



VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ
BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY



**FAKULTA PODNIKATELSKÁ
ÚSTAV INFORMATIKY**

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT
INSTITUT OF INFORMATICS

HODNOTENIE FINANČNEJ SITUÁCIE PODNIKU A NÁVRHY NA JEJ ZLEPŠENIE

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

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE
BACHELOR'S THESIS

AUTOR PRÁCE
AUTHOR

FEDOR KUBEŠ

VEDOUcí PRÁCE
SUPERVISOR

Doc. Ing. JAN SOLAŘ, CSc

BRNO 2010

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Kubeš Fedor

Manažerská informatika (6209R021)

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

Hodnocení finanční situace podniku a návrhy na její zlepšení

v anglickém jazyce:

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

Pokyny pro vypracování:

Úvod

Vymezení problému a cíle práce

Teoretická východiska práce

Analýza problému a současné situace

Vlastní návrhy řešení, přínos návrhů řešení Závěr

Seznam použité literatury

Přílohy

Seznam odborné literatury:

HANUŠOVÁ, H. a KOCMANOVÁ, A. Účetnictví. 1. vyd. Brno: PC-DIR, 1998. 230 s. ISBN 80-214-1270-4.

KISLINGEROVÁ, E a HNILICA, J. Finanční analýza krok za krokem. 1. vyd. C. H. Beck, 2005. 138 s. ISBN 80-7179-321-3.

KONEČNÝ, M. Finanční analýza a plánování. 9. vyd. Brno: Zdeněk Novotný, 2004. 102 s. ISBN 80-214-2564-4

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

VYKYPĚL, O., KEŘKOVSKÝ, M. Strategické řízení. 5. přeprac. vyd. Brno : Zdeněk Novotný, 2004. 118 s. ISBN 80-7355-013-X.

Vedoucí bakalářské práce: doc. Ing. Jan Solař, CSc.

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

L.S.

Ing. Jiří Kříž, Ph.D.
Ředitel ústavu

doc. RNDr. Anna Putnová, Ph.D., MBA

V Brně, dne 22.05.2010

Anotácia

Bakalárska práca hodnotí finančnú situáciu spoločnosti Hyveco trading s.r.o. v období rokov 2005 – 2008. Vychádza z účtovných výkazov firmy v sledovanom období. V práci je vysvetlené zaistenie podniku informačným systémom. Zisťuje problémy systému a navrhuje možné zmeny, vedúce k zlepšeniu informačného systému spoločnosti. Ďalej sú zobrazené údaje o firme jej okolí, je urobená finančná analýza firmy a z toho sú vytvorené návrhy na zlepšenie finančnej situácie.

Anotation

Bachelor's thesis evaluates the financial situation of the company Hyveco trading s.r.o. v období rokov 2005 – 2008. The results are taken from the company's financial statements for the period under consideration. The one part of the thesis is based on clear assurance by informations system. It determines problems of the system and proposes possible changes, which leads to improvement of company's information system. After that we introduce information about the firm and its Neighbourhood, we provide information on the current implemented financial analysis position of the company and then most importantly is the part there are proposals to help improve the financial position of the company.

Kľúčové slová

Finančná analýza, horizontálna / vertikálna analýza, ukazovatele rozdielové / aktivity / likvidity / rentability / zadlženosti, informačný systém

Key words :

Financial analysis, horizontal / vertical analysis, ratios of differential / activity / liquidity / profitability / indebtedness, information system

Bibliografická citácia

KUBEŠ, F. *Hodnotenie finančnej situácie podniku a návrhy na jej zlepšenie* . Brno: Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, 2010. 89 s. Vedúci bakalárskej práce doc. Ing. Jan Solař, Csc.

Čestné prehlásenie

Prehlasujem, že predložená bakalárska práca na tému „Hodnotenie finančnej situácie podniku a jeho zaistenie informačným systémom“ je pôvodná a spracoval som ju samostatne a pod vedením svojho vedúceho bakalárskej práce. Použitú literatúru a podkladové materiály uvádzam v prílohe podkladové materiály a prehlasujem, že som v práci neporušil autorské práva (v zmysle zákona č. 121/2000 sb. O práve autorskom a o právach súvisiacich s právom autorským).

V Brne, dňa 28. mája 2010

.....

Fedor Kubeš

PodĎakovanie

Touto cestou by som chcel poĎakovať vedúcemu bakalárskej práce pánovi doc. Ing. Janu Solařovi, CSc. za jeho ochotu a vedenie pri spracovávaní bakalárskej práce.

Ďalej by som rád poĎakoval spoločnosti Hyveco trading s.r.o., za poskytnutie detailných informácií o vnútornom chode firmy a poskytnutie podkladov nevyhnutných pre tvorbu nielen finančnej analýzy ale aj celej práce a obzvlášť majiteľovi firmy za čas, ktorý mi venoval.

OBSAH

ÚVOD	CHYBA! ZÁLOŽKA NIE JE DEFINOVANÁ.12
<u>1. VYMEDZENIE PROBLÉMU A CIEĽ PRÁCE</u>	12
1.1. CHARAKTERISTIKA PODNIKU	12
1.1.1. ZÁKLADNÉ ÚDAJE O FIRME	12
1.1.2. VZNIK FIRMY HYVECO TRADING S.R.O.	13
1.1.3. PROGRAM A HLAVNÁ CHARAKTERISTIKA PODNIKANIA	13
1.1.4. MARKETING SPOLOČNOSTI	14
1.1.5. DODÁVATELIA	14
1.1.6. CENOVÁ POLITIKA	14
1.1.7. ZAMESTNANECKÁ POLITIKA	15
1.1.8. ŠTRUKTÚRA FIRMY	15
1.1.9. HARDWAROVÉ A SOFTWARE ZABEZPEČENIE	16
1.2. VYMEDZENIE PROBLÉMU, STANOVENIE CIEĽOV BAKALÁRSKEJ PRÁCE	17
<u>2. TEORETICKÉ VÝCHODISKÁ RIEŠENÍ, POZNATKY Z LITERATÚRY</u>	18
2.1. FINANČNÁ ANALÝZA	18
2.2. ZDROJE FINANČNEJ ANALÝZY	19
2.3. UŽÍVATELIA FINANČNEJ ANALÝZY	20
2.4. METÓDY ELEMENTÁRNEJ TECHNICKEJ ANALÝZY	22
2.5. ANALÝZA STAVOVÝCH (ABSOLÚTNÝCH) UKAZOVATEĽOV	23
2.5.1. HORIZONTÁLNA ANALÝZA	23
2.5.2. VERTIKÁLNA ANALÝZA	24
2.6. ANALÝZA ROZDIELOVÝCH UKAZOVATEĽOV	24
2.6.1. ČISTÝ PRACOVNÝ KAPITÁL	24
2.6.2. ČISTÉ POHOTOVÉ PROSTRIEDKY	25
2.6.3. ČISTÝ PEŇAŽNO-POHĽADÁVKOVÝ FINANČNÝ FOND	25
2.7. ANALÝZA CASH FLOW	25
2.8. ANALÝZA POMEROVÝCH UKAZOVATEĽOV	26
2.8.1. UKAZOVATELE LIKVIDITY	27
2.8.2. UKAZOVATELE ZADĽŽENOSTI	28
2.8.3. UKAZOVATELE RENTABILITY(ZISKOVOSTI)	30
2.8.4. UKAZOVATELE AKTIVITY	32
2.8.5. PREVÁDZKOVÉ UKAZOVATELE	34
2.9. ANALÝZA SÚSTAV UKAZOVATEĽOV	35
2.9.1. INDEX BONITY	35

2.9.2.	INDEX IN05	36
2.10.	PODNIKOVÉ INFORMAČNÉ SYSTÉMY	37
2.10.1.	DELENIE INFORMAČNÝCH SYSTÉMOV	38
2.10.2.	IMPLEMENTÁCIA DÁT V INFORMAČNÝCH SYSTÉMOCH	40
2.10.3.	BEZPEČNOSŤ INFORMAČNÝCH SYSTÉMOV	41

3. ANALÝZA PROBLÉMU A NÁVRH PRÍSTUPU K JEHO RIEŠENIU **42**

3.1.	FINANČNÁ ANALÝZA PODNIKU	42
3.1.1.	ROZVAHA - AKTÍVA, PASÍVA	42
3.1.2.	HORIZONTÁLNA ANALÝZA	44
3.1.2.1.	Horizontálna analýza výsledovky	46
3.1.3.	VERTIKÁLNA ANALÝZA	48
3.1.3.1.	Vetikálna anlýza nákladov	51
3.1.3.2.	Vertikálna analýza výnosov	52
3.1.4.	ANALÝZA ROZDIELOVÝCH UKAZOVATEĽOV	53
3.1.4.1.	Čistý pracovný kapitál (net working capital)	53
3.1.4.2.	Čisté pohotové prostriedky	54
3.1.4.3.	Čistý peňažný majetok	55
3.1.5.	ANALÝZA LIKVIDITY	55
3.1.5.1.	Bežná likvidita	56
3.1.5.2.	Pohotová likvidita	56
3.1.5.3.	Okamžitá likvidita	56
3.1.6.	ANALÝZA ZADĽŽENOSTI	57
3.1.6.1.	Celková zadlženosť	57
3.1.6.2.	Koeficient samofinancovania	58
3.1.6.3.	Úrokové krytie	58
3.1.6.4.	Doba splácania dlhov	59
3.1.7.	ANALÝZA AKTIVITY	59
3.1.7.1.	Obrat celkových aktív	59
3.1.7.2.	Obrat stálych aktív	60
3.1.7.3.	Dobra obratu zásob	60
3.1.7.4.	Doba obratu pohľadáviek	61
3.1.7.5.	Doba obratu záväzkov	61
3.1.8.	PREVÁDZKOVÉ UKAZOVATELE	61
3.1.8.1.	Produktivita z pridanej hodnoty	62
3.1.8.2.	Produktivita z výkonov	62
3.1.8.3.	Mzdová produktivita	62
3.1.8.4.	Priemerná ročná mzda	62
3.1.9.	ANALÝZA RENTABILITY	63
3.1.9.1.	Rentabilita vloženého kapitálu	63
3.1.9.2.	Rentabilita aktív	64
3.1.9.3.	Rentabilita vlastného kapitálu	64
3.1.9.4.	Rentabilita tržieb	64

3.1.10.	ANALÝZA CASH-FLOW	65
3.1.10.1.	Čistý peňažný tok z prevádzkovej činnosti	65
3.1.10.2.	Čistý peňažný tok z investičnej činnosti	65
3.1.10.3.	Čistý peňažný tok vzťahujúci sa k finančnej činnosti	66
3.1.10.4.	Celkový cash-flow	66
3.1.11.	ANALÝZA UKAZOVATEĽOV	66
3.1.11.1.	Index IN05	66
3.1.11.2.	Index bonity	67
3.2.	CELKOVÉ ZHODNOTENIE FINANČNEJ SITUÁCIE PODNIKU A NÁVRHY PRÍSTUPOV K JEJ ZLEPŠENIU	68
3.2.1.	ZHODNOTENIE VÝVOJA VLASTNÉHO PODNIKANIA	68
3.2.2.	ŠTRUKTÚRA, VÝVOJ A VYUŽITIE MAJETKU	69
3.2.3.	ŠTRUKTÚRA A VÝVOJ KAPITÁLU	71
3.2.4.	ZHODNOTENIE UKAZOVATEĽOV ZADLŽENOSTI A LIKVIDITY	71
3.3.	ZHODNOTENIE AKTUÁLNEHO STAVU INFORMAČNÉHO SYSTÉMU	72
<u>4.</u>	<u>NÁVRHY NA OPATRENIE A ZHODNOTENIE OČAKÁVANÝCH PRÍNOSOV</u>	<u>74</u>
4.1.	FORMULÁCIE MOŽNÝCH NÁVRHOV	74
4.1.1.	ZVÝŠENIE OBCHODNEJ MARŽE	74
4.1.2.	ZNÍŽENIE NÁKLADOV	75
4.1.3.	MARKETING	75
4.1.4.	EFEKTÍVNEJŠIE RIADENIE POHLÁDÁVOK	76
4.2.	NÁVRHY NA ZDOKONALENIE INFORMAČNÉHO SYSTÉMU PODNIKU	77
4.2.1.	NÁVRHY NA ZDOKONALENIE INFORMAČNÉHO SYSTÉMU	77
<u>5.</u>	<u>ZÁVER</u>	<u>79</u>
<u>6.</u>	<u>ZOZNAM POUŽITEJ LITERATÚRY</u>	<u>81</u>
6.1.	MONOGRAFICKÉ ZDROJE	81
6.2.	ELEKTRONICKÉ ZDROJE	82
6.3.	ZDROJE Z INTERNÝCH MATERIÁLOV SPOLOČNOSTI HYVECO TRADING S.R.O.	82
6.4.	ZOZNAM GRAFOV	82
6.5.	ZOZNAM OBRÁZKOV	83
6.6.	ZOZNAM TABULIEK	83
<u>7.</u>	<u>PRÍLOHY</u>	<u>84</u>
7.1.	ROZVAHA AKTÍVA	84
7.2.	ROZVAHA PASÍVA	86
7.3.	VÝKAZ ZISKU A STRÁT	87
7.4.	CASH - FLOW	89

Úvod

Finančná analýza si v posledných rokoch našla v podnikoch svoje miesto, ktoré môžeme charakterizovať ako neodmysliteľnú súčasť finančného riadenia podniku, pretože pôsobí ako spätná informácia o tom, kam sa podnik v jednotlivých oblastiach finančného riadenia dostal, v ktorých oblastiach sa podniku ciele podarilo naplniť a naopak, v ktorých oblastiach podnik zaostáva za očakávaniami. Pre podnik predstavuje určitú formu ohodnotenia za vybrané obdobie, či už sa jedná o minulosť, súčasnosť alebo predpoklad do budúcnosti pre finančné hospodárenie podniku.

Základným cieľom finančnej analýzy je určiť, ktoré činitele a s akou intenzitou sa podieľali na vytvorení aktuálnej finančnej situácie, spoznať finančné zdravie podniku, identifikovať slabiny, ktoré by v budúcnosti mohli viesť k problémom a determinovať silné stránky, na ktorých by podnik mohol stavať. Umožňuje efektívne využívanie a riadenie finančných prostriedkov, pomáhať pri riadení investičných projektov a pri optimalizácii investičného rizika.

Analyzovaným podnikom je obchodná spoločnosť Hyveco trading s.r.o., ktorej snahou je sa po celý čas pôsobenia na trhu špecializovať na predaj alkoholických a nealkoholických nápojov. Za nedeľiteľnú súčasť svojho sortimentu pokladá vo svojej ponuke i rozsiahle zastúpenia kávy, cigariet a potrieb pre gastronómiu. Spoločnosť sa radí k väčším firmám v danom segmente a za čas svojej existencie si vypracovala kvalitné postavenie v odvetví, ktoré využíva na rozšírenie pôsobenia v zahraničí.

Na zhodnotenie finančnej situácie a výkonnosti firmy som využil technickú analýzu založenú na kvantitatívnych dátach a matematicko-statistických metódach. Práca sa uberať smerom elementárnych metód finančnej analýzy ako sú ukazovatele absolútne, rozdielové, pomerové, prevádzkové a analýzou cash-flow.

Na zhodnotenie softwarového riešenia zameraného na podnikový informačný systém som použil poskytnutý materiál v podobe brožúr a vedomosti nadobudnuté praxou vo firme. Mojim cieľom bolo vyhodnotiť aktuálnu situáciu, porovnať ju s trendom akým sa uberať moderný management a navrhnúť riešenia na zachovanie konkurencieschopnosti.

1. Vymedzenie problému a cieľ práce

1.1.Charakteristika podniku

1.1.1. Základné údaje o firme

Názov spoločnosti:	Hyveco trading s.r.o
Druh spoločnosti:	spoločnosť s ručeným obmedzením
Dátum vzniku:	16.8. 2005
Základný kapitál:	200 000,--, splatené 100 %
Adresa:	Hybešova 956/1 Brno 602 00
IČO:	269 78 792

Spoločníci:

- Ján Hykrda, r.č. 681112/0118
- **vkład** : 200 000,- Kč
- **splatené** : 100%
- **obchodný podiel** : 100%
- **základný kapitál** : 200 000,- Kč
- splatené : 100 %

Predmet podnikania:

- veľkoobchod
- špecializovaný maloobchod a maloobchod so zmiešaným tovarom
- sprostredkovanie obchodu a služieb
- skladovanie tovaru a manipulácia s nákladom
- zasielateľstvo

1.1.2. Vznik firmy Hyveco trading s.r.o.

Firma **HYVEco, s.r.o.** vznikla v lete roku 2005 ako nástupca firmy FAST STRIKE. Firme sa podarilo úspešné nadviazať na dobré meno svojho predchodcu a rozhodla sa rozšíriť svoje aktivity na import a export s krajinami Európskej únie.

Toto rozhodnutie sa jej podarilo preniesť do skutočnosti začiatkom roku 2006, kedy si dohodla niekoľko dodávateľov z iných krajín a ich počet neustále rastie. Po dlhšom období sa to ukázalo ako správny krok a získala mierny odstup od konkurencie.

Vďaka tomuto aktu poskytuje svojim zákazníkom lepšie podmienky pre nákup tovaru a poskytuje im pri tom nadštandardné služby a hlavne si dnes môžu dovoliť ponúknuť svojim zákazníkom u vybraných produktov skutočne najnižšie možné ceny.

V roku 2008 sa rozhodla prejsť do vlastných skladových a kancelárskych priestorov. Na ich výstavbu spotrebovala jeden rok a teda v roku 2009 sa absolútne osamostatnila a podniká vo vlastných priestoroch.

1.1.3. Program a hlavná charakteristika podnikania

Firma sa dá v pravom slova zmysle charakterizovať ako veľkoobchod. **Veľkoobchod HYVEco** sa po celú dobu svojej existencie špecializuje na predaj alkoholických a nealkoholických nápojov. Ako nedeliteľnú súčasť sortimentu majú vo svojej ponuke i rozsiahle zastúpenie v oblasti kávy, cigariet a potrieb pre gastronómiu.

Divízia Gastro spolupracuje s odberateľmi z radov gastro prevádzky, obchodov, barov, bánk, čerpacích staníc ale i obchodných reťazcov, firiem a drobných živnostníkov.

Divízia Trade sa zaoberá redistribúciou alkoholu nielen v rámci Českej republiky ale i importom a exportom do zemí celej Európskej Únie.

Nespolieha sa však iba na odbyť odberateľov, ktorých má a nadobudla za roky účinkovania na scéne, ale aj zaviedla svoj špecializovaný maloobchod so zmiešaným tovarom. Taktiež treba spomenúť skladovanie tovaru a manipuláciu s nákladom keďže to ide ruka v ruke s vedením veľkoskladu. V neposlednej rade treba zaradiť medzi podnikateľskú činnosť zasielateľstvo zmiešaného tovaru.

1.1.4. Marketing spoločnosti

Spoločnosť sa nachádza v centre Brna, čo z nej dáva značné výhody pre kontakt so zákazníkom, ale taktiež jej táto poloha poskytuje mierne ušetrenie nákladov pri rozvoze tovaru odberateľom. V druhom rade sa firma neustále snaží o rozvoj a prepojenie zahraničného trhu s Českou republikou ako prostredník, neustále sa snaží hľadať nových a kvalitnejších dodávateľov a hlavne sprostredkovať novinky ako prvý a mať na nich primárne zastúpenie a licenciu. Snaží sa poskytnúť odberateľom kvalitne ceny vďaka dobrým vzťahom s dodávateľmi. Za štyri roky účinkovania na českom trhu sa jej podarilo celoštátne pokrytie a export do zahraničia. Najväčšie zastúpenie sa spoločnosti podarilo vybudovať na Slovensku. Samozrejme trend naznačuje a tiež potenciál tejto spoločnosti, že prenikne aj do ďalších krajín Európskej únie.

1.1.5. Dodávatelia

Medzi najväčších doterajších dodávateľov patrí spoločnosť **OKF**. Jedná sa o spoločnosť, ktorá sa špecializuje na nápoje obsahujúce aloe vera. Týmto spôsobom sa tu dá menovať veľa rôznych výrobcov, ktorý spolupracujú s firmou Hyveco a tvoria percentá z ich dodávateľov. Každopádne všeobecne môžeme charakterizovať ako dodávateľov samotných výrobcov, pretože cez každého ďalšieho sprostredkovateľa sa cena nabaľuje a stráca daná spoločnosť konkurenčnú výhodu.

1.1.6. Cenová politika

Cenová politika je spätá s aktuálnym dopytom po danom výrobku, odvíja sa od ceny konkurencie a samozrejme záleží aj na cene za akú bol tovar obstaraný. Veľakrát záleží aj na kurze meny keďže väčšina spotrebného tovaru je kupovaná za európsku menu.

Základnou politikou podniku je ponúknuť svojim zákazníkom u vybraných produktov skutočne najnižšie možné ceny pri zachovaní vysokej kvality všetkých firmou poskytovaných služieb.

1.1.7. Zamestnanecká politika

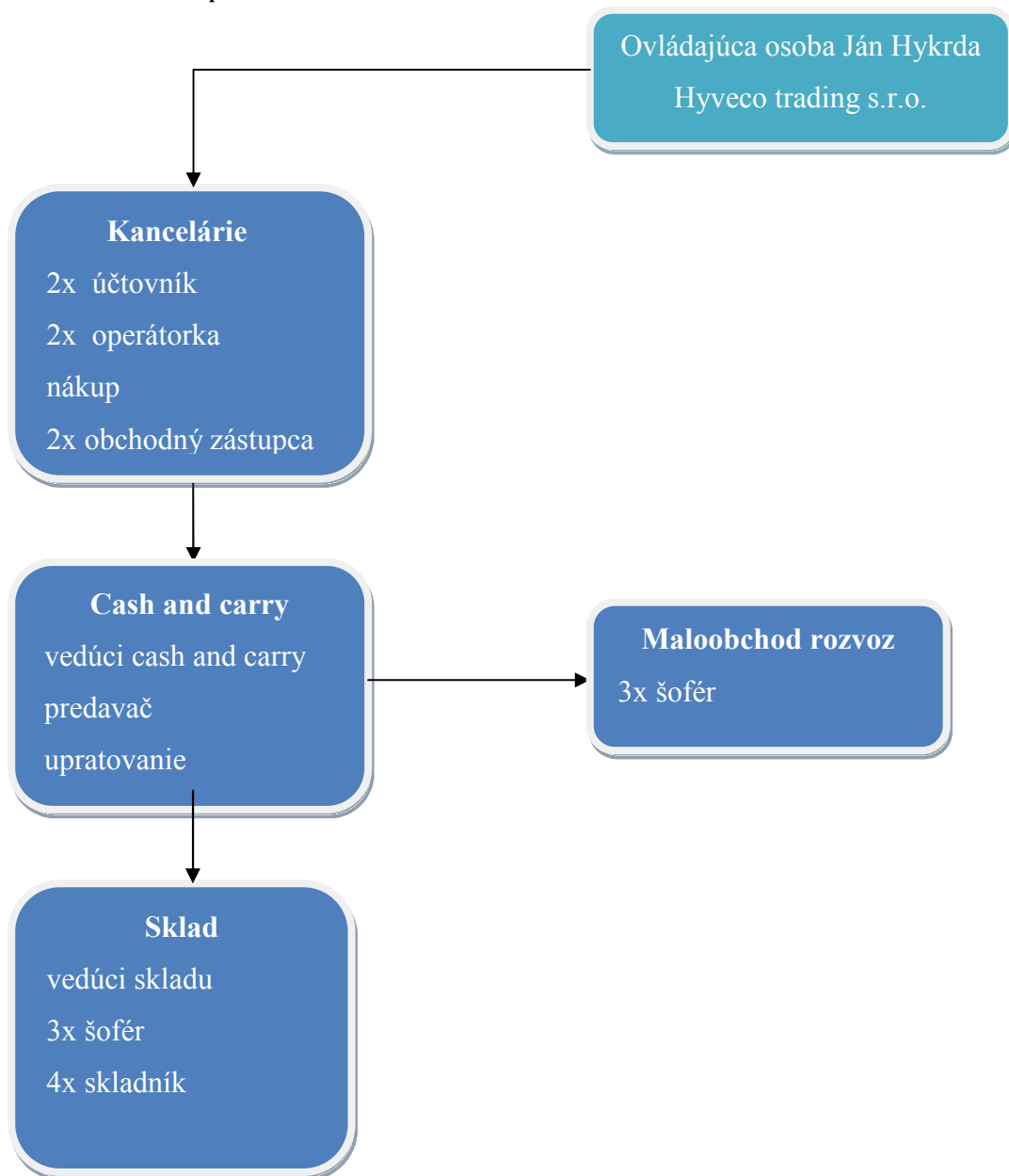
Spoločnosť radíme podľa teoretického členenia do kategórie malých firiem pretože zamestnáva okolo 28 zamestnancov v aktuálnom roku 2009. Vývoj v počte zamestnancov má vzrastajúcu tendenciu keďže ide o mladú a stále sa rozrastajúcu spoločnosť. Približne každý rok sa firma zväčšuje o 2 - 3 zamestnancov. Počet zamestnancov nám skresľuje niekoľko živnostníkov, ktorý samozrejme robia na živnosť a je im práca fakturovaná.

Pri výbere pracovníkov je braný veľký dôraz na vzdelanosť, odbornosť a celkovú pripravenosť na výkon pre danú pozíciu. V poslednom roku firma odštartovala kurzy systematického vzdelávania zamerané najmä na cudzie jazyky.

1.1.8. Štruktúra firmy

Ovládajúca osoba Ján Hykrda vlastní 100% základného kapitálu HYVEco trading s.r.o. . Ďalšou ovládanou osobou je spoločnosť HYVEco s.r.o, kde vlastní Ján Hykrda 100% základného kapitálu. Medzi ovládanou a ovládajúcou osobou nedošlo k žiadnym obchodným vzťahom. Medzi osobami ovládanými rovnakou osobou dochádza iba k bežným dodávateľsko-odberateľským vzťahom. Spoločnosti spolu obchodujú v bežných obchodných stykoch v cenách obvyklých a obvyklých splatnostiach.

Obrázok 1-štruktúra podniku



1.1.9. Hardwarové a softwarové zabezpečenie

Na administratívne úlohy sa využívajú bežné PC zostavy a prenosné notebooky s operačným systémom Microsoft Windows XP Professional a VISTA, Office 2007. Na ochranu dát pred vonkajším napadnutím sa používa NOD32 plný balík služieb. Ďalej sa využíva kamerový systém(kontrola a bezpečnosť), ktorý je prepojený počítačovou sieťou s centrálnym serverom. Tento server ukladá informácie zo všetkých PC a kamerového systému a teda slúži na zálohovanie dát. Na účtovníctvo slúži základný

účtovný program Datalock. Pre sklad sa využíva nadstavba tohto programu. Na tlačenie dokumentov sa využíva sieť, kde je sa tlač centralizuje na dve multifunkčné zariadenia.

1.2.Vymedzenie problému, stanovenie cieľov bakalárskej práce

V súčasnosti môžeme pozorovať neustále meniace sa ekonomické prostredie, ktoré podmieňuje rovnako zmeny vo firmách. Úspešný podnik sa pri svojom hospodárení bez rozboru finančnej situácie v dnešnej dobe neobíde.

Druhým faktorom, ktorý je nemenej dôležitý pre úspešný chod podniku je získavanie, umenie pracovať a zužitkovať informácie. Informácie možno považovať za zdroj, ktorého disponibilita musí byť zhodnotená správnym pochopením a schopnosťami informácie spracovať poznávacími a myšlienkovými procesmi. Požiadavky na novú kvantitatívnu i kvalitatívnu úroveň zabezpečenia informačných procesov sú napĺňované zvyšujúcim sa využitím výpočtovej aj komunikačnej techniky a tvorbou vhodných informačných systémov.

Cieľom bakalárskej práce bude zhodnotiť tieto dva základné piliere v širšom slova zmysle a to :

- zhodnotiť finančnú situáciu firmy pomocou prostriedkov finančnej analýzy a získaných údajov v období 2005-2008
- analyzovať kvalitatívnu úroveň informačného systému a procesov prebiehajúcich v danej firme
- na základe získaných výsledkov vyvodiť závery, poprípade návrhy na zlepšenie v slabších úsekoch danej problematiky

2. Teoretické východiská riešení, poznatky z literatúry

2.1.Finančná analýza

Finančná analýza ponúka mnoho metód ako hodnotiť finančné zdravie firmy, pričom vybrané ukazovatele finančnej analýzy veľmi často tvoria súčasť hodnotenia firmy pri získavaní bankových úverov a iných finančných zdrojov pre zaistenie fungovania. Zaujímavosť finančnej analýzy spočíva v tom, že nám umožňuje vlastný úsudok ku každej situácii, ktorá vo firemnom hospodárení nastane. Je však veľmi dôležité podložiť naše tvrdenia správnymi argumentmi. Práve z tohto dôvodu je nesmierne podstatné, aby boli jednotlivé vzťahy správne pochopené, pretože iba tak môžu byť ďalej kvalitne využívané. Jedným zo spôsobov využívania finančnej analýzy je spracovanie jej výsledkov do rozhodovania o financovaní ďalších projektov a do finančného plánovania, ktoré je v tržnom hospodárstve základným kameňom efektívneho riadenia firmy.(9)

Existuje mnoho spôsobov ako definovať tento pojem. V podstate najvýstižnejšie ju definuje tá, ktorá hovorí, že „*finančná analýza predstavuje systematický rozbor získaných dát, ktoré sú obsadené predovšetkým v účtovných výkazoch*“ (11, s. 9) Finančná analýza v sebe zahŕňa tri základné hodnotenia a to :

- hodnotenie firemnej minulosti
- hodnotenie firemnej súčasnosti
- predpovedanie budúcich finančných podmienok

Jedným z hlavných zmyslov finančnej analýzy je pripraviť podklady pre kvalitné rozhodovanie o fungovaní podniku. Ako môžeme vidieť jestvuje úzka spojitosť medzi účtovníctvom a rozhodovaním v podniku. Účtovníctvo predkladá z finančnej analýzy do určitej miery presné hodnoty peňažných údajov, ktoré sa vzťahujú iba k jednému časovému okamžiku a sú časovo izolované. Aby sme tieto dáta boli schopní využiť, musíme ich podrobiť finančnej analýze.

2.2.Zdroje finančnej analýzy

Základ každej správne a kvalitne vykonanej finančnej analýzy do značnej miery ovplyvňuje kvalita použitých informácií. V dnešnej dobe má finančný analytik omnoho väčšie možnosti získania dát ako tomu bolo v minulosti. Je schopný obsiahnuť oveľa širšiu problematiku aspektov, ale i tak zostáva podstata úplne rovnaká. Základným pilierom boli a sú dáta čerpané z účtovných výkazov. Účtovné výkazy poskytujú informácie celej rade užívateľov. Dajú sa rozdeliť do dvoch kategórií:

- finančné účtovné výkazy: tzv. externé výkazy, pretože poskytujú informácie vo väčšej miere externým užívateľom. Dávajú prehľad o stave, štruktúre majetku, zdrojoch krytia, tvorbe a užitia výsledku hospodárenia a taktiež o peňažných tokoch. I napriek tomu, že ide o verejne dostupné informácie, ktoré je firma povinná zverejňovať minimálne jedenkrát ročne sú základom finančnej analýzy.
- vnútropodnikové výkazy: ich úprava nie je právne definovaná, vychádzajú z vnútorných potrieb danej firmy, využívanie týchto informácií vedie k spresneniu výsledkov finančnej analýzy a umožňuje tak eliminovať riziko odchýlky od skutočnosti pretože sú to výkazy s častejšou frekvenciou zostavovania

Keďže vychádzame z finančnej analýzy, ktorej hlavnou úlohou je overenie obchodnej zdatnosti podniku. Preto, aby sme boli schopní úspešne začať spracovávať finančnú analýzu sú podstatné základné účtovné výkazy:

- rozvaha

- cash flow (výkaz o tvorbe a použití peňažných prostriedkov)
- výkaz zisku a strát

2.3. Užívatelia finančnej analýzy

Finančná analýza nám poskytuje údaje o situácii podniku a tieto informácie sú predmetom záujmu mnohých subjektov prichádzajúcich do kontaktu s ním. V krajinách s fungujúcou trhovou ekonomikou možno informácie o finančnej situácii podnikov získať od súkromných, ale aj štátnych inštitúcií. Tieto podkladové údaje získavajú od podnikov, pretože podniky pri ich neposkytnutí sa sami vyradujú zo získania potenciálnych investorov a obchodných partnerov. Výsledky finančnej analýzy sú cennými informáciami nie len pre interne potreby, ale aj pre subjekty, ktoré nie sú súčasťou podniku. Medzi tieto subjekty radíme :

- majitelia
- investori
- manažéri podniku
- veritelia, banky
- vládne a iné orgány
- zákazníci, zamestnanci, expertní analytici cenných papierov apod.

Tieto konkrétne skupiny sú zainteresované na informáciách z finančnej analýzy z rôznych dôvodov.

Vlastníci - nazývame ich internými záujemcami, ktorí sa orientujú a zaujímajú predovšetkým o zhodnocovaní proces svojich vložených prostriedkov, keďže ich výnosy sú úzko späté s očakávanými budúcimi ziskami. Táto skupina sleduje vývoj firmy z dlhodobého pohľadu. Pokiaľ je dlhodobo stabilná, má dobré postavenie na trhu a je prosperujúca, zväčšuje kapitál vlastníkov, a tým aj ich výnosy a zisky.

Manažment firmy - má zodpovednosť za udržiavanie parametrov dostatočnej likvidity a stability firmy. Ich základným merítkom úspešnosti je maximalizácia hodnoty firmy. Pre manažerov je dôležitá predovšetkým finančná analýza z pohľadu krátkodobého ako aj dlhodobého. Každý manažér by sa mal snažiť hospodáriť čo najefektívnejšie s majetkom podniku, aby mohol svoje finančné výsledky bez obáv zverejniť interným aj externým subjektom.

Zamestnanci - záujem je charakterizovaný krátkodobým zhodnocovaním finančných prostriedkov, ktoré prinášajú zamestnancom istotu príjmu.

Krátkodobí veritelia (obchodníci, komerčné banky, dodávatelia) - radíme ich medzi externých záujemcov. V prvom rade sa orientujú na krátkodobú likviditu a finančnú stabilitu firmy, ktorá súvisí so štruktúrou jej zdrojov, teda o schopnosť firmy splácať záväzky. Pre krátkodobého veriteľa bude dôležité sledovať a analyzovať pohyb krátkodobých aktív a krátkodobých záväzkov. Krátkodobých veriteľov nezaujíma ziskovosť firmy, keďže sa nepodieľajú na rozdeľovaní zisku analyzovanej firmy.

Dlhodobí veritelia - (úverové banky, investori) – patria tiež medzi externých záujemcov, ktorí sa zaujímajú o krátkodobú likviditu. Hlavným kritériom dlhodobých veriteľov je dlhodobá solventnosť, predpoklad dlhodobej stability a schopnosti uhrádzať úroky v dostatočne dlhom časovom období. Dlhodobí veritelia uskutočňujú finančnú analýzu podniku z pohľadu očakávanej finančnej budúcnosti firmy. Zámer tvorí hodnotenie stability peňažných tokov a budúcich príjmov do doby splatnosti dlhodobých záväzkov.

2.4. Metódy elementárnej technickej analýzy

Finančná analýza pracuje s viacerými ukazovateľmi, ktorými sú buď položky účtovných výkazov a údaje z ďalších zdrojov, alebo čísla z nich odvodené. Je nutné si uvedomiť, že najzávažnejšiu rolu pri tvorbe finančnej analýzy zohráva časové hľadisko. Je preto dôležité rozlišovať **stavové** a **tokové** veličiny. Stavové veličiny sú charakteristické vzťahovaním sa k určitému časovému okamžiku (údaje z rozvahy). Na druhú stranu tokové veličiny sa vzťahujú k danému časovému intervalu (údaje z výkazu zisku a strát). Z hľadiska analytického si treba uvedomiť, že „*čím kratšia bude doba, za ktorú firmu posudzujeme a čím menej informácií budeme mať, tým viac nepresností sa môže pri interpretácii výsledkov objaviť.*“ (11, s. 41)

Ukazovatele sa štandardne členia na :

- stavové ukazovatele
 - horizontálna analýza
 - vertikálna analýza
- rozdielové a tokové ukazovatele
 - analýza fondov
 - analýza cash flow
- priama analýza intenzívnych ukazovateľov
 - ukazovatele rentability
 - ukazovatele aktivity
 - ukazovatele zadlženosti
 - ukazovatele likvidity
 - ukazovatele kapitálového trhu
 - ukazovatele cash flow

- analýza sústav ukazovateľov
 - Du Pontov rozklad
 - pyramídové rozklady
 - altmanov model
 - index IN05
 - index bonity

S väčšinou ukazovateľov sa stretneme v ďalších odstavoch a povieme si o nich niečo bližšie či už v praktickej alebo teoretickej rovine a premietneme dané elementárne metódy do reálnej analýzy vybranej firmy Hyveco trading s.r.o. .

2.5. Analýza stavových (absolútnych) ukazovateľov

2.5.1. Horizontálna analýza

Je charakterizovaná ako analýza trendov, ktorá sa zaoberá časovými zmenami absolútnych ukazovateľov. Pri jej výpočtoch si treba dať pozor na dostatočne dlhé časové rady, pretože precízne vedené časové rady znamenajú menšie nepresnosti z hľadiska interpretácie výsledku. Analytik by mal brať do úvahy prostredie, v ktorom sa firma nachádza a teda premýšľať v širšom kontexte.(9)

vzorec potrebný na výpočet:

$$HA = \frac{H_T - H_{T-1}}{H_{T-1}} \times 100$$

legenda:

- H_T = ukazovateľ v aktuálnom období
- H_{T-1} = ukazovateľ v predchádzajúcom období

2.5.2. Vertikálna analýza

Je to percentuálny rozbor, ktorý sa zaoberá vnútornou štruktúrou absolútnych ukazovateľov. V odbornej literatúre sa môžeme stretnúť s názvom analýza komponent. Ide vlastne o porovnanie položiek účtovných výkazov k celkovej sume aktív alebo pasív. Výsledky tejto metódy nám uľahčujú rozhodovanie o stabilite alebo nestabilite finančného zdravia podniku.(11)

vzorec potrebný na výpočet:

$$VA = \frac{U_t}{S_t} \times 100$$

legenda:

- U_t = jednotlivá položka
- S_t = CA alebo CP podľa položky, kde sa nachádza

2.6. Analýza rozdielových ukazovateľov

Analýza tokových a rozdielových ukazovateľov „sa zaoberá analýzou tých základných účtovných výkazov, ktoré v sebe primárne nesú tokové položky. Ide teda hlavne o výkaz zisku a strát a výkaz cash flow, no stranou nezostáva ani rozvaha, pretože analýzu obežných aktív je možné previesť pomocou rozdielových ukazovateľov.“(11, s. 44)

2.6.1. Čistý pracovný kapitál

Čistý pracovný kapitál „je najčastejšie používaným ukazovateľom vypočítaným ako rozdiel medzi celkovými obežnými aktívami a celkovými krátkodobými dlhmi. Tie môžu byť vymedzené splatnosťou 1 rok až po splatnosť 3 mesačnú, čo umožňuje oddeliť výstižnejšie v obežných aktívach tú časť finančných prostriedkov, ktorá je určená na skorú úhradu krátkodobých dlhov(záväzkov), od tej časti, ktorá je relatívne voľná a ktorú chápeme ako určitý finančný fond. Ide teda o relatívne voľný kapitál, ktorý je využívaný k zaisteniu hladkého priebehu hospodárskej činnosti.“(9, s. 35)

vzorec potrebný na výpočet:

$$\text{ČPK} = \text{OA} - \text{krátkodobé dlhy (kr. závazky)} \quad (\text{manažérsky})$$

$$\text{ČPK} = \text{vl. kapitál} + \text{dl. závazky} + \text{dl. bank. úvery} - \text{stálá aktíva} \quad (\text{investiční})$$

2.6.2. Čisté pohotovové prostriedky

„Čisté pohotovové prostriedky ide používať ako mieru likvidity iba veľmi obozretne pretože medzi ním a likviditou neexistuje identita. Obežné aktíva totiž môžu obsahovať i položky málo likvidné alebo dokonca dlhodobo nelikvidné. Na viac je tento ukazovateľ silno ovplyvnený spôsobom oceňovania jeho zložiek, hlavne majetku.“ (9, s. 38)

vzorec:

$$\text{ČPP} = \text{pohotovové finančné prostriedky} - \text{okamžité splatné závazky}$$

okamžité splatné závazky – všetky závazky, ktorých doba splatnosti je k aktuálnemu dátumu a staršie.

2.6.3. Čistý peňažno-pohl'adákový finančný fond

„Predstavuje strednú cestu medzi oboma zmienenými rozdielovými ukazovateľmi likvidity. Pri výpočte sa vylučujú z OA zásoby alebo aj nelikvidné pohľadávky“ (9, s. 38)

vzorec:

$$\text{ČPM} = (\text{obežné aktíva} - \text{zásoby}) - \text{krátkodobé závazky}$$

2.7. Analýza cash flow

Výkaz cash flow nám umožňuje vysvetliť zmeny peňažných prostriedkov ako súčasť aktív, umožňuje prevedenie analýzy peňažných prostriedkov a je východiskom pre riadenie likvidity.

Úlohou analýzy peňažných tokov je zachytiť situácie, ktoré nám signalizujú problémy platenia a posúdiť, kam speje finančná situácia firmy. Na takéto situácie majú

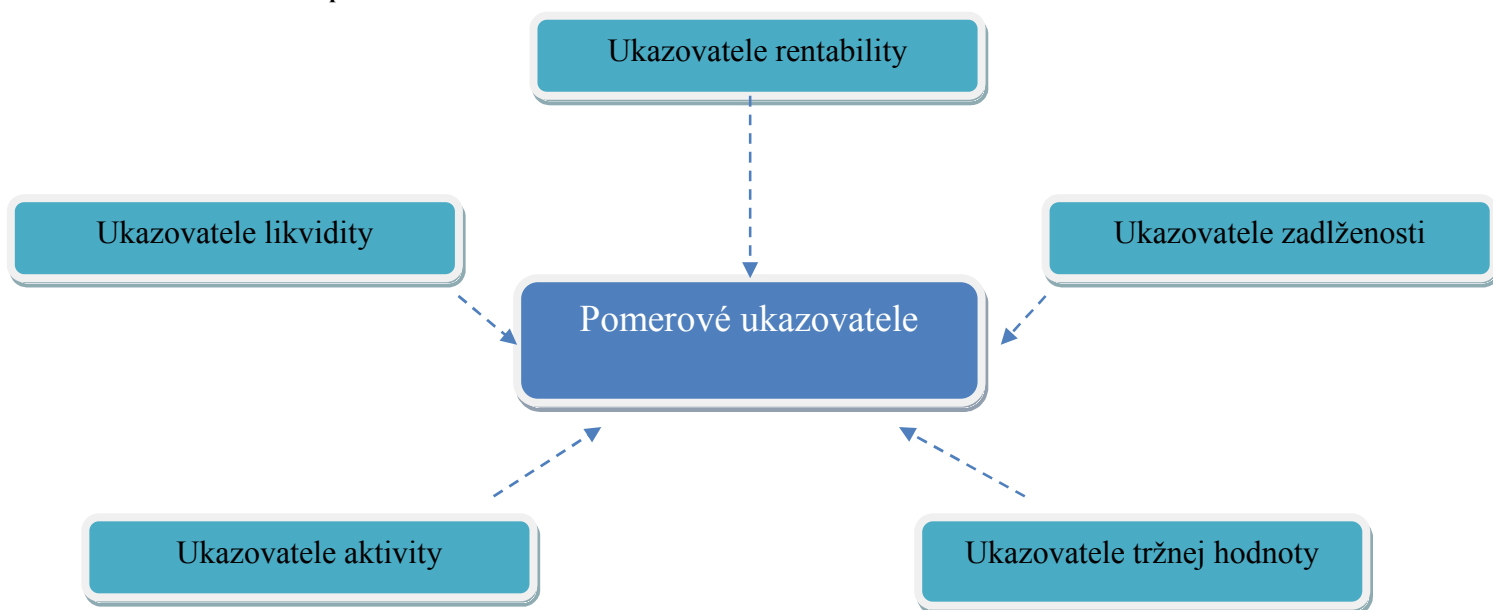
najlepšiu schopnosť reagovať ukazovatele, ktoré dávajú do pomeru finančné toky z prevádzkovej činnosti k niektorým zložkám výkazu zisku a straty či rozvahy.(5)

2.8. Analýza pomerových ukazovateľov

Pomerové ukazovatele sú najfrekvencovanejším rozborovým postupom k účtovným výkazom z hľadiska využiteľnosti i z hľadiska iných úrovní analýz. K tomuto faktoru prispieva hlavne to, že vychádza výhradne z údajov zo základných účtovných výkazov. Vypočítavajú sa pomerom jednej alebo viacerých účtovných položiek základných účtovných výkazov k inej položke alebo skupine. (11)

Pomerové ukazovatele možno členiť viacerými spôsobmi. Jednou možnosťou je členenie z hľadiska výkazov, druhou možnosťou, na ktorú sa budem podrobnejšie sústrediť je členenie z hľadiska **zamerania pomerových ukazovateľov**.

Obrázok 2- pomerové ukazovatele



členenie z hľadiska zamerania pomerových ukazovateľov

Túto schému by som nebral ako konečnú, pretože existuje mnoho iných ukazovateľov, ktoré sa dajú implementovať. Záleží len a len na danej firme alebo užívateľovi aké si zvolí a pokladá za vystihujúce podstatu jej ekonomickej činnosti.

2.8.1. Ukazovatele likvidity

Na začiatok treba charakterizovať dva pojmy, likvidnosť a likvidita podniku, ktoré sú gro celej problematiky.

Likvidita podniku je schopnosť podniku v každom čase plniť svoje platobné povinnosti (solventnosť v dlhšom časovom období). Schopnosť podniku zabezpečiť takú štruktúru majetku a zdrojov krytia majetku, aby aj perspektíva solventnosti bola na požadovanej úrovni. Likvidita podniku je teda širší pojem ako platobná schopnosť podniku.(10)

Likvidnosť je schopnosť ľahko premeniť hospodárske prostriedky z akejkoľvek formy na peňažné prostriedky (hotovosť). Likvidita podniku potom závisí od toho, ako rýchlo je podnik schopný transformovať tieto hospodárske prostriedky do peňažnej formy. Analýza likvidity podniku je zameraná na schopnosť podniku uhrádzať svoje záväzky. Táto schopnosť je predovšetkým determinovaná štruktúrou aktív, ktoré majú rozdielnú likvidnosť. Kvantifikácia úrovne likvidity sa uskutočňuje pomocou ukazovateľov likvidity.(11)

Pre podnik a jeho likviditu nie je optimálna ani príliš vysoká likvidita čo predstavuje zníženie možnosti vkladať prostriedky do investičného majetku a môže ohroziť budúcu efektívnosť. Na druhej strane nízka likvidita(nadmerná viazanosť v nelikvidných prostriedkoch) neumožňuje splácať záväzky.

V jednoduchosti sa ukazovatele likvidity dajú vysvetliť ako obecný tvar podielu toho čím je možné zaplatiť k tomu čo je nutné platiť. Z pravidla používame tri základné ukazovatele:

Okamžitá likvidita - označovaná aj ako likvidita prvého stupňa, do ktorej vstupujú iba tie najlikvidnejšie položky z rozvahy. Pod pojmom pohotovostné platobné prostriedky si predstavujeme peniaze na bankovom účte, v pokladni, voľne obchodované cenné papiere, šeky. V podstate ide o finančný majetok, ale môžeme sa stretnúť s možnosťou, ktorá bude zahrňovať iba peniaze v hotovosti a na bankových účtoch pre zachovanie najvyššej likvidnosti. Okamžitá likvidita má optimálne rozmedzie medzi 0,9 - 1,1. V Českej republike sa spodná hranica pohybuje na hodnote 0,6 v niektorých prípadoch sa blíži ku kritickej psychologickému hranici 0,2. (1)

$$\text{vzorec: okamžitá likvidita} = \frac{\text{finančný majetok}}{\text{krátkodobé záväzky}}$$

Pohotovú likviditu - je uvádzaná ako likvidita druhého stupňa. Optimálne pre pohotovú likviditu je pomer čitateľa k menovateľu 1:1 alebo až 1,5:1. Ak nastane prvá možnosť je evidentné, že podnik sa dokáže vyrovnáť so svojimi záväzkami a nemusí predávať svoje zásoby. Ak nastane druhá varianta pozitívne naladení budú veritelia, no pre akcionárov a vedenie to bude znamenať pravý opak. Pretože podnik bude vystavený nadmernému množstvu obežných aktív čo má za následok neproduktívne využívanie vložených prostriedkov. (1)

$$\text{vzorec: pohotovú likviditu} = \frac{\text{obežné aktíva-zásoby}}{\text{krátkodobé záväzky}}$$

Bežná likvidita - je to likvidita tretieho stupňa, ktorá nám udáva koľkými jednotkami obežných aktív je krytá jedna jednotka krátkodobých záväzkov. Čím vyššia je hodnota ukazovateľa tým vyššia je pravdepodobnosť zachovania platby schopnosti podniku. Pre bežnú likviditu platí, že hodnoty čitateľa k hodnotám menovateľa sú v pomere v rozmedzí 1,5 - 2,5. Niektoré prípady sú nútené uvádzať hodnotu 2 z dôvodu existencie celej rady nástrojov financovania.(1)

$$\text{vzorec: bežná likvidita} = \frac{\text{obežné aktíva}}{\text{krátkodobé záväzky}}$$

2.8.2. Ukazovatele zadlženosti

Už z názvu vyplýva, že podnik používa k financovaniu svojich aktív a činnosti cudzie zdroje. V reálnej ekonomike u väčších podnikov neprichádza v úvahu financovanie všetkých svojich aktivít z vlastného alebo iba z cudzieho kapitálu. Druhú z možností nepripúšťa ani zákon. Použitie výhradne vlastného kapitálu spôsobuje zníženie výnosnosti vloženého kapitálu.(3)

K analýze zadlženosti sa používa množstvo ukazovateľov. Pokúsím sa uviesť príklady tých pre nás dôležitejších:

Ukazovateľ zadlženosti (ukazovateľ veriteľského rizika) = $\frac{\text{cudzí kapitál}}{\text{celkové aktíva}}$

V zahraničí sa výška tohto ukazovateľa:

- do 0,3 považuje za nízku
- 0,3 až 0,5 za priemernú
- 0,5 až 0,7 za vysokú
- nad 0,7 za rizikovú

- percentuálny pomer fondov, ktoré poskytnú veritelia spoločnosti
- je charakteristický podielom cudzích zdrojov na celkových potrebách firmy
- veritelia preferujú nízky ukazovateľ
- vlastníci predstavujú dopyt po väčšej finančnej páke, aby znásobili výnosy, napríklad vydaním akcii spôsobujúce zníženie vlastníctva
- zvyšovanie ukazovateľa narúša stabilitu firmy

Koeficient samofinancovania(kvóta vlastného kapitálu) = $\frac{\text{vlastný kapitál}}{\text{aktíva celkom}}$

- podiel vlastného kapitálu z celkového kapitálu
- čím je ukazovateľ vyšší tým je možnosť financovať podnik atraktívnejšia
- požadovaná hodnota by mala oscilovať okolo 50%, nejde však z ekonomického hľadiska určiť žiadnu optimálnu hranicu

Úrokové krytie = $\frac{\text{EBIT}}{\text{nákladové úroky}}$

ebit - prevádzkový výsledok hospodárenia

- meria, koľkokrát by sa mohol prevádzkový zisk znížiť predtým ako sa podnik dostane na úroveň, kedy už bude schopný zaplatiť svoje úrokové povinnosti
- nesplnenie týchto podmienok môže viesť podnik do konkurzu
- optimálna hodnota ako bankový štandard je 3 a však dobré fungujúce podniky majú tento ukazovateľ vyšší a to 6-8

$$\text{Doba splácaní dlhů} = \frac{\text{cudzí zdroje – finančný majetok}}{\text{provozní cash flow}}$$

zahraničné hodnoty:

3 roky - finančne zdravé podniky

4 roky - priemer priemyslu

5 rokov - remeselné živnosti

6 rokov - veľkoobchod

8 rokov - maloobchod

- vyjadruje nám koľko rokov bude trvať podniku splatiť dlhy pri súčasnej produkcii

Bežná zadlženosť

$$\text{bežná zadlženosť} = \frac{\text{krátkodobý cudzí kapitál}}{\text{celkové aktíva}}$$

2.8.3. Ukazovatele rentability(ziskovosti)

„Ukazovatele rentability informujú, koľko zisku (zvyčajne po zdanení) podnik vyprodukoval z príslušného objemu činnosti (meraného najmä tržbami) alebo z koruny vloženého kapitálu. Ukazovatele rentability vyjadrujú závislosť medzi výsledkami hospodárenia a vloženými prostriedkami. Sú to ukazovatele ziskovosti a relatívnej viazanosti kapitálu v jednotlivých formách majetku (popisujú dobu obratu v týchto formách).“(12)

Rentabilita celkových vložených aktív(výnosnosť aktív)

$$ROA = \frac{\text{hospársky výsledok po zdanení}}{\text{celkové aktíva}}$$

- pomeruje zisk s celkovými aktívami investovanými do podnikania bez ohľadu na to z akých zdrojov sú financované
- hodnotí sa v zrovnaní s odvetvovým priemerom
- slúži viac-menej pre hodnotenie managementu
-

Rentabilita vlastného kapitálu(výnosnosť vlastného kapitálu)

$$ROE = \frac{\text{hospodársky výsledok po zdanení}}{\text{vlastný kapitál}}$$

- vyjadruje zhodnotenie vloženého kapitálu zakladateľov alebo akcionárov
- odporúča sa mať tento ukazovateľ aspoň tak vysoký ako je úroková miera
- ak je hodnota roe menšia ako roa to znamená pre podnik výhodné využívanie úverov

Ziskovosť vloženého kapitálu

$$ROI = \frac{\text{prevádzkový výsledok hospodárenia}}{\text{celkový kapitál}}$$

- neberie v úvahu daň ani úroky a preto je vhodný pre zrovnanie rôzne zdanených a zadlžených podnikov
- hodnoty nad 0,15 sú pre podnik veľmi dobré, 0,12 - 0,15 sú dobré

Rentabilita tržieb

$$ROS = \frac{\text{výsledok hospodárenia po zdanení}}{\text{tržby}}$$

- charakterizuje podiel zisku na celkových tržbách

2.8.4. Ukazovatele aktivity

Ukazovatele aktivity merajú ako dokáže firma využívať investičné finančné prostriedky a meria viazanosť jednotlivých zložiek kapitálu v druhoch aktív alebo pasív. Pre ukazovatele je typické vyjadrovať počet obrátok jednotlivých zložiek aktív, zdrojov alebo dobu obratu. Doba obratu je v podstate recipročná hodnota k počtu obrátok. V skratke slúžia ukazovatele aktivity na zodpovedanie otázky ako hospodárime s aktívami, ich jednotlivými zložkami a samozrejme ako vplýva hospodárenia na výnosnosť a likviditu. Tiež môžeme podotknúť, že sú úzko previazané s ukazovateľmi rentability.(11)

Obrat celkových aktív

$$\text{vzorec: obrat celkových aktív} = \frac{\text{tržby}}{\text{celkové aktíva}}$$

- vyjadruje pomer medzi tržbami a celkovým vloženým kapitálom
- udáva počet obrátok celkových aktív v tržbách za daný časový interval, ktorý je väčšinou 1 rok
- optimum je 1,6-3,0
- pod 1,5 firma má nedostatok aktív, nad 3 firma nemá dostatok aktív k vlastnej činnosti

Obrat stálych aktív

$$\text{vzorec: Obrat stálych aktív} = \frac{\text{tržby}}{\text{stále aktíva}}$$

- nám hovorí do akej miery je firma schopná využívať stroje, budovy(stále aktíva)
- požadované hodnoty by mali byť väčšie ako u ukazovateľa využitia celkových aktív

Obrat zásob

$$\text{Doba obratu zásob} = \frac{\text{tržby}}{\text{zásoby}}$$

- udáva koľkokrát sú v priebehu roku každá položka zásob predaná a znovu uskladnená
- slabá stránka tohto ukazovateľa je, že tržby odrážajú tržnú hodnotu, zatiaľ čo zásoby sa udávajú v nákladových cenách(zriaďovacie), preto ukazovateľ často nadhodnocuje skutočnú obrátku
- ak je obrat zásob nízky k nepomerne vysokému ukazovateľovi likvidity môžeme usúdiť, že firma má zastarané zásoby

Doba obratu zásob

$$\text{Doba obratu zásob} = \frac{\text{priemerné zásoby}}{\text{denné tržby}}$$

- udáva ako dlho sú obežné aktíva viazané vo forme zásob
- udáva počet dní za koľko sa zásoba premení v hotovosť alebo pohľadávku
- obecné platí, čím vyššia je obrátovosť zásob a kratšia doba obratu zásob, tým je lepšia situácia

Doba obratu pohľadávok

$$\text{Doba obratu pohľadávok} = \frac{\text{obchodné pohľadávky}}{\text{denné tržby}}$$

- vypovedá nám ako dlho je majetok podniku vo forme pohľadávok
- ideálnou dobou splatnosti je doba splatnosti faktúr
- dobu obratu pohľadáviek je užitočné porovnávať s dobou splatnosti faktúr a s odvetvovým priemerom

Doba obratu záväzkov

$$\text{Doba obratu záväzkov} = \frac{\text{záväzky voči dodávateľom}}{\text{denné tržby}}$$

- vypovedá o tom ako rýchlo sú splácané záväzky
- všeobecne platí, že doba obratu záväzkov by mala byť väčšia ako doba obratu pohľadávok

2.8.5. Prevádzkové ukazovatele

Prevádzkové ukazovatele sú pomocnou rukou managementu firmy. Umožňujú sledovať a analyzovať vývoj základných aktivít firmy. Základ tvoria tokové veličiny, predovšetkým náklady, ktorých riadenie má za následok hospodárne vynakladanie jednotlivých druhov nákladov a tým získanie vyššieho konečného efektu. Ako príklad uvediem niekoľko príkladov ukazovateľov.(3)

Produktivita z pridanej hodnoty

$$\text{produktivita z pridanej hodnoty} = \frac{\text{pridaná hodnota}}{\text{počet zamestnancov}}$$

- udáva koľko výnosov pripadá na 1 zamestnanca

Produktivita z výkonu

$$\text{Produktivita z výkonu} = \frac{\text{výkony}}{\text{počet zamestnancov}}$$

Nákladovosť výnosov

$$\text{Nákladovosť výnosov} = \frac{\text{náklady}}{\text{výnosy (bez mimoriadnych)}}$$

- informuje o zaťažení výnosov firmy celkovými nákladmi
- hodnota by mala klesať

Mzdová náročnosť

$$\text{Mzdová náročnosť} = \frac{\text{mzdové náklady}}{\text{tržby}}$$

- vyjadruje podiel mzdových nákladov na tržbách.

Mzdová produktivita

$$\text{Mzdová produktivita} = \frac{\text{pridaná hodnota}}{\text{mzdové náklady}}$$

- vyjadruje aké množstvo výnosov pripadá na 1 korunu vyplatených miezd

2.9. Analýza sústav ukazovateľov

Ako z názvu vyplýva, ide o ukazovatele, ktoré radíme k náročnejším rozborovým metódam. Systavy ukazovateľov nám umožňujú zhrnúť aspekty finančnej situácie do súhrnnej charakteristiky a to tak, aby vplyv na súhrnnú charakteristiku nezanikol. Okrem toho môžeme do sústav ukazovateľov premietiť charakteristiky odvodené od empirických zistení, čo umožňuje na základe zistení predikovať pravdepodobný vývoj finančnej situácie v budúcnosti.

2.9.1. Index bonity

Je to retrospektívna analýza, ktorá udáva cestu k poznaniu príčin súčasnej situácie firmy. Pri jeho konštrukcii sú využité ukazovatele, ktoré nesmú podliehať rušivým elementom a musia vyčerpávajúcym spôsobom interpretovať informácie z účtovných výkazov.

$$\begin{aligned}
 x_1 &= \frac{\text{CASH FLOW}}{\text{CUDZI KAPITAL}} \\
 x_2 &= \frac{\text{CELKOVÝ KAPITAL}}{\text{CUDZI KAPITAL}} \\
 x_3 &= \frac{\text{ZISK PRED ZDANENIM}}{\text{CELKOVÝ KAPITAL}} \\
 x_4 &= \frac{\text{ZSIK PRED ZDANENIM}}{\text{CELKOVÉ VÝKONY}} \\
 x_5 &= \frac{\text{ZASOBY}}{\text{AKTIVA CELKOM}} \\
 x_6 &= \frac{\text{VÝKONY CELKOM}}{\text{CELKOVÝ KAPITAL}}
 \end{aligned}$$

vzorec: $B = 1,5 X_1 + 0,08 X_2 + 10 X_3 + 5 X_4 + 0,3 X_5 + 0,1 X_6$

Obrázok 3 - index bonity

-3	-2	-1	0	1	2	3
extrémne zlá	veľmi zlá	zlá	určité problémy	dobrá	veľmi dobrá	extrémne dobrá

2.9.2. Index IN05

Index IN05 je bonitne-bankrotný index. Ak sa stane podniku, že index IN05 je menší ako 0,90 tak s 77% pravdepodobnosťou podnik speje k bankrotu. Ak sa hodnota indexu pohybuje medzi 0,90 až 1,60 nejde jednoznačne stanoviť, či podnik tvorí hodnotu alebo speje k bankrotu. Ak je jeho hodnota vyššia ako 1,60 tak s 83% pravdepodobnosťou podnik tvorí hodnotu pre svojich majiteľov, inak povedané má veľmi dobrú bonitu. Výhodou je, že pre výpočet indexu stačí niekoľko verejne dostupných údajov o podniku.

$$IN\ 05 = 0,13x_1 + 0,04x_2 + 3,97x_3 + 0,21x_4 + 0,09x_5$$

$$x_1 = \frac{\text{aktiva celkom}}{\text{cudzí kapitál}}$$

$$x_2 = \frac{\text{prevádzkový výsledok hospodárenia}}{\text{nákladové úroky}}$$

$$x_3 = \frac{\text{prevádzkový výsledok hospodárenia}}{\text{celkové aktíva}}$$

$$x_4 = \frac{\text{celkové výnosy}}{\text{celkové aktíva}}$$

$$x_5 = \frac{\text{obežné aktíva}}{\text{krátkodobé záväzky + bankové úvery}}$$

Kriteriálne hodnoty indexu :

$IN05 > 1,6$ = podnik tvorí hodnotu

$0,9 < IN05 < 1,6$ = “šedá zóna” nevyhranených výsledkov

$IN05 < 0,9$ = podnik speje k bankrotu (9)

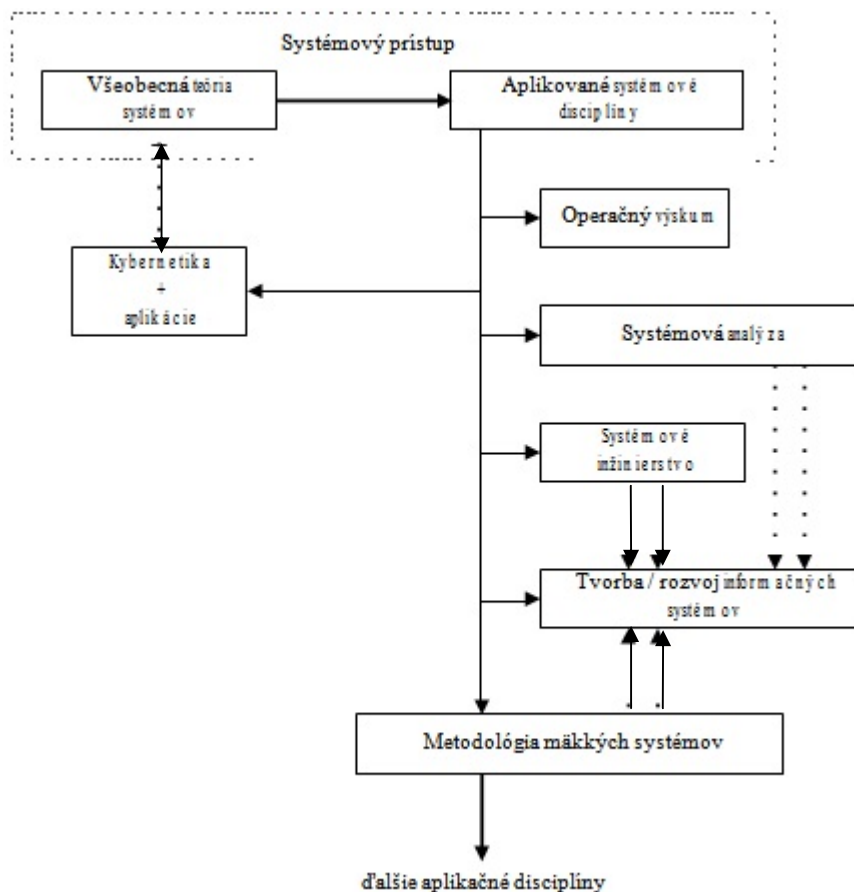
2.10. Podnikové informačné systémy

Pojmom **informačný systém** sa rozumie účelové usporiadanie vzťahov medzi ľuďmi, dátovými zdrojmi a procedúrami ich spracovania, vrátane technologických prostriedkov. Toto usporiadanie zabezpečuje zber, prenos, uchovanie, transformáciu, aktualizáciu a poskytovanie dát na ich informačné využitie ľuďmi. Súčasťou počítačovo podporovaných informačných systémov je aj disponibilné hardwarové a softwarové vybavenie.(4)

Ciele kladené na informačné systémy sa postupne vyvíjali. Prvotnou etapou bolo spracovanie dát, ktorá zvýšila účinnosť podnikových operácií. V dôsledku automatizácie informačných procesov cez etapu informačných systémov pre riadenie, zvyšujúcich účelnosť riadenia, vývoj smeroval k etape strategických informačných systémov, ktorých cieľom je zvýšenie konkurencieschopnosti podniku.

Systémové disciplíny môžeme rozdeliť v podstate na dve tradične aplikované systémové disciplíny: **systémová analýza** a **systémové inžinierstvo**. Úspešne sa používajú v oblasti technických systémov. Systémová analýza je zameraná na poznanie systému. Systémové inžinierstvo a jeho metodológia sa zameriava na projektovanie a riadenie rozsiahlych technických systémov. Zaradenie informačných systémov z hľadiska systémovej teórie vystihuje obrázok vid' nižšie.(4)

Obrázok 4- informačný systém

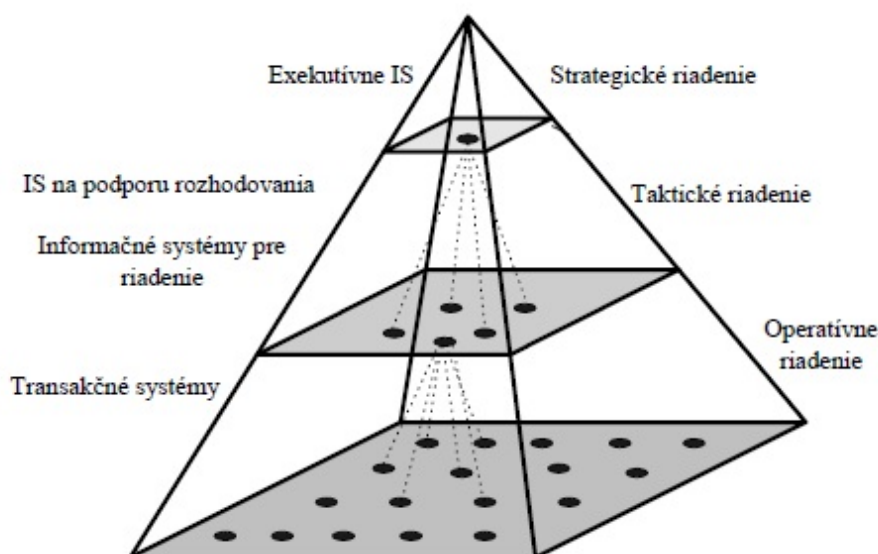


2.10.1. Delenie informačných systémov

Informačné systémy rozdeľujeme do kategórií podľa rôznych hľadísk a radu kritérií. Môže ísť napríklad delenie z hľadiska informačného prostredia, režimu činnosti, úrovne automatizácie, prevládajúcej funkcie IS a pod..

Podľa môjho subjektívneho názoru je pre nás najdôležitejšie delenie z hľadiska postavenia IS v systéme riadenia, ktorému sa budem venovať o niečo podrobnejšie, pretože sa s ním budeme stretávať v ďalších odstavoch častejšie. Na začiatok uvediem jednoducho pochopiteľnú schému.(4)

Obrázok 5- hierarchické delenie sys



transakčné systémy - realizujú najjednoduchšie operácie s dátami, prípadne ich dopĺňajú o jednoduché (pred) spracovanie

informačné systémy pre riadenie(MIS - Management Information Systems) - sú často založené na objemovo väčšej a vhodne organizovanej databáze, ktorá sústreďuje dáta opisujúce základné objekty a procesy vo internej časti podniku. Tento systém zabezpečuje dodávanie dát pre riešenie rutinných problémov organizácie.

systémy na podporu rozhodovania(DSS- Decision support systems) - sú vhodné nástroje na zvýšenie operačných možností pre riešenie komplexných problémov, kde sú DSS použité nad MIS, slúžia na podporu taktického riadenia

expertné systémy(ES) - snažia sa kopírovať postupy, akými na základe znalostí a skúseností riešia málo štruktúrované problémy experti, sú založené na báze znalostí

systémy na podporu exekutívy(EIS - Executive Information Systems) - sú zameraný na vrcholový management, ktorých zaujímajú viac informácie z okolia podniku ako technické investície alebo konkurencia

2.10.2. Implementácia dát v informačných systémoch

Údaje predstavujú základ činnosti informačných systémov, ktoré sú čerpane respektíve zviazané s objektmi reálneho sveta. Na začiatku používali informačné systémy **agendový** spôsob spracovania dát. Ako už z názvu vyplýva spracovávali podnikové agendy(sklady, mzdy, účtovníctvo a pod.). Samozrejme prvotné systémy obsahujú veľa nevýhod a tak je tomu aj v tomto prípade. Medzi ne patrili predovšetkým:(6)

nekompatibilita údajov - v rôznych agendách sa rovnaké údaje spracovávali rôzne a za následok to malo skreslené výsledky

nadmerná nadbytočnosť - údaje sa museli zadávať viackrát i keď v niektoré agendy ich už mohli obsahovať

silná závislosť programov - pri potrebe zmeniť organizáciu dát bolo potrebné zmeniť aj programy

Pre odstránenie týchto a ďalších problémov sa začali používať v moderných informačných systémoch **databázové** spracovanie dát.

Jednotlivé údaje sú uložené v báze dát (databáza), ktorá predstavuje súhrn vzájomne súvisiacich údajov. Databáza je typická jednou internou organizáciou údajov pre všetky oblasti a spôsoby ich využitia. Reprezentuje určité vybrané aspekty reálneho sveta, ktoré majú pre používateľa systému určitý informačný význam. Údaje uložené v databáze majú schopnosť respektíve možnosť sa meniť (aj pomerne často). Údaje vyskytujúce sa v databáze v určitom časovom momente nazývame databázovým výskytom, stavom alebo inštaláciou. Implementačné programy obsahuje zovšeobecňujúci a integrujúci programový systém - systém riadenia bázy dát - SRBD. SRBD je súborom programov, ktoré používateľovi umožňujú definovanie a konštruovanie databáz, ale aj manipuláciu s údajmi v nich uloženými.(6)

2.10.3. Bezpečnosť informačných systémov

V dnešnej dobe pokladáme informačné systémy za významný faktor dlhodobého úspechu alebo neúspechu firmy. Preto si podniky musia dávať čoraz väčší pozor na ochranu svojich súkromných dát.

Pod pojmom ochrana si môžeme predstaviť konkrétny balíček organizačných, programových, technických a sociálno-personálnych opatrení, ktoré majú za následok minimalizáciu možných strát vzniknutých úmyselne alebo neúmyselne.(4)

K úmyselným príčinám zaraďujeme aj najznámejšia a bohužiaľ najrozšírenejšie. **počítačové pirátstvo**, ktorého cieľom je preniknúť do IS a alebo neoprávnene získať dáta, ktoré sú predmetom utajenia.

Na druhej strane máme neúmyselné príčiny, ktoré sa vyskytujú v menšom merítke a to napríklad ľudský faktor, programové vybavenie, technické vybavenie, prostredie.

Ochranné opatrenia prinášajú mnoho nepríjemných vecí, ktoré musí každá úspešná firma akceptovať. Bezpečnosť informačných systémov má za následok zvyšovanie nákladov, niekedy nepohodlné obmedzenia pre pracovníkov a používateľov. Všeobecne sa považuje za primerané investovať do bezpečnosti 10-20% nákladov na informačný systém.(4)

3. Analýza problému a návrh prístupu k jeho riešeniu

3.1.Finančná analýza podniku

Táto kapitola je zameraná na komplexné zhodnotenie podniku pomocou ekonomických ukazovateľov položkovo a v konečnom zhrnutí ako jednotný celok. Na dosiahnutie nižšie uvedených výsledkov boli použité základné metódy finančnej analýzy, ktorých zdrojovou jednotkou dát boli účtovné výkazy spoločnosti Hyveco trading s.r.o. v rozmedzí rokov 2005-2008 (rozvaha, výkaz zisku a strát).

Výsledky obsahujú slovný popis, z ktorých sú vyvedené určité závery. Pre lepšiu interpretáciu a prehľad sú dostupné grafické znázornenia.

3.1.1. Rozvaha - aktíva, pasíva

Zobrazuje stav majetku podniku k určitému dátumu, väčšinou k poslednému dňu finančného roku a stav finančných zdrojov podniku, ktorými je tento majetok financovaný.

Formy štruktúry rozvahy

- rozvaha v plnom rozsahu
- rozvaha v skrátrenom rozsahu
- účelové výťahy rozvahy(výročná správa)

Tabuľka 1-aktíva

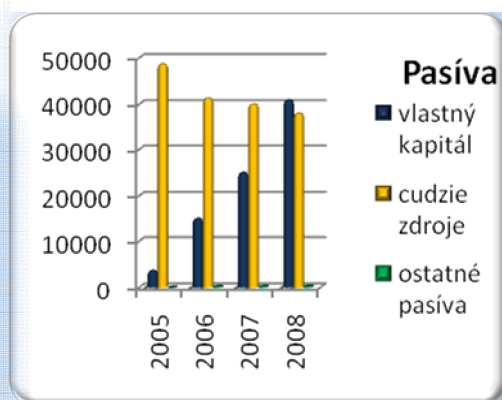
Aktíva				
roky	2005	2006	2007	2008
stále aktíva	982	955	493	1983
DHM	982	955	493	1983
DNM	0	0	0	0
DFM	0	0	0	0
Obežné aktíva	50707	53616	63366	76495
zásoby	24504	26921	32460	33943
dlhodobé pohľadávky	0	0	0	0
krátkodobé pohľadávky	21013	22196	24260	29769
finančný majetok	5190	4499	6646	12783
ostatné aktíva	888	2056	1672	1039
aktíva celkom	52577	56627	65531	67320

Tabuľka 2- pasíva

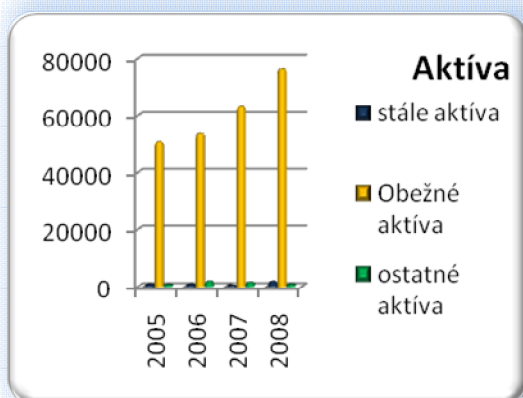
Pasíva				
roky	2005	2006	2007	2008
vlastný kapitál	3764	15010	25140	41015
základný kapitál	200	200	200	200
kapitálové fondy	0	0	0	0
VHML	0	3564	14810	24920
VHBO	3564	11246	10130	15875
cudzie zdroje	48813	41375	40124	38153
dlhodobé záväzky	0	0	0	0
krátkodobé záväzky	48813	41375	40124	38153
ostatné pasíva	0	242	267	349
pasíva celkom	52577	56627	65531	79517

- vhml = výsledok hospodárenia minulých rokov
- vhbo = výsledok hospodárenia bežného obdobi

Graf 1- pasíva



Graf 2- aktíva



Vyššie uvedené tabuľky nám popisujú stručne položky ako ich môžeme vidieť v skutočnej rozvahe a zároveň sú to položky, ktoré budem bližšie komentovať v percentuálnych zmenách horizontálnej analýzy a teda pokladám ich za dôležité pre firmu. Z grafu aktív môžeme vyčítať veľký podiel obežných aktív vo firme a teda jedná sa o obchodnú firmu. V grafe a tabuľke pasív zas pozorujeme kladný jav a to, že vlastný kapitál rastie intenzívne a približuje sa k hodnote cudzích zdrojov, dokonca v roku 2008 tvorí väčšiu hodnotu ako cudzie zdroje, čo je pre firmu dobrý signál.

3.1.2. Horizontálna analýza

Porovnáva zmeny ukazovateľov v časovej rade, je to teda medziročná zmena jednotlivito vybraných položiek.

Tabuľka 3-horizontálna analýza

Horizontálna analýza			
obdobie	2005/2006	2006/2007	2007/2008
stále aktíva	-2,75%	-48,38%	302,23%
obežné aktíva	5,74%	18,18%	20,72%
zásoby	9,86%	20,58%	4,57%
krátkodobé pohľadávky	5,63%	9,30%	22,71%
finančný majetok	-13,31%	47,72%	92,34%
vlastný kapitál	298,77%	67,49%	63,15%
VHML	-	315,54%	68,26%
VHBO	215,54%	-9,92%	56,71%
cudzie zdroje	-15,24%	-3,02%	-4,91%
Krátkodobé záväzky	-15,24%	-3,02%	-4,91%

Stále aktíva

Na začiatok treba povedať, že stále aktíva sa v tomto podniku rovnajú dlhodobému hmotnému majetku, pretože nehmotným a finančným nedisponuje. Ako môžeme pozorovať z horizontálnej analýzy, v prvých troch sledovaných obdobiach nám stále aktíva klesajú(2005-2007). Tento jav je spôsobený oprávkami. V roku 2005 bola zriaďovacia cena dlhodobého majetku 1252 a oprávky tvorili hodnotu 270. Teda zostatková cena bola 982. V roku 2006 bola zriaďovacia cena dlhodobého hmotného majetku 1745, oprávky tvorili 790 a teda zostatková cena bola 955. Je to pokles o 2,75%. Zriaďovacia cena v roku 2007 bola 1747, oprávky tvorili 1254 a zostatková cena tvorila hodnotu 493. Prvýkrát pozorujeme nárast dlhodobého hmotného majetku v roku 2008, kedy bola zriaďovacia cena 3517 a oprávky 1747. Zostatková cena dlhodobého hmotného majetku bola 1983, čo je takmer 303% nárast.

Obežné aktíva

Obežné aktíva sú tvorené zásobami a krátkodobými pohľadávkami, ktoré som do horizontálnej analýzy zahrnul a teda budem sa im venovať podrobnejšie ďalej

v texte. Len v krátkosti obežné aktíva majú rastúcu tendenciu vo všetkých štyroch obdobiach.

Zásoby

Podnik neustále investuje svoje zisky opätovne do firmy a snaží sa zvýšiť obrat. Tento jav spôsobuje zvýšenie objemu zásob. Z horizontálnej analýzy vyplýva, že nárast sa pohybuje v roku 2006 o skoro 10 percent, v roku 2007 sa vyšplhá až na 20 percent a v roku 2008 ešte nárast graduje o 4 percenta. Tento vývoj nepokladám za zlý pre podnik, pretože ak sa pozrieme na obrat zásob tak zistíme, že jeho časový úsek nenarastá a skutočne sa zvyšuje objem predaja, dokonca sa dá tvrdiť, že efektivita logistiky rastie. Tendenciu vývoja rastu za prvé dve obdobia a spomalenie v poslednom pokladám za zdravé a kladné pre podnik.

Krátkodobé pohľadávky

Keďže firma vznikla v roku 2005 stále sa oboznamuje s prostredím odberateľov. Pohľadávky rastu z roka na rok o 5 až 9 percent, čo pokladám za štandardné vzhľadom na to, že klientela sa rozrastá, firma podniká s väčším objemom a má väčšie tržby. Za horší pokladám rok 2008 kedy pohľadávky narástli až o 20 percent. Firma by si mala dať väčší pozor na zákazníkov.

Finančný majetok

V roku 2006 nám finančný majetok klesol o 13 percent, no v ďalších rokoch môžeme pozorovať prudký nárast o 43 respektíve 92 percent. Na konci roku 2008 činí finančný majetok 12,7 milióna korún. Tieto peniaze sa dajú efektívne využiť na rozvoj firmy v budúcnosti, alebo splatenie záväzkov.

Vlastný kapitál

Vlastný kapitál nám ukazuje veľmi dobrú perspektívu do budúcnosti, pretože ešte ani v jednom roku nevidíme klesajúcu tendenciu. V roku 2006 nám vlastný kapitál stúpol o neuveriteľných 298%, čo je spôsobené tým, že firma v roku 2005 vznikla a rozhodla sa celý zisk investovať do firmy. Podobným spôsobom rozmýšľa aj v ďalších obdobiach kedy je nárast 67 respektíve 63 percent. Základný kapitál firmy tvorí v rámci všetkých rokov rovnakú hodnotu a to 200 tisíc korún.

Hospodársky výsledok minulých rokov

Túto položku v našom prípade tvorí nerozdelený zisk minulých rokov. V roku 2005 nemôžeme počítať so žiadnym ziskom z minulých rokov, keďže to je prvý rok podnikania. v roku 2007 pozorujeme nárast o takmer 316 percent. Stúpajúci trend si firma drží aj ďalšie obdobie a to 63 percent.

Hospodársky výsledok bežného účtovného obdobia

V roku 2006 nastal enormný nárast a to o 215 percent, v roku 2007 sa hospodársky výsledok bežného účtovného obdobia zmenšil o 9 percent čo nepokladám za prekážku, keďže rok predtým sme pozorovali taký skok. V roku 2008 dokonca znovu hospodársky výsledok vzrástol a to o 57 percent približne. Z týchto výsledkov možno vydedukovať silu podniku a rast aj do budúcnosti, je ekonomicky silný a úspešný.

Cudzie zdroje (krátkodobé záväzky)

V prvom rade treba zdôrazniť, že v našom prípade tvoria cudzie zdroje iba krátkodobé záväzky a preto sa ďalej budem venovať a rozoberať iba tie. Krátkodobé záväzky majú klesajúcu tendenciu od roku 2006 až po rok 2008(vrátane). V roku 2006 podniku klesli záväzky o 15 percent, v ďalších rokoch to bolo 3 a 5 percent. Tento vývoj je pre firmu kladný a tvorí dobrý predpoklad pre budúcnosť. Klesajúci trend spôsobuje aj zvyšovanie finančného majetku, ktorý sa využíva na splácanie záväzkov.

3.1.2.1. Horizontálna analýza výsledovky

V nasledujúcej tabuľke horizontálnej analýzy vybraných položiek výkazu zisku a strát je zobrazená zmena v percentách a tisícoch korún, ktorých výsledky sú okomentované priamo pod ňou.

Tabuľka 4- výkaz zisku a strát(skrátený)

Vybrané položky výkazu z/s	zmena 2005/2006		zmena 2006/2007		zmena 2007/2008	
	v tis.	v %	v tis.	v %	v tis.	v %
Výkony	1649	483,57	1851	13,2	99	8,58
Pridaná hodnota	16246	270,16	-213	-0,96	9721	44,34
Osobné náklady	5057	466,51	778	12,6	2172	31,43
Prevádzkový výsledok hosp.	9970	202,6	-1817	-12,2	6323	46,13
Finančný výsledok hosp.	-53	-331,25	6	8,66	279	442,85
Výsledok hosp. za účtovné obdobie	7682	215,54	-1116	-9,92	5745	56,71

Výkony

Na začiatok treba povedať základnú vec a tou je, že podnikovú zmenu z roka 2005/2006 sa neoplatí komentovať v žiadnej z vybraných položiek, pretože firma funguje od 7. mesiaca roku 2005 a preto je tam vidieť taký veľký nárast v roku 2006. Ako môžeme pozorovať výkony nám rastu z roku na rok, čo hodnotím pozitívne. Tento rast sa rovná rastu tržieb z predaja vlastných výrobkov a služieb v jednotlivých rokoch.

Pridaná hodnota

Pri pridanej hodnote pozorujem nárast za na rok 2007 kedy podniku klesla len minimálne a to o približne jedno percento, čo nehodnotím ako varovanie. Táto úvaha sa mi potvrdila aj v roku 2008 kedy pridaná hodnota vzrástla o 44,34 percenta. Pre podnik je to značne pozitívny fakt.

Osobné náklady

Sledujem, že osobné náklady nám stúpajú po celé sledované obdobie. Túto tendenciu zapríčiňuje mierny rast zamestnancov a rastúce náklady na jedného zamestnanca. Najväčšiu zmenu zaznamenávame v roku 2008, ktorá je spôsobená prijatím nových zamestnancov, ich nárast je v tomto roku najväčší.

Prevádzkový výsledok hospodárenia

Prevádzkový výsledok hospodárenia nám rastie taktiež až na rok 2007 kedy zaznamenal pokles o 12,2 percenta. Tento pokles bol vynahradený nárastom v roku 2008 v podobe 46 percent.

Finančný výsledok hospodárenia

Táto položka sa nachádza prvé tri roky v mínuse, pretože finančné náklady presahujú výnosy z finančných operácií. No každým rokom táto položka rastie a tento rast je podporený nárastom v roku 2008 o 442 percent do kladných hodnôt 253 - tisíc.

Výsledok hospodárenia za účtovné obdobie

Položka zaznamenáva každoročný nárast až na rok 2007 kedy sa prepadla o 10 percent. A však rok 2008 bol k spoločnosti štedrý a nárast predstavoval 50 percent.

3.1.3. Vertikálna analýza

Pri vertikálnej analýze posudzujeme jednotlivé komponenty majetku a kapitálu (majetok = aktíva, kapitál = pasíva). Pozorujeme aká je majetková a kapitálová štruktúra firmy. Majetková štruktúra nám odzrkadľuje o aké odvetvie a typ spoločnosti ide, kapitálová štruktúra zas akú hodnotu tvorí vlastný a cudzí kapitál. V nižšie uvedenej tabuľke môžeme pozorovať položky, ktorým som sa podrobnejšie venoval vo vertikálnej analýze a samozrejme ich percentuálne zastúpenie na strane aktív alebo pasív.

Tabuľka 5- vertikálna analýza

Vertikálna analýza				
aktuálny rok	2005	2006	2007	2008
stále aktíva	1,87%	1,69%	0,75%	2,49%
obežné aktíva	96,44%	94,68%	96,70%	96,20%
zásoby	46,61%	47,54%	49,53%	42,69%
krátkodobé pohľadávky	39,97%	39,20%	37,02%	37,44%
vlastný kapitál	7,16%	26,51%	38,36%	51,58%
cudzie zdroje	92,84%	73,07%	61,23%	47,98%

Stále aktíva

Stále aktíva tvoria minimálnu percentuálnu hodnotu z celkových aktív. Jedná sa o rozpätie 0,75 až 2,5 percenta. Za stále aktíva v tejto firme považujeme iba dlhodobý hmotný majetok, v ktorom sa nachádzajú dopravné prostriedky (autá potrebné na prepravu zásob a osobné autá). Tieto čísla nie sú preto vysoké, pretože firma nedisponuje vlastnými skladmi a priestory má iba v prenájme.

Obežné aktíva

Ako môžeme vidieť obežné aktíva tvoria značnú časť celkových aktív. Ich podiel sa mení každým rokom veľmi málo a hodnota osciluje okolo 96 percent. Je to spôsobené veľkým podielom zásob a krátkodobých pohľadáviek.

Zásoby

Objem zásob sa nám každoročne zvyšuje. V roku 2005 tvorili zásoby 46 percent o rok neskôr o percento viac a v roku 2007 dosiahli najväčšiu hodnotu 49,5 percenta. Zásoby síce za prvé tri roky rástli, ale nie je to dramaticky rast, čo nemôžeme brať ako alarmujúce hodnoty. Dokonca v roku 2008 klesli na 42 percent oproti celkovým aktívam. Aj keď vieme z horizontálnej analýzy, že nám zásoby rastú každým rokom, obrat zásob sa drží na stálych hodnotách a teda neberiem to ako negatívnu vec pre podnik.

Krátkodobé pohľadávky

Podobné konštatovanie sa dá aplikovať na krátkodobých pohľadávkach. Ich hodnoty klesajú z roka na rok. Jedná sa o mierny pokles k pomeru celkových aktív. Rozdiel medzi rokom 2005 a 2008 sú 2 percentá. Samozrejme pre podnik by bolo lepšie aby bola táto tendencia rapídnejšia. Aj keď tvoria veľké percento, môžeme povedať, že v danom odvetví sa nejedná o žiadne výnimočne čísla a podnik sa ubera správny smerom.

Finančný majetok

Finančný majetok ma na začiatku 9,8 percentný podiel, ktorý sa v roku 2006 zmenšil na 7,9 percenta. V ďalších 2 rokoch sledujeme rast na 10 percent, respektíve 16

percent. Signalizuje to dobrý rozvoj firmy do budúcnosti, kedy môže firma umožniť majetkový rast bez menších úverov, bezproblémové splácanie záväzkov.

Vlastný kapitál

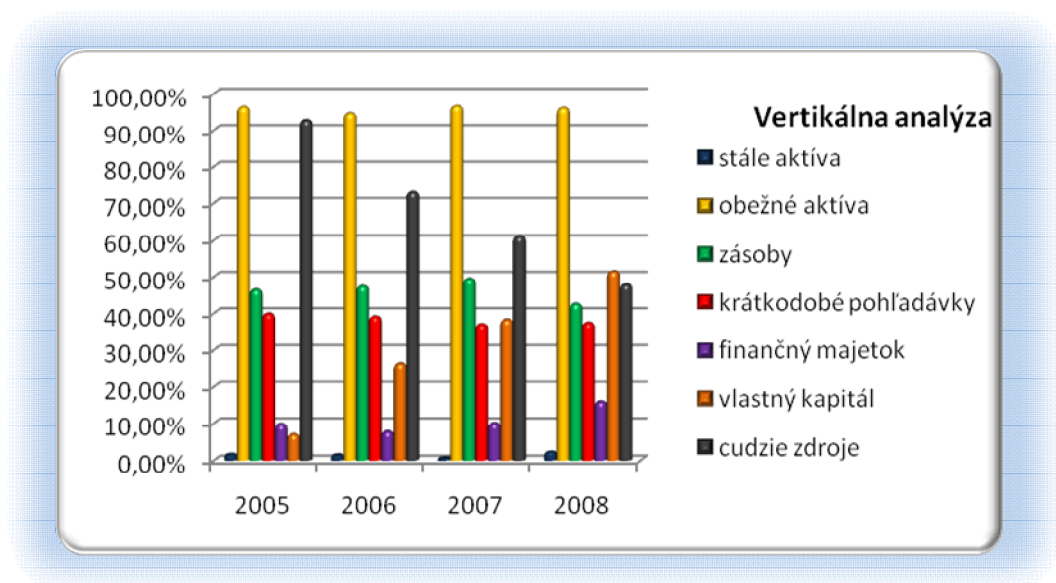
Vo vyššie uvedenej tabuľke vidíme, že podiel vlastných zdrojov financovania má rastúcu tendenciu. tento fakt je spôsobený ochotou majiteľa investovať všetok zisk opäť do firmy. V prvom roku tvoril vlastný kapitál len 7,16 percenta. Každým ďalším rokom sme svedkami mnoho percentného nárastu na 26 respektíve 38 až v roku 2008 51 percentného podielu. Z tohto smeru sa dá predpokladať sila podniku, znižovanie podnikateľského rizika a insolventnosti voči dodávateľom. Všetky klady majú aj svoje zápory a je dobre známe, že vlastný kapitál je drahší ako cudzí a tým pádom klesá efektivita. Základný kapitál tvorí každoročne 200 tisíc.

Cudzie zdroje(krátkodobé pohľadávky)

Cudzie zdroje nám každoročne klesajú, je to spôsobené logickou činnosťou nárastu vlastného kapitálu. Túto tendenciu vyjadrujeme v číslach a to v roku 2005 bol podiel 92 percent, v roku 2006 73 percent a v roku 2008 cudzie zdroje skončili na hodnote 47 percent. Treba zdôrazniť, že cudzie zdroje sa rovnajú v našom prípade krátkodobým záväzkom, keďže ich tvoria iba ony samotné. V konečnom dôsledku sa dá povedať, že firma je samostatná ako sme konštatovali vyššie pri vlastnom a finančnom majetku a je teda úplne prirodzené a správne, že sa záväzky zmenšujú.

Nižšie sa nachádza grafické znázornenie vertikálnej analýze, kde môžeme pozorovať spomínané pomery jednotlivých položiek k celkovým aktívam, či pasívam.

Graf 3- vertikálna analýza



3.1.3.1. Vetikálna anlýza nákladov

V uvedenej tabuľke nižšie som uviedol vybrané položky nákladov z výsledovky, ktoré som podrobil vertikálnej analýze.

Tabuľka 6-náklady výkaz zisku a strát

Vybrané položky výkazu z/s	2005		2006		2007		2008	
	v tis.	v %	v tis.	v %	v tis.	v %	v tis.	v %
Náklady celkom	85 525	100	502126	100	451311	100	476833	100
Náklady na predaný tovar	80869	94,56	477042	95,00	426233	94,44	443209	92,95
Výkonová spotreba	3168	3,70	14016	2,79	15869	3,52	21612	4,53
Osobné náklady	1084	1,27	6141	1,22	6919	1,53	9092	1,91
Odpisy DHM a DNM	270	0,32	520	0,10	464	0,10	697	0,15
Nákladové úroky	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Mimoriadne náklady	89	0,10	0	0,00	0	0,00	0	0,00

Prevádzkové náklady

Prevádzkové náklady tvoria najväčšiu položku v nákladoch celkových. Ich hodnota osciluje okolo 96 percent.

Na tomto fakte sa najviac podieľajú náklady na predaný tovar, ktoré tvoria každý rok okolo 94 percent, čo nám jasne dokazuje zameranie spoločnosti. Ďalšou položkou, ktorá tvorí podstatnejší výdaj je výkonová spotreba a osobné náklady. Obidve tieto položky približne rastu každým rok o jedno, dve percentá.

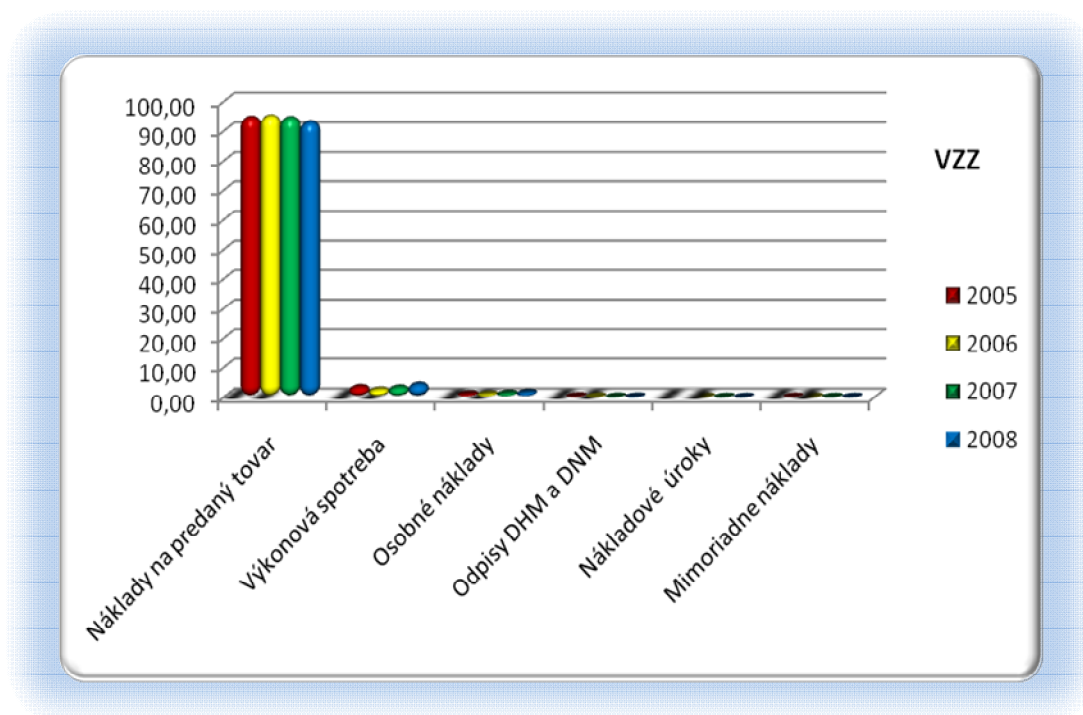
Finančné náklady

Ako môžeme vidieť firma nie je zaťažená touto nákladovou položkou, ktorá tvorí minimálne percentuálne zastúpenie celkových nákladov

Mimoriadne náklady

Mimoriadne náklady sú podobným prípadom ako finančné náklady. Tvoria minimálnu až nulovú hodnotu celkových nákladov.

Graf 4- porovnanie položiek nákladov



3.1.3.2. Vertikálna analýza výnosov

V tabuľke máme znázornené vybrané položky výnosov z výkazu zisku a strát, ktorých trendy sú zhodnotene ďalej v texte. Budem sa venovať hlavne prevádzkovým ukazovateľom, pretože ostatné tvoria zanedbateľnú percentuálnu časť.

Tabuľka 7- vybrané položky výnosov z vzz

Vybrané položky výnosov	2006	2007	2008
	podiel v %	podiel v %	podiel v %
VÝNOSY CELKOM	100	100	100
Prevádzkové výnosy	99,99	99,98	99,93
Tržby za predaj tovaru	99,57	99,55	99,58
Výkony	0,38	0,24	0,25
Tržby z predaja DHM a materiálu	0,0007	0,023	0,0008

Prevádzkové ukazovatele

Ako môžeme vysledovať prevádzkové ukazovatele sa každý rok v sledovanom období pohybujú okolo 100%. Najväčší podiel na tom majú predovšetkým tržby z predaja tovaru, ktoré činia okolo 99,5 percenta. Evidentne nám z toho vychádza, že ide o obchodnú spoločnosť. Ďalšia položka, ktorú spomeniem sú výkony. Priemerne sa pohybujú na hranici 0,3 percenta z celkových výnosov.

3.1.4. Analýza rozdielových ukazovateľov

Rozdielové ukazovatele vyjadrujú rozdiely medzi súhrnom určitých položiek krátkodobých aktív a súhrnom určitých položiek krátkodobých pasív. Využívajú sa v managemente obežných aktív. Vypočítané hodnoty sú k dispozícii v tabuľke (viď nižšie)

Tabuľka 8- rozdielové ukazovatele

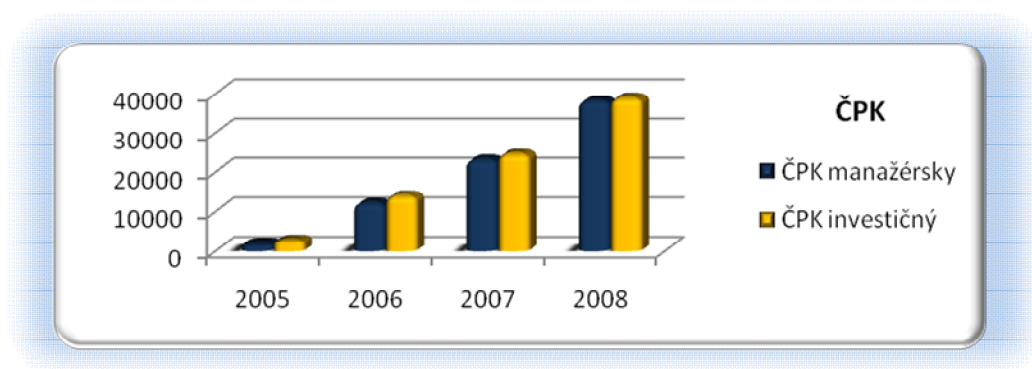
Rozdielové ukazovatele				
aktuálny rok	2005	2006	2007	2008
ČPK manažérsky	1894	12241	23242,00	38342,00
ČPK investičný	2782	14055	24647,00	39032,00
Čisté pohotovité prostriedky	-43623	-36876	-33478,00	-25370,00
Čistý peňažný majetok	-22610	-14680	-9218,00	4399,00

3.1.4.1. Čistý pracovný kapitál (net working capital)

Patrí medzi najčastejšie používaný ukazovateľ a existujú dva prístupy pre jeho výpočet, ako je vidieť v tabuľke.

Pre ukazovateľ platí čím vyšší, tým je vyššia schopnosť hradiť záväzky. V našom prípade hodnota ČPK medziročne neustále narastá. V roku 2005 boli hodnoty 1900(manažérsky) a 2780(investičný). Po dlhodobom raste sa v roku 2008 čistý pracovný kapitál vyšplhal na hodnoty 38000(manažérsky) a 39000(investičný). Z toho vyplýva, že je podnik schopný dodávateľom hradiť (včas) svoje záväzky. Z grafu je vidno malé rozdiely medzi manažérskym a investičným výpočtom a jeho každoročný rast.

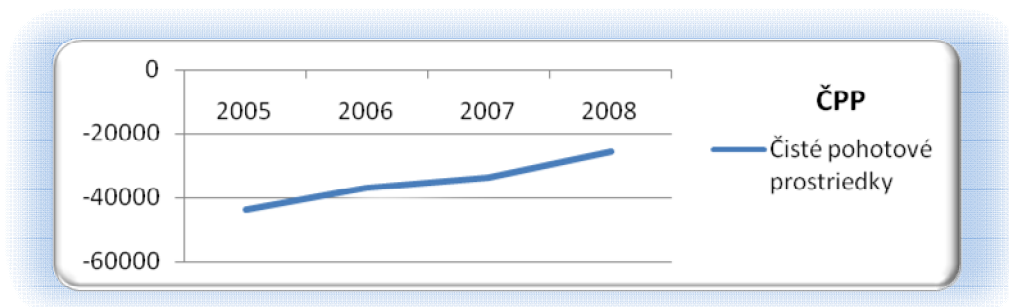
Graf 5- ČPK



3.1.4.2. Čisté pohotovové prostriedky

Pohotovové prostriedky slúžia podniku k splatení okamžite splatných záväzkov tj. všetkých záväzkov, ktorých doba splatnosti je k aktuálnemu dátumu a starší. V našom prípade môžeme z grafu vyčítať záporné hodnoty, ktoré stále stúpajú a smerujú ku kladným hodnotám(vid' graf)

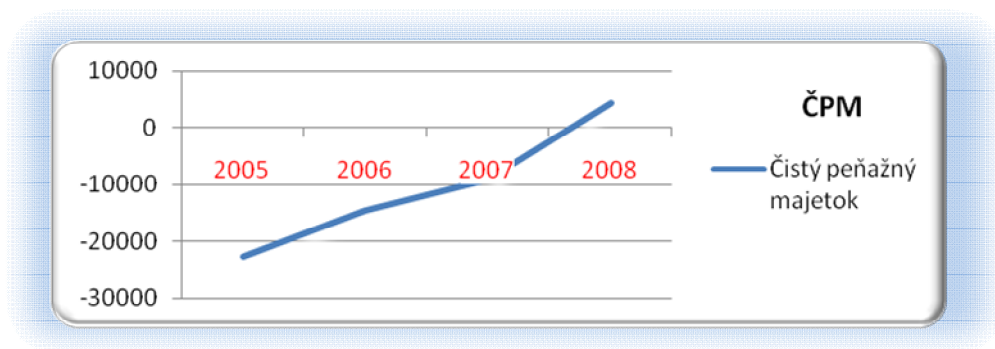
Graf 6- ČPP



3.1.4.3. Čistý peňažný majetok

Účelový ukazovateľ, ktorý je používaný finančnými analytikmi a predstavuje akýsi kompromis medzi ukazovateľom ČPP a ukazovateľom ČPK. Z obežných aktív vylučuje nelikvidné obežné aktíva. Ako je vidieť v tabuľke a grafe, firma začína v hlbokom mínuse a rok 2008 bol zlomový a podnik začína byť v pluse. Tendencia je počas štyroch rokov vzrastajúca, čo hodnotím pozitívne.

Graf 7- ČPM



3.1.5. Analýza likvidity

Definuje súhrn všetkých potencionálne likvidných prostriedkov, ktoré má spoločnosť k dispozícii na úhradu svojich splatných záväzkov. Pomocou ukazovateľov likvidity teda skúmame schopnosť podniku hradiť svoje záväzky a členíme ich podľa likvidnosti obežných aktív uvedených v čítateľovi.

Tabuľka 9-ukazovatele aktivity

Ukazovatele likvidity				
aktuálny rok	2005	2006	2007	2008
Bežná likvidita	1,039	1,296	1,58	2,00
Pohotovú likvidita	0,537	0,645	0,77	1,12
Okamžitú likvidita	0,106	0,109	0,17	0,34

3.1.5.1. Bežná likvidita

Štandardom ukazovateľu je hodnota z intervalu $<1,6 ; 2,5>$ (index nám vyjadruje koľkonásobne sú obežné aktíva väčšie než krátkodobé záväzky resp. koľkokrát obežné aktíva pokrývajú krátkodobé záväzky). Hodnoty spoločnosti sa nachádzajú v tomto interval v rokoch 2007 a 2008 a teda firma nemá problémy s pokrývaním svojich záväzkov. Firma teda má vhodnú štruktúru obežných aktív. V roku 2005 a 2006 sa dostal pod hranicu intervalu na úroveň 1,03 až 1,296, ktorá znamená ťažšie plnenie svojich záväzkov.

3.1.5.2. Pohotovú likviditu

Z obežných aktív sa vylučujú zásoby ako najmenej likvidná časť, ich rýchla likvidácia obvykle vyvolá straty. Index by mal byť $i \geq 1$. V opačnom prípade má firma problém so splácaním dlhu.

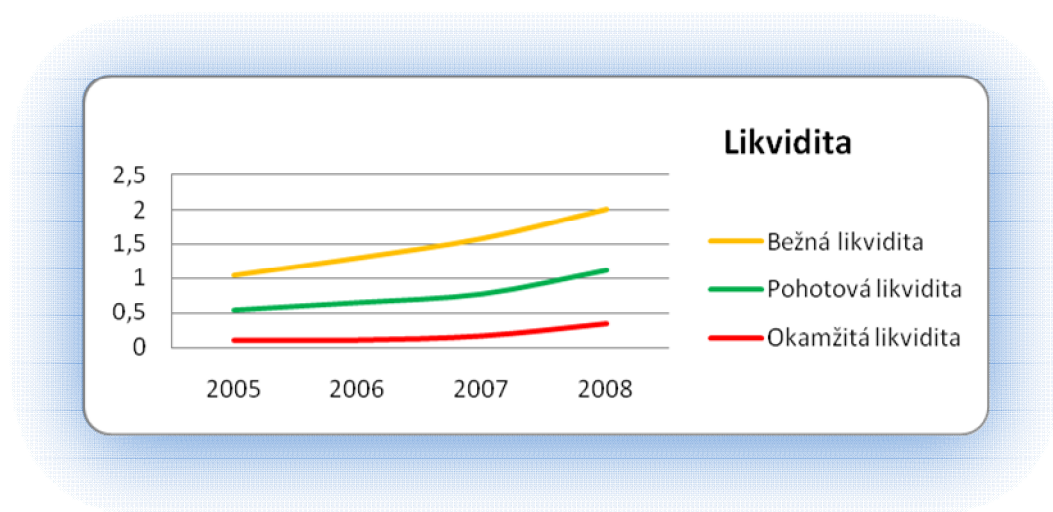
V našom prípade je index menší ako 1 avšak každým rokom má stúpajúcu tendenciu, dokonca v roku 2008 dosahuje hodnotu nad 1, čo je už akceptovateľnou hodnotou. Index menší ako 1 je spôsobený kolobehom peňazí : spoločnosť nakupuje svoje zásoby na dlh a až po ich predaji má financie na splatenie svojich záväzkov. Podnik je teda schopný vyrovnať sa so svojimi záväzkami až po odpredaní svojich zásob. Rozhodne nie je zlé mať cudzí kapitál vo forme záväzkov, keďže pohľadávky tvoria tiež značnú časť a navyše cudzie zdroje sú lacnejšie.

3.1.5.3. Okamžitá likvidita

Ukazovateľ meria schopnosť podniku hradiť práve splatné dlhy. Za štandardné hodnoty sa považuje interval $<0,2 ; 0,5>$. Vyššia hodnota sa považuje za zlé hospodárenie podniku s kapitálom, naopak príliš nízka hodnota znamená nedostatok finančných prostriedkov.

Spoločnosť má tieto hodnoty nižšie pod hranicou intervalu 0,2 čo znamená nedostatok finančných prostriedkov v hotovosti a na bankových účtoch. Tento fakt platí prvé dva roky podnikania tj. rok 2005-2006. V roku 2007 sa približuje k hranici 0,2 a v roku 2008 sa dostáva do intervalu. Situácia sa ohľadne finančných prostriedkov lepšia a má ich dostatok.

Graf 8- likvidita



3.1.6. Analýza zadlženosti

Ukazovatele (debt management) v skratke vypovedajú o tom, aká časť majetku je financovaná z cudzieho kapitálu. Analýza zadlženosti zaujíma hlavne investorov a poskytovateľov dlhodobých úverov.

Tabuľka 10 -zadlženosť

Ukazovatele zadlženosti				
aktuálny rok	2005	2006	2007	2008
Celková zadlženosť	0,928	0,731	0,61	0,48
Koeficient samofinancovania	0,072	0,265	0,38	0,52
Úrokové krytie	0,00	0,00	0,00	0,00
Doba splácania dlhov		-182,554	16,42	3,01

3.1.6.1. Celková zadlženosť

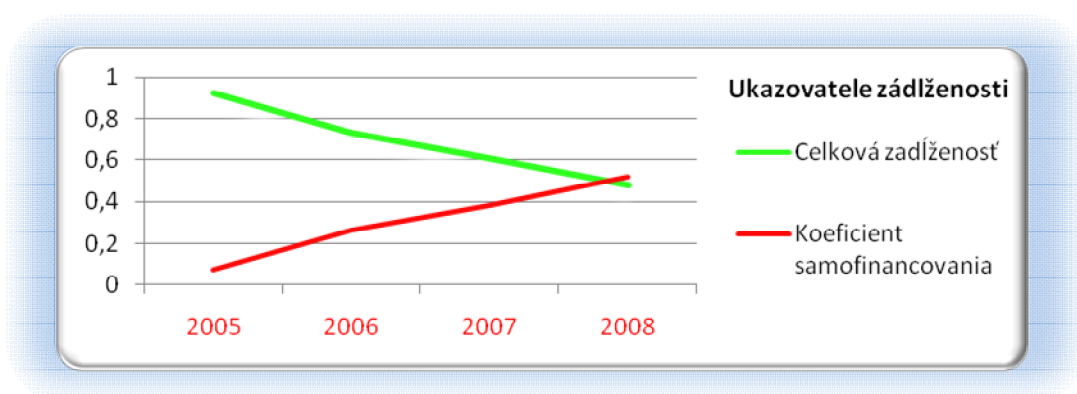
Veritelia preferujú nízky ukazovateľ zadlženosti, pretože v prípade likvidácie firmy rastie riziko veriteľov úmerne rastu ich zadlženosti. Ukazovateľ zadlženosti je vyšší ako 50% v rokoch 2005 až 2007 čo znamenalo pre spoločnosť obťažné získanie dodatočných zdrojov. Na druhej strane sa podarilo v roku 2008 ukazovateľu dostať z rizikovej úrovne čo znamená pokles pod 50%. Pre veriteľov je to dobrá správa a keď sa zoberie tendencia stáleho klesania, získanie úveru by nemal byť problém.

3.1.6.2. Koeficient samofinancovania

Vyjadruje finančnú nezávislosť firmy, ukazuje do akej miery sa využívajú vlastné zdroje (vlastný kapitál) podniku pre financovanie aktív. Súčet celkovej zadlženosti a koeficientu samofinancovania sa rovná 1. Z ekonomického hľadiska nemožno určiť optimálnu hodnotu, mala by sa však pohybovať okolo 50% (štandardný sa pohybuje v intervale $<0,5 ; 0,7>$).

Koeficient samofinancovania vybranej firmy z roka na rok rastie. V roku 2007 má takmer 40% a teda možno predpokladať, že sa dostane až na optimálne hodnoty. V roku 2008 presiahol 50% čím sa dostáva do optimálneho rozmedzia. Dlhy, ktoré vznikajú spoločnosti za nákup tovaru firma pokrýva.

Graf 9- zadlženosť



3.1.6.3. Úrokové krytie

Ukazovateľ vyjadruje koľkokrát zisk spoločnosti prevyšuje platené úroky. Bankovým štandardom je index približujúci sa 3, ak je hodnota rovná 1 na zaplatenie úroku je potrebný celý zisk. Dobre fungujúce podniky majú tento ukazovateľ v intervale $<6;8>$.

Nulová hodnota úrokového krytia spoločnosti je spôsobená nulovými nákladovými úrokmi počas všetkých 4 rokov.

3.1.6.4. Doba splácania dlhov

Ukazovateľ udáva po koľko rokoch by bol podnik schopný pri súčasnej výkonnosti splácať svoje dlhy. Hodnota ukazovateľa pri finančne zdravých podnikoch by sa mala pohybovať na úrovni 3 rokov, pre veľkoobchody približne 6 rokov.

V roku 2006 bol prevádzkový cash-flow v záporných hodnotách čo ovplyvnilo výsledok do extrémnych čísel. V roku 2007 sa firma stále zďaleka nedostáva na optimálnu úroveň, ale rok 2008 bol prelomový a podnik sa pridáva k finančne zdravým na úrovni 3,01 roku.

3.1.7. **Analýza aktivity**

Analýza riadenia aktív meria ako efektívne podnik hospodári so svojimi aktívami. Podnik sa musí snažiť dosiahnuť čo najoptimálnejšiu štruktúru aktív. Ak je aktív prebytok ako je účelné vznikajú zbytočné náklady (nízke využitie, spôsobuje vysoké náklady) a tým aj nízky zisk, naopak pri nedostatku aktív prichádza podnik o možné investície a prichádza tak o možné (disponibilné) výnosy. Ukazovatele aktivity poskytujú dôležité informácie managementu i vlastníkovi.

Tabuľka 11- aktivita

Ukazovatele aktivity				
aktuálny rok	2005	2006	2007	2008
Obrat celkových aktív	1,712	9,063	7,08	6,24
Obrat stálych aktív	91,667	537,376	941,22	250,36
Doba obratu zásob	97,667	18,885	25,18	24,61
Doba obratu pohľadávok	69,679	15,434	16,51	21,59
Doba obratu záväzkov	64,096	5,548	8,77	27,67

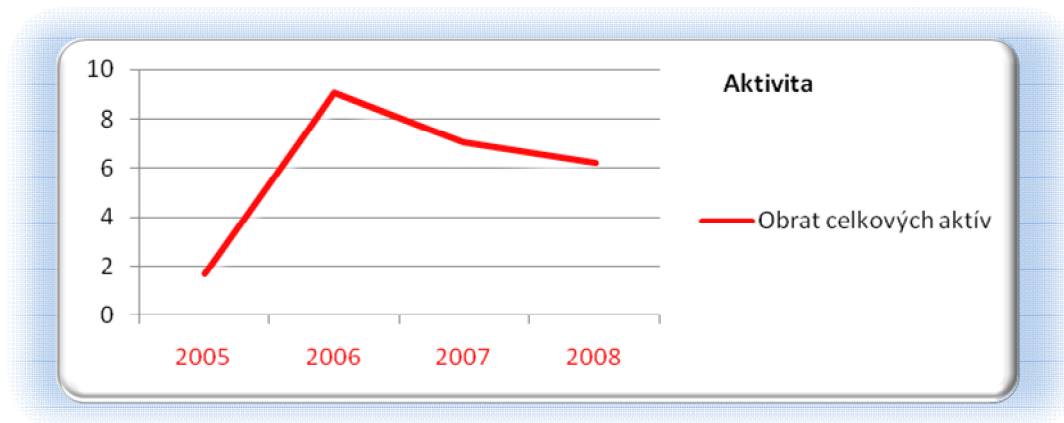
3.1.7.1. Obrat celkových aktív

Ukazovateľ vyjadruje koľkokrát sa hodnota celkových aktív premietne do ročných tržieb za sledované obdobie (resp. udáva počet obrátok celkových aktív v tržbách za daný časový interval). Zvyčajne sa pohybuje v intervale $<1,6 ; 3>$.

O zefektívnení sa uvažuje ak je hodnota indexu menšia než 1,6 čo ale nie je náš prípad. V porovnaní s odvetvovým priemerom je hodnota vysoká alebo v intervale a teda podnikateľskú aktivitu nie je potrebné zvyšovať (zvyšovať tržby). Na druhej strane

index vyšší ako 3 informuje o nedostatku aktív spoločnosti k vlastnej činnosti. z posledných 2 rokov sa dá usúdiť ustálenie na hranici hodnoty 6-7.

Graf 10- aktivita



3.1.7.2. Obrat stálych aktív

Ukazovateľ vyjadruje mieru využitia stálych aktív tj. do akej miery (ako efektívne) je firma schopná využiť budovy, stroje, zariadenia. Meria koľkokrát sa stále aktíva obrátia za rok.

Hodnoty OSA by mali prevýšiť hodnoty OCA (v našom prípade je táto podmienka splnená niekoľkonásobne). Po porovnaní s oborovým priemerom je táto hodnota konkurencieschopná a stále aktíva firmy sa teda využívajú efektívne.

3.1.7.3. Doba obratu zásob

Ukazovateľ udáva koľkokrát je v priebehu rok každá položka zásob firmy uskladnená a predaná (teda otočenie zásob na sklade resp. počet dní, počas ktorých sú zásoby viazané v podnikaní do doby ich predaja). Nadhodnocuje však skutočnú obrátku pretože tržby odrážajú trhovú hodnotu avšak zásoby sa uvádzajú v zriaďovacích cenách.

Ukazovateľ by mal mať čo najnižšiu veľkosť (súvisí však s oborovým priemerom). V roku 2005 bola doba obratu zásob pomerne vysoká čo svedčí o nízkej likvidite. Rok 2006 (18), 2007 (25), 2008 (24) priniesol omnoho rýchlejší obrat zásob a tým aj vyššiu likviditu. Firma však nemá zbytočne nelikvidné zásoby, ktoré by vyžadovali nadbytočné financovanie.

3.1.7.4. Doba obratu pohľadáviek

Ukazovateľ vyjadruje obdobie (počet dní) od okamihu predaja na obchodný úver (vystavenie pohľadávky), po aké musí podnik priemerne čakať, kým obdrží platby od odberateľa.

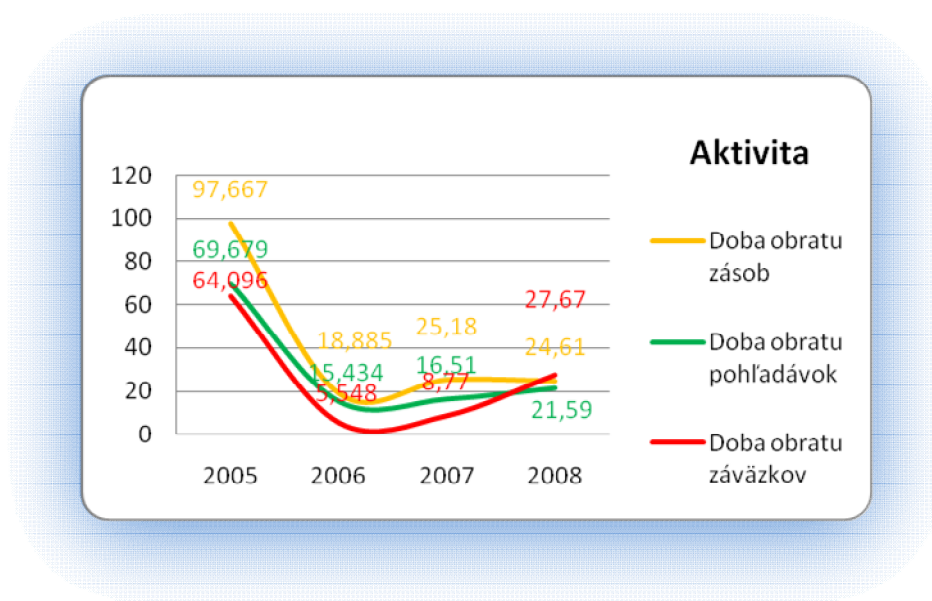
Informácie pre porovnanie s odvetvovým priemerom nie sú dostupné, takisto nie je možné určiť či by mala spoločnosť uvažovať o zavedení opatrení na urýchlenie inkasa svojich pohľadáviek. Môžeme akurát porovnať pohľadávky a záväzky.

3.1.7.5. Doba obratu záväzkov

Ukazovateľ vyjadruje dobu, ktorá uplynie medzi nákupom zásob a ich úhradou, teda ako dlho podniku trvá, kým svojim dodávateľom vyplatí faktúry.

Pri porovnávaní doby obratu pohľadávok a doby obratu záväzkov je v rokoch 2005-2007 $DoP > DoZ$ a teda podnik poskytuje svojim partnerom finančné prostriedky, úvery. Rok 2008 je presne opačný i keď sa hodnoty minimálne odlišujú.

Graf 11- aktivita 2



3.1.8. **Prevádzkové ukazovatele**

Prevádzkové ukazovatele tvoria interné informácie spoločnosti, ktoré sú uplatnené v manažmente vnútorného riadenia

Tabuľka 12 -produktivita

Ukazovatele produktivity				
aktuálny rok	2005	2006	2007	2008
Produktivita z pridanej hodnoty	249,16	962,43	880,125	1130,14
Produktivita z výkonov	14,2	86,52	48,04	44,71
Mzdová produktivita	7,45	4,87	4,1	4,76
Priemerná ročná mzda	33,46	197,48	214,38	237,5

3.1.8.1. Produktivita z pridanej hodnoty

Ukazovateľ nám zobrazuje hodnoty o tom, aké množstvo peňažných jednotiek vytvorenej pridanej hodnoty pripadá na zamestnanca podniku. Vývoj produktivity práce z pridanej hodnoty mal rastúcu tendenciu až na rok 2007 kedy podnik zaznamenal pokles. V roku 2008 na druhej strane bol nárast o to väčší a jeden zamestnanec vyprodukoval 1130,14 tis. CZK pridanej hodnoty.

3.1.8.2. Produktivita z výkonov

Produktivita z výkonov nám hovorí o tom, koľko peňažných jednotiek výkonov podniku pripadá na pracovníka podniku. Vývoj produktivity má kolísavý trend ako môžeme vidieť z tabuľky kedy maxima bolo dosiahnuté v roku 2006. O zmeny sa určitou mierou pričínili aj mierne zmeny objemu pracovníkov a tak isto i zmeny výroby podniku v sledovanom období.

3.1.8.3. Mzdová produktivita

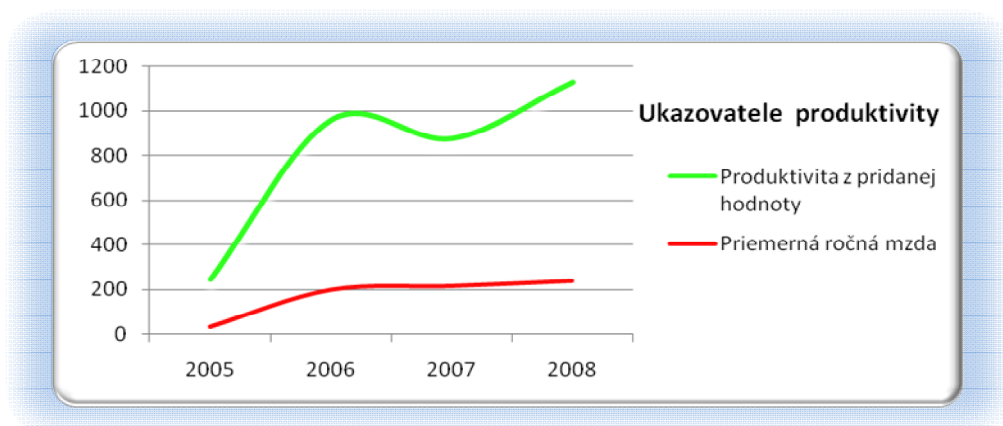
Mzdová produktivita udáva, koľko výnosov pripadne na 1 CZK vyplatených miezd zamestnancom. V roku 2005 dosahuje najvyššiu hodnotu, ale tento rok by som nebral ako smerodajný, pretože firma ešte len v tomto roku vznikla a teda zahrňuje iba niekoľko mesiacov. V období rokov 2006 až 2008 vykazuje ukazovateľ tendenciu ustálenia okolo hodnoty 4,7 , čo predstavuje pre spoločnosť pozitívnu skutočnosť.

3.1.8.4. Priemerná ročná mzda

Ukazovateľ predstavuje priemerný zárobok zamestnanca za obdobie jedného roku. Najvyššia hodnota priemernej ročnej mzdy bola dosiahnutá v roku 2008, kedy na pracovníka pripadal priemerný ročný zárobok na úrovni 237,5 tis. CZK. K tejto

hodnote sa podnik dostáva vzrastajúcou tendenciu už od roku 2005. Opäť treba spomenúť, že rok 2005 nie je pre vývoj smerodajný.

Graf 12- produktivita



3.1.9. Analýza rentability

Pri posudzovaní rentability musíme zohľadňovať vývoj faktorov ktoré na ne pôsobia a to sadzba dane z príjmu, úroková miera, zadlženosť, objem predaja, vývoj nákladovosti.

Tabuľka 13- rentabilita

Ukazovatele rentability				
aktuálny rok	2005	2006	2007	2008
Rentabilita vloženého kapitálu	9,40%	26,30%	20,91%	49,27%
Rentabilita aktív	6,79%	19,86%	15,46%	19,96%
Rentabilita vlastného kapitálu	94,69%	75,00%	40,29%	38,71%
Rentabilita tržieb	3,96%	2,20%	2,18%	3,20%

3.1.9.1. Rentabilita vloženého kapitálu

Ukazovateľ vyjadruje s akou účinnosťou pôsobí celkový kapitál vložený do podniku, nezávisle na zdroji financovania. Keďže neberie do úvahy úroky ani daň, je vhodný pre porovnávanie rôzne zdanených a zadlžených podnikov.

Rentabilita vloženého kapitálu v roku 2005 je hodnotená ako dobrá, v ďalších rokoch sa už dosahuje veľmi vysokú úroveň rentability.

3.1.9.2. Rentabilita aktív

Tento ukazovateľ pomeruje zisk s celkovými aktívami investovanými do podnikania bez ohľadu na to, z akých zdrojov sú financované. Používa sa k hodnoteniu výnosnosti podniku, predstavuje teda akúsi súhrnnú charakteristiku celkovej efektívnosti vložených prostriedkov. Porovnáva sa s odvetvovým priemerom.

3.1.9.3. Rentabilita vlastného kapitálu

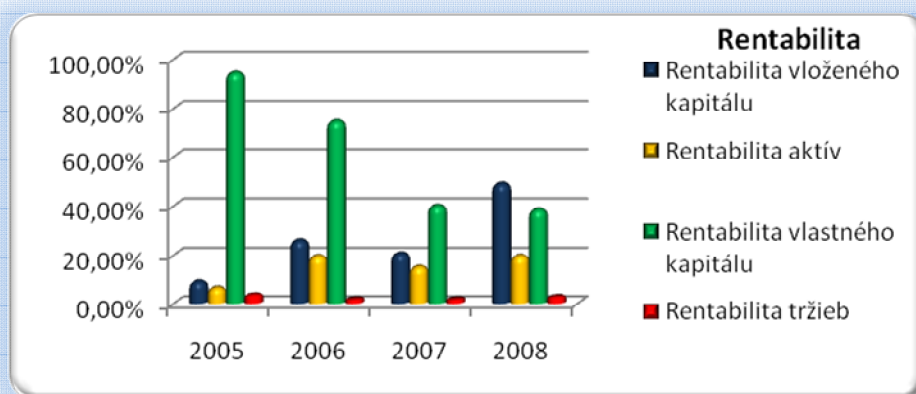
Ukazovateľ, ktorým vlastníci zisťujú či ich majetok (vložený kapitál) priniesol dostatočný výnos (efektívnosť prostriedkov) a či sa využíva s intenzitou odpovedajúcou investičnému riziku. Je to kľúčový ukazovateľ, či do firmy investovať.

V našom prípade $ROE > ROA$ (finančná páka je kladná) a táto skutočnosť je priaznivá pre vlastníkov podniku.

3.1.9.4. Rentabilita tržieb

Charakterizuje podiel zisku na celkových tržbách. Ako možno vidieť z tabuľky, rentabilita sa pohybuje v rozmedzí 2 až 4 percent. Od roku 2005 do roku 2007 má klesajúcu tendenciu a v roku 2008 sa znova šplhá k svojmu maximu.

Graf 13- rentabilita



3.1.10. Analýza cash-flow

Znalosti, ktoré nám poskytuje cash-flow sú v dnešnej dobe potrebné pre riadenie podniku. Je mnoho aktivít, ktoré podnik potrebuje pre svoju činnosť a tie sú spojené s peňažnými tokmi. Schopnosť ovládať kladné alebo záporné peňažné toky vyvoláva otázku ako by mala byť zabezpečená hotovosť potrebná na prevádzkovú, investičnú aj finančnú činnosť podniku. V tejto časti sa budem venovať vyššie uvedeným základným a najdôležitejším položkám cash flow.

Tabuľka 14- cash flow

Vybrané položky výkazu cash - flow		obdobie		
		2006	2007	2008
P.	Stav peňaž. prostriedkov a peňaž. ekvivalentov na zač. uč. obdobia	5190	4499	6646
Z.	účet. zisk, strata z bežnej činnosti pred zdanením	14822	13641	20423
A ***	čistý peňažný tok z prevádzkovej činnosti	-202	2039	8402
B ***	čistý peňažný tok z vzťahujúci sa k inves. činnosti	-489	108	-2263
C ***	čistý peňažný tok vzťahujúci sa k finan. činnosti	0	0	0
F.	Čisté zvýšenie resp. zníženie peňažných prostriedkov	-691	2147	6139
R.	Stav peňažných prostriedkov a pen. ekvival. na konci u č. obdobia	4499	6646	12785

3.1.10.1. Čistý peňažný tok z prevádzkovej činnosti

Táto položka zobrazuje hlavnú činnosť firmy a tým pádom je aj najdôležitejšia. Mala by byť kladná a čo najvyššia aby mal podnik finančné prostriedky pre svoju činnosť.

V roku 2006 firma nespĺňa požiadavky na to aby bola úspešná a má veľké problémy s finančnými prostriedkami. Situácia sa však rok čo rok zlepšuje a snaží sa čistý peňažný tok z prevádzkovej činnosti maximalizovať do najväčšej možnej miery.

3.1.10.2. Čistý peňažný tok z investičnej činnosti

V prvom rade treba povedať, že je to jeden z mála ukazovateľov, ktorého záporne čísla sú pre spoločnosť dobré. V roku 2006 mala firma záporný peňažný tok len minimálne, ale aj to značí mierne investovanie do rozvoja čo je dobre. Tento trend sa

podarilo povzbudiť v roku 2008, kedy je peňažný tok výrazne záporný, čo značí väčšie investície do rozvoja.

3.1.10.3. Čistý peňažný tok vzťahujúci sa k finančnej činnosti

Vo všetkých obdobiach má nulové hodnoty, to znamená, že firma nemá žiadny úver(bolo by to poznať prudkým nárastom z roka na rok), nemá žiadny dlhodobé záväzky a nemusí vyplácať dlhy.

3.1.10.4. Celkový cash-flow

Môžeme pozorovať, že celkový cash-flow má stále rastúcu kladnú tendenciu. Tomuto javu vďaka hlavne za účtovný zisk, ktorý každoročne rastie a tak isto za čistý peňažný tok, ktorý vykazuje zápornú hodnotu iba v prvom roku a v ostatných prudko rastie.

3.1.11. Analýza ukazovateľov

Sústavy pomerových ukazovateľov majú väčšiu vypovedajúcu schopnosť ako izolované ukazovatele.

3.1.11.1. Index IN05

Kritériálne hodnoty IN05 :

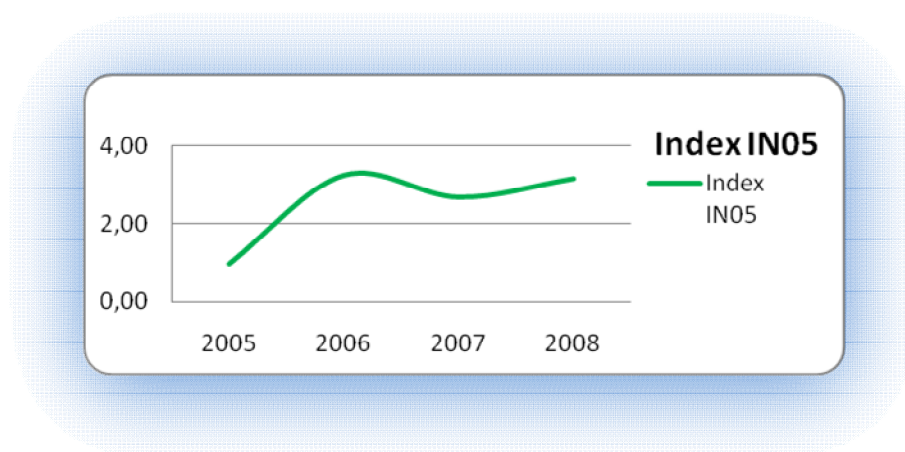
- $IN05 < 0,9$ – podnik speje k bankrotu
- $IN05 > 1,6$ – podnik tvorí hodnotu
- $<0,9 ; 1,6 >$ - šedá zóna

Tabuľka 15- index IN05

Index IN05				
IN05 = 0,13x1 + 0,04x2 + 3,97x3 + 0,21x4 + 0,09x5				
aktuálny rok	2005	2006	2007	2008
x1	1,08	1,37	1,63	0,27
x2	0,00	0,00	0,00	0,00
x3	0,09	0,26	0,21	1,01
x4	1,71	9,03	7,05	1,31
x5	1,04	1,30	1,58	0,18
	0,96	3,23	2,67	3,15

Spoločnosť sa v prvom roku pohybovala podľa indexu IN05 v šedej zóne ale po rozbehnutí už v nasledujúcom roku začala tvoriť hodnotu a pokračuje tak aj v roku 2007 a 2008.

Graf 14-IN05



3.1.11.2. Index bonity

Je to retrospektívna analýza, ktorá udáva cestu k poznaniu príčin súčasnej situácie firmy.

Tabuľka 16- indexácia bonity

-3	-2	-1	0	1	2	3
extrémne zlá	veľmi zlá	zlá	určité problémy	dobrá	veľmi dobrá	extrémne dobrá

Tabuľka 17- bonita

Index bonity				
$IB = 1,5 \cdot x1 + 0,08 \cdot x2 + 10 \cdot x3 + 5 \cdot x4 + 0,3 \cdot x5 + 0,1 \cdot x6$				
aktuálny rok	2006	2007	2008	
x1	-0,01	0,08	0,33	
x2	1,10	1,31	1,67	
x3	2,62	2,08	2,57	
x4	37,24	59,15	81,56	
x5	4,06	8,45	8,13	
x6	0,00	0,00	0,00	
IB	45,01	71,07	94,26	

3.2.Celkové zhodnotenie finančnej situácie podniku a návrhy prístupov k jej zlepšeniu

Táto kapitola nás oboznámi a poskytne súhrn informácií o výsledkoch finančnej analýzy spoločnosti spracovanej v predchádzajúcej časti. Poukazuje na kladné veci a záporne nedostatky, ktoré sú základom návrhov riešení v štvrtej kapitole. Východiskovým bodom pre spracovanie tejto časti sú výsledky absolútnych, pomerových, prevádzkových ukazovateľov, sústav ukazovateľov a analýzy cash - flow.

Stručne a komplexne môžeme podľa výpočtov finančnej analýzy zhodnotiť podnik ako finančne zdravý. Vo väčšine výpočtov analýzy konštatujem dobré až výborné výsledky. Vyskytujú sa samozrejme aj prípady, kde zaznamenáva mierne kolísavé až negatívne zmeny, ktoré signalizujú určité problémy.

3.2.1. Zhodnotenie vývoja vlastného podnikania

Spoločnosť Hyveco trading s.r.o. tvorí tržby predovšetkým tržbami z predaja tovaru, čo je dané nevýrobným charakterom firmy ako veľkoobchod. Výška tržieb z predaja osciluje každý rok okolo 99,7% z celkových tržieb. Prevádzkový výsledok hospodárenia rastie z roka na rok. Najväčší nárast bol v roku 2008 a to o 47%. Pridaná hodnota poukazuje na to koľko je podnik schopný zarobiť v tom najužšom zmysle slova. Pridaná hodnota rástla okrem roku 2007 kedy zaznamenala mierny pokles. V roku 2008 opäť pridaná hodnota rástla a to o 47,4%. Tomuto nárastu vďaka hlavne nárastu obchodnej marže. Obchodná marža rástla po celé sledované obdobie a najväčší nárast bol zaznamenaný v roku 2008 a to o 44%. Tento fakt spôsoboval aj to, že tržby z predaja tovaru rástli o niečo viac ako náklady vynaložené na predaj tohto tovaru.

Výsledky, ktoré nám poskytli výpočty rentability majú kladný význam pre podnik. Rentabilita vloženého kapitálu je v roku 2005 hodnotená ako dobrá a v ďalších rokoch je veľmi vysoká. Rentabilita vlastného kapitálu a teda kľúčová informácia pre investorov je že ROE je vo všetkých rokoch väčšia ako ROA a teda finančná páka je kladná, čo je priaznivý výsledok pre vlastníka podniku. Hodnoty rentability celkových

vložených aktív rovnako ako rentabilita tržieb sa v niektorých rokoch vymyká odvetvovému priemeru v kladnom chápaní slova, čo je tak isto pre podnik kladné.

Čistý peňažný tok z prevádzkovej činnosti bol záporný jedine v roku 2005, kedy bola spoločnosť založená. v ostatných rokoch bol zaznamenaný nárast, ktorý sa vymyká v roku 2008, kde bol až 53 %-tný. Čistý peňažný tok z investičnej činnosti je okrem roku 2007 v záporných hodnotách. Najviac investícií podnik vydal v roku 2008. Kladné hodnoty boli v roku 2007 minimálne a preto hodnotím aj tento ukazovateľ pozitívne, pretože firma sa počas sledovaného obdobia snaží investovať čo je dobré pre budúcnosť podniku.

Najobjemnejšiu a najvýznamnejšiu položku nákladov tvorí náklady na predaný tovar. Náklady na predaný tovar tvoria vysoké percento podielu tržieb. Tento podiel bol v roku 2006 93%, v roku 2007 klesol o 1% a v roku 2008 bol 89%. To znamená, že nákladovosť tržieb klesá, čo pozitívne ovplyvňuje aj rentabilitu tržieb a je to dobré aj pre podnik. Výkonová spotreba tvorí 3,9 % celkových nákladov a medzi najväčšiu položku, ktorá ich tvorí radíme náklady na služby. Domnievam sa, že ide hlavne o prenájom priestorov, ktorých podnik nie je vlastníkom.

Produktivita práce z pridanej hodnoty spoločnosti v období 2005 až 2006 stúpa v roku 2007 mierne klesá, v roku 2008 zaznamenáva vyššiu rast. V rokoch 2006 a 2007 sa nachádzajú hodnoty v oborovom priemere a v roku 2008 tesne nad.

3.2.2. Štruktúra, vývoj a využitie majetku

Celková bilančná suma v sledovanom období zaznamenala pomerne stály trend rastu. Jednoznačne najväčší podiel na bilančnej sume aktív podniku mali v celom sledovanom období obežné aktíva.

Z podielu na dlhodobom majetku prevláda dlhodobý hmotný majetok. Dlhodobý nehmotný majetok a finančný majetok majú nulové hodnoty. Dlhodobý hmotný majetok bol na jednej z najvyšších hodnôt práve v roku 2005 kedy firma vznikala. V rokoch 2006 a 2007 dochádza zrejme k odpisom a teda poklesu hmotného majetku. Až v roku 2008 nastáva rast a to v objeme 302,23%, ktorý spôsobujú investície do podniku.

Obežné aktíva zaznamenávajú každoročne rast. Táto situácia je spôsobená ochotou investovať zisk naspäť do firmy vidinou zvýšenia obratu. Tento vývoj nepokladám za zlý pre podnik, pretože ak sa pozrieme na obrat zásob tak zistíme, že

jeho časový úsek nenarastá a skutočne sa zvyšuje objem predaja, dokonca sa dá tvrdiť, že efektívnosť logistiky rastie. Tendenciu vývoja rastu za prvé dve obdobia a spomalenie v poslednom pokladám za zdravé a kladné pre podnik.

Z podielu obežného majetku ďalej stojí za spomenutie položka krátkodobé pohľadávky. Presnejšie sa zameriam na pohľadávky z obchodných vzťahov. Pohľadávky majú rastúcu tendenciu z roka na rok, čo určite nie je pozitívny signál pre ďalšie fungovanie podniku. Za normálne pokladám nárast o 5 až 9 percent do roku 2007, kde sa tak isto úmerné zvyšoval objem odberateľov. No v roku 2008 bol nárast až 20 percent, čo začína byť pre podnik alarmujúca hodnota i keď môžeme povedať, že nárast v roku 2008 je všeobecný u skoro každej položky, ale nie tak intenzívny ako u pohľadáviek.

Čistý pracovný kapitál (ČPK) obsahuje vo všetkých rokoch sledovaného obdobia kladné hodnoty, čo poukazuje na to, že spoločnosť má vo všetkých rokoch prebytok krátkodobých aktív nad krátkodobými zdrojmi. Jedná sa o konzervatívny spôsob financovania ak to tak môžem nazvať. Dlhodobým kapitálom financuje stále aktíva a tak isto časť obežných aktív. Je to stratégia, ktorá zaisťuje finančnú stabilitu. Všetko kladné má aj svoje záporné stránky a tou je, že toto financovanie je nákladné. V tomto prípade sa prikláňam za variantu vyváženejšieho spôsobu financovania majetku, kde by mali byť dlhodobé zdroje vo výške dlhodobého majetku.

Intenzita využitia celkových aktív v roku 2005 na najnižšej úrovni a podnik správne reagoval a zefektívnil využitie celkových aktív spoločnosti čo môžeme sledovať v náraste v roku 2006 na hodnotu 9 a ďalšie ustálenie v rokoch 2007 a 2008, kedy sa stále pohybujeme tesne nad oborovým priemerom.

Hodnoty využitia stálych aktív zaznamenáva nárast v prvých troch sledovaných obdobiach a to značný. V roku 2008 však prichádza pokles, ktorý je zapríčinený vyššími investíciami do podniku. Napriek tomu môžem konštatovať, že sa hodnoty pozitívne vymykajú oborovému priemeru a spoločnosť efektívne hospodári so svojimi aktívami.

3.2.3. Štruktúra a vývoj kapitálu

Štruktúra a vývoj kapitálu nám umožňuje nazrieť do kapitálovej štruktúry firmy, vlastníctva podniku, z akých zdrojov majetok vznikol. Poukazuje, či je majetok využívaný optimálne z pohľadu viazanosti kapitálu a zadlženosti.

Podiel vlastného kapitálu na celkovej bilančnej sume aktív má rastúcu tendenciu. Tento fakt je spôsobený ochotou majiteľa investovať všetok zisk opäť do firmy. V prvom roku tvoril vlastný kapitál len 7,16 percenta. Každým ďalším rokom sme svedkami mnoho percentného nárastu na 26 respektíve 38 až v roku 2008 51 percentného podielu. Z tohto smeru sa dá predpokladať sila podniku, znižovanie podnikateľského rizika a insolventnosti voči dodávateľom. Za tento nárast vďaka nerozdelenému zisku minulých rokov, ktorý ma každoročne vysoký podiel na vlastnom kapitále a to hlavne v rokoch 2007 a 2008. Tak isto výsledok hospodárenia za bežné účtovné obdobie má vysoké percento, dokonca v rokoch 2005 a 2006 tvorí najobjemnejšiu položku z vlastného kapitálu.

Na celkovej bilančnej sume pasív najviac vyčnievajú cudzie zdroje, ktorý podiel začína v roku 2005 na 92% a postupne každým rokom klesajú až na 47,98%. Z toho nám vyplýva, že cudzie zdroje nám každoročne klesajú, je to spôsobené logickou činnosťou nárastu vlastného kapitálu. Treba zdôrazniť, že cudzie zdroje sa rovnajú v našom prípade krátkodobým záväzkom, keďže ich tvoria iba ony samotné. V konečnom dôsledku sa dá povedať, že firma je samostatná ako sme konštatovali vyššie pri vlastnom a finančnom majetku a je teda úplne prirodzené a správne, že sa záväzky znižujú.

Z kapitálovej štruktúry spoločnosti vyplýva, že majetok firmy je do roku 2007 z väčšej časti krytý cudzími zdrojmi a v roku 2008 sa tento jav mení, kedy nám začína prevládať krytie z vlastného kapitálu.

3.2.4. Zhodnotenie ukazovateľov zadlženosti a likvidity

Spoločnosť v analyzovanom období vykazuje nízke, ale aj k akceptovateľne hodnoty bežnej, pohotovej a okamžitej likvidity. Toto vyhodnotenie obsahuje zrovnanie s oborovým priemerom, ale aj s obecné platnými hodnotami pre každú spoločnosť. Podľa vypočítaných výsledkov rozdelím sledované obdobie štyroch rokov

na dve časti a to obdobie rokov 2005-2006 a 2007-2008. V prvej časti firma bojuje s nízkymi hodnotami, ktoré sú nižšie ako oborový priemer a všeobecné hodnoty. To vypovedá o zníženej likvidite spoločnosti a pre podnik to je nepriaznivá situácia. Okamžitá likvidita je veľmi nízka, čo signalizuje neschopnosť platiť krátkodobé záväzky. Tento fakt podporuje aj ukazovateľ čistých pohotovostných prostriedkov, ktorý vypovedá o okamžitej likvidite splatných krátkodobých záväzkov a vychádza z najlikvidnejších aktív a okamžite splatných záväzkov. V druhej vymedzenej časti sa firme podarilo dostať do pozitívnej oblasti výsledkov a vypadá, že tento trend bude pokračovať i naďalej, keďže vzostup je evidentný každým rokom, čo signalizuje skvalitnenie podmienok pre podnikanie.

Zadlženosť je v prvých troch rokoch na vysokej úrovni, čo je neakceptovateľne pre veriteľov, pretože veritelia preferujú nízky ukazovateľ zadlženosti. V prípade likvidácie firmy rastie riziko veriteľov a úmerne rastu ich zadlženosti. Na druhej strane sa podarilo v roku 2008 ukazovateľu dostať z rizikovej úrovne čo znamená pokles pod 50%. Pre veriteľov je to dobrá správa a keď sa zoberie tendencia stáleho klesania, získanie úveru by nemal byť problém.

Sústavy ukazovateľov sa v konečnej dedukcii výsledkov zhodujú. Či už ide o Altmanov, IN05 index alebo index bonity. Všetky tri hovoria, že rok 2005 bol rokom, kedy nebol podnik ohrozený finančnými problémami ale ani nedosahoval uspokojivé výsledky. V roku 2006 nastal rapidný nárast a roky 2007 a 2008 zaznamenali mierny pokles a ustálenie nad hranicou spokojnosti. Z toho pre podnik vyplýva pozitívna správa, že je dôveryhodný a finančne silný.

3.3. Zhodnotenie aktuálneho stavu informačného systému

Keď som prvýkrát prišiel do podniku a začal sa informovať o softwarových a hardwarových riešeniach potrebných pre chod podniku, zistil som niekoľko poznatkov a to kladných, ale bohužiaľ aj záporných. Čo sa týka hmotnej výbavy (počítače, tlačiarne, sieť, základný software) podnik je na štandardnej úrovni. Potom som prešiel k otázke podnikových informačných systémov, kde som v podstate dostal očakávanú odpoveď. Podnikový informačný systém je pre mnohých len účtovníctvo, pre iných informačný systém riadenia zdrojov. Preto ho väčšinou vnímajú ako nákladovú položku, ktorá veľa

stoi a občas z neho vydolujú nejakú štatistiku. Taktiež treba podotknúť, že prvé škrty v rozpočtoch počas minulého roku boli práve vo firemných IT oddeleniach.

Viacerí analytici sa zhodujú na tom, že už tento rok bude väčšina firiem obnovovať zastavené rozvojové projekty a budú nútené byť aktívnejšie, aby nestratili postavenie na trhu. Pritom budú musieť zachovať minimálne tímy orientované na vysokú flexibilitu a predchádzanie rizikám. Dobre zosúladený a nastavený podnikový informačný systém je kľúčovým nástrojom, ako tieto ciele dosiahnuť. Z tejto perspektívy prechádza z roviny nákladov do dobre zhodnotených investícií.

Každý etablovaný podnik už využíva informačné technológie do určitej miery, preto nie je cieľom všetko vyhodiť, ale vhodne pokračovať. Podľa získaných informácií k zmene informačného systému, napríklad určeného na riadenie zdrojov známym pod skratkou ERP dochádza vtedy, ak už jeho funkčnosť nemá rezervy alebo nedostatky, či v rozpočte zostali voľné zdroje a je vhodné ich investovať. V oboch prípadoch sa dostáva podnik pod časový tlak ako vo fáze definície požiadaviek i výberu nového informačného systému. Ak vnímame hlavnú motiváciu pre výber nového systému získať vyšší efekt a viac možností ako doteraz, je pochopenie potenciálu a čas pre jeho zhodnotenie dôležitým faktorom. Podnik sa musí na nový systém pripraviť. Potrebuje nastaviť fungovanie a vyčleniť zdroje, aby jeho nasadenie trvalo čo najkratšiu dobu, pretože je to veľký zásah do jeho fungovania.

4. Návrhy na opatrenie a zhodnotenie očakávaných prínosov

Finančná analýza nám pomohla zorientovať sa v stave minulom, aktuálnom a smerovaní podniku do budúcnosti. Na základe výsledkov sa dá konštatovať, že spoločnosť vykazuje väčšinou dobré až nadpriemerné výsledky čo sa týka oborových ale i všeobecne daných hodnôt. Nemožno však podceňovať niektoré problémové časti alebo nedostatky, ktoré vyšli na povrch. Aby bola firma úspešná i v ďalších rokoch svojej existencie musí sa zamerať práve na tieto problémové časti, ktorými sú oblasti pohľadáviek, záväzkov, doby obratu zásob, znižovanie nákladov, zvyšovanie tržieb a marketing.

4.1. Formulácie možných návrhov

4.1.1. Zvýšenie obchodnej marže

Hyveco trading s.r.o. je typická obchodná spoločnosť a preto je jej najdôležitejšou súčasťou pre podnikanie obchodná marža, ktorú do porúčiam zvyšovať alebo jej aspoň venovať viac pozornosti a pružnejšie reagovať na zmeny trhu, správanie konkurencie aby bola využitá čo najefektívnejšie v prospech podniku Hyveco trading. Z pohľadu majiteľa je to veľmi zložitá úloha keďže najvýznamnejšími odberateľmi sú obchodné reťazce, ktoré disponujú pomerne silnou vyjednávacou pákou. Treba si tak isto uvedomiť, že sa píše rok 2010 a celosvetová ekonomika je stále určitým spôsobom zasiahnutá, ľudia viac šetria a sú opatrnejší pri nákupoch, dávajú prednosť akciám a ceny dôkladne sledujú a porovnávajú. Tento fakt núti obchodné reťazce do ešte prísnejšieho cenového súboja o získanie zákazníka. Obchodníci rozširujú svoje ponuky o lacnejšie, neznámková veci alebo prichádzajú na trh s úplne novými značkami, ktoré sú pre ľudí cenovo dostupnejšie. Pre firmu Hyveco z toho vyplýva veľmi obtiažna úloha, keďže ľudia odmietajú utrácať peniaze za drahšie a kvalitnejšie výrobky, na ktorých sa dá zarobiť viac ako na dopyte po nových a lacnejších.

4.1.2. Zníženie nákladov

O niečo ľahšia cesta pre cenové odídenie sa od konkurencie sa nám črtá v podobe zníženia nákladov. Spoločnosť sa snaží o korektné vzťahy so svojimi dodávateľmi od začiatku svojej existencie na trhu, hľadá nové možnosti pre dodávky z celej Európy, oslovuje nových dodávateľov, pokúša sa nájsť čo najlepšie nákupné ceny a vytvoriť korektné a výhodné zmluvy aby boli spokojné obidve strany, čo je dôležité pre obchod. Do poručujem urobiť dôkladnú nákladovú analýzu, pretože ako je dobre známe bez riadnej analýzy nejde podnikové náklady efektívne korigovať a optimalizovať na dosiahnutie výsledku smerujúcemu k spokojnosti firmy. Mojim návrhom je zavedenia a optimalizácia podnikového informačného systému, ktorý je veľmi dôležitý pre udržanie konkurencieschopnosti v tejto oblasti. O informačnom systéme sa nebudem momentálne rozpisovať pretože mu bude venovaná kapitola viď nižšie. Pomocou návrhu bude management jednoducho sledovať jednotlivé položky tvorby nákladov, bude schopný vyhodnotiť a zefektívniť nákladovú štruktúru(výrobky a zákazníci spôsobujúci skrytú stratu, činnosti realizované podnikom za zbytočne veľké náklady, využiť nové príležitosti s reálnou konkurenčnou výhodou pre určitú situáciu).

4.1.3. Marketing

Dobre robený marketing je najsilnejšou zbraňou proti konkurencii. Nestačí si vybudovať podmienky medzi dodávateľmi a podnikom, ale treba tak isto vedieť ako sa dostať do povedomia odberateľov, zaujať ich nielen cenovou politikou, ale i formou reklamy, zviditeľnenia sa, profesionálnym prístupom. Prvú spomenutú fázu ma firma zvládnutú výborne a snaží sa ju udržiavať na vysokej úrovni. Návrhy na zlepšenia sa týkajú reklamy, cenovými ponukami a reštrukturalizácie internetových stránok minimálne v podobe designu.

Ako sme už spomínali cenové akcie v tomto období disponujú mimoriadnou silou a vytvárajú dodávateľom dopyt po výrobkoch. Najčastejšou formou akcie je zníženie ceny tovaru čím zákazník dostáva zľavu ihneď pri nákupe. Najčastejší dôvod prečo spoločnosti využívajú tento druh lákadla je buď potreba rýchleho predaj tovaru alebo vyskúšanie produktu a zapísanie ho do povedomia zákazníkov. Negatívnou stránkou tohto počínu pri častom opakovaní zlacňovania je pokles image produktu u

zákazníka. Ďalšia vec, ktorá so zlacňovaním produktu súvisí je nákladnosť tejto aktivity. Spôsobený fakt sa dá potlačiť napríklad zvýšením obratu.

Zvýšenie obratu je ruka v ruke s dobrou reklamou. Podnik tento fakt pochopil už dávnejšie, no stále nie je schopný investovať dostatočný balík investícií. Mojim návrhom v tejto oblasti je zvýšenie rozsahu oslovenia zákazníka za minimálne náklady keďže firma nie je ochotná investovať väčší obnos. V tomto prípade je najideálnejšie sponzorovať medializované športové podujatia, ktoré zaujímajú široké spektrum ľudí. Ďalej treba zintenzívniť tvorbu a počet akciových letákov, či už formou elektronickou pomocou mailou alebo formou klasickou papierovou. Samozrejme akciové ponuky by mali byť dostupné aj na internetových stránkach spoločnosti.

Tu sa dostávam k ďalšiemu návrhu a to zlepšenie designu a aktualizácii informácii na webe. Každý vie, že design vie ľudí zaujať až na toľko aby ich ovplyvnil. A preto treba firmu prezentovať v čo najlepšom svetle aby bola schopná zaujať už od pohľadu.

4.1.4. Efektívnejšie riadenie pohľadávok

Z finančnej analýzy nám vyplynulo, že hodnoty obratu pohľadáviek sú relatívne v danom odvetví slušné, ale trend, ktorý majú od prvého roku existencie nie je ideálny pre budúcnosť firmy a je lepšie zabrániť problému v začiatok ako pri úplnom vypuknutí. Pre spoločnosť to znamená, že má veľké množstvo finančných prostriedkov viazaných v pohľadávkach. Jediné riešenie, ktoré má napadá je zaviesť a definovať systém, postupy a pravidlá pre riadenie pohľadáviek s cieľom maximalizovať efektívnosť.

Tento cieľ by mal byť dosiahnuteľný pomocou internej smernice, ktorá by mala obsahovať jednotlivé skupiny odberateľov, dobu splatnosti, zdroj platobných informácií, úverové limity, závery získaných dát, formu telefonických, elektronických a písomných upomienok, termíny a formu mimosúdneho a súdneho vymáhania.

Mojim návrhom je rozdeliť zákazníkov do troch bonitných skupín podľa objemu tržieb a platobnej disciplíny. Vďaka internej smernice by spoločnosť mala stanoviť informačné toky vo vnútri spoločnosti, eliminujú sa subjektívne pohľady a oddelí sa riadenie predaja od riadenia pohľadávok, čo zabráni stretu záujmov jednotlivých útvarov.

4.2.Návrhy na zdokonalenie informačného systému podniku

4.2.1. Návrhy na zdokonalenie informačného systému

V zhodnotení aktuálneho stavu podnikového informačného systému som písal o skutočnej situácii, vyjadril som názor a dôvody, ktoré by mali viesť k zmene podnikového informačného systému. Uvedomujem si aké problémy to z časového hľadiska spôsobí firme, ale i tak som presvedčený o kladnom efekte, prínose, ktorý to spôsobí. Mojim návrhom je implementácia systému ABRA G3, na ktorý mám kladné referencie a som si vedomí jeho kvalít, ktoré firme ponúkne.

ABRA Software a.s. sama používa informačný systém, ktorý vyrába a teda je vždy prvým testerom systému v ostrej prevádzke. Samozrejme nie je mysliteľné, že spoločnosť využíva kompletný systém. Ďalším dôvodom je skúsenosť s jednotlivými implementáciami a zavedenie týchto implementácií do nových. Týmto procesom sa firma vzdeláva na svojej minulosti. Svoje kladné a záporné skúsenosti využíva vo vzťahu k zákazníkovi a to ako systém naimplementovala, kde sa vyskytol problém a ako sa riešil.

Prečo som spomenul zrovna argumenty s implementáciou podnikového informačného systému? Pretože minimálne zo strany zákazníka je to prvý krok a krok najdôležitejší. Pre výrobcu by to mala byť tak isto dôležité, pretože ak sa na začiatku niečo pokazí ku koncu sa to už len veľmi ťažko napravuje. Výrobca informačného systému musí kvalitne naimplementovať informačný systém, aby bolo na čom stavať a postihol všetky dôležité podnikové procesy, jednoducho je to základný kameň. Pre kvalitnú implementáciu používa spoločnosť ABRA patentovanú metódu S.A.F.E., ktorá zahŕňa plánovanie, riadenie, a kontrolu projektu implementácie.

ABRA G3 ponúka riešenie pre firmy strednej veľkosti s optimálnym pomerom cena/výkon. Tento informačný systém patrí do kategórie Enterprise Resource Planning(ERP), ktorý predstavuje účinný nástroj pre riadenie celej firmy. Na rozdiel od jednoduchých účtovných a ekonomických aplikácií umožňuje prepojiť plánovanie a riadenie všetkých kľúčových podnikových procesov, a to pre operatívne, ale i strategické úrovne. Systém ABRA G3 sa skladá z jednotlivých modulov, ktoré sú vzájomne úzko previazané. Užívateľ si nemusí zriaďovať všetky dostupné moduly, ale môže systém postupne rozširovať tak, ako rastú jeho nároky na pokrytie jednotlivých

firemných procesov. Obchodný model umožňuje navyše postupné rozširovanie licencie z hľadiska počtu súčasne pracujúcich užívateľov. Systém ABRA G3 je tvorený súborom modulov pre podporu predaja, nákupu, skladového hospodárstva, kompletácie, spracovania účtovníctva, vedenia pokladne a banky, evidenciu majetku, miezd, spracovania personalistiky či evidencie pošty. Systém obsahuje i špecializované moduly pre plánovanie a riadenie výroby, CRM s podporou pre call-centra alebo modul business intelligence.

Vlastnosti systému

- pokročilá trojvrstvová architektúra Client/Server zaisťujúca optimálne prevádzkové vlastnosti aj pri väčšom množstve prihlásených užívateľov
- dokonalá previazanosť agend, ktorá dovoľuje vysokú koncentráciu funkčnosti do miesta použitia
- jednoduché prispôsobenie aplikácie potrebám spoločnosti s využitím definovateľných položiek, číselníkov, stĺpcov a vstupných formulárov
- sledovanie zmien a dohľadateľnosť všetkých zásahov v jednotlivých dokladoch
- procesná tvorba dokladov a sledovanie vzájomných väzieb
- transakčné spracovanie dát zabezpečujúcich konzistentnosť dát
- možnosť výberu prevádzkovej platformy – serverová časť systému pracuje na operačných systémoch Windows i Linux
- otvorená architektúra umožňuje napojenie na externé aplikácie
- možnosť pomocou vlastného skriptovacieho prostredia upraviť alebo rozšíriť aktuálne chovanie jednotlivých častí systému
- tlač formulárov vo formáte PDF, html s možnosťou ďalšieho spracovania (odosielanie e-mailom...)
- otvorené rozhranie umožňujúce vyvíjať vlastné agendy, ktoré využívajú systém ABRA G3
- k dispozícii je celý objektový model systému prístupný cez otvorené OLE rozhranie
- pre vyvíjané doplnky je možné použiť akékoľvek vývojové prostredie, ktoré podporuje OLE/COM – napr. Visual Basic, Delphi (15)

5. Záver

Cieľom mojej bakalárskej práce bolo zhodnotiť podnik z pohľadu využiteľnosti podnikového informačného systému a posúdiť finančné zdravie spoločnosti Hyveco trading s.r.o.. Prostriedkom dosiahnutia predom definovaného cieľa bola komplexná finančná analýza firmy vychádzajúca z elementárnych metód. Podnik bol hodnotený v období 2005 až 2008. Na hodnotenie boli použité účtovné výkazy a ďalšie informácie poskytnuté spoločnosťou.

Dosiahnuté výsledky nadobudnuté zhodnotením finančnej a informačnej situácie firmy mi umožnili analyzovať silné a slabé stránky podniku, jeho pozitíva, ale i nedostatky a problematické oblasti. Na základe týchto informácií som bol schopný spracovať súhrn návrhov, opatrení smerujúcich k zlepšeniu aktuálnej situácie finančnej situácie a taktiež k zlepšeniu efektívnosti podniku pomocou podnikového informačného systému.

Môžem konštatovať, že firma Hyveco trading s.r.o. sa stáva stabilnou spoločnosťou, je to finančne zdravý a silný podnik, ktorý si vybudoval dobrú pozíciu na tuzemskom trhu. Treba vyzdvihnúť jeho rentabilitu, obrat zásob, riadenie zadlženosti a dosahovanie dobrých výsledkov v oblasti sústav pomerových ukazovateľov. Na druhej strane menšie výtky mám k obratu pohľadáviek a ukazovateľom likvidity. Menšie hovorím preto, pretože podnik má tendenciu zlepšovania sa v daných oblastiach, čo je možno pozorovať v medziročných výsledkoch. Veľké rezervy som objavil v oblasti podnikového informačného systému.

Na základe faktov som navrhol opatrenia, ktoré by mali vyriešiť vzniknuté problémy či už v kratšom alebo dlhšom horizonte. Návrhy boli orientované predovšetkým na zlepšenie obratu pohľadáviek a likvidity. Za najrazantnejšiu zmenu a zároveň aj zdĺhavejší proces pokladám celkové prepracovanie podnikového informačného systému, ktorý by mal v budúcnosti priniesť úžitok v podobe zvýraznenia konkurenčnej výhody, z efektívnosti činností, služieb a zníženia nákladov.

Záverom by som chcel povedať a zdôrazniť, že finančná analýza a aplikácia jej výsledkov je dlhodobý proces, na ktorého vyhodnotenie som mal poskytnuté obmedzené zdroje o spoločnosti, čo mohlo spôsobiť mierne skreslenie reálnej situácie. Na druhú stranu som presvedčený o tom, že obmedzené zdroje nemohli na toľko

ovplyvniť výsledné fakty a návrhy, ktorých som zdrojom a budú prospešné a nápomocné pre budúce smerovanie firmy Hyveco trading s.r.o.

6. Zoznam použitej literatúry

6.1.Monografické zdroje

- 1) BLAHA, Z. a JINDŘICHOVSKÁ, I. *Jak posoudit finanční zdraví podniku*. 2. vyd. Praha: Management Press, 1996. 159 s. ISBN 80-85603-80-2.
- 2) HANUŠOVÁ, H. a KOČMANOVÁ, A. *Účetnictví*. 1. vyd. Brno: PC-DIR, 1998. 230 s. ISBN 80-214-1270-4.
- 3) KISLINGEROVÁ, E a HNILICA, J. *Finanční analýza krok za krokem*. 1. vyd. C.H. Beck, 2005. 138 s. ISBN 80-7179-321-3.
- 4) KOCH, M. a kol. *Informační systémy a technologie*. 2. vydání Brno: Zdeněk Novotný, 2002. 150s. ISBN 80-214-2193-2.
- 5) KONEČNÝ, M. *Finanční analýza a plánování*. 9. vyd. Brno: Zdeněk Novotný, 2004. 102 s. ISBN 80-214-2564-4.
- 6) KRÍŽ, J. a DOSTÁL, P. *Databázové systémy*. 1.vydání Brno: CERM, s.r.o., 2005. 111 s. ISBN 80-214-3064-8.
- 7) MAŘÍKOVÁ, P. MAŘÍK, M. *Moderní metody hodnocení výkonnosti a oceňování podniku*. 1. vyd. Praha: Ekopress, 2001. 70 s. ISBN 80-86119-36-X.
- 8) POLLAK, H. *Jak obnovit životaschopnost upadajících podniků*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2003. 122 s. ISBN 80-7179-803-7.
- 9) SEDLÁČEK, J. *Cash flow*. 1. vyd. Brno: Computer Press, 2003. 190 s. ISBN 80-7226-875-9.
- 10) SŮVOVÁ, H. a kol. *Finanční analýza v řízení podniku, v bance a na počítači*.v1 vyd. Praha: Bankovní instiut, a.s., 1999. 622 s. ISBN 80-7265-027-0.
- 11) Ružičková, P. *Finanční analýza*. 3. vyd. Praha: Grada Publishing, a.s., 2010. 144 s. ISBN 978-80-247-3308-1.

6.2. Elektronické zdroje

- 12) Internetové stránky eskripta [online]. 2010 [cit. 2010-01-13]. Dostupný z WWW:
<[http://www.eskripta.eu/epi/index.php?id=rocnik3/financnianalyzaaplanovani/fina
ncni-analyza-a-planovani-kap1](http://www.eskripta.eu/epi/index.php?id=rocnik3/financnianalyzaaplanovani/fina
ncni-analyza-a-planovani-kap1)>
- 13) Internetové stránky euroekonom [online]. 2010 [cit. 2010-01-20]. Dostupný z
WWW:
<<http://www.euroekonom.sk/financie/financna-analyza/evaeconomicvalueadded/>>
- 14) Internetové stránky ekoweb [online]. 2010 [cit. 2010-01-13]. Dostupný z WWW:
<http://www.spsest.sk/soc/2004_sk/ekoweb/3rocnik/fin_analyza.htm>
- 15) Leták ABRA G3 Software [online]. 2010 [cit. 2010-04-25]. Dostupný z WWW:
<<http://www.abra.cz/html/home/letaky/ag3.zip>>

6.3. Zdroje z interných materiálov spoločnosti Hyveco trading s.r.o.

- 16) Výročná správa. Brno : Hyveco trading s.r.o., 2006.
- 17) Výročná správa. Brno : Hyveco trading s.r.o., 2007
- 18) Výročná správa. Brno : Hyveco trading s.r.o., 2008

6.4. Zoznam grafov

GRAF 1- AKTÍVA	43
GRAF 2- PASÍVA	43
GRAF 3- VERTIKÁLNA ANALÝZA	51
GRAF 4- POROVNANIE POLOŽIEK NÁKLADOV	52
GRAF 5- ČPK	54
GRAF 6- ČPP	54
GRAF 7- ČPM	55
GRAF 8- LIKVIDITA	57
GRAF 9- ZADLŽENOSŤ	58
GRAF 10- AKTIVITA	60
GRAF 11- AKTIVITA 2	61
GRAF 12- PRODUKTIVITA	63
GRAF 13- RENTABILITA	64
GRAF 14-IN05	67

6.5.Zoznam obrázkov

OBRÁZOK 1- ŠTRUKTÚRA PODNIKU.....	16
OBRÁZOK 2- POMEROVE UKAZOVATELE	26
OBRÁZOK 3 - INDEX BONITY	35
OBRÁZOK 4- INFORMAČNÝ SYSTÉM	37
OBRÁZOK 5- HIERARCHICKÉ DELENIE SYS	39

6.6.Zoznam tabuliek

TABUĽKA 1-AKTÍVA.....	42
TABUĽKA 2- PASÍVA	43
TABUĽKA 3-HORIZONTÁLNA ANALÝZA.....	44
TABUĽKA 4- VERTIKÁLNA ANALÝZA	48
TABUĽKA 5- ROZDIELOVE UKAZOVATELE.....	53
TABUĽKA 6-UKAZOVATELE AKTIVITY	55
TABUĽKA 7 -ZADLŽENOSŤ	57
TABUĽKA 8- AKTIVITA.....	59
TABUĽKA 9 -PRODUKTIVITA	62
TABUĽKA 10- RENTABILITA	63
TABUĽKA 11- CASH FLOW	65
TABUĽKA 12- INDEX IN05	66
TABUĽKA 13- INDEXACIA BONITY.....	67
TABUĽKA 14- BONITA	67

7. Přílohy

7.1. Rozvaha aktiva

označení a	AKTIVA b	č.ř. c	2005	2006	2007	2008
			netto	netto	netto	netto
	AKTIVA CELKEM	001	52577	56627	39575	67320
A.	Pohledávky za upsaný základní kapitál	002	0	0	0	0
B.	Dlouhodobý majetek	003	982	955	12	32764
B. I.	Dlouhodobý nehmotný majetek	004	0	0		
B. I. 1.	Zřizovací výdaje	005	0	0	0	0
2.	Nehmotné výsledky výzkumu a vývoje	006	0	0	0	0
3.	Software	007	0	0	0	0
4.	Ocenitelná práva	008	0	0	0	0
5.	Goodwill (+/-)	009	0	0	0	0
6.	Jiný dlouhodobý nehmotný majetek	010	0	0	0	0
7.	Nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek	011	0	0	0	0
8.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý nehmotný majetek	012	0	0	0	0
B. II.	Dlouhodobý hmotný majetek	013	982	955	12	32 764
B. II. 1.	Pozemky	014	0	0	0	1710
2.	Stavby	015	0	0	0	26292
3.	Samostatné movité věci a soubory movitých věcí	016	982	955	12	523
4.	Pěstitelské celky trvalých porostů	017	0	0	0	0
5.	Základní stádo a tažná zvířata	018	0	0	0	0
6.	Jiný dlouhodobý hmotný majetek	019	0	0	0	0
7.	Nedokončený dlouhodobý hmotný majetek	020	0	0	0	4239
8.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý hmotný majetek	021	0	0	0	0
9.	Oceňovací rozdíl k nabytému majetku (+/-)	022	0	0	0	0
B. III.	Dlouhodobý finanční majetek	023	0	0	0	0
B. III. 1.	Podíly v ovládaných a řízených osobách	024	0	0	0	0
2.	Podíly v účetních jednotkách pod podstatným vlivem	025	0	0	0	0
3.	Ostatní dlouhodobé cenné papíry a podíly	026	0	0	0	0
4.	Půjčky a úvěry ovládaným a řízeným osobám a účetním	027	0	0	0	0
5.	Jiný dlouhodobý finanční majetek	028	0	0	0	0
6.	Pořizovaný dlouhodobý finanční majetek	029	0	0	0	0
7.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý finanční	030	0	0	0	0
C.	Oběžná aktiva	031	50707	53616	39309	34392
C. I.	Zásoby	032	24504	26921	17826	15511
C. I. 1.	Materiál	033	0	0	0	0
2.	Nedokončená výroba a polotovary	034	0	0	0	0
3.	Výrobky	035	0	0	0	0
4.	Zvířata	036	0	0	0	0
5.	Zboží	037	24504	26921	17826	15511
6.	Poskytnuté zálohy na zásoby	038	0	0	0	0
C. II.	Dlouhodobé pohledávky	039	0	0	0	0
C. II. 1.	Pohledávky z obchodních vztahů	040	0	0	0	0
2.	Pohledávky za ovládanými a řízenými	041	0	0	0	0
3.	Pohledávky za účetními jednotkami pod podstatným vlivem	042	0	0	0	0
4.	Pohledávky za společníky, členy družstva a za účastníky	043	0	0	0	0
5.	Dlouhodobé poskytnuté zálohy	044	0		0	
6.	Dohadné účty aktivní	045	0	0	0	0
7.	Jiné pohledávky	046	0	0	0	0
8.	Odložená daňová pohledávka	047	0	0	0	0
C. III.	Krátkodobé pohledávky	048	21013	22196	17143	10345
C. III. 1.	Pohledávky z obchodních vztahů	049	17423	22002	4678	570
	Pohledávky za ovládanými a řízenými	050	0	0	0	0

	Pohledávky za účetními jednotkami pod podstatným vlivem	051	0	0	0	0
	Pohledávky za společníky, členy družstva a za účastníky	052	0	0	0	0
	Sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	053	0	0	0	0
	Stát - daňové pohledávky	054	3097	1	0	0
	Ostatní poskytnuté zálohy-krátkodobé poskytnuté zálohy	055	493	193	12332	5275
	Dohadné účty aktivní	056	0	0	0	0
	Jiné pohledávky	057	0	0	133	0
C. VI.	Krátkodobý finanční majetek	058	5190	4499	4340	8536
	Peníze	059	3602	2358	570	672
	Účty v bankách	060	1588	2141	3770	7864
	Krátkodobé cenné papíry a podíly	061	0	0	0	0
	Pořizovaný krátkodobý finanční majetek	062	0	0	0	0
D. I.	Časové rozlišení	063	888	2056	254	164
	Náklady příštích období	064	888	2056	254	164
	Komplexní náklady příštích období	065	0	0	0	0
	Příjmy příštích období	066	0	0	0	0

7.2.Rozvaha pasíva

Označení a	PASIVA b	č.ř. c	2003	2004	2005	2006
	PASIVA CELKEM	67	52577	56627	39575	67320
A.	Vlastní kapitál	68	3764	15010	6717	15657
A. I.	Základní kapitál	69	200	200	200	200
A. I. 1.	Základní kapitál	70	200	200	200	200
2.	Vlastní akcie a vlastní obchodní podíly (-)	71	0	0	0	0
3.	Změny základního kapitálu (+/-)	72	0	0	0	0
A. II.	Kapitálové fondy	73	0	0	0	0
A. II. 1.	Emisní ážio	74	0	0	0	0
2.	Ostatní kapitálové fondy	75	0	0	0	0
3.	Oceňovací rozdíly z přecenění majetku a závazků (+/-)	76	0	0	0	0
4.	Oceňovací rozdíly z přecenění při přeměnách (+/-)	77	0	0	0	0
A. III.	Rezervní fondy, nedělitelný fond a ostatní fondy ze zisku	78	0	0	2850	2850
A. III. 1.	Zákonný rezervní fond / Nedělitelný fond	79	0	0	2850	2850
2.	Statutární a ostatní fondy	80	0	0	0	0
A. IV.	Výsledek hospodaření minulých let	81	0	3564	289	3667
A. IV. 1.	Nerozdělený zisk minulých let	82	0	3564	289	3667
2.	Neuhrazená ztráta minulých let (-)	83	0	0	0	0
A. V.	Výsledek hospodaření běžného účetního období (+/-)	84	3564	11246	3378	8940
B.	Cizí zdroje	85	48813	41375	32808	50954
B. I.	Rezervy	86	0	0	0	0
B. I. 1.	Rezervy podle zvláštních právních předpisů	87	0	0	0	0
2.	Rezerva na důchody a podobné závazky	88	0	0	0	0
3.	Rezerva na daň z příjmů	89	0	0	0	0
4.	Ostatní rezervy	90	0	0	0	0
B. II.	Dlouhodobé závazky	91	0	0	0	0
B. II. 1.	Závazky z obchodních vztahů	92	0	0	0	0
2.	Závazky k ovládaným a řízeným osobám	93	0	0	0	0
3.	Závazky k účetním jednotkám pod podstatným vlivem	94	0	0	0	0
4.	Závazky ke společníkům, členům družstva a účastníkům	95	0	0	0	0
5.	Dlouhodobé přijaté zálohy	96	0	0	0	0
6.	Vydané dluhopisy	97	0	0	0	0
7.	Dlouhodobé směnky k úhradě	98	0	0	0	0
8.	Dohadné účty pasivní	99	0	0	0	0
9.	Jiné závazky	100	0	0	0	0
10.	Odložený daňový závazek	101	0	0	0	0
B. III.	Krátkodobé závazky	102	48813	41375	32808	31504
B. III. 1.	Závazky z obchodních vztahů	103	16027	7909	15957	15900
2.	Závazky k ovládaným a řízeným osobám	104	0	0	0	0
3.	Závazky k účetním jednotkám pod podstatným vlivem	105	0	0	0	0
4.	Závazky ke společníkům, členům družstva a účastníkům	106	31085	29446	9662	8815
5.	Závazky k zaměstnancům	107	206	271	72	105
6.	Závazky ze sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění	108	188	217	54	92
7.	Stát - daňové závazky a dotace	109	1297	3458	4343	6266
8.	Krátkodobé přijaté zálohy	110	0	14	0	0
9.	Vydané dluhopisy	111	0	0	0	0
10.	Dohadné účty pasivní	112	10	60	0	90
11.	Jiné závazky	113	0	0	2720	236
B. IV.	Bankovní úvěry a výpomoci	114	0	0	0	19450
B. IV. 1.	Bankovní úvěry dlouhodobé	115	0	0	0	17655
2.	Krátkodobé bankovní úvěry	116	0	0	0	1795
3.	Krátkodobé finanční výpomoci	117	0	0	0	0
C. I.	Časové rozlišení	118	0	242	50	709
C. I. 1.	Výdaje příštích období	119	0	242	50	709
2.	Výnosy příštích období	120	0	0	0	0

7.3. Výkaz zisku a strát

Označení a	Text b	č.ř. c	2005	2006	2007	2008
I.	Tržby za prodej zboží	01	89676	511204	240030	336915
A.	Náklady vynaložené na prodané zboží	02	80869	477042	231235	313857
+	Obchodní marže	03	8807	34162	8795	23058
II.	Výkony	04	341	1990	1032	895
II. 1.	Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb	05	341	1990	1032	895
2.	Změna stavu zásob vlastní činnosti	06	0	0	0	0
3.	Aktivace	07	0	0	0	0
B.	Výkonová spotřeba	08	3168	14016	2671	5 625
B. 1.	Spotřeba materiálu a energie	09	643	2860	48	210
B. 2.	Služby	10	2525	11156	2623	5415
+	Přidaná hodnota	11	5980	22136	7156	18328
C.	Osobní náklady	12	1084	6141	1565	2634
C. 1.	Mzdové náklady	13	803	4542	1162	1961
C. 2.	Odměny členům orgánu společnosti a družstva	14	0	0	0	0
C. 3.	Náklady na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	15	281	1562	403	673
C. 4.	Sociální náklady	16	0	37	0	0
D.	Daně a poplatky	17	4	46	1	0
E.	Odpisy dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku	18	270	520	60	446
III.	Tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu	19	0	4	2	0
III. 1.	Tržby z prodeje dlouhodobého majetku	20	0	4	2	0
III. 2.	Tržby z prodeje materiálu	21	0	0	0	0
F.	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku a materiálu	22	0	0	0	0
F. 1.	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku	23	0	0	0	0
2.	Prodáváný materiál	24	0	0	0	0
G.	Změna stavu rezerv a opravných položek v provozní oblasti	25	0	2	-91	6
IV.	Ostatní provozní výnosy	26	340	174	17	39
H.	Ostatní provozní náklady	27	-41	714	361	577
V.	Převod provozních výnosů	28	0	0	0	0
I.	Převod provozních nákladů	29	0	0	0	0
*	Provozní výsledek hospodaření	30	4921	14891	5279	14704
VI.	Tržby z prodeje cenných papírů a podílů	31	0	0	0	0
J.	Prodáváné cenné papíry a podíly	32	0	0	0	0
VII.	Výnosy z dlouhodobého finančního majetku	33	0	0	0	0
VII. 1.	Výnosy z podílů ovládaných a řízených osobách a v účetních	34	0	0	0	0
2.	Výnosy z ostatních dlouhodobých cenných papírů a podílů	35	0	0	0	0
3.	Výnosy z ostatního dlouhodobého finančního majetku	36	0	0	0	0
VIII.	Výnosy z krátkodobého finančního majetku	37	0	0	0	0
K.	Náklady z finančního majetku	38	0	0	0	0
IX.	Výnosy z přecenění cenných papírů a derivátů	39	0	0	0	0
L.	Náklady z přecenění majetkových papírů a derivátů	40	0	0	0	0
M.	Změna stavu rezerv a opravných položek ve finanční oblasti	41	0	0	0	0
X.	Výnosové úroky	42	0	0	0	0
N.	Nákladové úroky	43	0	0	0	251
XI.	Ostatní finanční výnosy	44	0	2	766	3239
O.	Ostatní finanční náklady	45	16	71	1553	6267
XII.	Převod finančních výnosů	46	0	0	0	0
P.	Převod finančních nákladů	47	0	0	0	0
*	Finanční výsledek hospodaření	48	-16	-69	-787	-3279
Q.	Daň z příjmů za běžnou činnost	49	0	3576	1114	2485
Q. 1.	- splatná	50	0	3576	1114	2485
2.	- odložená	51	0	0	0	0
**	Výsledek hospodaření za běžnou činnost	52	4905	11246	3378	8940
XIII.	Mimořádné výnosy	53	0	0	0	0
R.	Mimořádné náklady	54	89	0	0	0
S.	Daň z příjmů z mimořádné činnosti	55	1252	0	0	0

S. 1.	- splatná	56	1252	0	0	0
2.	- odložená	57	0	0	0	0
*	Mimořádný výsledek hospodaření	58	-1341	0		
T.	Převod podílu na výsledku hospodaření společníkům (+/-)	59	0		0	
***	Výsledek hospodaření za účetní období (+/-)	60	3564	11246	3378	8940
****	Výsledek hospodaření před zdaněním (+/-)	61	4816	14822	4492	11425

7.4.Cash - Flow

PŘEHLED O PENĚŽNÍCH TOCÍCH (výkaz cash-flow)				2006	2007	2008
P.	Stav peněžních prostředků a peněžních ekvivalentů na začátku účetního období			5190	4499	6646
	Peněžní toky z hlavní výdělečné činnosti (provozní činnost)					
Z.			Účetní zisk nebo ztráta z běžné činnosti před zdaněním	14822	13641	20423
A.	1		Úpravy o nepeněžní operace	518	299	892
A.	1	1	Odpisy stálých aktiv s výjimkou zůstatkové ceny prodaných stálých aktiv	520	464	697
			Odpis pohledávek			
			Umořování opravné položky k nabytému majetku			
A.	1	2	Změna stavu opravných položek, rezerv	2	0	355
			Změna stavu přechodných účtů aktiv a pasiv			
A.	1	3	Zisk z prodeje stálých aktiv	-4	-110	18
A.	1	4	Výnosy z dividend a podílů na zisku	0	0	0
A.	1	5	Vyúčtované nákladové úroky s výjimkou kapitalizovaných	0	-55	-236
			Vyúčtované výnosové úroky	0		
A.	1	6	Případné úpravy o ostatní nepeněžní operace	0	0	58
A.	*		Čistý peněžní tok z prov.činnosti před zdaněním, změnami prac. kapitálu a mim.položkami	15340	13940	21315
A.	2		Změny stavu nepeněžních složek pracovního kapitálu(změna potřeby pracovního kapitálu)	-14916	-8666	-9590
A.	2	1	Změna stavu pohledávek z provozní činnosti, přechodných účtů aktiv	-2353	-1680	-5214
A.	2	2	Změna stavu krátkodobých závazků z provozní činnosti, přechodných účtů pasiv	-10146	-1447	-2893
A.	2	3	Změna stavu zásob	-2317	-5539	-1483
A.	2	4	Změna stavu krátkodobého finančního majetku nespádajícího do peněžních prostř. a ekvivalentů	0	0	0
				0	0	0
A.	**		Čistý peněžní tok z provozní činnosti před zdaněním a mimořádnými položkami	424	5274	11725
A.	3		Vyplacené úroky s výjimkou kapitalizovaných	0	0	0
A.	4		Přijaté úroky	0	55	221
A.	5		Zaplacená daň z příjmů za běžnou činnost a doměrky daně za minulá období	-626	-3290	-3544
A.	6		Příjmy a výdaje spojené s mimořádným hospodářským výsledkem včetně daně z příjmů	0	0	0
A.	***		Čistý peněžní tok z provozní činnosti	-202	2039	8402
	Peněžní toky z investiční činnosti					
B.	1		Výdaje spojené s nabytím stálých aktiv	-493	-2	-2267
B.	2		Příjmy z prodeje stálých aktiv	4	110	4
B.	3		Půjčky a úvěry spřízněným osobám	0	0	0
B.	***		Čistý peněžní tok vztahující se k investiční činnosti	-489	108	-2263
	Peněžní toky z finančních činností					
C.	1		Dopady změn dlouhodobých,resp. krátkodobých závazků	0	0	0
C.	2		Dopady změn vlastního kapitálu na peněžní prostředky a ekvivalenty	0	0	0
C.	2	1	Zvýšení peněžních prostředků z důvodů zvýšení základního kapitálu, emisního ážia atd.	0	0	0
C.	2	2	Vyplacení podílů na vlastním jmění společníkům	0	0	0
C.	2	3	Další vklady peněžních prostředků společníků a akcionářů	0	0	0
C.	2	4	Úhrada ztráty společníky	0	0	0
C.	2	5	Přímé platby na vrub fondů	0	0	0
C.	2	6	Vyplacené dividendy nebo podíly na zisku včetně zaplacené daně	0	0	0
C.	***		Čistý peněžní tok vztahující se k finanční činnosti	0	0	0
F.	Čisté zvýšení resp. snížení peněžních prostředků			-691	2147	6139
R.	Stav peněžních prostředků a pen. ekvivalentů na konci účetního období			4499	6646	12785