vertikální analýza

Ve finanční analýze jsou zpravidla aplikovány dvě rozborové techniky, a to tzv. procentní poměr a poměrová analýza. Východiskem obou technik jsou absolutní ukazatele, tj. jak stavové, tak tokové veličiny tvořící obsah účetních výkazů.

Horizontální analýza využívá absolutních a rozdílových ukazatelů. Zjišťuje procentní změny jednotlivých položek účetních výkazů oproti předcházejícímu období. Ze změn lze odvozovat i pravděpodobný vývoj příslušných ukazatelů v budoucnosti. Je však třeba mít k dispozici dlouhou časovou řadu a v časové řadě zajisti srovnatelnost údajů. Do odhadu budoucího vývoje je nutno zahrnout předpokládané změny jak uvnitř podniku, tak změny ve vnějším ekonomickém prostředí (Živělová, 2007).

Tato analýza přejímá přímo data, která jsou získávána nejčastěji z účetních výkazů. Změny jednotlivých položek výkazů se sledují po řádcích, horizontálně, a proto je tato metoda nazývána horizontální analýzou absolutních dat (Sedláček, 2007).

Procentní změny jednotlivých položek vycházejí z absolutních změn, zjištěných jako rozdíl dvou hodnot v čase:

VZOREC 1[Živělová, 1998(s.50)]:

$$\text{absolutní změna} = \text{ukazatel}_t - \text{ukazatel}_{t-1}$$

VZOREC 2 [Živělová, 1998(s.50)]:

$$\text{procentní změna} = (\text{absolutní změna} / \text{ukazatel}_{t-1}) * 100 [\%]$$

Vertikální analýza, označovaná i jako strukturální analýza, vyjadřuje procentní podíl dané položky účetního výkazu ze stanoveného základu. Užívá se pro vyjádření struktury aktiv a pasiv a pro rozbor Výkazu zisku a ztráty. Její použití je výhodné po srovnání údajů v účetních výkazech v delším časovém horizontu (Živělová, 2007).

Vertikální analýza sleduje strukturu finančního výkazu vztaženou k nějaké smysluplné veličině (např. celková suma bilančních suma), (Kislingerová, aj., 2005).

VZOREC 3 [Kislingerová, Hnilica (s.22)]:

$$Pi = \frac{Bi}{\sum Bi} * 100 [\%]$$

Vzhledem k postupu výpočtu ukazatelů při horizontální a vertikální analýze, bývají někdy obě metody označovány souhrnným názvem procentní rozbor. Převádějí ukazatele v absolutních hodnotách na relativní, tedy procentní vyjádření. Procentní rozbor má řadu výhod, vedle toho je však třeba vzít v úvahu i jeho nevýhody.

K výhodám finanční analýzy prováděné pomocí procentního rozboru lze přiřadit (Živělová, 2007):

- je výhodný pro porovnání výkazů podniku v delším časovém období
- slouží pro porovnání výsledků podniku v rámci oboru jako celku
- slouží pro porovnání výkazů v rámci vnitropodnikových útvarů
- je východiskem pro komparaci podniku se srovnatelnými podniky oboru

K nevýhodám finanční analýzy prováděné pomocí procentního rozboru patří (Živělová, 2007):

- neodhaluje příčiny změn
- absolutní základna pro výpočet ukazatelů se mění
- vykazované údaje mohou být obsahově nesrovnatelné

EVA (Economic Value Added), tj. ekonomická přidaná hodnota, hodnotové měřítko výkonnosti, konstrukce je založena na myšlence, že investovaný kapitál musí vlastníkům přinést více, než činily náklady na kapitál (Kislingerová a kol, 2004).

VZOREC 4 [Kislingerová a kol, 2004, (s.69)]

$$EVA = NOPAT - WACC * C,$$

kde NOPAT - provozní hospodářský výsledek,

WACC - náklady na kapitál (Cost of Capital)

C - velikost investovaného kapitálu

Podstatou je, že hodnota ukazatele EVA by měla být kladná. Jedině tehdy vzniká „nová“, tzv. přidaná hodnota zvyšující původní hodnotu podniku.

NOPAT je provozní zisk po zdanění, představuje hospodářský výsledek vygenerovaný v souvislosti s hlavní činností firmy.

VZOREC 5 [Kislingerová a kol, 2004, (s.95)]

$$NOPAT = EBIT * (1-t)$$

C je investovaný zpoplatněný kapitál, který představuje hodnotu všech finančních zdrojů, které do podniku vložili investoři.

VZOREC 6 [Kislingerová a kol, 2004, (s.95)]

$$C = \text{Dlouhodobý majetek} + \text{Čistý pracovní kapitál}$$

WACC jsou průměrné náklady kapitálu a vypočítají se dle vzorce:

VZOREC 7 [Kislingerová a kol, 2004, (s.96)]

$$WACC = r_d (1 - t) * D / C + r_e * E / C,$$

kde WACC jsou náklady na celkový investovaný dlouhodobý kapitál, výnos aktiv,

r_d - náklady na cizí kapitál, tj. úrok,

t - sazba daně z příjmu právnických osob,

D (Debt) - cizí kapitál (dluhy),

C - celkový dlouhodobě investovaný kapitál,

r_e - náklady na vlastní kapitál (očekávaná výnosnost vlastního kapitálu)

E (Equity) - vlastní kapitál (Kislingerová, 2004).

2.4 Analýza rozdílových ukazatelů

Čistý pracovní kapitál (net working capital) je nejčastěji užívaným ukazatelem vypočteným jako rozdíl mezi celkovými oběžnými aktivy a celkovými krátkodobými dluhy. Ty mohou být vymezeny od splatnosti 1 rok až po splatnost 3měsíční, což umožňuje oddělit výstižněji v oběžných aktivech tu část finančních prostředků, která je určena na brzkou úhradu krátkodobých dluhů, od té části, která je relativně volná a kterou chápeme jako určitý finanční fond (Sedláček, 2007).

Je to část oběžných aktiv krátkodobého majetku, který je financován dlouhodobými finančními zdroji (Růčková, 2008).

VZOREC 8:

Rozdílové ukazatele. *2.přednáška* [online]. 2006, 2, [cit. 2011-05-02]. Dostupný z WWW:<http://is.vsfs.cz/el/6410/leto2006/BP_FAP/FALS062.pr.pdf?fakulta=6410;obdobi=13;kod=BP_FAP>.

$$\text{ČPK} = \text{obežná aktiva} - \text{krátkodobá cizí pasiva}$$

Čisté pohotové prostředky se používají ke sledování okamžité likvidity čistý peněžní fond, který představuje rozdíl mezi pohotovými peněžními prostředky a okamžitě splatnými závazky. Nejvyšší stupeň likvidity vyjadřuje fond, který do pohotových peněžních prostředků zahrnuje pouze hotovost a peníze na běžných účtech (Sedláček, 1997). Tento ukazatel není ovlivněn oceňovacími technikami (Kovanicová, aj. 1999)

VZOREC 9:

Rozdílové ukazatele. *2.přednáška* [online]. 2006, 2, [cit. 2011-05-02]. Dostupný z WWW:<http://is.vsfs.cz/el/6410/leto2006/BP_FAP/FALS062.pr.pdf?fakulta=6410;obdobi=13;kod=BP_FAP>.

$$\text{ČPP} = \text{pohotové peněžní prostředky} - \text{krátkodobé závazky}$$

2.5 Analýza poměrových ukazatelů

Analýza poměrových je nejužívanější metodou finanční analýzy. Je založena na využití poměrových ukazatelů, jejichž pomocí jsou postupně zkoumány jednotlivé oblasti finančního hospodaření podniku (Živělová, 2007).

Analýza poměrových ukazatelů využívá veřejně dostupné informace (Růčková, 2008).

Poměrové ukazatele jsou pouze výhodným způsobem, jak shrnout velká množství finančních údajů porovnáváním výkonnosti firem. Ukazatele nám pomohou klást správné otázky, málokdy je však zodpovědí (Brealey, Myers, 2000).

Ukazatele pokrývají veškeré složky výkonnosti podniku. Uspořádání, počet i konstrukce se liší s ohledem na cíl analýzy a s tím spojený okruh uživatelů, pro něž je analýza zpracovávána. Obvykle se lze setkat s bloky ukazatelů:

- rentability,
- likvidity,
- aktivity,
- zadluženosti (Kislingerová a kol., 2004).

2.5.1 Ukazatele rentability

Ukazatele rentability někde označované jako ukazatele výnosnosti, návratnosti, profitability ratio, jsou konstruovány jako poměr konečného efektu dosaženého podnikatelskou činností k nějaké srovnávací základně, která může být jak na straně aktiv, tak na straně pasiv, nebo k jiné bázi. Zobrazují pozitivní nebo naopak negativní vliv řízení aktiv, financování firmy a likvidity na rentabilitu (Kislingerová a kol, 2004).

Ukazatele rentability patří v praxi k nejsledovanějším ukazatelům vzhledem k tomu, že informují o efektu, jakého bylo dosaženo vloženým kapitálem (Kislingerová, aj. 2005).

Ukazatele rentability zobrazují kombinovaný vliv ukazatelů zadluženosti, platební schopnosti a aktivity na výsledky hospodaření podniku. Používány jsou tři základní ukazatele rentability (Živělová, 2007):

- rentabilita celkového vloženého kapitálu
- rentabilita vlastního kapitálu
- rentabilita dlouhodobě investovaného kapitálu

Rentabilita celkového vloženého kapitálu je vyjádřena poměrem:

Zdaněná verze:

VZOREC 10 [Živělová, 1997(s.66)]:

$$\text{Rentabilita aktiv (zdaněná)} = \frac{EBIT(1-t)}{Aktiva}$$

Nezdaněná verze:

VZOREC 11 [Kislingerová a kol, 2004 (s.73)]:

$$\text{Rentabilita aktiv (nezdaněná)} = \frac{EBIT}{Aktiva}$$

Rentabilita celkového vloženého kapitálu (ROA = Return On Assets), bývá označována i jako rentabilita úhrnného vloženého kapitálu nebo úhrnných vložených prostředků. Ukazatel vyjadřuje celkovou efektivnost podnikání. Ukazatel respektuje skutečnost, že efektem zhodnocení je nejen odměna vlastníkům podniku, ale i jeho věřitelům za půjčení kapitálu (Živělová, 2007).

Ukazatel rentability úhrnných vložených prostředků ROA bývá považován za klíčové měřítko rentability, protože poměruje zisk s celkovými aktivy investovanými do podnikání bez ohledu na to, z jakých zdrojů jsou financovány: zda jde o zdroje vlastní či cizí (Kovanicová, aj., 1999).

Ukazatel ROA by měl odrážet, jakého efektu bylo dosaženo z celkových aktiv (Kislingerová, aj., 2005).

Pokud je do čitatele dosazen EBIT (Earnings Before Interests and Taxes = Zisk před úroky a zdaněním), což odpovídá v účetní metodice zhruba provoznímu zisku, potom ukazatel měří hrubou produkční sílu aktiv podniku před odpočtem daní

a nákladových úroků. Dosadíme-li do čitatele zisk (po zdanění) zvýšený o zdaněné úroky, znamená to, že požadujeme, aby ukazatel poměřil vložené prostředky nejen se ziskem, ale i s úroky, jež jsou odměnou věřitelům za jimi zapůjčený kapitál (Sedláček, 2007).

Další z používaných ukazatelů je rentabilita vlastního kapitálu:

VZOREC 12 [Kislingerová a kol, 2004 (s.73)]:

$$\text{rentabilita vlastního kapitálu} = \frac{\text{Čistý zisk}}{\text{Vlastní kapitál}}$$

Rentabilita vlastního kapitálu (ROE = Return On Equity) označovaná též jako výnos na vlastní kapitál, vyjadřuje výnosnost kapitálu vloženého vlastníky podniku. Pro vlastníky podniku je tento ukazatel klíčovým měřítkem toho, jak byly prostředky, které do podniku vložili, zhodnoceny (Živělová, 2007).

Měří, kolik čistého zisku připadá na jednu korunu investovaného kapitálu akcionářem (Kislingerová a kol, 2004).

VZOREC 13 [Kislingerová a kol, 2004 (s.72)]

$$\text{Rentabilita investovaného kapitálu} = \frac{EBIT}{VK + Re zervy + DZ + BÚ \text{ dlouhodobé}}$$

Rentabilita dlouhodobě investovaného kapitálu (ROCE) označována i jako rentabilita celkového investovaného kapitálu, umožňuje posoudit výnosnost dlouhodobě investovaného kapitálu (Živělová, 2007).

Ukazatel měří efekt, tj. kolik provozního hospodářského výsledku před zdaněním podnik dosáhl z jedné koruny investované akcionáři a věřiteli (Kislingerová a kol, 2004)

2.5.2 Ukazatelé likvidity

Likvidita je nezbytnou podmínkou pro dlouhodobou existenci podniku. Na likviditu působí kromě výše krátkodobých závazků ještě některé další činitele, které se promítají ve výsledných hodnotách. Jedná se především o vliv vnějšího ekonomického

prostředí. Čím je proměnlivější, tím je tlak na určitou míru opatrnosti, a tudíž i výše likvidity (Kislingerová a kol, 2004).

Nedostatek likvidity vede k tomu, že podnik není schopen využít ziskových příležitostí, které se při podnikání objeví (což souvisí s opatrnějším postojem z hlediska rizikovosti projektů), nebo není schopen hradit své běžné závazky, což může vyústit v platební neschopnost a vést k bankrotu. (Růčková, 2008).

Nevýhodou ukazatelů je, že hodnotí likviditu podle zůstatku finančního (oběžného) majetku, ale ta v daleko větší míře závisí na budoucích cash flow (Sedláček, 2007).

Likvidita je obvykle spojována se třemi základními poměrovými ukazateli, a to:

VZOREC 14 [(Kislingerová a kol, 2004 (s.78)]

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

VZOREC 15 [(Kislingerová a kol, 2004 (s.78)]

$$\text{Pohotová likvidita} = (\text{Oběžná aktiva} - \text{Zásoby}) / \text{Krátkodobé závazky}$$

VZOREC 16 [Růčková, 2008(s.49)]:

$$\text{Hotovostní likvidita} = \text{Peněžní prostředky} / \text{Krátkodobé závazky}$$

Běžná likvidita je nazývána též jako celková likvidita, ukazatel solventnosti nebo poměrový ukazatel pracovního kapitálu, příp. i likvidita. Ukazatel vyjadřuje vždy kolika Kč oběžného majetku je kryta 1 Kč krátkodobých závazků podniku, což udává, kolikrát je podnik schopen uspokojit věřitele, pokud by v daném okamžiku proměnil všechna svá oběžná aktiva v hotovost (Živělová, 2007). Čím vyšší je hodnota ukazatele, tím je pravděpodobnější zachování platební schopnosti podniku. Vypovídací schopnost tohoto ukazatele má však také některá omezení – jedním z nich je např. fakt, že nepřihlíží ke struktuře oběžných aktiv z hlediska její likvidnosti a dále nebere v úvahu strukturu krátkodobých závazků z hlediska doby splatnosti (Růčková, 2008).

Podle průměrné strategie se má tato likvidita pohybovat v rozmezí 1,6-2,5, podle konzervativní strategie má být vyšší než 2,5 a podle agresivní nižší než 1,6, ale ne nižší

než 1. Je tedy pouze na managementu podniku, jakou strategii zvolí a zda preferuje spíše vysoký výnos, nebo nízké riziko (Kislingerová a kol, 2004).

Pohotová likvidita je označována řadou jiných názvů jako celková likvidita, rychlá likvidita, rychlý poměr, či dokonce i kyselá likvidita. Poměřuje pouze pohotová oběžná aktiva s krátkodobými závazky. Pohledávky je nutné upravit o nedobytné pohledávky, případně pohledávky po lhůtě splatnosti, neboť tak se zvyšuje vyzdívací schopnost tohoto ukazatele (Živělová, 2007).

Některá aktiva mají blíže k nižší hotovosti než jiná. Přijdou-li potíže, zásoby se nemusí podařit prodat za více než zlomek jejich hodnoty. Proto se manažeři obvykle zaměřují pouze na hotovost, obchodovatelné cenné papíry a pohledávky, které zákazníci ještě nezaplatili. (Brealey, Myers, 2000).

Velmi užitečné je porovnávat hodnoty tohoto ukazatele s hodnotami ukazatele běžné likvidity, neboť podstatně nižší hodnota pohotové likvidity než likvidity běžné ukazuje na nadměrnou váhu zásob ve struktuře oběžného majetku (Živělová, 2007).

Hotovostní likvidita představuje to nejužší vymezení likvidit. Vstupují do ní jen ty nejlikvidnější položky z rozvahy. Pod pojmem pohotové platební prostředky je nutné si představit sumu peněz na běžném účtu, jiných účtech či v pokladně, ale také volně obchodovatelné cenné papíry, šeky. Tento pojem můžeme ztotožnit s pojmem finanční majetek. Součástí krátkodobých dluhů jsou i běžné bankovní úvěry a krátkodobé finanční výpomoci, které jsou v rozvaze vedeny oddělené od krátkodobých závazků v rámci bankovních úvěrů a výpomocí (Růčková, 2008)

Finanční analytici se dívají na ukazatele okamžité likvidity (Brealey, Myers, 2000).

Pro okamžitou likviditu platí doporučená hodnota v rozmezí 0,9 – 1,1. Tento interval je převzat z americké literatury. Pro Českou republiku bývá toto pásmo rozšiřováno v dolní mezi, kde některé prameny (Růčková, 2008) uvádí hodnotu 0,6 a podle metodiky ministerstva průmyslu a obchodu jsou hodnoty nižší, a to 0,2, která je však zároveň i označována za hodnotu kritickou i z psychologického hlediska. U okamžité likvidity navíc platí, že nedodržení předepsaných hodnot ještě nemusí

za každou cenu znamenat finanční problémy firmy, protože i ve firemních podmínkách se poměrně často vyskytuje využívání účetních přetažků, kontokorentů, které nemusí být při použití údajů z rozvahy patrné (Růčková, 2008).

Problémem všech tří uvedených ukazatelů likvidity je, že se jedná o statický pohled na likviditu a rovněž o pohled historický. Ukazatel pracovního kapitálu se doporučuje jako doplnění k analýze likvidity (Růčková, 2008).

VZOREC 17 [Kislingarová a kol., 2004, (s. 80)]

Pracovní kapitál = Oběžná aktiva - Krátkodobé závazky

Je to absolutní ukazatel, který říká, že čím větší pracovní kapitál má podnik k dispozici, tím lépe. Nevýhoda tohoto ukazatele je, že se nedá použít v mezipodnikovém srovnání, neboť jde o absolutní ukazatel (Kislingarová a kol., 2004).

2.5.3 Ukazatele aktivity

Ukazatele aktivity jsou využívány především pro řízení aktiv. Reprezentují kombinované ukazatele, kde jsou do vzájemných vztahů dávány jednotlivé položky účetního výkazu rozvaha-majetek a výkazu zisků a ztrát-tržby. Ukazatele z bloku ukazatelů aktivity informují, jak společnost využívá jednotlivé majetkové části, zda disponuje relativně rozsáhlými kapacitami, které zatím nejsou firmou využívány, nebo naopak příliš vysoká rychlost obratu může být signálem, že firma nemá dostatek produktivních aktiv a z hlediska budoucích růstových příležitostí nebude mít šanci pro jejich realizaci (Kislingarová a kol., 2004)

Nejkomplexnějším ukazatelem v této skupině je obrat celkových aktiv.

VZOREC 18 [Živělová, 2007 (s.63)]:

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

Dalším ukazatelem je obrat dlouhodobého hmotného majetku.

Ukazatel odbytu k aktivům vyjadřuje, jak obtížně lze aktiva firmy využít (Brealey, Myers, 2000).

Ukazuje, jak se zhodnocují stála i oběžná aktiva ve výrobní činnosti společnosti bez ohledu na zdroje krytí těchto aktiv (Živělová, 2007).

Udává počet obrátek (tj. kolikrát se aktiva obrátí) za daný časový interval (za rok). Pokud je intenzita využívání aktiv společnosti nižší než počet obrátek celkových aktiv zjištěný jako oborový průměr, měly by být zvýšeny tržby nebo odprodána některá aktiva (Sedláček, 2007).

Vysoká hodnota ukazatele může naznačovat, že firma pracuje blízko plné kapacity (Brealey, Myers, 2000).

Obrat dlouhodobého majetku označovaný i jako ukazatel relativní vázanosti dlouhodobého hmotného majetku, je ukazatelem efektivnosti a intenzity využívání budov, strojů, zařízení, proto bývá označován i jako produktivnost fixních aktiv. Hodnota ukazatele bývá obvykle srovnávána s odvětvovými průměry. Nižší hodnota než je odvětvový průměr signalizuje nízké využití a je upozorněním pro výrobu, aby zvýšila využití výrobních kapacit i upozorněním pro finanční manažery, aby mezili podnikové investice (Živělová, 2007).

VZOREC 19 [Živělová, 2007 (s.63)]:

$$\text{obrat dlouhodobého hmotného majetku} = \frac{\text{tržby}}{\text{dlouhodobý hmotný majetek v ZC}}$$

Obrat zásob udává, kolikrát je v průběhu roku každá položka zásob podniku prodána a znovu uskladněna (Sedláček, 2007). Je-li tento ukazatel ve srovnání s odvětvovým průměrem vyšší, znamená to, že podnik nemá zbytečně nelikvidní zásoby, které by vyžadovaly nadbytečné financování. Nadbytečné zásoby jsou neproduktivní a představují investici s nízkým či dokonce nulovým výnosem (Živělová, 2007).

Vysoký obrat zásob je obvykle považován za projev efektivnosti (Brealey, Myers, 2000).

VZOREC 20 [Živělová, 2007 (s.64)]:

$$\text{Obrat zásob} = \frac{\text{tržby}}{\text{zásoby}}$$

Doba obratu zásob vyjadřuje průměrný počet dnů, po něž jsou zásoby vázány v podniku do doby jejich spotřeby. Obecně platí, že pokud se obratovost zásob zvyšuje a doba obratu zásob snižuje, resp. zrychluje, pak je situace podniku dobrá (Kislingerová a kol, 2004)

Vzorec 21: [Kislingerová, 2004 (s.83)]

$$Doba\ obratu\ zásob = \frac{Zásoby}{Tržby / 360}$$

Rychlost obratu pohledávek udává počet obrátek, tedy transformace pohledávek v hotové peníze. Čím rychlejší je obrat pohledávek, tím rychleji podnik inkasuje své pohledávky a získané peníze může použít na další potřeby podniku (Živělová, 2007).

Nízká hodnota je považována za znak efektivně pracujícího inkasního oddělení, ale může být také následkem nadměrně restriktivní úvěrové politiky (Brealey, Myers, 2000).

VZOREC 22 [Živělová, 2007 (s.65)]:

$$rychlost\ obratu\ pohledávek = \frac{tržby}{průmerný\ stav\ pohledávek}$$

Pro zajištění platební schopnosti podniku je důležitý ukazatel doba **obratu pohledávek**, tento ukazatel vypovídá o tom, jak dlouho jsou pohledávky v průměru splaceny. Doporučovanou hodnotou je běžná doba splatnosti faktur. Je-li doba obratu pohledávek delší než běžná doba splatnosti faktur, znamená to nedodržování obchodně úvěrové politiky ze strany obchodních partnerů (Růčková, 2008).

VZOREC 23 [Růčková, 2008 (s.65)]:

$$doba\ obratu\ pohledávek = \frac{365}{obrat\ pohledávek}$$

VZOREC 24 [Živělová, 2007 (s.65)]:

$$průměrné\ denní\ tržby = \frac{tržby}{365}$$

Doba obratu závazků udává dobu, která uplyne mezi nákupem zásob a platbou za tento nákup (Máče, 2006).

Obecně je možno konstatovat, že doba obratu závazků by měla být delší než doba obratu pohledávek, aby nebyla narušena finanční rovnováha ve firmě (Růčková, 2008).

VZOREC 25 [Sedláček, 2007 (s.63)]:

$$\text{doba obratu závazků} = \frac{\text{závazky}}{\text{denní tržby}}$$

2.5.4 Ukazatele zadluženosti

Pojem zadluženost vyjadřuje skutečnost, že podnik používá k financování svých aktiv ve své činnosti cizí zdroje, tedy dluh. V reálné ekonomice u velkých podniků nepřichází v úvahu, že by podnik financoval veškerá svá aktiva z vlastního anebo naopak jen z cizího kapitálu (Růčková, 2008).

Ukazatele zadluženosti označované též jako ukazatele řízení dluhu, měří rozsah v jakém je firma financována cizími zdroji. Hodnotí v podstatě finanční strukturu podniku (Živělová, 2007).

Zadluženost není pouze negativní charakteristikou podniku, její růst může přispět k celkové rentabilitě a tím i k vyšší tržní hodnotě podniku, avšak současně zvyšuje riziko finanční nestability (Sedláček, 2007).

Účetní jednotka využívá cizí kapitál tehdy, když jí tato alternativa přinese větší výnos, než jsou náklady spojené s cizím kapitálem (tj. úroky), (Máče, 2006).

Použití výhradně vlastního kapitálu totiž jednoznačně s sebou přináší snížení celkové výnosnosti vloženého kapitálu. Naopak financování výhradně z cizích zdrojů by bylo pravděpodobně spojeno s obtížemi při jeho získávání. Podstatou analýzy zadluženosti je hledání optimálního vztahu mezi vlastním a cizím kapitálem – hovoříme o kapitálové struktuře (Růčková, 2008).

Hlavní motiv k tomu, aby podnik při financování své činnosti využíval i cizí zdroje, vyplývá z jejich relativně nižší ceny ve srovnání se zdroji vlastními (Živělová, 2007).

Základním ukazatelem, kterým se zpravidla vyjadřuje celková zadluženost, je poměr celkových závazků k celkovým aktivům, který se nazývá ukazatel věřitelského rizika (debt ratio, celková zadluženost).

VZOREC 26 [Růčková, 2008 (s.58)]:

$$\text{Ukazatel veritelského rizika} = \frac{\text{Celkové cizí zdroje}}{\text{Celková aktiva}}$$

Obecně platí, že čím je vyšší hodnota tohoto ukazatele, tím je vyšší riziko věřitelů (Růčková, 2008).

Celkové závazky v tomto ukazateli zahrnují závazky krátkodobé i dlouhodobé, včetně bankovních úvěrů, které jsou v účetním výkazu Rozvaha sledovány odděleně od ostatních závazků. Obecně platí, že čím vyšší je hodnota tohoto ukazatele, tím vyšší je zadluženost celkového majetku podniku a tím vyšší riziko věřitelů, že jejich dluh nebude splacen (Živělová, 2007).

Analytickými ukazateli celkové zadluženosti jsou dlouhodobá a krátkodobá zadluženost:

VZOREC 27 [Živělová, 2007 (s.55)]:

$$\text{dlouhodobá zadluženost} = \frac{\text{dlouhodobé závazky}}{CA} * 100 \text{ [\%]}$$

VZOREC 28 [Živělová, 2007 (s.55)]:

$$\text{krátkodobá zadluženost} = \frac{\text{krátkodobé závazky}}{CA} * 100 \text{ [\%]}$$

K měření zadluženosti se dále používá poměru vlastního kapitálu k celkovým aktivům – koeficient samofinancování (equity ratio), což je doplňkový ukazatel k ukazateli věřitelského rizika a jejich součet by měl dát přibližně 1.

VZOREC 29 [Růčková, 2008 (s.58)]:

$$\text{Koeficient samofinancování} = \frac{\text{vlastní kapitál}}{\text{celková aktiva}}$$

Tento ukazatel vyjadřuje proporci, v níž jsou aktiva společnosti financována penězi akcionářů (Růčková, 2008).

Používá se pro hodnocení hospodářské i finanční stability podniku a bývá spolu s ukazateli platební schopnosti považován za nejvýznamnější ukazatel celkové finanční situace podniku (Živělová, 2007).

Převrácená hodnota míry samofinancování je dalším možným způsobem vyjádření zadluženosti podniku. Finanční páka:

VZOREC 30 [Živělová, 2007 (s.56)]:

$$\text{finanční páka} = \frac{\text{aktiva celkem}}{\text{vlastní kapitál}}$$

Finanční páka má velký význam při hodnocení výnosnosti podniku prostřednictvím pyramidových soustav ukazatelů (Živělová, 2007).

Vysoký podíl vlastního kapitálu však může vyjadřovat předkapitalizování podniku, což znamená, že firma z důvodu přílišné opatrnosti nedostatečně využívá cizích finančních zdrojů a proto udržuje nadměrnou výši vlastního kapitálu.

Opakem předkapitalizování je podkapitalizování podniku, které je pro podnik daleko nebezpečnější, neboť nastává tehdy, je-li firma příliš zadlužena a výše vlastního kapitálu je nepřiměřená rozsahu provozní činnosti podniku (Živělová, 2007).

VZOREC 31 [Živělová, 2007 (s.56)]:

$$\text{podkapitalizování} = \frac{\text{dlouhodobé závazky} + \text{vlastní kapitál}}{\text{stálá aktiva}}$$

Hodnota ukazatele by rozhodně neměla být větší než 1, neboť podle zásad správného financování by firma měla majetek krýt dlouhodobým kapitálem, který by

měl být dostatečně vysoký, aby nejen umožňoval financování stálých aktiv, ale vytvářel v potřebné výši i dostatečný pracovní kapitál, nezbytný pro zajištění běžného chodu podniku (Živělová, 2007).

Proto, aby firma zjistila, zda je pro ni ještě dluhové zatížení únosné, je konstruován ukazatel úrokového krytí.

VZOREC 32 [Růčková, 2008 (s.58)]:

$$\text{ukazatel úrokového krytí} = \frac{EBIT}{\text{nákladové úroky}}$$

Výše tohoto ukazatele vypovídá o tom, kolikrát celkový efekt reprodukce pokryje úrokové platby (Kislingerová, 2004,s.86)

Čím vyšší hodnota ukazatele, tím pro podnik lépe. Američtí analytici považují za bezproblémový podnik, u něhož hodnota tohoto ukazatele se pohybuje okolo 3. Za bezproblémovou úroveň považují hodnotu okolo 8 (Živělová, 2007).

Dalším z ukazatelů užívaných pro hodnocení zadluženosti podniku je dluh na vlastní kapitál.

VZOREC 33 [Živělová, 2007 (s.57)]:

$$\text{Dluh na vlastní kapitál} = \frac{\text{Celkové závazky}}{\text{Vlastní kapitál}}$$

Jde o poměr cizího kapitálu k vlastnímu kapitálu firmy, nicméně mnohem častěji se využívá jeho převrácená hodnota, která měří míru finanční samostatnosti podniku. U tohoto ukazatele ale platí, že při finanční analýze musíme přihlédnout také k leasingovému financování, které by mělo být k cizímu kapitálu přičteno v rámci objektivizace výsledků míry finanční samostatnosti (Růčková, 2008).

2.6 Predikce finanční tísně podniku

Rozhodování v oblasti dluhové politiky podniku souvisí i s možnými budoucími finančními problémy podniku, které se v míře zadluženosti odrážejí. Proto je

pro bezporuchový chod podniku neustále třeba finanční situaci podniku sledovat a vyhodnocovat a ze zjištěných výsledků iniciovat následná opatření (Živělová, 2007).

2.6.1 Bankrotní modely

Bankrotní modely vycházejí z toho, že finanční problémy podniku je možno rozeznat podle určitých příznaků před tím, než se skutečné problémy plně projeví (Živělová, 2007).

2.6.1.1 Altmanův model – „Z-skóre“

Typickým příkladem indexu je „Altmanův index finančního zdraví podniku“ nebo také „Altmanův model“. Vychází z propočtu globálních indexů, respektive indexů celkového hodnocení (Růčková, 2008).

Není-li společnost veřejně obchodovatelná na burze, má Altmanův index takový tvar:

VZOREC 34 [Sedláček, 2007 (s.110)]:

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

kde:

A = čistý provozní kapitál/celková aktiva

B = nerozdělený zisk/celková aktiva

C = zisk před zdaněním a úroky/celková aktiva

D = podíl vlastního kapitálu v účetní hodnotě k celkovým dluhům E = celkový obrat/celková aktiva

$Z > 2,9$ můžeme předvídat uspokojivou finanční situaci

$1,2 > Z \leq 2,9$ „šedá zóna“ nevyhraněných výsledků

$Z \leq 1,2$ firma je ohrožena vážnými finančními problémy

Pokud bychom chtěli využít původní myšlenky modelu predikci pravděpodobnosti bankrotu v našich poměrech, musíme tyto skutečnosti zohlednit. Proces bankrotu není jen důsledkem statisticky objektivně měřitelných finančních veličin, ale také důsledkem rozhodování lidí (Černá, 1999)

2.6.1.2 Model „IN₀₅“ *Index důvěryhodnosti*

Tento model byl zpracován manžely Neumaierovými a jeho snahou je vyhodnotit finanční zdraví českých firem v českém prostředí.

Index IN prošel několika úpravami, aby zachycoval pohled důležitý pro vlastníka firmy. K poslední aktuální obměně soustavy došlo v roce 2005, kdy byl index nazván IN₀₅. Indexy IN jsou vlastně úpravou Altmanovi analýzy pro české prostředí.

Index IN01 je určen vztahem:

Vzorec 35: [Růčková 2010 (s.57)]:

$$IN_{05} = 0,13 x_1 + 0,04 x_2 + 3,97 x_3 + 0,21 x_4 + 0,09 x_5,$$

kde jednotlivé proměnné vyjadřují:

x₁ ... Aktiva celkem / Cizí zdroje

x₂ ... EBIT / Nákladové úroky

x₃ ... EBIT / Aktiva celkem

x₄ ... Výnosy / Aktiva celkem

x₅ ... Oběžná aktiva / (Krátkodobé závazky + Krátkodobé bankovní úvěry a výpomoci)

Pokud je hodnota indexu IN₀₅ při hodnocení větší než 1,6; znamená to, že podnik vytváří hodnotu pro své vlastníky. V rozmezí 0,9 a 1,6 je podnik v tzv. šedé zóně, kdy podnik přestává tvořit hodnotu, ale stále nesměřuje k bankrotu. Při hodnotách nižších než 0,9 směřuje podnik k bankrotu (Růčková, 2010).

2.6.1.3 Taflerův bankrotní model

Tento model byl publikován v roce 1977 a využívá čtyři poměrové ukazatele. Taflerova rovnice má tvar:

Vzorec 36: [Růčková, 2010, s.58]:

$$T = 0,53 \cdot R1 + 0,13 \cdot R2 + 0,18 \cdot R3 + 0,16 \cdot R4$$

, kde R1 = zisk před zdaněním / krátkodobé závazky,

R2 = oběžná aktiva / cizí kapitál,

$R3 = \text{krátkodobé závazky} / \text{celková aktiva},$

$R4 = \text{tržby celkem} / \text{celková aktiva}.$

Pokud hodnota T je vyšší než 0,3; tak jde o firmu s malou pravděpodobností bankrotu. U firmy, která dosahuje hodnotu funkce T nižší než 0,2, lze očekávat bankrot s vyšší pravděpodobností (Růčková, 2010).

3 Analýza problému a návrh postupu řešení

V této části diplomové práce budeme analyzovat současný stav společnosti a navrhneme vhodná řešení ke zlepšení situace společnosti.

3.1 Analýza stavových ukazatelů

Provedeme horizontální a vertikální analýzu aktiv a pasiv.

3.1.1 Horizontální analýza rozvahy

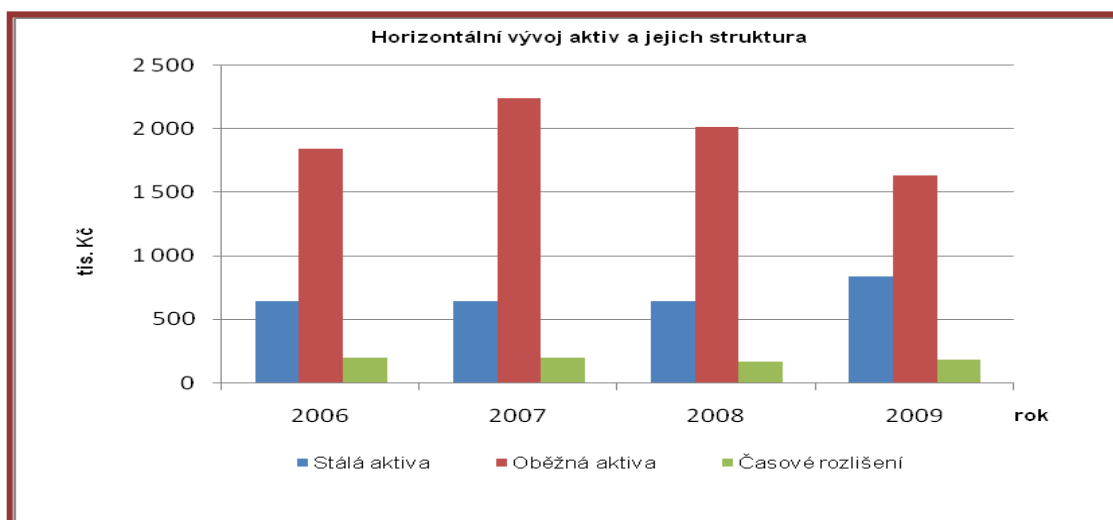
Horizontální analýza aktiv

Tabulka 2: Vývoj majetkové struktury v letech 2006-2009 (aktiva) v tis. Kč

Údaje jsou v tis. Kč, respektive v %	2006	2007	2008	2009	2007-2006		2008-2007		2009-2008	
	částka	částka	částka	částka	částka	%	částka	%	částka	%
Aktiva celkem	2 686	3 081	2 824	2 657	395	14,71%	-257	-8,34%	-167	-5,91%
Stálá aktiva	644	644	644	838	0	0,00%	0	0,00%	194	30,12%
Dlouhodobý hmotný majetek	644	644	644	838	0	0,00%	0	0,00%	194	30,12%
Oběžná aktiva	1 847	2 243	2 018	1 636	396	21,44%	-225	-10,03%	-382	-18,93%
Zásoby	1	1	62	59	0	0,00%	61	6100,00%	-3	-4,84%
Krátkodobé pohledávky	1 435	1 758	1 669	1 292	323	22,51%	-89	-5,06%	-377	-22,59%
Krátkodobý finanční majetek	411	484	287	285	73	17,76%	-197	-40,70%	-2	-0,70%
Časové rozlišení	195	194	162	183	-1	-0,51%	-32	-16,49%	21	12,96%

Zdroj: Vlastní na základě dat z účetních výkazů

Graf 2: Vývoj majetkové struktury společnosti v letech 2006-2009 (v tis. Kč)



Zdroj: Vlastní výpočty na základě dat z účetních výkazů

Z horizontální analýzy aktiv vyplývá, že celková aktiva za sledované období kolísala, v roce 2007 byl výraznější nárůst o 14, 71 % (absolutně o 395 tis. Kč), bylo to způsobené nárůstem krátkodobých pohledávek.

Stálá aktiva, konkrétně dlouhodobý hmotný majetek rostl až v roce 2009 o 30,12 % (absolutně o 194 tis. Kč), což bylo zapříčiněno otevřením nového vzorového domu Haas Fertigbau.

Oběžná aktiva pozvolna rostla, hlavně krátkodobé pohledávky, ale v roce 2009 klesly krátkodobé pohledávky z obchodních vztahů o 22,59 % (absolutně o 377 tis. Kč).

Co se týče zásob, vzrostly v roce 2008 o 61% (absolutně o 61 tis. Kč), což bylo způsobeno novou prodejnou stavební literatury.

Položka časového rozlišení během let 2006-2009 kolísá. Během sledovaného období náklady příštího období klesají a naopak příjmy příštích období vzrůstají. Z toho důvodu časové rozlišení v roce 2008 kleslo o 16,49 % (absolutně o 21 tis. Kč) a v roce 2009 vzrostlo o 12,96% (absolutně o 21 tis. Kč).

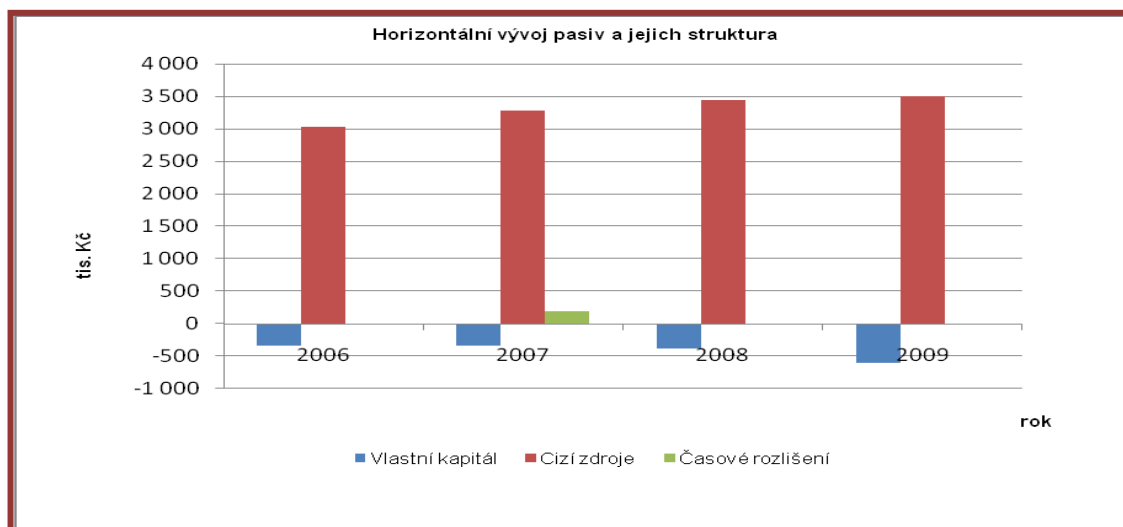
Horizontální analýza pasiv

Tabulka 3: Vývoj majetkové struktury v letech 2006-2009 (pasiva) v tis. Kč

Údaje jsou v tis. Kč, respektive v %	2006	2007	2008	2009	2007-2006		2008-2007		2009-2008	
	částka	částka	částka	částka	částka	%	částka	%	částka	%
Pasiva celkem	2 688	3 128	3 055	2 901	440	16,37%	-73	-2,33%	-154	-5,04%
Vlastní kapitál	-340	-342	-388	-606	-2	0,59%	-46	13,45%	-218	56,19%
Základní kapitál	100	100	100	100	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Rezervní fondy, nedělitelný fond a ostatní fondy ze zisku	10	10	10	26	0	0,00%	0	0,00%	16	160,00%
Výsledek hospodaření z minulých let	-450	-452	-498	-732	-2	0,44%	-46	10,18%	-234	46,99%
Cizí zdroje	3 028	3 276	3 443	3 507	248	8,19%	167	5,10%	64	1,86%
Krátkodobé závazky	3 028	3 276	3 443	3 507	248	8,19%	167	5,10%	64	1,86%
Časové rozlišení	0	194	0	0	194	0,00%	-194	-100,00%	0	0,00%

Zdroj: Vlastní výpočty na základě dat z účetních výkazů

Graf 3: Vývoj majetkové struktury společnosti v letech 2006-2009 v tis. Kč



Zdroj: Vlastní výpočty na základě dat z účetních výkazů

Vlastní kapitál, který je hlavním nositelem podnikatelského rizika a jeho podíl na celkovém kapitálu je ukazatelem finanční jistoty společnosti. Ve sledovaném období má klesající trend, je stále v záporu, v roce 2009 dokonce i 606 tis. Kč. Což značí, že ztráty společnosti převýšily hodnotu základního kapitálu i ostatních složek vlastního kapitálu a jedná se z většiny případů o kritický stav společnosti, vedení by se mělo zamyslet nad možností fungování společnosti v blízké budoucnosti. Společnost je předlužená, ale nemusí to znamenat předlužení ve smyslu konkurzního zákona.

Cizí zdroje, které představují závazky vůči věřitelům, měly ve sledovaném období rostoucí trend, celkový nárůst o 15,8% (absolutně o 479 tis. Kč). V roce 2008 byl nárůst cizích zdrojů o 5,10% (absolutně o 64 tis. Kč.) vlivem zvýšení nájemní plochy ze strany Veletrhů Brno a nákupu stavební literatury.

3.1.2 Vertikální analýza rozvahy

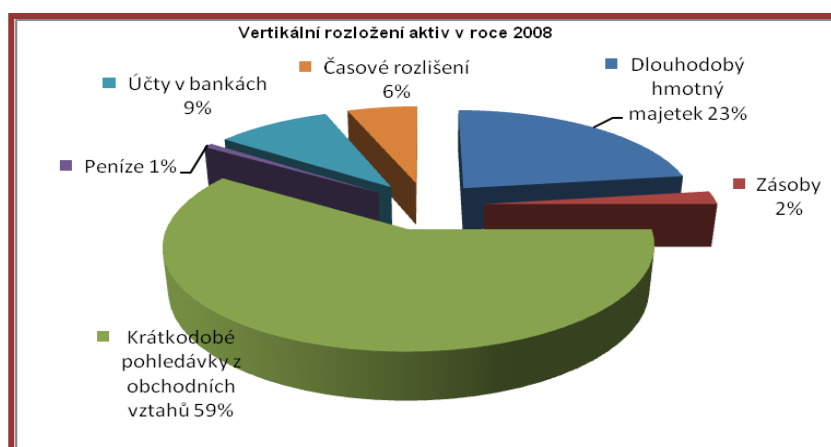
Vertikální analýza aktiv

Tabulka 4: Vývoj vlastnické struktury společnosti v letech 2006-2009 v tis. Kč

Údaje jsou v tis, Kč, respektive v %	2006		2007		2008		2009	
	částka	%	částka	%	částka	%	částka	%
Aktiva celkem	2 686	100,00%	3 081	100%	2 824	100%	2 657	100%
Stálá aktiva	644	23,98%	644	21%	644	23%	838	32%
Dlouhodobý hmotný majetek	644	23,98%	644	21%	644	23%	838	32%
Oběžná aktiva	1 847	68,76%	2 243	73%	2 018	71%	1 636	62%
Zásoby	1	0,04%	1	0,03%	62	2%	59	2%
Zboží	1	0,04%	1	0,03%	62	2%	59	2%
Krátkodobé pohledávky	1 435	53,43%	1 758	57,06%	1 669	59%	1 292	49%
Krátkodobé pohledávky z obchodních vztahů	1 435	53,43%	1 568	50,89%	1 669	59%	1 286	48%
Krátkodobý finanční majetek	411	15,30%	484	15,71%	287	10%	285	11%
Peníze	18	0,67%	2	0,06%	22	1%	14	1%
Účty v bankách	393	14,63%	482	15,64%	265	9%	271	10%
Časové rozlišení	195	7,26%	194	6%	162	6%	183	7%

Zdroj: Vlastní výpočty na základě dat z účetních výkazů

Graf 4: Vertikální rozložení aktiv v roce 2008 v % (dle Tab.5)



Zdroj: Vlastní výpočty na základě dat z účetních výkazů

Z hlediska struktury aktiv vyplývá, že oběžná aktiva převyšují stálá aktiva, značí to, že je většina aktiv ve společnosti v likvidní formě. Aktiva jsou ve sledovaném období tvořena v průměru z 25 % stálými aktivy, z 69 % oběžnými aktivy a z 6 % ostatními aktivy. Ale v roce 2009 se stálá aktiva podílela nejvíce procenty, a sice 32 % a oběžná aktiva nejméně, 62 %.

K nárůstu dlouhodobého hmotného majetku došlo v roce 2009 o 32 %, což mělo za příčinu otevření nového vzorového domu Haas Fertigbau.

Co se týče zásob, výrazný nárůst byl v roce 2008, kdy společnost začala provozovat i prodejnu literatury.

Nejvyšší podíl na celkových aktivech z položek oběžných aktiv mají krátkodobé pohledávky z obchodních vztahů v rozmezí od 48 % do 59 %. Pokles krátkodobých pohledávek z obchodních vztahů je až v roce 2009, což je dobré znamení, společnost začíná pracovat na dobývání pohledávek, v předešlých letech se společnost tématem pohledávky vůbec nezaobírala, přičemž docházelo k prodlení splacení pohledávek a společnosti chyběly peníze.

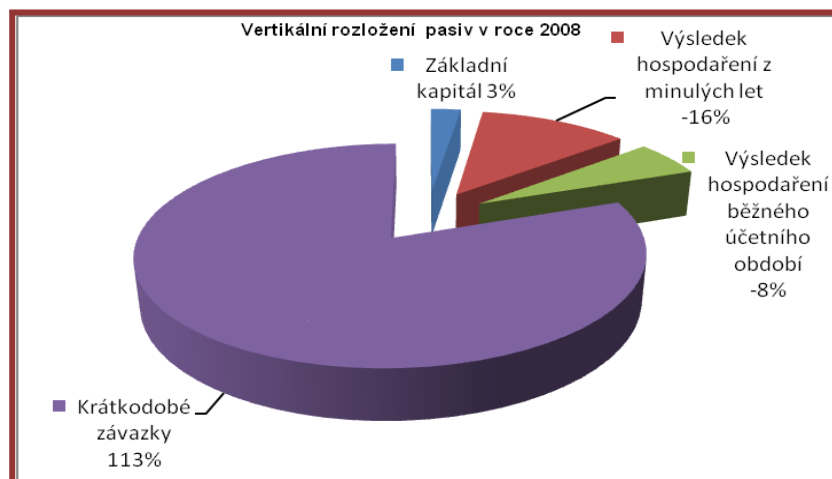
Vertikální analýza pasiv

Tabulka 5: Vývoj vlastnické struktury společnosti v letech 2006-2009 v tis. Kč

Údaje jsou v tis, Kč, respektive v %	2006		2007		2008		2009	
	částka	%	částka	%	částka	%	částka	%
Pasiva celkem	2 688	100,00%	3 128	100%	3 055	100%	2 901	100%
Vlastní kapitál	-340	-12,65%	-342	-11%	-388	-13%	-606	-21%
Základní kapitál	100	3,72%	100	3%	100	3%	100	3%
Rezervní fondy, nedělitelný fond a ostatní fondy ze zisku	10	0,37%	10	0%	10	0%	26	1%
Výsledek hospodaření z minulých let	-450	-16,74%	-452	-14%	-498	-16%	-732	-25%
Výsledek hospodaření běžného účetního období	-2	-0,07%	-46	-1%	-231	-8%	-244	-8%
Cizí zdroje	3 028	112,65%	3 276	105%	3 443	113%	3 507	121%
Krátkodobé závazky	3 028	112,65%	3 276	105%	3 443	113%	3 507	121%
Závazky z obchodních vztahů	1 961	72,95%	1 772	57%	2 175	71%	2 443	84%
Časové rozlišení	0	0,00%	194	6%	0	0%	0	0%

Zdroj: Vlastní výpočty na základě dat z účetních výkazů

Graf 5: Vertikální rozložení aktiv v roce 2008 v % (dle Tab.6)



Zdroj: Vlastní výpočty na základě dat z účetních výkazů

Z výsledků vertikální analýzy pasiv vyplývá, že za sledované období byla v průměru celková pasiva tvořena tvořena z víc jak 100 % cizími zdroji.

Nejvýznamnější složkou vlastního kapitálu je výsledek hospodaření z minulých let, tvoří největší zápornou hodnotu. Společnost ve sledovaných letech neměla dostatek zdrojů na její uhrazení.

Významná složka cizích zdrojů po celou dobu sledovaného období byly krátkodobé závazky, pohybují se v rozmezí 105 % - 121% celkových pasiv. Což je hodně výrazné. Tvoří je hlavně závazky k BVV Brno za nájem prostor, pak též závazky dodavatelům energií a nákup stavební literatury.

NSC nevyužívá žádné bankovní úvěry a výpomoci.

3.2 Analýza tokových a rozdílových ukazatelů

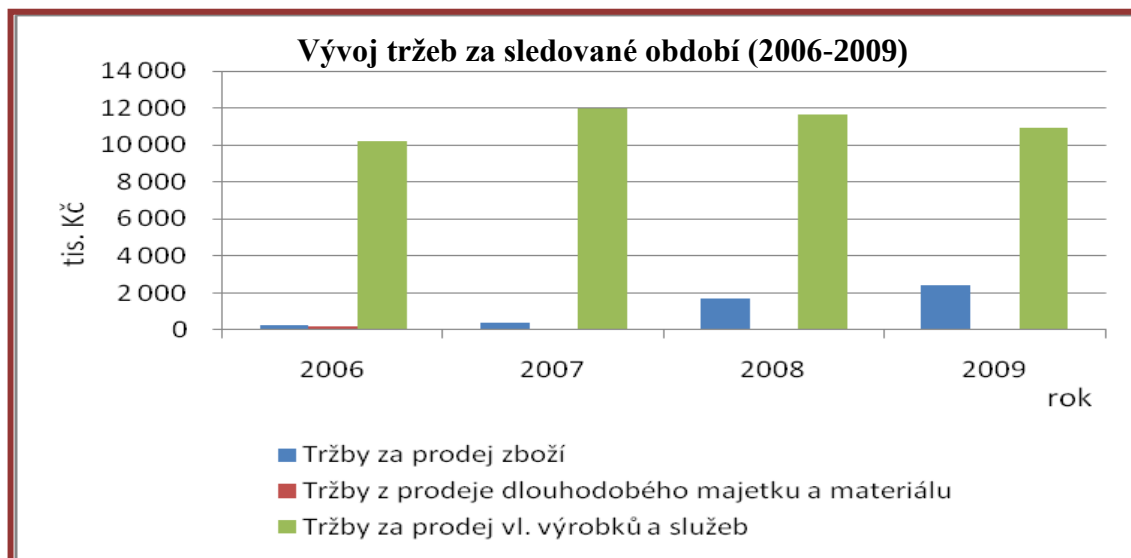
Horizontální analýza výkazu zisku a ztrát

Tabulka 6: Horizontální analýza výkazu zisku a ztrát v tis. Kč

Údaje jsou v tis. Kč, respektive v %	2006	2007	2008	2009	2007-2006		2008-2007		2009-2008	
Tržby za prodej zboží	288	375	1 723	2 432	87	30,21%	1 348	359,47%	709	41,15%
Náklady vynaložené na prodej zboží	42	459	829	1 517	417	992,86%	370	80,61%	688	82,99%
Obchodní marže	246	-84	894	915	-330	-134,15%	978	-1164,29%	21	2,35%
Výkony	10 187	11 963	11 672	10 923	1776	17,43%	-291	-2,43%	-749	-6,42%
Výkonová spotřeba	8 630	8 518	8 888	8 629	-112	-1,30%	370	4,34%	-259	-2,91%
Přidaná hodnota	1 803	3 361	3 678	3 209	1558	86,41%	317	9,43%	-469	-12,75%
Osobní náklady	1 679	3 336	3 773	3 221	1657	98,69%	437	13,10%	-552	-14,63%
Tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu	172	0	0	0	-172	-100,00%	0	x	0	x
Provozní výsledek hospodaření	433	19	4	184	-414	-95,61%	-15	-78,95%	180	4500,00%
Finanční výsledek hospodaření	-10	-12	-19	-22	-2	20,00%	-7	58,33%	-3	15,79%
Daň z příjmů za běžnou činnost	9	8	6	9	-1	-11,11%	-2	-25,00%	3	50,00%
Výsledek z hospodaření za běžnou činnost	414	-1	-21	153	-415	-100,24%	-20	2000,00%	174	-828,57%
Mimofádný výsledek hospodaření	0	0	-29	23	0	x	-29	x	52	-179,31%
Výsledek hospodaření za účetní jednotku	414	-1	-50	176	-415	-100,24%	-49	4900,00%	226	-452,00%

Zdroj: Vlastní výpočty na základě dat z účetních výkazů

Graf 6: Vývoj tržeb za sledované období (2006-2009) v tis. Kč



Zdroj: Vlastní výpočty na základě dat z účetních výkazů

Z horizontální analýzy výkazu zisku a ztrát lze vypožorovat, že během sledovaného období dochází k neustálému nárůstu celkových tržeb do roku 2006 o 2 144 tis. Kč. Společnost se hlavně soustředí na prodej vlastních služeb, jako jsou semináře, poradenství.

V roce 2007 byla obchodní marže záporná, -84 tis. Kč, vlivem vysokých nákladů na prodej zboží, jinak byla vždy kladná, nejvyšší hodnoty dosahovala v roce 2009, a sice 915 tis. Kč.

Rozhodující složkou tržeb jsou tržby z prodeje vlastních výrobků a služeb, za sledované období tvoří většinu celkového objemu tržeb až 90%. Zbylou část v roce 2006 tvořily tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu-2 %, příčinou bylo odstranění vzorového domu RAWOS a tržby za prodej zboží cca 3 %.

Po celé sledované období měly výkony kolísavý trend.

Pozitivně hodnotíme růst přidané hodnoty, je to rozdíl mezi výkony a výkonovou spotřebou. Přidaná hodnota rostla výrazně, v roce 2007 dokonce i o 86 % (absolutně o 1558 tis. Kč).

Ve sledovaném období dochází k nárůstu osobních nákladů, je to zapříčiněno neustálým navyšováním zaměstnanců, hlavně na konci roku 2007 z důvodu zavedení

prodejny stavební literatury, bylo nutné zajistit dostatek pracovních sil, proto zvýšení až o 98 %, v roce 2008 se již stav jen upravil.

Graf 7: Vývoj nákladových položek výkazu zisku a ztrát v roce 2006-2009 v tis. Kč



Zdroj: Vlastní výpočty na základě dat z účetních výkazů

Horizontální analýza cash flow

Tabulka 7: Horizontální analýza cash flow ve sledovaném období (2006-2009) v tis. Kč

Údaje jsou v tis. Kč., respektive v %	2006	2007	2008	2009	2007-2006		2008-2007		2009-2008	
	částka	částka	částka	částka	částka	%	částka	%	částka	%
Cistý peněžní tok z provozní činnosti	3 617,55	3 820,14	3 690,77	637,67	202,59	5,60%	-129,37	-3,39%	-3 053,10	-82,72%
Cistý peněžní tok vztahující se k investiční činnosti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%
Cistý peněžní tok vztahující se k finanční činnosti	-100,00	-100,00	0,00	0,00	0,00	0,00%	100,00	-100,00%	0,00	0,00%
Stav peněžních prostředků a peněžních ekvivalentů na konci období	4 983,30	4 131,05	4 174,85	924,82	-852,25	-17,10%	43,79	1,06%	-3 250,03	-77,85%

Zdroj: Vlastní výpočty na základě dat z účetních výkazů

Ve sledovaném období se stav peněžních prostředků měnil, nejlépe na tom byla společnost v roce 2006, kdy celkové cash flow dosahovalo hodnoty 4 983 tis. Kč. Nejhuře na tom byla společnost v roce 2009, kdy byl stav prostředků 925 tis. Kč.

3.3 Analýza poměrových ukazatelů

Jedna z nejrozšířenějších metod finanční analýzy, umožňuje provádět analýzu z časového vývoje.

3.3.1 Analýza likvidity

Tabulka 8: Ukazatele likvidity ve sledovaném období (2006-2009)

Ukazatele likvidity	2006	2007	2008	2009
běžná likvidita	0,61	0,68	0,59	0,47
pohotová likvidita	0,61	0,68	0,57	0,45
okamžitá likvidita	0,14	0,15	0,08	0,08

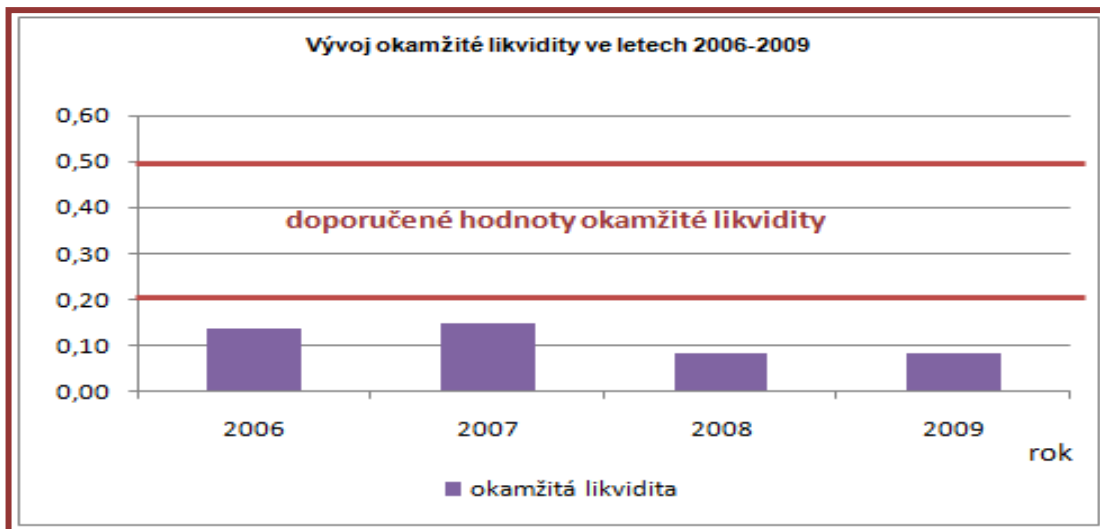
Zdroj: Vlastní výpočty na základě dat z účetních výkazů

Ukazatel běžné likvidity je měřítkem budoucí solventnosti společnosti. Doporučená hodnota se pohybuje v intervalu od 2 do 3, což je hodnota finančně zdravých společností, ale v našem případě je hodnota ve všech sledovaných letech menší jak 1, což značí nepříznivé finanční zdraví. Společnost disponuje přílišným množstvím krátkodobých závazků. Je zde velmi malé krytí oběžných aktiv.

Ukazatel pohotové likvidity se po celé sledované období pohybuje okolo 0,55. U bank je hodnota po 1 nepřijatelná, značí prvotní platební neschopnost.

Ukazatel okamžité likvidity dosahuje v průměru hodnot 0,12; není zde problém s pohotovými položkami. Pokud by ukazatel dosahoval hodnot nad 0,5; znamenalo by to, že společnosti špatně hospodaří s kapitálem, což v našem případě není.

Graf 8: Vývoj okamžité likvidity v letech 2006-2009



Zdroj: Vlastní výpočty na základě dat z účetních výkazů

3.3.2 Analýza zadluženosti

Ukazatelé zadluženosti udávají vztah mezi cizími zdroji a vlastním kapitálem, nebo jejich složkami. Zadluženost není pouze negativní charakteristikou společnosti. Její růst může přispět k růstu rentability. Zvyšuje se zde však riziko finanční nestability (Růčková, 2010).

Tabulka 9: Ukazatelé zadluženosti v letech 2006-2009

Ukazatele zadluženosti	2006	2007	2008	2009
finanční páka	-7,85	-7,94	-4,56	-3,13
celková zadluženost	1,13	1,06	1,22	1,32
úrokové krytí	0,00	0,00	-14,00	0,00
doba splácení dluhů	0,72	0,73	0,85	5,05
koeficient samofinancování	-12,73%	-12,59%	-21,92%	-31,99%

Zdroj: Vlastní výpočty na základě dat z účetních výkazů

Celková zadluženost společnosti NSC se ve sledovaném období pohybuje nad 100 %, zadluženost je hodně vysoká, pokud budeme žádat věřitele, bude požadovat vysoký úrok.

Koeficient samofinancování je ve všech letech záporný, značí to, že aktiva nejsou financována vlastním kapitálem. Nejlépe je na tom společnost v roce 2006.

Ukazatel doby splácení dluhů vyjadřuje, po kolik letech je společnost schopen splatit své dluhy při stávající výkonnosti. U finančně zdravých společností jsou to 3

roky splatnosti dluhů. U naší společnosti je od roku 2006 do roku 2008 doba splacení dluhů do jednoho roku, je to díky vysokému provoznímu cash flow. V roce 2009 dosahoval ukazatel hodnoty 5, což znamená, že společnost by při zachování výkonnosti splatila současné dluhy za 5 let.

Ukazatel úrokového krytí dosahuje hodnoty 0, protože zde nejsou žádné nákladové úroky, protože společnost nemá žádný úvěr.

3.3.3 Analýza řízení aktiv

Měříme, jak efektivně společnosti hospodaří se svými aktivy.

Tabulka 10: Ukazatele aktivity v letech 2006-2009

Ukazatele aktivity (obratu)	2006	2007	2008	2009
obrat celkový aktiv	3,90	4,00	4,74	5,03
obrat stálých aktiv	16,27	19,16	20,80	15,94
obrat zásob	10475,00	12338,00	216,05	226,36
obrat pohledávek	7,30	7,87	8,03	10,38
obrátka závazků	5,34	6,96	6,16	5,47
doba obratu celkových aktiv	92,31	89,93	75,90	71,62
doba obratu stálých aktiv	22,13	18,79	17,31	22,58
doba obratu zásob	0,03	0,03	1,67	1,59
doba obratu pohledávek	49,32	45,75	44,86	34,67
doba obratu závazků	67,39	51,70	58,45	65,85

Zdroj: Vlastní výpočty na základě dat z účetních výkazů

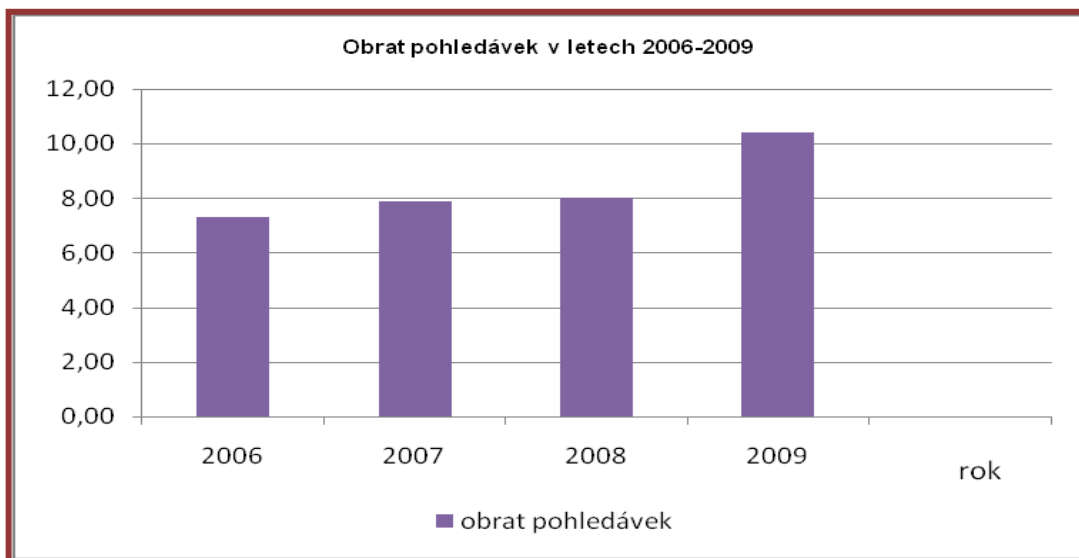
Hodnoty ukazatele obratu celkových aktiv, které vyjadřují počet obrátek celkových aktiv za jeden rok, se v letech 2006-2009 pohybují v rozmezí 3,9-5. Doporučená hodnota je 1,6-3; společnost se jí blíží v roce 2006.

Hodnoty ukazatele obratu stálých aktiv jsou ve všech letech výrazně vyšší, jak hodnoty obratu celkových aktiv, což značí, že převažují oběžná aktiva nad stálými, společnost je tzv. kapitálově lehká.

Hodnoty ukazatele obratu zásob vypovídají o intenzitě využití zásob, tj. kolikrát se během roku prodá a uskladní určité množství zásob. Nízká hodnota značí, že společnost má přebytečné zásoby a tím i nízkou likviditu, což není v tomto případě pravda. Během roku se ve společnosti uskladní a prodá velké množství zásob, především knih v obchodě se stavební literaturou.

Ukazatel obratu pohledávek nám říká, kolikrát dochází za rok ke splacení pohledávek. V naší společnosti jsou hodnoty poměrně nízké, dochází k prodloužení splacení pohledávek. Průměrná hodnota je 8. Je nutné zefektivnit splacení pohledávek.

Graf 9: Obrat pohledávek v letech 2006-2009



Zdroj: Vlastní výpočty na základě dat z účetních výkazů

Dobrá obratu zásob by měla být co nejnižší. Tento ukazatel udává počet dní, za které se zásoba změní v hotovost či pohledávku. Ve sledovaném období má společnost rostoucí tendenci. Hodnoty se pohybují kolem 1, což je dobré.

Ale hodnoty dobrý obratu pohledávek jsou příliš vysoké. Ve sledovaném období hodnoty klesají, protože společnost začala pohledávky řešit, ale stále je nutné větší zefektivnění splacení pohledávek a tím zkrácení dobrý obratu. Průměrná hodnota je nyní 40 dní od prodeje až po přijetí peněz.

Dobrá obratu závazků, která podává informaci o době, po kterou firma odkládá platbu závazků vůči dodavatelům, by měla být větší než doba obratu pohledávek. Toto pravidlo u společnosti platí. Společnost v průměru platí své závazky 58. den.

3.3.4 Analýza rentability

Tabulka 11: Ukazatele rentability v letech 2006-2009

Ukazatele rentability	2006	2007	2008	2009
ROI	0,16	0,00	-0,02	0,07
ROA	0,15	0,00	-0,02	0,07
ROE	-1,21	0,00	0,08	-0,21
finanční páka	-7,85	-7,94	-4,56	-3,13

Zdroj: Vlastní výpočty na základě dat z účetních výkazů

Rentabilita vloženého kapitálu ve sledovaném období kolísá. V roce 2006 dosáhla největší hodnoty, a sice 16%, což je doporučená hranice. Avšak v ostatních letech se blíží hodnotě 7 %. Je to způsobeno nízkým výsledkem hospodaření před zdaněním.

Rentabilita celkových vložených aktiv měla nejvyšší hodnotu v roce 2006, 15 %. V roce 2008 byla záporná, v ostatních letech kopíruje rentabilitu vloženého kapitálu.

Rentabilita vlastního kapitálu hodnotí přínos pro vlastníky. V roce 2008 přináší kapitál společnosti 8% výnos, v dalších letech dosahuje záporné hodnoty. V roce 2008 je ROE větší než ROA, což je pozitivní. Avšak finanční páka je ve všech letech negativní, takže větší zadlužování není vhodné.

3.3.5 Analýza provozních ukazatelů

Tabulka 12: Provozní ukazatele v letech 2006-2009

Provozní ukazatele	2006	2007	2008	2009
zisk na pracovníka	82,80	-0,17	-8,33	29,33
přidaná hodnota na pracovníka	360,60	560,17	613,00	534,83
produktivita práce	2095,00	2056,33	2232,50	2225,83
průměrná mzda pracovníka	22,13	36,40	39,99	35,67

Zdroj: Vlastní výpočty na základě dat z účetních výkazů

Ukazatel zisku na pracovníka vyjadřuje poměr zisku na počet zaměstnanců, v letech 2007 a 2008 je zisk na pracovníka záporný, vlivem záporného zisku, avšak v roce 2006 je zisk 82 tis. Kč.

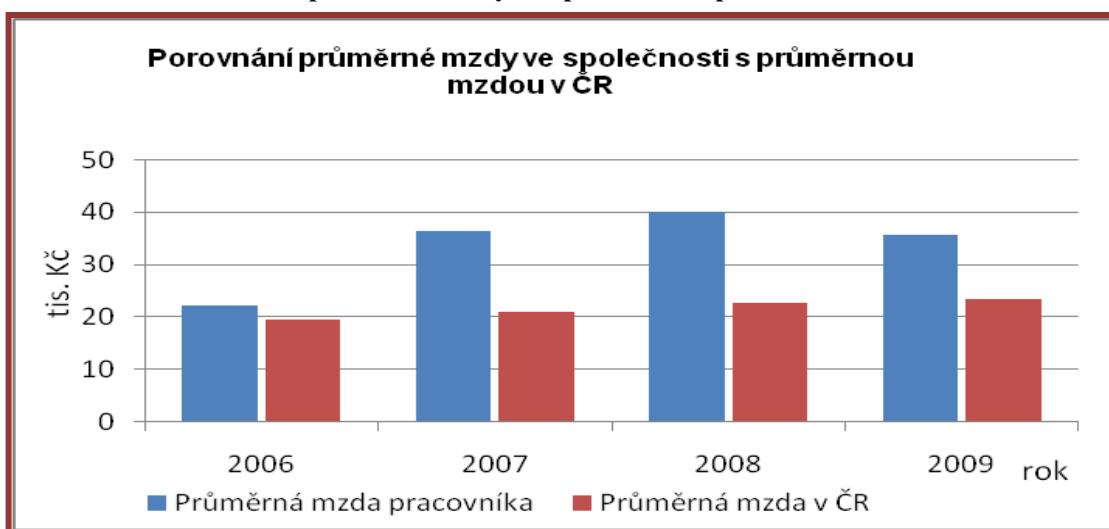
Přidaná hodnota na pracovníka nám určuje jaká je přidaná hodnota lidského kapitálu, je to důležitý srovnávacím faktorem společnosti s konkurencí. Jde o to propojit personální oblasti s produktivní. Větší motivace, víc prostředků na odměňování, zájem

o spokojenost zaměstnanců, to vše vede k růstu zisku a přidané hodnoty. Ve všech letech dosahuje kladných hodnot, pohybujících se v průměru okolo 500 tis. Kč.

Produktivita práce je velmi důležitým a diskutovaným tématem. Obecně jak zvýšit produktivitu práce? V dnešní době je nutné se zaměřit na rozvoj řídicích pracovníků, motivace, spokojenost zaměstnanců. Produktivita práce ve sledovaných obdobích dosahuje v průměru 2 100 tis. Kč.

Průměrná mzda pracovníka byla nejnižší v roce 2006 a to 21 tis. Kč, v roce 2008 byla dokonce 39 tis. Kč.

Tabulka 13: Porovnání průměrné mzdy ve společnosti s průměrnou mzdou v ČR v tis. Kč



Zdroj: Vlastní výpočty na základě dat z účetních výkazů

Pracovníci NSC mají vyšší průměrnou mzdu v porovnání s průměrem v ČR.

3.4 Soustavy poměrových ukazatelů

Zde se budeme zabývat bankrotními a bonitními ukazateli.

3.4.1 Altmanův index finančního zdraví (Z-score)

Tabulka 14: Altmanův index finančního zdraví v letech 2006-2009

Altmanův index finančního zdraví						
Rok	Ukazatel	čistý prac.kap./aktiva celkem	Kumul.hosp.výsl./ aktiva celkem	EBIT/aktiva celkem	Základní kapitál/dluhy	Tržby/aktiva celkem
2006	Výše ukazatele	-0,44	0,15	0,16	-0,11	3,90
	Váha ukazatele	0,72	0,85	3,11	0,42	1,00
	Vážená hodnota	-0,32	0,13	0,49	-0,05	3,89
	Součet váž.hodnot	4,15				
2007	Výše ukazatele	-0,33	0,00	0,00	-0,12	4,00
	Váha ukazatele	0,72	0,85	3,11	0,42	1,00
	Vážená hodnota	-0,24	0,00	0,01	-0,05	4,00
	Součet váž.hodnot	3,71				
2008	Výše ukazatele	-0,50	-0,02	0,00	-0,18	4,74
	Váha ukazatele	0,72	0,85	3,11	0,42	1,00
	Vážená hodnota	-0,36	-0,01	-0,02	-0,08	4,73
	Součet váž.hodnot	4,27				
2009	Výše ukazatele	-0,70	0,07	0,06	-0,24	5,03
	Váha ukazatele	0,72	0,85	3,11	0,42	1,00
	Vážená hodnota	-0,50	0,06	0,19	-0,10	5,02
	Součet váž.hodnot	4,66				

Zdroj: Vlastní výpočty na základě dat z účetních výkazů

Z výše uvedené tabulky lze vypočítat rostoucí tendence ukazatele Altmanova indexu finančního zdraví. V roce 2006 byla hodnota Z-score 4,15; což značí finančně silný společnost, v ostatních letech jsou hodnoty podobné, takže lze říci, že je na tom společnost NSC finančně dobře.

Tabulka 15: Vývoj Z-score v letech 2006-2009



Zdroj: Vlastní výpočty na základě dat z účetních výkazů

3.4.2 Index IN₀₅

Tabulka 16: Vývoj indexu IN₀₅ letech 2006-2009

INDEX IN ₀₅						
Rok	Ukazatel	A/CZ	EBIT/U	EBIT/A	VYN/A	OA/KZ+KU
2006	Výše ukazatele	0,89	0,00	0,16	4,01	0,61
	Váha ukazatele	0,13	0,04	3,92	0,21	0,09
	Vážená hodnota	0,12	0,00	0,62	0,84	0,05
	Součet váž.hodnot	1,63				
2007	Výše ukazatele	0,94	0,00	0,00	4,04	0,68
	Váha ukazatele	0,13	0,04	3,92	0,21	0,09
	Vážená hodnota	0,12	0,00	0,01	0,85	0,06
	Součet váž.hodnot	1,04				
2008	Výše ukazatele	0,82	-44,00	-0,02	4,81	0,59
	Váha ukazatele	0,13	0,04	3,92	0,21	0,09
	Vážená hodnota	0,11	-1,76	-0,06	1,01	0,05
	Součet váž.hodnot	-0,65				
2009	Výše ukazatele	0,76	0,00	0,07	4,42	0,47
	Váha ukazatele	0,13	0,04	3,92	0,21	0,09
	Vážená hodnota	0,10	0,00	0,27	0,93	0,04
	Součet váž.hodnot	1,34				

Zdroj: Vlastní výpočty na základě dat z účetních výkazů

Hodnoty Indexu IN₀₅, které umožňují posoudit finanční výkonnost a důvěryhodnost českých společností, byly roce 2006 dobré, společnost tvořila hodnotu v roce, 2007 se společnost nacházela v tzv. šedé zóně, tj. společnost netvoří hodnotu, ale také nebankrotuje. V roce 2008 ale ukazatel dosahoval hodnoty -0,65; což značilo, že společnost spěla k bankrotu, avšak v roce 2009 se dostal opět do šedé zóny, kdy byl bonitní, ale netvořil hodnotu.

3.4.3 Taflerův bankrotní model

Tabulka 17: Taflerův bankrotní model v letech 2006-2009

Taflerův bankrotní model	2006	2007	2008	2009
R1	0,14	0,00	0,00	0,05
váha	0,53			
R2	0,61	0,68	0,59	0,47
váha	0,13			
R3	1,13	1,06	1,22	1,32
váha	0,18			
R4	3,90	4,00	4,74	5,03
váha	0,16			

Zdroj: Vlastní výpočty na základě dat z účetních výkazů

Tabulka 18: Výsledky Taflerova bankrotního modelu v letech 2006-2009

	2006	2007	2008	2009
TBM	0,98	0,92	1,05	1,13

Zdroj: Vlastní výpočty na základě dat z účetních výkazů

Dle výsledků soustav ukazatele Taflerova bankrotního modelu vyplývá, že pro celé sledované období se společnost NSC nachází v zóně $T > 0,3$; což znamená, že společnost má velmi malou pravděpodobnost bankrotu.

3.5 Souhrnné hodnocení finanční situace společnosti

Nyní lze na základě provedené finanční analýzy přistoupit k souhrnnému hodnocení finanční situace společnosti NSC, s.r.o. v letech 2006-2009.

3.5.1 Souhrnné hodnocení majetkové struktury

Během let 2006-2009 dochází ve společnosti k různým změnám. V roce 2007 byl výraznější růst celkových aktiv o 14, 71 %. Bylo to zapříčiněno hlavně nárůstem krátkodobých pohledávek. Stálá aktiva, konkrétně dlouhodobý hmotný majetek rostl až v roce 2009 o 30, 12 %, z důvodu otevření nového vzorového domu Haas Fertigbau. Oběžná aktiva pozvolna rostla, především krátkodobé pohledávky, ale v roce 2009 došlo k poklesu krátkodobých pohledávek z obchodních vztahů o 22, 59 %. Společnost nemá dlouhodobé pohledávky. Zásoby rostly pozvolně, ale v roce 2008 výrazněji, o 61 %, z důvodu založení nové prodejny stavební literatury. Vlastní kapitál je ve sledovaném období v záporu, což je poměrně důležitý ukazatel, vedení společnosti by se mělo zamyslet nad možností fungování společnosti do budoucnosti. Nejvýznamnější položkou je výsledek hospodaření z minulých let, který je výrazně v mínusu, společnost ve sledovaných letech neměla dostatek zdrojů na jeho uhrazení. Cizí zdroje měly za sledované období rostoucí trend, celkový nárůst byl o 15,8 %. V roce 2007 byl nárůst cizích zdrojů o 8,19%; vlivem zvýšení ceny nájemného ze strany Veletrhů Brno, ale také díky závazkům za energii a nákup stavební literatury.

3.5.2 Vývoj a stav tržeb, nákladů a cash flow

Po celé sledované období dochází k neustálému nárůstu tržeb. Společnost se především soustředí na prodej vlastních služeb (ve sledovaném období je to téměř 90% celkových tržeb) jako jsou semináře, poradenství apod. Ostatní položky jako tržby za prodej zboží a tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu se jeví jako nepodstatné v porovnání s tržbami za prodej vlastních výrobků a služeb. Na celkových nákladech se největší částí podílejí provozní náklady, a sice výkonová spotřeba a osobní

náklady. Výkonová spotřeba za celé sledované období kolísá. Osobní náklady mají spíše rostoucí tendenci, v roce 2007 byl přijat nový zaměstnanec a brigádníci, z důvodu založení prodejny se stavební literaturou. Dobré je, že tempo růstu výkonové spotřeby nikdy nepředběhlo tempo růstu výkonů. Jde o přidanou hodnotu, která má vzestupnou hodnotu ve všech letech. V peněžních tocích jdou odráženy změny, které byly popsány v souvislosti s majetkovou strukturou. Největší cash flow z provozní činnosti bylo v roce 2007.

3.5.3 Vývoj a stav rentability a produktivity

Největší hodnotu ROI a ROA má společnost v roce 2006. Jinak všechny ukazatele rentability kolísají. Rentabilita vloženého kapitálu dosáhla doporučených hodnot pouze v roce 2006. Je to způsobeno nízkým výsledkem hospodaření. Rentabilita celkových vložených aktiv měla nejvyšší hodnotu také v roce 2006, 15 %. V roce 2008 byla záporná, v ostatních letech kopíruje rentability vloženého kapitálu. Rentabilita vlastního kapitálu přináší v roce 2008 společnosti výnos 8 %, ale v dalších letech dosahuje záporných hodnot. Finanční páka je ve všech letech negativní, což značí, že společnost nevyužívá efektivně cizí zdroje. Ukazatele produktivity měly kolísavý trend. Ukazatel zisku na pracovníka byla v letech 2007 a 2008 vlivem záporného zisku. Přidaná hodnota na pracovníka, určující přidanou hodnotu lidského kapitálu, je důležitý srovnávací faktor s konkurencí. Ve všech letech dosahuje pozitivních hodnota v průměru okolo 500 tis. Kč. Produktivita práce ve sledovaném období dosahuje v průměru 2 100 tis. Kč. Ve společnosti se zaměřují na motivaci a spokojenost zaměstnanců. Průměrná mzda pracovníka byla nejnižší v roce 2006, a sice 21 tis. Kč, avšak v roce 2009 byla dokonce i 39 tis. Kč. V porovnání s průměrem v ČR, mají zaměstnanci NSV vyšší plat.

3.5.4 Vývoj a stav likvidity a zadluženosti společnosti

Ukazatel běžné likvidity se po celé sledované období nacházel pod hranicí doporučených hodnot, což značí nepříznivé zdraví společnosti. Dle ukazatele pohotové

likvidity se společnost po celé sledované období nachází pod hranicí 1, která je pro banka nepřijatelná, značí první platební neschopnosti. Avšak hodnoty ukazatele okamžité likvidity dosahují v průměru hodnoty 0,12; což neznačí problém s pohotovými položkami. Ukazatele zadluženosti jsou ve společnosti NSC poměrně negativní. Po celé sledované období dochází k předlužení. Celková zadluženost je na 100 %. Společnost je silně podkapitalizovaná. Koefficient samofinancování je ve všech letech záporný, což značí, že aktiva nejsou financována vlastním kapitálem. Ukazatel doby splácení dluhů byl ve sledovaném období dobrý, v letech 2006-2008 byla doba splácení dluhu do jednoho roku, je to díky vysokému provoznímu cash flow. Ukazatel úrokového krytí dosahuje hodnoty kolem 0, protože zde nejsou žádné nákladové úroky, společnost totiž nevyužívá žádný úvěr.

3.5.5 Vývoj a stav ukazatelů aktivity

Ukazatelé obratu celkových aktiv se v letech 2006-2009 pohybují v rozmezí 3,9-5, doporučené hodnota je však 3, té dosahuje společnost v roce 2006. Hodnoty ukazatele obratu stálých aktiv jsou ve všech letech výrazně vyšší jak ukazatele obratu celkových aktiv, což značí, že převažují oběžná aktiva nad stálými, společnost je tzv. kapitálově lehká. Hodnoty ukazatele obratu zásob jsou nízké, společnost má přebytečné zásoby a tím i nízkou likviditu. Ale v případě NSC je to jinak, společnost během roku uskladní a prodá velké množství zásob, především knih v obchodě se stavební literaturou. Doba obratu zásob je poměrně nízká, pohybuje se okolo 1. Ukazatel obratu pohledávek je vysoký, nabývá hodnot 8, tato oblast se musí zefektivnit. V souvislosti dobrou obratu pohledávek, průměrná hodnota je 40 dní. Společnost musí zapracovat na snížení této doby. Avšak doba obratu závazků je stále vyšší než doba obratu pohledávek, což je dobré, v průměru je to 58 dní.

3.5.6 Analýza soustav ukazatelů

Při testování 3 soustav (Z-score, index IN_{05} , Taflerův bankrotní model) se docházelo k různým výsledkům. Hlavně index IN_{05} a Z-score se v důsledku rozdílného

přístupu k dílčím výpočtům se rozcházejí v predikci. Dle Altmanova indexu je ve sledovaném období rostoucí tendence ukazatele, kolem hodnoty 4,15; což značí finančně silnou společnost. Naopak při testování pomocí Indexu IN_{05} se společnost v roce 2008 nachází dokonce i ve vidině budoucího bankrotu, v ostatních letech, kromě roku 2006, se společnost nacházela v tzv. šedé zóně, netvořící hodnotu. Dle posledního Taflerova bankrotního modelu vychází, že společnost má po celé sledované období velmi malou pravděpodobnost bankrotu.

4 Vlastní návrhy řešení

V předchozí kapitole jsme provedli detailní rozbor finanční situace společnosti NSC, s.r.o., pomocí finanční analýzy. Na základě rozboru můžeme konstatovat, že společnost NSC, s.r.o. měla v letech 2006-2009 poměrně dobrou kondici. Její finanční situace se začala lehce řešit v roce 2009. Na konci roku 2007 a v celém roce 2008 došlo k zprovoznění obchodu se stavební literaturou, což mělo vliv na dané ukazatele. Dalším vlivem bylo zdražení nájemní plochy od BVV Brno a otevření nových vzorových domů.

Největším problémem společnosti jsou pohledávky z obchodních vztahů, jejich placení s prodlevou apod. Je nutné tento problém vyřešit a zefektivnit řízení pohledávek.

Dalším problémem je marketing a jeho zpětná vazba. Propagace NSC s.r.o. je poměrně široká, ať už spolupráce s BVV na veletrzích, či letáky, prospektový servis, soutěže, ankety, vzorkovna stavebních materiálů. Ale stále je to nedostačující a hlavně chybí zpětná vazba, co je efektivní a co ne.

Vysoké závazky z obchodních vztahů, získání peněžních prostředků jsou další oblastí, na které se musíme zaměřit. V neposlední řadě je to úspora nákladů.

Jako doporučení budou sloužit následující kroky.

4.1 Řízení pohledávek

Dlouhodobé pohledávky ve společnost NSC, s.r.o. neexistují. Avšak krátkodobé pohledávky tvoří ve sledovaném období více jak 50 %. Objem sice každým rokem klesá, ale je nutné tento proces urychlit. K tomu, abychom byli schopni snížit počet krátkodobých pohledávek, je nutné si zákazníka pečlivě vybírat. Protože nekvalitní pohledávky pro společnost znamenají hodnotu blížící se 0.

Hlavním cílem preventivního opatření společnosti je předejít vzniku pohledávek za prodej zboží či služeb nebo snížit počet neuhrazených faktur. V první řadě by společnost měla zjistit zákaznickou bonitu, aby po té nedocházelo k nedobytným pohledávkám. Společnost prověří odběratele, zda je zapsán v obchodním rejstříku a

zjišťuje, zda dlužník není v konkurzu. Informace o odběrateli získá volně, z externích zdrojů na přístupném internetovém rejstříku Ministerstva financí (ARES). Před prvním uzavřením obchodního kontraktu s novým zákazníkem by měla společnost vyžadovat výpis z obchodního rejstříku.

Dalším krokem společnosti NSC, s.r.o. je analýza již stávajících pohledávek, na jejichž základě se firma rozhodne získat dlužné částky vlastními prostředky, nebo vymáhání pohledávek soudní či mimosoudní cestou. Pokud by došlo ke špatnému rozhodnutí, mohla by nastat situace s prohloubení doby zaplacení pohledávky. A v případě vymáhání pohledávky by mohlo dojít k dalším nečekaným nákladům.

Návrhy vymáhání pohledávek:

Zákazníky s pohledávky vůči společnosti po splatnosti nad 15 dní společnost nejprve kontaktuje telefonicky, kdy zákazníka upozorní na neuhrazenou částku a zjistí potřebné informace, zda zákazník má veškeré doklady.

Tento způsob vymáhání pohledávek je efektivní jen málo, může se stát, že zákazníkovi opravdu chybí doklad a je nutné mu zaslat opis daňového dokladu. Pokud ho má, ve většině případů dlužník stejně do konce měsíce částku neuhradí.

Společnost musí přistoupit k upomínání písemnou formou s poukázáním na nezaplacenou pohledávku s návrhem na řešení této situace.

Po opětovném nezaplacení by mělo docházet ke stupňujícímu se tlaku vymáhání ze strany společnosti. Dlužníkovi se zašle druhá upomínka tzv. pokus o smír s upozorněním na dlužnou částku spolu s výší procentního úroku z prodlení uvedený ve smlouvě. Pokud se však vyskytnou pohledávky, které jsou dlouhodobě nezaplacené a i přes telefonické či písemné upomínání neuhrazené, společnost by měla přistupovat k vymáhání pomocí outsourcingu soudní nebo mimosoudní cestou.

Zvolení správné cesty samozřejmě záleží na finanční náročnosti vymáhání, ale také efektu získání pohledávky.

Další podstatou věcí, týkající se řízení pohledávek je rozhodčí řízení, konkrétně zavedení rozhodčí doložky do smluv. Mezi výhody rozhodčího řízení patří neformálnost, postavení rozhodců, výběr rozhodců, neveřejnost, snadná vymahatelnost

a hlavně rychlost a nižší náklady. Již při navázání smluvního vztahu mají strany jistotu, že případný spor bude kvalifikovaně, levně a rychle rozhodnut.

4.2 Marketing

Prioritně je nutné, aby společnost získala nové zákazníky, vystavovatele či provozovatele vzorových domů. Ve společnosti není marketingové oddělení, ani marketingový odborník, který by se věnoval této oblasti. Bylo by dobré nechat vyškolit pracovníka obchodního oddělení v oblasti marketingu, aby dokázal získat nové zákazníky.

Časté nedostatky:

- Nedostatečná péče o zákazníky
- Neznalost konkurence
- Neznalost cílové skupiny zákazníků
- Nepružná reakce na měnící se potřeby zákazníků
- Nesledování dění na trhu
- Neměřitelnost zpětné vazby

V první řadě je důležité starat se o stávající zákazníky, poskytovat stoprocentní služby, poskytovat jim slevy a bonusy.

Co se týče konkurence na trhu, je potřebné dělat neustálé průzkumy. Zjišťovat novinky u konkurence a hbitě reagovat. Zjistit slabé stránky konkurence a profitovat ze silných stránek společnosti.

Cílová skupina musí být více analyzována, musí se zjistit její potřeby. Bylo by vhodné účastnit se více specializovaných veletrhů, ne jen Stavebního veletrhu. Základem je dostat se do podvědomí cílových zákazníků. Upozornit na společnost kvalifikovaným personálem, který vždy odborně poradí a vyhoví požadavkům zákazníků.

Dalším problémem je měření zpětné vazby. Jak získat zpětnou vazbu na to, zda je zákazník spokojený s poskytovanými službami společnosti? Pokud mluvíme se zákazníkem osobně a zeptáme se ho přímo, z 90% řekne, že je se službami spokojený.

Realita je ovšem jiná. Proto by bylo vhodné použít dotazník formulovaný škálou odpovědí. Což znamená například: *Jak spokojený jste s našimi službami? Škála 1-10, kde 1 je zcela nespokojený a 10 je zcela spokojený.* Dotazník, zejména pokud je anonymní a obsahuje ty správné otázky, může poskytnout zajímavé informace zákazníků a dodavatelů. Je nutné, aby účastníci dotazníkového šetření věděli, proč dotazník vyplňují, aby nedocházelo k vyplnění z povinnosti. Pak jsou výsledky nerelevantní. Bylo by vhodné dotazovaným v dotazníku vysvětlit, že výsledky budou použity ke zkvalitnění poskytovaných služeb.

4.3 Snížení zadluženosti

Společnost NSC, s.r.o. má v současnosti volné prostory, které by se mohly využít a pronajímat. Doposud to bylo jen výjimečné, o pronájmu prostor nebylo širokého povědomí. Pronajímat by se mohly jak už ke konferencím, seminářům, vzdělávacím programům, firemních prezentací, valných hromad apod. Co se týče cateringu, ten by byl taky zařízený, protože NSC provozuje i Bistro B10. Získané prostředky je možné použít k překlenutí nedostatku finančních prostředků, vyrovnaní závazků apod.

4.4 Dotace

Jak už bylo řečeno NSC, s.r.o. pořádá odborné vzdělávací semináře zaměřené na vybraná aktuální témata a oblasti, zejména ve spolupráci s odborníky Fakulty stavební VUT Brna a s odborníky ze ČKAIT. Dotace na zvýšení kvalifikační úrovně jsou možné získat z Evropského sociálního fondu, GG **EDUCA** spadá pod **Operační program Lidské zdroje a zaměstnanost**, prioritní osa 1 Adaptibilita, oblast podpory 1.1 Zvýšení adaptability zaměstnanců a konkurenceschopnosti podniku. Další profesní vzdělávání zaměstnanců podnikatelských subjektů v oblasti průmyslu.

Cílem **Globálního grantu EDUCA** je zvýšení profesních dovedností a znalostí zaměstnanců a zaměstnavatelů, zvýšení jejich kvalifikační úrovně a přispění tak ke zvýšení konkurenceschopnosti podnikatelských subjektů. GG **EDUCA** je zaměřen

především na **specifické vzdělávání** (poskytuje kvalifikace, které jsou nepřenositelné, nebo přenositelné pouze v omezeném rozsahu do dalších podniků a pracovních oborů).

Implementační agenturou je CzechInvest, který je státní příspěvkovou organizací podřízená Ministerstvu průmyslu a obchodu ČR. Takto získané prostředky může společnost NSC, s.r.o. využít na zkvalitnění seminářů a školení. Poskytovat jich mnohem více než doposud.

Podporované aktivity:

- Další profesní vzdělávání zaměstnanců podporované zaměstnavateli.
- Aplikování všech forem vzdělávání zaměstnanců dle specifických potřeb zaměstnavatelů s důrazem na přípravu na konkrétní práci/pracovní pozici.
- Tvorba podnikových vzdělávacích programů pro zaměstnance.
- Příprava podnikových lektorů.

Vhodnou podporovanou aktivitou je například další profesní vzdělávání zaměstnanců podporované zaměstnavateli a tvorba podnikových vzdělávacích programů pro zaměstnance.

Závěr

Podstatou této diplomové práce bylo zhodnotit finanční situaci společnosti NSC, s.r.o. v období let 2006-2009.

K hodnocení finanční situace a k navržení vhodných opatření ke zlepšení finanční situace bylo využito metod SWOT, SLEPT, Porterova modelu pěti konkurenčních sil a nástrojů finanční analýzy. Byl sledován vývoj důležitých ekonomických ukazatelů, které byly vypočítány a vyhodnoceny prostřednictvím ekonomických nástrojů a metod. Výpočty vycházely z účetních výkazů poskytnutých společností NSC, s.r.o.

Na základě výpočtů bylo zjištěno, že si společnost vede poměrně dobře. Upozornila bych na velký objem pohledávek z obchodních vztahů. Je nutné, aby společnost efektivněji vymáhala pohledávky a především, aby zamezila vzniku nedobytné pohledávky. Vlastní kapitál společnosti je ve sledovaném období v záporu, je to poměrně důležitý ukazatel, vedení společnosti by se mělo zamyslet nad možností fungování společnosti do budoucnosti, zda situaci začnou řešit či ne, následky by mohly vést až k bankrotu. Dalším problémem společnosti jsou vysoké závazky, jde hlavně o vysoké nájemné ze strany brněnských veletrhů a vysokých nákladů za energie a v neposlední řadě vysoká pořizovací cena stavební literatury do kamenného obchodu v areálu NSC.

Po celé sledované období docházelo k neustálému nárůstu tržeb. Společnost se především soustředí na prodej vlastních služeb. Ukazatele rentability jsou měřítkem schopnosti společnosti vytvářet nové zdroje a dosahovat zisku použitím investovaného kapitálu. Obecně lze říci, že společnost v komplexnosti ne hospodář efektivně. Ukazatele jsou nízké. Rostoucí trend ukazatele rentabilit nemají.

Ukazatele likvidity v období nesplňují doporučené hodnoty. Podobně jsou na tom ukazatele zadluženosti. Po celé sledované období dochází k předlužení.

Vývoj stavu ukazatelů aktivity je poměrně dobrý, doba obratu závazků je vyšší než doba obratu pohledávek.

Hodnocení dle analýz soustav ukazatelů, dle soustav (Z-score, index IN_{05} a Taflerův bankrotní model) je společnost hodnocena dobře. Kromě indexu IN_{05} se společnost nachází v dobré finanční kondici.

Navržená opatření ke zlepšení finanční situace společnosti se týkala především největšího problému společnosti - pohledávek z obchodních vztahů, jejich placení po splatnosti apod. Nejprve je nutné dokonale prověřit bonitu budoucího zákazníka z externích zdrojů. Před prvním uzavřením obchodního kontraktu s novým zákazníkem by měla společnost vyžadovat výpis z obchodního rejstříku. Důležité je také zavést rozhodčí doložku do smluv se zákazníkem. Již při navázání smluvního vztahu mají strany jistotu, že případný spor bude kvalifikovaně, levně a rychle rozhodnut.

Dalším problémem je marketing a jeho zpětná vazba. Propagace NSC s.r.o. je poměrně široká, ať už spolupráce s BVV na veletrzích, či letáky, prospektový servis, soutěže, ankety, vzorkovna stavebních materiálů. Ale stále je to nedostačující a hlavně chybí zpětná vazba, co je efektivní a co ne. Je nutné si stanovit cíl, kterého chce společnost dosáhnout. V první řadě je důležité starat se o stávající zákazníky, poskytovat stoprocentní služby, poskytovat jim slevy a bonusy. Co se týče konkurence na trhu, je potřebné dělat neustálé průzkumy. Zjišťovat novinky u konkurence a hbitě reagovat. Zjistit slabé stránky konkurence a profitovat ze silných stránek společnosti.

Cílová skupina musí být více analyzována, musí se zjistit její potřeby. Bylo by vhodné účastnit se více specializovaných veletrhů, ne jen Stavebního veletrhu. Základem je dostat se do podvědomí cílových zákazníků. Upozornit na společnost kvalifikovaným personálem, který vždy odborně poradí a vyhoví požadavkům zákazníků.

Vysoké závazky z obchodních vztahů jsou dalším problémem společnosti NSC, s.r.o., nedostatek financí bychom překlenuli využitím volných prostor k pronájmu k pořádání konferencí, seminářů, valných hromad apod.

Důležitým doporučením a návrhem ke zlepšení finanční situace společnosti je možnost zažádání si o dotaci z Evropského sociálního fondu. Společnost NSC, s.r.o. již spolupracuje s odborníky z Fakulty stavební VUT Brna a s odborníky ze ČKAIT. Dotace na zvýšení kvalifikační úrovně jsou možné získat z ESF, operační program Lidské zdroje a zaměstnanost, prioritní osa 1 Adaptabilita, oblast podpory 1.1 Zvýšení adaptability zaměstnanců a konkurenceschopnosti podniku. Cílem Globálního grantu EDUCA je zvýšení profesních dovedností a znalostí zaměstnanců a zaměstnavatelů, zvýšení jejich kvalifikační úrovně a přispění tak ke zvýšení konkurenceschopnosti

podnikatelských subjektů. Vhodnou podporovanou aktivitou by bylo Další profesní vzdělávání zaměstnanců podporované zaměstnavateli.

Cíle diplomové práce byly naplněny a práce bude přínosem pro vedení společnosti NSC, s.r.o. a bude sloužit jako pomocník při určení dalších směrů vývoje společnosti, které povedou ke zlepšení jeho finanční situace.

Literatura

BREALEY, R. A.-MEYERS, S. C.: Teorie a praxe firemních financí. 4. vydání Praha: EAST Publishing, s.r.o. 1999. 971 s. ISBN 80-85605-24-4

ČERNÁ, A. a kol. Finanční analýza. 1. vyd. Praha: Bankovní institut, 1997. 293 s. ISBN neuveden

DLUHOŠOVÁ, D. Finanční řízení a rozhodování podniku. 2. upravené vyd. Praha: Ekopress, s.r.o., 2008. 192 s. ISBN 978-80-86929-44-6.

GRASSEOVÁ, M. a kol. Analýza podniku v rukou manažera. 1. vyd. Brno: Computer Press, a.s., 2010. 325 s. ISBN 978-80-251-2621-9.

GRÜNWALD, R. *Finanční analýza – metody a využití*. 1. vyd. Praha: VOXConsult, 1995. 80 s. ISBN 80-7079-257-4.

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

KISLINGEROVÁ, E. Manažerské finance. 1. vydání. Praha: C.H.Beck, 2004. 714 s. ISBN 80-7176-802-9

KISLINGEROVÁ, E., HNILICA, J. Finanční analýza: krok za krokem. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2005. 80 s. ISBN 80-7179-231-3

KNÁPKOVÁ, A., PAVELKOVÁ, D. Finanční analýza. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, a.s., 2010. 208 s. ISBN 978-80-247-3349-4.

KONEČNÝ, Miloš. Finanční analýza a plánování. Vyd. 11., upr. Brno : Zdeněk Novotný, 2006. 83 s. ISBN 80-735-5061-X.

KOVANICOVÁ, D., KOVANIC, P. Podklady skryté v účetnictví: díl I jak porozumět účetním výkazům. 4. vyd. Praha: Polygon, 1997. 241 s. ISBN 80-85967-47-2.

KOVANICOVÁ, D., KOVANIC, P. Podklady skryté v účetnictví: díl II finanční analýza účetních výkazů. 3. vyd. Praha: Polygon, 1997. 288s. ISBN 80-85967-56-1.

MÁČE, M. Finanční analýza obchodních a státních organizací : praktické příklady a použití. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2006. 155 s. Finanční řízení. ISBN 80-247-1558-9.

PORTER, E. M. Konkurenční výhoda. Praha: Victoria Publishing, 1993. 626 s. ISBN 80-85605-12-0

POŠVÁŘ, Z., ERBES, J. Management. 1. vydání. Brno: Mendelova zemědělská a lesnická univerzita, 2002. 155 s. ISBN 80-247-0254-1.

RŮČKOVÁ, P. *Finanční analýza*. 1. vydání. Praha: Grada Publishing, 2007. 120 s. ISBN 978-80-247-1386-1.

RŮČKOVÁ, P. Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi. 2. přepracované vyd. Praha: GRADA Publishing a. s., 2007, 2008. 120 s. ISBN 978-80-247-2481-2.

RŮČKOVÁ, P. Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi. 3. rozšířené vyd. Praha: GRADA Publishing a.s., 2010. 139 s. ISBN 978-80-247-3308-1.

SCHOLLEOVÁ, H. Ekonomické a finanční řízení pro neekonomy. 1. vyd. Praha: GradaPublishing, a.s., 2008. 256 s. ISBN 978-80-247-2424-9.

SEDLÁČEK, J. Finanční analýza podniku. 1. vyd. Praha: Computer Press, 2007. ISBN 978-80-251-1830-6.

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

SYNEK, M. Podniková ekonomika. 4. přepracované a doplněné vyd. Praha: C. H. Beck, 2006. 473 s. ISBN 80-7179-892-4.

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

VOŽŇÁKOVÁ, I. Efektivní řízení pohledávek. 1.vyd. Praha: Grada,2004. 1. 122 s. ISBN 80-247-0770-5

ŽIVĚLOVÁ, I. Podnikové finance. 1. vyd. Brno: Mendelova zemědělská a lesnická univerzita v Brně, 2007. 111 s. ISBN 978-80-7375-035-0.

Internetové zdroje:

Hrubý domácí produkt[online]. 2011 [cit. 2011-05-02]. Finance. Dostupné z WWW: <<http://www.finance.cz/ekonomika/informace/hdp/>>.

Legislativa [online]. 2011 [cit. 2011-05-02]. SPS . Dostupné z WWW: http://www.sps.cz/legislativa/_legislativa.asp

Nezaměstnanost v ČR[online]. 2011 [cit. 2011-05-02]. Kurzy, vývoj, rok 2011. Dostupné z WWW: <<http://www.kurzy.cz/makroekonomika/nezamestnanost/>>.

Porterův model konkurenčních sil [online]. 2009 [cit. 2011-05-02] *Vlastní cesta*. Dostupné z WWW: <<http://www.vlastnicesta.cz/akademie/marketing/marketing-metody/porteruv-model-konkurencnich-sil/>>.

Profil společnosti [online]. 2009 [cit. 2011-05-02]. NÁRODNÍ STAVEBNÍ CENTRUM s.r.o. - EDEN 3000. Dostupné z WWW: <<http://www.stavebnicentrum.cz/nsc/profil-spolecnosti/>>.

Rozdílové ukazatele. 2.přednáška [online]. 2006, 2, [cit. 2011-05-02]. Dostupný z WWW:<http://is.vsfs.cz/el/6410/leto2006/BP_FAP/FALS062.pr.pdf?fakulta=6410;obdobi=13;kod=BP_FAP>.

Statistika SPS [online]. 2011 [cit. 2011-05-02]. SPS . Dostupné z WWW: <http://www.sps.cz/statistika/index.asp>.

SWOT [online]. 27. 4. 2011 [cit. 2011-05-02]. Wikipedie. Dostupné z WWW: <http://cs.wikipedia.org/wiki/SWOT>.

Vývoj stavební produkce [online]. 2011 [cit. 2011-05-02]. Stavitel. Dostupné z WWW: <http://stavitel.ihned.cz/>.

Seznam zkratk použitých v diplomové práci

A	aktiva
Bi	velikost položky bilance
$\sum B_i$	suma hodnot položek v rámci určitého celku
BVV	Brněnské výstavy a veletrhy
CA	celková aktiva
CF	cash flow
ČR	Česká republika
CZ	cizí zdroje
CZ-NACE	Klasifikace ekonomických činností
GG EDUCA	Globální grant EDUCA
HDP	Hrubý domácí produkt
ČPP	čisté pohotové prostředky
EPS	Earnings per Share (čistý zisk na akcii)
ESF	Evropský sociální fond
EVA	Economic Value Added
ČPK	čistý pracovní kapitál
d	sazba daní z příjmu
DZ	dlouhodobé závazky
EBIT	Earnings Before Interests and Taxes (zisk před úroky a zdaněním)
KBU	krátkodobé bankovní úvěry
KZ	krátkodobé závazky
U	nákladové úroky
OA	oběžná aktiva
Pi	hledaný vztah

PPFF	peněžní pohledávkové finanční fondy
ROA	Return On Assets (rentabilita celkového vloženého kapitálu)
ROCE	Return On Capital Employed (rentabilita dlouhodobě investovaného kapitálu)
ROE	Return On Equity (rentabilita vlastního kapitálu)
NSC	Národní stavební centrum
NOPAT	Net Operating Profit after Taxes
SPS	Svaz podnikatelů ve stavebnictví
VK	vlastní kapitál
VUT	Vysoké učení technické
WACC	Weighted Average Cost of Capital
t	příslušný rok
T	tržby
TBM	Taflerův bankrotní model
Z	zisk po zdanění
ZC	zůstatkové ceny
ZPL	závazky po lhůtě splatnosti
ZUD	zisk před zdaněním a úroky

Seznam obrázků, grafů a tabulek

Obrázek 1: Národní stavební centrum, s.r.o	16
Obrázek 2: Organizační schéma společnosti Národní stavební centrum.....	16
Obrázek 3: SWOT matice.....	18
Obrázek 4: Porterův pětifaktorový model konkurenčních sil	21
Obrázek 5: Přehled projednávání sledovaných právních předpisu	24
Obrázek 6: Vývoj nezaměstnanosti v ČR	26
Obrázek 7: Vývoj stavební produkce, porovnání Východní Evropy, Západní Evropy a ČR	28

Graf 1: Vývoj HDP v ČR (2001-2009).....	25
Graf 2: Vývoj majetkové struktury společnosti v letech 2006-2009 (v tis. Kč).....	50
Graf 3: Vývoj majetkové struktury společnosti v letech 2006-2009 v tis. Kč.....	52
Graf 4: Vertikální rozložení aktiv v roce 2008 v % (dle Tab.5)	53
Graf 5: Vertikální rozložení aktiv v roce 2008 v % (dle Tab.6)	54
Graf 6: Vývoj tržeb za sledované období (2006-2009) v tis. Kč.....	56
Graf 7: Vývoj nákladových položek výkazu zisku a ztrát v roce 2006-2009 v tis. Kč ..	57
Graf 8: Vývoj okamžité likvidity v letech 2006-2009	59
Graf 9: Obrat pohledávek v letech 2006-2009.....	61

Tabulka 1: Vývoj HDP v ČR (2001-2009).....	25
Tabulka 2: Vývoj majetkové struktury v letech 2006-2009 (aktiva) v tis. Kč	50
Tabulka 3: Vývoj majetkové struktury v letech 2006-2009 (pasiva) v tis. Kč.....	51
Tabulka 4: Vývoj vlastnické struktury společnosti v letech 2006-2009 v tis. Kč	53
Tabulka 5: Vývoj vlastnické struktury společnosti v letech 2006-2009 v tis. Kč	54
Tabulka 6: Horizontální analýza výkazu zisku a ztrát v tis. Kč	55
Tabulka 7: Horizontální analýza cash flow ve sledovaném období (2006-2009) v tis. Kč	57
Tabulka 8: Ukazatelé likvidity ve sledovaném období (2006-2009).....	58
Tabulka 9: Ukazatelé zadluženosti v letech 2006-2009	59
Tabulka 10: Ukazatele aktivity v letech 2006-2009	60
Tabulka 11: Ukazatele rentability v letech 2006-2009	62
Tabulka 12: Provozní ukazatele v letech 2006-2009.....	62
Tabulka 13: Porovnání průměrné mzdy ve společnosti s průměrnou mzdou v ČR v tis. Kč.....	63
Tabulka 14: Altmanův index finančního zdraví v letech 2006-2009	64
Tabulka 15: Vývoj Z-score v letech 2006-2009	64
Tabulka 16: Vývoj indexu IN ₀₅ letech 2006-2009.....	65
Tabulka 17: Taflerův bankrotní model v letech 2006-2009	65
Tabulka 18: Výsledky Taflerova bankrotního modelu v letech 2006-2009	66

Seznam příloh

Tabulka 1: Aktiva společnosti	
Tabulka 2: Pasiva společnosti.....	
Tabulka 3: Výkaz zisku a ztrát	
Tabulka 4: Přehled Cash flow.....	