ZÁPADOČESKÁ UNIVERZITA V PLZNI

FAKULTA EKONOMICKÁ

Bakalářská práce

Zhodnocení ekonomické situace podniku

The Evaluation of Economic Situation of a Company

Kateřina Vochocová

Plzeň 2015

ZÁPADOČESKÁ UNIVERZITA V PLZNI
Fakulta ekonomická
Akademický rok: **2014/2015**

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení:	**Kateřina VOCHOCOVÁ**
Osobní číslo:	**K11B0548P**
Studijní program:	**B6208 Ekonomika a management**
Studijní obor:	**Podniková ekonomika a management**
Název tématu:	**Zhodnocení ekonomické situace podniku**
Zadávající katedra:	**Katedra podnikové ekonomiky a managementu**

Zásady pro vypracování:

1. Vymezte teoretická východiska pro provedení finanční analýzy.
2. Představte zvolený podnikatelský subjekt a jeho prostředí.
3. Analyzujte ekonomický vývoj pomocí vybraných metod finanční analýzy.
4. Zhodnoťte ekonomickou situaci podniku dle výsledků provedené analýzy.
5. Navrhněte opatření vedoucí ke zlepšení ekonomické situace podniku a posuďte možné dopady těchto opatření.

Rozsah grafických prací: **neuveden**

Rozsah pracovní zprávy: **40 - 60 stran**

Forma zpracování bakalářské práce: **tištěná/elektronická**

Seznam odborné literatury:

- **GRÜNWALD, Rolf, HOLEČKOVÁ, Jaroslava.** *Finanční analýza a plánování podniku.* **1. vydání. Praha: Ekopress, 2007, 318 s. ISBN 978-80-86929-26-2.**
- **KISLINGEROVÁ, Eva, HNILICA, Jiří.** *Finanční analýza krok za krokem.* **2. vydání. Praha: C. H. Beck, 2008, 135 s. ISBN 978-80-7179-713-5.**
- **SYNEK, Miloslav aj.** *Manažerská ekonomika.* **5., aktualizované a doplněné vydání. Praha: Grada Publishing, 2011, 480 s. ISBN 978-80-247-3494-1.**
- **SYNEK, Miloslav, KISLINGEROVÁ, Eva aj.** *Podniková ekonomika.* **5., přepracované a doplněné vydání. Praha: C. H. Beck, 2010, 498 s. ISBN 978-80-7400-336-3.**

Vedoucí bakalářské práce: **Ing. Jarmila Ircingová, Ph.D.**
Katedra podnikové ekonomiky a managementu

Datum zadání bakalářské práce: **25. října 2014**

Termín odevzdání bakalářské práce: **24. dubna 2015**

Doc. Dr. Ing. Miroslav Plevný
děkan

L.S.

Doc. Ing. Emil Vacík, Ph.D.
vedoucí katedry

V Plzni dne 25. října 2014

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci na téma

„Zhodnocení ekonomické situace podniku“

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

Plzeň dne 24.04.2015 ……

podpis autora

Poděkování

Na tomto místě bych chtěla vyjádřit své poděkování a vděčnost vedoucí bakalářské práce Ing. Jarmile Ircingové, Ph.D. za cenné rady, připomínky a čas, který mi věnovala.

Dále bych chtěla poděkovat společnosti Vochoc Trade, s.r.o. za poskytnutí podkladů k vypracování této bakalářské práce, zejména pak hlavní účetní společnosti Bc. Martině Náhlíkové a jednateli společnosti Ing. Janu Vochoci.

V neposlední řadě patří velké dík celé mé rodině, která mě po celou dobu studia podporovala.

Obsah

Obsah 5

Úvod 7

1 Představení společnosti Vochoc Trade, s.r.o. 9

1.1 Charakteristika společnosti 9

1.2 Historie společnosti a její budoucí vývoj 9

1.3 Rozsah činnosti společnosti 10

1.4 Organizační struktura společnosti 11

1.5 Analýza podnikatelského prostředí společnosti 11

1.5.1 Analýza makroprostředí 12

1.5.2 Analýza mezoprostředí 14

1.5.3 Analýza mikroprostředí 19

2 Finanční analýza společnosti Vochoc Trade, s.r.o. 22

2.1 Vstupní data pro provedení finanční analýzy 22

2.2 Uživatelé výstupů finanční analýzy 23

2.3 Metody finanční analýzy 23

2.3.1 Horizontální a vertikální analýza 24

2.3.2 Analýza rozdílových ukazatelů 31

2.3.3 Analýza poměrových ukazatelů 33

2.3.4 Analýza souhrnných ukazatelů – Predikční modely 51

3 Zhodnocení ekonomické situace společnosti dle výsledků provedené finanční analýzy 56

4 Návrhy opatření vedoucí ke zlepšení ekonomické situace společnosti a posouzení možných dopadů těchto opatření 59

4.1 Vytvoření B2B rozhraní 59

4.2 Zavedení systému hodnocení obchodních zástupců 60

4.3 Snížení doby splatnosti pohledávek 61
4.4 Cílený marketing a klubová karta 62
4.5 Snížení překapitalizace 63
Závěr 64
Seznam tabulek 65
Seznam obrázků 67
Seznam použitých zkratek 68
Seznam použité literatury 69
Seznam příloh 72

Úvod

Účetní výkazy každého podniku by měly být pravidelně podrobovány odborné finanční analýze, jež přinese vedení společnosti zpětné informace o finančním zdraví podniku. Tato analýza kvalitativně i kvantitativně vyhodnotí, jak efektivně podnik hospodařil se svými zdroji a nakolik účelně dokázal využít své investiční příležitosti během sledovaného období. Správně provedená finanční analýza by měla být propojena s informacemi z manažerského účetnictví a zohledněny by měly být také faktory ovlivňující prostředí, ve kterém podnik hospodaří. (Grünwald, Holečková, 2007)

Pravidelné zkoumání finančního zdraví podniku přinese finančnímu oddělení nejen kontrolu a možnost zhodnocení předchozích aktivit, ale nalezne také příčinu finanční situace, ve které se daný podnik nachází. Správně provedená finanční analýza nastíní též možné důsledky finančních rozhodnutí, srovná plánované výsledky s reálnými a poskytne podklady pro možné zefektivnění finančního řízení podniku a nakonec i nezávislý pohled na finanční zdraví podniku od nezainteresované strany. (Grünwald, Holečková, 2007)

Někteří ředitelé či finanční manažeři především menších podniků tuto aktivitu značně podceňují a uplynulý hospodářský rok je jen slovně zhodnocen pouhým „prolistováním“ finančních výkazů bez jakýchkoliv propočtů, které by při zpracování finanční analýzy odborníky mohly přinést zcela překvapivý pohled na finanční kondici podniku.

Hlavním cílem této práce je zanalyzovat a zhodnotit finanční zdraví společnosti **Vochoc Trade, s.r.o.**, jejíž oborem podnikání je výroba a prodej osobních ochranných pracovních prostředků. Finanční analýza v této společnosti nebyla v takovémto rozsahu nikdy podrobně provedena. (interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o., 2015)

Práce obsahuje teoretickou část, která uvádí čtenáře do problematiky. Získané poznatky jsou průběžně propojovány s praktickou ukázkou finanční analýzy zvoleného podniku.

Úvodní kapitola představí podrobněji společnost Vochoc Trade, s.r.o., vysvětlí současnou situaci v organizaci a také stručně shrne její historii. Subkapitolou této části je také analýza okolí podniku.

Nejrozsáhlejší bod této bakalářské práce tvoří finanční analýza společnosti, která je i zároveň ústředním tématem práce. Jako podpůrné cíle této práce lze označit

zhodnocení podnikatelského prostředí a sestavení SWOT analýzy. Pro provedení finanční analýzy poskytl podnik finanční výkazy za hospodářské roky **2009 – 2013**. Finanční kondice podniku bude zhodnocena několika způsoby, jejichž výstupy budou vždy okomentovány tak, aby čtenáři přinesly co největší vypovídací hodnotu. Vybrané ukazatele budou porovnány s odvětvovým průměrem. Finanční situaci podniku tedy bude možné zhodnotit také z pohledu postavení mezi firmami působícími ve stejném odvětví.

Po rozboru finanční situace podniku budou získané informace podrobněji interpretovány a budou shrnuty nejdůležitější závěry, které budou dále rozvedeny.

Na základě zhodnocení ekonomického situace společnosti dle výsledků provedené analýzy bude práce ukončena kapitolou navrhující možná opatření, která by měla přispět k ozdravení finanční stránky podniku.

.

1 Představení společnosti Vochoc Trade, s.r.o.

1.1 Charakteristika společnosti

„Společnost Vochoc Trade, s.r.o. je předním výrobcem a distributorem osobních ochranných pracovních prostředků (dále jen **OOPP**) *zajišťující bezpečnost a ochranu zdraví při práci.“* (Vochoc, 2015)

Společnost vznikla dnem zápisu do obchodního rejstříku dne 14.07.2004 převodem sdružení fyzických osob bez právní subjektivity. Právní forma společnosti je společnost s ručením omezeným. Základní kapitál společnosti je 200.000 Kč a je splacen v plné výši. Od roku 2011 tvoří statutární orgán společnosti jen jeden jednatel – Ing. Jan Vochoc (při založení byli tři jednatelé). Jednatel společnosti jmenoval dva prokuristy – Ing. Martinu Vochocovou, které tím bylo přiděleno právo zcizovat a zatěžovat nemovitosti a je zmocněna ke všem právním jednáním, k nimž dochází při provozování podniku společnosti. Druhým prokuristou je Martin Vochoc. Tento prokurista je zmocněn pouze ke všem právním jednáním, k nimž dochází při provozování podniku společnosti. Nemůže tudíž disponovat s majetkem společnosti. (Justice.cz, 2015)

Dle obchodního rejstříku jsou předmětem podnikání společnosti tyto oblasti:

- *velkoobchod,*
- *specializovaný maloobchod,*
- *výroba oděvů a oděvních doplňků (kromě kožešinových),*
- *zprostředkování obchodu,*
- *zprostředkování služeb,*
- *výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona.* (Justice.cz, 2015)

1.2 Historie společnosti a její budoucí vývoj

Po celý svůj životní cyklus se tento podnik rozvíjí a roste v mnoha směrech. Společnost vkládá dostatečné množství finančních prostředků do výzkumu a vývoje nových unikátních produktů z moderních materiálů, z nichž mnoho našlo až nečekaný úspěch u zákazníků a stalo se běžnou součástí jejich pracovního vybavení. Vývoj nových moderních materiálů a vlastních výrobků dává společnosti velkou naději dalších úspěchů v budoucnosti.

Během své existence také společnost rozšířila počet svých zaměstnanců z počtu devíti zaměstnanců v roce 2004 na dvacet dva zaměstnanců v roce 2015. V průběhu těchto jedenácti let se společnosti dařilo velmi dobře také v oblasti navázání spolupráce se zahraničními trhy. Podnik přesunul část své výroby do Slovenské republiky, Jižní Korei a Pákistánu.

Inovativním směrem chce společnost směřovat i v budoucnu a plánuje posílit své postavení mezi konkurencí. Společnost se chce dále zaměřovat na vývoj v oblasti inovací OOPP a rozvíjet úroveň vybavenosti pracovníků těmito pomůckami. (interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o., 2015)

1.3 Rozsah činnosti společnosti

Společnost Vochoc Trade, s.r.o. distribuuje své zboží několika způsoby. Vedle maloobchodního prodeje, který se mezi lety 2009 – 2013 podílel na celkových tržbách každoročně průměrně 15 %, je hlavním zdrojem příjmů poskytování osobních OOPP mnoha podnikům v Plzeňském, Středočeském a Jihočeském kraji. Jako doplňkový způsob maloobchodního prodeje zboží lze označit internetový obchod (z angl. e-shop), který je pro společnost nejnovějším způsobem prodeje (funguje od roku 2011) a v celkových tržbách podniku má zastoupení průměrně jen pouhými 2 %. V současné době prochází e-shop inovací, jejíž cílem je zmodernizování a zpříjemnění uživatelského prostředí a zajištění pravidelného aktualizování informací o nabízeném zboží. Celý tento proces vyžaduje několika měsíční úsilí, které se neobejde bez mimořádných nákladů na marketingové činnosti (copywriting, profesionální fotografie výrobků, IT programátor) a mzdových nákladů na dalšího zaměstnance. (interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o., 2015)

Začátkem roku 2015 společnost otevřela svoji druhou pobočku v Plzeňském kraji v Přešticích. Tato pobočka funguje nejen jako další prodejní místo, ale také jako možnost výdejního místa při objednání zboží přes e-shop. Kamenná prodejna v Přešticích je situována ve výrobním a vývojovém areálu sesterské společnosti Vochoc s.r.o., jež je specializovanou výrobní společností OOPP proti těžkým rizikům kategorie III. tj. nenadálá rizika, která mohou způsobit vážné až smrtelné následky. (interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o., 2015)

1.4 Organizační struktura společnosti

Společnost zaměstnává k počátku roku 2015 celkem dvacet jedna lidí na hlavní pracovní poměr a jednoho brigádníka na dohodu o pracovní činnosti.

Organizační strukturu společnosti Vochoc Trade, s.r.o. nelze striktně kategorizovat, avšak je možné ji přirovnat k funkcionální struktuře. Jednatel společnosti je zároveň jediným ředitelem a současně je i jedním z manažerů společnosti – v této firemní kultuře se ale pojem „manažer“ nikdy nepoužívá. Vedení sice vykonává manažerskou činnost, avšak nikdo oficiálně pozici manažera nezastupuje. Vzhledem k velikosti podniku a jeho finančním možnostem si může společnost dovolit zaměstnávat jen takový počet zaměstnanců, který je pro danou situaci únosný ve všech ohledech. Zaměstnanci na stejném pracovním oddělení musí být vzájemně zastupitelní. Tím dochází k zániku striktně vymezených funkcí zaměstnanců. Tohoto jevu si lze nejvíce povšimnout na pozicích nákupčích, mezi jejichž další každodenní kompetence patří i administrativa a manažerování podřízených zaměstnanců. Dalším příkladem jsou řidiči zastupující příležitostně i pozici skladníků, pokud jsou skladníci v časovém stresu. Organizační struktura společnosti je znázorněna v příloze H této práce. (interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o., 2015)

S odchodem každého zaměstnance je spojena hrozba úniku interních informací. Jakákoliv personální změna společnost na určitou dobu oslabí a zároveň si vyžádá mimořádné náklady vynaložené na přijímací proces a zaškolování nového zaměstnance. (interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o., 2015)

1.5 Analýza podnikatelského prostředí společnosti

Společnost Vochoc Trade, s.r.o. působí nejen v českém prostředí, ale rozvíjí také dlouhodobé vztahy se zahraničními trhy. Podnik přizpůsobuje chování svému okolí a bere jej v úvahu při vytváření svých vizí a způsobu jejich naplnění. (interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o., 2015; Synek, 2010)

Podnikatelské prostředí lze členit na tři oblasti – makroprostředí, mezoprostředí a mikroprostředí. V následujících subkapitolách budou tyto oblasti podrobeny analýze a budou doplněny stručným teoretickým výkladem.

1.5.1 Analýza makroprostředí

Vnější faktory, které působí na podnik, jsou podnikem zpravidla neovlivnitelné. Mezi ovlivňujícími silami vymezujícími fungování a chování podniku působí různé souvislosti, které se vzájemně prolínají. (Synek, 2010)

1.5.1.1 PEST Analýza

„PEST Analýza systematizuje pohled na Politické, Ekonomické, Sociální a Technologické vlivy makroprostředí.“ (Kotler, 2007, s. 60)

Makroprostředí podniku musí management podniku věnovat značnou pozornost a flexibilně se mu přizpůsobovat. (Kotler, 2007)

Politické a **právní okolí** podniku je velmi významně ovlivňováno okolím sociálním a ekonomickým, poněvadž vytváření nových zákonů a vyhlášek je velmi často spojeno se sociálními „tlaky“ ve společnosti a jsou výstupním řešením těchto podnětů. (Hyršlová, Klečka, 2008)

Nejdůležitějšími předpisy týkajícími se podnikatelské činnosti jsou nový občanský zákoník (platný od 01.01.2014), který se týká mimo jiné problematiky obchodní sféry a zákon č. 90/2012 Sb. o obchodních korporacích. (NOZ, 2015)

Veškerý sortiment OOPP musí splňovat mnoho předepsaných norem (např. EN 388 Ochrana proti mechanickému riziku, EN 342 Ochrana proti chladu) a musí být certifikován dle standardů ochrany zdraví a bezpečnosti uživatele a ochraně životního prostředí platících v Evropské unii. „*Společnost je držitelem certifikátu jakosti ISO 9001:2001, jenž platí i v mezinárodním měřítku.“* (Vochoc, 2015)

Výrobní činnost OOPP v asijských zemích je značně prodlužována velkým množstvím státních a náboženských svátků a striktními administrativními a bezpečnostními nařízeními a regulacemi. (interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o., 2015)

Zásadním problémem společnosti Vochoc Trade, s.r.o. z pohledu **přírodních podmínek** je především lokalizace výroby v Pákistánu. Faktory, které je nutné uvažovat při volbě termínu a způsobu dopravy z této oblasti do ČR, jsou například:

- *Období dešťů* (červenec – srpen, říjen – listopad) – V tomto období dochází k narušení místních dopravních komunikací. Tato situace pak výrazně zpomaluje přepravu zboží z výrobních hal na letiště a zásilky jsou tak odesílány

do ČR se znatelným zpožděním. V období vlhka není vhodné odesílat zásilky z této oblasti lodní dopravou, poněvadž zboží je často z důvodu nepříznivých klimatických podmínek znehodnoceno napadením plísní.

- *Období sklizně sezónního ovoce* (září – říjen) – Především v období úrody manga je velmi obtížné odeslat zboží z Pákistánu leteckou dopravou, poněvadž většina nákladních kontejnerů je naplněna tímto ovocem. (interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o., 2015)

Podnik je velmi zásadně ovlivňován také **ekonomickým okolím**. Ekonomické okolí je zdrojem výrobních faktorů a kapitálu a zároveň příjemcem výrobků a služeb podniku. Na podnik působí celková hospodářská situace země (v širším slova smyslu také cizí země) a její dynamika. Mezi tyto faktory je především řazena „*dostupnost a ceny výrobních faktorů; daňová zátěž podniku; hospodářský růst, měnový a devizový vývoj*." (Synek, 2010, s. 16)

Výše výrobních nákladů společnosti Vochoc Trade, s.r.o. je významně ovlivňována cenou a dostupností vstupních surovin – především kůží a textilií. V případě zvýšení nákupních cen materiálu, jehož příčinou je zpravidla oslabení Kč vůči USD či nedostatek materiálu, dochází k růstu prodejních cen zboží. Změna prodejních cen je téměř vždy doprovázena vlnou nesouhlasů nákupčích ve výrobních podnicích, jejichž dodavatelem je společnost Vochoc Trade, s.r.o. (interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o., 2015)

Činnost každého podniku a jeho **sociální okolí** na sebe působí vzájemně. Mezi odběratele podniku Vochoc Trade, s.r.o. patří především obyvatelé a podniky v Plzeňském kraji. V tabulce č. 1 je znázorněn demografický vývoj počtu obyvatel a počtu ekonomických subjektů v tomto kraji mezi lety 2009 – 2013. Tyto údaje ovlivňují výši poptávky po OOPP.

Tab. č. 1: Počet obyvatel a ekonomických subjektů v Plzeňském kraji

Počet / rok	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**
Počet obyvatel v Plzeňském kraji	571 863	572 045	571 709	572 687	573 469
Počet ekonomických subjektů v Plzeňském kraji	144 632	147 419	147 750	141 202	142 307

Zdroj: vlastní zpracování (ČSÚ, 2015)

Vzhledem k vysokým provozním nákladům neziskových organizací a dalších kulturních a sportovních spolků jsou tyto instituce nuceny oslovovat podnikatelské subjekty s prosbou o finanční pomoc. Při sestavování rozpočtu neopomíná management společnosti Vochoc Trade, s.r.o. vymezit finanční prostředky na sponzoring těchto organizací. (interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o., 2015)

Do **technologického okolí** jsou řazeny technologické vývoje, vynálezy, inovace v oblasti technologie apod. (Synek, 2010) „*Technologické změny vyvolávají společenský pokrok. Zlepšuje se produktivita práce, zvyšuje se životní úroveň. Současně je však třeba brát v úvahu i problémy, které technický rozvoj přináší (např. znečišťování životního prostředí).“* (Hyršlová, Klečka, 2008, s. 9)

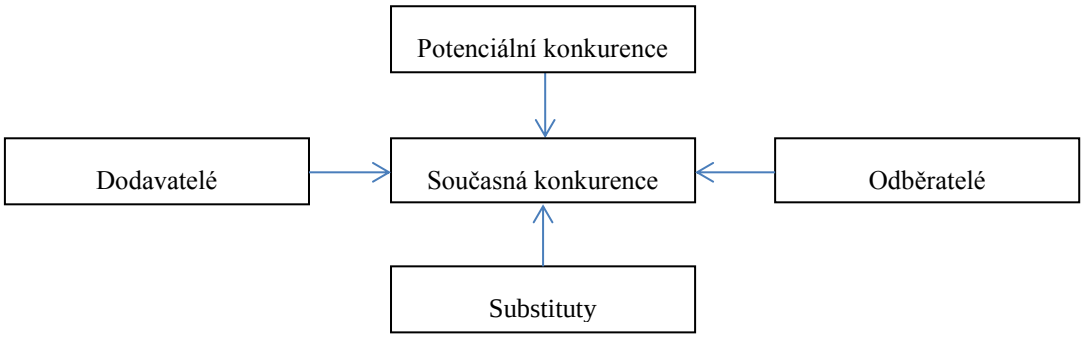
Chod výrobního procesu podniku usnadňují a zrychlují moderní výkonnější střihací a šicí stroje. Mezi další inovace patří vývoj materiálů a technologií v textilním průmyslu a pokrok v oblasti on-line komunikace, propagace a distribuce zákazníkům. Za největší změnu v oblasti distribuce OOPP v ČR lze v posledních letech považovat výdejní automaty, které slouží k zpřehlednění a usnadnění výdeje těchto pracovních prostředků koncovým uživatelům uvnitř výrobního podniku. Dle zahraničních informací vede tento systém až k 20% snížení spotřeby OOPP (zejména pracovních rukavic). Mimo ekonomického účinku přináší tento pokrok také ekologický prospěch ve formě snížené produkce nebezpečného odpadu, čímž jsou např. zaolejované pracovní rukavice. (Mgr. Voženílek T., 2015)

1.5.2 Analýza mezoprostředí

1.5.2.1 Porterova analýza

Porterův model pěti sil analyzuje míru konkurence v odvětví a určuje vnější síly a jejich vzájemné vztahy ovlivňující intenzitu odvětvové konkurence, a tedy i potenciál tvorby hodnoty. (Nývltová, 2010) Mezi tyto vnější síly jsou řazené následující:

Obr. č. 1: Porterova analýza



Zdroj: vlastní zpracování (Nývltová, 2010)

Potenciální konkurence

Nově vstupující firmy jsou podniky, které se zdají být potenciálními konkurenty a vykazují znatelné signály odhodlání vstupu do odvětví. Nově vstupující společnosti s sebou přináší „*novou kapacitu, snahu získat podíl na trhu a často také značné zdroje.*“ (Nývltová, 2010, s. 195) Vstup nových společností může způsobit tlak na snížení dosavadních cen a zvýšení nákladů, čímž by došlo k poklesu ziskovosti stávajících společností. (Nývltová, 2010)

Překážkami vstupu na trh OOPP, které ztěžují vstup nové konkurence, je především kapitálová náročnost výroby, přísné normy a certifikace produktů, diferenciace produktů prostřednictvím vlastního jedinečného know-how („Vědět-jak“) a úspory z rozsahu.

Podnik Vochoc Trade, s.r.o. není v současné době ohrožen vstupem nové silné konkurence, která by poskytovala stejnou kvalitu svých produktů a péči o zákazníka, jaká je v současné době nabízena za nižší prodejní ceny, protože náklady na výrobu OOPP, kterým by byla ponechána stejná ochranná úroveň, nemohou být zásadně znatelně sníženy. (interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o., 2015)

Současná konkurence

Společnosti podnikající v tomto oboru si vzájemně konkurují v mnoha záležitostech, jako např. v ceně, kvalitě, nabízených doprovodných službách, propagaci a technologických inovacích.

Současná konkurence v oboru OOPP v České republice je vysoká. Jen v Plzeňském kraji se nachází cca 10 významných prodejců např. Atos Plzeň spol., s.r.o, Canis Safety

a.s., Ferrum Plzeň, s.r.o., Probez OOPP, s.r.o., Profesional CZ, s.r.o., Zios Profi spol., s.r.o. atd., kteří působí jako velkododavatelé OOPP výrobním podnikům v kraji. Dále je v blízké oblasti situováno mnoho menších prodejců a hobbymarketů, které se zaměřují na maloobchodní prodej OOPP soukromým osobám a menším podnikům. Pobočka společnosti Vochoc Trade, s.r.o. je umístěna na okraji města Plzně směrem na Domažlice. V této městské části se nenachází jiní prodejci OOPP. Otevření konkurenční pobočky v blízkosti prodejny Vochoc Trade, s.r.o. by mělo pro společnost negativní důsledky.

V porovnání s konkurencí má společnost znatelnou nevýhodu v chybějící celorepublikové síti prodejních míst. Z pohledu největšího množství poboček v ČR je na prvním místě společnost Canis Safety a.s..

Substituty

Substituty jsou produkty, kterými lze nahradit určitý druh nabízeného zboží, čímž klesá zájem o toto zboží. Dostupnost substitutů limituje cenu, za kterou lze ještě výrobky nebo služby nabízet, poněvadž při každé cenové změně hrozí přechod zákazníka ke konkurenci, který nabídne zákazníkovi přijatelnější obchodní podmínky. K substituci doposud odebíraných produktů lze dojít také z důvodu již neuspokojivé kvality zboží.

Vzhledem k velmi širokému spektru OOPP nabízeného společností Vochoc Trade, s.r.o. existuje v tomto sortimentu mnoho substitutů. Jen minimum výrobků je jedinečných a nelze jej v případě dočasné nedostupnosti nahradit.

Dodavatelé

„Každý podnik v odvětví je součástí řetězce dodavatel-výrobce-odběratel. Od míry vzájemné závislosti jednotlivých článků řetězce se odvíjí dělení zisku resp. přidané hodnoty z realizovaného produktu.“ (Nývltová, 2010, s. 195) Výrobce se nachází uprostřed mezi dodavateli a odběrateli a může na něj být tedy z obou stran vyvíjen tlak ohledně přísných obchodních podmínek a mnohdy musí tyto podmínky respektovat a plnit, nechce-li být v řetězci nahrazen. Vztah mezi dodavateli, výrobci a zákazníky se projevuje zejména na výši zisku jednotlivých článků řetězce a také například v oblasti likvidity podniky, v případě striktních platebních podmínek např. dlouhé době splatnosti faktur.

Společnost má pro každou položku sortimentu stálého dodavatele. V případě, že je určitý výrobek možné odebírat od více dodavatelů, je volba dodavatele závislá na výhodnější nákupní ceně, kvalitě a aktuální dostupnosti zboží.

Pokud by dovozci a výrobci OOPP bez přímé vazby na konečného zákazníka změnili svůj business model ve směru realizace konečného prodeje, došlo by ke kolizi s jejich současnými odběrateli, kterými je i společnost Vochoc Trade, s.r.o. Dovozcům a výrobcům by výrazně vzrostly náklady spojené s distribucí a tímto by se vytvořil prostor pro úspěšné konkurování těmto podnikům jejich bývalými odběrateli. Z tohoto důvodu se tomu tak v současné době neděje. (interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o., 2015)

Odběratelé

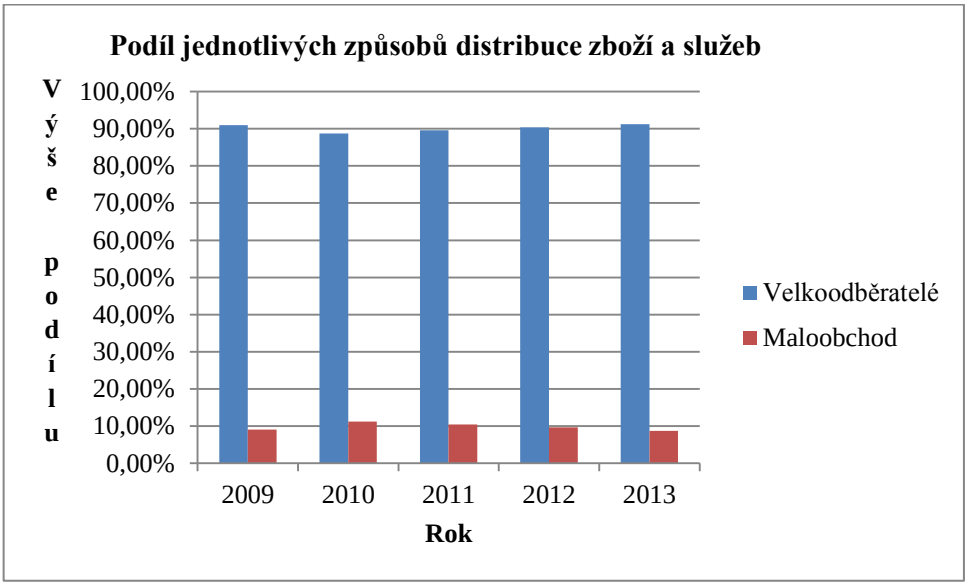
Odběratelé jsou v pozici, kdy si mohou dovolit diktovat částečně podmínky např. cenu, kvalitu, způsob komunikace apod.

Zaměstnanci společností (především výrobních společností) jsou povinni dle §104 Zákoníku práce dodržovat základní bezpečností předpisy o ochraně zdraví při práci, k čemuž jim slouží ochranné pracovní pomůcky, jejichž doporučení a výběr jsou úkolem bezpečnostního technika dané společnosti. Spotřeba OOPP je v těchto podnicích značná, i přestože se snaží vedení některých podniků výdej OOPP zaměstnancům snižovat z finančních důvodů. (interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o., 2015)

Z následujícího obrázku č. 2 lze vypozorovat rostoucí trend podílu velkoodběratelských firem na celkovém obratu společnosti na úkor lehce klesajícího podílu prodeje zboží prostřednictvím maloobchodu. Obrázek č. 3 znázorňuje počet expedic zboží a služeb společnosti mezi vybranými lety. Tento graf ukazuje rostoucí vývoj počtu expedic (prodejek) skrze oba distribuční kanály společnosti. Vzhledem k řádově srovnatelným naměřeným počtům expedic maloobchodního prodeje a expedic výrobním podnikům, avšak zároveň k velmi odlišným obratům maloobchodu a velkoodběratelů, lze konstatovat, že množství zboží prodaného prostřednictvím kamenné prodejny a e-shopu je několikanásobně nižší oproti zboží poskytnutému velkoodběratelům.

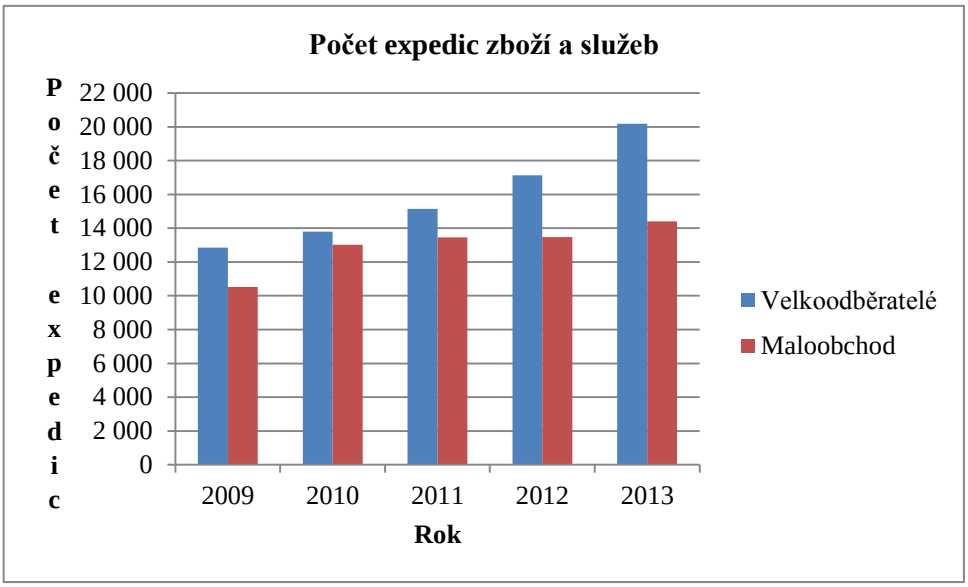
Při analýze hrozeb je nutné vzít v úvahu možný zánik významného odběratele či jeho přechod ke konkurenci v oblasti nákupu OOPP.

Obr. č. 2: Podíl jednotlivých způsobů distribuce zboží a služeb společnosti Vochoc Trade, s.r.o. mezi lety 2009 – 2013



Zdroj: vlastní zpracování (interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o., 2015)

Obr. č. 3: Počet expedic zboží a služeb společnosti Vochoc Trade, s.r.o. mezi lety 2009 – 2013



Zdroj: vlastní zpracování (interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o., 2015)

1.5.3 Analýza mikroprostředí

1.5.3.1 **Management podniku**

„Řízení podniku jako celku je úkolem vrcholového řízení podniku, které usiluje především o vzájemné skloubení jednotlivých činností tak, aby bylo dosaženo všech vytyčených cílů. Nositeli podnikových řídících rozhodnutí jsou v tržní ekonomice buď vlastníci, nebo orgány vytvořené vlastníky pro řízení podniku (management – především vrcholový).“ (Synek, 2010, s. 168)

Vzhledem k tomu, že se jedná o rodinný podnik, skládá se management podniku Vochoc Trade, s.r.o. z jednatele společnosti a z několika jeho rodinných příslušníků pracujících v této společnosti. Vedení společnosti nese veškeré kapitálové riziko a řídí celý podnik. Vedení podniku je zároveň i nejdůležitějším článkem všech zásadních rozhodnutí a je odpovědné za budoucí vývoj podniku.

Management podniku zcela opomíjí jakýkoliv systém odměňování obchodních zástupců, který by fungoval jako motivační aspekt a diferencoval jejich výkony. Společnost má dva obchodní zástupce. Roli obchodního zástupce plní také sám jednatel společnosti a jeho syn, kteří zprostředkovávají a udržují kontakt s klíčovými zákazníky podniku.

Management podniku se stará o vysokou odbornou kvalifikaci svých zaměstnanců v oboru OOPP. Zaměstnanci se pravidelně účastní odborných školících seminářů. (interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o, 2015)

1.5.3.2 **Marketing**

Společnost měla řadu let své hlavní prodejní místo umístěné poměrně blízko centru města Plzně. Od roku 2007 je prodejna situována o 3 km dále na okraji města nedaleko industriální zóny Borská pole. Nadnárodní společnosti mající své výrobní haly v této oblasti patří mezi důležité odběratele OOPP společnosti, která jim díky své strategické poloze poskytuje zásobování ochrannými pracovními prostředky v pravidelných smluvených intervalech.

Absolutní výhodou kamenných prodejen společnosti v Plzni a v Přešticích je jejich brzká otevírací doba (od 7:00) ve srovnání s konkurenčními prodejnami v Plzeňském kraji. Poslední tři roky je plzeňská pobočka otevřena zákazníkům také o víkendech

v předvánočním čase – tzv. adventní soboty. Zákazníci si během let zvykli na tyto prodejní soboty a tržby z prodeje v těchto dnech jsou tudíž srovnatelné s tržbami během pracovních dní.

Struktura e-shopu, jež se zdála dříve vyhovující, je nyní již zastaralá a nesplňuje podmínky příjemného uživatelského prostředí. Především malé portfolio způsobů dopravy a platby je jednou z častých negativních kritických poznámek ze strany internetových zákazníků společnosti.

Podnik pro svoji propagaci využívá v Plzni čtyř billboardů umístěných podél hlavních silničních tahů městem a několik dalších ukazatelů a reklamních ploch v Přešticích. Při zavedení nového výrobku obvykle vytváří i leták propagující tuto novinku. Další formou propagace společnosti je sponzoring – viz výše. (interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o, 2015)

Snahou společnosti Vochoc Trade, s.r.o. by mělo být využití naskytnutých příležitostí (mezinárodních veletrhů, stáží) k čerpání inspirací u zahraničních prodejců OOPP pro svoji vlastní činnost v tomto oboru. Společnost by měla sledovat chování zahraničních prodejců (trendy a inovace) a povšimnout si tak podnětů ke zlepšení dříve než její domácí konkurence.

1.5.3.3 **Informační technologie**

Společnost pro svoji podnikatelskou činnost využívá již od svého založení skladový a účetní systém Cézar. V tomto prostředí je zaznamenávána veškerá obchodní činnost s dodavateli a odběrateli, skladové hospodářství, účetnictví firmy a mzdová činnost společnosti. V systému lze také pracovat s historickými daty a s podrobnou databází dodavatelů a odběratelů. Velkou nevýhodou tohoto systému jsou neočekávané chyby, jejichž příčinou bývá přetíženost systému při přihlášení většího množství uživatelů ve stejný čas. (interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o., 2015)

1.5.3.4 **Výroba**

Podnik si nechává vyrábět své vlastní pracovní rukavice a pracovní oděvy v České republice, Slovenské republice, Jižní Korei a Pákistánu. Hlavním důvodem této strategické změny byla úspora výrobních nákladů a dostupnost kvalitních vstupních materiálů a technologií, čímž se zrychlil celý proces výroby. Tyto podstatné změny

přispěly k posílení konkurenceschopnosti podniku v ČR. (interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o, 2015)

1.5.3.5 **Výzkum a vývoj**

V rámci výzkumu a vývoje inovací v oblasti pracovních oděvů spolupracuje společnost Vochoc Trade, s.r.o. se společností Applycon s.r.o.**,** která je „*výrobní společností kabelových propojení a konektorové techniky, včetně konstrukčních a vývojových prací.“* (Applycon, 2015) Společnou snahou obou společností je výzkum a vývoj nové generace pracovních oděvů a pracovních rukavic z nových moderních materiálů – např. 3D textilie, která přinese uživatelům vysoký komfort a zároveň zachová danému oděvu jeho funkci a ochranu. (interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o., 2015)

Do analýzy mikroprostředí podniku je dále nutné zařadit **finanční analýzu podniku**, které bude věnována následující kapitola č. 2.

2 Finanční analýza společnosti Vochoc Trade, s.r.o.

Před každým finančním rozhodnutím managementu podniku by měla být provedena důkladná finanční analýza, jejíž výsledky přináší velmi cenné informace o dosavadním a historickém řízení „*majetkové a finanční struktury podniku, investiční a cenové politice, řízení zásob atd*.“ (Synek, 2007, s. 338)

Finanční analýza poskytuje interním a externím uživatelům podniku informace o finanční kondici podniku. Výstupy z finanční analýzy slouží také jako podkladová data pro sestavení finančního plánu podniku pro další hospodářské období. (Kislingerová, 2004)

Zpracování finanční analýzy by mělo vždy přinést náměty k nárůstu výkonnosti podniku a tím podpořit zvýšení hodnoty podniku. Při hodnocení výstupních dat finanční analýzy jsou podmiňujícími faktory ekonomické a neekonomické vlivy, které na podnik v daném prostředí působí a ovlivňují ho. (Růčková, Roubíčková, 2012; Synek, 2007)

Pro výpočty ukazatelů finanční analýzy poskytl podnik Vochoc Trade, s.r.o. data a interní informace za hospodářské roky 2009 – 2013.

2.1 Vstupní data pro provedení finanční analýzy

Finanční analýza je interní analýzou podniku. Podklady pro tuto analýzu lze nalézt v údajích a ukazatelích, které se týkají externí analýzy[1], ale také v interních údajích[2], které jsou přístupné zpravidla jen interním uživatelům. (Synek, 2007)

Díky moderním datovým archivům je možné finanční stav podniku následně porovnat s výsledky dosaženými konkurenčními podniky, podniky v témže odvětví a standardními hodnotami.[3] (Synek, 2007)

Finanční analýzy jednotlivých odvětví jsou dostupné na webových stránkách Ministerstva průmyslu a obchodu ČR. (Knápková, Pavelková, Šteker, 2012)

Základními vstupními podklady pro zanalyzování finanční kondice podniku Vochoc Trade, s.r.o. jsou **interní zdroje informací**, kterými jsou následující:

[1] „*Tato analýza je prováděna např. bankami, investory, obchodními partnery, zaměstnanci, finančními institucemi státu, konkurenčními podniky*.“ (Synek, 2007, s. 338)
[2] „*Těmito údaji jsou údaje z finančního a manažerského účetnictví, vnitropodnikové evidence, kalkulací.“* (Synek, 2007, s. 338)
[3] „*Tato činnost je součástí controllingu.“* (Synek, 2007, s. 338)

- finanční výkazy tvořící účetní závěrku (zjednodušená rozvaha a zjednodušený výkaz zisku a ztráty za hospodářské roky 2009 – 2013 jsou dostupné v příloze A a v příloze B této práce),
- data z manažerského účetnictví,
- interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o.

Další cenné informace a hodnotná data lze nalézt v **externích zdrojích**, jako jsou např.:

- *oficiální ekonomické statistiky,*
- *komentáře odborného tisku,*
- *nezávislé hodnocení a prognózy atd.* (Knápková, Pavelková, Šteker, 2012, s. 19)

2.2 Uživatelé výstupů finanční analýzy

Informace, které podnik získá prostřednictvím finanční analýzy, jsou dále poskytovány nejen vedení podniku, ale také dalším interním a externím uživatelům, kteří určitým způsobem kooperují s daným podnikem a mají zájem na jeho pozitivním rozvoji. (Kislingerová, 2004)

K **interním uživatelům** výstupů finanční analýzy podniku Vochoc Trade, s.r.o. patří:

- jednatel podniku,
- zaměstnanci.

K **externím uživatelům** výstupů finanční analýzy podniku Vochoc Trade, s.r.o. patří:

- banky,
- stát a jeho orgány. (interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o., 2015)

2.3 Metody finanční analýzy

V této práci bude finanční analýza provedena kombinací následujících metod:

- horizontální a vertikální analýza,
- analýza rozdílových ukazatelů,
- analýza poměrových ukazatelů,
- analýza ukazatelů aktivity,
- analýza ukazatelů rentability,
- analýza ukazatelů zadluženosti,

- analýza soustav ukazatelů,
- analýza souhrnných ukazatelů.

2.3.1 Horizontální a vertikální analýza

„Technika procentního rozboru spočívá v rozboru absolutních vstupních dat a zpracování rozboru vertikální (tj. procentní rozbor) a horizontální (tj. výpočet rozdílů a indexů) struktury účetních výkazů.“ (Kislingerová, 2004, s. 79)

2.3.1.1 **Bilanční pravidla**

Bilanční pravidla stanovují optimální strukturu kapitálové struktury podniku.

Za tato pravidla jsou považována následující:

Zlaté bilanční pravidlo

Toto pravidlo je implementováno při horizontální struktuře rozvahy a je založeno na potřebě sjednocení doby trvání stálého majetku s dobou trvání jednotlivých zdrojů. „*V mírnější podobě jsou dlouhodobým majetkem stálá aktiva a dlouhodobými zdroji je vlastní kapitál, v přísnější podobě se do dlouhodobého majetku zařazují i trvale vázaná oběžná aktiva a do dlouhodobých zdrojů i dlouhodobý cizí kapitál*.“ (Synek, 2007, s. 341)

Zlaté pravidlo vyrovnání rizik

Toto pravidlo se vztahuje k vertikální struktuře kapitálu. Pravidlo poukazuje na poměr vlastního a cizího kapitálu, který by měl být vyrovnaný, tedy 1:1. Přísnější podoba pravidla říká, že velikost vlastního kapitálu by měla převažovat nad velikostí cizích zdrojů, čímž se snižuje riziko věřitelských vkladů, avšak dochází zároveň i ke snížení působení finanční páky. (Synek, 2007)

Jako další pravidla aplikovaná při procentním rozboru výkazů společnosti jsou následující:

- *Zlaté pari pravidlo,*
- *Zlaté poměrové pravidlo,*
- *Pravidlo jedna ku jedné,*
- *Pravidlo dva ku jedné.* (Synek, 2007, s. 342)

Tato pravidla lze využít při hodnocení současné, minulé i budoucí úvěroschopnosti, zadluženosti, likvidity, výnosnosti podniku a také pro mezipodnikové srovnávání, jak v podmínkách ČR, tak mezinárodně. (Synek, 2007)

2.3.1.2 **Horizontální analýza účetních výkazů**

*„Srovnávání ukazatelů v čase je označováno jako **horizontální analýza**.*“ (Synek, 2007, s. 339)

Horizontální analýza je sestavena pomocí bazických a řetězových indexů, jejichž průběh lze přehledně znázornit také graficky. (Synek, 2007)

Absolutní výše změny a následné vyjádření procentuální změny vzhledem k základnímu roku se vypočte dle vztahu:

$$Absolutní\ změna = ukazatel_t - ukazatel_{t_{-1}}$$

$$\%\ změna = \frac{(absolutní\ změna\ \times 100)}{ukazatel_{t_{-1}}}$$

(Knápková, Pavelková, Šteker, 2012, s. 68)

Rozbor horizontální struktury účetních výkazů přináší pohled na to, o kolik jednotek a o kolik procent došlo ke změně určité položky finančního výkazu v průběhu zkoumaných hospodářských roků.[4] Hlavním cílem horizontální analýzy je „*změřit pohyby jednotlivých veličin a to absolutně a relativně a změřit jejich intenzitu.“* (Kislingerová, 2004, s. 79)

V případě procentuální analýzy rozvahy je jako výchozí základní bod zvolena výše aktiv a pasiv. „*Dle zvolené základny je pak rozlišována analýza majetkové struktury (základnou jsou aktiva) a analýza finanční struktury (základnu tvoří pasiva).“* (Knápková, Pavelková, Šteker, 2012, s. 68) Při procentuální analýze výkazu zisku a ztráty je brán jako základ (100 %) výše celkových nákladů (výnosů). (Knápková, Pavelková, Šteker, 2012)

[4] Pokud jsou předmětem zájmu analýzy účetní výkazy dvou po sobě jdoucích obdobích, je nutné počítat s indexy řetězovými. Pro každou jinou kombinaci hospodářských roků, než je meziroční srovnávání, je pro výpočet změn příslušných položek pracováno s indexy bazickými. (Kislingerová, 2004)

Horizontální analýza rozvahy

Horizontální analýza aktiv

Hodnota celkových aktiv mezi lety 2009 – 2013 výrazně kolísala – viz tabulka č. 2. Grafický průběh vývoje výše aktiv a horizontální analýzu veškerých položek rozvahy společnosti Vochoc Trade, s.r.o. je možné nalézt v přílohách C a D této práce.

Mezi lety 2009 – 2011 si nelze nepovšimnout nárůstu celkových aktiv o více než 12.000.000 Kč. Největší podíl na této změně mělo navýšení dlouhodobého hmotného majetku (koupě budovy) v roce 2011. Vedlejšími příčinami nárůstu celkových aktiv bylo zvýšení zásob a zboží na skladě a pohledávek z obchodních vztahů. V roce 2012 došlo k nákupu nového osobního automobilu a k prodeji části skladových prostor jednateli společnosti, čímž došlo k snížení stálých aktiv o necelých 40 %. Hodnota oběžných aktiv se však v tomto roce opět zvýšila o 8,24 % oproti roku předchozímu. Rok 2013 přinesl změny především opět v hodnotě krátkodobých aktiv – zvýšení o 18,3 %. Významnou příčinou změn dlouhodobých aktiv jsou samozřejmě také odpisy, o jejichž výši je hodnota jednotlivých aktiv každoročně ponížena. Časové rozlišení vykazuje během pozorovaných let kolísavou tendenci. Mezi náklady příštích období řadí společnost zejména pojistné budov, automobilů a odpovědností.

Tab. č. 2: Horizontální analýza aktiv společnosti Vochoc Trade, s.r.o. mezi lety 2009 – 2013

Položka / Rok	2009/2010		2010/2011		2011/2012		2012/2013	
	Abs. změna	% změna	Abs. změna	% změna	Abs. změna	% změna	Abs. změna	% změna
Aktiva celkem	3 212 000	14,84%	9 058 000	36,45%	-3 290 000	-9,70%	3 605 000	11,77%
Dlouh. majetek	-701 000	-8,92%	5 509 000	77,00%	-5 046 000	-39,85%	-577 000	-7,57%
Oběžný majetek	3 986 000	29,26%	3 560 000	20,21%	1 744 000	8,24%	4 193 000	18,30%
Čas. rozlišení	-73 000	-45,91%	-11 000	-12,79%	12 000	16,00%	-10 000	-11,49%

Zdroj: vlastní zpracování (interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o., 2015)

Horizontální analýza pasiv

Výše základního kapitálu a fondů zůstávají po celou dobu fixní. Na celkovou změnu hodnoty vlastního kapitálu má tedy vliv jen nerozdělený zisk minulých let a výsledek hospodaření běžného účetního období.

Pro pokrytí nedostatečné výše vlastního kapitálu využívá podnik cizích zdrojů – v nejvyšší míře závazků vůči dodavatelům a dlouhodobého bankovního úvěru. Mezi

lety 2009 – 2010 společnost nevyužívala žádné bankovní úvěry, avšak i přesto došlo k nárůstu výše cizích zdrojů zejména z důvodu nahromadění krátkdobých závazků vůči svým obchodním partnerům, které vyplývají z neuhrazených přijatých faktur. Výrazný nárůst výše cizího kapitálu v roce 2011 byl důsledkem využitím dlouhodobého bankovního úvěru na koupi nové budovy. Tento úvěr byl splacen v plné výši ještě téhož roku. V roce 2011 dosáhly své maximální výše také krátkodobé závazky vůči dodavatelům – od konce roku 2010 se zvýšily o 62,57 %. V nadcházejícím roce 2012 se společnost snažila snižovat zejména tento typ závazků – krátkodobé závazky poklesly o téměř 9 % a celková hodnota cizích pasiv vykázala pokles o 17,43 %. V posledním sledovaném roce se cizí zdroje zvýšily opět o více než 16 %. Problematická položka Závazky z obchodních vztahů se opět nepatrně zvýšila v porovnání s rokem 2012. Součástí cizích zdrojů v roce 2013 je také nevyplacený podíl jednateli společnosti ve výši 1.000.000 Kč. Výše závazků k zaměstnancům a k České správě sociálního zabezpečení a zdravotním pojišťovnám jsou závislé na aktuálním počtu zaměstnanců, výši jejich mezd a výši sociálního a zdravotního pojištění placeného zaměstnavatelem – průběh jejich vývoje je tedy opodstatněný.

Položka dlouhodobých jiných závazků vykazovala v prvním roce pozorování nulovou hodnotu. Do této položky spadají v následujících letech úvěry, kterých podnik využívá na nákup nákladních a osobních automobilů. Mezi hospodářskými lety 2010 – 2013 společnost tímto způsobem zafinancovala pořízení čtyř vozidel.

V následující tabulce č. 3 jsou znázorněny změny hlavních položek pasiv v absolutním i relativním vyjádření. Grafický vývoj těchto položek lze nalézt v příloze D.

Tab. č. 3: Horizontální analýza pasiv společnosti Vochoc Trade, s.r.o. mezi lety 2009 – 2013

Položka / Rok	2009/2010		2010/2011		2011/2012		2012/2013	
	Abs. změna	% změna	Abs. změna	% změna	Abs. změna	% změna	Abs. změna	% změna
Pasiva celkem	3 212 000	14,84%	9 058 000	36,45%	-3 290 000	-9,70%	3 605 000	11,77%
Vlastní kapitál	2 323 000	14,63%	3 482 000	19,13%	-1 158 000	-5,34%	1 923 000	9,37%
Cizí zdroje	889 000	15,42%	5 576 000	83,81%	-2 132 000	-17,43%	1 682 000	16,66%

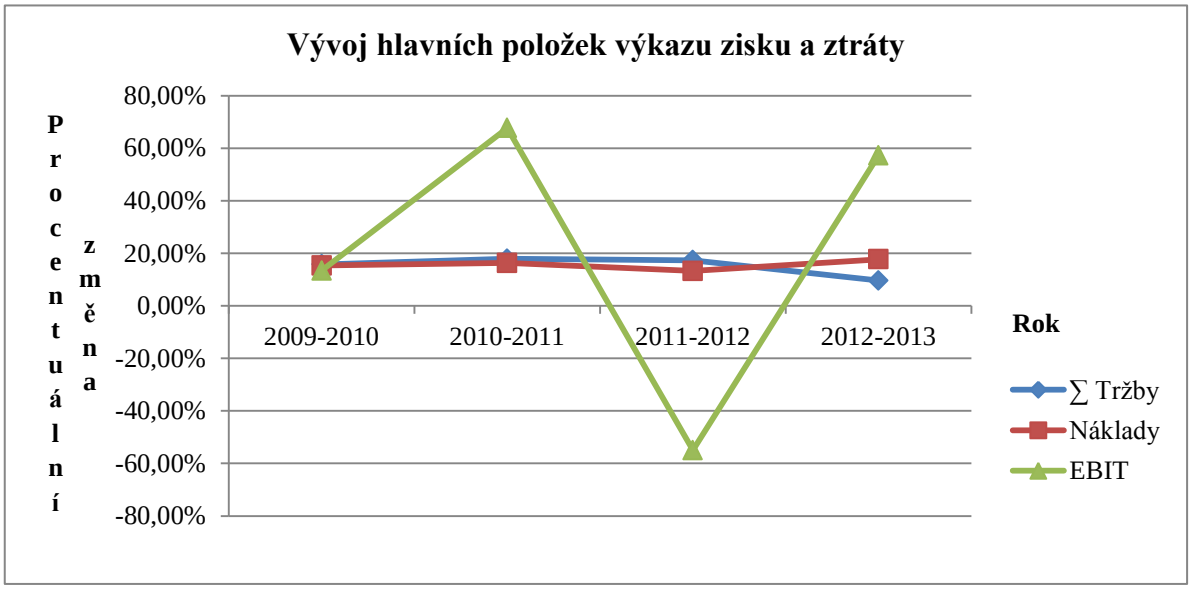
Zdroj: vlastní zpracování (interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o., 2015)

Horizontální analýza výkazu zisku a ztráty

Horizontální analýza výkazu zisku a ztráty společnosti ukazuje, jak se jednotlivé náklady a výnosy podílely na výsledku hospodaření.

Obrázek č. 4 znázorňuje časový vývoj hlavních položek výkazu zisku a ztráty v relativním vyjádření – tedy sumy tržeb[5], nákladů a výsledku hospodaření před úroky a zdaněním.

Obr. č. 4: Vývoj hlavních položek výkazu zisku a ztráty společnosti mezi lety 2009 – 2013



Zdroj: vlastní zpracování (interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o., 2015)

Nejdynamičtější změny veškerých položek v absolutním i relativním vyjádření jsou přehledně tabelizovány v příloze E této práce. Největší pozitivní zvrat (nárůst o 4.216,41 %) nastal mezi lety 2011 – 2012, kdy byla odprodána část skladových prostor soukromé osobě. Další výkyvy v této položce jsou většinou zapříčiněné prodejem automobilů a materiálu. Největší kladné změny nárůstu tržeb z prodeje vlastních výrobků a služeb[6] bylo docíleno v roce 2013, kdy došlo k navýšení této položky o necelých 690 % oproti roku 2012. S touto změnou souvisí samozřejmě i nárůst výkonové spotřeby, tzn. spotřeby materiálu a energie a přidružených služeb v tomto období.

[5] Sumu tržeb tvoří následující položky: Tržby za prodej zboží, Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb, Tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu.
[6] Mezi tržby vlastních výrobků a služeb společnost řadí zejména dopravné a tržby z poskytování potisků a výšivek na pracovní oděvy. (interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o., 2015)

Rostoucí počet zaměstnanců byl důvodem ke zvýšení mzdových nákladů a samozřejmě i nákladů na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění zaměstnanců. Položka Přidaná hodnota v sobě dále obsahuje změny daní a poplatků a oprávek, jejichž vývoj byl v čase také značně proměnlivý. (interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o., 2015)

Společnost by měla věnovat nejvyšší pozornost zejména položce provozního výsledku hospodaření, protože ten je v podstatě smyslem celé podnikatelské činnosti a poskytuje informaci o efektivnosti hospodaření podniku. Provozní výsledek hospodaření dále ovlivňoval ostatní kategorie tvořící výsledek hospodaření podniku.

2.3.1.3 **Vertikální analýza účetních výkazů**

„Cílem analýzy vertikální struktury účetních výkazů je zjistit, jak se např. jednotlivé majetkové části podílely na bilanční sumě." (Kislingerová, 2004, s. 79)

Výstupem vertikální analýzy je zobrazení *„procentního podílu jednotlivých položek rozvahy na aktivech a položek výsledovky na výnosech (tržbách)."* (Synek, 2007, s. 339)

Vypočtené procentní podíly poskytují srovnání podniku z pohledu finanční stránky v rámci podniku v určitém časovém rozsahu a uživatelé výstupů finanční analýzy tím získají konkrétnějšího představu o postavení podniku mezi srovnávanými hospodářskými roky. (Synek, 2007)

Vertikální analýza rozvahy

Vertikální analýza veškerých aktiv a pasiv společnosti Vochoc Trade, s.r.o. je přehledně shrnuta v tabulce v příloze F. Obrázek č. 5 znázorňuje vývoj podílu hlavních složek aktiv a pasiv v jednotlivých pozorovaných letech.

Vertikální analýza aktiv

Výše aktiv mezi lety 2009 – 2013 vykazovala kolísavý vývoj způsobený vlivem pohyblivé výše stálých a oběžných aktiv.

Většinový podíl na celkových aktivech společnosti zabírala ve všech pozorovaných letech oběžná aktiva, jejichž výše ve vztahu k celkovým aktivům vykazovala v čase dokonce rostoucí trend – vyjma roku 2011. Tento nárůst je způsoben zejména vytvářením vyšších zásob zboží a materiálu, a zároveň také navyšováním pohledávek vůči odběratelům, které jsou pro podnik z hlediska finanční stránky nepříjemnou přítěží. K velké změně na bankovních účtech došlo v roce 2011. Z finančních prostředků na

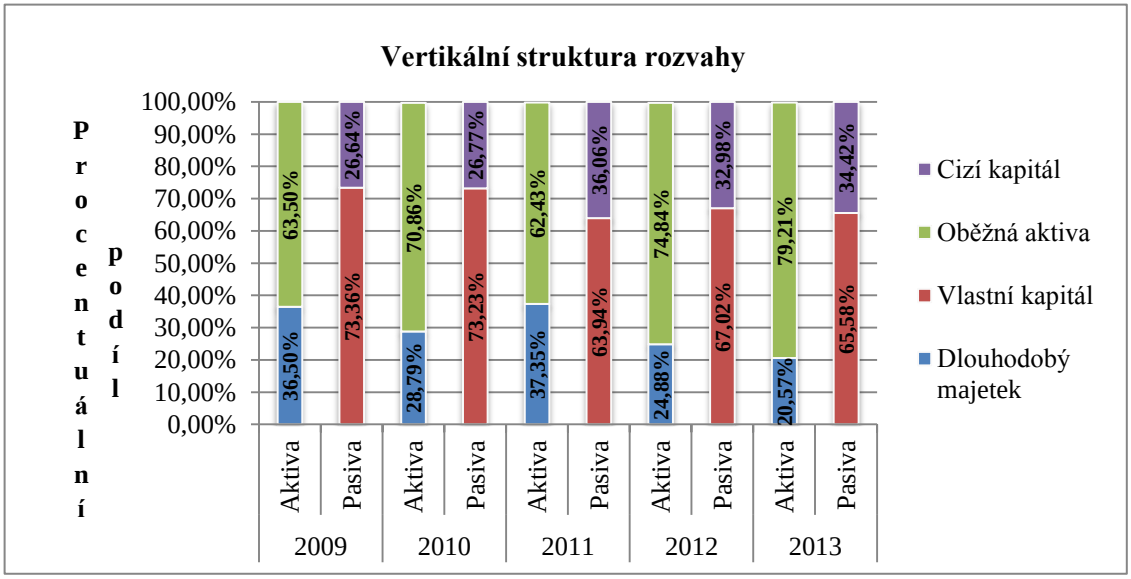
bankovním účtu společnost částečně pokryla koupi nové budovy, jejíž hodnota navýšila podíl stálých aktiv na celkových aktivech o téměř 10 %. Vývoj podílu dlouhodobého majetku na celkových aktivech společnosti procházel v pozorovaných letech velkými změnami, jejichž příčinami byly zejména pohyby v položce stavby, které podnik vlastnil. Na výši dlouhodobých aktiv v rozvaze vůči celkovým aktivům mají samozřejmě vliv také odpisy.

Vertikální analýza pasiv

Aktiva společnosti jsou kryta vlastním i cizím kapitálem. Ve všech pozorovaných letech převyšuje vlastní kapitál cizí zdroje, což je jednou ze základních známek finančně zdravé společnosti – viz výše tzv. Zlaté pravidlo vyrovnání rizik. Podíl vlastního kapitálu na celkových zdrojích společnosti tvořil průměrně 67,77 %. V letech 2009 a 2010 byly celkové zdroje tvořeny vlastním kapitálem až z téměř 3/4.

Nejvíce cizích pasiv podnik využíval v hospodářském roce 2011. V tomto roce podnik splácel bankovní úvěr, který mu byl poskytnut bankou na koupi skladové budovy v sousedství prodejního místa v Plzni.

Obr. č. 5: Vertikální struktura rozvahy společnosti Vochoc Trade, s.r.o. mezi lety 2009 – 2013



Zdroj: vlastní zpracování (interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o., 2015)

Vertikální analýza výkazu zisku a ztráty

Jako vztažná veličina byly při vertikální analýze výkazu zisku a ztráty použity celkové tržby[7], poněvadž tvoří nejvýznamnější část celého výkazu. Tabulka č. 4 znázorňuje vývoj podílu jednotlivých položek výkazu zisku a ztráty v pozorovaných letech 2009 – 2013. Příloha G této práce zobrazuje vertikální analýzu veškerých položek výkazu zisku a ztráty.

Tab. č. 4: Vertikální analýza výkazu zisku a ztráty společnosti Vochoc Trade, s.r.o. mezi lety 2009 – 2013

	2009	2010	2011	2012	2013
Celkové tržby	47 148 000	54 581 000	64 363 000	75 544 000	82 824 000
Tržby za prodej zboží	99,13%	99,25%	99,70%	92,56%	99,06%
Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb	0,79%	0,67%	0,10%	0,13%	0,91%
Výkonová spotřeba	8,41%	7,38%	7,33%	6,01%	6,58%
Přidaná hodnota	19,08%	18,41%	19,59%	14,87%	15,58%
Tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu	0,08%	0,08%	0,20%	7,31%	0,03%
Provozní výsledek hospodaření	6,39%	6,49%	8,08%	3,81%	4,73%
Finanční výsledek hospodaření	-1,11%	-1,28%	-0,84%	-0,96%	-0,74%
Výsledek hospodaření za účetní období	4,19%	4,10%	5,84%	2,24%	3,21%
Výsledek hospodaření před zdaněním	5,29%	5,21%	7,24%	2,85%	3,99%

Zdroj: vlastní zpracování (interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o., 2015)

Z této analýzy je zřejmé, že zejména tržby za prodej zboží mají hlavní podíl na celkových tržbách – v některých letech ne-li téměř 100 %. Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb tvoří ve srovnání s tržbami za prodej zboží ve všech letech jen mizivou část z celkových tržeb. Tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu dosáhly maximální výše v roce 2012 – 7,31 %, v dalším roce opět výše této položky poklesla na podobnou úroveň, které dosahovala před rokem 2012.

2.3.2 Analýza rozdílových ukazatelů

Cílem této metody je rozbor finanční kondice podniku se zaměřením se na jeho likviditu. Hlavním ukazatelem této analýzy je **čistý pracovní kapitál** (dále jen ČPK), pro jehož vyjádření je nezbytné znát výši oběžných aktiv podniku ve finančním vyjádření a množství krátkodobých cizích zdrojů, kterými jsou kryta celková aktiva podniku. ČPK je poté vyjádřen jako rozdíl mezi těmito dvěma údaji. (Knápková, Pavelková, 2010)

[7] Celkové tržby jsou sumou tržeb za prodej zboží, tržeb za prodej vlastních výrobků a služeb a tržeb z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu.

$$\check{C}PK = oběžná\ aktiva - krátkodobé\ cizí\ zdroje$$

(Knápková, Pavelková, 2010, s. 83)

ČPK je tedy ta část oběžných aktiv, která je kryta dlouhodobými pasivy. (Knápková, Pavelková, 2010)

Tento ukazatel významně ovlivňuje platební schopnost podniku. „*Má-li být podnik likvidní, musí mít potřebnou výši relativně volného kapitálu, tzn. přebytek krátkodobých likvidních aktiv nad krátkodobými zdroji.“* (Knápková, Pavelková, 2010, s. 84)

Dle tabulky č. 5 lze sledovat zvyšující se tendenci ČPK během pozorovaných let. Míra tohoto ukazatele značí, že oběžná aktiva převyšují krátkodobé cizí zdroje, kterými je tato část aktiv kryta. Společnost má tedy v případě nouze možnost využít tzv. „finanční polštář“. (Růčková, 2011)

Tab. č. 5: Analýza rozdílových ukazatelů společnosti Vochoc Trade, s.r.o. mezi lety 2009 – 2013

Rok / Ukazatel	**ČPK**	**ČPP**
2009	7 861 000	-4 937 000
2010	11 039 000	-4 428 000
2011	10 431 000	-9 990 000
2012	13 107 000	-9 005 000
2013	15 486 000	-9 458 000

Zdroj: vlastní zpracování (interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o., 2015)

Dalším ukazatelem spadajícím do této metody finanční analýzy jsou **čisté pohotové prostředky** (dále jen ČPP), které vyjadřují okamžitou likviditu právě splatných krátkodobých závazků. ČPP jsou vyjádřeny vztahem:

$$\check{C}PP = pohotové\ peněžní\ prostředky - okamžitě\ splatné\ závazky$$

(Knápková, Pavelková, 2010, s. 84)

Jako pohotové peněžní prostředky jsou uvažovány jen zůstatkové stavy na běžných bankovních účtech a hotovost[8]. Výstupem tohoto ukazatele je tedy nejvyšší stupeň likvidity, jakého lze dosáhnout. (Knápková, Pavelková, 2010)

[8] V běžných výpočtech jsou mezi pohotové peněžní prostředky zahrnovány i krátkodobé cenné papíry a krátkodobé termínované vklady. (Knápková, Pavelková, 2010)

Tento ukazatel vykazuje ve všech pozorovaných letech záporné hodnoty – viz tabulka č. 5, což značí, že okamžitě splatné závazky jsou vyšší než pohotové peněžní prostředky. Z tohoto důvodu je podnik nucen využívat k úhradě okamžitě splatných závazků, krátkodobě i cizí kapitál. Příčinou této situace je vysoká míra krátkodobých pohledávek – především ze strany odběratelů.

2.3.3 Analýza poměrových ukazatelů

Finanční poměrové ukazatele tvoří základ finanční analýzy podniku. Jsou výsledkem podílu dvou ukazatelů v absolutní hodnotě. Pomocí poměrových ukazatelů lze porovnávat daný podnik s jiným podnikem nebo s průměrnými výsledky odpovídajících ukazatelů v celém odvětví. (Synek, 2007)

Mezi poměrové indikátory hodnotící a analyzující finanční situaci podniku jsou řazené tyto skupiny ukazatelů:

- *ukazatele likvidity (liquidity ratios),*
- *ukazatele aktivity (asset management ratios),*
- *ukazatele zadluženosti (debt management ratios),*
- *ukazatele výnosnosti (profitability ratios)*. (Synek, 2007, s. 342)

2.3.3.1 **Ukazatele likvidity**

Ukazatele likvidity měří schopnost podniku uspokojit své běžné splatné závazky. (Synek, 2007)

Aby byl podnik schopen dlouhodobě efektivně fungovat, musí být likvidní. „*Tento požadavek je ale v rozporu s požadavkem rentability, neboť aby byl podnik likvidní, musí mít vázány určité prostředky v oběžných aktivech, zásobách, pohledávkách a na účtu. Výsledná likvidita je proto vždy určitým kompromisem o udržení co nejnižší úrovně při neohrožení existence firmy.“* (Kislingerová, 2004, s. 401)

V praxi se likvidita člení na tři typy, které se liší stupněm likvidnosti aktiv, jichž se týkají. Výstupní hodnoty výpočtů běžné a pohotové likvidity podniku Vochoc Trade, s.r.o. budou graficky znázorněny a porovnány s hodnotami dosaženými v odvětví - viz obr. č. 6.

Běžná likvidita

Běžná likvidita (také známa pod pojmem likvidita 3. stupně, ukazatel solventnosti či poměrový ukazatel pracovního kapitálu) je ukazatelem, který měří platební schopnost podniku z hlediska kratšího časového úseku – většinou vychází z měsíčních údajů. Vzhledem k jednoduchému postupu při výpočtu tohoto ukazatele je v praxi velmi často využíván, i přestože jeho výsledky nepřináší vysokou vypovídací hodnotu o likviditě podniku. Výsledek běžné likvidity je porovnáván s průměrem v odvětví. (Synek, 2007)

Výpočet tohoto ukazatele je prováděn takto:

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

(Kislingerová, 2004, s. 104)

Běžná likvidita podniku Vochoc Trade, s.r.o. spadá ve všech pozorovaných letech do doporučeného intervalu 1,5 – 2,5. Pouze v roce 2010 je běžná likvidita vyšší než 2,5, avšak tento přesah je ještě v toleranci. Pro věřitele podniku[9] by bylo výhodnější, pokud by se běžná likvidita blížila více horní hranici intervalu. Vyšší hodnoty značí nižší riziko platební neschopnosti v krátkém období, a tedy vyšší schopnost podniku uspokojit své věřitele v situaci, kdy by byl podnik nucen proměnit svá veškerá oběžná aktiva v hotovost a splatit tak své krátkodobé závazky v co nejkratší možné době. Toto riziko může být způsobené neprodejností výrobků podniku (realizační riziko) nebo nízkou likviditou odběratelů podniku (inkasní riziko). V porovnání s odvětvím jsou dosažené hodnoty podniku ve všech sledovaných letech vyšší. Tento fakt značí, že se podnik řadí mezi solventní podniky. (interní informace podniku Vochoc Trade, s.r.o., 2015; Synek, 2007)

Pohotová likvidita

Pohotová likvidita (často označována také pojmem rychlá likvidita či likvidita 2. stupně) bere v potaz fakt, že jednotlivá aktiva se liší svojí likvidností. Z tohoto důvodu jsou od oběžných aktiv odečteny zásoby, poněvadž tvoří nejméně likvidní část oběžných aktiv a jejich prodej může být v některých případech i ztrátový – v krajním

[9] Věřiteli podniku Vochoc Trade, s.r.o. jsou jeho dodavatelé, zaměstnanci, jednatel společnosti a stát. (interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o., 2015)

případě pro podnik až likvidační. Pomocí tohoto ukazatele je reálněji znázorněna okamžitá platební schopnost podniku. (Kislingerová, 2004)

$$Rychlá\ likvidita = \frac{Oběžná\ aktiva - zásoby}{Krátkodobé\ závazky}$$

(Kislingerová, 2004, s. 104)

Pohotová likvidita podniku je v jednotlivých letech značně odlišná. Dosahuje hodnot v rozmezí celého doporučeného intervalu 1 – 1,5. V roce 2011 je hodnota ukazatele dokonce mírně nižší než 1, což značí lehkou nadmíru zásob ve struktuře aktiv podniku. Vyšší hodnoty ukazatele jsou výhodné pro jeho věřitele, avšak společnost upozorňují na nadmíru nezhodnocených pohotových prostředků, které by mohly být rozumněji uložené – např. na spořicím účtu, kde by přinášely úroky či poskytnuté jako úročená půjčka. Pohotová likvidita podniku ve všech letech značí, že podnik by byl v případě nutnosti schopen splatit své závazky včas a v plné výši, aniž by musel rozprodat své zásoby. Pohotová likvidita podniků v odvětví je s tímto podnikem srovnatelná. (interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o., 2015)

Peněžní likvidita

Posledním typem ukazatele likvidity je peněžní likvidita (také hotovostní poměr či likvidita 1. stupně). Pro vyjádření hodnoty tohoto typu likvidity je brán v úvahu jen finanční majetek společnosti (hotovost, účty v bankách a obchodovatelné krátkodobé cenné papíry). Společnost Vochoc Trade, s.r.o. nedržela v pozorovaných letech žádné obchodovatelné krátkodobé cenné papíry. (Synek, 2007; interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o., 2015)

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

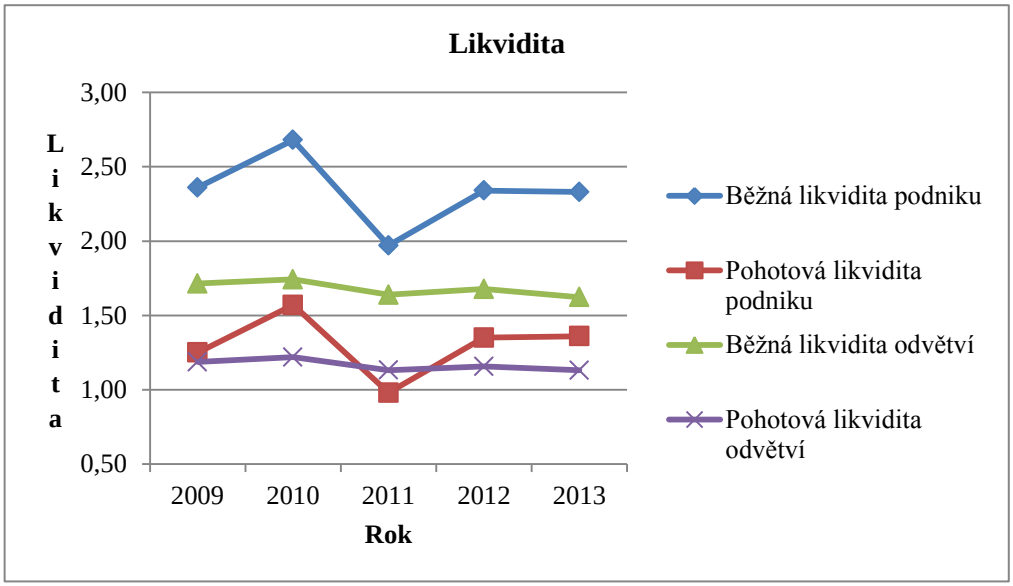
(Kislingerová, 2004, s. 105)

Peněžní likvidita podniku přináší nejrealističtější pohled na platební schopnost podniku. Ani v jednom pozorovaném roce peněžní likvidita nedosahuje doporučené hodnoty 0,5. Podnik by tudíž nebyl schopen splatit své krátkodobé závazky vůči věřitelům jen z těchto prostředků.

Následující graf (viz obr. č. 6) vykresluje změny ve vývoji běžné a pohotové likvidity podniku a porovnává tyto hodnoty s odvětvovým průměrem. Běžná likvidita podniku

výrazně převyšuje ve všech pozorovaných letech průměrnou běžnou likviditu v odvětví. Pohotová likvidita se v roce 2011 propadla pod průměrnou hodnotu v odvětví, avšak v roce 2012 opět převýšila odvětvový průměr. Tento stav si podnik dokázal zachovat i v roce 2013.

Obr. č. 6: Vývoj likvidity podniku Vochoc Trade, s.r.o. a v odvětví mezi lety 2009 – 2013



Zdroj: vlastní zpracování (interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o., 2015; MPO, 2015)

2.3.3.2 **Ukazatele aktivity**

Ukazatele aktivity vyhodnocují schopnost podniku efektivně hospodařit se svými aktivy. Tyto ukazatele jsou významné pro získání informací o vázanosti peněz v majetku podniku – v případě přebytečného množství aktiv vznikají podniku zbytečné náklady a v případě nedostatku aktiv ubíhá podniku zisk v podobě ušlých tržeb. Pro zdravě se vyvíjející podnik musí být tedy velikost aktiv optimální. Hodnoty těchto ukazatelů by měly být pravidelně sledovány a porovnávány s odvětvovým průměrem. (Růčková, 2011)

Literatura uvádí jako nejčastěji vyjadřované ukazatele aktivity následující:

Počet obrátek zásob a doba obratu zásob

Ukazatel počtu obrátek zásob sleduje, kolikrát během jednoho roku byly zásoby vyskladněny a znovu naskladněny. (Synek, 2007)

$$Obrat\ zásob = \frac{Tržby\ (Náklady)^{10}}{Průměrná\ zásoba^{11}}$$

(Synek, 2007, s. 344)

Je-li obrat zásob rozpočten na jednotlivé dny v roce (vydělením 360 počtem obrátek), znázorňuje získaná hodnota dobu obratu zásob ve dnech. Snahou finančních manažerů společností je zvyšování doby obratu zásob, poněvadž jen tak docílí kratší doby obratu a tím dojde k zvýšení zisku dané společnosti. Tento ukazatel je upřednostňován v podnicích v ČR. (Synek, 2007)

$$Doba\ obratu\ zásob = \frac{360}{Obrat\ zásob}$$

(Synek, 2007, s. 344)

Tab. č. 6: Počet obrátek zásob a doba obratu zásob společnosti Vochoc Trade, s.r.o. mezi lety 2009 – 2013

Rok / Ukazatel	**Počet obrátek zásob**	**Doba obratu zásob**
2009	5,64	63,81
2010	5,90	61,04
2011	5,23	68,89
2012	5,23	68,87
2013	6,02	59,77

Zdroj: vlastní zpracování (interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o., 2015)

Tabulka č. 6 zachycuje vývoj výše zmíněných dvou ukazatelů. Rychlost obratu zásob mezi lety 2009 – 2013 kolísala velmi nepatrně a dosahovala v tomto období průměrně 5,61 obrátek zásob za 1 rok. V roce 2013 lze spatřit nejvyšší hodnotu – zásoby podniku byly „obráceny“ více než 6 krát.

[10] *„Protože jsou zásoby obvykle oceněny v nákladech na jejich pořízení, je žádoucí v čitateli zlomku místo tržeb, jež jsou vyjádřené v tržních cenách, použít „náklady na prodané zboží“.“* (Synek, 2007, s. 344)

[11] *„Použití „průměrného stavu zásob“ také zpřesní výpočet. (Průměrnou hodnotu lze získat zprůměrováním počátečního a konečného stavu zásob či např. zprůměrováním měsíčních údajů)“* (Synek, 2007, s. 344)

Při rozpočtení těchto hodnot na jednotlivé dny v roce lze pozorovat nejpříznivější hodnotu v roce 2013 (59,77 dne), díky čemuž mohlo být použito k dosažení zisku menšího množství kapitálu z důvodu kratší doby vázání zásob v podniku. Vypočtené hodnoty tohoto ukazatele lze zhodnotit dvěma způsoby. Vzhledem k tomu, že společnost je primárně obchodní společností, dosahuje tento ukazatel velmi nepříznivých hodnot, poněvadž doba, kdy jsou zásoby uvnitř podniku a nepřináší podniku zisk je velmi vysoká. Společnost je ale zároveň výrobním podnikem a v tomto případě jsou tyto vyšší hodnoty odůvodnitelné a naopak uspokojivé – část zásob je tvořena materiálem, který společnost skladuje pro výrobu vlastních výrobků (pracovní oděvy). Příčinami zpomalení doby obratu zásob v posledních letech jsou striktnější dodavatelské podmínky velkoodběratelů, kdy někteří odběratelé požadují pravidelné zásobování vlastních konsignačních skladů, či změna naskladňování OOPP podniky způsobem Just-In-Time („Právě včas“). Z těchto důvodů je podnik Vochoc Trade, s.r.o. nucen držet neustále vysoký stav zásob na skladě a flexibilně se přizpůsobovat aktuálním potřebám svých zákazníků. (interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o., 2015)

Průměrná doba inkasa pohledávek a doba obratu splacení závazků

Pomocí ukazatele průměrné doby inkasa pohledávek lze sledovat průměrnou dobu od vytvoření pohledávky (výnosu) do příjmu peněz za prodané výrobky, služby či zboží. Průměrná doba inkasa je ovlivněna platební politikou společnosti. (Synek, 2007)

$$Průměrná\ doba\ inkasa\ pohledávek = \frac{Pohledávky\ z\ obchodního\ styku}{Jednodenní\ tržby}$$

$$Průměrná\ doba\ inkasa\ pohledávek = \frac{Pohledávky\ z\ obchodního\ styku}{\frac{Roční\ tržby}{360}}$$

(Synek, 2007, s. 344)

Ukazatel doby obratu závazků vyjadřuje platební schopnost společnosti vůči svým dodavatelům. Výše doby obratu splacení závazků je opět závislá na úvěrové politice společnosti a také na platební morálce odběratelů podniku. (Synek, 2007)

$$Doba\ obratu\ splacení\ závazků = \frac{Závazky\ z\ obchodního\ styku}{\frac{Roční\ tržby}{360}}$$

(Synek, 2007, s. 345)

Výsledky těchto ukazatelů (viz tabulka č. 7) jsou závislé na platební morálce a platební a úvěrové politice podniků. Splatnost dodavatelských i odběratelských faktur je nastavena individuálně. Průměrná doba inkasa pohledávek je 34,4 – 58,28 dní. Společnost umožňuje několika nejvýznamnějším odběratelům splatnost faktur až 90 dní. Většinou je však standardní doba splatnosti faktur nastavena na 30 dní. Pokud doba splacení pohledávek přesáhne dvojnásobek stanovené doby splatnosti, je tento případ předán k řešení právnímu zástupci. Průměrná doba splacení závazků vůči dodavatelům se pohybuje mezi 34,27 – 52,26 dne. Splatnosti dodavatelských faktur se opět liší – nejčastěji 30 dní, u hlavních dodavatelů i 60 dní. (interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o., 2015)

Tab. č. 7: Průměrná doba inkasa pohledávek a doba obratu splacení závazků společnosti Vochoc Trade, s.r.o. mezi lety 2009 – 2013

Rok / Ukazatel	**Průměrná doba inkasa pohledávek**	**Doba obratu splacení závazků**
2009	46,88	34,62
2010	51,19	34,58
2011	52,67	52,26
2012	58,57	43,86
2013	58,28	38,15

Zdroj: vlastní zpracování (interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o., 2015)

Z důvodu velmi často překročené smluvené době inkasa pohledávek postrádá podnik Vochoc Trade, s.r.o. finanční zdroje při platbách svých vlastních závazků vůči dodavatelům, a tudíž v některých případech také dochází k nedodržení stanovené doby splatnosti. Celý tento platební koloběh závisí na vztazích mezi kooperujícími podniky a na penále, které si některé podniky účtují za porušení platební kázně. (interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o., 2015)

Obrat celkových aktiv

Výsledná hodnota obratu celkových aktiv znázorňuje, jak efektivně je ve společnosti hospodařeno s celkovými aktivy. Zobrazuje, kolikrát se celková aktiva obrátí během hospodářského roku. Výsledná hodnota je srovnávána s průměrnou dosaženou hodnotou firem spadajících do stejného odvětví jako daná společnost. (Synek, 2007)

$$Obrat\ celkových\ aktiv = \frac{Tržby\ (výnosy)}{Celková\ aktiva}$$ [12]

(Synek, 2007, s. 345)

Hodnota ukazatele v průběhu sledovaných let značně kolísá. Svého minima dosahuje tento ukazatel v roce 2011, roku 2008 naopak ukazatel docílil nejvyšší hodnoty. Podnik by měl usilovat o co nejefektivnější využití celkových aktiv, čehož lze dosáhnout zvýšením tržeb podniku nebo odprodejem nevyužívaných aktiv, které způsobují zpomalení obratu aktiv podniku, případně uvážlivým zkombinováním obou metod.

V následující tabulce č. 8 jsou zaznamenány hodnoty obratu celkových aktiv a stálých aktiv společnosti během sledovaných let. Obrat stálých aktiv bude nyní popsán.

Tab. č. 8: Obrat celkových aktiv a obrat stálých aktiv společnosti Vochoc Trade, s.r.o. mezi lety 2009 – 2013

Rok / Ukazatel	**Obrat celkových aktiv**	**Obrat stálých aktiv**
2009	1,58	0,17
2010	1,63	0,13
2011	1,38	0,20
2012	1,77	0,11
2013	1,88	0,09

Zdroj: vlastní zpracování (interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o., 2015)

Obrat stálých aktiv

Prostřednictvím tohoto ukazatele je možné měřit, jak efektivně podnik hospodaří se svými stálými aktivy. „*Udává, kolikrát se stálá aktiva obrátí za jeden rok.“* (Synek, 2007, s. 345)

Výsledek tohoto ukazatele je cenný pro investiční rozhodování. Hodnoty obratu stálých aktiv jsou sledované vzhledem k hodnotám jiných podniků, avšak při výpočtu je klíčové

[12] Viz poznámka č. 10

uvažovat stáří stálých aktiv a rozdíly způsobené odlišnými metodami odepisování stálých aktiv. (Synek, 2007; Hinke, Bárková 2010)

$$Obrat\ stálých\ aktiv = \frac{Tržby}{Stálá\ aktiva\ v\ zůstatkových\ cenách}$$

(Synek, 2007, s. 345)

Mezi aktivy společnosti nebyl v průběhu pozorovaných let evidován žádný dlouhodobý nehmotný majetek ani dlouhodobý finanční majetek. Podklady pro tento ukazatel je tedy možné čerpat jen z dlouhodobého hmotného majetku, který se skládá ze staveb a samostatných movitých věcí. Ukazatel dosahuje mezi všemi pozorovanými lety srovnatelných hodnot. V každém hospodářském roce lze zaznamenat pohyb stavu samostatných movitých věcí – nejčastěji osobních automobilů. Výjimkou je rok 2011, kdy tento ukazatel docílil svého maxima – ukazatel nabývá hodnoty 0,2. Příčinou tohoto nárůstu byla koupě sousední budovy společnosti, jež společnost začala využívat jako skladovací prostory. V dalším roce došlo k prodeji této budovy jednateli společnosti, který tento prostor nadále poskytuje k užívání společnosti formou pronájmu. Ukazatel v roce 2012 tedy opět poklesl o 0,09. Změna vstupních dat v jednotlivých letech je samozřejmě ovlivněna mírou odepsanosti aktiv a způsobem odepisování. Společnost odepisuje svá stálá aktiva rovnoměrným způsobem. (interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o., 2015)

2.3.3.3 **Ukazatele rentability**

Rentabilita je ukazatelem výnosnosti vloženého kapitálu a „*je měřítkem schopnosti podniku vytvářet nové zdroje a dosahovat zisku použitím investovaného kapitálu. Ukazatele rentability slouží k hodnocení celkové efektivnosti dané činnosti*.“ (Růčková, 2011, s. 44)

Hodnoty těchto ukazatelů jsou mnohdy velmi zásadní pro rozhodování potenciálních investorů. (Růčková, 2011) „*Tento požadavek je ovšem nastaven na „normální“ podmínky, což znamená, že při rostoucí ekonomice vnímáme nutnost růstu efektivnosti podniků. To také znamená, že v době krize nelze automaticky zhodnocovat pokles efektivnosti podniku jako jednoznačně negativní událost, nebude-li pokles větší, než je obecně pokles ekonomiky. Je nutné si uvědomit, že jde o přirozený proces vývoje ekonomiky.“* (Růčková, 2011, s. 52)

Ukazatele rentability jsou vyjadřovány jako poměr zisku k částce vloženého kapitálu.

Hlavním přínosem těchto ukazatelů je, že znázorňují vzájemné vlivy likvidity, zadluženosti a aktivity na čistý zisk podniku. (Veber, 2000)

Ukazatele rentability by měly vykazovat ve finančně zdravém podniku v čase rostoucí trend.

V praktickém využití jsou mezi ukazatele rentability zahrnovány nejčastěji následující ukazatelé, jejichž výsledky jsou zaneseny do tab. č. 9. Vybrané ukazatele rentability jsou rovněž porovnány s odvětvovým průměrem.

Rentabilita celkových aktiv (ROA – Return on Assets)

Rentabilita celkových aktiv zobrazuje, jaká část zisku byla vygenerována ze sumy celkových vložených aktiv bez ohledu na to, zda jsou kryta vlastními či cizími zdroji. (Veber, 2000)

$$ROA = \frac{Zisk\ po\ zdanění}{Aktiva}$$

(Veber, 2000, s. 408)

Rentabilita vlastního kapitálu (ROE – Return on Equity)

Tento ukazatel znázorňuje, jak efektivně při svém hospodaření podnik využívá vlastní kapitál, jenž byl vložen vlastníkem do společnosti. Rentabilita vlastního kapitálu tedy vlastníkovi společnosti poskytuje informaci o tom, zda je s jeho vloženým kapitálem hospodařeno „*s náležitou intenzitou odpovídající riziku investice*." (Veber, 2000, s. 409)

$$ROE = \frac{Zisk\ po\ zdanění}{Vlastní\ jmění}$$

(Veber, 2000, s. 409)

Rentabilita tržeb (ROS – Return on Sales)

Ukazatel rentability tržeb sleduje velikost čistého zisku, který připadne na 1 Kč tržeb. Tento ukazatel bývá také někdy označován jako ziskové rozpětí a je též používán pro výpočet ziskové marže. (Růčková, Roubíčková, 2012)

$$ROS = \frac{Zisk\ po\ zdanění}{Tržby}$$

(Růčková, Roubíčková, 2012, s. 125)

Ukazatel nákladovosti (Operating Ratio)

Indikátor nákladovosti je řazen do této kategorie, poněvadž slouží jako doplňkový ukazatel k ukazateli rentability tržeb. Tento ukazatel znázorňuje, kolik nákladů připadlo na 1 Kč tržeb. (Veber, 2000; Růčková, Roubíčková, 2012)

$$Nákladovost = 1 - ROS$$

(Růčková, Roubíčková, 2012, s. 126)

Rentabilita dlouhodobých zdrojů (ROCE – Return on Capital Employed)

Pomocí tohoto ukazatele je možné vyjádřit, kolik zisku před zdaněním a úroky bylo vytvořeno z 1 Kč investované do společnosti věřiteli. (Kislingerová, 2004)

$$ROCE = \frac{EBIT}{(VK + R + DZ + BÚD)},$$

kde: *VK…Vlastní kapitál,*

R…Rezervy,

DZ…Dlouhodobé závazky,

BÚD…Bankovní úvěry dlouhodobé. (Kislingerová, 2004)

V tomto ukazateli je pracováno se ziskem před úroky a zdaněním tzv. EBIT z angl. Earnings Before Interest and Taxis. (Synek, 2007)

Tab. č. 9: Rentabilita společnosti Vochoc Trade, s.r.o. a vybraných ukazatelů v odvětví mezi lety 2009 – 2013

	2009	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**
ROA podniku	9,13 %	9,01 %	11,08 %	5,52 %	7,77 %
ROA odvětví	1,71 %	2,18 %	2,50 %	2,07 %	1,62 %
ROE podniku	12,44 %	12,31 %	17,32 %	8,24 %	11,85 %
ROE odvětví	4,46 %	5,44 %	6,14 %	3,79 %	4,11 %
ROS podniku	4,19 %	4,11 %	5,85 %	2,42 %	3,21 %
ROCE podniku	15,70 %	15,55 %	20,10 %	10,35 %	14,61 %

Zdroj: vlastní zpracování (interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o., 2015; MPO, 2015)

Rentabilita aktiv dosahovala nejvyšší hodnoty v roce 2011, což značí, že v tomto roce byla vložená aktiva nejlépe zhodnocena. V roce 2009 a 2010 dosahoval ukazatel rovnocenných hodnot z důvodu velmi podobného poměru mezi výsledkem hospodaření po zdanění a celkovými aktivy. V roce 2012 tento ukazatel zaznamenal negativní vývoj zapříčiněný odprodejem budovy. V posledním pozorovaném roce tento ukazatel vykazoval opět vyšší hodnoty blížící se hodnotám dosahovaným každoročně před rokem 2011. Tato změna nastala z důvodu investování finančního majetku do oběžného majetku (především do materiálu na výrobu pracovních oděvů) a dosažení vyššího výsledku hospodaření po zdanění o 63,59 % oproti roku předchozímu. Odvětvový průměr rentability aktiv v odvětví v porovnání s rentabilitou aktiv podniku Vochoc Trade, s.r.o. vykazuje ve všech pozorovaných letech velmi negativní hodnoty. Průměrná rentabilita aktiv společnosti Vochoc Trade, s.r.o. mezi lety 2009 – 2013 převyšuje průměrnou hodnotu rentability aktiv srovnatelných podniků v odvětví v témže časovém období více než čtyřnásobně.

Vypočtené hodnoty rentability vlastního jmění podniku znázorňují, že mezi lety 2009 – 2013 bylo vytvořeno z 1 Kč vlastního kapitálu průměrně 12,43 % zisku po zdanění. Tento ukazatel vykazuje kolísavou tendenci, která byla opět způsobena změnami ve výsledku hospodaření. Stálými neměnnými složkami vlastního kapitálu je základní kapitál a zákonný rezervní fond. Rentabilita vlastního kapitálu společnosti Vochoc Trade, s.r.o. je v porovnání s hodnotami rentability vlastního kapitálu v odvětví nadprůměrně vysoká.

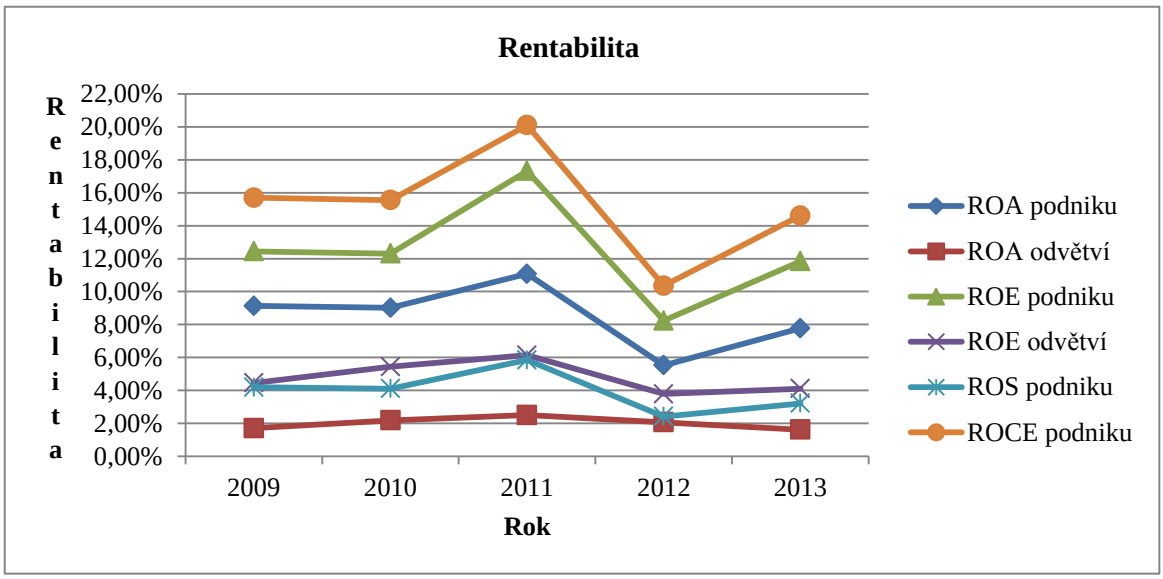
Rentabilita tržeb vykazovala také kolísavou tendenci. Na 1 Kč tržeb bylo vytvořeno nejvíce korun zisku v roce 2011 – 5,85 haléře.

Ukazatel nákladovosti vykazuje ve všech pozorovaných letech hodnoty blížící se hodnotě 1. V každém roce tedy připadlo průměrně 96,05 haléře na 1 Kč tržeb.

Nejvíce zisku před úroky a zdaněním bylo vytvořeno z 1 Kč investovaných dlouhodobých zdrojů v roce 2011. Mezi lety 2009 – 2013 podnik dokázal vytvořit z 1 Kč vložené do společnosti věřiteli v průměru 15,26 haléře. Tato hodnota je výrazně ovlivněna rokem 2011, kdy tento ukazatel dosahuje nejvyššího zhodnocení 1 Kč vloženého dlouhodobého kapitálu. Minimální rentability dlouhodobého kapitálu je naopak dosaženo v následujícím roce 2012 – tento rok byl z hlediska vložených financí věřiteli podniku nejméně příznivým.

Průběh jednotlivých typů rentability podniku a vybraných ukazatelů v odvětví je graficky vykreslen na obr. č. 7.

Obr. č. 7: Ukazatele rentability společnosti Vochoc Trade, s.r.o. a vybraných ukazatelů v odvětví mezi lety 2009 – 2013



Zdroj: vlastní zpracování (interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o., 2015, MPO, 2015)

2.3.3.4 Ukazatele zadluženosti a finanční páky

Ukazatele zadluženosti vyjadřují úroveň využívání cizích zdrojů k financování dluhu podniku. (Synek, 2007)

Investoři mající zájem vložit svůj kapitál do podniku uvažují před svým rozhodnutím míru rizika a míru výnosnosti vložených peněžních prostředků a zároveň berou jako zásadní kritérium zadluženost podniku. (Synek, 2007)

Zadluženost podniku je ovlivněna oborem podnikání a dále např. náklady na cizí kapitál, stupněm zhodnocení aktiv. Pokud cizí kapitál převyšuje vlastní kapitál, lze označit takový podnik jako předlužený. (Synek, 2007)

Zadluženost podniku lze vyhodnocovat dvěma způsoby, které se liší zdrojovými daty, z nichž je při sestavování analýzy finanční struktury vycházeno – viz dále.

1. Výchozí data z rozvahy

V tomto případě je vyjádřen rozsah, ve kterém jsou aktiva financována dluhy:

$$Zadluženost = \frac{Celkový\ dluh\ (celkové\ závazky)}{Celková\ aktiva}$$

(Synek, 2007, s. 346)

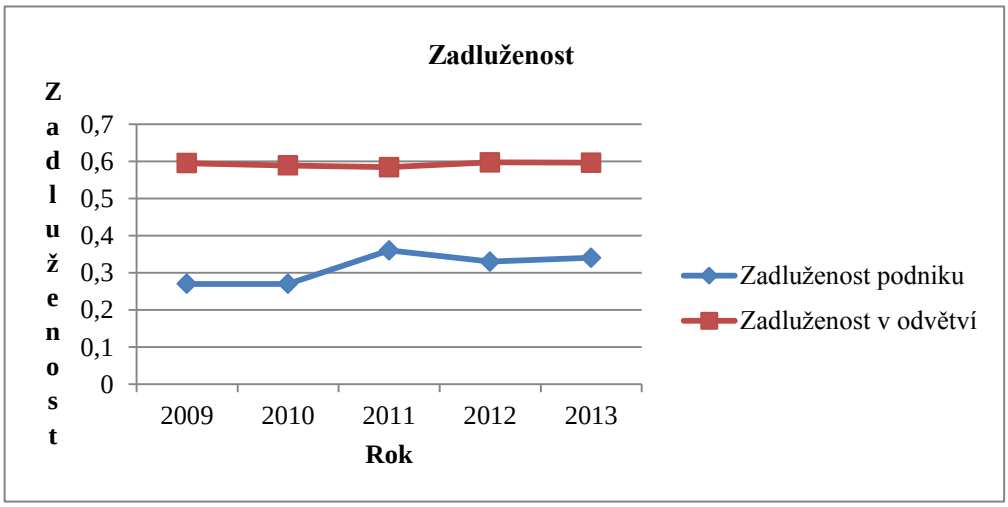
Tento ukazatel má vypovídající hodnotu především pro potenciální investory a věřitele. Zadluženost podniku ve třech posledních pozorovaných letech vykazuje velmi srovnatelné hodnoty. Z hlediska zadluženosti bylo nejméně riskantní vložit do podniku finanční prostředky v letech 2009 a 2010. V těchto letech společnost kryla svá aktiva více vlastními zdroji než v ostatních letech, což značí finanční stabilitu podniku. Graf na obrázku č. 8 vykresluje zadluženost srovnatelných podniků v odvětví. Ukazatel průměrné zadluženosti v odvětví se pohybuje v průběhu pozorovaných let okolo 0,6 – podíl zastoupení cizích zdrojů v podnicích v odvětví je tedy přibližně 60 %. Nižší zadluženost značí nižší riziko investice do podniku a je tedy věřiteli upřednostňováno.

Tab. č. 10: Zadluženost společnosti Vochoc Trade, s.r.o. mezi lety 2009 – 2013

Rok	Zadluženost
2009	0,27
2010	0,27
2011	0,36
2012	0,33
2013	0,34

Zdroj: vlastní zpracování (interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o. 2015)

Obr. č. 8: Zadluženost společnosti Vochoc Trade, s.r.o. a v odvětví mezi lety 2009 – 2013



Zdroj: vlastní zpracování (interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o., 2015; MPO, 2015)

2. Výchozí data z výkazu zisku a ztráty

V tomto případě je vyjádřené *„krytí nákladů na cizí kapitál (např. úroky a další poplatky) ziskem před úroky a zdaněním.“* (Synek, 2007, s. 346)

$$\text{Úrokové krytí} = \frac{EBIT}{\text{Placené úroky}}$$

(Synek, 2007, s. 346)

Tab. č. 11: Úrokové krytí společnosti Vochoc Trade, s.r.o. mezi lety 2009 – 2013

Rok	Úrokové krytí
2009	61,72
2010	0
2011	34,78
2012	13,11
2013	60,43

Zdroj: vlastní zpracování (interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o., 2015)

Ukazatel úrokového krytí dosahuje v daných letech velmi proměnlivých hodnot (viz tab. č. 11), jejichž výše je závislá na velikosti celkových nákladových úroků a dosaženého zisku před úroky a zdaněním. Ukazatel udává, kolikrát jsou placené úroky pokryty ziskem před úroky a zdaněním. (Synek, 2007)

V hospodářském roce 2010 je tento ukazatel dokonce nulový, protože podnik neměl žádné výdaje v podobě placených úroků. Nejvyšších hodnot je dosaženo v letech 2009 a 2013. Tyto hodnoty ukazatele dokazují vysokou schopnost podniku platit náklady, které vyplývají z používání cizího kapitálu.

Indikátory vyjadřujícími míru **překapitalizace** či **podkapitalizace podniku** jsou dva následující ukazatelé. Oba ukazatele by měly být ve zdravě prosperující společnosti rovny zhruba jedné. Při zhodnocení výsledků těchto ukazatelů je potřebné vzít v úvahu vztah rizika a výnosnosti – tzn. krátkodobé zdroje jsou rizikovější, avšak levnější a tzv. bilanční pravidla. (Synek, 2007)

$$\text{Ukazatel překapitalizování} = \frac{\text{Vlastní kapitál}}{\text{Stálá aktiva}} > 1$$

$$\text{Ukazatel podkapitalizování} = \frac{\text{Vlastní kapitál} + \text{Dlouhodobý cizí kapitál}}{\text{Stálá aktiva}} < 1$$

(Synek, 2007, s. 347)

Zlaté bilanční pravidlo (viz kapitola 2.3.1.1) doporučuje podniku krýt stálá aktiva dlouhodobými zdroji a oběžná aktiva financovat zdroji krátkodobými. Výstupní hodnoty výpočtu ukazatele v tabulce č. 12 znázorňují nerozvážné hospodaření podniku Vochoc Trade, s.r.o. z pohledu krytí majetku různými typy zdrojů. Společnost by neměla opomíjet *„slaďování časového horizontu firemního majetku se zdroji firemního financování.“* (Veber, Srpová, 2012, s. 145) Ve všech pozorovaných letech jsou vypočtené hodnoty vyšší než jedna – v roce 2011 se však hodnota ukazatele číslu jedna alespoň přibližuje. V roce 2009 nevyužíval podnik ke svému hospodaření žádné cizí dlouhodobé zdroje, což se projevilo na příznivějších hodnotách tohoto ukazatele. V ostatních letech podnik financoval svůj krátkodobý majetek (zásoby, zboží a materiál) z dlouhodobých zdrojů. V průběhu celého pozorovaného období je tedy podnik překapitalizován – podnik využívá kapitál nehospodárně, poněvadž náklady na dlouhodobé zdroje zpravidla převyšují výnosy z majetku krátkodobého. (Veber, Srpová, 2012)

Tab. č. 12: Ukazatel překapitalizace/podkapitalizace společnosti Vochoc Trade, s.r.o. mezi lety 2009 – 2013

Rok	Ukazatel překapital./podkapital.
2009	2,02
2010	2,54
2011	1,71
2012	2,69
2013	3,21

Zdroj: vlastní zpracování (interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o. 2015)

2.3.3.5 **Analýza soustav ukazatelů – Du Pontův rozklad**

Součástí každé správně provedené finanční analýzy společnosti by měla být trendová analýza, jež přináší *„vykreslení směru vývoje jednotlivých finančních ukazatelů.“* (Synek, 2007, s. 354) Ukazatele rentability poskytují oproti trendové analýze pouze okamžitý obraz o finanční situaci společnosti.

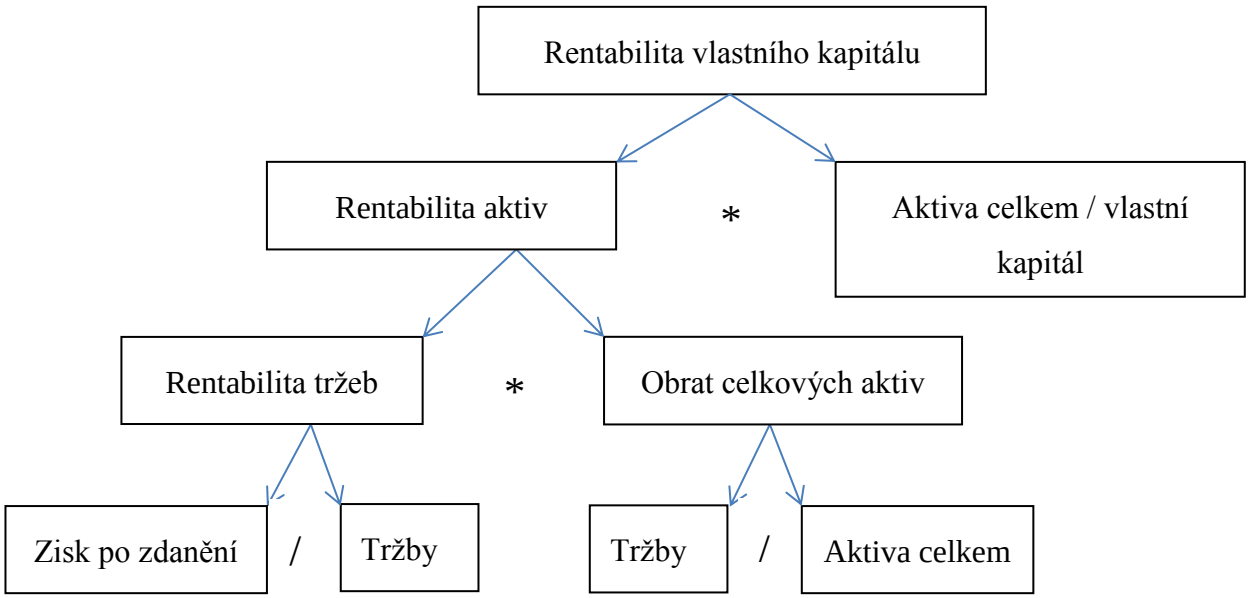
Mezi trendové analýzy, hierarchicky znázorňující vývoj ukazatele v čase, je řazen tzv. **Du Pontův rozklad**.

Tento multiplikativní model rozkladu má plnit několik funkcí:

- *vysvětlit vliv změny jednoho nebo více ukazatelů na celé hospodaření firmy,*
- *ulehčit a zpřehlednit analýzu dosavadního vývoje podniku,*
- *poskytnout podklady pro výběr rozhodnutí z hlediska firemních či externích cílů.* (Růčková, Roubíčková, 2012, s. 70)

Du Pontův rozklad hierarchicky analyzuje **rentabilitu vlastního kapitálu** (ROE) a rentabilitu aktiv (ROA) a postupně je rozkládá na jednotlivé složky, ze kterých je tvořen vrcholový ukazatel ROE a současně i znázorňuje vazby vystupující mezi jednotlivými položkami tohoto rozkladu. (Růčková, Roubíčková, 2012)

Obr. č. 9: Du Pontův rozklad ROE



Zdroj: vlastní zpracování (Růčková, Roubíčková, 2012)

Pravá část Du Pontova rozkladu znázorňuje ukazatele pákového efektu (převrácené hodnoty k equity ratio, neboli k poměru vlastního kapitálu a celkových aktiv). Tento ukazatel zobrazuje vztah mezi velikostí cizích zdrojů a vlastního kapitálu – v případě pokrytí části aktiv cizími zdroji je možné v určité situaci zvýšit hodnotu rentability vlastního kapitálu. (Růčková, Roubíčková, 2012)

Pokud jsou veškerá aktiva kryta vlastními zdroji, pak je rentabilita vlastního kapitálu totožná s rentabilitou aktiv. Jen malé množství podniků však využívá ke svému hospodaření výhradně vlastní zdroje a tudíž je základní vzorec modifikován tímto způsobem:

$$ROE = \frac{\check{c}ist\acute{y}\ zisk}{tr\check{z}by} \times \frac{tr\check{z}by}{aktiva} \times \frac{aktiva}{vlastn\acute{i}\ kapit\acute{a}l}$$

$$v\acute{y}nosnost\ vlastn\acute{i}ho\ kapit\acute{a}lu =$$
$$= rentabilita\ tr\check{z}eb \times obrat\ celkov\acute{y}ch\ aktiv \times finan\check{c}n\acute{i}\ p\acute{a}ka$$

(Synek, 2007, s. 355)

Snahou finančního managementu podniku je vybalancovat tyto tři ukazatele tak, aby výnosnost vlastního kapitálu dosahovala co nejuspokojivějších hodnot a tím byla naplněna nejzákladnější myšlenka podnikání.[13] (Synek, 2007)

Tab. č. 13: Výstup Du Pontova rozkladu ROE společnosti Vochoc Trade, s.r.o. v letech 2009 – 2013

Rok	ROE	Rentabilita tržeb	Obrat celkových aktiv	Finanční páka
2009	12,44 %	4,19 %	2,18	1,36
2010	12,31 %	4,10 %	2,20	1,37
2011	17,32 %	5,84 %	1,90	1,56
2012	8,24 %	2,24 %	2,47	1,49
2013	11,85 %	3,21 %	2,42	1,52

Zdroj: vlastní zpracování (interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o., 2015)

Du Pontův rozklad ukazuje vývoj výnosnosti vlastního kapitálu společnosti mezi lety 2009 – 2013. Vývoj tohoto ukazatele byl velmi proměnlivý. Největší výkyvy v této časové řadě přinesly roky 2011 a následný rok 2012 (minimum). V roce 2011 byla rentabilita vlastního kapitálu nejvyšší – 17,32 %. Tento nárůst byl vyvolán zvýšením rentability tržeb o 1,73 % a mírným poklesem využití celkových aktiv společnosti. O rok později se tento ukazatel nečekaně propadl na hodnotu 8,24 %. Hlavními důvody tohoto obratu byl markantní pokles rentability tržeb a zvýšení obratu celkových aktiv. Mírné zvýšení využití finanční páky této situaci již nedokázalo zabránit. V roce 2013 se ukazatel ROE vyvíjel opět kladným směrem díky zvýšení rentability tržeb a lehkému zesílení finanční páky.

Du Pontovu rovnici lze společnosti doporučit před realizací větších projektů, jež by mohly znatelně ovlivnit finanční chod podniku.

[13] „*V některých podnicích je rozhodující pákou rentabilita tržeb, v jiných rychlost obratu aktiv, v dalších finanční struktura.*“ (Synek, 2007, s. 355)

2.3.4 Analýza souhrnných ukazatelů – Predikční modely

Cílem analýzy souhrnných ukazatelů (neboli analýzy soustavy účelově vybraných ukazatelů) je *„diagnóza a predikce finanční situace podniku.“* (Černohorský, Teplý, 2011, s. 278)

Tato analýza vychází z výstupních hodnot ukazatelů vypočtených při rozboru absolutních a poměrových ukazatelů – viz výše. (Černohorský, Teplý, 2011)

Nástroji tohoto způsobu analýzy jsou **predikční modely**, jejichž výstupem jsou konkrétní hodnoty, které ale bohužel nemají příliš vysokou vypovídací schopnost o finančním zdraví podniku.

Predikční modely ukazatele jsou dvojího druhu – bonitní modely a bankrotní modely.

Z důvodu omezení rozsahu bakalářské práce zde bude podrobně rozveden pouze jeden model každého druhu.

2.3.4.1 **Bonitní modely**

„Bonitou se rozumí schopnost splácet svoje závazky a uspokojovat tím věřitele.“ (Vochozka, 2011, s. 77)

„Bonitní modely jsou založeny na diagnostice finančního zdraví firmy za pomocí bodového hodnocení za jednotlivé hodnocené oblasti hospodaření.“ (Knápková, Pavelková, Šteker, 2012, s. 131) Cílem bonitního modelu je určit, zda podnik spadá do skupiny dobrých či špatných podniků v komparaci s jinými podniky v odvětví. (Černohorský, Teplý, 2011)

Literatura uvádí několik typů bonitních modelů:

- Index IN05,
- Soustava bilančních analýz podle Rudolfa Douchy,
- Tamariho model,
- Kralickův Quicktest,
- Modifikovaný Quicktest. (Vochozka, 2011)

Index IN05

Index IN05 je jedním z modelů usilujících o zhodnocení finanční situace podniku pomocí jedné hodnoty. Bonitní model Index IN05 byl sestaven manželi Neumaierovými v roce 2005. Model tedy může vykazovat v současných podmínkách mírně zkreslené hodnoty z důvodu nezaktualizování koeficientů. Tento bonitní model má při finanční analýze podniku působícího na území ČR nejvyšší přínosnou informaci. Při výpočtu Indexu IN05 jsou uvažovány jen informace, které jsou běžně dostupné ve finančních výkazech podniku – vliv okolí podniku je tedy opomíjen. (Kislingerová, 2004)

Výstupní hodnotu Indexu IN05 lze získat dosazením správných údajů do následujícího vztahu:

$$IN05 = 0{,}13 \times \frac{A}{CZ} + 0{,}04 \times \frac{EBIT}{NÚ} + 3{,}97 \times \frac{EBIT}{A} + 0{,}21 \times \frac{V}{A} + 0{,}09 \times \frac{OA}{KCK},$$

kde: *A…Aktiva,*

CZ…Cizí zdroje,

EBIT…Zisk před zdaněním a úroky,

NÚ…Nákladové úroky,

V…Výnosy,

OA…Oběžná aktiva,

KCK…Krátkodobý cizí kapitál. (Vochozka, 2012, s. 96)

Způsob výpočtu Indexu IN05 společnosti Vochoc Trade, s.r.o. je znázorněn v příloze I této práce. Výstupním hodnotám je v této fázi nutné přiřadit odpovídající hodnocení dle tabulky č. 14 a přehledně je zaznamenat do tabulky č. 15.

Tab. č. 14: Stupně hodnocení podniku dle IN05

Výsledná hodnota	**Stupeň hodnocení**
< 1,6 ; ∞)	Bonitní podnik
(0,9 ; 1,6)	Pásmo šedé zóny
(-∞ ; 0,9 >	Bankrotní podnik

Zdroj: vlastní zpracování (Vochozka, 2012)

Tab. č. 15: Index IN05 společnosti Vochoc Trade, s.r.o. v letech 2009 – 2013

Rok	IN05	Stupeň hodnocení
2009	4,76	Bonitní podnik
2010	1,64	Bonitní podnik
2011	3,20	Bonitní podnik
2012	8,82	Bonitní podnik
2013	4,50	Bonitní podnik

Zdroj: vlastní zpracování (interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o., 2015)

Vytvořením modelu IN05 pro jednotlivé pozorované roky lze označit tento podnik ve všech letech podnikem bonitním. Hodnota modelu v roce 2010 je hraniční hodnotou mezi zařazením společnosti do skupiny bonitních podniků a pásma šedé zóny. Tento výkyv lze však považovat za výjimečný.

2.3.4.2 **Bankrotní modely**

Účelem bankrotních modelů je informovat finančního analytika „*o tom, zda je firma v dohledné době ohrožena fází bankrotu.*“ (Růčková, 2011, s. 72)

Základem teorie bankrotního modelu je myšlenka, že každá společnost je vystavena hrozbě bankrotu a známky této konečné fáze života podniku jsou rozpoznatelné již určitou dobu před jejím nastáním. (Růčková, 2011)

K nejčastějším symptomům bankrotu podniku patří:

- *problémy s běžnou likviditou,*
- *problémy s výší čistého pracovního kapitálu,*
- *problémy s rentabilitou celkového vloženého kapitálu.* (Růčková, 2011, s. 72)

Mezi bankrotní modely jsou řazeny tyto:

- Altmanovo Z-skóre,
- Tafflerův model,
- Model „IN“ Index důvěryhodnosti. (Knápková, Pavelková, Šteker, 2012)

Altmanovo Z-skóre

Před započetím sestavení tohoto modelu je nutné uvažovat druh podnikatelského subjektu, poněvadž rovnice výpočtu se pro akciové společnosti a pro společnosti nekooperující na finančních trzích podstatně odlišují. (Růčková, 2011)

V podmínkách ČR je pro sestavení Altmanova Z-skóre pro společnosti neobchodovatelné na burze používán následující vztah, v němž je uvažováno s odlišnými váhami poměrových ukazatelů vystupujícími ve vzorci:

$$Z = 0{,}717 \times \frac{\check{C}PK}{AC} + 0{,}847 \times \frac{NZ}{AC} + 3{,}107 \times \frac{EBIT}{AC} + 0{,}420 \times \frac{VK}{CZ} + 0{,}998 \times \frac{CT}{AC} \ ,$$

kde: *ČPK…Čistý pracovní kapitál,*

AC…Aktiva celkem,

NZ…Nerozdělený zisk,

EBIT…Zisk před zdaněním a úroky,

VK…Vlastní kapitál,

CZ…Cizí zdroje,

CT…Celkové tržby.

(Růčková, 2011, s. 73)

Hraniční hodnoty pro předpověď ohrožení podniku bankrotem jsou znázorněny v tabulce č. 16. Vypočteným hodnotám Altmanova Z-skóre podniku Vochoc Trade, s.r.o. je přiřazen odpovídající stupeň hodnocení - viz tab. č. 17. Podrobný způsob výpočtu je zachycen v tabulce v příloze J.

Tab. č. 16: Stupeň hodnocení podniku dle Altmanova Z-skóre

Výsledná hodnota	**Stupeň hodnocení**
(-∞ ; 1,2 >	Pásmo bankrotu
(1,2 ; 2,9)	Pásmo šedé zóny
< 2,9 ; ∞)	Pásmo prosperity

Zdroj: vlastní zpracování (Růčková, 2011)

Tab. č. 17: Altmanovo Z-skóre společnosti Vochoc Trade, s.r.o. v letech 2009-2013

Rok	Z-skóre	Stupeň hodnocení
2009	4,48	Pásmo prosperity
2010	4,54	Pásmo prosperity
2011	3,73	Pásmo prosperity
2012	4,35	Pásmo prosperity
2013	4,32	Pásmo prosperity

Zdroj: vlastní zpracování (interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o., 2015)

Podnik se ve všech sledovaných letech nachází v pásmu prosperity. Podnik tedy nebyl v těchto letech vystaven hrozbě bankrotu. Hodnotu v roce 2010 lze opět označit jako lehce nižší v porovnání s ostatními roky. Finanční situace společnosti Vochoc Trade, s.r.o. je tedy z tohoto pohledu uspokojivá.

3 Zhodnocení ekonomické situace společnosti dle výsledků provedené finanční analýzy

V druhé kapitole této bakalářské práce byly finanční výkazy společnosti Vochoc Trade, s.r.o. za hospodářské roky 2009 – 2013 podrobeny finanční analýze. Provedená finanční analýza přinesla mnoho informací a zjištění, díky nimž lze označit kritická místa v hospodaření podniku. Těmto oblastem je nutné věnovat pozornost a nalézt efektivní řešení k jejich zlepšení. Zvýšení vypovídací hodnoty výstupů finanční analýzy bylo docíleno porovnáním vybraných finančních ukazatelů společnosti s podniky v odvětví. Cílem následující kapitoly je shrnout nejvýznamnější změny, které ovlivnily hospodaření podniku Vochoc Trade, s.r.o., mezi sledovanými lety 2009 – 2013.

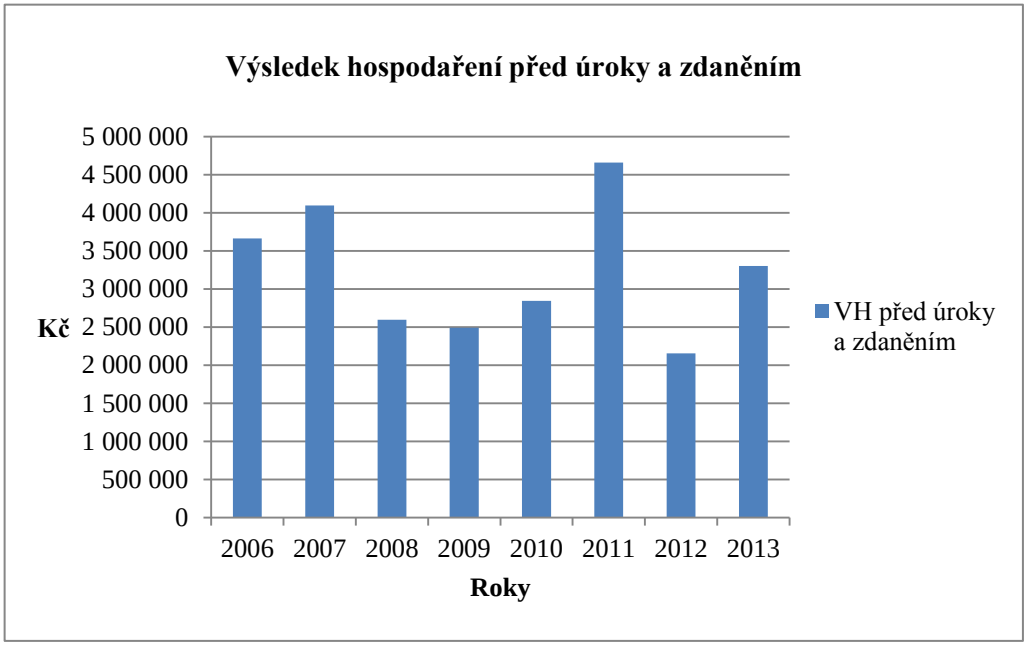
Prostřednictvím horizontální a vertikální analýzy finančních výkazů společnosti bylo možné nahlédnout do časového a poměrového vývoje jednotlivých složek aktiv, pasiv, nákladů a výnosů. Celková aktiva společnosti vykazovala zpravidla rostoucí trend – z této tendence vybočuje pouze rok 2012, kdy byla část staveb odprodána fyzické osobě. Získáním těchto finančních prostředků mohl být splacen bankovní úvěr předčasně v plné výši. Dlouhodobé bankovní úvěry tedy dále nezatěžovaly hospodaření společnosti. Vzhledem k tomu, že společnost je především prodejním podnikem, je permanentní vysoká úroveň zásob opodstatněna. Problematickou otázkou je však neustálé zvyšování množství zásob – od roku 2009 výše zásob narostla o 76 %. Příčinami je nevhodné řízení zásob, ale především poskytování konsignačních skladů několika významným odběratelům. Zboží uložené v konsignačních skladech je stále majetkem dodavatele a vyúčtováno je až po odebrání zboží z tohoto skladu. Společnost Vochoc Trade, s.r.o. tedy podstupuje riziko změny cen, inflace, neprodejnosti tohoto zboží a umrtvení kapitálu vloženého do zboží v konsignačním skladu.

Podíl cizího kapitálu na celkových pasivech společnosti se během celého pozorovaného období pohybuje okolo 30 %. Společnost není v porovnání s podniky v odvětví výrazně zadlužena.

Vývoj hospodářského výsledku byl výrazně ovlivněn externími i interními vlivy, které na něj měly jak pozitivní, tak negativní dopad. Společnost po celou dobu své existence velmi dobře prosperuje a každý hospodářský rok byla zisková. Tento stav si dokázala zachovat i během ekonomické krize mezi lety 2008 – 2009. V tomto období nebyla z úsporných důvodů nucena propouštět své zaměstnance ani přistoupit k dalším

sanačním opatřením, avšak poptávka odběratelů byla znatelně nižší, což se projevilo i na hospodářském výsledku společnosti. Největšího propadu výsledku hospodaření před úroky a zdaněním se společnosti dostalo v hospodářském roce 2012. Výše výsledku hospodaření před úroky a zdaněním je vyobrazen v následujícím grafu - viz obr. č. 10. Pro lepší představu o tendenci vývoje ukazatele EBIT je v tomto grafu pracováno s hospodářskými roky 2006 – 2013.

Obr. č. 10: Výsledek hospodaření před úroky a zdaněním společnosti Vochoc Trade, s.r.o. mezi lety 2006 – 2013



Zdroj: vlastní zpracování (interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o., 2015)

Jako jednu z nejvíce problematických oblastí hospodaření podniku lze označit průměrnou dobu inkasa pohledávek a průměrnou dobu obratu splacení závazků. Zejména průměrná doba inkasa pohledávek je velmi vysoká a má negativní vliv na cash flow podniku. Každoročně bylo na konci hospodářského období zákazníky drženo průměrně téměř 9.000.000 Kč. Pohledávky vůči odběratelům se v průběhu pozorovaných let výrazně zvyšují. Společnost by tedy měla přistoupit k snížení doby splatnosti vydaných faktur odběratelům s nekalou platební morálkou.

I přes platební nekázeň některých zákazníků, je podnik ve všech pozorovaných letech solventní a jeho likvidita je uspokojivá. Tohoto stavu je docíleno díky dostatečně vysokému finančnímu a majetkovému zázemí společnosti.

Znepokojivou oblastí je také otázka používání kapitálu na krytí různých druhů aktiv společnosti. Kapitál podniku je využíván neefektivně. V následku překapitalizace podniku dochází ke snížení hrozby insolvence, avšak zároveň také i ziskovosti podniku.

Vytvoření bonitního a bankrotního modelu napomohlo zhodnotit finanční zdraví společnosti pomocí jednoho čísla. Obě metody zařazují podnik ve všech pozorovaných letech mezi bonitní prosperující společnosti.

Z výstupních informací finanční analýzy, které jsou součástí analýzy mikroprostředí podniku a z rozboru mezoprostředí a makroprostředí podniku, lze nyní sestavit **SWOT analýzu** – viz obr. č. 11. SWOT matice je prostředkem ke zjištění interních a externích faktorů působících na daný podnik a přehledně znázorňuje a analyzuje tyto zásadní záležitosti a ukazuje směr, kterým by se měl podnik v budoucnu zaměřit. (Kotler, 2007)

Obr. č. 11: SWOT matice společnosti Vochoc Trade, s.r.o.

Silné stránky (**S** - Strengths)	**Slabé stránky** (**W** - Weaknesses)
▪ *Tradice společnosti*	▪ *Uživatelské prostředí internet. obchodu*
▪ *Kladný hospodářský výsledek společnosti*	▪ *Chybějící systém odměňování zaměstnanců*
▪ *Snížení výrobních nákladů vlastní výrobou*	▪ *Přetíženost informačního systému Cézar*
▪ *Spolupráce se společností Applycon s.r.o.*	▪ *Platební politika společnosti*
▪ *Finanční situace společnosti*	▪ *Překapitalizace společnosti*
Příležitosti (**O** - Opportunities)	**Hrozby** (**T** - Threats)
▪ *Technologický pokrok v odvětví*	▪ *Přírodní podmínky výroby v Pákistánu*
▪ *Účast na mezinárodních veletrzích*	▪ *Současná konkurence v Plzeňském kraji*
	▪ *Poskytování konsignačních skladů*

Zdroj: vlastní zpracování, 2015

4 Návrhy opatření vedoucí ke zlepšení ekonomické situace společnosti a posouzení možných dopadů těchto opatření

V této kapitole budou managementu podniku představeny návrhy opatření vedoucí ke zlepšení ekonomické situace společnosti. Cílem těchto opatření (ať už hlavním či vedlejším) je zvýšení hospodářského výsledku společnosti a zlepšení hodnot finančních ukazatelů společnosti – zejména ukazatele překapitalizace z důvodu vysokého držení zásob zboží.

4.1 Vytvoření B2B rozhraní

Vytvořením B2B (Business to Business) rozhraní společnost Vochoc Trade, s.r.o. zpříjemní komunikaci svým stálým odběratelům a zrychlí a zjednoduší získávání informací mezi odběratelem a společností. B2B portál vychází především z propojení současného informačního systému s on-line rozhraním. Obchodní partner získá unikátní on-line přístup, který mu umožní nahlédnout do informačního systému společnosti Vochoc Trade, s.r.o., ve kterém jsou zpřístupněny informace o aktuální výši zásob položek a v případě nedostupnosti i informace o termínu očekávaného dalšího naskladnění zboží. Pomocí B2B portálu může zákazník využít evidenci svých objednávek a míru uspokojení aktuální objednávky zadané u dodavatele.

B2B rozhraní znatelně šetří pracovní čas společnosti i jejím zákazníkům. Díky této časové úspoře mohou zaměstnanci obou společností věnovat více energie a koncentrace důležitějším úkonům, než je např. zdlouhavé prověřování aktuální dostupnosti zboží. B2B přístup tedy výrazně zvyšuje efektivitu práce obou stran, s čímž souvisí zvýšení hospodářského výsledku společnosti.

Zavedení B2B portálu je finančně nákladnou záležitostí. Nastavení B2B portálu a propojení se současným ekonomickým systémem Cézar, se kterým musí tento portál kooperovat, si vyžádá několik dní pracovní doby IT specialisty. Před realizací tohoto projektu je tedy doporučeno zadat poptávku více IT odborníkům a zvolit nejvýhodnější nabídku.

Informační společnost Discomp s.r.o. poskytla nabídku vytvoření a zprovoznění B2B podpory ve výši 97.000 Kč bez DPH. V této ceně je zahrnuto naprogramování B2B portálu a následné propojení s informačním systémem Cézar. Společnost Discomp s.r.o.

navrhuje způsob využívání tohoto systému skrze webové stránky společnosti Vochoc Trade, s.r.o. (obchodní oddělení společnosti Discomp s.r.o., 2015)

4.2 Zavedení systému hodnocení obchodních zástupců

„Když neměříte, nevíte. Když nevíte, jak se potom můžete zlepšit?“ Tato myšlenka pochází z hlavy světově uznávaného statistika prof. Williama Edwarda Deminga. (Mgr. Voženílek T., 2015) Veškerá činnost v podniku by tedy měla být měřena a pravidelně vyhodnocována.

Dalším návrhem vedoucím k zvýšení zisku společnosti a k motivaci obchodních zástupců k vyšším výkonům, je zavedení systému hodnocení těchto zaměstnanců. Přidruženým cílem tohoto systému je diferenciace pracovního úsilí zaměstnanců a změření jejich přínosu pro podnik. Tento systém motivuje obchodního zástupce vyhledávat a oslovovat nové potenciální odběratele, udržovat s nimi kontakt, představovat jim novinky a podporovat jejich zájem o produkty společnosti Vochoc Trade, s.r.o.

Principem tohoto systému je sečtení nominální hodnoty všech objednávek od veškerých nových zákazníků, kteří začali během uplynulého hospodářského roku díky danému obchodnímu zástupci spolupracovat se společností Vochoc Trade, s.r.o. Výsledná hodnota je následně porovnána s následující tabulkou č. 18 a obchodnímu zástupci je vyměřena příslušná odměna za jeho výkon v uplynulém roce.

V případě problematického chování obchodního zástupce (stížnosti ze strany zákazníků, porušování interních firemních pravidel atd.), může být tato odměna po zvážení ředitelem společnosti snížena až do výše 100 %.

Tab. č. 18: Systém hodnocení obchodních zástupců za uplynulý hospodářský rok

Kumulativní součet výše objednávek (bez DPH) za uplynulý hospodářský rok	**Výše odměny (před zdaněním)**
100 000 Kč – 200 000 Kč	5 000 Kč
200 001 Kč – 500 000 Kč	10 000 Kč
500 001 Kč – 750 000 Kč	20 000 Kč
750 001 Kč – 1 000 000 Kč	30 000 Kč
1 000 000 Kč – 1 500 000 Kč	40 000 Kč
1 500 001 Kč – více	50 000 Kč

Zdroj: vlastní zpracování, 2015

Dalším přínosem zavedení tohoto systému je zvýšení obratu u dodavatelů díky větším objednávkám a tudíž možnost dosažení vyšších slev na odebírané zboží od dodavatelů. Nižší nákupní ceny otevřou společnosti další příležitost k zvýšení konkurenceschopnosti prostřednictvím nižších maloobchodních a velkoobchodních cen.

Tento navrhovaný systém má tedy mnoho výhod, které vznikají na základě výše popsaného „koloběhu“ v rámci obchodních operací s odběrateli a dodavateli.

4.3 Snížení doby splatnosti pohledávek

Společnost Vochoc Trade, s.r.o. se potýká s problematikou platební morálky svých odběratelů.

Splacení pohledávek vůči odběratelům ve stanoveném termínu lze docílit u některých zákazníků zavedením motivačního programu. Doba splatnosti faktur většiny zákazníků je nastavena na 30 dní. V tabulce č. 19 je uvedená výše slevy při zaplacení faktury odběratelem včas. Tato sleva bude zákazníkovi odečtena při jeho další objednávce. Tento systém tedy také motivuje odběratele k dalším nákupům u společnosti Vochoc Trade, s.r.o.

Systém se nevztahuje pro podniky, které mají nastavenou prodlouženou dobu splatnosti faktur a fixní nákupní ceny zboží na základě smlouvy.

Tab. č. 19: Výše poskytnuté slevy na další objednávku

Počet dní mezi obdržením faktury odesláním platby na bankovní účet dodavatele	**Výše poskytnuté slevy na další objednávku**
0 dní – 10 dní	3 %
11 dní – 20 dní	2 %
21 dní – 30 dní	1 %

Zdroj: vlastní zpracování, 2015

Vedle snížení hodnoty ukazatele doby splatnosti pohledávek přináší tento program ještě velmi důležité zvýšení likvidity podniku díky vyšší návratnosti vložených finančních prostředků. Druhotným cílem tohoto programu je tedy také snížení doby splacení závazků společnosti Vochoc Trade, s.r.o. vůči svým věřitelům.

4.4 Cílený marketing a klubová karta

Společnost by měla vytvářet častěji akční nabídky zboží cílené na konkrétní profesní skupiny. Podnik si nevytváří databázi profesí fyzických osob, které nakupují přes maloobchod.

Jednou z možností vytvoření evidence zákazníků, je poskytování tzv. klubové karty. Klubová karta přináší zákazníkům možnost uplatnění 5 % slevy na nákup skrze maloobchod (tzn. kamenná prodejna, e-shop), a zároveň její používání přináší společnosti velmi cenné informace – historii zakoupeného zboží daným zákazníkem. Tato karta je zákazníkovi vystavena během několika minut na základě vyplněné přihlášky, ve které uvede své jméno, příjmení a e-mailovou adresu. Společnost může tedy pozorovat, kteří lidé jsou zákazníky konkrétní části sortimentu. Akční nabídka je následně cílena prostřednictvím e-mailu především na tyto zákazníky, kteří jsou uživateli daného zboží. Hlavním cílem tohoto programu je tedy zvýšení obratu prodeje zboží skrze maloobchodní prodej.

Tab. č. 20: Rozpočet předpokládaných nákladů bonusového programu v 1. roce fungování

Přidání nového modulu do informačního systému (bez DPH)	20 000 Kč
Nákupní cena 1 ks klubové karty (bez DPH)	5 Kč
Předpokládaný počet nových členů klubu za 1 rok	1000 členů
Předpokládané náklady bonusového programu v 1. roce fungování (bez DPH)	25 000 Kč

Zdroj: vlastní zpracování (obchodní oddělení společnosti Discomp s.r.o., 2015)

Společnost Vochoc Trade, s.r.o. musí v případě zavedení tohoto bonusového programu počítat s počátečními a provozními náklady. Tyto náklady jsou shrnuty v tabulce č. 20. V rozpočtu je uvažováno s klubovými kartami, které obsahují pouze evidenční číslo zákazníka, které musí být prodavačkou při každém prodeji ručně přepsáno do příslušného modulu informačního systému. Cena moderních bonusových karet, které

fungují na principu přímého kontaktu s terminálem, je několikanásobně vyšší. Cenovou nabídku pro zavedení tohoto marketingového programu předložila společnost Discomp s.r.o., která je správcem informačního systému společnosti Vochoc Trade, s.r.o.

4.5 Snížení překapitalizace

Jedním z nejzávažnějších problémů hospodaření společnosti je vysoká míra zásob zboží, které jsou kryté velkou části vlastních finančních prostředků, jež by mohly být investovány efektivnějším způsobem např. do vytvoření B2B rozhraní – viz subkapitola 4.1.

Skladový systém Cézar, který společnost používá, poskytuje mnoho přínosných funkcí, které uživateli dokáží hlídat optimální úroveň zásob a upozorní nákupčího společnosti na nadmíru určitého druhu zboží a na bod objednání dané položky.

Tento informační systém poskytuje také grafické vykreslení obrátkovosti zásob, která nákupčímu znázorní počet dní, po které leží dané zboží na skladě. Zboží, ve kterém má společnost uložené finanční prostředky déle než např. 200 dní (vyjma konsignačních skladů), by mělo být co nejdříve prodáno. Tomuto cíli napomůže vytváření akčních nabídek – slevy, „akce 1+1 zdarma“ apod. Na rychlosti podeje těchto položek má svůj podíl také motivace a snaha prodavačů. Prodavači mohou být odměňováni za každý kus prodaného zboží provizí ve výši 5 % z nominální hodnoty tohoto zboží.

Závěr

Předložená bakalářská práce se zaměřila zejména na zanalyzování a zhodnocení finanční situace společnosti Vochoc Trade, s.r.o., čímž byly splněny hlavní cíle této práce. Společnost Vochoc Trade, s.r.o. zpřístupnila k tomuto účelu autorce práce své interní finanční výkazy a interní informace za hospodářské roky 2009 – 2013.

První část práce se zaměřila na představení společnosti Vochoc Trade, s.r.o. a podrobnější analýzu okolí podniku. Převážná část podnikatelského prostředí společnosti je pro její činnost vyhovující. Problematickou oblastí jsou zejména společností neovlivnitelné přírodní podmínky výroby v Pákistánu.

Finanční analýza vyhodnotila podnik jako velmi dobře prosperující společnost. Součástí práce byla také teoretická východiska, která uvedla danou problematiku každé části finanční analýzy.

Výsledky finanční analýzy byly okomentovány a podrobněji rozebrány v kapitole č. 3. Kapitola č. 3 dále přinesla SWOT analýzu, která přehledně znázorňuje místa, jež jsou pro společnost příležitostí k využití a k dalšímu rozvoji a hrozby, jejichž opomíjení může přinést překážky v životním cyklu podniku. SWOT analýza se dále zabývala interními faktory, které jsou společností ovlivnitelné – silné a slabé stránky podniku.

Poslední kapitola této práce navrhla opatření vedoucí k zlepšení ekonomické situace podniku Vochoc Trade, s.r.o. Navržená řešení se týkají míst podniku, která byla vyhodnocena jako slabá. Tyto oblasti může podnik ovlivnit vlastní činností. Společnou vizí těchto opatření je dosažení vyššího hospodářského výsledku společnosti. Nákladnost navrhovaných řešení je uvažována s ohledem na volné finanční prostředky společnosti.

Podnik Vochoc Trade, s.r.o. má velmi silné postavení mezi konkurencí především v západní části České republiky. Dlouholetá tradice podniku s sebou přináší mnoho výhod oproti nově začínajícím podnikům. Hlavní předností společnosti je její důvěryhodnost, kterou díky dobré pověsti podniku vzbuzuje u současných i potenciálních partnerů, ale i třeba uchazečů o pracovní pozici. Silná pozice společnosti na trhu je výsledkem jejího jedinečného know-how.

Seznam tabulek

Tab. č. 1: Počet obyvatel a ekonomických subjektů v Plzeňském kraji……..……...13

Tab. č. 2: Horizontální analýza aktiv společnosti Vochoc Trade, s.r.o. mezi lety 2009 – 2013…….....…26

Tab. č. 3: Horizontální analýza pasiv společnosti Vochoc Trade, s.r.o. mezi lety 2009 – 2013……...……...……...……27

Tab. č. 4: Vertikální analýza výkazu zisku a ztráty společnosti Vochoc Trade, s.r.o. mezi lety 2009 – 2013……...……..31

Tab. č. 5: Analýza rozdílových ukazatelů společnosti Vochoc Trade, s.r.o. mezi lety 2009 – 2013……..……...……32

Tab. č. 6: Počet obrátek zásob a doba obratu zásob společnosti Vochoc Trade, s.r.o. mezi lety 2009 – 2013…….……...……38

Tab. č. 7: Průměrná doba inkasa pohledávek a doba obratu splacení závazků společnosti Vochoc Trade, s.r.o. mezi lety 2009 – 2013……..……..39

Tab. č. 8: Obrat celkových aktiv a obrat stálých aktiv společnosti Vochoc Trade, s.r.o. mezi lety 2009 – 2013……..……...……40

Tab. č. 9: Rentabilita společnosti Vochoc Trade, s.r.o. a vybraných ukazatelů v odvětví mezi lety 2009 – 2013……..……...……44

Tab. č. 10: Zadluženost společnosti Vochoc Trade, s.r.o. mezi lety 2009 – 2013…..….47

Tab. č. 11: Úrokové krytí společnosti Vochoc Trade, s.r.o. mezi lety 2009 – 2013…...48

Tab. č. 12: Ukazatel překapitalizace/podkapitalizace společnosti Vochoc Trade, s.r.o. mezi lety 2009 – 2013……..……...……49

Tab. č. 13: Výstup Du Pontova rozkladu ROE společnosti Vochoc Trade, s.r.o. v letech 2009 – 2013…….....…51

Tab. č. 14: Stupně hodnocení podniku dle IN05…….53

Tab. č. 15: Index IN05 společnosti Vochoc Trade, s.r.o. v letech 2009 – 2013..……53

Tab. č. 16: Stupeň hodnocení podniku dle Altmanova Z-skóre……..55

Tab. č. 17: Altmanovo Z-skóre společnosti Vochoc Trade, s.r.o. v letech 2009 – 2013……...……..…55

Tab. č. 18: Systém hodnocení obchodních zástupců za uplynulý hospodářský rok……60

Tab. č. 19: Výše poskytnuté slevy na další objednávku……..61

Tab. č. 20: Rozpočet předpokládaných nákladů bonusového programu v 1. roce fungování…….62

Seznam obrázků

Obr. č. 1: Porterova analýza……15

Obr. č. 2: Podíl jednotlivých způsobů distribuce zboží a služeb společnosti Vochoc Trade, s.r.o. mezi lety 2009 – 2013..……...……18

Obr. č. 3: Počet expedic zboží a služeb společnosti Vochoc Trade, s.r.o. mezi lety 2009 – 2013……..……...……18

Obr. č. 4: Vývoj hlavních položek výkazu zisku a ztráty společnosti mezi lety 2009 – 2013……...……..…28

Obr. č. 5: Vertikální struktura rozvahy společnosti Vochoc Trade, s.r.o. mezi lety 2009 – 2013…….....……31

Obr. č. 6: Vývoj likvidity podniku Vochoc Trade, s.r.o. a v odvětví mezi lety 2009 – 2013……...……..36

Obr. č. 7: Ukazatele rentability společnosti Vochoc Trade, s.r.o. a vybraných ukazatelů v odvětví mezi lety 2009 – 2013……..……...……45

Obr. č. 8: Zadluženost společnosti Vochoc Trade, s.r.o. a v odvětví mezi lety 2009 – 2013…..……...……47

Obr. č. 9: Du Pontův rozklad ROE……..50

Obr. č. 10: Výsledek hospodaření před úroky a zdaněním společnosti Vochoc Trade, s.r.o. mezi lety 2006 – 2013..……..…….57

Obr. č. 11: SWOT matice společnosti Vochoc Trade, s.r.o……..……..58

Seznam použitých zkratek

OOPP	Osobní ochranné pracovní prostředky
EN	Evropská norma
B2B	Business To Business
IT	Informační technologie

Seznam použité literatury

Knižní zdroje:

ČERNOHORSKÝ, Jan a Petr TEPLÝ. *Základy financí*. 1. vyd. Praha: Grada, 2011, 304 s. ISBN 978-80-247-3669-3.

GRÜNWALD, Rolf a Jaroslava HOLEČKOVÁ. *Finanční analýza a plánování podniku.* Vyd. 1. Praha: Ekopress, 2007, 318 s. ISBN 978-80-86929-26-2.

HINKE, Jana a Dana BÁRKOVÁ. *Účetnictví*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2010, 230 s. ISBN 978-80-247-3516-0.

HYRŠLOVÁ, Jaroslava a Jiří KLEČKA. *Ekonomika podniku*. Vyd. 1. Praha: Vysoká škola ekonomie a managementu, 2008, 344 s. ISBN 978-80-86730-36-3.

KISLINGEROVÁ, Eva. *Manažerské finance*. Vyd. 1. Praha: C.H. Beck, 2004, 714 s. Beckova edice Ekonomie. ISBN 978-80-7179-802-9.

KNÁPKOVÁ, Adriana, Drahomíra PAVELKOVÁ a Karel ŠTEKER. *Finanční analýza: komplexní průvodce s příklady.* 2., rozš. vyd. Praha: Grada Publishing, 2013, 236 s. Prosperita firmy. ISBN 978-80-247-4456-8.

KOTLER, Philip. *Moderní marketing: 4. evropské vydání*. 1. vyd. Praha: Grada, 2007, 1041 s. ISBN 978-80-247-1545-2.

MÁČE, Miroslav. *Finanční analýza obchodních a státních organizací: praktické příklady a použití*. 1. vyd. Praha: Grada, 2006, 155 s. Finance (Grada Publishing). ISBN 978-80-247-1558-9.

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

RŮČKOVÁ, Petra a Michaela ROUBÍČKOVÁ. *Finanční management*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2012, 290 s. Finance (Grada Publishing). ISBN 978-80-247-4047-8.

SYNEK, Miloslav. *Manažerská ekonomika*. 4., aktualiz. a rozš. vyd. Praha: Grada, 2007, 452 s. Expert (Grada Publishing). ISBN 978-80-247-1992-4.

SYNEK, Miloslav. *Podniková ekonomika*. 5. přeprac. a dopl. vyd. Praha: C.H. Beck, 2010, 479 s. Beckovy ekonomické učebnice. ISBN 978-80-717-9736-7.

VEBER, Jaromír. *Management: základy, prosperita, globalizace*. Vyd. 1. Praha: Management Press, 2000, 700 s. ISBN 978-80-726-1029-7.

VEBER, Jaromír a Jitka SRPOVÁ. *Podnikání malé a střední firmy*. 3. aktualiz. a dopl . vyd. Praha: Grada, 2012, 332 s. Expert. ISBN 978-80-247-4520-6.

VOCHOZKA, Marek. *Metody komplexního hodnocení podniku*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2011, 246 s. Finance (Grada Publishing). ISBN 978-80-247-3647-1.

VOCHOZKA, Marek a Petr MULAČ. *Podniková ekonomika*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2012, 570 s. Finanční řízení. ISBN 978-80-247-4372-1.

Online zdroje:

Applycon, 2015 | Applycon. | Profil firmy [online]. [cit. 2015-03-03]. Dostupné z: http://www.applycon.cz/

ČSÚ, 2015 | Český statistický úřad: *Krajská správa ČSÚ v Plzni.* | *Organizační statistika* [online]. [cit. 2015-09-03]. Dostupné z: https://www.czso.cz/csu/xp/oranizacni_struktura-xp

ČSÚ, 2015 | Český statistický úřad: *Krajská správa ČSÚ v Plzni.* | *Obyvatelstvo* [online]. [cit. 2015-09-03]. Dostupné z: https://www.czso.cz/csu/xp/obyvatelstvo-xp

Justice.cz, 2015 | Justice.cz: *Oficiální server českého soudnictví.* | *Výpis z obchodního rejstříku* [online]. [cit. 2015-01-03]. Dostupné z: https://or.justice.cz/ias/ui/rejstrik-firma.vysledky?subjektId=183735&typ=PLATNY

MPO, 2015 | Ministerstvo průmyslu a obchodu České republiky. | *Finanční analýza podnikové sféry za rok 2010* [online]. [cit. 2015-11-10]. Dostupné z: http://www.mpo.cz/dokument89407.html

MPO, 2015 | Ministerstvo průmyslu a obchodu České republiky. | *Finanční analýza podnikové sféry za rok 2011* [online]. [cit. 2015-11-10]. Dostupné z: http://www.mpo.cz/dokument105732.html

MPO, 2015 | Ministerstvo průmyslu a obchodu České republiky. | *Analýza vývoje ekonomiky ČR za rok 2012* [online]. [cit. 2015-11-10]. Dostupné z: http://www.mpo.cz/dokument141978.html

MPO, 2015 | Ministerstvo průmyslu a obchodu České republiky. | *Finanční analýza podnikové sféry se zaměřením na konkurenceschopnost sledovaných odvětví za rok 2013* [online]. [cit. 2015-11-10]. Dostupné z: http://www.mpo.cz/dokument150081.html

NOZ, 2015 | Nový občanský zákoník. | *Zákon o obchodních korporacích* [online]. [cit. 2015-09-04]. Dostupné z: http://obcanskyzakonik.justice.cz/obchodni-korporace/obecne/

Vochoc, 2015 | Vochoc: *Osobní ochranné prostředky.* | *O společnosti* [online]. [cit. 2015-03-09]. Dostupné z: https://vochoc.cz/osobni-ochranne-prostredky/o-spolecnosti.php

Ostatní zdroje:

Interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o., 2015

Obchodní oddělení společnosti Discomp s.r.o., 2015

Mgr. VOŽENÍLEK, T. *Meeting obchodních partnerů*. Školení. Brno: ARDON SAFETY s.r.o., 19.03.2015.

Seznam příloh

Příloha A: Zjednodušená rozvaha společnosti Vochoc Trade, s.r.o. – 2009 – 2013 (v Kč)

Příloha B: Zjednodušený výkaz zisku a ztráty společnosti Vochoc Trade, s.r.o. – 2009 – 2013 (v Kč)

Příloha C: Horizontální analýza veškerých položek rozvahy společnosti Vochoc Trade, s.r.o. – 2009 – 2013

Příloha D: Grafické vyjádření horizontální analýzy vybraných položek rozvahy společnosti Vochoc Trade, s.r.o. – 2009 – 2013

Příloha E: Horizontální analýza veškerých položek výkazu zisku a ztráty společnosti Vochoc Trade, s.r.o. – 2009 – 2013

Příloha F: Vertikální analýza veškerých položek rozvahy společnosti Vochoc Trade, s.r.o. – 2009 – 2013

Příloha G: Vertikální analýza veškerých položek výkazu zisku a ztráty společnosti Vochoc Trade, s.r.o. – 2009 – 2013

Příloha H: Organizační struktura společnosti Vochoc Trade, s.r.o. – 2015

Příloha I: Výpočet Indexu IN 05 společnosti Vochoc Trade, s.r.o. – 2009 – 2013

Příloha J: Výpočet Altmanova Z-skóre společnosti Vochoc Trade, s.r.o. – 2009 – 2013

Příloha A: Zjednodušená rozvaha společnosti Vochoc Trade, s.r.o. – 2009 – 2013 (v Kč)

AKTIVA	2009	2010	2011	2012	2013
Aktiva celkem	**21 640 000**	**24 852 000**	**33 910 000**	**30 620 000**	**34 225 000**
A. Dlouhodobý majetek	**7 856 000**	**7 155 000**	**12 664 000**	**7 618 000**	**7 041 000**
A.I. Dlouhodobý hmotný majetek	7 856 000	7 155 000	12 664 000	7 618 000	7 041 000
A.I.1. Stavby	6 788 000	6 409 000	11 620 000	5 541 000	5 131 000
A.I.2 Samostatné movité věci a soubory mov. věcí	1 067 000	746 000	1 044 000	2 077 000	1 910 000
B. Oběžná aktiva	**13 625 000**	**17 611 000**	**21 171 000**	**22 915 000**	**27 108 000**
B.I. Zásoby	6 427 000	7 294 000	10 657 000	10 098 000	11 300 000
B.I.1. Materiál	385 000	362 000	246 000	158 000	831 000
B.I.2. Zboží	6 042 000	6 931 000	10 412 000	9 939 000	10 469 000
B.II. Krátkodobé pohledávky	6 371 000	8 173 000	9 764 000	12 015 000	13 644 000
B.II.1. Pohledávky z obchodních vztahů	6 086 000	7 703 000	9 388 000	11 377 000	13 283 000
B.II.2. Stát - daňové pohledávky	189 000	0	8 000	292 000	0
B.II.3. Krátkodobé poskytnuté zálohy	97 000	453 000	367 000	346 000	352 000
B.III. Krátkodobý finanční majetek	827 000	2 144 000	750 000	803 000	2 164 000
B.III.1. Peníze	206 000	347 000	338 000	192 000	440 000
B.III.2. Účty v bankách	621 000	1 797 000	411 000	610 000	1 724 000
C.I. Časové rozlišení	**159 000**	**86 000**	**75 000**	**87 000**	**77 000**
C.I.1. Náklady příštích období	159 000	86 000	75 000	87 000	77 000

PASIVA	2009	2010	2011	2012	2013
Pasiva celkem	**21 640 000**	**24 852 000**	**33 910 000**	**30 620 000**	**34 225 000**
A. Vlastní kapitál	**15 876 000**	**18 199 000**	**21 681 000**	**20 523 000**	**22 446 000**
A.I. Základní kapitál	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000
A.I.1. Základní kapitál	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000
A.II. Rezerv. fondy, nedělitel. fond a ost. fondy ze zisku	130 000	130 000	130 000	130 000	130 000
A.II.1. Zákonný rezervní fond / Nedělitelný fond	130 000	130 000	130 000	130 000	130 000
A.III. Výsledek hospodaření minulých let	13 567 000	15 471 000	17 585 000	18 439 000	19 457 000
A.III.1. Nerozdělený zisk minulých let	13 567 000	15 471 000	17 585 000	18 439 000	19 457 000
A.IV. Výsledek hospodaření běžního účet. období	1 979 000	2 397 000	3 766 000	1 754 000	2 659 000
B. Cizí zdroje	**5 764 000**	**6 653 000**	**12 229 000**	**10 097 000**	**11 779 000**
B.I. Dlouhodobé závazky	0	82 000	364 000	289 000	157 000
B.I.1. Jiné závazky	0	82 000	364 000	289 000	157 000
B.II. Krátkodobé závazky	5 764 000	6 572 000	10 740 000	9 808 000	11 622 000
B.II.1. Závazky z obchodních vztahů	4 494 000	5 204 000	9 316 000	8 519 000	8 695 000
B.II.2. Závazky ke společníkům	414 000	314 000	0	0	1 000 000
B.II.3. Závazky k zaměstnancům	235 000	322 000	345 000	483 000	372 000
B.II.4. Závazky ze soc. zabezpečení a zdravot. pojištění	133 000	176 000	196 000	203 000	223 000
B.II.5. Stát - daňové závazky a dotace	418 000	479 000	784 000	483 000	1 184 000
B.II.6. Dohadné účty pasivní	70 000	76 000	100 000	90 000	148 000
B.III. Bankovní úvěry a výpomoci	0	0	1 125 000	0	0
B.III.1. Bankovní úvěry dlouhodobé	0	0	1 125 000	0	0

Zdroj: vlastní zpracování (interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o., 2015)

Příloha B: Zjednodušený výkaz zisku a ztráty společnosti Vochoc Trade, s.r.o. – 2009 – 2013 (v Kč)

	2009	2010	2011	2012	2013
I. Tržby za prodej zboží	46 738 000	54 170 000	64 170 000	69 924 000	82 046 000
A. Náklady vynaložené na prodané zboží	34 150 000	40 463 000	46 904 000	54 242 000	64 444 000
Obchodní marže	12 589 000	13 707 000	17 267 000	15 682 000	17 602 000
II. Výkony	371 000	366 000	65 000	95 000	750 000
II.1. Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb	371 000	366 000	65 000	95 000	750 000
B. Výkonová spotřeba	3 964 000	4 027 000	4 720 000	4 540 000	5 447 000
B.1. Spotřeba materiálu a energie	1 753 000	1 753 000	2 450 000	1 734 000	2 152 000
B.2. Služby	2 210 000	2 273 000	2 271 000	2 806 000	3 296 000
Přidaná hodnota	8 996 000	10 046 000	12 611 000	11 237 000	12 904 000
C. Osobní náklady	5 029 000	5 367 000	6 738 000	7 178 000	7 942 000
C.1. Mzdové náklady	3 766 000	3 993 000	5 002 000	5 282 000	5 690 000
C.2. Náklady na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	1 224 000	1 349 000	1 693 000	1 781 000	1 979 000
C.3. Sociální náklady	39 000	25 000	42 000	116 000	274 000
D. Daně a poplatky	21 000	30 000	36 000	202 000	24 000
E. Odpisy dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku	960 000	996 000	792 000	868 000	1 058 000
III. Tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu	39 000	45 000	128 000	5 525 000	28 000
III.1. Tržby z prodeje dlouhodobého majetku	0	0	106 000	5 513 000	0
III.2. Tržby z prodeje materiálu	39 000	45 000	22 000	13 000	28 000
F. Zůstatková cena prodaného dlouhodob. majetku a materiálu	0	0	86 000	5 681 000	0
F.1. Zůstatková cena prodaného dlouhodob. majetku	0	0	86 000	5 681 000	0
IV. Ostatní provozní výnosy	0	56 000	399 000	362 000	298 000
G. Ostatní provozní náklady	11 000	213 000	289 000	320 000	290 000
* Provozní výsledek hospodaření	3 014 000	3 540 000	5 198 000	2 877 000	3 917 000
H. Změna stavu rezerv a opravných položek ve finanční oblasti	16 000	170 000	23 000	63 000	0
I. Výnosové úroky	0	2 000	0	0	56 000
V. Nákladové úroky	32 000	0	108 000	129 000	44 000
VI. Ostatní finanční výnosy	34 000	46 000	24 000	23 000	7 000
J. Ostatní finanční náklady	508 000	575 000	435 000	552 000	633 000
* Finanční výsledek hospodaření	-522 000	-697 000	-542 000	-722 000	-613 000
K. Daň z příjmů za běžnou činnost	518 000	603 000	901 000	464 000	644 000
K.1. - splatná	518 000	603 000	901 000	464 000	644 000
** Výsledek hospodaření za běžnou činnost	1 975 000	2 240 000	3 756 000	1 691 000	2 659 000
*** Výsledek hospodaření za účetní období	1 975 000	2 240 000	3 756 000	1 691 000	2 659 000
**** Výsledek hospodaření před zdaněním	2 492 000	2 843 000	4 657 000	2 155 000	3 303 000

Zdroj: vlastní zpracování (interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o., 2015)

Příloha C: Horizontální analýza veškerých položek rozvahy společnosti Vochoc Trade, s.r.o. – 2009 – 2013

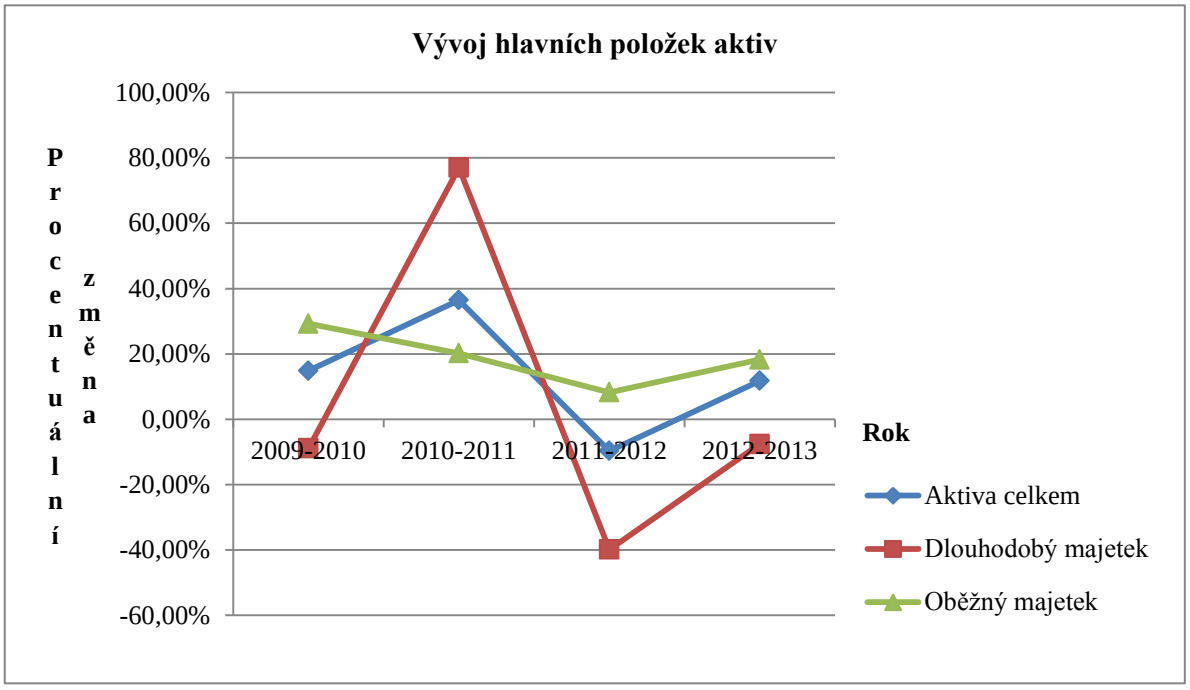
AKTIVA	2009/2010		2010/2011		2011/2012		2012/2013	
	Abs. změna	% změna	Abs. změna	% změna	Abs. změna	% změna	Abs. změna	% změna
Aktiva celkem	3 212 000	14,84%	9 058 000	36,45%	-3 290 000	-9,70%	3 605 000	11,77%
A. Dlouhodobý majetek	-701 000	-8,92%	5 509 000	77,00%	-5 046 000	-39,85%	-577 000	-7,57%
A.I. Dlouhodobý hmotný majetek	-701 000	-8,92%	5 509 000	77,00%	-5 046 000	-39,85%	-577 000	-7,57%
A.I.1. Stavby	-379 000	-5,58%	5 211 000	81,31%	-6 079 000	-52,31%	-410 000	-7,40%
A.I.2 Samostatné movité věci a soubory mov. věcí	-321 000	-30,08%	298 000	39,95%	1 033 000	98,95%	-167 000	-8,04%
B. Oběžná aktiva	3 986 000	29,26%	3 560 000	20,21%	1 744 000	8,24%	4 193 000	18,30%
B.I. Zásoby	867 000	13,49%	3 363 000	46,11%	-559 000	-5,25%	1 202 000	11,90%
B.I.1. Materiál	-23 000	-5,97%	-116 000	-32,04%	-88 000	-35,77%	673 000	425,95%
B.I.2. Zboží	889 000	14,71%	3 481 000	50,22%	-473 000	-4,54%	530 000	5,33%
B.II. Krátkodobé pohledávky	1 802 000	28,28%	1 591 000	19,47%	2 251 000	23,05%	1 629 000	13,56%
B.II.1. Pohledávky z obchodních vztahů	1 617 000	26,57%	1 685 000	21,87%	1 989 000	21,19%	1 906 000	16,75%
B.II.2. Stát - daňové pohledávky	-189 000	-100,00%	8 000	N/A	284 000	3550,00%	-292 000	-100,00%
B.II.3. Krátkodobé poskytnuté zálohy	356 000	367,01%	-86 000	-18,98%	-21 000	-5,72%	6 000	1,73%
B.III. Krátkodobý finanční majetek	1 317 000	159,25%	-1 394 000	-65,02%	53 000	7,07%	1 361 000	169,49%
B.III.1. Peníze	141 000	68,45%	-9 000	-2,59%	-146 000	-43,20%	248 000	129,17%
B.III.2. Účty v bankách	1 176 000	189,37%	-1 386 000	-77,13%	199 000	48,42%	1 114 000	182,62%
C.I. Časové rozlišení	-73 000	-45,91%	-11 000	-12,79%	12 000	16,00%	-10 000	-11,49%
C.I.1. Náklady příštích období	-73 000	-45,91%	-11 000	-12,79%	12 000	16,00%	-10 000	-11,49%

Zdroj: vlastní zpracování (interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o., 2015)

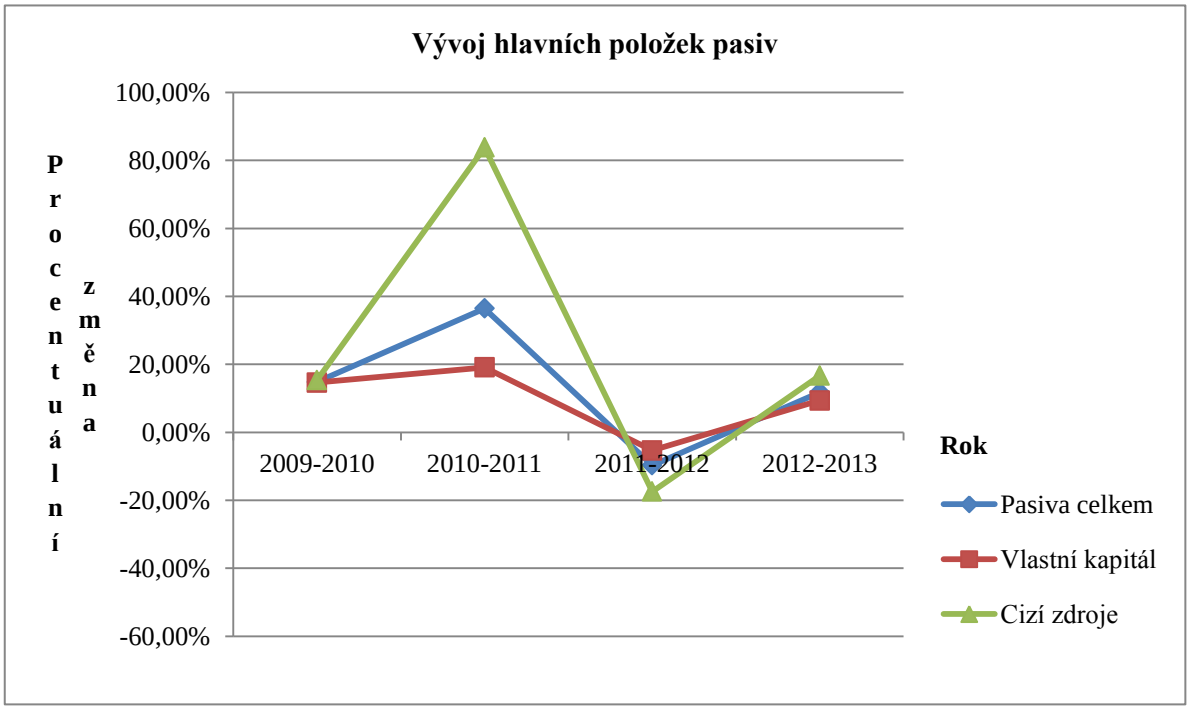
PASIVA	2009/2010		2010/2011		2011/2012		2012/2013	
	Abs. změna	% změna	Abs. změna	% změna	Abs. změna	% změna	Abs. změna	% změna
Pasiva celkem	3 212 000	14,84%	9 058 000	36,45%	-3 290 000	-9,70%	3 605 000	11,77%
A. Vlastní kapitál	2 323 000	14,63%	3 482 000	19,13%	-1 158 000	-5,34%	1 923 000	9,37%
A.I. Základní kapitál	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
A.I.1. Základní kapitál	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
A.II. Rezervní fondy, nedělitelný fond a ostatní fondy ze zisku	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
A.II.1. Zákonný rezervní fond / Nedělitelný fond	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
A.III. Výsledek hospodaření minulých let	1 904 000	14,03%	2 114 000	13,66%	854 000	4,86%	1 018 000	5,52%
A.III.1. Nerozdělený zisk minulých let	1 904 000	14,03%	2 114 000	13,66%	854 000	4,86%	1 018 000	5,52%
A.IV. Výsledek hospodaření běžného účetního období	418 000	21,12%	1 369 000	57,11%	-2 012 000	-53,43%	905 000	51,60%
B. Cizí zdroje	889 000	15,42%	5 576 000	83,81%	-2 132 000	-17,43%	1 682 000	16,66%
B.I. Dlouhodobé závazky	82 000	N/A	282 000	343,90%	-75 000	-20,60%	-132 000	-45,67%
B.I.1. Jiné závazky	82 000	N/A	282 000	343,90%	-75 000	-20,60%	-132 000	-45,67%
B.II. Krátkodobé závazky	808 000	14,02%	4 168 000	63,42%	-932 000	-8,68%	1 814 000	18,50%
B.II.1. Závazky z obchodních vztahů	710 000	15,80%	4 112 000	79,02%	-797 000	-8,56%	176 000	2,07%
B.II.2. Závazky ke společníkům, členům družstva a k účastníkům sdružení	-100 000	-24,15%	-314 000	-100,00%	0	N/A	1 000 000	N/A
B.II.3. Závazky k zaměstnancům	87 000	37,02%	23 000	7,14%	138 000	40,00%	-111 000	-22,98%
B.II.4. Závazky ze sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění	43 000	32,33%	20 000	11,36%	7 000	3,57%	20 000	9,85%
B.II.5. Stát - daňové závazky a dotace	61 000	14,59%	305 000	63,67%	-301 000	-38,39%	701 000	145,13%
B.II.6. Dohadné účty pasivní	6 000	8,57%	24 000	31,58%	-10 000	-10,00%	58 000	64,44%
B.III. Bankovní úvěry a výpomoci	0	N/A	1 125 000	N/A	-1 125 000	-100,00%	0	N/A
B.III.1. Bankovní úvěry dlouhodobé	0	N/A	1 125 000	N/A	-1 125 000	-100,00%	0	N/A

Zdroj: vlastní zpracování (interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o., 2015)

Příloha D: Grafické vyjádření horizontální analýzy vybraných položek rozvahy společnosti Vochoc Trade, s.r.o. – 2009 – 2013



Zdroj: vlastní zpracování (interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o., 2015)



Zdroj: vlastní zpracování (interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o., 2015)

Příloha E: Horizontální analýza veškerých položek výkazu zisku a ztráty společnosti Vochoc Trade, s.r.o. – 2009 – 2013

Položka / Meziroční změna	2009-2010		2010-2011		2011-2012		2012-2013	
	absolutní změna	% změna	absolutní změna	% změna	absolutní změna	% změna	absolutní změna	% změna
I. Tržby za prodej zboží	7 432 000	15,90%	10 000 000	18,46%	5 754 000	8,97%	12 122 000	17,34%
A. Náklady vynaložené na prodané zboží	6 313 000	18,49%	6 441 000	15,92%	7 338 000	15,64%	10 202 000	18,81%
Obchodní marže	1 118 000	8,88%	3 560 000	25,97%	-1 585 000	-9,18%	1 920 000	12,24%
II. Výkony	-5 000	-1,35%	-301 000	-82,24%	30 000	46,15%	655 000	689,47%
II.1. Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb	-5 000	-1,35%	-301 000	-82,24%	30 000	46,15%	655 000	689,47%
B. Výkonová spotřeba	63 000	1,59%	693 000	17,21%	-180 000	-3,81%	907 000	19,98%
B.1. Spotřeba materiálu a energie	0	0,00%	697 000	39,76%	-716 000	-29,22%	418 000	24,11%
B.2. Služby	63 000	2,85%	-2 000	-0,09%	535 000	23,56%	490 000	17,46%
Přidaná hodnota	1 050 000	11,67%	2 565 000	25,53%	-1 374 000	-10,90%	1 667 000	14,83%
C. Osobní náklady	338 000	6,72%	1 371 000	25,54%	440 000	6,53%	764 000	10,64%
C.1. Mzdové náklady	227 000	6,03%	1 009 000	25,27%	280 000	5,60%	408 000	7,72%
C.2. Náklady na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	125 000	10,21%	344 000	25,50%	88 000	5,20%	198 000	11,12%
C.3. Sociální náklady	-14 000	-35,90%	17 000	68,00%	74 000	176,19%	158 000	136,21%
D. Daně a poplatky	9 000	42,86%	6 000	20,00%	166 000	461,11%	-178 000	-88,12%
E. Odpisy dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku	36 000	3,75%	-204 000	-20,48%	76 000	9,60%	190 000	21,89%
III. Tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu	6 000	15,38%	83 000	184,44%	5 397 000	4216,41%	-5 497 000	-99,49%
III.1. Tržby z prodeje dlouhodobého majetku	0	N/A	106 000	N/A	5 407 000	5100,94%	-5 513 000	-100,00%
III.2. Tržby z prodeje materiálu	6 000	15,38%	-23 000	-51,11%	-9 000	-40,91%	15 000	115,38%
F. Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku a materiálu	0	N/A	86 000	N/A	5 595 000	6505,81%	-5 681 000	-100,00%
F.1. Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku	0	N/A	86 000	N/A	5 595 000	6505,81%	-5 681 000	-100,00%
IV. Ostatní provozní výnosy	56 000	N/A	343 000	612,50%	-37 000	-9,27%	-64 000	-17,68%
G. Ostatní provozní náklady	202 000	1836,36%	76 000	35,68%	31 000	10,73%	-30 000	-9,38%
*** Provozní výsledek hospodaření**	526 000	17,45%	1 658 000	46,84%	-2 321 000	-44,65%	1 040 000	36,15%
H. Změna stavu rezerv a opravných položek ve finanční oblasti	154 000	962,50%	-147 000	-86,47%	40 000	173,91%	-63 000	-100,00%
I. Výnosové úroky	2 000	N/A	-2 000	-100,00%	0	N/A	56 000	N/A
V. Nákladové úroky	-32 000	-100,00%	108 000	N/A	21 000	19,44%	-85 000	-65,89%
VI. Ostatní finanční výnosy	12 000	35,29%	-22 000	-47,83%	-1 000	-4,17%	-16 000	-69,57%
J. Ostatní finanční náklady	67 000	13,19%	-140 000	-24,35%	117 000	26,90%	81 000	14,67%
*** Finanční výsledek hospodaření**	-175 000	33,52%	155 000	-22,24%	-180 000	33,21%	109 000	-15,10%
K. Daň z příjmů za běžnou činnost	85 000	16,41%	298 000	49,42%	-437 000	-48,50%	180 000	38,79%
K.1. - splatná	85 000	16,41%	298 000	49,42%	-437 000	-48,50%	180 000	38,79%
** Výsledek hospodaření za běžnou činnost	265 000	13,42%	1 516 000	67,68%	-2 065 000	-54,98%	968 000	57,24%
***** Výsledek hospodaření za účetní období**	265 000	13,42%	1 516 000	67,68%	-2 065 000	-54,98%	968 000	57,24%
****** Výsledek hospodaření před zdaněním**	351 000	14,09%	1 814 000	63,81%	-2 502 000	-53,73%	1 148 000	53,27%

Zdroj: vlastní zpracování (interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o., 2015)

Příloha F: Vertikální analýza veškerých položek rozvahy společnosti Vochoc Trade, s.r.o. – 2009 – 2013

Aktiva	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Aktiva celkem	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**
A. Dlouhodobý majetek	**38,44%**	**36,30%**	**28,79%**	**37,35%**	**24,88%**	**20,57%**
A.I. Dlouhodobý hmotný majetek	**38,44%**	**36,30%**	**28,79%**	**37,35%**	**24,88%**	**20,57%**
A.I.1. Stavby	**33,38%**	**31,37%**	**25,79%**	**34,27%**	**18,10%**	**14,99%**
A.I.2 Samostatné movité věci a soubory mov. věcí	**5,06%**	**4,93%**	**3,00%**	**3,08%**	**6,78%**	**5,58%**
B. Oběžná aktiva	**60,54%**	**62,96%**	**70,86%**	**62,43%**	**74,84%**	**79,21%**
B.I. Zásoby	**25,93%**	**29,70%**	**29,35%**	**31,43%**	**32,98%**	**33,02%**
B.I.1. Materiál	**1,69%**	**1,78%**	**1,46%**	**0,73%**	**0,52%**	**2,43%**
B.I.2. Zboží	**24,24%**	**27,92%**	**27,89%**	**30,70%**	**32,46%**	**30,59%**
B.II. Krátkodobé pohledávky	**30,23%**	**29,44%**	**32,89%**	**28,79%**	**39,24%**	**39,87%**
B.II.1. Pohledávky z obchodních vztahů	**27,64%**	**28,12%**	**31,00%**	**27,69%**	**37,16%**	**38,81%**
B.II.2. Stát - daňové pohledávky	**1,75%**	**0,87%**	**0,00%**	**0,02%**	**0,95%**	**0,00%**
B.II.3. Krátkodobé poskytnuté zálohy	**0,84%**	**0,45%**	**1,82%**	**1,08%**	**1,13%**	**1,03%**
B.III. Krátkodobý finanční majetek	**4,39%**	**3,82%**	**8,63%**	**2,21%**	**2,62%**	**6,32%**
B.III.1. Peníze	**1,23%**	**0,95%**	**1,40%**	**1,00%**	**0,63%**	**1,29%**
B.III.2. Účty v bankách	**3,16%**	**2,87%**	**7,23%**	**1,21%**	**1,99%**	**5,04%**
C.I. Časové rozlišení	**1,01%**	**0,73%**	**0,35%**	**0,22%**	**0,28%**	**0,22%**
C.I.1. Náklady příštích období	**1,01%**	**0,73%**	**0,35%**	**0,22%**	**0,28%**	**0,22%**

Zdroj: vlastní zpracování (interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o., 2015)

Pasiva	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Pasiva celkem	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**
A. Vlastní kapitál	**63,45%**	**73,36%**	**73,23%**	**63,94%**	**67,02%**	**65,58%**
A.I. Základní kapitál	**0,91%**	**0,92%**	**0,80%**	**0,59%**	**0,65%**	**0,58%**
A.I.1. Základní kapitál	**0,91%**	**0,92%**	**0,80%**	**0,59%**	**0,65%**	**0,58%**
A.II. Rezervní fondy, nedělitelný fond a ostatní fondy ze zisku	**0,59%**	**0,60%**	**0,52%**	**0,38%**	**0,42%**	**0,38%**
A.II.1. Zákonný rezervní fond / Nedělitelný fond	**0,59%**	**0,60%**	**0,52%**	**0,38%**	**0,42%**	**0,38%**
A.III. Výsledek hospodaření minulých let	**52,35%**	**62,69%**	**62,25%**	**51,86%**	**60,22%**	**56,85%**
A.III.1. Nerozdělený zisk minulých let	**52,35%**	**62,69%**	**62,25%**	**51,86%**	**60,22%**	**56,85%**
A.IV. Výsledek hospodaření běžného účetního období	**9,59%**	**9,15%**	**9,65%**	**11,11%**	**5,73%**	**7,77%**
B. Cizí zdroje	**36,54%**	**26,64%**	**26,77%**	**36,06%**	**32,98%**	**34,42%**
B.I. Dlouhodobé závazky	**0,00%**	**0,00%**	**0,33%**	**1,07%**	**0,94%**	**0,46%**
B.I.1. Jiné závazky	**0,00%**	**0,00%**	**0,33%**	**1,07%**	**0,94%**	**0,46%**
B.II. Krátkodobé závazky	**31,17%**	**26,64%**	**26,44%**	**31,67%**	**32,03%**	**33,96%**
B.II.1. Závazky z obchodních vztahů	**27,54%**	**20,77%**	**20,94%**	**27,47%**	**27,82%**	**25,41%**
B.II.2. Závazky ke společníkům, členům družstva a k účastníkům sdružení	**0,00%**	**1,91%**	**1,26%**	**0,00%**	**0,00%**	**2,92%**
B.II.3. Závazky k zaměstnancům	**1,26%**	**1,09%**	**1,30%**	**1,02%**	**1,58%**	**1,09%**
B.II.4. Závazky ze sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění	**0,79%**	**0,61%**	**0,71%**	**0,58%**	**0,66%**	**0,65%**
B.II.5. Stát - daňové závazky a dotace	**1,24%**	**1,93%**	**1,93%**	**2,31%**	**1,58%**	**3,46%**
B.II.6. Dohadné účty pasivní	**0,34%**	**0,32%**	**0,31%**	**0,29%**	**0,29%**	**0,43%**
B.III. Bankovní úvěry a výpomoci	**5,37%**	**0,00%**	**0,00%**	**3,32%**	**0,00%**	**0,00%**
B.III.1. Bankovní úvěry dlouhodobé	**5,37%**	**0,00%**	**0,00%**	**3,32%**	**0,00%**	**0,00%**

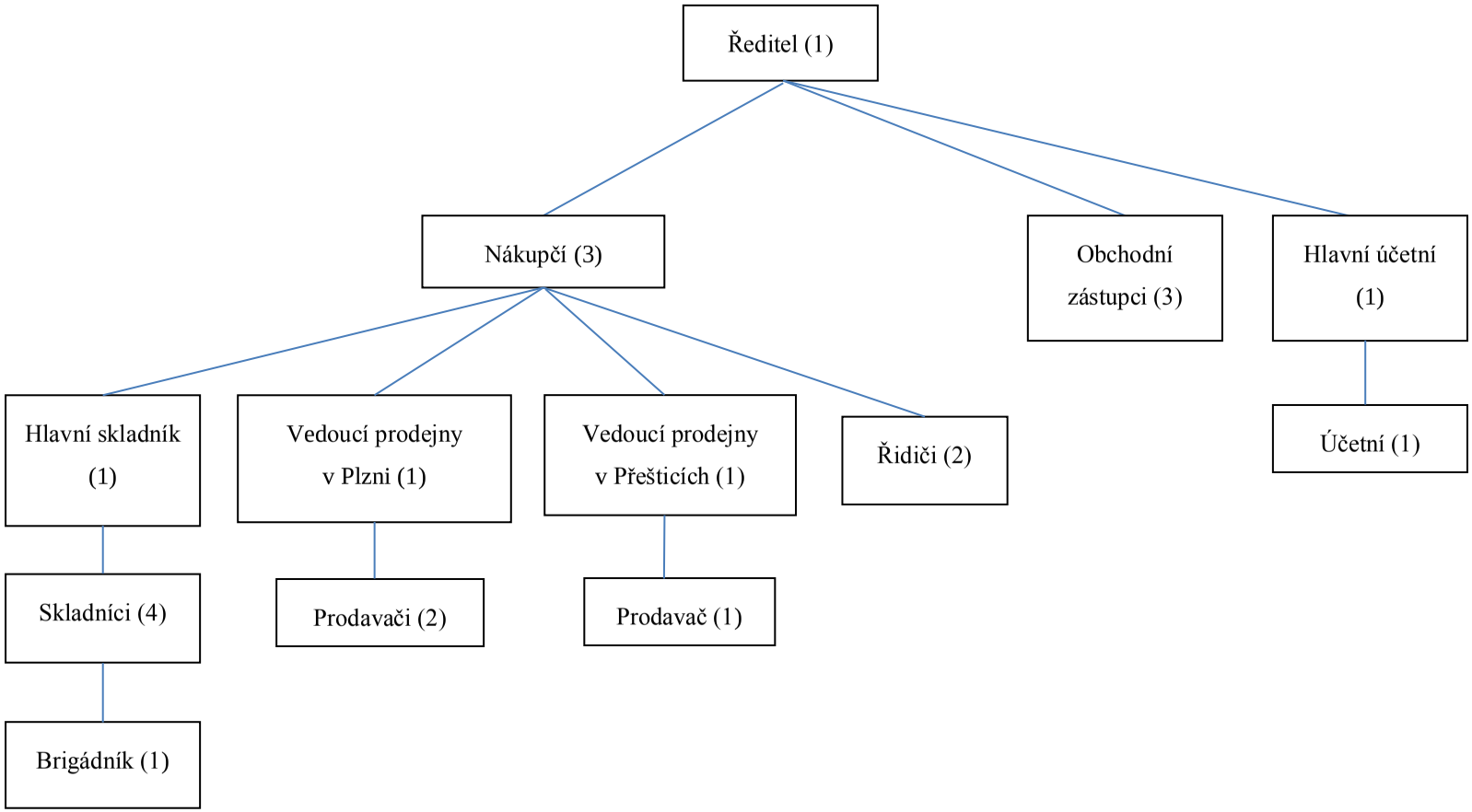
Zdroj: vlastní zpracování (interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o., 2015)

Příloha G: Vertikální analýza veškerých položek výkazu zisku a ztráty společnosti Vochoc Trade, s.r.o. – 2009 – 2013

Položka / Rok	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Celkové tržby	63927000	47 148 000	54 581 000	64 363 000	70 019 000	82 824 000
I. Tržby za prodej zboží	99,11%	99,13%	99,25%	99,70%	99,86%	99,06%
A. Náklady vynaložené na prodané zboží	75,27%	72,43%	74,13%	72,87%	77,47%	77,81%
Obchodní marže	23,84%	26,70%	25,11%	26,83%	22,40%	21,25%
II. Výkony	0,65%	0,79%	0,67%	0,10%	0,14%	0,91%
II.1. Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb	0,65%	0,79%	0,67%	0,10%	0,14%	0,91%
B. Výkonová spotřeba	8,72%	8,41%	7,38%	7,33%	6,48%	6,58%
B.1. Spotřeba materiálu a energie	4,74%	3,72%	3,21%	3,81%	2,48%	2,60%
B.2. Služby	3,98%	4,69%	4,16%	3,53%	4,01%	3,98%
Přidaná hodnota	15,77%	19,08%	18,41%	19,59%	16,05%	15,58%
C. Osobní náklady	9,27%	10,67%	9,83%	10,47%	10,25%	9,59%
C.1. Mzdové náklady	6,83%	7,99%	7,32%	7,77%	7,54%	6,87%
C.2. Náklady na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	2,37%	2,60%	2,47%	2,63%	2,54%	2,39%
C.3. Sociální náklady	0,06%	0,08%	0,05%	0,07%	0,17%	0,33%
D. Daně a poplatky	0,03%	0,04%	0,05%	0,06%	0,29%	0,03%
E. Odpisy dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku	1,48%	2,04%	1,82%	1,23%	1,24%	1,28%
III. Tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu	0,24%	0,08%	0,08%	0,20%	0,00%	0,03%
III.1. Tržby z prodeje dlouhodobého majetku	0,00%	0,00%	0,00%	0,16%	7,87%	0,00%
III.2. Tržby z prodeje materiálu	0,24%	0,08%	0,08%	0,03%	0,02%	0,03%
F. Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku a materiálu	0,00%	0,00%	0,00%	0,13%	8,11%	0,00%
F.1. Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku	0,00%	0,00%	0,00%	0,13%	8,11%	0,00%
IV. Ostatní provozní výnosy	0,11%	0,00%	0,10%	0,62%	0,52%	0,36%
G. Ostatní provozní náklady	0,19%	0,02%	0,39%	0,45%	0,46%	0,35%
* Provozní výsledek hospodaření	5,16%	6,39%	6,49%	8,08%	4,11%	4,73%
H. Změna stavu rezerv a opravných položek ve finanční oblasti	0,19%	0,03%	0,31%	0,04%	0,09%	0,00%
I. Výnosové úroky	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,07%
V. Nákladové úroky	0,18%	0,07%	0,00%	0,17%	0,18%	0,05%
VI. Ostatní finanční výnosy	0,14%	0,07%	0,08%	0,04%	0,03%	0,01%
J. Ostatní finanční náklady	0,87%	1,08%	1,05%	0,68%	0,79%	0,76%
* Finanční výsledek hospodaření	-1,10%	-1,11%	-1,28%	-0,84%	-1,03%	-0,74%
K. Daň z příjmů za běžnou činnost	0,94%	1,10%	1,10%	1,40%	0,66%	0,78%
K.1. - splatná	0,94%	1,10%	1,10%	1,40%	0,66%	0,78%
** Výsledek hospodaření za běžnou činnost	3,12%	4,19%	4,10%	5,84%	2,42%	3,21%
*** Výsledek hospodaření za účetní období	3,12%	4,19%	4,10%	5,84%	2,42%	3,21%
**** Výsledek hospodaření před zdaněním	4,06%	5,29%	5,21%	7,24%	3,08%	3,99%

Zdroj: vlastní zpracování (interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o., 2015)

Příloha H: Organizační struktura společnosti Vochoc Trade, s.r.o. – 2015



Zdroj: vlastní zpracování (interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o., 2015)

Příloha I: Výpočet Indexu IN 05 společnosti Vochoc Trade, s.r.o. – 2009 – 2013

Rok / Ukazatel	$0{,}13 \times \frac{A}{CZ}$	$0{,}04 \times \frac{EBIT}{NÚ}$	$3{,}97 \times \frac{EBIT}{A}$	$0{,}21 \times \frac{V}{A}$	$0{,}09 \times \frac{OA}{KCK}$	***IN05***
2008	0,356	0,902	0,471	0,615	0,175	2,518
2009	0,488	3,143	0,457	0,458	0,213	4,759
2010	0,486	0,000	0,454	0,462	0,241	1,643
2011	0,360	1,717	0,545	0,401	0,177	3,201
2012	0,394	7,418	0,279	0,521	0,210	8,823
2013	0,378	3,022	0,383	0,510	0,210	4,503

Zdroj: vlastní zpracování (Vochozka, 2012, s. 96; interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o., 2015)

Příloha J: Výpočet Altmanova Z-skóre společnosti Vochoc Trade, s.r.o. – 2009 – 2013

Rok / Ukazatel	$0{,}717 \times \frac{ČPK}{AC}$	$0{,}847 \times \frac{NZ}{AC}$	$3{,}107 \times \frac{EBIT}{AC}$	$0{,}420 \times \frac{VK}{CZ}$	$0{,}998 \times \frac{CT}{AC}$	***Z-skóre***
2008	0,211	0,443	0,368	0,729	2,913	4,665
2009	0,260	0,531	0,358	1,157	2,174	4,480
2010	0,318	0,527	0,355	1,149	2,192	4,542
2011	0,221	0,439	0,427	0,745	1,894	3,725
2012	0,307	0,510	0,219	0,854	2,462	4,352
2013	0,324	0,482	0,300	0,800	2,415	4,321

Zdroj: vlastní zpracování (Růčková, 2011, s. 73; interní informace společnosti Vochoc Trade, s.r.o., 2015)

Abstrakt

VOCHOCOVÁ, Kateřina. *Zhodnocení ekonomické situace podniku*. Bakalářská práce. Plzeň: Fakulta ekonomická ZČU v Plzni, 72 s., 2015

Klíčová slova: finanční analýza, analýza podnikatelského prostředí, poměrové ukazatele, horizontální analýza, vertikální analýza

Bakalářská práce je zaměřena na zhodnocení ekonomické situace společnosti Vochoc Trade, s.r.o. za hospodářské roky 2009 – 2013. Práce je doplněna teoretickými poznatky týkající se dané problematiky. Podnětem k volbě tématu práce je chybějící pravidelný odborný rozbor finanční situace tohoto podniku. Práce je uvedena představením společnosti a analýzou podnikatelského prostředí podniku. Vlastní finanční analýza společnosti tvoří nejrozsáhlejší část práce a zahrnuje horizontální a vertikální analýzu účetních výkazů, analýzu rozdílových ukazatelů, analýzu poměrových ukazatelů a analýzu souhrnných ukazatelů. Třetí část práce zhodnocuje finanční zdraví společnosti na základě výsledků provedené finanční analýzy a shrnuje její nejdůležitější výstupy. Poslední kapitola přináší návrhy opatření, které by měly přispět k zlepšení ekonomické situace společnosti. Tato opatření jsou doporučena na základě odkrytých nedostatků a problematických oblastí v hospodaření společnosti.

Abstract

VOCHOCOVÁ, Kateřina. *The evaluation of economic situation of the company*. Bachelor thesis. Pilsen: The Faculty of Economics, The University of West Bohemia in Pilsen, 72 p., 2015

Key words: financial analysis, analysis of business environment, ratio indicators, horizontal analysis, vertical analysis

This bachelor thesis is focused on the evaluation of the economic situation of the company Vochoc Trade Ltd. between the years 2009 – 2013. The work also explains the theory and presents its concrete use in practice. The choice of the topic resulted from the lack of the regular financial analysis of this company. The thesis begins with the introduction of the company and the analysis of its business environment. The financial analysis forms the main part and consists of the horizontal and vertical analysis of financial sheets, difference indicators, ratio indicators and analysis of the summary indicators. The third part evaluates the financial condition of the company and summarizes the most important outputs. The last chapter deals with suggestions which should help to improve the financial situation of the company. The financial analysis discovered several weaknesses which have led to the above-mentioned recommendations and suggestions.