

ZÁPADOČESKÁ UNIVERZITA V PLZNI

FAKULTA EKONOMICKÁ

Bakalářská práce

Analýza hospodaření podniku v době hospodářské krize

An analysis of company management during economic crisis

Alena Červená

Cheb 2015

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci na téma

„Analýza hospodaření podniku v době hospodářské krize“

vypracovala samostatně pod odborným dohledem vedoucího bakalářské práce za použití pramenů uvedených v přiložené bibliografii.

V Chebu, dne 08. 12. 2014

.....

podpis autora

Poděkování:

Ráda bych poděkovala panu Dr. Ing. Jiřímu Hofmanovi za odborný dohled nad mou bakalářskou prací, konzultace a cenné rady. Poděkovat bych chtěla také panu Miroslavu Cábovi, manažerovi servisní sítě Delphi-Diesel Centrum a paní Krouparové, účetní, za vstřícnost, ochotu a poskytnutí podkladových materiálů pro moji práci. Nakonec bych ráda poděkovala celé mojí rodině a mým známým, kteří mě po celou dobu studia podporovali.

Obsah

| | |
|--|----|
| Úvod..... | 7 |
| 1 Charakteristika vybraného podniku | 9 |
| 1.1 Základní informace o podniku..... | 9 |
| 1.2 Předmět činnosti | 10 |
| 1.3 Nákup, prodej, kooperace | 10 |
| 1.4 Vzdělávání v podniku | 13 |
| 1.5 Certifikáty..... | 14 |
| 1.6 Cíle podniku | 14 |
| 2 Hospodářská krize | 15 |
| 2.2 Vliv hospodářské krize na podnik | 18 |
| 3 Finanční analýza podniku v době hospodářské krize..... | 21 |
| 3.1 Předmět a účel | 21 |
| 3.2 Uživatelé finanční analýzy | 22 |
| 3.3 Zdroje informací pro finanční analýzu | 24 |
| 3.4 Analýza absolutními ukazateli..... | 25 |
| 3.4.1 Horizontální analýza | 25 |
| 3.4.2 Vertikální analýza | 28 |
| 3.5 Analýza poměrovými ukazateli | 30 |
| 3.5.1 Rentabilita..... | 31 |
| 3.5.2 Likvidita | 35 |
| 3.5.3 Aktivita | 38 |
| 3.5.4 Zadluženost..... | 42 |
| 3.6 Souhrnné indexy hodnocení | 44 |

| | |
|---|----|
| 3.6.1 Bankrotní modely..... | 45 |
| 3. 6. 2 Bonitní modely..... | 47 |
| 4 Shrnutí a možná opatření do budoucna..... | 51 |
| Závěr..... | 53 |
| Seznam použité literatury..... | 54 |
| Seznam obrázků | 56 |
| Seznam tabulek | 58 |
| Seznam příloh..... | 59 |
| Abstrakt | 62 |

Úvod

Hospodářská krize je v současné době velmi oblíbeným celosvětovým tématem. Bakalářská práce s názvem „Analýza hospodaření podniku v době hospodářské krize“ jsem si vybrala právě z důvodu atraktivnosti a aktuálnosti tohoto tématu. Hospodářská krize se také ať už více či méně dotkla podniku Diesel Servis Pavel Tesař, s.r.o., který se zabývá opravami a servisem osobních a užitkových vozů. Základem práce je představení podniku, finanční analýza podniku a posouzení finančního zdraví podniku, popis situace v podniku v době hospodářské krize a v neposlední řadě také návrhy na případná zlepšení situace v podniku.

V této práci bude blíže charakterizován konkrétní podnik, a to Diesel Servis Pavel Tesař, s.r.o. Tento podnik je součástí sítě servisů Q-SERVICE a poskytuje kvalitní, odborné a rychlé služby v oblasti servisu osobních a užitkových vozů. Jedná se o autorizovaný diesel servis a opravnu naftových vstříkovačů Delphi, Denso, Continental, Siemens VDO a Bosch pro Plzeň a celé západní Čechy.

Cílem práce je představit podnik Diesel servis Pavel Tesař, s.r.o. a zjistit jeho finanční zdraví pomocí jednotlivých metod finanční analýzy, které budou postupně rozebrány ve třetí kapitole. Následně zhodnotit vývoj podniku v době hospodářské krize a blíže specifikovat případné dopady této krize na podnik. Následovat bude shrnutí práce a doporučení, případné návrhy na zlepšení budoucí situace, či alespoň na udržení současného stavu. Na konci práce bude uveden závěr.

Práce je rozložena do čtyř základních kapitol. V první kapitole bude obsaženo seznámení s analyzovaným podnikem. Je zde charakterizována společnost – Diesel servis Pavel Tesař, s.r.o. Je zde specifikován předmět podnikání, nákup prodej a kooperace podniku, vzdělávání v podniku a jeho získané certifikáty a nakonec budoucí cíle, kterých by chtěl podnik dosáhnout.

V kapitole druhé bude popsána hospodářská krize, její příčiny a dopady a ve stručnosti zmíněn plán evropské hospodářské obnovy. Co se týče faktů a skutečností, jsou v této kapitole zmíněny mzdy a jejich vývoj v době krize a dále nezaměstnanost a vývoj obecné míry nezaměstnanosti v České republice. V podkapitole s názvem Vliv krize na podnik jsou rozebrána

léta 2006 – 2011 a zaměřeno bude na vývoj tržeb, vývoj výkonů a vývoj hospodářského výsledku v těchto letech.

Třetí kapitola je nejrozsáhlejší, a bude se zabývat právě finanční analýzou v době hospodářské krize. Konkrétní výpočty se budou soustřeďovat na léta 2006 – 2011. Nejprve je specifikován předmět a účel finanční analýzy. Dále jsou určeni a blíže popsáni uživatelé finanční analýzy a charakterizovány zdroje informací pro tuto analýzu. Pak už se bude plynule přecházet k jednotlivým ukazatelům finanční analýzy, které jsou nejdříve teoreticky popsány a následně aplikovány na konkrétní analyzovaný podnik. Nejdříve budou zmíněny absolutní a pak poměrové ukazatele. Na závěr jsou ještě zpracovány souhrnné indexy hodnocení.

Čtvrtá a tedy poslední kapitola obsahuje závěrečné shrnutí práce. V této kapitole bude stručně shrnut celý obsah práce a hlavně výsledky finanční analýzy. Nakonec bude zhodnoceno naplnění cílů práce a zmíněny budou i případné podněty do budoucna.

1 Charakteristika vybraného podniku

1.1 Základní informace o podniku

Vybraný podnik, Diesel servis Pavel Tesař, s.r.o., je kapitálová obchodní společnost – společnost s ručením omezeným. Jak je z teorie známo, společnost s ručením omezeným je jednou z forem právnickým osob a jedná se o kapitálovou obchodní společnost. Společnost je založena podepsáním společenské smlouvy za přítomnosti notáře a vzniká zápisem do obchodního rejstříku. Mezi založením a vznikem nemá právní subjektivitu. Společnost ručí za své závazky celým svým majetkem a společníci ručí za závazky společnosti do výše nesplacených vkladů, splacením svých vkladů toto ručení zaniká. Minimální základní kapitál je 200 000 Kč. Rezervní fond se tvoří povinně ze zisku.

Analyzovaná společnost vznikla dne 3. 1. 2002 zápisem do obchodního rejstříku. Společnost byla založena dvěma společníky - fyzickými osobami. V této době zaměstnávala společnost celkem 2 osoby. Peněžité vklady obou společníků byly splaceny v plné výši již při založení společnosti. Po celých 12 let se tato společnost neustále rozvíjí, roste a zlepšuje své služby. Vystřídala spoustu zaměstnanců i dodavatelů. V současné době, zaměstnává celkem 5 osob. Sídlem podniku je od zahájení podnikání stále stejné a to v Ječné ulici číslo 22 v Plzni.

Obrázek 1: Sídlo podnikání



Zdroj: interní materiály podniku

1.2 Předmět činnosti

Předmětem činnosti je oprava a servis osobních a užitkových vozidel. Podnik se zaměřuje především na vozy Škoda, Seat, Volks Wagen, Ford, Renault, Peugeot, Citroën, Porsche, ale i na vozy dalších značek.

Všechny činnosti by se daly shrnout na: opravy mechanických částí vozidel, opravy autoelektriky, drobné karosářské opravy, pneuservis a laserovou geometrii, plnění autoklimatizací, výměny provozních kapalin a brzdových destiček, diagnostika systémů (osciloskop), diagnostika sériová (OBD, EOBD), příprava vozu na STK (stanice technické kontroly) a prodej náhradních dílů, autodoplňků a pneumatik. Do poskytovaných služeb patří i profesionální diagnostika a servis vstříkovačích systémů a samotných vstříkovačů značky Delphi, Denso, Continental, Siemens VDO a Bosch. Dále testování a kalibrace vstříkovačů Common Rail, opravy mechanických vstříkovačů Bosch, Lucas, Stanadyne (VW, Ford, Peugeot, Renault) a repase vstříkovačů.

Tyto služby jsou určeny zákazníkům, kteří vlastní zpravidla novější typy vozů s dieselovými motory. Stejně tak je tato služba určena pro ostatní autoservisy, které nedisponují špičkovým vybavením, diagnostickými přístroji a zázemím, které je nutné pro poskytování této služby. Nutno také podotknout, že pořízení tohoto vybavení a vyškolení zaměstnanců k jeho správnému užívání, bylo velice nákladné a časově náročné. S jistotou lze říci, že to byla největší investice podniku za celou dobu jeho působení. Výsledkem této investice a snažení je skutečnost, že podnik Diesel servis Pavel Tesař je jediným autorizovaným diesel servisem a opravou vstříkovačů značek Delphi a Denso pro Plzeň a celé západní Čechy.

1.3 Nákup, prodej, kooperace

Nákup

Přední dodavatelé, od kterých podnik nakupuje, jsou velké společnosti s nadnárodní působností. Patří sem společnosti Inter Cars, ELIT a APM. Od všech tří firem podnik nakupuje náhradní díly a vybavení pro autoservis a využívá jejich nabídky školení a dalších možností vzdělávání.

Inter Cars Česká republika, s.r.o. je přední dodavatel náhradních dílů pro osobní i nákladní automobily a motocykly a také dodavatel vybavení pro autoservisy. Inter Cars je v současné době velmi moderní a rychle se rozvíjející společnost, jejímž hlavním cílem je získání standardů, které budou zaručovat maximální spokojenost zákazníků. Stávající síť prodejen Inter Cars čítá v současné době 17 poboček po celé České republice a v dohledné době plánuje další rozšiřování. Společnost založila v roce 2000 servisní koncept Q-SERVICE. Jde o koncept mezinárodní sítě profesionálních nezávislých autoservisů a bude o něm více zmíněno níže v této podkapitole v rámci kooperace podniku.

Společnost ELIT CZ, člen skupiny ELIT Group a Rhiag byla založena v roce 1992 v České republice. V průběhu 20 let své existence na trhu vybudovala pro své zákazníky a partnery distribuční síť 32 poboček a provozoven, které pokrývají celé území ČR. Společnost ELIT nabízí originální a kvalitní náhradní díly pro osobní vozy, nákladní a užitkové vozy i motocykly. [3]

Posledním zásadním dodavatelem je společnost APM Automotive, s.r.o., která dodává od roku 1994 na český a slovenský trh široký sortiment náhradních dílů pro osobní, užitková i nákladní vozidla. Základní obchodní filosofie firmy je postavena na silném centrálním skladu ve Kdyni, výkonné a spolehlivé logistice a těsných obchodních vztazích s širokou skupinou regionálních obchodníků. [1]

Diesel servis Pavel Tesař spolupracuje samozřejmě i s dalšími dodavateli. Jedná se například o společnost T.A.D. Praha s. r. o, která se specializuje na vysokotlaké vstřikovače nafty, nebo o společnost SVC Náchod, s. r. o., která se zabývá vývojem, výrobou a prodejem tažných zařízení pro osobní, terénní, dodávková a nákladní vozidla.

Obrázek 2: Zásadní dodavatelé Diesel servisu Pavel Tesař



Zdroj: interní materiály podniku

Prodej

Předmětem činnosti společnosti je mimo prodej služeb i prodej zboží. Diesel servis Pavel Tesař nabízí prodej náhradních dílů, autokosmetiky a aditiv do naftových motorů. Po uzavření užší spolupráce s dodavateli naftových vstřikovačů, navíc nabízí prodej vstřikovačů, vysokotlakých čerpadel a dalších komponentů příslušenství Common rail značek Delphi, Denso, VDO Siemens, Continental a Bosh.

Kooperace

Jak již bylo zmíněno v úvodu práce a výše v této podkapitole, je podnik Diesel servis Pavel Tesař členem mezinárodní servisní sítě profesionálních nezávislých autoservisů Q-SERVICE (Quality-service). Jedním z hlavních cílů servisního konceptu je zajistit členským autoservisům Q-SERVICE jistější budoucnost, trvalou prosperitu, dosažení lepších obchodních výsledků a přinést řadu konkurenčních výhod v mnoha rozličných oblastech.

Servisní koncept Q-SERVICE byl založen v roce 2000 společností Inter Cars. V devadesátých letech na základě trendů spojených s uvolněním trhu v autoopravárenských službách se začaly na evropském trhu formovat různé servisní koncepce, které poskytují svým členům podporu v mnoha různých oblastech a samozřejmě také konkurenční výhody. Mezi tzv. "Fullservice concepts" se díky svému obsahu, způsobu poskytování podpory a svým principem zaměřením se na vysokou odbornost služeb a péči o zákazníka autoservisu, zařadil i servisní koncept QSERVICE. Aktuálně nabízí své služby v rámci sítě Q-SERVICE cca 504 profesionálních servisů v Polsku. Na území České a Slovenské republiky byl tento projekt spuštěn v roce 2009 a již je jeho součástí několik desítek autoservisů. Od roku 2010 dochází k rozvoji sítě také v dalších zemích střední a jižní Evropy. [2]

Pro získání spolupráce musel podnik splnit určitá vstupní výběrová kritéria. Následoval podpis smlouvy o spolupráci a získání statutu Q-SERVICE a certifikátu za plnění standardu servisní sítě Q-SERVICE v oblasti kvality služeb, technického vybavení, odbornosti oprav a používání originálních nebo kvalitativně rovnocenných náhradních dílů.

Hlavními výhodami členství je, že Diesel servis Pavel Tesař je nezávislým podnikatelem v oblasti autoopravárenství, který ve svém regionu zajišťuje pro motoristickou veřejnost široké spektrum služeb. Q-SERVICE podporuje odbornost servisu v poskytování služeb a snaží

se ji neustále zvyšovat. Dále podnik prochází systémem vzdělávání v oboru autoopravenství a autodiagnostiky. Samozřejmostí je spolupráce a významná podpora servisu ze strany Inter Cars v oblasti růstu úrovně vybavenosti dílen technologickým zařízením, diagnostikou a informačními technologiemi. Mezi další výhody této spolupráce patří využívání společných i lokálních reklamních a marketingových aktivit v rámci servisní sítě Q-SERVICE a to v podobě reklamních letáků, reklamy v periodikách, billboardů, prezentace na sociálních sítích a prezentace na mezinárodních webových stránkách www.Q-SERVICE.eu. Další výhodou je finanční podpora, co se školení, marketingu a technického vybavení týče. Dále poskytuje Q-SERVICE svým členům software QS Professional, který eviduje a zpracovává zakázky a skladové hospodářství, spravuje technická data vozidel a v neposlední řadě obsahuje elektronický vyhledávací a objednávací katalog náhradních dílů. [2]

Obrázek 3: Logo servisní sítě Q-SERVICE



Zdroj: interní materiály podniku

1.4 Vzdělávání v podniku

Každý mechanik dle své specializace (elektromechanik, mechanik pro dieselové systémy apod.) je přihlášen na vzdělávací programy a po určitém období se účastní různých školení v rámci spolupráce s Q-SERVICE. Možnosti školení dále sami nabízejí i další dodavatelé a právě v této nabídce lze občas najít chybějící články ve vzdělávání mechaniků a doplní se tak jejich vzdělání.

Sám podnik Diesel servis Pavel Tesař vytvořil a provozuje programy vzdělávání pro ostatní servisy a to díky tomu, že se sám specializuje na vstříkovací systémy.

1.5 Certifikáty

Podnik získává certifikáty po absolvování různých školení a sám také certifikáty vydává. Tyto certifikáty spočívají v proškolení servisů v oblasti diagnostikování a oprav common rail systémů, což jsou jinými slovy systémy přímého vysokotlakého vstřikování nafty. Certifikáty, které podniky vlastní:

- Certifikát diagnostika a opravy vstřikovacích systémů common rail, vydaný firmou T.A.D. Praha, s. r. o.
- Certifikát ATE – Hydraulika, vydaný firmou Auto Štengl
- Certifikát Motoexpert – diagnostika dieselových systémů, vydaný firmou Auto Štengl
- Certifikát Diagnostika – metody hledání závad, vydaný firmou Inter Cars
- Certifikát Quality service, vydaný servisní sítí Q-SERVICE
- Certifikát o proškolení provádění montáží tažných zařízení, vydaný firmou SVC Náchod s.r.o.

1.6 Cíle podniku

Mezi základní cíle podniku patří získat dominantnější postavení v oblasti diesel centra. K tomuto kroku připravuje podnik kooperaci se společnostmi Volkswagen Group, Importer Renault, Opel, Ford a spolupráci s dalšími značkami vozidel. Cílem je získat stabilní a vysoké množství zakázek z celé republiky. K tomuto podnik přizpůsobí prezentace na webu a dalších médiích, se kterými připravuje kampaň pro koncové spotřebitele.

2 Hospodářská krize

Za roky celosvětové hospodářské krize se obecně považují roky 2007, 2008, 2009. Tato krize se bezpochyby dotkla každého z nás. Za prvotní příčinu je považována americká hypoteční krize 2007, která postupně přerostla ve světovou finanční krizi 2008. Nejpodstatnější dopady jsou ve zpomalení růstu ekonomiky a mezd a ve zvýšení celkové nezaměstnanosti. Podle Klvačové (2009) je tato finanční a ekonomická krize vnímána jako největší krize od Velké hospodářské krize 30. let minulého století. Dokonce je někdy označována jako největší krize v historii. Do určité míry se jeví jako zvláštní a specifická. Ostatně jako každá nová krize. Jako makroekonomické a institucionální příčiny byly identifikovány: velká míra likvidity, nízké úrokové míry, vznik představy, že období rychlého ekonomického růstu potrvá věčně, akumulace velkých globálních nerovnováh, hledání ziskových příležitostí ze stran investorů a jejich nalezení v podobě pochybných finančních produktů (inovací) i problémy ve správě a řízení.

„Krize je známkou i důkazem selhání institucionálního rámce, v němž se globální ekonomika pohybuje. Dokazuje kritickou závislost současného systému na ekonomickém růstu. Systém si neumí poradit se stagnací, natož s poklesem. Obojí znamená zánik pracovních míst, růst nezaměstnanosti, pokles spotřeby, pokles poptávky a pokles zisků korporací i malých a středních podniků.“ (Klvačová, 2009, s. 27)

Krize také dokazuje, že v současné době, a to zvláště v Americe, došlo k zajištění státu nejsilnějšími, tj. finančními lobbistickými skupinami. Tyto skupiny jsou schopny stát vydírat pohrůžkami proměny hluboké finanční krize v ještě hlubší krizi ekonomickou, poklesem reálné ekonomiky, růstem nezaměstnanosti, ohrožením sociálního konsensu. Krize dokazuje i to, že ekonomiky nemohou být dost dobře lokální. V letech 2008 a 2009 se uskutečnily summity dvaceti největších ekonomik světa, G20. Cílem těchto setkání bylo hledáním východisek z krize na globální úrovni. Představitelé zúčastněných států se nakonec shodli na nutnosti reformy globálního finančního systému, přísnějšího dohledu nad finančními trhy a tvrdšího postupu vůči daňovým rájům. Dohodli se i na zvýšení kapitálu Mezinárodního měnového fondu potřebného na záchranné operace. (Klvačová, 2009)

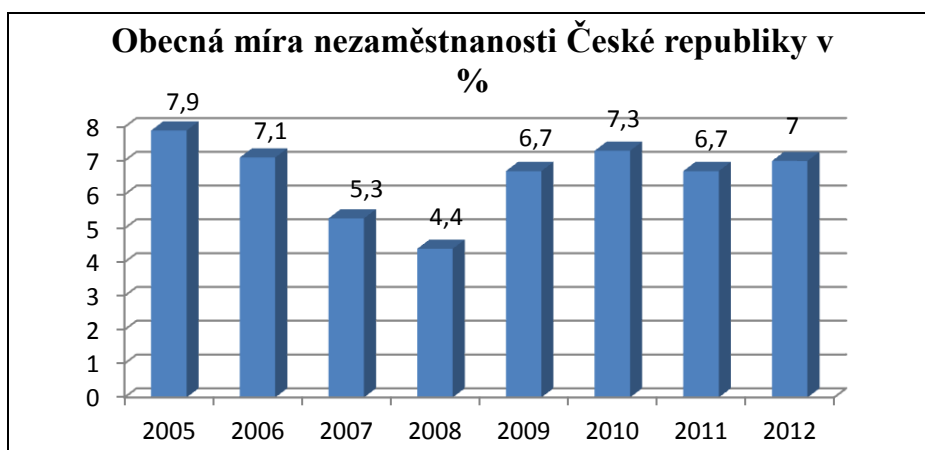
Ve zkratce bude zmíněn Plán evropské hospodářské obnovy tak, jak ho uvedla Klvačová (2009). Tento plán byl vyhlášen Evropskou unií v listopadu 2008 a lze ho shrnout do celkem 10 následujících základních bodů:

1. podpora zaměstnanosti
2. vytvoření poprávky po práci
3. lepší dostupnost finančních zdrojů pro podniky
4. snížení administrativní zátěže a podpora podnikání
5. zvýšení investic do modernizace evropské infrastruktury
6. zlepšení energetické účinnosti v budovách
7. podpora rychlého zavedení ekologických projektů
8. zvýšení investic do výzkumu a vývoje, inovací a vzdělávání
9. vývoj čistých technologií pro automobily a stavby
10. vysokorychlostní internet pro všechny

Nezaměstnanost

Obecná míra nezaměstnanosti vyjadřuje podíl počtu nezaměstnaných na celkové pracovní síle (v procentech), kde číselník i jmenovatel jsou ukazatele konstruované podle mezinárodních definic a doporučení. [5]

Obrázek 4: Obecná míra nezaměstnanosti České republiky (v procentech)



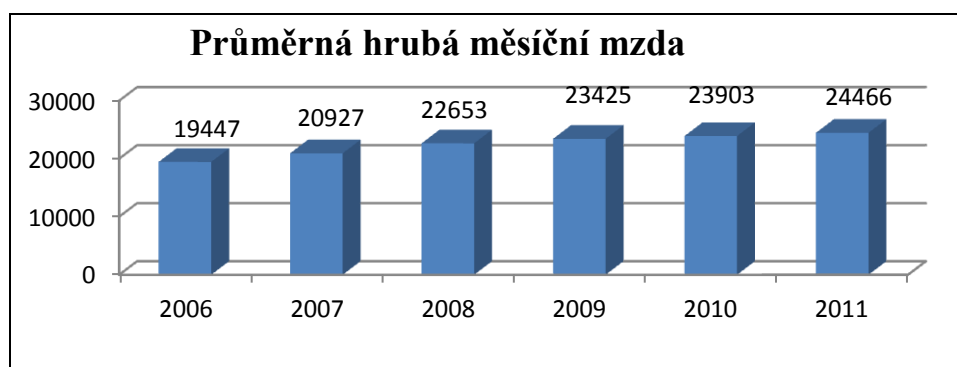
Zdroj: vlastní zpracování na základě internetového [6]

Obrázek číslo 4 vyjadřuje obecnou míru nezaměstnanosti v České republice v letech 2005 – 2012. Průměrně míra nezaměstnanosti v období krize (2008 – 2010) stoupla o 2,9. [5]

Mzdy

Hlavními trendy v oblasti mezd v zemích EU v letech 2008 – 2010 bylo zpomalení růstu mezd a jejich zmrazování. Krize však měla určitě větší dopad na zaměstnanost než na mzdy. Snižování mezd nepatřilo v době krize mezi nejpoužívanější strategie. Místo snížení mzdy bylo častějším řešením zkrácení pracovní doby a to zejména u hůře placených pracovních míst. U lépe placených pracovních míst se častěji objevuje tzv. „mzdový polštář“, který je tvořený variabilní složkou mzdy nebo jiným typem odměny, kterou lze za účelem snížení nákladů upravit. Snižování mezd vede také logicky ke snižování motivace pracovníků a pracovního nasazení a výkonu. [2]

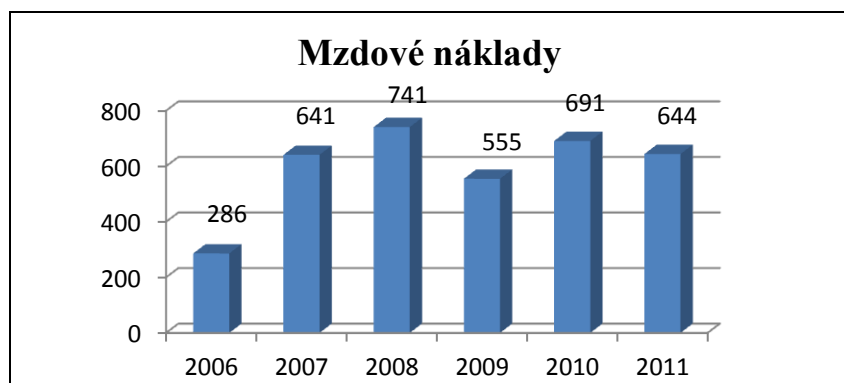
Obrázek 5: Průměrná hrubá měsíční mzda v České republice v letech 2006 - 2011



Zdroj: vlastní zpracování na základě internetového zdroje [5]

Na výše uvedeném grafu je vidět, že mzdy za 6 let výrazně vzrostly. Dokonce ani v roce 2009, kdy se ekonomický růst snížil, neklesl objem mezd a platů pod úroveň roku 2008. I v době ekonomické krize se tak mzdy a platy sektoru domácností v úhrnu nepatrně zvýšily. Vysvětlení tohoto paradoxu spočívá ve změnách na trhu práce. Propouštění byli totiž především zaměstnanci s nižšími příjmy, což celkový objem mezd a platů tolik neovlivnilo. Další příčinou byla i nižší nemocnost v roce 2009 ve srovnání s předchozími lety. Především z těchto důvodů se krize výrazněji do celkové výše mezd a platů nepromítla, i když ztráty pracovních míst byly stotisícové. [7] České domácnosti: dopady krize na hospodaření s penězi.

Obrázek 6: Mzdové náklady ve společnosti (v tis. Kč)



Zdroj: vlastní zpracování, 2014

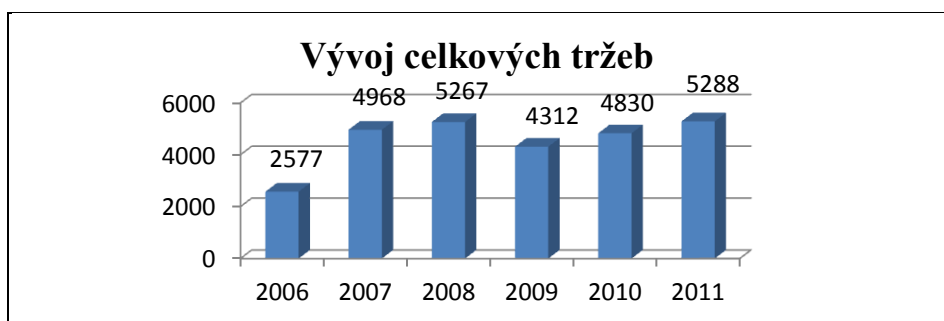
Od roku 2006 do roku 2007 rostou mzdy zaměstnanců a rostou tak i mzdové náklady. V roce 2007 došlo k výraznému nárůstu mzdových nákladů, společnost přijala nové zaměstnance. Další nárůst eviduje společnost i v roce 2008. Jelikož byl splněn cíl podniku pro rok 2008, zvedly se prémie a tak i mzdové náklady. Ekonomická recese se plně projevila v roce 2009. Mzdy zaměstnanců jsou úkolové, a jelikož zakázek a práce bylo v tomto roce málo, klesly i mzdové náklady.

2.2 Vliv hospodářské krize na podnik

Pro rozbor vlivu krize na podnik budou v následujícím textu rozebrána léta 2006 – 2011, aby byly patrné případné změny způsobené hospodářskou krizí. Zaměřeno bude na vývoj tržeb, výkonů a hospodářského výsledku.

Veškeré výpočty v následujících kapitolách budou prováděny na základě rozvahy a výkazu zisku a ztrát společnosti Diesel servis Pavel Tesař za roky 2006 – 2011. Tyto dokumenty jsou uvedeny jako přílohy práce na konci dokumentu.

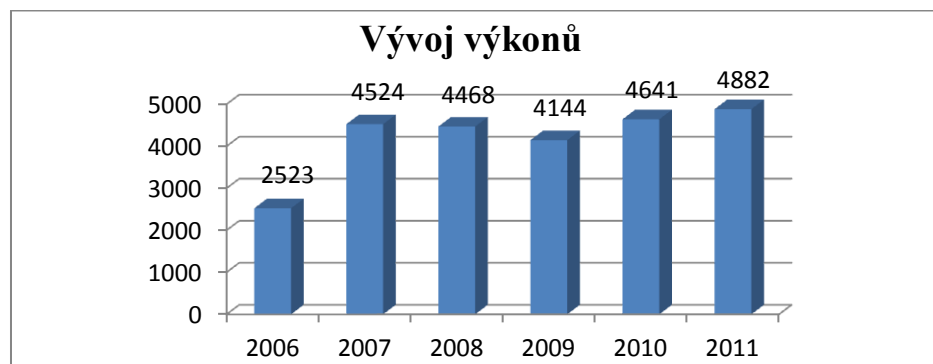
Obrázek 7: Vývoj celkových tržeb ve společnosti v letech 2006 - 2011 (v tis. Kč)



Zdroj: vlastní zpracování, 2014

Nárůst celkových tržeb o 2.391.000 Kč, který společnost zaznamenala v roce 2007, byl způsoben především zvýšením zájmu o služby autoservisu a fakt, že společnost zvýšila prodej zboží, a to především náhradních dílů a autokosmetiky. Pokles tržeb zaznamenává Diesel servis Pavel Tesař hlavně v roce 2009, v roce 2010 celkové tržby opět o něco málo vzrostou a od roku 2011 si společnost udržuje rostoucí trend. Pokles v roce 2009 byl způsoben tím, že se zákazníci servisu snaží co nejvíce uspořit a využívají služeb společnosti pouze v nezbytných případech.

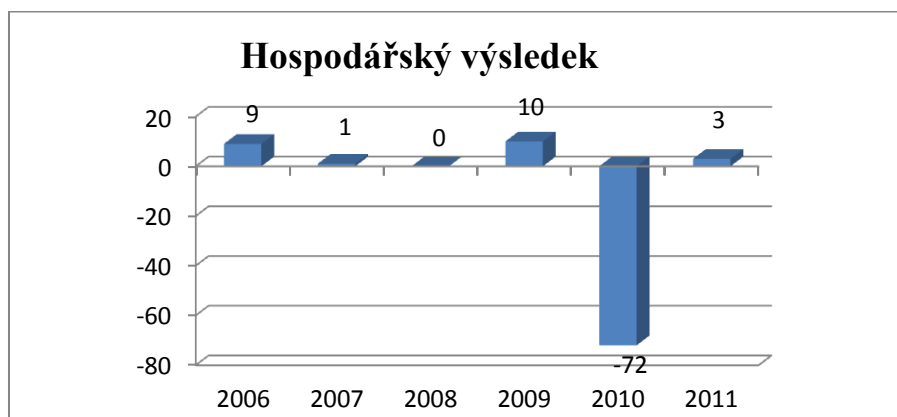
Obrázek 8: Vývoj výkonů ve společnosti v letech 2006 - 2011 (v tis. Kč)



Zdroj: vlastní zpracování, 2014

Vývoj výkonů se příliš neliší o vývoje celkových tržeb. Nárůst výkonů v roce 2007 o 2.001.000 Kč je způsoben zvýšeným zájmem zákazníků a služby servisu a nárůstem stálých zákazníků.

Obrázek 9: Hospodářský výsledek společnosti v letech 2006 - 2011 (v tis. Kč)



Zdroj: vlastní zpracování, 2014

Z grafu, který je znázorněn na obrázku 9, je patrné, že se společnost za celá léta 2006 až 2011 držela většinou v zisku. Výjimkou je však rok 2010, ve kterém se společnost dostala do ztráty a to – 72.000 Kč. V tomto roce nedosáhla firma moc vysoké přidané hodnoty. Tržby za prodané zboží jsou nulové. Zároveň měla společnost vyšší osobní náklady než v ostatních letech, což bylo způsobeno nově zřízeným úrazovým pojištěním pro všechny zaměstnance.

3 Finanční analýza podniku v době hospodářské krize

„Podnik, který nepřináší nic jiného než peníze, je ubohý podnik.“

Henry Ford

Tato kapitola s názvem finanční analýza podniku v době hospodářské krize v první části teoreticky objasní předmět a účel finanční analýzy, charakterizuje uživatele finanční analýzy a nakonec potřebné zdroje informací k jejímu vypracování. V druhé části pak přistoupí ke konkrétnímu zpracování finanční analýzy podniku Diesel servis Pavel Tesař. Cílem tedy bude objasnit finanční situaci tohoto podniku v letech hospodářské krize, tedy v letech 2006 - 2011.

3.1 Předmět a účel

Tato podkapitola definuje předmět finanční analýzy, charakterizuje její cíl a postup, kterým lze cíle finanční analýzy dosáhnout a nakonec objasní pojmy finanční zdraví a finanční tíseň.

„Finanční analýza je pravděpodobně stará stejně jako peníze. Její podoba a úroveň odpovídala však vždy době, ve které ji bylo možné nacházet. Dobří obchodníci znali odedávna dobře finanční rozbor. Právě jejich propočty byly asi prvními finančními analýzami. Pochopitelně v podstatně jiné, ve výrazně jednodušší podobě, než jak je chápeme my dnes v době počítačů. Struktury a úrovně finančních výpočtů se výrazně změnily, ale používané matematické principy a důvody, vedoucí nás k jejich sestavování, jsou stále tytéž.“ (Doucha, 1996, s. 11)

Grünwald a Holečková (2009) uvedli, že finanční výkazy typu rozvaha, výkaz zisku a ztráty a přehled o peněžních tocích mají bez dalšího rozboru jen omezenou vypovídací schopnost. Samotné výstupy účetnictví ještě neposkytují úplný obraz o hospodaření a finanční situaci podniku, o jeho silných a slabých stránkách, o příležitostech a hrozbách a o celkové kvalitě hospodaření. V tuto chvíli přichází na pomoc právě finanční analýza. Tato analýza umožňuje dospět k určitým závěrům o celkovém hospodaření a majetkové a finanční situaci podniku, a na základě těchto závěrů je pak možné přijmout různá opatření a využít tyto informace pro řízení a rozhodování. Po přečtení odborných literatur a prozkoumání internetových zdrojů narazíme na množství různých definic finanční analýzy.

Finanční analýza (Mrkvička, 2006) představuje hodnocení minulosti, jelikož vychází z údajů minulých účetních období. Jejím cílem je poznat finanční zdraví podniku, identifikovat slabiny, které by mohly vést k problémům a nalézt její silné stránky, o které se může opřít. Jeden z postupů, jakým lze tohoto cíle dosáhnout, je následující:

- Zobrazení uplynulého vývoje finanční situace a finančního hospodaření podniku,
- určení příčin, jejich zlepšení nebo zhoršení,
- volba nejlepších směrů následujících činností a usměrňování finančního hospodaření a finanční situace podniku.

Závěrem této podkapitoly je definice pojmů finanční zdraví a finanční tíseň. Pojem finanční zdraví podniku (Financial Health) je převzatý z anglosaské literatury a můžeme jím vyjádřit uspokojivou finanční situaci podniku. Za finančně zdravý podnik je obecně považován podnik takový, který je v současné době a i v blízké budoucnosti schopen plnit smysl své existence. Podnik je tedy možno považovat za finančně zdravý, jestli-že:

- Zhodnocuje vložený kapitál,
- nemá problémy s úhradou splatných závazků,
- je v konečném důsledku ve svém rozhodování nezávislý.

Pravým opakem stavu finančního zdraví je finanční tíseň (Financial Distress). Projevuje se velmi vážnými problémy ve finančních tocích. Situace finanční tísně ohrožuje likviditu a řeší se pouze tak, že se provedou zásadní změny v činnostech firmy a změna způsobu jejich financování. Dá se říci, že finanční tíseň je extrémní situace špatného finančního zdraví. Důvodem může být vysoká zadluženost, nízká likvidita či nízká provozní výkonnost. (Pešková, Jindřichovská, 2011)

3.2 Uživatelé finanční analýzy

„Tak jaké máme kvalitní bankéře, tak kvalitní máme ředitele podniků a další vedoucí pracovníky v mikrosféře.“

Václav Klaus

Tato podkapitola charakterizuje uživatele finanční analýzy a vymezí je ve vztahu k podniku. Dále objasní rozdělení na externí a interní uživatele a tyto kategorie blíže charakterizuje. In-

formace, týkající se finanční situace podniku, jsou předmětem zájmu mnoha subjektů. Jedná se zejména o

- investory,
- banky a její věřitele,
- obchodní partnery,
- konkurenty,
- manažery,
- zaměstnance a
- stát a jeho orgány.

Investoři jsou samozřejmě prioritní uživatelé informací z finančních výkazů, neboť do podniku vložili svůj kapitál a očekávají jeho zhodnocení. Banky se musí správně rozhodnout, zda poskytnou úvěr potencionálnímu dlužníkovi v požadované výši a s určitými podmínkami či nikoliv. Z tohoto důvodu je zajímaví všechna data o jeho finanční situaci. Do obchodních partnerů se přirozeně zahrnují jak dodavatelé (obchodní věřitelé), tak odběratelé (zákazníci). Dodavatelé mají zpravidla zájem na krátkodobé likviditě a solventnosti svého zákazníka. Jinými slovy je zajímaví schopnost podniku hradit své splatné závazky. Dodavatelé dlouhodobí mají zájem i na dlouhodobé stabilitě firmy. Odběratelé, a to zejména ti, kteří jsou v dlouhodobém vztahu, se zajímají o finanční stabilitu, jelikož jsou svým způsobem na dodavateli závislí a potřebují zajistit bezproblémové plnění závazků. Konkurenti, tedy konkurenční firmy, se zajímají o finanční informace kvůli srovnání s vlastními hospodářskými výsledky. Porovnává se cena výrobků, investiční aktivita, amortizace dlouhodobých aktiv, rentabilita, výše a obratovost zásob, zisková marže apod. Manažeři, tedy podnikový management, mají za cíl dlouhodobě strategicky i operativně finančně řídit podnik. Právě z tohoto důvodu musí pracovat s informacemi z výsledků finančního účetnictví, na nichž se zakládá i finanční analýza. Zaměstnanci mají pochopitelně zájem o zachování pracovních míst a o zajištění dobrých mzdových podmínek, tudíž se jednoznačně zajímají i o prosperitu firmy a o její finanční stabilitu. (Pešková, Jindřichovská, 2011)

Existuje množství důvodů, proč se stát a jeho orgány zajímají o datové výstupy finančního účetnictví podniků. Následuje výčet těch nejobvyklejších důvodů: kontrola plnění daňových odvodů, rozdělování finanční výpomoci podnikům (přímá dotace, vládou zaručené úvěry,

atd.), statistické účely, kontroly firem se státním majetkovým podílem, přehled o hospodářském stavu podniků se státní zakázkou.

Rozlišujeme dvě oblasti finanční analýzy, a to externí a interní. Podle externí finanční analýzy posuzují externí uživatelé finanční důvěryhodnost podniku, tedy její kredibilitu. Tato analýza vychází ze zveřejňovaných finančních a účetních informací a jiných veřejně dostupných zdrojů. K externím uživatelům patří například stát a jeho orgány, investoři, banky, obchodní partneři, konkurenti apod.

Interní finanční analýza je prováděna zpravidla podnikovými útvary. Dále může být prováděna i povolányi osobami jako jsou například ratingové agentury nebo auditoři. Tito mají k dispozici všechny interní informace, týkající se kalkulací, účetnictví, statistiky, podnikových plánů apod. K interním uživatelům patří manažeři, zaměstnanci, vlastníci a investoři. (Pešková, Jindřichovská, 2011)

3.3 Zdroje informací pro finanční analýzu

Tato podkapitola vymezení základní a doplňkové zdroje informací pro finanční analýzu a stručně je charakterizuje. Zpravidla pracuje finanční analýza se základními zdroji dat, kterými jsou účetnictví a účetní výkazy, ale v závislosti na cíli a účelu finanční analýzy využívá také doplňkové zdroje dat.

Kvalita informačních zdrojů (Pešková, Jindřichovská, 2011) je samozřejmě velmi důležitá a odráží se od ní úspěšnost a vypovídací schopnost finanční analýzy. Kvalitní manažerské a ekonomické rozhodnutí musí být podloženo znalostmi, které lze získat na základě analýzy dat. Data představují základnu pro realizaci jednotlivých kroků finanční analýzy. Těmito kroky se rozumí metody analýzy, provedení analýzy, interpretaci výsledků analýzy, syntéza a formulace výsledků a závěrů. Finanční analýza, ať externí či interní, zpracovává velké množství dat z různých informačních zdrojů. Základní výkazy finančního účetnictví jsou základním zdrojem dat pro finanční analýzu. Dále jsou využívány i doplňkové zdroje dat, a to v závislosti na cíli finanční analýzy. Data lze členit do následujících skupin dle původu:

Tabulka 1: Kategorizace dat dle původu

| Účetnictví | Jiná data infomačního systému | Externí data |
|-----------------------|--|-------------------|
| Finanční účetnictví | Statistické výkazy | Kapitálový trh |
| Manažerské účetnictví | Vnitřní směrnice a normy, mzdové normy | Obchodní rejstřík |
| Výroční zpráva | Prospekty cenných papírů | ČSÚ |
| | Navazující předpisy | Odborný tisk, ... |

Zdroj: vlastní zpracování podle Peškové a Jindřichovské (2011)

3.4 Analýza absolutními ukazateli

Analýza absolutními ukazateli je taková metoda finanční analýzy, kdy se používají a analyzují přímo částky z účetních výkazů. Tyto hodnoty obsažené ve výkazech účetnictví jsou využity jako tzv. absolutní ukazatel. Nejvíce se využívají k základním analýzám trendů vývoje, kterými jsou horizontální a vertikální analýza. Horizontální analýza (někdy nazývaná analýza vývojových trendů) se zabývá změnami absolutních ukazatelů v čase. Používá se, chceme-li vhodným způsobem kvantifikovat meziroční změny. Vertikální analýza (někdy také nazývaná jako procentní rozbor komponent či strukturální analýza) spočívá v tom, že jednotlivé položky účetních výkazů jsou vyjádřeny jako procentní podíl na určité celkové hodnotě, ke které jsou tyto jednotlivé položky vztaženy. (Pešková, Jindřichovská, 2011)

3.4.1 Horizontální analýza

Horizontální analýza slouží k odhalení změn položek běžného období oproti minulému. Nejčastěji se k tomuto výpočtu používají bazické a řetězové indexy, jež odrážejí vývoj položky v relaci k minulému období.

Při analýze se zaměřujeme na položky, které přesahují 10%. Data jsou získávána nejčastěji z rozvahy podniku či z výkazu zisku a ztráty, případně výročních zpráv. Porovnání jednotlivých položek výkazů v čase se provádí vždy po řádcích, tedy horizontálně. Cílem analýzy je tedy změřit pohyby jednotlivých veličin a zjistit jejich intenzitu. Z tohoto důvodu je potřeba mít k dispozici údaje za několik po sobě jdoucích období. V této práci bude provedena horizontální analýza aktiv a pasiv v letech 2006 – 2011. (Hrdý, Horová, 2009)

$$\text{Procentní změna} = \frac{\text{běžné období} - \text{předchozí období}}{\text{předchozí období}} * 100$$

Aktivní rozvahové položky

Tabulka 2: Horizontální analýza - absolutní změny (v tis. Kč)

| | 07/06 | 08/07 | 09/08 | 10/09 | 11/10 |
|-----------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| AKTIVA CELKEM | 18 | -202 | 762 | 341 | -347 |
| Dlouhodobý majetek | -27 | 15 | 373 | -142 | -230 |
| Dlouhodobý nehmotný majetek | 0 | 0 | 39 | -13 | -12 |
| Dlouhodobý hmotný majetek | -27 | 15 | 334 | -129 | -218 |
| Dlouhodobý finanční majetek | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Oběžná aktiva | 45 | -217 | 389 | 483 | -117 |
| Zásoby | 4 | 69 | 109 | 245 | -49 |
| Dlouhodobé pohledávky | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Krátkodobé pohledávky | 43 | -11 | -45 | 351 | -223 |
| Krátkodobý finanční majetek | 2 | -275 | 325 | -113 | 155 |
| Časové rozlišení | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

Zdroj: Vlastní zpracování 2014

Tabulka 3: Horizontální analýza - relativní změny (v procentech)

| | 07/06 | 08/07 | 09/08 | 10/09 | 11/10 |
|-----------------------------|-------|-------|--------|-------|-------|
| AKTIVA CELKEM | 2 | -22,1 | 107 | 23,1 | -19,1 |
| Dlouhodobý majetek | 7 | 4,2 | 100,3 | -19,1 | -38,1 |
| Dlouhodobý nehmotný majetek | 0 | 0 | 0 | -33,3 | -46,2 |
| Dlouhodobý hmotný majetek | 7 | 4,2 | 89,8 | -18,3 | -37,8 |
| Dlouhodobý finanční majetek | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Oběžná aktiva | 8,8 | -39 | 114,4 | 66,3 | -9,7 |
| Zásoby | 5,3 | 86,3 | 73,2 | 95 | -9,7 |
| Dlouhodobé pohledávky | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Krátkodobé pohledávky | 11,6 | -2,7 | 11,2 | 98 | -31,5 |
| Krátkodobý finanční majetek | -3,1 | 436,5 | -153,3 | -100 | 0 |
| Časové rozlišení | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

Zdroj: Vlastní zpracování 2014

Díky horizontální analýze aktivních rozvahových položek se dá zjistit, že nejvýraznější nárůst celkových aktiv byl zaznamenán v roce 2009. Vlastní zdroje v tomto roce vzrostly o 107%. Navýšení dlouhodobého hmotného majetku v roce 2009 bylo způsobeno nákupem speciálního stroje na opravu dieselových vstřikovačů. Naopak pokles v roce 2011 byl důsledkem vyřazení staršího, opotřebeného a nevyužívaného vozu. V tomto roce také výrazně poklesla hodnota oběžných aktiv a to z důvodu poklesu zásob a krátkodobých pohledávek.

Pasivní rozvahové položky

Tabulka 4: Horizontální analýza - absolutní změny (v tis. Kč)

| | 07/06 | 08/07 | 09/08 | 10/09 | 11/10 |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|
| PASIVA CELKEM | 18 | -202 | 1035 | 68 | -347 |
| Vlastní kapitál | 2 | -1 | 9 | -72 | 2 |
| Rezervní fondy a ostatní fondy ze zisku | 0 | 0 | 0 | 19 | -10 |
| HV minulých let | 10 | 0 | -1 | -9 | -63 |
| HV běžného účetního období | -8 | -1 | 10 | -82 | 75 |
| Cizí zdroje | 16 | -201 | 753 | 753 | -349 |
| Rezervy | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Dlouhodobé závazky | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Krátkodobé závazky | -29 | -215 | 528 | -77 | 425 |
| Bankovní úvěry a výpomoci | 45 | 14 | 225 | 490 | -774 |
| Časové rozlišení | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

Zdroj: vlastní zpracování 2014

Tabulka 5: Horizontální analýza - relativní změny (v procentech)

| | 07/06 | 08/07 | 09/08 | 10/09 | 11/10 |
|---|-------|-------|-------|-------|--------|
| PASIVA CELKEM | 2 | -22,1 | 145,4 | 3,9 | -19,1 |
| Vlastní kapitál | 0,4 | -0,2 | 1,7 | -13,5 | 0,4 |
| Rezervní fondy a ostatní fondy ze zisku | 0 | 0 | 0 | 0 | -52,6 |
| HV minulých let | 0 | 0 | -10 | -100 | 0 |
| HV běžného účetního období | -88,9 | -100 | | -820 | -104,2 |
| Cizí zdroje | 4,3 | -52 | 404,8 | 80,2 | -25,8 |
| Rezervy | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Dlouhodobé závazky | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Krátkodobé závazky | -7,8 | -0,6 | 4,2 | -11,8 | 73,5 |
| Bankovní úvěry a výpomoci | 0 | 31,1 | 381,4 | 172,5 | -100 |
| Časové rozlišení | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

Zdroj: Vlastní zpracování 2014

Základní kapitál se v analyzovaném období nenavyšoval, proto ani nebyl zahrnut do tabulky. Základní kapitál činí 200.000 Kč.

Cizí zdroje zaznamenaly největší nárůst v roce 2009 a to o necelých 405%. Tento značný nárůst byl způsoben bankovním úvěrem, který si společnost byla nucena zřídit, kvůli nákupu již zmíněného speciálního stroje na opravu dieselových vstřikovačů. Velmi výrazný pokles hospodářského výsledku běžného účetního období se uskutečnil v roce 2010, kdy se společnost dostala do ztráty, viz obrázek 9 a příslušný komentář k tomuto grafu.

3.4.2 Vertikální analýza

V různých publikacích můžeme také najít různé definice. Nejjednodušeji a nejjasněji ji vysvětluje Hrdý a Horová (2009). Jednotlivé položky výkazu jsou ve vertikální analýze vyjádřeny jako procento z celkových aktiv respektive z celkových pasiv, tedy z bilanční sumy. V případě vertikální analýzy nákladů a výnosů se jako výchozí pro procentní vyjádření určité položky bere velikost celkových výnosů respektive celkových nákladů. Při této analýze se postupuje v jednotlivých letech shora dolů, tedy vertikálně. Pomocí vertikální analýzy lze určit strukturu aktiv a pasiv respektive celkových nákladů a výnosů. Struktura aktiv nás informuje o tom, kam firma investovala kapitál a do jaké míry přitom zvažovala jeho výnosnost. Struktura pasiv zase informuje o tom, z jakých zdrojů byla aktiva pořízena.

Tabulka 6: Vertikální analýza aktiv v letech 2006 - 2011 (v procentech)

| | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|-----------------------------|------|------|-------|------|------|------|
| AKTIVA CELKEM | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Dlouhodobý majetek | 42,9 | 39,1 | 52,2 | 50,5 | 33,2 | 25,4 |
| Dlouhodobý nehmotný majetek | 0 | 0 | 0 | 2,6 | 1,4 | 1 |
| Dlouhodobý hmotný majetek | 42,9 | 39,1 | 52,2 | 47,9 | 31,8 | 24,5 |
| Dlouhodobý finanční majetek | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Oběžný majetek | 57,1 | 60,9 | 47,8 | 49,5 | 66,8 | 74,6 |
| Zásoby | 8,5 | 8,8 | 20,9 | 17,5 | 27,7 | 30,9 |
| Dlouhodobé pohledávky | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Krátkodobé pohledávky | 41,4 | 45,3 | 56,6 | 24,3 | 39,1 | 33,1 |
| Krátkodobý finanční majetek | 7,3 | 6,9 | -29,8 | 7,7 | 0 | 10,6 |
| Časové rozlišení | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

Zdroj: vlastní zpracování, 2014

Z tabulky 6 lze vyčíst, že složení aktiv bylo ve všech analyzovaných letech celkem vyrovnané. Celková aktiva tvoří pouze dlouhodobý majetek a oběžný majetek. Do roku 2007 převažuje oběžný majetek nad dlouhodobým. V období roků 2008, 2009 zase naopak mírně převažuje dlouhodobý majetek nad oběžným. Toto může být způsobeno zvýšeným prodejem zboží, tedy náhradních dílů a autokosmetiky. V letech 2010, 2011 opět převažuje majetek oběžný nad majetkem dlouhodobým. Co se týče složení dlouhodobého majetku, jeho největší část tvoří jednoznačně dlouhodobý hmotný majetek. U oběžného majetku zase jednoznačně převažují krátkodobé pohledávky.

Tabulka 7: Vertikální analýza pasiv v letech 2006 - 2011 (v procentech)

| | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|---|------|------|------|------|------|------|
| PASIVA CELKEM | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Vlastní kapitál | 58,6 | 57,7 | 73,9 | 36,3 | 25,5 | 31,7 |
| Základní kapitál | 22,3 | 21,9 | 28,1 | 13,6 | 11 | 13,6 |
| Kapitálové fondy | 35,3 | 34,6 | 44,4 | 21,4 | 17,4 | 21,5 |
| Rezervní fondy a ostatní fondy ze zisku | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0,6 |
| HV minulých let | 0 | 1,1 | 1,4 | 0,6 | 0 | -4,3 |
| HV běžného účetního období | 1 | 0,1 | 0 | 0,7 | -4 | 0,2 |
| Cizí zdroje | 41,4 | 42,3 | 26,1 | 63,7 | 74,5 | 68,3 |
| Rezervy | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Dlouhodobé závazky | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Krátkodobé závazky | 41,4 | 37,4 | 17,8 | 44,4 | 31,8 | 68,3 |
| Bankovní úvěry a výpomoci | 0 | 4,9 | 8,3 | 19,3 | 42,6 | 0 |
| Časové rozlišení | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

Zdroj: Vlastní zpracování, 2014

Z hlediska vertikální analýzy strany pasiv lze říci, že do roku 2008 převažuje vlastní kapitál nad cizími zdroji, od roku 2009 zase naopak převažují cizí zdroje nad vlastním kapitálem. Tato změna ve společnosti je způsobena především tím, že se ve společnosti zvýšila položka krátkodobé bankovní úvěry a krátkodobé závazky. Společnost si v tomto období vypůjčila větší množství finančních prostředků, zvýšily se zejména závazky vůči společníkům.

Tabulka 8: Vertikální analýza výnosů v letech 2006 - 2011 (v procentech)

| | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|---------------------------------|------|------|------|------|------|------|
| VÝNOSY | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Provozní výnosy | 100 | 99,5 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Tržby z prodeje zboží | 2 | 8,6 | 14,3 | 0,5 | 0 | 7,3 |
| Výkony | 98 | 90,5 | 85,1 | 96 | 95,9 | 90,4 |
| Tržby z prodeje DHM a materiálu | 0 | 0 | 0,2 | 3,1 | 3,1 | 2,2 |
| Ostatní provozní výnosy | 0 | 0,4 | 0,4 | 0,4 | 1 | 0,1 |
| Finanční výnosy | 0 | 0,5 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Výnosové úroky | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Ostatní finanční výnosy | 0 | 0,5 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Mimořádné výnosy | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

Zdroj: vlastní zpracování, 2014

K vertikální analýze výnosů společnosti v letech 2006 – 2011 lze v podstatě říci pouze to, že ve všech letech jasně převažují provozní výnosy. Konkrétní nejvyšší položku tvoří výkony a to tržby z prodeje vlastních služeb.

Tabulka 9: Vertikální analýza nákladů v letech 2006 - 2011 (v procentech)

| | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|---|------|------|------|------|------|------|
| NÁKLADY | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Provozní náklady | 99,7 | 100 | 100 | 98,5 | 98,5 | 98,9 |
| Náklady vynaložené na prodané zboží | 19,7 | 7,4 | 22,7 | 0,2 | 0 | 6,9 |
| Výkonová spotřeba | 79,4 | 90,8 | 74,9 | 95,1 | 93,9 | 85 |
| Daně a poplatky | 0,6 | 0,9 | 0,1 | 0,9 | 0,5 | 0,7 |
| Odpisy DNM a DHM | 0 | 0,9 | 1 | 2,3 | 2,4 | 1,9 |
| Zůstatková cena prodaného DHM a materiálu | 0 | 0 | 0 | 0 | 1,7 | 3,9 |
| Ostatní provozní náklady | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0,5 |
| Finanční náklady | 0,3 | 0 | 1,3 | 1,5 | 1,5 | 1,1 |
| Nákladové úroky | 0 | 0 | 0,5 | 0,3 | 0,3 | 0 |
| Ostatní finanční náklady | 0,3 | 0 | 0,8 | 1,2 | 1,2 | 1,1 |
| Mimořádné náklady | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

Zdroj: vlastní zpracování, 2014

Z vertikální analýzy nákladových položek lze na první pohled vidět, že ve všech letech převažují provozní náklady, konkrétně výkonová spotřeba, kterou tvoří v první řadě spotřeba materiálu a energie a spotřeba služeb.

3.5 Analýza poměrovými ukazateli

Poměrové ukazatele (Financial ratios) se používají při poměřování položek vzájemně mezi sebou. Dalo by se říci, že jde o srdce metodiky finanční analýzy a že se tyto ukazatele považují za základní metodický nástroj. „Tyto ukazatele se obvykle vypočítávají dělením jedné položky (či skupiny položek) jinou položkou (nebo skupinou položek) vybranou z výkazů, mezi nimiž je určitý obsahový vztah. Můžeme vysledovat řadu smysluplných závislostí, jež lze vyjádřit jako poměr dvou položek účetních výkazů. Výběr a konstrukce ukazatelů jsou podřízeny záměru, co konkrétně potřebujeme změřit či jaké rozhodnutí potřebujeme provést.“ (Pešková, Jindřichovská, 2011, s. 51)

Postupem času se vyvinula celá řada poměrových ukazatelů. V tomto případě však nemůžeme říci, že nahromaděním velkého množství ukazatelů vytvoříme kvalitně provedenou finanční analýzu. V případě poměrových ukazatelů rozhodně neplatí „čím více, tím lépe“. Důraz musí být kladen hlavně na vypovídací schopnost ukazatelů, na význam pro posouzení hospodářské situace podniku, na vzájemné vazby a závislosti a v neposlední řadě také na způsob interpretace. Lze konstatovat, že metody tvoření poměrových ukazatelů jsou shodné všude ve světě,

nikoliv se však neshoduje jejich vyhodnocování. Rozdíl může být například mezi zeměmi s vyvinutým akciovým financováním a zeměmi s vysokým podílem krátkodobých úvěrů. Pro tuto práci byly vybrány nejpoužívanější čtyři, a to ukazatele rentability, likvidity, zadluženosti a aktivity. (Pešková, Jindřichovská, 2011)

3.5.1 Rentabilita

„Peníze někdy dělají další peníze, jindy zase dluhy. Záleží na jejich majiteli“

Lech Przewczek

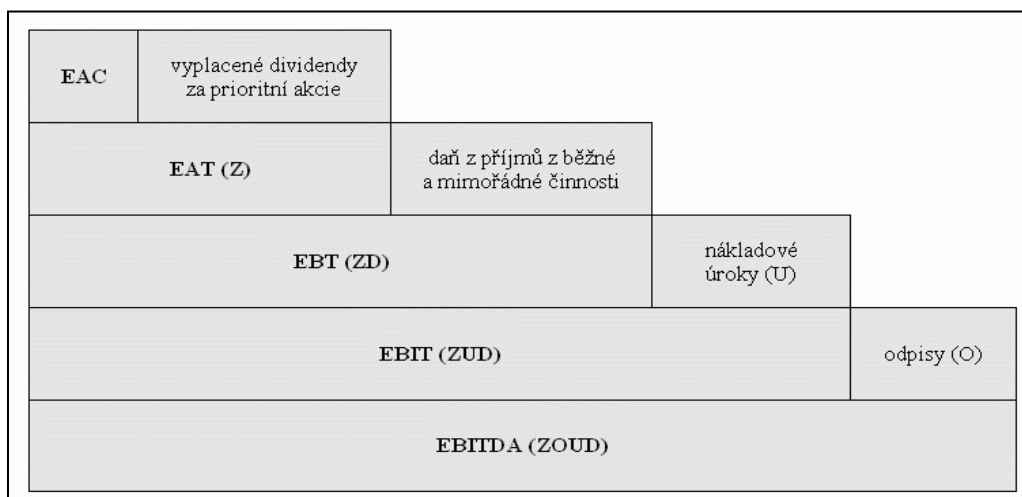
Rentabilita (z italského slova *rento* či z latinského slova *rendita*) je základní nástroj finanční analýzy a charakterizuje úspěšné podnikání. Často je také označována jako základní indikátor finančního zdraví podniku. Dalšími indikátory finančního zdraví jsou například platební schopnost či finanční stabilita, tyto by měly být v souladu s rentabilitou podniku.

V případě snahy o maximalizaci zisku se na jedné straně nevyplácí rychlá expanze s využitím cizích zdrojů, ale na druhé straně ani přílišná opatrnost při alokaci financí. Na jedné straně hrozí nebezpečí, že podnik nebude moci dostát svým závazkům, což může ve výsledku vést i k bankrotu. Na straně druhé hrozí, že přílišná opatrnost povede k nižším investicím a k nižší výnosnosti, což může v konečném důsledku vést k ovlivnění vlastní konkurenceschopnosti. Struktura zdrojů vlastních a cizích by měla být vyvážená. Rentabilita se obecně vyjadřuje pomocí jednoduchého vzorce s tím, že do čitatele se dosazuje zisk před zdaněním, zisk po zdanění, zisk před úroky a zdaněním apod. (Pešková, Jindřichovská, 2011)

$$RENTABILITA = \frac{ZISK}{VLOŽENÝ KAPITÁL}$$

Je obecně známo, že zisk je rozdíl mezi výnosy a náklady. Můžeme se ale setkat s různými úrovněmi zisku. Obrázek 10 znázorňuje používané kategorie zisku ve finanční analýze.

Obrázek 10: Kategorie zisku



Zdroj: vlastní zpracování podle Peškové a Jindřichovské (2011)

Zisk pro akcionáře (EAC – Earnings Available for Common Stockholders)

Jedná se o zisk, který již byl zdaněn, byl doplněn zákonný rezervní fond a případně byly vyplaceny dividendy akcionářům vlastníci prioritní akcie. Tento zisk může být vyplacen formou dividend nebo reinvestován zpět do podniku. Měří velikost efektu pro akcionáře držící kmenové akcie.

Zisk po zdanění (EAT - Earnings After Taxes):

Jde o zisk po zdanění, který je určen k rozdělení mezi akcionáře, držitele všech akcií (kmenových i prioritních) a podnik (reinvestovaný zisk).

Zisk před zdaněním (EBT – Earnings Before Taxes):

Jde o zisk po zdanění zvýšený o daň z příjmu za mimořádnou činnost a daň z příjmu za běžnou činnost. Je důležitým pohledem na výkonnost při trendové analýze, kdy v čase se může měnit zdanění zisku, případně při mezipodnikovém srovnání, neboť skutečné zdanění se může v jednotlivých firmách významně lišit.

Zisk před úroky a zdaněním (EBIT – Earnings Before Interest and Tax):

Jde o zisk před zdaněním zvýšený o nákladové úroky. Měří efekt podnikatelské činnosti, kterého je podnik schopen dosáhnout, přičemž se v tomto případě abstrahuje od způsobu financování (úrok) a od zdanění. Tento ukazatel investoři preferují právě pro svoji komplexnost

a relevantnost kapacitě aktiv. Obvykle je tedy vstupní klíčovou vstupní veličinou pro měření produkční síly aktiv.

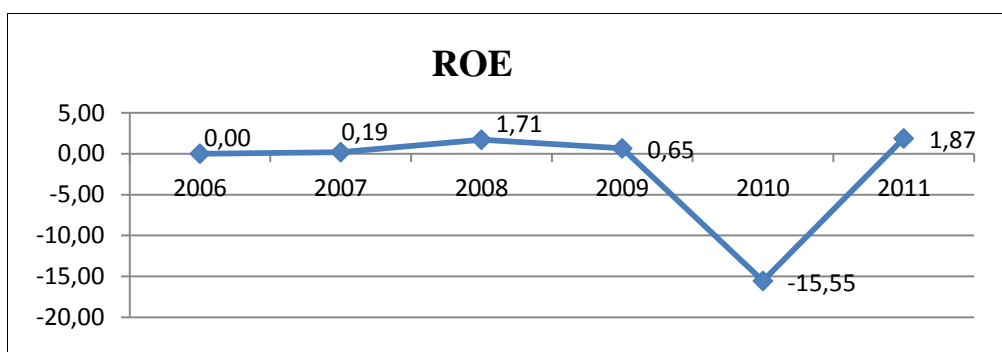
Zisk před zdaněním, úroky a odpisy (EBITDA – Earnings Before Interests, Taxes Depreciations and Amortization):

Jde o zisk před úroky a zdaněním zvýšený o odpisy. V americkém účetnictví se rozlišují jednotlivé druhy odpisů. Termín Depreciations se vztahuje k dlouhodobému hmotnému majetku a termín Amortization k dlouhodobému nehmotnému majetku.“ (Kislingerová, 2010, s 67, 68)

Rentabilita vlastního kapitálu ROE (Return on Equity) udává, do jaké míry podnik zhodnocuje své vlastní zdroje.

$$ROE = \frac{EAT}{VLASTNÍ KAPITÁL}$$

Obrázek 11: Vývoj rentability ve společnosti v letech 2006 - 2011 (v procentech)



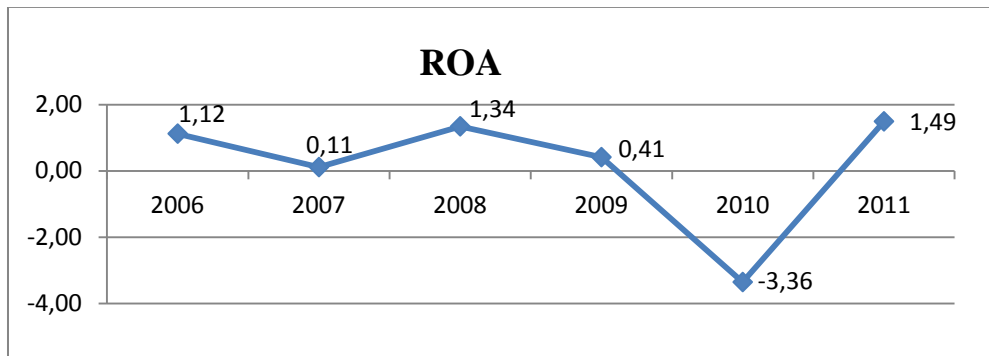
Zdroj: vlastní zpracování, 2014

Podle obrázku číslo 10 dosahuje rentabilita vlastního kapitálu nejvyšší hodnoty v roce 2011. Čím vyšší je ukazatel ROE, tím vyšší efektivnost pro věřitele. Díky tomuto ukazateli si vlastníci mohou ověřit, zda je jejich kapitál zhodnocován intenzitou odpovídající riziku vložených peněz. Ve všech letech dosahuje ukazatel nízkých hodnot. Rok 2010 je dokonce záporný. Tento výrazný pokles je způsoben záporným výsledkem hospodaření v tomto roce.

Rentabilita aktiv ROA (Return on Assets), jinak řečeno rentabilita celkového kapitálu je základním měřítkem rentability (výnosnosti). Tento ukazatel poměří zisk s celkovými aktivy, které podnik investoval. Nebere v úvahu, z jakých zdrojů jsou tyto aktiva financována.

$$ROA = \frac{EBIT}{CELKOVÁ\ AKTIVA}$$

Obrázek 12: Vývoj rentability aktiv ve společnosti v letech 2006 - 2011 (v procentech)



Zdroj: vlastní zpracování, 2014

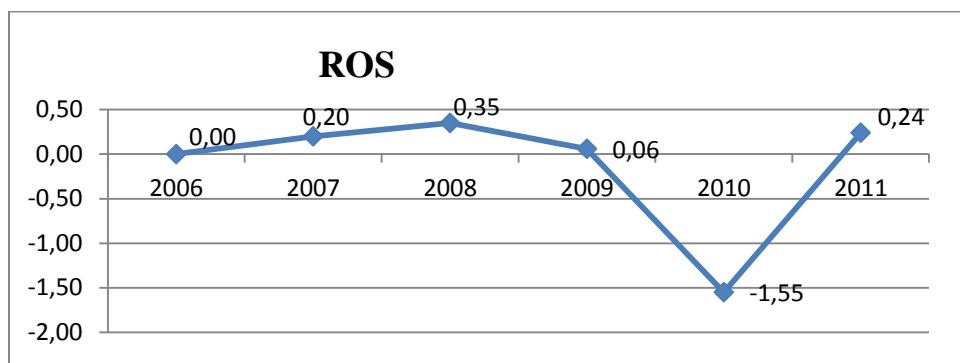
Nejvyšší hodnoty dosahuje ukazatel ROA opět v roce 2011. Na jednotku majetku připadá 1,5% zisku. Opět se nesečkáme s nijak závratnými hodnotami. V roce 2010 se ukazatel dostává do záporných hodnot díky prodělané ztrátě v tomto roce.

Rentabilita tržeb ROS (Return on Sales) se někdy také označují jako zisková marže nebo ziskové rozpětí. „Udává, kolik Kč zisku dokáže podnik vyprodukovat na 1 Kč tržeb.“ (Hrdý, Horová, 2009, s. 126)

Jednoduše lze říci, že čím vyšší hodnota tohoto ukazatele, tím lépe. Na druhou stranu je ale faktem, že nízká hodnota ukazatele doprovázená rychlým obratem zásob a vysokým objemem tržeb může být příznivější, než kdyby tomu bylo naopak.

$$ROS = \frac{EBIT}{TRŽBY}$$

Obrázek 13: Vývoj rentability tržeb ve společnosti v letech 2006 - 2011 (v procentech)



Zdroj: vlastní zpracování, 2014

Ukazatel rentability tržeb vyjadřuje poměr mezi ziskem a tržbami. V analyzované společnosti má tento ukazatel kolísavý průběh. Nejvyšší hodnoty dosahuje v roce 2008. Nejnižší hodnoty dosahuje jako obvykle v roce 2010

3.5.2 Likvidita

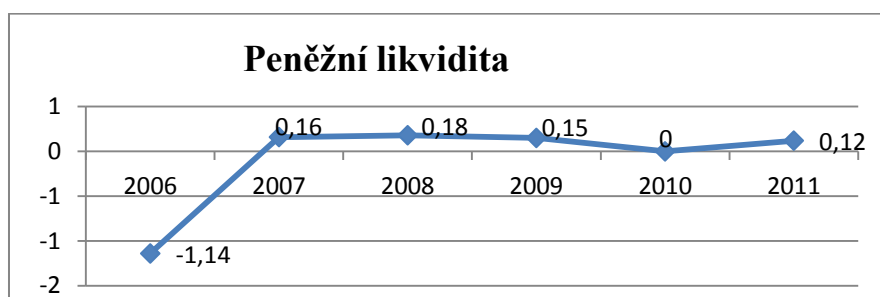
„Likvidita je dlouhodobá platební schopnost podniku dostát svým závazkům a je jednou z elementárních podmínek pro jeho úspěšnou existenci. Je nutná nejenom přiměřená výnosnost (rentabilita), ale i schopnost uhradit své potřeby. Aby byl podnik likvidní, musí mít vázané prostředky také v oběžných aktivech (v zásobách, v pohledávkách a na účtech), která neprodukují žádný zisk, proto likvidita vystupuje v přímém protikladu k rentabilitě podniku. Tyto vázané prostředky nejen že váží kapitál v těchto krátkodobých majetkových částech, ale musí být uhrazeny náklady spojené s jejich profinancováním.“ (Kislingerová, 2010, s. 88)

Podle Peškové a Jindřichovské (2011) lze likviditu počítat podle několika způsobů, které se odlišují tím, co všechno do nich započteme. Toto samozřejmě odlišuje její vypovídající hodnotu. Ukazatele likvidity odvozují platební schopnost podniku jako poměr mezi krátkodobými oběžnými aktivy (směnitelnými za peníze) a krátkodobými pasivy (dluhy splatnými v blízké budoucnosti, obvykle do 1 roku). Tento poměr lze vyjádřit i procenty. Výpočty těchto ukazatelů vycházejí výhradně z účetnictví. V návaznosti na odstupňování likvidnosti oběžného majetku se rozlišují tři stupně likvidity podniku, které vyjadřují, jakou část krátkodobých závazků nějakým způsobem kryjí konkrétní likvidní aktiva.

Peněžní (okamžitá) likvidita (Cash Ratio – CARA), bývá označovaná také jako likvidita 1. stupně. Je to nejpřísnější indikátor platební schopnosti. Poměříme mezi sebou hotovost, tedy peníze na účtech a v pokladně, ceniny cenné papíry atd., a krátkodobá pasiva, tedy závazky. Doporučenou hodnotou pro tento ukazatel je dle Hrdého a Horové 0,2 a vyšší.

$$PENĚŽNÍ LIKVIDITA = \frac{PENĚŽNÍ PROSTŘEDKY}{KRÁTKODOBÁ PASIVA}$$

Obrázek 14: Vývoj peněžní likvidity ve společnosti v letech 2006 - 2011



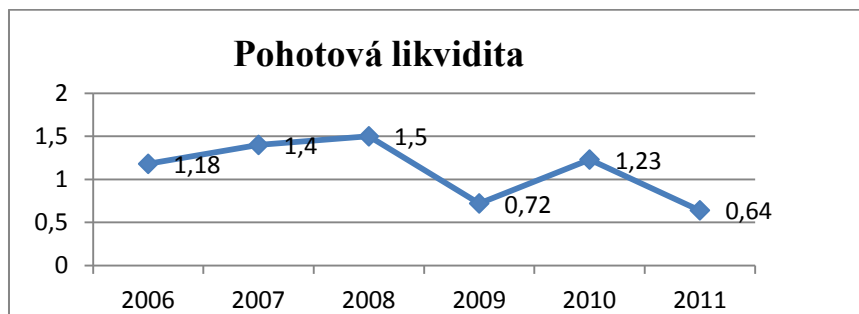
Zdroj: vlastní zpracování, 2014

Jak již bylo zmíněno, doporučenou hodnotou pro ukazatel peněžní likvidity je 0,2 a vyšší. Tomu by odpovídaly roky 2007, 2008, 2011. V roce 2010 se dostal tento ukazatel na nulu, což naznačovala riziko ztráty platební schopnosti. V roce 2006 dosáhl ukazatel dokonce záporné hodnoty – 1,14. Společnost v žádném roce nevlastnila krátkodobé cenné papíry a podíly, proto je hodnota peněžní likvidity rovna hodnotě likvidity okamžité.

Pohotová likvidita (Quick Ratio – Quira) neboli, dle Peškové a Jindřichovské, likvidita 2. stupně udává poměr mezi pohotovými oběžnými aktivy, tedy oběžnými aktivy po odečtu nejméně likvidní části oběžných aktiv – zásob a nedobytných pohledávek, a krátkodobými závazky. Čím je ukazatel pohotové likvidity vyšší, tím si je podnik jistější, že jeho krátkodobé závazky budou uhrazeny. Je úkolem vrcholového managementu, aby zvolil určitou strategii. Od té se pak odvíjí ideální hodnota běžné likvidity. Ideální hodnota pohotové likvidity se u průměrné strategie pohybuje v rozmezí 0,7 – 1,2, u konzervativní strategie 1,1 – 1,5 a u agresivní strategie pak 0,4 – 0,7. V závěru by tedy ukazatel neměl být nižší než 1, protože v tomto případě se podnik spoléhá na prodej zásob, což není zrovna pozitivní informace pro věřitele. Za příznivý pak můžeme považovat ukazatel vyšší než 1,2.

$$POHOTOVÁ LIKVIDITA = \frac{POHOTOVÁ OBĚŽNÁ AKTIVA}{KRÁTKODOBÁ PASIVA}$$

Obrázek 15: Vývoj pohotové likvidity ve společnosti v letech 2006 - 2011



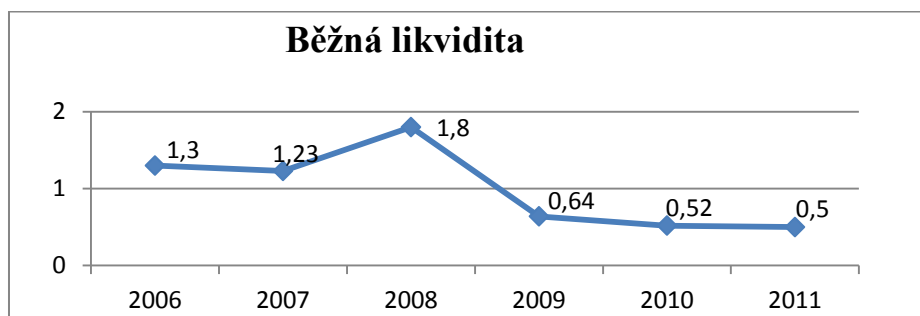
Zdroj: vlastní zpracování, 2014

Obecně lze říci, že za ideální považujeme hodnotu ukazatele pohotové likvidity v rozmezí 1 – 1,5. V letech 2009 a 2011 se dostala hodnota tohoto ukazatele na hodnotu nižší, než je považováno za přijatelné. Toto bylo způsobeno vyššími dluhy. Co se týče ostatních let, můžeme konstatovat, že se podnik držel v ideálních hodnotách.

Běžná likvidita (Current Ratio – CURA) bývá také označována jako likvidita 3. stupně. Ukazatel poměruje oběžná aktiva a krátkodobá pasiva, jinými slovy vyjadřuje, kolikrát pokrývají oběžná aktiva krátkodobé závazky společnosti. Úhrada krátkodobých závazků z položek aktiv je pro úspěšnou existenci firmy významná záležitost, proto je i tento ukazatel zásadní. V případě volby průměrné strategie by se hodnota ukazatele měla pohybovat v rozmezí 1,6 – 2,5, v případě konzervativní strategie pak vyšší než 2,5 a pro strategii agresivní je doporučena hodnota v rozmezí 1 – 1,6. Obecně můžeme považovat za ideální hodnotu 1,5 – 2,5. (Pešková, Jindřichovská, 2011)

$$BĚŽNÁ LIKVIDITA = \frac{OBĚŽNÁ AKTIVA}{KRÁTKODOBÁ AKTIVA}$$

Obrázek 16: Vývoj běžné likvidity ve společnosti v letech 2006 - 2011



Zdroj: vlastní zpracování, 2014

Dalo by se říci, že ideální rozmezí běžné likvidity splňuje pouze rok 2008. Za přijatelné můžeme považovat i roky 2006 a 2007. Ovšem od roku 2009 nedosahuje ukazatel ani hodnoty 1, což značí riziko, že podnik nebude schopen zachovat svoji platební schopnost.

3.5.3 Aktivita

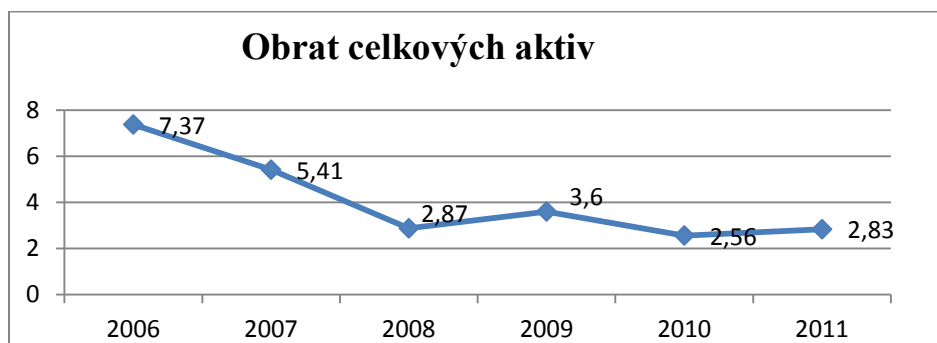
„Tato skupina ukazatelů se snaží změřit, jak úspěšně využívá management podniku aktiva. Jelikož aktiva se člení na několik úrovní, tak i ukazatele rentability mohou být kalkulovány na různých úrovních: např. aktiv celkových, dlouhodobých (stálých) či oběžných. Pro každé odvětví jsou typické jiné hodnoty, a proto zejména u této skupiny ukazatelů platí, že je nutné hodnotit jejich stav či vývoj vždy ve vztahu k odvětví, ve kterém podnik působí. Protože ukazatel poměruje nejčastěji tokovou veličinu (tržby) k veličině stavové (aktiva), je možné vyjádřit tento ukazatel ve dvou modech:

- obrátkovost (rychlost obratu) – vymezuje, kolikrát se daná položka obrátí v objemu dosažených tržeb za daný časový okamžik,
- doba obratu – vymezuje dobu, která je nutná k uskutečnění jednoho obratu (nejčastěji ve dnech).“ (Kislingerová, 2010, s. 33)

Obrat celkových aktiv (Total assets Turnover) se vypočítá poměrem tržeb ku celkovým aktivům. Tento ukazatel říká, jak efektivní je využívání celkových aktiv, přesně kolikrát se celková aktiva obrátí do tržeb za rok.

$$OA = \frac{TRŽBY}{AKTIVA}$$

Obrázek 17: Vývoj obratu celkových aktiv ve společnosti v letech 2006 - 2011



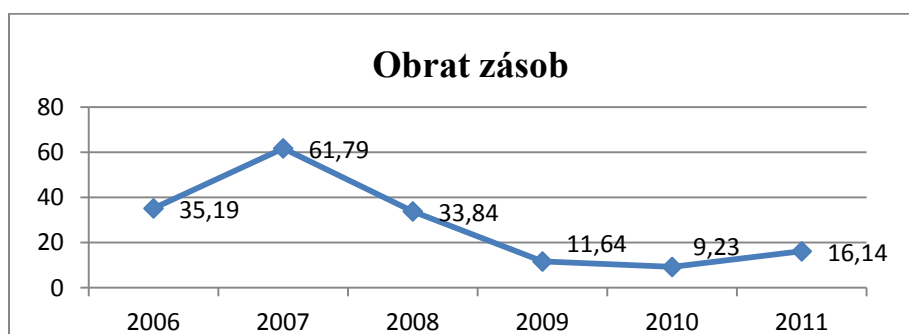
Zdroj: Vlastní zpracování 2014

Hodnota ukazatele by neměla klesnout pod 1. Pokud je počet obrátek nižší než 1,5, měla by společnost nějakým způsobem zvýšit tržby nebo odprodat majetek. Na tento stav společnost nedostala ani v jednom z analyzovaných let. Čím vyšší ukazatel obratu celkových aktiv, tím je společnost považována za efektivnější.

Obrat zásob (Inventory Turnover Ratio), jak ho charakterizuje Mrkvička a Kolář (2006), je poměr tržeb a průměrného stavu zásob. Udává, kolikrát se zásoby transformují ve sledovaném období na jiné formy oběžných aktiv. „Pro výpočet ukazatele obratu zásob se tradičně v čitateli zlomku používají tržby, i když metodicky správnější by bylo používat celkové náklady.“ (Mrkvička, Kolář, 2006, s. 95)

$$OBRAT ZÁSOb = \frac{TRŽBY}{ZÁSObY}$$

Obrázek 18: Vývoj obratu zásob ve společnosti v letech 2006 - 2011



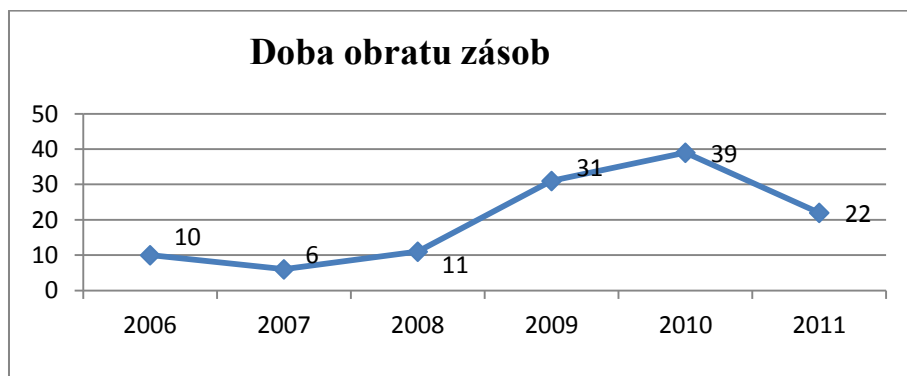
Zdroj: vlastní zpracování, 2014

U tohoto ukazatele platí obecné pravidlo, čím je obrat zásob vyšší, tím lépe. Lépe proto, že nikde nejsou zbytečně drženy neproduktivní zásoby, což přispívá k zvýšení ziskovosti celé společnosti. Z grafu vyplývá, že k nejvyššímu obratu zásob došlo v roce 2007, ukazatel dosáhl hodnoty 61,79. Naopak k nejnižšímu obratu zásob došlo v letech 2009 a 2010.

Doba obratu zásob (Inventory Turnover) lze jednoduše vypočítat vydělením dnů v roce (365) obratem zásob. Tento ukazatel říká, jak intenzivně využíváme zásoby, tedy jak dlouho (ve dnech) jsou oběžná aktiva vázána v podniku ve formě zásob do doby jejich spotřeby (u surovin a materiálu) nebo do doby jejich prodeje (u zásob vlastní výroby).

$$DOBA\ OBRATU\ ZÁSOb = \frac{365}{OBRAT\ ZÁSOb}$$

Obrázek 19: Vývoj doby obratu zásob ve společnosti v letech 2006 - 2011 (ve dnech)



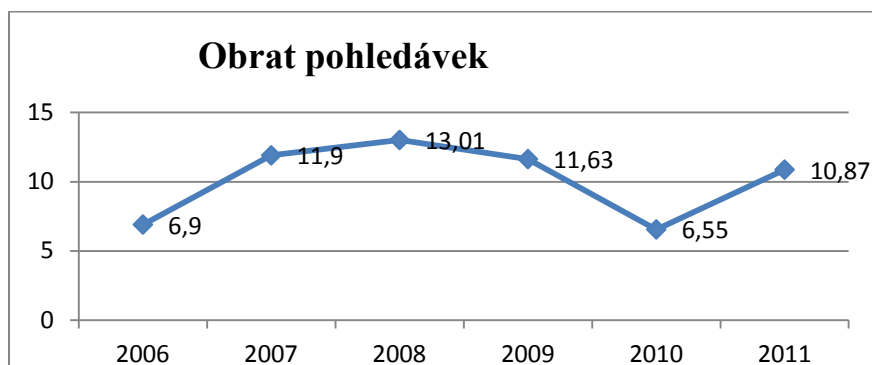
Zdroj: Vlastní zpracování 2014

Obecně platí, že čím kratší je doba obratu zásob, tím lépe pro podnik. V roce 2010 činila doba obratu zásob 39 dní, což je nejvyšší číslo za sledované roky. Toto bylo zapříčiněno vysokým stavem zásob a nízkou úrovní tržeb.

Obrat pohledávek je definován jako poměr tržeb a průměrného stavu pohledávek. Určuje, jak rychle jsou pohledávky přeměňovány v peněžní prostředky a to v počtu obrátek. (Pešková, Jindřichovská, 2011)

$$OBRAT\ POHLEDÁVEK = \frac{TRŽBY}{POHLEDÁVKY}$$

Obrázek 20: Vývoj obratu pohledávek ve společnosti v letech 2006 - 2011



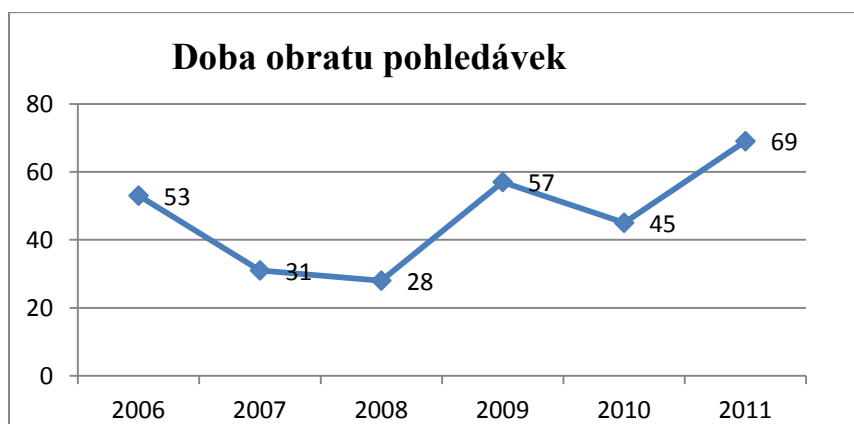
Zdroj: vlastní zpracování, 2014

Obrat pohledávek ve společnosti Diesel servis Pavel Tesař dosáhl nejvyšší hodnoty v roce 2008. Toto bylo způsobeno nedostatečným odbytem. Naopak nejnižší hodnoty dosáhl ukazatel v roce 2010.

Doba obratu pohledávek (Average Collection Period) vypočteme jednoduše vydělením počtu dní v roce (365) obratem pohledávek. Tento ukazatel vypovídá o obchodně-úvěrové politice, zda se podniku daří dodržovat stanovené termíny. (Pešková, Jindřichovská, 2011)

$$DOBA\ OBRATU\ POHLEDÁVEK = \frac{365}{OBRAT\ POHLEDÁVAEK}$$

Obrázek 21: Vývoj doby obratu pohledávek ve společnosti v letech 2006 - 2011 (ve dnech)



Zdroj: vlastní zpracování, 2014

Doba obratu pohledávek udává, za jak dlouho je pohledávka v průměru splacena. Vysoká čísla, především v letech 2009 a 2011, značí, že odběratelé neplatí své závazky včas. Zvláště

u malé společnosti jakou je Diesel servis Pavel Tesař hrozí touto špatnou politikou riziko, že bude mít problémy splácet své vlastní závazky.

3.5.4 Zadluženost

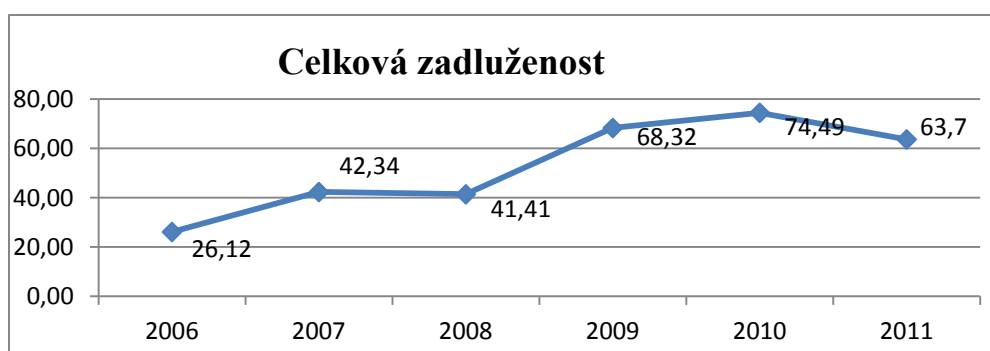
Podle Hrdého a Horové (2009) slouží ukazatele zadluženosti k hodnocení finanční stability podniku. Podmínkou této stability je rovnováha finanční a majetkové struktury podniku. Obecně lze říci, že ukazatele zadluženosti posuzují rovnováhu mezi zdroji financování a jejich alokací do majetku podniku. V praxi se používá několik ukazatelů zadluženosti, které jsou odvozeny z rozvahy, vycházejí z rozboru vzájemných vztahů mezi položkami závazků, vlastního kapitálu a celkového kapitálu.

„Zadlužeností se rozumí skutečnost, že podnik používá k financování svých aktiv a činností cizí zdroje (dluhy). Podnik by měl používat cizí kapitál v tom případě, že výnosnost dodatečně získaného dluhového kapitálu je vyšší, než jsou náklady spojené s jeho použitím (tj. úrok placený z cizího kapitálu).“ (Hrdý, Horová, 2009, s. 129)

Celková zadluženost (debt ratio) je nejen ukazatelem celkové zadluženosti podniku, ale také ukazatelem věřitelského rizika. Čím je tento ukazatel vyšší, tím vyšší je i riziko věřitelů. Pro tento ukazatel se doporučuje hodnota pod úrovní 50 %.

$$\text{CELKOVÁ ZADLUŽENOST} = \frac{\text{CIZÍ KAPITÁL}}{\text{CELKOVÁ AKTIVA}}$$

Obrázek 22: Vývoj celkové zadluženosti ve společnosti v letech 2006 - 2011 (v procentech)



Zdroj: vlastní zpracování, 2014

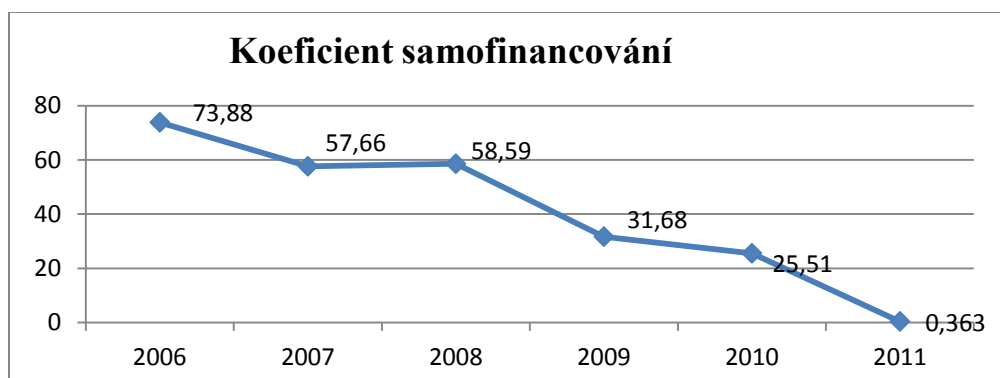
Vlastní kapitál by měl být vyšší než cizí. Čím vyšší je hodnota celkové zadluženosti, tím je vyšší zadluženost podniku a tím je také vyšší riziko věřitelů. Z obrázku číslo 22 je zřejmé,

že příliš vysokých hodnot dosahovala společnost v letech 2009 – 2011. Nejvyšší hodnoty dosáhla společnost v roce 2010 a to 74,49%. Tyto hodnoty, které přesahují doporučenou úroveň, značí vyšší zadluženost podniku. V těchto letech vykazoval podniku nárůst krátkodobých bankovních úvěrů.

Koeficient samofinancování (equity ratio) je doplňkovým ukazatelem k ukazateli celkové zadluženosti a jejich součet je roven 1. Převrácená hodnota tohoto ukazatele se nazývá finanční páka.

$$KOEFICIENT SAMOFINANCOVÁNÍ = \frac{VLASTNÍ KAPITÁL}{CELKOVÁ AKTIVA}$$

Obrázek 23: Vývoj koeficientu samofinancování ve společnosti v letech 2006 - 2011 (v procentech)



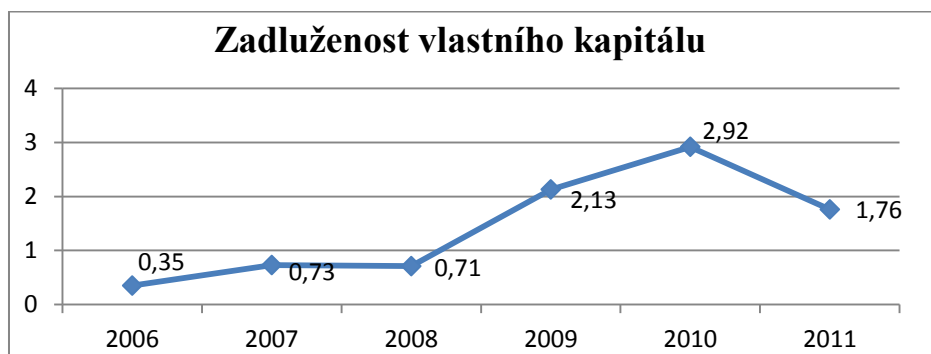
Zdroj: vlastní zpracování, 2014

Pokud je tento ukazatel vyšší než 40%, značí to příznivou finanční situaci v podniku a lze říci, že podnik vykazuje dostatečně velký zisk. Z obrázku 23 logicky vyplývá, že příznivá situace byla v podniku v letech 2006 – 2008.

Ukazatel zadluženosti vlastního kapitálu (debt/equity ratio) je kombinací celkové zadluženosti a koeficientu samofinancování. S růstem podílu závazků ve finanční struktuře roste i hodnota ukazatele zadluženosti vlastního kapitálu. Jeho hodnota by měla být větší než 0. Převrácená hodnota tohoto ukazatele měří míru finanční samostatnosti podniku.

$$ZADLUŽENOST VLASTNÍHO KAPITÁLU = \frac{CIZÍ KAPITÁL}{VLASTNÍ KAPITÁL}$$

Obrázek 24: Vývoj zadluženosti vlastního kapitálu ve společnosti v letech 2006 - 2011



Zdroj: vlastní zpracování, 2014

Z výše uvedeného grafu je patrné, že se podnik ve všech analyzovaných letech držel nad úrovní 0. Nárůst závazků ve finanční struktuře značí roky 2009 a 2010, kdy hodnota ukazatele zadluženosti vlastního kapitálu vzrostla nejdříve v roce 2009 na 2,13, v roce 2010 pak na hodnotu 2,92.

3.6 Souhrnné indexy hodnocení

Souhrnné indexy hodnocení jsou konstruovány proto, že se řada autorů snažila nalézt jediný syntetický ukazatel, který by soustřeďoval silné a slabé stránky podniku. Cílem těchto indexů je tedy vyjádřit souhrnnou charakteristiku celkové finančně-ekonomické situace a výkonnosti podniku pomocí jednoho čísla. Souhrnné indexy hodnocení ovšem slouží pouze pro rychlé a globální srovnání řady podniků a pouze jako orientační podklad pro další hodnocení, jelikož jejich vypovídací schopnost je nižší.

Vysoký počet ukazatelů umožňuje detailnější zobrazení situace v podniku, ale může také naopak ztížit orientaci a to může vést ke zkreslení pohledu na podnik. Podstatou je sestavit jednoduchý model, který zobrazuje vzájemné vazby mezi dílčími ukazateli vyššího řádu. Model pak vytváří souhrn ukazatelů, které lze postupně rozkládat na další dílčí ukazatele. Techniky vytváření soustav ukazatelů je možno rozdělit do dvou základních skupin. První skupinou jsou ukazatele, u nichž existuje matematická provázanost a které jsou hierarchicky uspořádané. Do této skupiny patří pyramidové soustavy, které se prezentují často v grafické podobě. Podstatou je podrobný rozklad ukazatele, představujícího vrchol pyramidy. Používá se zpravidla aditivní rozklad a multiplikativní rozklad. Do druhé skupiny patří ukazatele, které mají za cíl kvalitně diagnostikovat finanční situaci v podniku, respektive předpovědět její další

vývoj. Patří sem tzv. bankrotní modely, které napovídají, zda podnik do určité doby zbankrotuje, a bonitní modely, které se snaží stanovit bonitu analyzovaného podniku. (Růčková, 2011)

3.6.1 Bankrotní modely

Bankrotní i bonitní modely spadají do kategorie tzv. predikčních modelů, což jsou modely včasného varování. Jejich účelem je zjistit finanční situaci v podniku a předpovědět její další vývoj pomocí jednoho čísla.

Podle Hrdého a Krechovské (2013) mají bankrotní modely informovat o tom, zda je podnik ohrožen bankrotem a včas ho varovat. Předpokládá se, že každý podnik, který je ohrožen bankrotem už nějakou dobu před touto událostí vykazuje určité známky, které jsou pro bankrot typické. Tím jsou myšleny hlavně problémy s běžnou likviditou, s rentabilitou celkového vloženého kapitálu a s výší čistého pracovního kapitálu. Mezi nejčastější používané modely patří:

Altmanův model

Altmanův model, známý také jako Altmanovo Z-skóre je podle Hrdého a Krechovské (2013) typickým příkladem souhrnného indexu hodnocení. Jedná se o diskriminační metodu a spočívá v sestavení rovnice, ve které se sčítají váhy (koeficienty) jednotlivých poměrových ukazatelů. Z počátku zahrnul profesor Altman do rovnice 22 finančních poměrových ukazatelů a následně je zredukoval na 5. Model může mít dvě podoby, podle toho, zda akcie podniku jsou nebo nejsou veřejně obchodovatelné na burze, přičemž odlišnost těchto dvou podob spočívá pouze v hodnotách vah jednotlivých poměrových ukazatelů, které do Altmanova modelu vstupují.

Pro analyzovaný podnik použijeme tu podobu rovnice, která předpokládá neobchodovatelnost akcií na trhu.

$$Z = 0,717 X1 + 0,847 X2 + 3,107 X3 + 0,42 X4 + 0,998 X5$$

kde:

X1 = pracovní kapitál/celková aktivita

X2 = nerozdělený zisk/celková aktivita

X3 = EBIT/celková aktivita

X4 = tržní hodnota vlastního kapitálu/účetní hodnota dluhu

X5 = tržby/celková aktivita

Tabulka 10: Hodnoty Altmanova modelu v letech 2006 - 2011

| | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|----------------|-------------|-------------|--------------|-------------|-------------|-------------|
| X1 | 0,16 | 0,24 | 0,3 | 0,05 | 0,35 | 0,06 |
| X2 | 0 | 0 | 0,01 | 0 | 0 | 0 |
| X3 | 0,02 | 0,01 | 0,01 | 0,02 | -0,03 | 0,01 |
| X4 | 1,42 | 1,36 | 32,88 | 0,57 | 0,34 | 0,46 |
| X5 | 7,37 | 5,41 | 2,87 | 3,6 | 2,56 | 2,83 |
| Z-skóre | 8,14 | 6,15 | 16,93 | 3,93 | 2,85 | 3,03 |

Zdroj: vlastní zpracování, 2014

Tabulka 11: Interpretace výsledků pro podniky veřejně neobchodovatelné na burze

| Hodnota indexu | Stav podniku |
|-----------------|----------------------|
| $Z < 1,2$ | pásmo bankrotu |
| $1,2 < Z < 2,9$ | pásmo tzv. šedé zóny |
| $Z > 2,9$ | pásmo prosperity |

Zdroj: vlastní zpracování podle Hrdého a Krechovské 2013

Podle výsledných hodnot Altmanova modelu se společnost ve všech analyzovaných letech nacházela v pásmu prosperity. Výjimkou je rok 2010, kdy společnost spadá do pásma šedé zóny, o níž můžeme jednoduše říci, že podnik nelze označit za úspěšný, ale stejně tak ho nelze označit za neúspěšný. Tento souhrnný model přesně potvrzuje veškerá předchozí zkoumání, ve kterých vyšel právě rok 2010 většinou nejhůře ze všech analyzovaných let. Podle Altmanova modelu tedy podniku bankrot nehrozí.

Index důvěryhodnosti (Model IN)

Podle Hrdého a Krechovské (2013) byl tento model zpracován českými analytiky Ivanem a Inkou Neumaierovými v roce 1995. Index „IN“ je stejně jako Altmanův model vyjádřen rovnicí, ve které jsou zařazeny poměrové ukazatele zadluženosti, rentability, likvidity a aktivity, kdy je každému z ukazatelů přiřazena váha. Tato váha je vyjádřena jako vážený průměr hodnot každého ukazatele v odvětví. Index může mít více různých modifikací, podle toho

v jakém roce byl zkonstruován. Po různých předchozích modifikacích vznikl v roce 2005 index „IN05“, který lze vyjádřit následujícím způsobem:

$$IN05 = 0,13 X1 + 0,04 X2 + 3,97 X3 + 0,21 X4 + 0,09 X5$$

Kde:

X1 = celková aktiva / cizí zdroje,

X2 = EBIT / nákladové úroky,

X3 = EBIT / celková aktiva,

X4 = výnosy / celková aktiva,

X5 = oběžná aktiva / krátkodobé závazky + krátkodobé bankovní úvěry a výpomoci.

Tabulka 12: Hodnoty indexu IN05 v letech 2006 - 2011

| | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|--------------|-------------|-------------|------------|-------------|-------------|-------------|
| X1 | 2,42 | 2,36 | 3,83 | 1,57 | 1,34 | 1,46 |
| X2 | 0 | 0 | 1 | 2,3 | 5,55 | 3 |
| X3 | 0,01 | 1,09 | 0,01 | 0,01 | -0,03 | 0,01 |
| X4 | 2,87 | 5,46 | 7,4 | 2,93 | 2,66 | 3,69 |
| X5 | 1,38 | 1,44 | 1,83 | 0,78 | 0,89 | 1,09 |
| IN 05 | 1,08 | 5,92 | 2,3 | 1,02 | 0,91 | 1,23 |

Zdroj: vlastní zpracování, 2014

Tabulka 13: Interpretace výsledků modelu IN05

| Hodnota indexu | Stav podniku |
|------------------|-------------------------|
| IN05 < 0,9 | podnik spěje k bankrotu |
| 0,9 < IN05 < 1,6 | pásmo šedé zóny |
| IN05 > 1,6 | podnik tvoří hodnotu |

Zdroj: vlastní zpracování podle Hrdého a Krechovské (2013)

Podle indexu důvěryhodnosti tvořil podnik hodnotu pouze v letech 2007 a 2008, kdy dosáhl hodnot vyšších než 1,6. V pásmu šedé zóny se nacházel v letech 2006, 2009, 2010 a 2011, přičemž v roce 2010 se podnik dokonce dostal téměř do pásma, ve kterém podnik již spěje k bankrotu.

3. 6. 2 Bonitní modely

Podle Hrdého a Krechovské (2013) jsou bonitní modely založeny na diagnostice finančního zdraví firmy. Snaží se určit bonitu analyzovaného podniku, a to za pomoci bodového ohodno-

cení výsledných ukazatelů. „Základem pro bonitní modely je, že se hodnotám jednotlivých poměrových ukazatelů přiřazují body, jejichž průměr či součet udává scoringovou známku, podle které se poté posuzuje finanční důvěryhodnost podniku“ (Hrdý, Krechovská, 2013, s. 220) Podnikům, v rámci jednoho oboru podnikání, se díky těmto modelům vytváří možnost srovnání.

Již bylo publikováno mnoho bonitních modelů, například Soustava bilančních analýz podle Rudolfa Douchy, Kralicekův Quicktest a Tamariho model. Níže je zmíněn právě Kralicekův Quicktest.

Kralicekův Quicktest

Model byl sestaven v roce 1990 P. Kralicekem a patří k těm nejznámějším z bonitních modelů. Kralicekův Quicktest je sestaven ze soustavy čtyř rovnic a na základě těchto rovnic se hodnotí situace v podniku. První dvě ze soustavy rovnic hodnotí finanční stabilitu firmy, druhé dvě rovnice hodnotí výnosovou situaci firmy.

$$HODNOCENÍ\ FINANČNÍ\ SITUACE\ PODNIKU = (R_1 + R_2 + R_3 + R_4) / 4$$

kde:

R_1 = vlastní kapitál / celková aktiva,

R_2 = (cizí zdroje – krátkodobý finanční majetek) / (zisk před zdaněním + odpisy),

R_3 = EBIT / celková aktiva,

R_4 = (zisk před zdaněním + odpisy) / provozní výnosy.

Výsledkům jednotlivých ukazatelů, které se vypočítají, se přiřadí body podle následující tabulky.

Tabulka 14: Bodování hodnot jednotlivých ukazatelů Kralickova Quicktestu

| Ukazatel | Počet bodů | | | | |
|----------------------|------------|------------|-------------|-------------|-------------|
| | 0 bodů | 1 bod | 2 body | 3 body | 4 body |
| R₁ | 0,0 a méně | 0,0 – 0,1 | 0,1 – 0,2 | 0,2 – 0,3 | 0,3 a více |
| R₂ | 30 a více | 12 – 30 | 5 - 12 | 3 – 5 | 3 a méně |
| R₃ | 0,0 a méně | 0,0 – 0,08 | 0,08 – 0,12 | 0,12 – 0,15 | 0,15 a více |
| R₄ | 0,0 a méně | 0,0 – 0,05 | 0,05 – 0,08 | 0,08 – 0,1 | 0,1 a více |

Zdroj: Vlastní zpracování podle Hrděh a Krechovské (2013)

Tabulka 15: Interpretace výsledků Kralickova Quicktestu

| Hodnota indexu | Stav podniku |
|----------------|--------------------|
| $R/4 < 1$ | špatný podnik |
| $1 < R/4 < 3$ | šedá zóna |
| $R/4 > 3$ | velmi dobrý podnik |

Zdroj: vlastní zpracování podle Hrděho a Krechovské (2013)

Tabulka 16: Hodnoty Kralickova Quicktestu v letech 2006 - 2011

| | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|----------------------|-------|------|------|------|-------|-------|
| R₁ | 0,59 | 0,58 | 0,74 | 0,3 | 0,26 | 0,3 |
| R₂ | 30,91 | 8,6 | 3,38 | 8,76 | 338 | 11,02 |
| R₃ | 0,01 | 0,01 | 0,01 | 0,02 | -0,03 | 0,01 |
| R₄ | 0,01 | 0,01 | 0,01 | 0,03 | 0,01 | 0,02 |

Zdroj: vlastní zpracování, 2014

Tabulka 17: Bodování hodnot Kralickova Quicktestu v letech 2006 - 2011

| | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|----------------------|------------|----------|-------------|-------------|----------|-------------|
| R₁ | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 |
| R₂ | 0 | 2 | 3 | 2 | 0 | 2 |
| R₃ | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 |
| R₄ | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Celkem | 1,5 | 2 | 2,25 | 1,75 | 1 | 1,75 |

Zdroj: vlastní zpracování, 2014

Hodnoty v tabulce 16 jsou obodovány podle tabulky číslo 14, sečteny a vyděleny 4, přesně podle vzorce a zapsány do tabulky 17. Dle tohoto bonitního modelu se podnik v žádném

z analyzovaných let nedostal do pásma špatného podniku, ale nikdy se také nedostal do pásma prosperujícího podnik. Ve všech analyzovaných letech se nacházel v tzv. šedé zóně. K prosperujícímu podniku se nejvíce přiblížil v roce 2008.

4 Shrnutí a možná opatření do budoucna

Společnost Diesel servis Pavel Tesař, s.r.o. se zabývá servisem osobních a užitkových vozidel. Společnost se specializuje na servis vstřikovacích systémů a samotných vstřikovačů dieselových motorů, ale služby samozřejmě poskytuje i ostatním vozům. V tomto odvětví se klade velký důraz na kvalitu služeb a právě to je konkurenční výhoda společnosti. Doplňkovou činností společnosti je prodej náhradních dílů a autokosmetiky. Tato společnost funguje již od roku 2002. V současné době je sídlo společnosti v Ječné ulici v Plzni.

Jádrem práce je finanční analýza, která byla provedena za roky 2006 – 2011, aby byl zřetelně vidět vliv krize na podnik. Z této analýzy je zřejmé, že postiženými roky byli především roky 2009 a 2010. Nicméně vliv krize nebyl nijak zásadní a nijak neohrozil existenci podniku. To bylo způsobeno sníženým zájmem zákazníku o služby servisu. V této těžké době neměl nikdo jistotu příjmu, a své peníze rozděloval každý s rozvahou.

Jako první se práce zaměřuje na analýzu absolutními ukazateli. Provedena byla horizontální a vertikální analýza. Z horizontální analýzy aktiv je zřejmé, že největší nárůst celkových aktiv zaznamenala společnost v roce 2009, toto bylo způsobeno nárůstem dlouhodobého hmotného majetku, konkrétně byl pořízen stroj na opravu dieselových vstřikovačů. Z horizontální analýzy pasiv zase můžeme zjistit, že celková pasiva zaznamenaly největší nárůst také v roce 2009, kdy výrazně vzrostly cizí zdroje, konkrétně o bankovní úvěr. Vertikální analýza byla provedena na aktiva, pasiva, náklady a výnosy. Ke každé analýze je uvedena tabulka, aby bylo zřetelně vidět složení aktiv a pasiv, resp. nákladů a výnosů.

Práce pokračuje analýzou poměrovými ukazateli. Do této podkapitoly patří ukazatele rentability, likvidity, aktivity a zadluženosti. Z pohledu rentability se dá shrnout, že hodnoty v roce 2009 poklesly, kdežto v roce 2010 byly záporné pro všechny tři zmíněné ukazatele rentability, tedy pro rentabilitu vlastního kapitálu, rentabilitu aktiv a rentabilitu tržeb. Mimo rok 2010 se rentabilita pohybuje v kladných hodnotách.

Následují ukazatele likvidity. Likvidita je pro podnik také velice důležitá. Celkově můžeme říci, že je podnik likvidní a dokáže dostát svým závazkům. V případě peněžní likvidity nedosahují hodnoty ani v jednom roce doporučené hodnoty 0,2. V letech 2007, 2008, 2009 a 2011 se ale peněžní likvidita blíží doporučeným hodnotám. Co se týče pohotové likvidity, můžeme

konstatovat, že se podnik držel v ideálních hodnotách, mimo rok 2009, který vykazoval hodnotu nižší.

Dále je v práci rozebrán ukazatel aktivity. Všechny ukazatele aktivity, které byly v práci spočteny, vycházejí výborně, aktiva tedy využívá společnost celkem úspěšně. Hodnota obratu aktiv je uspokojivá po celé roky 2006 – 2011 s klasickým poklesem a zároveň nejnižší hodnotou v roce 2010. Nikdy ovšem hodnoty neklesnou pod hranici 1,5. Nejvyšší hodnoty dosahuje ukazatel obratu aktiv v roce 2006. U obratu zásob a pohledávek platí, že čím vyšší, tím lepší a i tady si podnik nevedl špatně.

Posledním poměrovým ukazatelem je ukazatel zadluženosti. Celková zadluženost se začala výrazně zvyšovat rokem 2009. Právě fakt, že od roku 2009 využívala společnost více cizích zdrojů, způsobila, že byla krize v těchto letech znatelná. Vždyť jedním z rizik krize je právě využívání cizího kapitálu. V roce 2011 zase mírně poklesla. Tento klesající trend si společnost udržuje do současnosti.

Z bankrotních a bonitních modelů vyplývají příjemná zjištění o podniku. Podle Altmanova modelu se společnost nachází ve všech analyzovaných letech v pásmu prosperity, kromě roku 2010, který spadá do pásma šedé zóny. Podle indexu důvěryhodnosti spadá podnik do pásma prosperity pouze v letech 2007 a 2008, v ostatních analyzovaných letech spadá do pásma šedé zóny. Poslední Kralicekův Quicktest říká, že se podnik ve všech analyzovaných letech nacházel v pásmu šedé zóny. Za zdůraznění stojí fakt, že se společnost nikdy a v žádném z ukazatelů nedostala do pásma špatného podniku, či dokonce do pásma bankrotu.

Společnost by se měla snažit snižovat svou celkovou zadluženost. V minulosti byla zadluženost způsobena hlavně investicí do speciálního stroje na opravu dieselových vstřikovačů. Nyní by díky této investici měla společnost zvyšovat zisk, což se jí v posledních letech i daří. Dále je z analýzy poznat problémovost v oblasti doby obratu pohledávek. Měla by si dávat pozor na včasné placení svých zákazníků. Dále má společnost v plánu rozšiřovat svoje podnikání, zvýšit objem zaměstnanců a rozšiřovat spolupráci s dalšími dodavateli a tím zvyšovat konkurenceschopnost na trhu autoservisů. Tento plán do budoucna může být pouze doporučen. Autorka se domnívá, že společnost Diesel servis Pavel Tesař, s.r.o. přežila hospodářskou krizi celkem obstojně a že má potenciál úspěšného a prosperujícího podniku.

Závěr

Cílem každého podnikání by nemělo být pouze dosažení zisku, ale také vytvoření finančně zdravého podniku. Snaha by tedy měla být také o dosažení dlouhodobé stability a rentability. Podnik by měl být schopný dostát všem svým závazkům a minimálně by se měl snažit, o udržení své pozice na trhu. Toto všechno je samo o sobě velmi náročné a tím náročnější je vést podnik v době krize. Krize v letech 2007 – 2009 zasáhla ať už více či méně všechny podniky v České republice. Pro podniky je tedy nutné vytvářet protikrizová opatření. Většina krizí totiž přichází náhle a podnik by na ně měl být připraven.

Tato bakalářská práce představuje podnik Diesel servis Pavel Tesař, s.r.o. a analyzuje jeho hospodaření v letech 2006 – 2011. V této práci bylo čerpáno z odborné literatury a z interních zdrojů podniku, a to především z rozvahy a z výkazu zisku a ztráty. Práce tedy hodnotí podnik jak před začátkem krize, tak i v jejím průběhu a také po jejím skončení. Dá se tedy snadno vysledovat, jaký vliv měla hospodářská krize na analyzovaný podnik.

Výsledky finanční analýzy naznačují, že se krize podniku nijak významně nedotkla. Dalo by se říci, že v letech 2009 a 2010 podnik pocítil vliv krize, nijak zvlášť ho ale neohrozila na existenci. V těchto letech se společnosti snížily tržby z prodeje zboží a snížily se i tržby z prodeje vlastních služeb. Zároveň musel podnik zvýšit podíl cizích zdrojů. Zájem zákazníků o služby diesel servisu v těchto letech poněkud poklesl. V této době ho někteří zákazníci využívali pouze v nezbytně nutných případech.

Konkurence autoservisů je vysoká a podnik se musí dále snažit o co nejlepší služby a zároveň ceny na trhu. Kvalita je v tomto oboru rozhodující. Už teď má podnik výhodu diesel centra, ale měl by se snažit o rozšíření podniku. V této chvíli nemůže podnik přijmout tolik zakázek, kolik by si představoval.

Seznam použité literatury

Bibliografické zdroje

DOUCHA, Rudolf. *Finanční analýza podniku: praktické aplikace*. 1. vyd. Praha: Vox, 1996. 224 s. ISBN 80-902111-2-7.

GRÜNWARD, Rolf a HOLEČKOVÁ, Jaroslava. *Finanční analýza a plánování podniku*. 3. vyd. Praha: Oeconomica, 2008. 180 s. ISBN 978-80-245-1108-5.

HOLEČKOVÁ, Jaroslava. *Finanční analýza firmy*. Vyd. 1. Praha: ASPI, 2008. 208 s. ISBN 978-80-7357-392-8.

HRDÝ, Milan a HOROVÁ, Michaela. *Finance podniku*. Vyd. 1. Praha: Wolters Kluwer Česká republika, 2009, 179 s. ISBN 978-80-7357-492-5.

HRDÝ, Milan a KRECHOVSKÁ, Michaela. *Finance podniku*. Vyd. 1. Praha: Wolters Kluwer Česká republika, 2013. 268 s. ISBN 978-80-7478-011-0.

KLVAČOVÁ, Eva et al. *Světová ekonomická krize: příčiny, projevy, perspektivy*. 1. vyd. Praha: Professional Publishing, 2009. 101 s. ISBN 978-80-7431-012-6.

KISLINGEROVÁ, Eva a kol. *Manažerské finance*. 3. vyd. V Praze: C. H. Beck, 2010. 811 s. ISBN 978-80-7400-194-9.

MRKVIČKA, Josef a KOLÁŘ, Pavel. *Finanční analýza*. 2., přeprac. vyd. Praha: ASPI, 2006. 228 s. *Vzdělávání účetních v ČR. Učebnice; 14*. ISBN 80-7357-219-2.

PEŠKOVÁ, R., JINDŘICHOVSKÁ, I. *Finanční analýza*. 1. vyd. Praha: Vysoká škola ekonomie a managementu, 2011. 205 s. ISBN 978-80-86730-80-6

RŮČKOVÁ, Petra. *Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi*. 4., aktualiz. vyd. Praha: Grada, 2011. 143 s. *Finanční řízení. Finance*. ISBN 978-80-247-3916-8.

Internetové zdroje

- [1] O firmě APM. *APM Automotive - autodily, náhradní díly* [online]. 2002 [cit. 2014-12-10]. Dostupné z: http://www.apm.cz/o_firme_apm.php
- [2] Co je Q-SERVICE? - Q-SERVICE. *Q-SERVICE - Servisní koncept* [online]. © 2014 [cit. 2014-12-10]. Dostupné z: <http://www.cz.q-service.eu/co-je-q-service/>
- [3] O společnosti Elit. *Úvodní stránka Elit* [online]. 2013 [cit. 2014-12-10]. Dostupné z: <http://www.elit.cz/o-nas/o-spolecnosti.html>
- [4] Evropská nadace pro zlepšení životních a pracovních podmínek. *Eurofound* [online]. Dostupné z: Mzdy a pracovní podmínky v době krize. In: *Home Page Eurofound* [online]. 2014 [cit. 2014-12-10]. Dostupné z: http://eurofound.europa.eu/sites/default/files/ef_files/pubdocs/2012/441/cs/1/EF12441CS.pdf
- [5] Počet zaměstnanců a mzdy od roku 1995. *Český statistický úřad* [online]. 2013 [cit. 2014-12-10]. Dostupné z: http://vdb.czso.cz/vdbvo/tabparam.jsp?voa=tabulka&cislotab=PRA1040CU&&kapitola_id=3
- [6] Zaměstnanost a nezaměstnanost od roku 1993. *Český statistický úřad* [online]. Aktualizace 4.1.2013. [cit. 2014-12-10]. Dostupné z: http://vdb.czso.cz/vdbvo/mi/mi_ukazatel.jsp?kodukaz=1567&kodjaz=203&app=vdb
- [7] Zaměstnanost a nezaměstnanost od roku 1993. *Český statistický úřad* [online]. Aktualizace 4.1.2013. [cit. 2014-12-10]. Dostupné z: http://vdb.czso.cz/vdbvo/tabparam.jsp?voa=tabulka&cislotab=PRA1010CU&&kapitola_id=3

Seznam obrázků

| | |
|---|----|
| Obrázek 1: Sídlo podnikání | 9 |
| Obrázek 2: Zásadní dodavatelé Diesel servisu Pavel Tesař | 11 |
| Obrázek 3: Logo servisní sítě Q-SERVICE | 13 |
| Obrázek 4: Obecná míra nezaměstnanosti České republiky (v procentech) | 16 |
| Obrázek 5: Průměrná hrubá měsíční mzda v České republice v letech 2006 - 2011 | 17 |
| Obrázek 6: Mzdové náklady ve společnosti (v tis. Kč)..... | 18 |
| Obrázek 7: Vývoj celkových tržeb ve společnosti v letech 2006 - 2011 (v tis. Kč) | 19 |
| Obrázek 8: Vývoj výkonů ve společnosti v letech 2006 - 2011 (v tis. Kč) | 19 |
| Obrázek 9: Hospodářský výsledek společnosti v letech 2006 - 2011 (v tis. Kč)..... | 20 |
| Obrázek 10: Kategorie zisku | 32 |
| Obrázek 11: Vývoj rentability ve společnosti v letech 2006 - 2011 (v procentech) | 33 |
| Obrázek 12: Vývoj rentability aktiv ve společnosti v letech 2006 - 2011 (v procentech)..... | 34 |
| Obrázek 13: Vývoj rentability tržeb ve společnosti v letech 2006 - 2011 (v procentech)..... | 35 |
| Obrázek 14: Vývoj peněžní likvidity ve společnosti v letech 2006 - 2011..... | 36 |
| Obrázek 15: Vývoj pohotové likvidity ve společnosti v letech 2006 - 2011 | 37 |
| Obrázek 16: Vývoj běžné likvidity ve společnosti v letech 2006 - 2011..... | 38 |
| Obrázek 17: Vývoj obratu celkových aktiv ve společnosti v letech 2006 - 2011 | 39 |
| Obrázek 18: Vývoj obratu zásob ve společnosti v letech 2006 - 2011 | 39 |
| Obrázek 19: Vývoj doby obratu zásob ve společnosti v letech 2006 - 2011 (ve dnech) | 40 |
| Obrázek 20: Vývoj obratu pohledávek ve společnosti v letech 2006 - 2011 | 41 |
| Obrázek 21: Vývoj doby obratu pohledávek ve společnosti v letech 2006 - 2011 (ve dnech) 41 | |
| Obrázek 22: Vývoj celkové zadluženosti v letech 2006 - 2011 (v procentech)..... | 42 |

| | |
|--|----|
| Obrázek 23: Vývoj koeficientu samofinancování ve společnosti v letech 2006 - 2011 (v procentech) | 43 |
| Obrázek 24: Vývoj zadluženosti vlastního kapitálu ve společnosti v letech 2006 - 2011 | 44 |

Seznam tabulek

| | |
|---|----|
| Tabulka 1: Kategorizace dat dle původu..... | 25 |
| Tabulka 2: Horizontální analýza - absolutní změny (v tis. Kč) | 26 |
| Tabulka 3: Horizontální analýza - relativní změny (v procentech)..... | 26 |
| Tabulka 4: Horizontální analýza - absolutní změny (v tis. Kč) | 27 |
| Tabulka 5: Horizontální analýza - relativní změny (v procentech)..... | 27 |
| Tabulka 6: Vertikální analýza aktiv v letech 2006 - 2011 (v procentech) | 28 |
| Tabulka 7: Vertikální analýza pasiv v letech 2006 - 2011 (v procentech)..... | 29 |
| Tabulka 8: Vertikální analýza výnosů v letech 2006 - 2011 (v procentech)..... | 29 |
| Tabulka 9: Vertikální analýza nákladů v letech 2006 - 2011 (v procentech)..... | 30 |
| Tabulka 10: Hodnoty Altmanova modelu v letech 2006 - 2011 | 46 |
| Tabulka 11: Interpretace výsledků pro podniky veřejně neobchodovatelné na burze | 46 |
| Tabulka 12: Hodnoty indexu IN05 v letech 2006 - 2011..... | 47 |
| Tabulka 13: Interpretace výsledků modelu IN05 | 47 |
| Tabulka 14: Bodování hodnot jednotlivých ukazatelů Kralickova Quicktestu..... | 49 |
| Tabulka 15: Interpretace výsledků Kralickova Quicktestu | 49 |
| Tabulka 16: Hodnoty Kralickova Quicktestu v letech 2006 - 2011..... | 49 |
| Tabulka 17: Bodování hodnot Kralickova Quicktestu v letech 2006 - 2011 | 49 |

Seznam příloh

Příloha A: Rozvaha společnosti Diesel servis Pavel Tesař, s.r.o.

Příloha B: Výkaz zisku a ztráty společnosti Diesel servis Pavel Tesař, s.r.o.

Příloha A: Rozvaha společnosti Diesel servis Pavel Tesař, s.r.o.

| R O Z V A H A - Diesel servis Pavel Tesař, s.r.o. | | | | | | | |
|---|--|--------------|--------------|--------------|-------------|-------------|-------------|
| Rozvaha v plném rozsahu | | 2011 | 2010 | 2009 | 2008 | 2007 | 2006 |
| Aktiva k 31.12. (tis. Kč) | | Netto | Netto | Netto | Netto | Netto | Netto |
| | AKTIVA CELKEM | 1 468 | 1 815 | 1 474 | 712 | 914 | 896 |
| A. | POHLEDÁVKY ZA UPSANÝ VLASTNÍ KAPITÁL | | | | | | |
| B. | DLOUHODOBÝ MAJETEK | 373 | 603 | 745 | 372 | 357 | 384 |
| B.I. | Dlouhodobý nehmotný majetek | 14 | 26 | 39 | | | |
| B.II. | Dlouhodobý hmotný majetek | 359 | 577 | 706 | 372 | 357 | 384 |
| B.III. | Dlouhodobý finanční majetek | | | | | | |
| C. | OBĚŽNÁ AKTIVA | 1 095 | 1 212 | 729 | 340 | 557 | 512 |
| C.I. | Zásoby | 454 | 503 | 258 | 149 | 80 | 76 |
| C.II. | Dlouhodobé pohledávky | | | | | | |
| C.III. | Krátkodobé pohledávky | 486 | 709 | 358 | 403 | 414 | 371 |
| C.IV. | Finanční majetek | 155 | 0 | 113 | -212 | 63 | 65 |
| D. | OSTATNÍ AKTIVA - přechodné účty aktiv | | | | | | |
| D.I. | Časové rozlišení | | | | | | |
| | Pasiva k 31.12 (v tis. Kč.) | 2011 | 2010 | 2009 | 2008 | 2007 | 2006 |
| | PASIVA CELKEM | 1 468 | 1 815 | 1 474 | 712 | 914 | 896 |
| A. | VLASTNÍ KAPITÁL | 465 | 463 | 535 | 526 | 527 | 525 |
| A.I. | Základní kapitál | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 |
| A.II. | Kapitálové fondy | 316 | 316 | 316 | 316 | 316 | 316 |
| A.III. | Rezervní fondy a ostatní fondy ze zisku | 9 | 19 | | | | |
| A.IV. | Hospodářský výsledek minulých let | -63 | | 9 | 10 | 10 | |
| A.V. | Výsledek hospodaření běžného účetního období (+/-) | 3 | -72 | 10 | 0 | 1 | 9 |
| B. | CIZÍ ZDROJE | 1 003 | 1 352 | 939 | 186 | 387 | 371 |
| B.I. | Rezervy | | | | | | |
| B.II. | Dlouhodobé závazky | | | | | | |
| B.III. | Krátkodobé závazky | 1 003 | 578 | 655 | 127 | 342 | 371 |
| B.IV. | Bankovní úvěry a výpomoci | | 774 | 284 | 59 | 45 | |
| C. | OSTATNÍ PASIVA - přechodné účty pasiv | | | | | | |
| C.I. | Časové rozlišení | | | | | | |

Příloha B: Výkaz zisku a ztráty společnosti Diesel servis Pavel Tesař, s.r.o.

| V Ý S L E D O V K A - Diesel servis Pavel Tesař, s.r. o. | | | | | | | | |
|--|--|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Položka | | č.ř. | 2011 | 2010 | 2009 | 2008 | 2007 | 2006 |
| I. | Tržby za prodej zboží | 01 | 402 | 0 | 21 | 776 | 425 | 54 |
| A. | Náklady vynaložené na prodané zboží | 02 | 367 | | 4 | 1 178 | 209 | 370 |
| + | OBCHODNÍ MARŽE | 03 | 35 | 0 | 17 | -402 | 216 | -316 |
| II. | Výkony | 04 | 4 882 | 4 641 | 4 144 | 4 468 | 4 524 | 2 523 |
| 1. | Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb | 05 | 4 882 | 4 641 | 4 144 | 4 468 | 4 518 | 2 518 |
| 3. | Aktivace | 07 | | | | 0 | 6 | 5 |
| B. | Výkonová spotřeba | 08 | 4 050 | 3 986 | 3 577 | 3 244 | 4 042 | 1 784 |
| 1. | Spotřeba materiálu a energie | 09 | 3 233 | 2 977 | 2 739 | 2 577 | 3 269 | 1 308 |
| 2. | Služby | 10 | 817 | 1 009 | 838 | 667 | 773 | 476 |
| + | PŘIDANÁ HODNOTA | 11 | 867 | 655 | 584 | 822 | 698 | 423 |
| C. | Osobní náklady | 12 | 644 | 691 | 555 | 741 | 641 | 388 |
| 1. | Mzdové náklady | 13 | | | | | 473 | 286 |
| 3. | Náklady na soc. zabezpečení a zdrav. Pojištění | 15 | | | | | 165 | 100 |
| 4. | Sociální náklady | 16 | | | | | 3 | 2 |
| D. | Daně a poplatky | 17 | 7 | 13 | 8 | 3 | 4 | 15 |
| E. | Odpisy dl. nehmot. a hmotného majetku | 18 | 87 | 76 | 94 | 55 | 44 | |
| III. | Tržby z prodeje dl. majetku a materiálu | 19 | 126 | 142 | 131 | 4 | | |
| F. | Zůstatková cena prod. dl. majetku a materiálu | 22 | 201 | 66 | | | | |
| IV. | Ostatní provozní výnosy | 27 | 4 | 47 | 16 | 19 | 19 | |
| H. | Ostatní provozní náklady | 28 | 6 | 1 | 1 | 1 | | |
| * | PROVOZNÍ VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ | 30 | 52 | -3 | 73 | 45 | 28 | 20 |
| X. | Výnosové úroky | 43 | | | | | | |
| N. | Nákladové úroky | 44 | 2 | 11 | 9 | 8 | | |
| XI. | Ostatní finanční výnosy | 45 | | | | 0 | 27 | |
| O. | Ostatní finanční náklady | 46 | 46 | 58 | 51 | 37 | | 8 |
| * | FINANČNÍ VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ | 49 | -48 | -69 | -60 | -45 | -27 | -8 |
| Q. | Daň z příjmů za běžnou činnost | 50 | 1 | 0 | 3 | | | 3 |
| 1. | splatná | 51 | 1 | | 3 | | | 3 |
| 2. | odložená | 52 | | | | | | |
| ** | VH ZA BĚŽNOU ČINNOST | 53 | 3 | -72 | 10 | 0 | 1 | 9 |
| * | MIMOŘÁDNÝ VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ | 59 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| *** | Výsledek hospodaření za účetní období | 61 | 3 | -72 | 10 | 0 | 1 | 9 |
| | Výsledek hospodaření před zdaněním | 62 | 4 | -72 | 13 | 0 | 1 | 12 |

Abstrakt

ČERVENÁ, Alena. *Analýza hospodaření podniku v době hospodářské krize*. Bakalářská práce. Cheb: Fakulta ekonomická ZČU v Plzni, 62 s.

Klíčová slova: společnost, metody finanční analýzy, hospodářská krize

Bakalářská práce je zaměřena na analýzu hospodaření podniku v době hospodářské krize. Cílem práce je představit společnost a zjistit její finanční zdraví pomocí jednotlivých metod finanční analýzy. Dále zhodnotit vývoj podniku v době hospodářské krize a určit případné dopady této krize na podnik.

V první části práce je představena společnost Diesel servis Pavel Tesař, s.r.o. Ve druhé části je teoreticky popsána problematika hospodářské krize a následně probrán i její vliv na analyzovaný podnik. Třetí kapitola je věnována finanční analýze. Konkrétně jsou probrány absolutní ukazatele, relativní ukazatele a souhrnné indexy hodnocení. Čtvrtá a poslední kapitola obsahuje závěr práce a případná zlepšení do budoucna.

Abstract

ČERVENÁ, Alena. *The analysis of the company management during the economic crisis*. Bachelor thesis. Cheb: Faculty of Economics, University of West Bohemia in Pilsen, 62 pages

Key words: company, methods of financial analysis, economic crisis

Bachelor thesis focuses on the analysis of the company management during the economic crisis. The aim is to introduce the company and determine its financial health by using various techniques of financial analysis. Further evaluate the development of the company during the economic crisis and to determine the potential impacts of the crisis on the company.

The first part introduces the company Diesel servis Pavel Tesař, s.r.o. The second part is a theory describing the issue of economic crisis and subsequently analyzed its impact

on the analyzed company. The third chapter is devoted to financial analysis. Specifically, there are discussed absolute indicators, relative indicators and comprehensive evaluation indices. The fourth and final chapter concludes the work and possible improvements in the future.