

# **Finanční analýza firmy Vítex CZ, a.s. s přihlédnutím ke konkurenceschopnosti firmy**

Ivana Zahradilová

---

Bakalářská práce  
2006



Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně  
Fakulta managementu a ekonomiky

---

Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně

Fakulta managementu a ekonomiky

Ústav podnikové ekonomiky

akademický rok: 2005/2006

## ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Ivana ZAHRAĐILOVÁ**

Studijní program: **B 6208 Ekonomika a management**

Studijní obor: **Management a ekonomika**

Téma práce: **Finanční analýza firmy Vítex CZ, a.s. s přihlédnutím ke konkurenceschopnosti firmy**

Zásady pro vypracování:

1. Proveďte průzkum literárních pramenů z oblasti finanční analýzy a stanovte teoretická východiska pro analýzu.
2. Zpracujte analýzu finanční situace firmy Vítex CZ, a.s.
3. Formulujte adresná doporučení pro danou firmu vedoucí ke zlepšení konkurenční schopnosti.


Rozsah práce: **cca 40 stran**  
Rozsah příloh:  
Forma zpracování bakalářské práce: **tištěná/elektronická**

Seznam odborné literatury:

- [1] GRŮNVALD, R. Finanční analýza- metody a využití. Praha: VOX Consult s.r.o., 1995. Bez ISBN  
[2] KOVANICOVÁ, D. a kol. Finanční účetnictví v kontextu světového vývoje. Praha: Polygon, 1999. ISBN 80-85967-98-7  
[3] PAVELKOVÁ, D. Řízení podnikových financí. Zlín: UTB ve Zlíně, 2001. ISBN 80-7318-020-0  
[4] VALACH, J. a kol. Finanční řízení podniku. Praha: Ekopress, 1999. ISBN 80-86119-21-1  
[5] SYNEK, M. a kol. Manažerská ekonomika. Praha: Grada, 1996. Bez ISBN  
[6] JINDŘICHOVSKÁ, I., BLAHA, Z.S. Jak posoudit finanční zdraví firmy. Praha: Management Press, 1995. ISBN 80-85903-62-4

Vedoucí bakalářské práce: **Ing. Eva Vořechová**  
Ústav podnikové ekonomiky  
Datum zadání bakalářské práce: **13. března 2006**  
Termín odevzdání bakalářské práce: **19. května 2006**

Ve Zlíně dne 13. března 2006

  
doc. PhDr. Václav Nováček, CSc.  
děkan



  
prof. Ing. Jiří Polách, CSc.  
ředitel ústavu

## **ABSTRAKT**

Tato bakalářská práce se zaměřuje na rozbor finanční situace malé pletářské firmy v České republice. Dále analyzuje jaká je její pozice na českém trhu v konkurenční prostředí v porovnání s průměrem v odvětví, a také shrnuje celkový vývoj firmy za posledních pět let.

Klíčová slova: konkurenceschopnost, rentabilita, likvidita, zadluženost a aktivita

## **ABSTRACT**

This bachelor work is focused on financial analysis small company for knitted wears in Czech republic. Also I have dealt what is the position this company comparing with average rate in branche in Czech market. In the next part there is summarized development of Vítex company for latest five years.

Keywords: competitive ability, profitability ratio, liquidity, insolvency and activity.

Úvodem své práce bych chtěla poděkovat hlavně paní Ing. Evě Vořechové, vedoucí bakalářské práce, která svými cennými radami přispěla k vypracování této bakalářské práce a také všem z firmy Vítex CZ, a.s. za čas a ochotu, kterou mi poskytli při získávání informací ve firmě.

Ivana Zahradilová

[Goethe Johann Wolfgang von]

Nestačí vědět, vědění se musí použít.

[Franklin Benjamin]

Investice do vědění nesou nejvyšší úrok

# OBSAH

<b>OBSAH .....</b>	<b>6</b>
<b>Úvod .....</b>	<b>8</b>
<b>TEORETICKÁ ČÁST .....</b>	<b>9</b>
<b>1 Konkurenceschopnost .....</b>	<b>10</b>
1.1 <i>Pojetí konkurence .....</i>	<i>10</i>
1.1.1 Pojetí konkurence v mikroekonomii .....	10
1.1.2 Vnější faktory konkurenceschopnosti .....	11
1.1.3 Vnitřní faktory konkurenceschopnosti .....	11
1.1.4 Konkurenční výhoda .....	12
<b>2 Finanční analýza .....</b>	<b>15</b>
2.1 <i>Finanční analýza a její smysl .....</i>	<i>15</i>
2.2 <i>Cíle finanční analýzy a požadavky na ni kladené .....</i>	<i>15</i>
2.3 <i>Uživatelé finanční analýzy .....</i>	<i>15</i>
2.4 <i>Zdroje dat pro finanční analýzu .....</i>	<i>18</i>
2.4.1 Účetní výkazy .....	19
2.5 <i>Metody finanční analýzy .....</i>	<i>20</i>
2.5.1 Horizontální a vertikální analýza účetních výkazů .....	20
2.6 <i>Analýza poměrových ukazatelů .....</i>	<i>21</i>
2.6.1 Ukazatel likvidity .....	23
2.6.2 Ukazatele rentability .....	25
2.6.3 Ukazatele zadluženosti .....	27
2.6.4 Ukazatele aktivity .....	29
2.6.5 Ukazatele tržní hodnoty .....	32
2.7 <i>Vyhodnocení ukazatelů .....</i>	<i>33</i>

<b>Závěr .....</b>	<b>35</b>
<b>PRAKTICKÁ ČÁST .....</b>	<b>36</b>
<b>3 Představení společnosti VÍTEX CZ, a.s.....</b>	<b>37</b>
3.1 Vývoj počtu zaměstnanců společnosti VÍTEX CZ, a.s. ....	39
<b>4 Analýza rozvahy.....</b>	<b>40</b>
<b>5 Analýza výkazů zisků a ztrát .....</b>	<b>45</b>
<b>6 Výpočet a zhodnocení poměrových ukazatelů .....</b>	<b>52</b>
6.1 Analýza ukazatelů likvidity .....	52
6.2 Analýza ukazatelů rentability .....	54
6.3 Analýza ukazatelů aktivity .....	57
6.4 Analýza ukazatelů zadluženosti .....	61
<b>Zhodnocení provedené analýzy .....</b>	<b>64</b>
<b>Závěrečná doporučení firmě vítex cz, a.s. ....</b>	<b>66</b>
<b>Závěr .....</b>	<b>68</b>
<b>Summary.....</b>	<b>69</b>
<b>Seznam použité literatury .....</b>	<b>70</b>
<b>Seznam obrázků .....</b>	<b>71</b>
<b>Seznam tabulek .....</b>	<b>72</b>

## ÚVOD

V životě malého podniku se sotva najde chvíle, kdy není třeba vědět, kolik peněz máme v bance, kolik dlužíme dodavatelům a kolik zákazníci nám. Finanční situace patří ke klíčovými charakteristikám postavení firmy. Existence a prosperita podniku záleží na jeho rentabilitě, likviditě, dostatečném podílu vlastních zdrojů a u akciových společností na příznivé tržní ceně akcií.

Ve své bakalářské práci se budu zabývat finanční analýzou firmy Vítex CZ, a.s. Úkolem mé práce bude provést celkovou finanční analýzu tohoto podniku pomocí ekonomických ukazatelů s přihlédnutím ke konkurenceschopnosti, s cílem stanovení priorit pro další sledování, popřípadě návrhem nových alternativ pro sledování nejdůležitějších oblastí, doporučení způsobů ke zlepšení ekonomické situace a vyrovnání případných nedostatků. Splnění tohoto úkolu chci dosáhnout pomocí hlavních nástrojů finanční analýzy- rozborem absolutních a poměrových ukazatelů.

Finanční analýza představuje ohodnocení situace v minulosti, současnosti a předpokládané budoucnosti. Jejím cílem je rozpoznat finanční zdraví firmy, identifikovat slabiny, které by v budoucnosti mohly vést k problémům a determinovat silné stránky, na kterých by firma mohla stavět. Finanční analýza odhaluje skryté rezervy a podněcuje k hledání nových možností pro zvyšování podnikové výkonnosti. Napomáhá ke kontinuálnímu zlepšování a zefektivňování činností, které vyúsťuje do růstu hodnoty podniku. Prostřednictvím návrhu opatření pomáhá k dosažení podnikových cílů. Finanční analýza stejně dobře poslouží jako podklad pro strategické plánování rozvoje podniku.

Jsem velmi ráda, že mi bylo umožněno vedením podniku provést svou bakalářskou práci právě ve firmě Vítex CZ, a.s. a získat veškeré potřebné informace ke své práci. Doufám, že jim mé výsledky a závěry budou nápomocny a ukáží vývoj firmy za posledních pět let.



# **I. TEORETICKÁ ČÁST**

# 1 KONKURENCESCHOPNOST

## 1.1 Pojetí konkurence

Konkurence dle slovníku cizích slov představuje soupeření, soutěžení, případně hospodářskou soutěž. Z uvedeného je zřejmé, že pojem konkurence má širší záběr, a to nejen ekonomický, ale rovněž sociální, kulturní, etický, sociální, politický atd. V podnikání nelze opomíjet žádný zorný úhel konkurence, přestože ekonomické hledisko je stěžejní.

Navíc si musíme uvědomit, že konkurence je vztah dvou a více subjektů (konkurentů).

Konkurent, aby vůbec mohl vstoupit do konkurenčního vztahu, musí však splňovat minimálně dva předpoklady:

- musí být konkurenční, tedy musí mít konkurenceschopnost, resp. musí disponovat konkurenčním potenciálem.
- musí mít konkurenční zájem, tedy musí chtít vstoupit do konkurence, tedy musí disponovat specifickým potenciálem, tj. podnikavost.

Nutno si tedy uvědomit rozdíl mezi konkurencí jako výsledkem (produktem) aktivity firmy a konkurenceschopností jako potenciálem firmy.

### 1.1.1 Pojetí konkurence v mikroekonomii

Mikroekonomie konkurenci obvykle definuje jako rivalitu mezi prodejci stejného zboží, tedy jako konkurenci napříč trhem. Znamená to střetávání nabídky a poptávky. Reálná ekonomická konkurence může existovat a volně působit jen v tržním hospodářství.

Avšak konkurence z mikroekonomického pohledu má řadu dalších forem a projevů. V mikroekonomické teorii se rozlišují různé stupně a formy konkurence podle stanovených

předpokladů. Někde si konkurenti konkurují cenou, jinde pomocí reklamy atd., což je způsobeno tržními okolnostmi. [11]

### **1.1.2 Vnější faktory konkurenceschopnosti**

Mezi vnější faktory konkurenceschopnosti patří:

- zdroje, dostupnost, cena (pracovníků, pozemků, energie, suroviny)
- tržní okolí- marketingový mix, SWOT analýza
- právní a administrativní pravidla- makroekonomické nástroje, globalizace, integrační procesy, regiony

### **1.1.3 Vnitřní faktory konkurenceschopnosti**

Mezi vnitřní faktory konkurenceschopnosti patří:

- výrobní procesy- výrobní technologie, časová organizace, prostorová organizace výroby, metody a techniky zlepšování
- výrobní prostředky- věková struktura strojového parku, úroveň opotřebení, technický stav, pružnost, úroveň využití (využívat stroje na maximum), úroveň automatizace
- výrobní program- výrobek by měl být konkurenceschopný, různorodost sortimentu, kvalita, zásoby (ty by neměly být příliš vysoké,nebot vážou peníze), úspory materiálu (snižují náklady)
- řízení- pracovní prostředí (mělo by být takové, aby se pracovníci při práci cítili příjemně a tím byli motivováni k vyšším výkonům), finanční řízení, pracovní motivace, systém odměňování, majetková struktura, financování, vztah k životnímu prostředí
- informační systémy

#### 1.1.4 Konkurenční výhoda

Relativní postavení podniku uvnitř odvětví je ústřední otázkou v konkurenční strategii. Nezbytným základem nadprůměrného výkonu je nakonec, jak ukázala dlouhodobá zkušenost, dlouhodobě udržitelná konkurenční výhoda. I když může firma mít nesčetný počet silných a slabých stránek, existují základní typy konkurenční výhody: nízké náklady, diferenciace, technologie a správný výběr konkurentů.

##### 1.1.4.1 Nízké náklady

Firma by měla usilovat o co nejnižší náklady spojené s výrobou a distribucí výrobku. Jedině tak může svým zákazníkům nabídnout výrobky levněji než konkurence.

Zde je často důležitá šíře činnosti podniku. Zdroje nízkých nákladů jsou rozličné od úspor z velkovýroby, technologií až po snadný přístup ke vstupním surovinám. Pro výrobce s nízkými náklady je typické, že prodávají standardní výrobek a kladou značný důraz na to, aby sklízeli velký zisk z velkovýroby nebo z absolutní výhody nízkých nákladů všech zdrojů. Podnik s nejnižšími náklady však nemůže ignorovat základy diferenciace. Podnik musí ve vztahu ke svým konkurentům dosáhnout parity nebo proximity v základech diferenciace.

- Parita v základech diferenciace dovoluje podniku s nejnižšími C, přeměnit svou výhodu nízkých C přímo do zisků vyšších než mají konkurenti.
- Proximita v diferenciaci znamená, že snížení ceny nutné k získání přijatelného podílu na trhu nezhodnocuje nákladovou výhodu podniku s nejnižšími C. Tato firma pak dosahuje nadprůměrných zisků.

Logika této strategie vyžaduje, aby firma byla skutečně firmou s nejnižšími C, ne pouze jednou z mnoha firem s nízkými C. Pokud totiž firma nedokáže získat prvenství

v nejnižších nákladech a přesvědčit ostatní, aby svou strategii opustili, mohou být důsledky pro výnosy odvětví katastrofální. Tato strategie proto obzvláště závisí na preventivních zábranných akcích. Není nutné mít nejnižší náklady k udržení nadprůměrných zisků v takových komoditních odvětvích, kde je možnost vybudovat výkonné kapacity omezená (např. v hliníkovém průmyslu, kde je schopnost přidat další nízkonákladovou kapacitu omezena dostupností nízkonákladové energie, bauxitu a infrastruktury).

#### ***1.1.4.2 Diferenciace***

U diferenciaci podnik usiluje o to, aby byl ve svém odvětví jedinečný v některých dimenzích, jež kupující velmi oceňují. Vybere si jednu nebo více vlastností, které mnoho kupujících považuje za důležité. Za svou jedinečnost je odměněn vyšší cenou. Diferenciace se může zakládat na samotném výrobku, distribučním systému, na marketingovém přístupu atd. Podnik musí být v něčem jedinečný, může existovat více úspěšných diferenciacních strategií v oboru.

#### ***1.1.4.3 Technologie***

Jedna z nejdůležitějších konkurenčních výhod je technologická změna, která hraje důležitou roli při změnách v odvětví a při vytváření odvětví nových. Technologická změna která přináší kladné výsledky v podniku, je velmi důležitá. Ne ale každá technologická změna je pro daný podnik vhodná. Proto bychom měli každou technologickou změnu důkladně zvážit a zanalyzovat její dopad na podnik.

#### ***1.1.4.4 Správný výběr konkurentů***

Většina firem se na konkurenty dívá jako na své ohrožení. I když mohou být konkurenti hrozbou, dobří konkurenti mohou posloužit pro řadu strategických cílů, které zvýší konkurenční výhodu daného podniku a zlepší strukturu odvětví. Dobrý konkurent je

kurenční výhodu daného podniku a zlepší strukturu odvětví. Dobrý konkurent je takový, který nutí podnik, aby nebyl sám se sebou spokojený. Proto je žádoucí, aby podnik měl několik dobrých konkurentů a aby se záměrně vzdal určitého podílu na trhu, místo aby se ho pokoušel zvýšit. Zároveň by se měl podnik snažit zaútočit na špatné konkurenty a přitom si udržet postavení vůči konkurentům dobrým.

Podnik by neměl být nikdy vůči svým konkurentům sám se sebou spokojený a neměl by přestat hledat způsoby, jak získat konkurenční výhodu. Pouze udržitelná konkurenční výhoda je jediný způsob, jak dosáhnout jedinečnosti a nadprůměrného výkonu.

## **2 FINANČNÍ ANALÝZA**

### **2.1 Finanční analýza a její smysl**

Účetnictví převádí uskutečněné aktivity podniku do řady čísel podávajících informaci o postavení firmy, jejich problémech, vyhlídkách a šancích. Pomocí správné interpretace čísel lze analyzovat dosavadní vývoj, plánovat budoucí činnost firmy a odhadovat vývoj její finanční situace.

Postavení, funkce a cíle analýzy finančního postavení podniku je nutno odvozovat od potřeb finančního rozhodování, které tvoří jádro finančního řízení podniku. Vymezuje se jako proces výběru optimální varianty získávání kapitálu a s jeho vhodným umístováním.  
[2]

Vyvrcholením finanční analýzy je interpretace výsledků, tzn. analýza situace.

### **2.2 Cíle finanční analýzy a požadavky na ni kladené**

Cílem finanční analýzy je zpravidla:

- posouzení dosavadního vývoje a poskytnutí informací pro rozhodování do budoucna,
- rozbor možných variant dosavadního vývoje firmy a výběr nejvhodnější varianty,
- porovnání výsledků různých firem,
- zpracování informací pro hodnocení firmy vnějšími partnery, věřiteli a vlastníky.

[4]

### **2.3 Uživatelé finanční analýzy**

Zcela nepochybně existují různé skupiny uživatelů i právních subjektů, kteří se dostávají do kontaktu s podnikem. Každý z těchto subjektů se zajímá o finanční stav podniku. Je

jasné, že každý z těchto subjektů se bude snažit hájit především své zájmy. Existují tyto základní skupiny. [6]

#### Manažeři

Znalost finanční situace jejich firmy jim umožňuje správně se rozhodovat při získávání finančních zdrojů, při zajišťování optimální majetkové struktury, při výběru vhodného způsobu financování, při alokaci peněžních prostředků, při rozdělování disponibilního zisku apod.

#### Investoři

- akcionáři- zajímají se o stabilitu a likviditu firmy, o disponibilním zisku na němž závisí rozdělování jejich dividend, a zda záměry manažerů zajišťují trvání a rozvoj firmy.
- držitelé úvěrových cenných papírů- zajímají se o likviditu podniku a finanční stabilitu, o to zda jim bude jejich cenný papír splácen včas a v dohodnuté výši.
- potenciální investoři- zvažují možnost umístit svoje volné peněžní prostředky do daného podniku a potřebují si ověřit, zda je takové rozhodnutí správné.

#### Obchodní partneři:

- dodavatelé si na základě znalosti finanční situace potenciálních zákazníků vybírají nejvhodnějšího odběratele,
- odběratelé se ujistují o serióznosti a dlouhodobé stabilitě dodavatelských podniků.

#### Banky a věřitelé

Důkladné informace o finančním postavení podniku jsou předpokladem pro rozhodnutí, zda je účelné podnik úvěrovat a zda je podnik schopen hradit úroky a splátky.

#### Burzovní makléři



Informace o finanční situaci potřebují průběžně, aby se mohli rozhodovat při obchodování s cennými papíry.

#### Stát a jeho orgány

Statistika, kontrola plnění daňových povinností, monitorování vládní politiky, kontroly podniků se státní účastí a rozdělování finanční výpomoci (dotace, vládou zaručené úvěry).

#### Konkurenti

Zajímají se informace využitelné ke srovnání s jejich vlastními výsledky a k odhadování slabých a silných míst konkurenčního podniku.

Analytici, daňový poradci, účetní znalci- identifikují nedostatky a doporučují postupy k nápravě.

#### Zaměstnanci

Ti se zajímají o finanční informace z hlediska jistoty zaměstnání a z hlediska mzdové a sociální perspektivy. [2]

Dále veřejnost, odborové svazy, univerzity, novináři, organizace ochrany životního prostředí apod.

V některých případech dochází k objektivní kolizi zájmů různých skupin. Manažeři a akcionáři bank například nemají zájem na včasné prezentaci úplných informací o problematických úvěrech, aby nevzbudili neklid mezi vkladateli. Ti mají naopak zájem o co nejširší informovanost. Proto se vyžaduje kontrola základních finančních dat o podniku předkládaných externím subjektům tj. kontrola nezávislým auditorem. [5]

## 2.4 Zdroje dat pro finanční analýzu

Základní podmínkou dobré finanční analýzy jsou kvalitní informace, protože sebelepší metoda nebo technika nemůže poskytnout ze špatných podkladů hodnotné výsledky. [1]

Data pro finanční analýzu pocházejí z interních i externích zdrojů. Ty lze členit takto:

### Finanční informace

- jež zahrnují účetní výkazy finančního účetnictví, včetně přílohy, výroční zprávy společnosti, předpovědi finančních analytiků, hospodářské zprávy aj.

### Nefinanční informace

- kvantifikovatelné- oficiální ekonomická či podniková statistika, firemní statistika produkce, poptávky, zaměstnanosti, odbytu aj., prospekty a interní směrnice.
- nekvantifikovatelné- zprávy auditorů, komentáře manažerů a odborného tisku, osobní kontakty, nezávislá hodnocení a prognózy.

Naprosto převažující podíl informačních zdrojů, z nichž vychází finanční analýza, představují účetní výkazy finančního účetnictví. Vedení účetnictví se řídí zákonem č.563/1991 Sb. o účetnictví. V plném rozsahu platí od 1.ledna 1993, s novelami v letech 2001 a 2002, a od 1.ledna 2002 platí nová účtová osnova pro podnikatele. Zákonná úprava je založena na tom, aby účetnictví odráželo co nejpravdivější skutečnosti hospodaření a sloužilo především pro potřeby podniku.

### 2.4.1 Účetní výkazy

#### Rozvaha

Obsahem a základní funkcí rozvahy je přehledně uspořádat k určitému časovému okamžiku majetek podniku v peněžním vyjádření z hlediska jeho formy (aktiva) a finančních zdrojů (pasiva) a poskytnout základ pro zjištění a zhodnocení finanční situace podniku. Je však třeba upozornit, že rozvaha je statickým pohledem na stav a strukturu podnikových aktiv a pasiv. Je v podstatě fotografickým záznamem situace odpovídající tomu momentu, v němž byl záznam pořízen. K získání dynamického pohledu je třeba porovnávat a analyzovat za více po sobě následujících účetních období.

#### Výkaz zisků a ztrát

Jak již bylo uvedeno, rozvaha vyjadřuje stav k určitému časovému okamžiku, nikoli historii jejich postupné přeměny od minulé rozvahy k současné rozvaze. To platí pro všechny vykazované údaje, hospodářský výsledek nevyjímaje. A tak vznikl další účetní výkaz: výkaz zisků a ztrát, jehož úkolem je rozvést jedinou rozvahovou položku- hospodářský výsledek běžného roku. Na něm se výkaz zisku a ztrát představuje v horizontální formě, protože tato podoba je pro jeho pochopení i znázornění vazeb s rozvahou nejvhodnější. Český výkaz se sestavuje ve vertikální formě, položky výnosů a nákladů se uvádějí pod sebou v členění vyhovujícím informačním požadavkům.

## **2.5 Metody finanční analýzy**

### Statická analýza

Při statické analýze pracuje analytik s účetními výkazy sestavenými k určitému datu.

### Dynamická analýza

V tomto případě se jedná o analýzu dat skupiny srovnatelných podniků s cílem porovnat jejich finanční ukazatele. Tato analýza pracuje s údaji za více po sobě jdoucích časových období, přičemž sleduje nejen stav, ale i vývoj jejich finanční situace v čase. Také se zde analytik zajímá nejen o to, jak se mění ukazatele, ale i o to, jaké příčiny k tomu vedly a jak souvisí změna jednoho ukazatele se změnami jiných ukazatelů. Z toho lze totiž odhadovat budoucí vývoj a prognózovat finanční situaci. Dynamická analýza je tedy rozšířením statické analýzy, jejím obohacením o vliv času. [2]

Rozborových technik finanční analýzy je mnoho. Pro účely své bakalářské práce jsem si zvolila tyto dvě metody:

- horizontální a vertikální analýza účetních výkazů
- analýza poměrových ukazatelů

#### **2.5.1 Horizontální a vertikální analýza účetních výkazů**

Provedení horizontální analýzy účetních výkazů znamená poměření jednotlivých položek těchto výkazů v běžném roce s rokem předchozím. Změny můžeme vyjádřit jak v absolutní výši tak i procentně.

Podstatou vertikální analýzy je vyjádření jednotlivých položek rozvahy a výkazu zisků a ztrát jako procento z celkové položky, kterou u rozvahy bývají aktiva nebo pasiva celkem a u výkazu zisků a ztrát velikost tržeb.

Metodou procentního rozboru můžeme výhodně používat pro porovnání účetních výkazů podniku v delším časovém horizontu. Může také sloužit i jako určité vodítko pro plánovací činnost, zejména pokud se procentní analýzou zjistí určitá stabilita procentních podílů některých položek na celkových aktivech nebo zdrojích. Procentní analýza je dále použitelná pro srovnání podniku s jinými podniky v rámci oboru a s oborovými průměry. [1]

## **2.6 Analýza poměrových ukazatelů**

Základním metodickým nástrojem analýzy a formou vztahu, do kterého jsou shora uvedené finančně-účetní informace a ostatní primární údaje využívané při analýze uváděny, jsou tzv. poměrové ukazatele. [5]

Poměrový ukazatel charakterizuje vzájemný vztah mezi dvěma položkami účetních výkazů (mezi dvěma ukazateli) nebo položkami z nich odvozenými, a to pomocí jejich podílu. Tímto způsobem bychom mohli poměřovat položku s jakoukoli jinou položkou, avšak mezi těmito položkami musí existovat vzájemná souvislost. Ve finanční analýze neplatí „čím více poměrových ukazatelů, tím lépe“. Je třeba uvážlivě vybírat jen nejzávažnější souvislosti. [2]

Poměrových finančních ukazatelů se postupem času vyvinulo značné množství. Praktickým používáním se však vyčlenila určitá skupina, která umožní vytvořit si základní představu o finanční situaci podniku. [1]

Vztahy mezi poměrovými ukazateli téhož podniku se často vyjadřují pomocí pyramidových soustav.

Na celém světě zaujímají poměrové ukazatele jako nástroj finanční analýzy naprosto bezkonkurenční první místo. Důvodů je hned několik:

- umožňují získat rychlý a nenákladný obraz finanční situaci v podniku, je určitým sítím, jež zachytí oblasti vyžadující hlubší analýzu,
- umožňují srovnávat podniky různé velikosti,
- lze je srovnávat s jejich rozpočtovanými hodnotami,
- umožňují provádět analýzu časového vývoje finanční situace dané firmy, protože lze porovnávat jejich výši dosaženou v různých obdobích hospodářské činnosti,
- mohou být použity uvnitř podniku k porovnávání srovnatelných ziskových středisek,
- jsou vhodným východiskem hlubší průřezové analýzy (porovnávání s jinými podniky v oboru),
- mohou být používány jako vstupní údaje matematických modelů umožňujících popsat závislosti mezi jevy, klasifikovat stavy, hodnotit rizika i předpovídat budoucí vývoj. [2]

Pro usnadnění analýzy a pro potřeby srovnávání ukazatelů v prostoru a v čase se poměrové ukazatele klasifikují do určitých skupin, podle klíčových charakteristik, jimiž se ověřuje finanční zdravý podniku. Mezi základní charakteristiky patří:

- likvidita
- výnosnost
- aktivita
- finanční struktura podniku včetně zadluženosti
- ukazatele trhu

### 2.6.1 Ukazatel likvidity

Schopnost podniku splácet své dluhy je jednou ze základních podmínek jeho existence. Proto nás nepřekvapí, že posouzení jejího minulého průběhu patří mezi klíčové charakteristiky finanční analýzy.

Podnik je plně likvidní tehdy, má-li dostatečnou výši peněžních prostředků (nebo jejich ekvivalentů) na včasnou úhradu splatných dluhů.

Ukazatelé likvidity v podstatě poměřují to, čím je možno platit s tím, co je nutno zaplatit.

Rozdělujeme tyto ukazatele na tři různě „přísné“ míry likvidity. Vyjadřují velmi hrubý odhad, střední odhad a velmi přísná pohled:

$$\text{Běžná likvidita (celková likvidita)} = \frac{\text{oběžná aktiva}}{\text{kr. závazky} + \text{kr. BÚ} + \text{anuity dl. závazků a BÚ}}$$

Konstrukce ukazatele vyvolává dojem, že čím vyšší hodnota ukazatele, tím jistější likvidita. Jenomže ne všechna oběžná aktiva jsou stejně likvidní, některá jsou na peníze přeměnitelná obtížně (zastaralé pohledávky), nebo dokonce vůbec (nedobytné pohledávky). I u některých zásob může trvat poměrně dlouho, než se přemění na peníze, protože se musí nejdříve spotřebovat ve výrobě.

Vyšší ukazatel likvidity může mít i nežádoucí vliv. Nadměrná likvidita totiž znamená příliš velké vázání krátkodobých aktiv, což působí negativně na rentabilitu a případně i na rozvoj podniku.

Hodnota tohoto ukazatele by měla být v rozmezí od 1,5 do 2,5. Při rovnosti oběžného majetku a krátkodobých závazků je podniková likvidita značně riziková.

$$\text{Pohotov likvidita} = \frac{\text{krtkodob pohledávky + finanční majetek}}{\text{kr. závazky + kr. B + anuity dl. závazků a B}}$$

Ve snaze odstranit nevýhody vypovídající schopnosti předchozího ukazatele se konstruuje ukazatel, kter z obeznch aktiv vylučuje zásoby a ponechává v itateli jen penen prostředky, krtkodob obchodovateln cenn papíry a krtkodob pohledávky. Ve srovnání s předchozím ukazatelem je tento ukazatel považován za vstinejs.

Ukazatel by mel nabývat hodnot v rozmezí od 1 do 1,5. V takovm prpad je podnik schopn se vyrovnat se svymi závazky, aniž by musel prodávat sv zásoby. Vys hodnota bude prznivejs z hlediska veřitel, men vsak z hlediska veden podniku. Bude to totiž znamenat, že znan objem obeznch prostředků je vázání ve formě pohotových prostředků, kter prnej jen mal nebo zdn urok. [7]

$$\text{Okamit likvidita} = \frac{\text{finanční majetek}}{\text{kr. závazky + kr. B + anuity dl. závazků a B}}$$

Tento ukazatel meř schopnost podniku hradit své závazky naprosto nekompromisn. Do itatele se dosazují peníze v hotovosti a na beznch utech, a voln obchodovateln krtkodob cenn papíry a řeky. [2]

Ukazatel by mel nabývat hodnot v rozmezí od 0,2 do 0,5. Vysoke hodnoty sved o neefektivním využití finančních prostředků.

Vsechny uvedene ukazatele hodnot budoucí likviditu podniku odvozen, staticky a je nutne chápat jako orientan charakteristiky.



## 2.6.2 Ukazatele rentability

Ukazatele měří čistý výsledek podnikového snažení, ukazují kombinovaný vliv likvidity, aktivity a zadluženosti na čistý zisk podniku (po zdanění).

Ukazatele rentability se řadí k základním ukazatelům finanční analýzy kvantifikující efektivnost činnosti firmy. Prostřednictvím zisku- jakožto absolutního ukazatele této skupiny- se zjišťuje koncentrovaně, jak velké náklady firma na své produkty spotřebovala a současně výnosy, které se při určování zisku o náklady snižují. Přitom výnosy získané realizací produkce jsou současně výrazem akceptování jednak produktu samého, jednak jeho ceny jako užítka pro spotřebitele.

Uvést standardní hodnotu rentability kapitálu je v praxi velmi těžké. Je výrazně závislá na oboru podnikání. Komparativním vodítkem zde může být cena (kapitálu) v ekonomice, tj. z hlediska hodnocení oportunitních nákladů se porovnává rentabilita kapitálu s úrokovou mírou vkladů v bankách, z hlediska dosažení přijatelné relace mezi náklady na cizí kapitál a dosaženým ziskem jsou to úrokové míry úvěrů, které účetní jednotka využívá. [4]

Důležité je zvolit při hodnocení rentability správný typ ukazatele zisku, který představuje absolutní ukazatel této oblasti.

$$\text{Rentabilita celkového kapitálu ROA} = \frac{\text{zisk}}{\text{celková aktiva}}$$

Jedná se o důležitý ukazatel, který měří výkonnost neboli produkční sílu podniku. Pokud chceme měřit výkonnost podniku bez vlivu zadluženosti a daňového zatížení, je potřeba definovat výnos podniku jako zisk před platbou úroků a před zdaněním.

ROA neboli **rentabilita** celkových aktiv (return on assets) vyjadřuje čistou výnosnost celkových aktiv podniku. Čím je hodnota tohoto ukazatele vyšší, tím je situace sledovaného podniku příznivější.

$$\text{Rentabilita vlastního kapitálu ROE} = \frac{\text{HV po zdanění}}{\text{vlastní kapitál}}$$

Rentabilita vlastního kapitálu podává informaci o zúročení vlastního kapitálu. Jeho růst znamená zlepšení hospodářského výsledku a pokles úročení cizích zdrojů krytí. Rentabilita vlastního kapitálu má být vyšší než rentabilita celkového kapitálu. Výsledek ukazatele by měl být alespoň několik procent nad dlouhodobým průměrem úročení dlouhodobých vkladů. Kladný rozdíl mezi úročením vkladů a rentabilitou se nazývá prémie za riziko. Je-li tato prémie dlouhodobě záporná, vyvstává zde otázka, proč s rizikem podnikat, když uložení peněz v bance lze dosáhnout vyšších zisků bez rizika. [7]

$$\text{Rentabilita tržeb} = \frac{\text{HV}}{\text{tržby}}$$

Ukazatel rentability tržeb se někdy označuje jako ukazatel ziskové marže. Udává kolik dílů jednotky zisku se váže na jednotku tržeb, o kolik procent byly ziskem navýšeny celkové náklady firmy.

$$\text{Rentabilita výnosů} = \frac{\text{HV}}{\text{výnosy}}$$

Tento ukazatel je globálnější než rentabilita tržeb

### 2.6.3 Ukazatele zadluženosti

Ukazatel zadluženosti měří rozsah, v jakém podnik využívá k financování dluh. [9]

Ukazatele slouží jako indikátory výše rizika, jež firma podstupuje při dané struktuře vlastních a cizích zdrojů. Avšak zadluženost sama o sobě ještě nemusí být negativní charakteristikou. Určitá výše zadlužení je obvykle pro firmu užitečná. Každá firma by měla usilovat o optimální finanční strukturu, o nejvýhodnější poměr vlastních a cizích zdrojů, protože ten rozhoduje o tom, za kolik firma celkový kapitál pořídí. Proto by firma měla věnovat trvalou péči hledání a udržování optimální finanční struktury. Kompletnější rozbor teprve napoví jestli je finanční struktura podkapitalizována (má nedostatečnou výši vlastního kapitálu vzhledem k podnikovým aktivitám, je příliš zadlužená) nebo zda je překapitalizována (nedostatečně využívá cizích zdrojů z důvodu přílišné opatrnosti a proto udržuje nadměrnou výši vlastního kapitálu).

Zadluženost můžeme měřit několika způsoby:

$$\text{Míra zadluženosti} = \frac{\text{cizí zdroje}}{\text{vlastní kapitál}}$$

Míra zadluženosti udává poměr mezi celkovými závazky, neboli dluhy podniku a jeho celkovými aktivy, přičemž, protože se jedná o celkový dluh, jsou do něj zahrnuty závazky jak krátkodobé, tak i dlouhodobé. Protože s růstem zadluženosti podniku se zvyšuje i riziko jeho možného úpadku, je vysoká zadluženost podniku jak pro věřitele, tak i vlastníky jeho akcií vždy nepříznivá a má přímý dopad i na tržní cenu jeho cenných papírů obchodovaných na kapitálových trzích. Za dobrý stav se považuje 30 - 50 % cizího kapitálu. Přesáhne-li cizí kapitál 50 %, je třeba podniku věnovat zvýšenou pozornost. Nad 70 % cizího kapitálu charakterizuje rizikový stav podniku.

$$\text{Celková zadluženost} = \frac{\text{cizí zdroje}}{\text{celková aktiva}}$$

Celková zadluženost vyjadřuje poměr všech závazků (dluhů) k celkovým aktivům podniku. Určitá míra zadlužení je pro podnik prospěšná, protože dochází k optimalizaci nákladů na kapitál. Ovšem je-li podnik předlužen, může se dostat do nepříznivé finanční situace. Čím je hodnota ukazatele vyšší, tím je vyšší riziko věřitelů.

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

Úrokové krytí podává informace o tom, kolikrát zisk před odpočtem úroků a daní (EBIT) pokrývá úrokové náklady společnosti. Pokud se hodnota tohoto ukazatele pohybuje cca okolo 8, může investor analyzovaný podnik považovat z tohoto hlediska za bezproblémový. Hodnotu 4 - 6 lze považovat za dobrou. Pokud však hodnota ukazatele klesne pod 3, je již nutný značná obezřetnost. Pod 2 jde o hodnotu značně rizikovou.

$$\text{Finanční páka} = \frac{\text{celková aktiva}}{\text{vlastní kapitál}}$$

Finanční páka vyjadřuje, kolikrát převyšuje celkový kapitál velikost vlastního kapitálu. Jestliže se jeho hodnota rovná 2, znamená to, že podnik má stejnou výši vlastních i cizích zdrojů. Tento ukazatel se užívá zejména při hodnocení, jak ovlivňuje cizí kapitál rentabilitu vlastního kapitálu. Cizí kapitál totiž vytváří pákový efekt, protože zvýšení podílu cizího kapitálu má pozitivní vliv na zvýšení rentability vlastního kapitálu, jestliže podnik dosáhne vyšší rentability úhrnných vložených prostředků, než kolik činí efektivní úroková sazba

z přijatých úvěrů. Jinými slovy: celkový přínos cizího kapitálu by měl být vyšší, než cena placená za cizí kapitál.

*Multiplikátor* = finanční páka \* úrokové krytí

Vliv zadluženosti na rentabilitu vlastního kapitálu vyjadřují dva faktory- úroková redukce zisk a finanční páka, přičemž tyto dva faktory působí protichůdně. Zvýšení podílu cizích zdrojů, tedy zadluženosti, má pozitivní vliv na rentabilitu vlastního kapitálu. Společný vliv obou faktorů lze vyjádřit jejich součinem, který se nazývá ziskový účinek finanční páky. [10]

#### 2.6.4 Ukazatele aktivity

Ukazatele aktivity měří, jak podnik efektivně hospodaří se svými aktivy: má-li více aktiv než je účelné, vznikají mu zbytečné náklady a tím i nízký zisk, má-li jich málo přichází o tržby, které by mohl získat. [9]

Ukazatele aktivity lze podle jejich vypovídací schopnosti rozlišit do tří skupin:

- ukazatele výkonnosti (měřeno obrate, rychlostí obratu, počtem obrátek)
- vázanosti ( měřeno koeficienty využití)
- doby obratu

Z technického hlediska se mohou tyto ukazatele vyskytovat ve dvou podobách:

- **Rychlost obratu** („obratovost“) - vyjadřuje počet obrátek, tj. kolikrát se určitá položka „obrábí“ za určité období, obvykle jeden rok

- **Doba obratu** - vyjadřuje délku období, které je nutné k uskutečnění jednoho obratu, vyjádřenou v časové jednotce, obvykle ve dnech

Mezi nejsledovanější ukazatel aktivity patří:

$$\text{Doba obratu zásob} = \frac{365 * \text{zásoby}}{\text{tržby}}$$

Udává průměrný počet dnů, po než jsou zásoby vázány v podnikání do doby jejich spotřeby, nebo doby jejich prodeje. Pokud je ukazatel nižší než průměrná hodnota v oboru, firma hospodaří se zásobami lépe, než je obvyklé. Optimální je zvyšovat počet obrátek.

$$\text{Doba obratu krátkodobých závazků} = \frac{365 * \text{krátkodobé závazky}}{\text{tržby}}$$

Doba obratu krátkodobých závazků ukazuje, za jakou dobu podnik splatí své krátkodobé závazky. V souvislosti s dobou inkasa tržeb je zajímavé zjistit, jaká je platební morálka firmy vůči dodavatelům. Pokud je doba obratu pohledávek nižší než tento ukazatel, je firma ve výhodě, protože poskytuje obchodní úvěr kratší než sama čerpá provozní úvěr od svých dodavatelů.

$$\text{Doba obratu pohledávek} = \frac{365 * \text{pohledávky za odběrateli}}{\text{tržby}}$$

Doba obratu pohledávek vyjadřuje počet dní, po které čeká podnik na úhradu svých pohledávek. Hodnota analyzovaných pohledávek by měla být upravena o hodnotu nedobytných pohledávek a dlouhodobých pohledávek. Tento ukazatel vyjadřuje skutečnost, jak se daří podniku dodržovat obchodně-úvěrovou politiku.

$$\text{Obrat celkových aktiv} = \frac{\text{tržby}}{\text{celková aktiva}}$$

Udává počet obrátek aktiv za daný časový interval. Pokud intenzita využívání aktiv firmy je nižší než počet obrátek celkových aktiv zjištěný jako oborový průměr, měli by být zvýšeny tržby nebo prodána některá aktiva.

$$\text{Obrat stálých aktiv} = \frac{\text{tržby}}{\text{stálá aktiva}}$$

Tento ukazatel měří, jak efektivně podnik využívá budov, strojů, zařízení a jiných stálých aktiv. Udává, kolikrát se stálá aktiva obrátí za rok. Je důležitý při úvahách o nových investicích. Jeho nízká hodnota ve srovnání s odvětvovým průměrem odvětvovým průměrem obvykle svědčí o nízkém využívání výrobní kapacity. Průměrná hodnota tohoto ukazatele je 5,1. [10]

Ukazatel obratu stálých aktiv je ovlivňován používanou odpisovou politikou podniku a skutečností, že stálá aktiva jsou oceňována v historických cenách.

$$\text{Obrat oběžných aktiv} = \frac{\text{tržby}}{\text{oběžná aktiva}}$$

Udává počet obrátek oběžných aktiv za daný časový interval. Pokud intenzita využívání oběžných aktiv firmy je nižší než počet obrátek oběžných aktiv zjištěný jako oborový průměr, měli by být zvýšeny tržby nebo struktura oběžných aktiv.

$$\text{Obrat vlastního kapitálu} = \frac{\text{tržby}}{\text{vlastní kapitál}}$$

Udává počet obrátek vlastního kapitálu za daný časový interval.

### 2.6.5 Ukazatele tržní hodnoty

Tyto ukazatele vyjadřují, jak je trhem (burzou, investory) hodnocena minulá činnost podniku a jeho budoucí výhled. Jsou výsledkem úrovně všech výše uvedených oblastí likvidity podniku, využití aktiv, využití dluhů a výnosnosti podniku. [9]

Patří sem tyto ukazatele:

$$\text{Price/Earning Ratio} - P/E = \frac{\text{cena akcie}}{\text{zisk na akcii}}$$

Odhaduje počet let potřebných ke splacení ceny akcie jejím výnosem. Ukazatel je indikátorem celkového tržního ohodnocení firmy. [2]

$$\text{Kurz akcie} = \frac{\text{tržní cena akcie}}{\text{nominální hodnota akcie}}$$

U zdravého podniku by měl tento ukazatel přesahovat hodnotu 100%.



$$\text{Ukazatel dividendového výnosu} = \frac{\text{dividenda na akcii}}{\text{tržní cena akcie}}$$

Vzhledem k faktu, že firma Vítex CZ a.s. nemá obchodovatelné akcie, nelze zjistit tržní hodnotu akcie ani další potřebné hodnoty, nemůžeme ukazatele tržní hodnoty vypočítat.

## 2.7 Vyhodnocení ukazatelů

Snad nejobtížnější fází finanční analýzy je interpretace vypočtených hodnot ukazatelů. Nejdůležitějším požadavkem je zde komplexnost. Nemusí totiž vůbec platit, že čím příznivější hodnotu ukazatele vykazuje, tím je celkové finanční zdraví lepší a naopak. Tak např. nadměrný zisk může oslabit odbytové možnosti a schopnost konkurence, nízká zadluženost může svědčit o nedostatečném využívání cizího kapitálu atd. [2]

Existují dva základní způsoby srovnání:

- srovnání prostorové
- srovnání v časové řadě

Obě dvě metody mají své výhody i nevýhody.

#### 1. Prostorové srovnání poměrových finančních ukazatelů

Základní podmínkou srovnání za účelem posouzení vlastního finančního stavu je podobný charakter činnosti s podnikem, který je použit jako základ srovnání. Je přitom žádoucí, aby i ostatní důležité parametry charakterizující podnik byly podobné, např. velikost, právní forma apod. Za těchto podmínek lze srovnávat, je však nutné věnovat stálou pozornost možným zdrojům zkreslení.

V žádném případě však nelze považovat určité hodnoty ukazatel, zjištěné u finančně silného konkurenta, za optimum, konečný cíl, kterému je nutné se přiblížit za každou cenu. Optimální hodnota jakéhokoli finančního ukazatele neexistuje.

#### 2. Časové srovnání poměrových ukazatelů

Základní výhoda časového srovnání oproti srovnání v prostoru spočívá v možnosti zachycení vývoje hodnot ukazatelů. Tento dynamický prvek je velmi důležitý, často je důležitější než samotná hodnota ukazatele a její vztah k hodnotám téhož ukazatele v jiných podnicích je směr vývoje, trend.

## ZÁVĚR

Na základě zadání mé bakalářské práce jsem se v teoretické části zabývala pojetím a základní charakteristikou finanční analýzy, která mi bude východiskem pro mou praktickou část finanční analýzy. Firma Vítex CZ,a.s. má za sebou více než pět let poměrně úspěšné činnosti, důkladná finanční analýza zde však ještě provedena nebyla. Z tohoto důvodu se budu v analytické části věnovat hospodaření firmy Vítex CZ, a.s. na základě procentního rozboru rozvahy a výkazu zisku a ztrát a poměrových ukazatelů, které byly podrobně popsány v teoretické části bakalářské práce.

## **II. PRAKTICKÁ ČÁST**

### 3 PŘEDSTAVENÍ SPOLEČNOSTI VÍTEX CZ, A.S.

Firma VITEX CZ, a.s. sídlí ve městě Bystřice pod Hostýnem, které leží asi 30 km severně od Zlína.

Společnost vznikla v roce 1992 rozpadem výrobního družstva Lipta Liptál u Vsetína a následným odkoupením strojů a zařízení včetně skladových zásob a převzetím zaměstnanců. Došlo ke změně sídla a místa výroby do Bystřice pod Hostýnem do nově zakoupených vlastních prostor. V prvních letech firma zaměstnávala pouze 15 osob a specializovala se na výrobu zboží ponožkového typu.

V roce 1999 firma byla transformována do akciové společnosti s předmětem podnikání *Pletařská výroba*. Jediným akcionářem a předsedou představenstva je Josef Janečka. Vzhledem k tomu, že výroba pletených ponožek je ryze sezónní a v letních měsících se vyrábělo pouze na sklad, podniku unikalo zisk a zároveň přicházel o cenné finanční prostředky. Proto byla výroba rozšířena také na profi svetry s aplikacemi. Tato výroba se postupně rozvíjela a stala se hlavním výrobním programem. Požadavky na výrobu byly ovšem mnohem vyšší než výrobní možnosti a bylo zřejmé, že je nutné uvažovat o vyšší formě podnikání a hledat více prostoru pro výrobu.

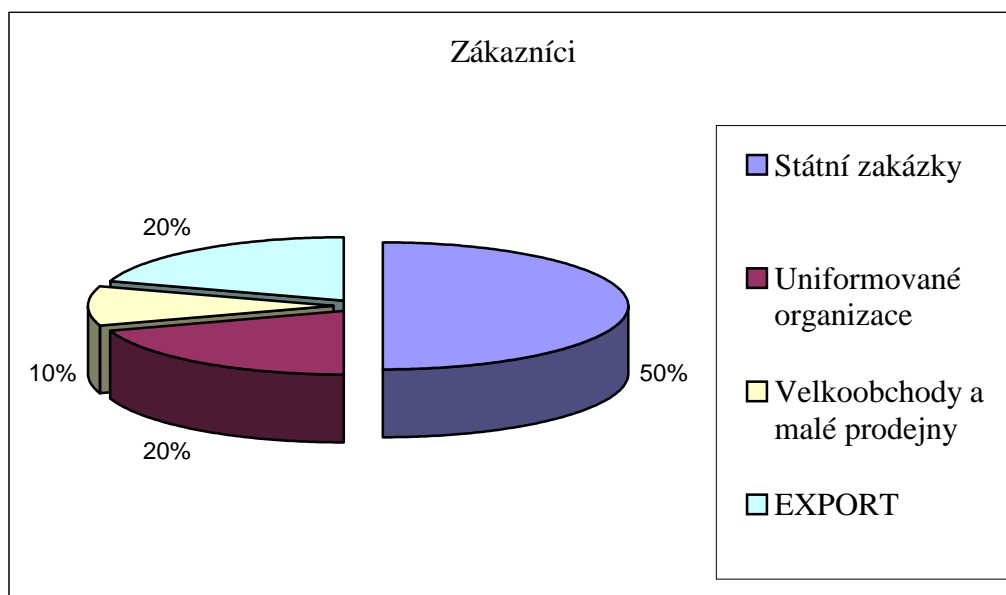
Firma velmi úspěšně navázala kontakty na státní sektory pro pletené profi-uniformované ošacení. Postupem času získali potřebné certifikáty a také některé výrobky opatřili chráněnými vzory na patentním úřadu. Dále získali katalogové listy potřebné pro výrobu výstrojních součástí některých organizací. 10. dubna 2001 se firma stala držitelem certifikátu ISO 9002 a téhož roku jej úspěšně obhájila a v roce 2002 přibyl certifikát ISO 9001.

Strojovým vybavením, používaným materiálem a provedením se společnost řadí mezi významné firmy na našem trhu.

Hlavní předmětem výroby je výroba svetrů, vest, ponožek, podkolenek, šál, kulichů, čepic a jiných pletených doplňků.

**Společnost se uplatňuje na českém trhu zejména ve:**

- státních zakázkách- Celní správa, Vězeňská služba, Policie, Civilní obrana, České dráhy, MO ČR a Hasiči
- uniformované organizace- dopravní podniky, záchranáři, myslivci, lovci, ČSAD
- část zakázek je směřována pro velkoobchody a malé prodejny za účelem doplnění sortimentu prodejen.
- společnost má zájem o export. Realizují se pravidelné zakázky pro zákazníky z SRN a Slovensko. V jednání jsou zákazníci z Rakouska a Francie.



Zdroj: [vlastní zpracování dle poskytnutých materiálů firmou]

Graf 1. Zákazníci firmy Vítex CZ, a.s.

### 3.1 Vývoj počtu zaměstnanců společnosti VÍTEX CZ, a.s.

Tab.1. Počet zaměstnanců firmy Vítex CZ, a.s. v letech 2000-2004

	2000	2001	2002	2003	2004
Průměrný počet zaměstnanců	43	44	46	42	31
- z toho řídicích	3	3	3	4	4
Výše osobních nákladů na zaměstnance	6 632	7 507	6 349	5 874	5446
- z toho na řídicí pracovníky	545	936	836	1 237	1844

Zdroj: [vlastní zpracování dle poskytnutých materiálů firmou]

V současné době má podnik 31 zaměstnanců a jejím jediným vlastníkem je Josef Janečka. Základní kapitál společnosti činí 1 000 000 Kč.

Od roku 2000 do roku 2002 se firma snažila udržovat stabilní počet zaměstnanců. V roce 2003 ale došlo ke snížení počtu zaměstnanců o 4 zaměstnance a v roce 2004 dokonce o 11 zaměstnanců. Příčinou je zvyšující se konkurence zejména asijských zemí s postupující liberalizací obchodu s textilními výrobky a recese textilního průmyslu v Evropě. Od roku 1998 do roku 2003 ukončilo činnost 208 podniků, které zaměstnávaly 5 681 pracovníků.

## 4 ANALÝZA ROZVAHY

Analýza rozvah firmy Vítex CZ, a.s. za období 2000-2004.

Tab.2. Rozvaha firmy Vítex CZ, a.s. v letech 2000-2004

	2000	2001	2002	2003	2004
Aktiva celkem	7470	15242	14843	16890	14783
Pohledávky za upsaný VK	0	6000	0	0	0
Dlouhodobý majetek	867	706	6559	7413	6972
DHM+DNM	867	706	6559	6559	6972
DFM	0	0	0	0	0
Oběžná aktiva	6430	8141	8020	8020	7523
Zásoby	2859	3049	2795	2795	3972
Pohledávky	3294	4432	4217	5133	3406
Finanční majetek	277	660	1008	836	145
Ostatní aktiva	173	395	264	0	288
Časové rozlišení	173	395	264	152	288
Pasiva celkem	7470	15242	14843	16890	14783
Vlastní kapitál	1077	7355	7927	8134	8184
Základní kapitál	1000	1000	7000	7000	7000
Rezervní fondy	0	77	0	355	1094
Kapitálové fondy	0	600	355	0	0
HV min let	-21	0	0	0	0
HV b.o.	98	278	572	779	90
Cizí zdroje	6342	7661	6808	8658	6599



rezervy	0	0	479	479	865
Dlouhodobé závazky	0	0	0	0	4
Krátkodobé závazky	6342	7661	6329	6479	4048
BU	0	0	0	1700	1682
dlouhodobé BÚ	0	0	0	0	982
krátkodobé BÚ	0	0	0	1700	700
Ostatní pasiva	51	226	108	98	0
Časové rozlišení	51	98	0	-21	0

Zdroj: [vlastní zpracování dle poskytnutých materiálů firmou]

Tab.3. Procentuální změna rozvahy firmy Vítex CZ, a.s. v letech 200-2004

	01/00	02/01	03/02	04/03
<b>Aktiva celkem</b>	<b>51%</b>	<b>-3%</b>	<b>14%</b>	<b>-12%</b>
Pohledávky za upsaný VK	100%	-100%	0%	0%
Dlouhodobý majetek	-23%	829%	13%	-6%
DHM+DNM	-23%	829%	0%	6%
DFM	0%	0%	0%	0%
Oběžná aktiva	21%	-1%	0%	-6%
Zásoby	6%	-8%	0%	42%
Pohledávky	26%	-5%	22%	-34%
Finanční majetek	58%	53%	-17%	-83%
Ostatní aktiva	56%	-33%	0%	288%
Časové rozlišení	56%	-33%	-42%	89%
<b>Pasiva celkem</b>	<b>51%</b>	<b>-3%</b>	<b>14%</b>	<b>-12%</b>

Vlastní kapitál	85%	8%	3%	1%
Základní kapitál	0%	600%	0%	0%
Rezervní fondy	100%	-100%	0%	208%
Kapitálové fondy	100%	-41%	-100%	0%
HV min let	100%	0%	0%	0%
HV b.o.	65%	106%	36%	-88%
Cizí zdroje	17%	-11%	27%	-24%
rezervy	0%	100%	0%	81%
Dlouhodobé závazky	0%	0%	0%	4%
Krátkodobé závazky	17%	-17%	2%	-38%
BU	0%	0%	100%	-1%
dlouhodobé BÚ	0%	0%	0%	982%
krátkodobé BÚ	0%	0%	0%	-59%
Ostatní pasiva	77%	-52%	-9%	-100%
Časové rozlišení	48%	-100%	0%	-100%

Zdroj: [vlastní zpracování dle poskytnutých materiálů firmou]

Ze struktury aktiv v jednotlivých letech vyplývá, že firma převážnou část svého kapitálu investovala do oběžných aktiv, jejich podíl na celkových aktivech se udržuje kolem 50%. Po celé sledované období má firma z hlediska vývoje majetku relativní stálost stálých a oběžných aktiv. Podíl stálých aktiv v první roce ovlivnila malá výše dlouhodobého hmotného majetku. Z tabulky je zřejmé, že se firma v roce 2001 rozhodla navýšit základní kapitál firmy tím, že vložila hmotný majetek tj. budovu do podnikání a zároveň v tomto roce vytvořila pohledávku za upsaný vlastní kapitál. Rovněž je patrné, že část svého hmotného majetku odprodala z důvodu nakoupení nového strojového vybavení v minulých letech.

Proto v roce následujícím dochází k nárůstu dlouhodobého hmotného majetku z důvodu splacení pohledávky za upsaný VK. Oběžná aktiva zůstávají ve stejné výši jako v předešlém roce, pouze došlo k výraznému nárůstu peněz jak v hotovosti, tak i na bankovních účtech a malému snížení nákladů příštího období.

Nárůst u časového rozlišení způsobily náklady příštího období, kdy podnik za určitou službu zaplatil dopředu.

Na nárůst objemu pohledávek měla také přímý vliv lhůta splatnosti pro státní a zakázky a při mezinárodním obchodu, která se z původních 14 dnů obvyklých na tuzemském trhu, zvýšila na 30dnů. To mělo rovněž za následek zvýšení finančního majetku, jak na účtech v bance tak i v pokladně.

Jelikož firma věděla o trendu odlivu zákazníků do zahraničí a o tom, že tento trend bude pokračovat i v následujících letech, v roce 2002 se rozhodla vytvářet rezervy ze zisku ve výši 479tis. Kč, na úhradu případných ztrát v následujících letech. Tato rezerva byla v roce 2004 ještě navýšena a její celková výše dosahovala 865tis. Kč. Jelikož podnik nepředpokládá zlepšení situace na trhu ani v dalších letech, bude tato rezerva rozpuštěna v roce následujícím.

V roce 2003 se firma dostala do platební neschopnosti, nebyla schopna splácet své závazky, proto si vzala krátkodobý bankovní úvěr, aby část svých nezaplacených závazků pokryla.

Také v následujícím roce tj. 2004 se firma rozhodla využít výhodný dlouhodobý bankovní úvěr, za který se rozhodla nakoupit nové výrobní stroje a zařízení, kterým modernizovala a vylepšila svoje výrobní možnosti.

Tab.4. Závazky a pohledávky po lhůtě splatnosti firmy Vítex CZ, a.s.

	2000		2001		2002		2003		2004	
Pohledávky po lhůtě splatnosti	271	8%	151	3%	153	4%	347	7%	278	8%
Závazky po lhůtě splatnosti	1 387	22%	1 011	13%	112	2%	624	10%	440	11%

Zdroj: [vlastní zpracování dle poskytnutých materiálů firmou]

Jak je vidět z předchozí tabulky závazky po lhůtě splatnosti značně převyšují pohledávky. Podíl pohledávek po lhůtě splatnosti delší než 180 dní na krátkodobých pohledávkách se v roce 2000 pohyboval kolem 8%, toto procento se sice v následujících letech snížilo ale na konci sledovaného období opět stouplo na 8%.

Podíl závazků po lhůtě splatnosti na celkových závazcích je značně vysoký. V roce 2000 tento podíl dosáhl 22%, což mohlo být způsobeno i tím, že firma v tomto roce dosáhla velmi malého výsledku hospodaření a navíc hradila ztrátu z minulého roku. V letech následujících se toto procento snížilo, což bylo způsobeno i snížením pohledávek po lhůtě splatnosti a splacením část svých závazků z krátkodobého úvěru.

## 5 ANALÝZA VÝKAZŮ ZISKŮ A ZTRÁT

Analýza výkazů zisků a ztrát za období 2000 – 2001.

Tab.5. Výkaz zisků a ztrát firmy Vítex CZ, a.s.

(v tis. Kč)	2000	2001	2002	2003	2004
Tržby z prodeje	1861	2757	4190	4168	764
Náklady vynaložené na prodané zboží	2124	2169	3340	3729	693
<b>Obchodní marže</b>	-263	588	850	439	71
Výkony	22915	25188	30337	24968	19700
-Tržby za prodej vl. výrobků a služeb	22582	25266	30718	24970	19172
-Změna stavu vnitropodnikových zásob	333	-78	-381	-2	523
-Aktivace	0	0	0	0	5
<b>Výkonová spotřeba</b>	15804	18977	21428	15708	12039
-Spotřeba materiálu a energie	11700	14367	16631	12140	8897
-Služby	4104	4716	4797	3568	3142
<b>Přidaná hodnota</b>	6848	6799	9759	9699	7732
Osobní náklady	6632	7507	8608	8011	7506
-Mzdové náklady	4908	5558	6349	5875	5446
-Náklady na sociální zabezpečení	1709	1943	2223	2073	1908
-Sociální náklady	15	6	36	63	152
Daně a poplatky	10	16	10	14	6
Odpisy	192	141	338	451	594
Tržby z prodeje IM a materiálu	312	1341	448	62	810

Zůstatková cena prodaného IM a materiálu	0	248	111	0	0
Zúčtování opravných položek do provozních výnosů	0	0	0	0	0
Zúčtování opravných položek do provozních nákladů	110	0	5	78	0
Ostatní provozní výnosy	8	506	19	1	9
Ostatní provozní náklady	10	231	711	757	319
<b>Provozní hospodářský výsledek</b>	214	503	443	451	126
Výnosové úroky	1	1	1	1	0
Nákladové úroky	0	7	10	61	76
Ostatní finanční výnosy	122	151	366	39	163
Ostatní finanční náklady	197	70	270	128	119
<b>Hospodářský výsledek z finančních operací</b>	-74	33	129	-149	-32
Daň z příjmu za běžnou činnost	40	157	248	114	0
HV za běžnou činnost	100	379	324	188	94
Mimořádné výnosy	0	1	248	0	0
Mimořádné náklady	2	102	0	1	0
Daň z příjmů z mim. činnosti	0	0	0	0	4
<b>Mimořádný hospodářský výsledek</b>	-2	-101	248	-1	-4
<b>HV za účetní období</b>	98	278	572	187	90

Zdroj: [vlastní zpracování dle poskytnutých materiálů firmou]

Tab. 6. Procentuální změna výkazu zisků a ztrát firmy Vítex CZ, a.s.

(v tis. Kč)	01/00	02/01	03/02	04/03
Tržby z prodeje	48%	52%	-1%	-82%
Náklady vynaložené na prodané zboží	2%	54%	12%	-81%
<b>Obchodní marže</b>	324%	45%	-48%	-84%
Výkony	10%	20%	-18%	-21%
-Tržby za prodej vl. výrobků a služeb	12%	22%	-19%	-23%
-Změna stavu vnitropodnikových zásob	-123%	-388%	99%	-26250%
-Aktivace	0%	0%	0%	100%
<b>Výkonová spotřeba</b>	20%	13%	-27%	-23%
-Spotřeba materiálu a energie	23%	16%	-27%	-27%
-Služby	15%	2%	-26%	-12%
<b>Přidaná hodnota</b>	-1%	44%	-1%	-20%
Osobní náklady	13%	15%	-7%	-6%
-Mzdové náklady	13%	14%	-7%	-7%
-Náklady na sociální zabezpečení	14%	14%	-7%	-8%
-Sociální náklady	-60%	500%	75%	141%
Daně a poplatky	60%	-38%	40%	-57%
Odpisy	-27%	140%	33%	32%
Tržby z prodeje IM a materiálu	330%	-67%	-86%	1206%
Zůstatková cena prodaného IM a materiálu	248%	-55%	-100%	0%
Zúčtování opravných položek do provozních výnosů	0%	0%	0%	0%
Zúčtování opravných položek do provozních nákladů	-100%	100%	1460%	-100%
Ostatní provozní výnosy	6225%	-96%	-95%	800%

Ostatní provozní náklady	2210%	208%	6%	-58%
<b>Provozní hospodářský výsledek</b>	135%	-12%	2%	-72%
Výnosové úroky	0%	0%	0%	-100%
Nákladové úroky	0%	43%	510%	25%
Ostatní finanční výnosy	24%	142%	-89%	318%
Ostatní finanční náklady	-64%	286%	-53%	-7%
<b>Hospodářský výsledek z finančních operací</b>	-145%	291%	-216%	79%
Daň z příjmu za běžnou činnost	293%	58%	-54%	-100%
HV za běžnou činnost	279%	-15%	-42%	-50%
Mimořádné výnosy	100%	24700%	-100%	0%
Mimořádné náklady	5000%	-100%	100%	-100%
Daň z příjmů z mim. činnosti	0%	0%	0 %	100%
<b>Mimořádný hospodářský výsledek</b>	4950%	-346%	-100%	-300%
<b>HV za účetní období</b>	184%	106%	-67%	-52%

Zdroj: [vlastní zpracování dle poskytnutých materiálů firmou]

Z předešlých tabulek je zřejmé, že tržby z prodeje vlastních výrobků a služeb tvoří 90% z celkových výnosů. Z tohoto důvodu je možné říci, že firma má výrazně výrobní charakter. Tržby z prodeje zboží tvoří pouze 7% z celkových výnosů a ostatní výnosy jsou zanedbatelné, tvoří pouze 2%.

Z roku 2000 na 2001 firmě výrazně vzrostly tržby z prodej a to o 48%. Rovněž obchodní marže prudce vzrostla a to o neuvěřitelných 324%. Firma tak postupně navyšuje výsledek hospodaření za účetní období a stává se z ní prosperující společnost.



V roce 2001 došlo ke zvýšení ostatních provozních výnosů o 6225%. Toto navýšení bylo způsobeno náhradou škody od pojišťovny, kterou firma obdržela na odstranění následků živelné pohromy- kroupy a vichřice.

V tomto roce stouply ostatní provozní výnosy na celkovou výši 506tis.Kč. Tato výše byla způsobena dvěma faktory. Prvním faktorem jsou kursové výnosy, kdy díky oslabené koruně společnost za svoje zboží inkasovala částku o 200tis. vyšší a druhým faktorem byl částečně zaplacený závazek firmě, která šla do likvidace, zbylá výše závazku mi navýšila ostatní provozní výnosy.

Největší podíl na celkových nákladech má výkonová spotřeba, která v roce 2000 tvořila 63% z veškerých nákladů a v roce 2001 stoupla o 20% z důvodu nárůstu objemu výroby firmy.

V roce 2002 opět nastal radikální růst tržeb z prodeje a to o 52%, což zapříčinilo růst nákladů vynaložených na prodané zboží o 54%. Vzrostly tržby z prodeje vlastních výrobků a služeb a rovněž je zřejmé, že firma snížila svoje zásoby o 388%, což se promítlo i na celkovém zisku. Výsledkem je také větší obchodní marže a to o 45%.

V roce 2002 můžeme vidět nepatrný nárůst osobních nákladů, který byl pravděpodobně zapříčiněn zvýšením počtu zaměstnanců o 3. Podniku tak celkově vzrostly náklady o 18%. Tento nárůst vzhledem ke zvýšení celkových výnosů o 19% nemůžeme považovat za negativní. V tomto roce firma dosahuje nejvyššího zisku za sledované období a to ve výši 572 tis. Kč

V roce 2003 se podnik dostává do kritické situace, nastal velký nárůst konkurence ze zahraničí a to především díky levnému zboží čínských textilních společností. Klesá objem zakázek a tím se samozřejmě snižují tržby z prodeje o 1%. Výrazným způsobem ale klesly tržby z prodeje vlastních výrobků a služeb a to o 19%. Firma se rovněž rozhodla vyrábět na sklad a tak navýšila stav svých zásob. Také z důvodů větší konkurenceschopnosti muse-

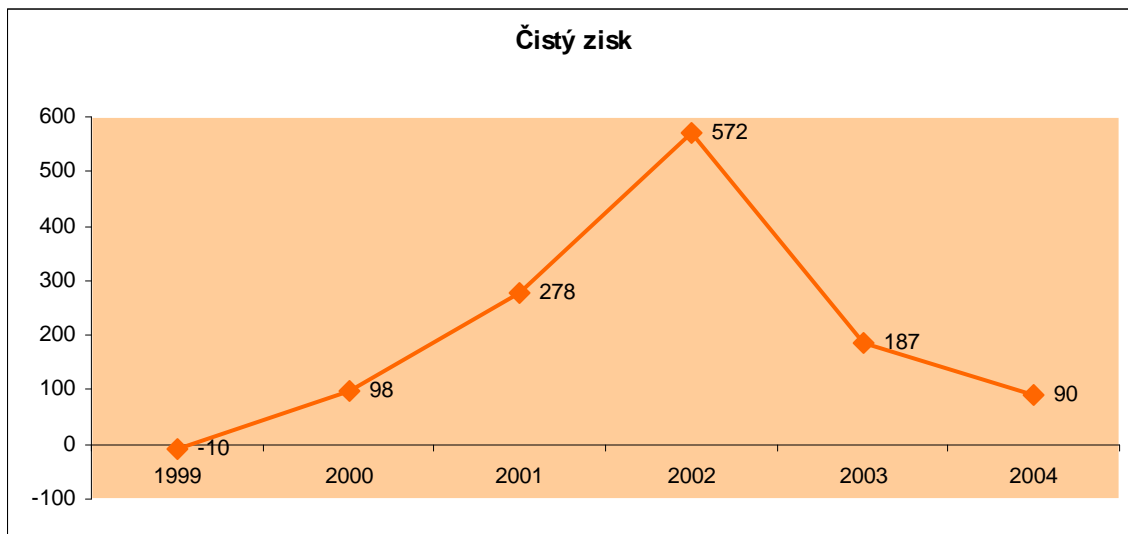
la snížit svoji obchodní marži až o 48%. Z důvodů nevytíženosti svého strojního vybavení se snížil stav pracovníků ze 46 na 42, to samozřejmě zapříčinilo pokles osobních nákladů o 7%. V tomto roce se snížily tržby z prodeje IM a materiálu o 86% z důvodu toho, že v předcházejících letech docházelo k odprodávání nepotřebného a zastaralého strojové vybavení.

V roce 2004 se firma stále nachází v úpadku a svoji krizi prohlubuje. Výrazným způsobem dochází k poklesu veškerých tržeb, tržby z prodeje dokonce poklesly o 82%. Tím pádem klesají veškeré výdaje a firma se také rozhodla snížit počet zaměstnanců až na konečný počet 31.

Tab.7. Výsledek hospodaření firmy Vítex CZ, a.s.

	2000	2001	2002	2003	2004
Provozní výsledek hospodaření	214	503	443	451	130
Finanční výsledek hospodaření	-74	33	129	-149	-32
Mimořádný výsledek hospodaření	-2	-101	248	-1	-4
Výsledek hospodaření před zdaněním (+/-)	138	435	820	301	94
Výsledek hospodaření za účetní období (+/-)	98	278	572	187	90

Zdroj: [vlastní zpracování dle poskytnutých materiálů firmou]



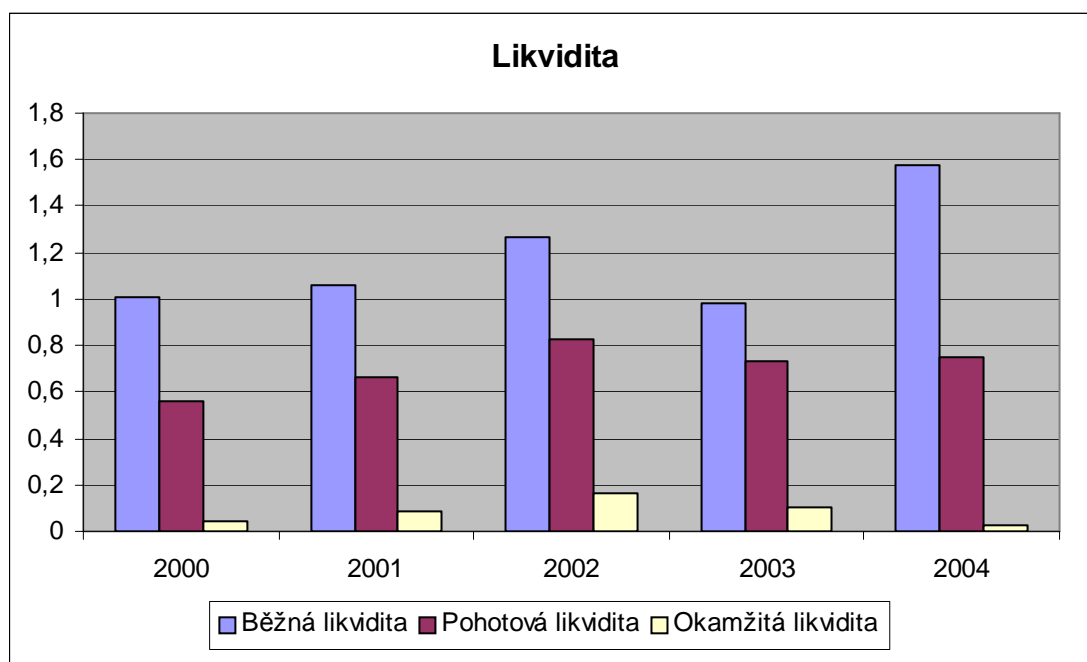
Zdroj: [vlastní zpracování dle poskytnutých materiálů firmou]

Graf 2. Čistý zisk firmy Vítex CZ, a.s.

Jak můžeme vidět na předchozím grafu, v roce 1999 kdy byla firma transponovaná do akciové společnosti se výše jejího hospodářského výsledku nacházela ve ztrátě. Od toho roku však docházelo k postupnému růstu až do roku 2002, kdy se výše jejího zisku vyšplhala k 572tis. Kč. V těchto letech firma odolávala konkurenci ze zahraničí, získávala nové zakázky a z podniku se tak stávala prosperující společnost. Bohužel v roce 2003 došlo k výraznému odlivu zákazníků, což bylo způsobeno zmíněnou konkurencí především asijských trhů a tak výše zisku opět klesá. V roce 2005 se zisk dostal až pod úroveň roku 2000.

## 6 VÝPOČET A ZHODNOCENÍ POMĚROVÝCH UKAZATELŮ

### 6.1 Analýza ukazatelů likvidity



Zdroj: [vlastní zpracování dle poskytnutých materiálů firmou]

Graf 3. Likvidita firmy Vítex CZ, a.s.

Tab. 8. Likvidita firmy Vítex CZ, a.s.

	2000	2001	2002	2003	2004	doporučené hodnoty ukazatele dle MPO
Běžná likvidita	1,01	1,06	1,27	0,98	1,58	1,5-2
Pohotová likvidita	0,56	0,66	0,83	0,73	0,75	1
Okamžitá likvidita	0,04	0,09	0,16	0,1	0,03	0,2

Zdroj: [vlastní zpracování dle poskytnutých materiálů firmou]

Tab.9. Likvidita odvětví

	2000	2001	2002	2003	2004
Běžná likvidita	1,23	1,42	1,33	1,3	1,38
Pohotová likvidita	1,23	0,68	0,64	0,67	0,74
Okamžitá likvidita	0,09	0,08	0,09	0,09	0,1

Zdroj: [MPO]

Běžná likvidita jak u firmy, tak i u odvětví se pohybuje těsně pod spodní hranicí optimální výše, což u firmy VÍTEX CZ může být způsobeno vysokými závazky hlavně v důsledku nedostatku volných zdrojů (nízký vlastní kapitál). Toto je ovšem problém všech začínajících firem s nízkým základním kapitálem, který je navíc tvořen dlouhodobým kapitálem nebo peněžním kapitálem, z něhož se při vzniku firmy pořídí dlouhodobý majetek. Tento ukazatel má však nízkou vypovídací schopnost, jelikož počítá se zásobami a i ostatními oběžnými aktivy, které jsou obtížně převoditelné na peníze.

Ani u ukazatelů pohotové likvidity, se v odvětví nedosahuje doporučených hodnot, hodnoty jsou stále nižší než by měly být.

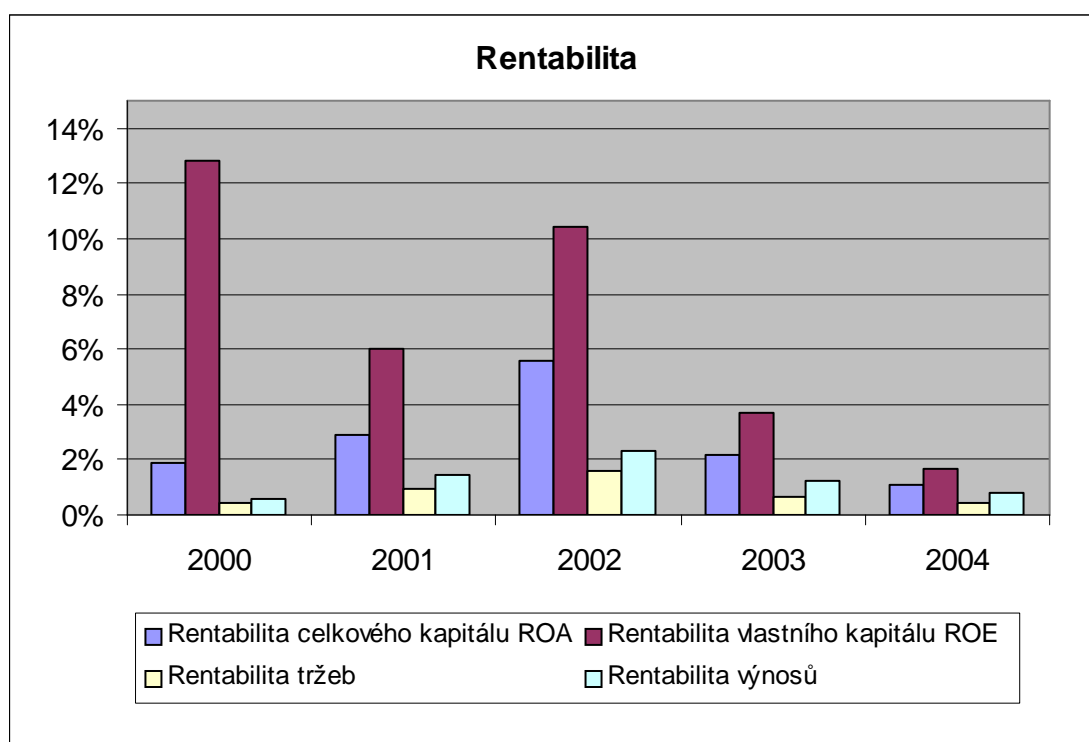
Nejllepší vypovídací schopnost má okamžitá likvidita. Ta v sobě zahrnuje oběžná aktiva, která zahrnují pouze finanční majetek, a to jak peníze na bankovním účtu, tak v pokladnách.

Všechny ukazatele likvidity jak u firmy, tak u odvětví dosahují velmi nízkých hodnot. Ani jeden rok tyto hodnoty nedosáhly doporučených hodnot Ministerstva průmyslu a obchodu. Tyto hodnoty mohou znamenat pro firmu neschopnost hradit své krátkodobé závazky. Tato skutečnost je způsobena převážně velkou výší závazků.

Krátkodobým opatřením je snaha o trvalé snižování zásob a ze získaných prostředků uhradit své dluhy.

Při porovnání jednotlivých hodnot ukazatelů firmy a odvětví zjistíme, že firma si v rámci odvětví nevedla špatně, a i když její hodnoty nedosáhly doporučených hodnot, firmě se daří držet tyto hodnoty na srovnatelné úrovni a v některých letech firma dosahuje dokonce lepších hodnot než je tomu u odvětví.

## 6.2 Analýza ukazatelů rentability



Zdroj: [vlastní zpracování dle poskytnutých materiálů firmou]

Graf 4. Rentabilita firmy Vítex CZ, a.s.

Tab.10. Rentabilita firmy Vítex CZ, a.s.

	2000	2001	2002	2003	2004

Rentabilita celkového kapitálu ROA	1,85%	2,90%	5,59%	2,14%	1,12%
Rentabilita vlastního kapitálu ROE	12,81%	6,01%	10,47%	3,68%	1,68%
Rentabilita tržeb	0,40%	0,95%	1,62%	0,64%	0,43%
Rentabilita výnosů	0,55%	1,48%	2,33%	1,24%	0,77%

Zdroj: [vlastní zpracování dle poskytnutých materiálů firmou]

Tab.11. Rentabilita odvětví

	2000	2001	2002	2003	2004
Rentabilita celkového kapitálu ROA	5,76%	2,34%	3,75%	5,47%	5,73%
Rentabilita vlastního kapitálu ROE	4,58%	2,34%	1,25%	4,29%	4,85
Rentabilita tržeb	1,97%	1,07%	0,63%	2,46%	2,77%
Rentability výnosů	5,00%	0,92%	0,54%	2,18%	2,47%

Zdroj: [MPO]

ROA neboli rentabilita celkových aktiv (return on assets) vyjadřuje čistou výnosnost celkových aktiv podniku. Čím je hodnota tohoto ukazatele vyšší, tím je situace sledovaného podniku příznivější. Jak můžeme vidět, v prvních třech letech byl tento trend rostoucí, a firma byla považována za ziskovou, efektivně využívala cizí úročný kapitál, jelikož je schopna jej zhodnotit více než kolik činí placené úroky bankou. V následujících dvou letech ale došlo k poklesu tržeb a firma se stává méně a méně rentabilní.

Při porovnání tohoto ukazatele v odvětví s firmou ale zjistíme, že naše sledovaná firma pouze v roce 2001 a 2002 dosáhla vyšších hodnot tohoto ukazatele a tudíž byla v rámci

svého odvětví rentabilnější, než průměrná pletářská firma u nás. Bohužel v ostatních letech byla ale rentabilita výrazně nižší, což znamená že firma v rámci odvětví nedosahovala průměrných hodnot a mnohdy byla i nerentabilní. To mohlo být zřejmě způsobeno větším úbytkem zakázek a také tím, že firma se snažila udržet zaměstnanost a tak vyráběla na sklad.

ROE neboli rentabilita vlastního kapitálu (return on equity) měří efektivnost, s níž podnik využívá kapitál svých vlastníků. Jeho hodnota udává, kolik peněžních jednotek čistého zisku připadá na jednu peněžní jednotku investovanou do podniku jeho vlastníky. Obecně by ROE neměl být nižší než je výnosnost státních cenných papírů. V prvních třech letech vykazovala rentabilita vlastního kapitálu velmi příznivé výsledky a jeho vlastníci mohli být se svými investovanými penězi nadměru spokojeni. V posledních dvou letech jak u ROA tak i u ROE nastal prudký pokles. V roce 2003 tato hodnota dosáhla hranice, kdy ještě investice do firmy vlastníků přinesla zisky. Tato hodnota se ale v následujícím roce prudce snížila a výnosnost vložených prostředků do podniku je nižší než výnosnost státních cenných papírů. V této situaci se tedy vlastníků nevyplatí podnikat. Nákup státních cenných papírů by byl výhodnější.

Při porovnání těchto hodnot s hodnotami v odvětví, byla pro nás firma v prvních třech letech z hlediska rentability vlastního kapitálu velice výhodnou, firma efektivněji využívala kapitál vlastníků. Bohužel v následujících dvou letech se tato situace převrátila a firma se stala z pohledu investorů v rámci odvětví nezajímavou, neboť nejenže ROE nedosahovalo průměrných hodnot v odvětví, ale taky jeho hodnota je tak nízká, že nedosahuje hodnot úročení dlouhodobých vkladů, a tak se investorům nevyplatí podnikat s rizikem, když v bance bez rizika je jejich kapitál zhodnocen vyšší mírou úročení.

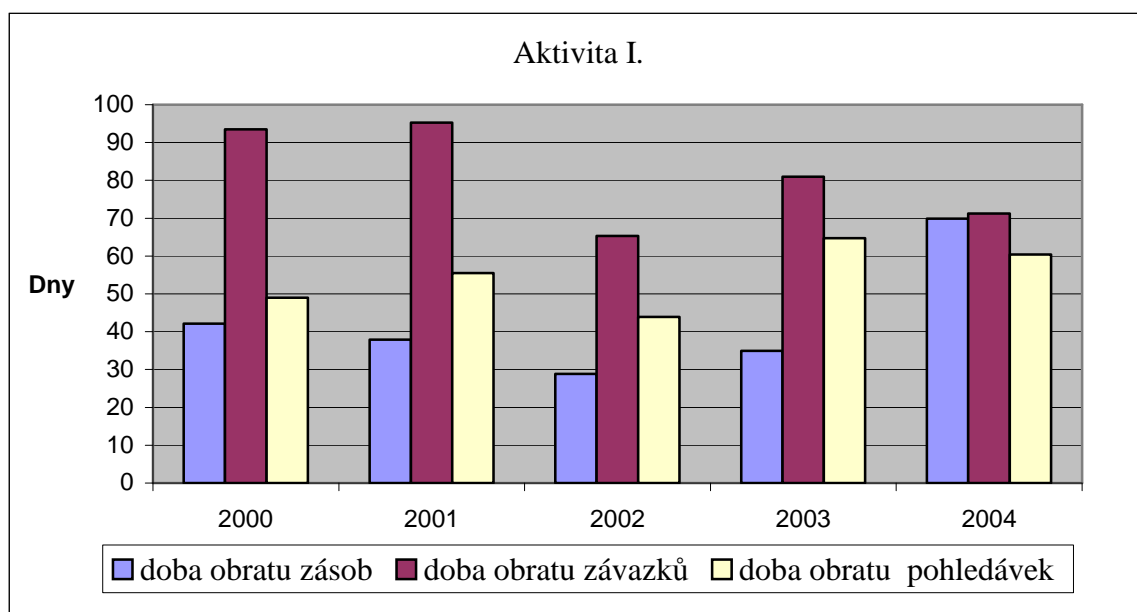
Z vypočtených ukazatelů rentability tržeb vyplývá, že firma dosahuje zisku průměrně 0,00808 haléřů na 1 Kč tržeb. I když by tyto hodnoty měly být vyšší, můžeme rentabilitu tržeb podniku považovat za přijatelnou.



Bohužel odvětví u tohoto ukazatele dosahovalo mnohem lepších hodnot než je tomu u firmy VÍTEX CZ, kdy na 1 Kč tržeb připadlo 0,0172 Kč zisku, a znamená to, že průměrná zisková marže u odvětví je mnohem vyšší než je tomu u sledované firmy.

Všechny sledované ukazatele u firmy nám signalizují nepříznivý hospodářský výsledek a vývoj v podniku.

### 6.3 Analýza ukazatelů aktivity



Zdroj: [vlastní zpracování dle poskytnutých materiálů firmou]

Graf 5. Aktivita I. firmy Vítex CZ, a.s.

Tab.12. Doba obratu firmy Vítex CZ, a.s.

	2000	2001	2002	2003	2004

Doba obratu zásob	42,15	37,9	28,85	34,94	69,88
Doba obratu závazků z tržeb	93,51	95,23	65,34	80,99	71,22
Doba obratu pohledávek z tržeb	48,97	55,54	43,89	64,69	60,42

Zdroj: [vlastní zpracování dle poskytnutých materiálů firmou]

Tab.13. Doba obratu odvětví

	2000	2001	2002	2003	2004
Doba obratu zásob	83,1	76,4005	78,751	79,22	77,26
Doba obratu závazků z tržeb	117,9	66,3478	73,0238	70,28	75,57
Doba obratu pohledávek z tržeb	72,9	61,6744	62,6418	73,54	78,06

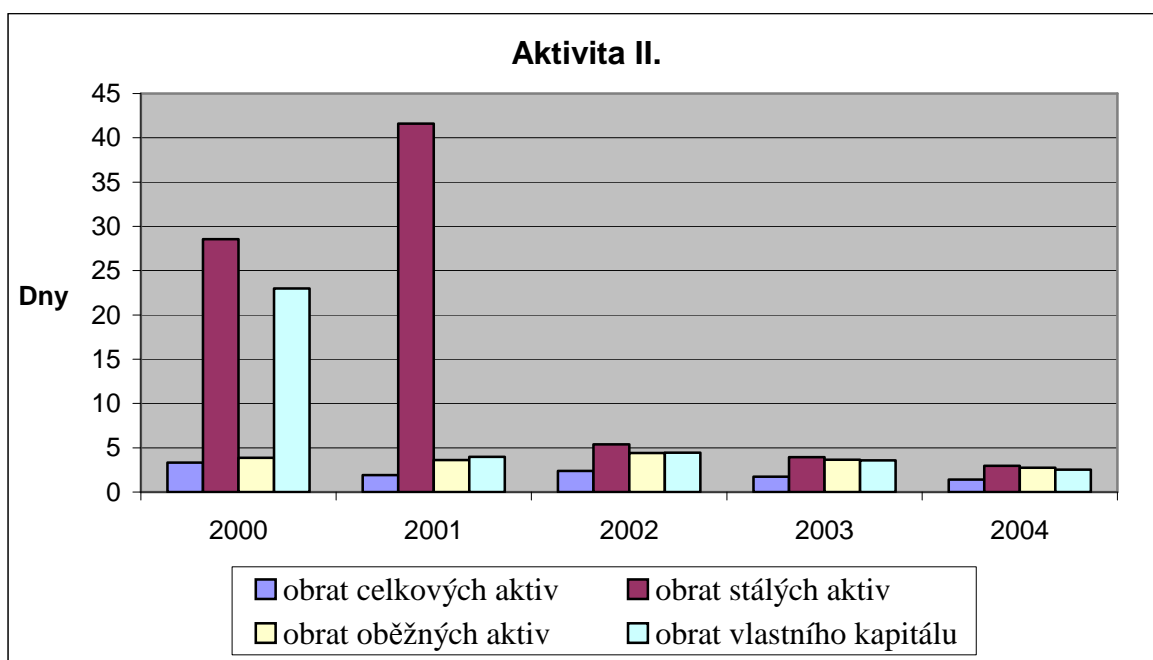
Zdroj: [MPO]

Hodnota všech ukazatelů klesá, což je příznivé, neboť čím je doba obratu kratší, tím rychleji se podniku podaří převést jednotlivé položky na peníze a tím rychleji může realizovat zisk. Doba obratu závazků v průběhu let kolísá, což v posledních dvou letech bylo způsobeno tím, že závazky narostly rychleji než tržby a to mělo za důsledek zvětšení podílu krátkodobých závazků a tržeb. Rovněž z vypočítaných údajů je patrné, že doba obratu pohledávek je kratší než doba obratu závazků, což je pro podnik velmi výhodné z důvodu, že peníze neváznou v pohledávkách. Neboli čím je delší doba inkasa, tím se zvyšuje potřeba úvěrů a tím rostou i náklady.

Pokud porovnáme dobu obratu zásob u firmy s odvětvím zjistíme, že i když u firmy v posledních dvou letech byl tento trend vzrůstající, stále ještě sledovaná firma nedosáhla tak vysokých hodnot jako je tomu u odvětví. To znamená, že firmě zbytečně nevázly zásoby na skladě a zřejmě měla propracovaný způsob zásobování.

U doby obratu závazku firma rovněž dosahovala lepších hodnot, až v roce 2004 se tato hodnota dostala na úroveň odvětví.

Doba obratu pohledávek dosahuje mnohem lepších hodnot než je tomu u odvětví. V odvětví vázly peníze v pohledávkách v průměru 70dní, kdežto u naší firmy je to o 15 dní méně, což je samozřejmě výhodnější, jelikož firma má tyto peníze o 15 dní dříve na svém účtu a může tyto peníze použít k další své činnosti.



Zdroj: [vlastní zpracování dle poskytnutých materiálů firmou]

Graf 6. Aktivita II. firmy Vítex CZ, a.s.

Tab.14. Obrat aktiv a vlastního kapitálu firmy Vítex CZ, a.s.

	2000	2001	2002	2003	2004

obrat celkových aktiv z tržeb	3,31	1,93	2,38	1,73	1,4
obrat stálých aktiv	28,55	41,59	5,39	3,94	2,98
obrat oběžných aktiv	3,85	3,61	4,41	3,64	2,76
obrat vlastního kapitálu	22,99	3,99	4,46	3,59	2,53

Zdroj: [vlastní zpracování dle poskytnutých materiálů firmou]

Tab.15. Obrat aktiv a vlastního kapitálu odvětví

	2000	2001	2002	2003	2004
obrat celkových aktiv z tržeb	1,11	1,05	0,99	0,92	0,94
obrat stálých aktiv	2,09	2,00	1,77	1,63	1,66
obrat oběžných aktiv	2,4	2,48	2,41	2,22	2,17
obrat vlastního kapitálu	2,05	2,20	1,97	1,74	1,75

Zdroj: [MPO]

Vypočítané ukazatele u doby obratu celkových aktiv mají klesající tendenci jak u sledované firmy tak i u odvětví, což není pro firmu příznivé, ale firma je na tom lépe než je tomu u odvětví, neboť v tomto ukazateli dosahuje vyšších hodnot. Obecně platí, čím vyšší hodnota, tím lépe. V roce 2001 to bylo jistě způsobeno navýšením stálých aktiv, ale v průběhu dalších let byl tento pokles způsoben prudkým a postupným snižováním celkových tržeb podniku..

I další dva ukazatele doba obratu stálých a doba obratu oběžných aktiv mají výrazně klesající tendenci. To se děje v důsledku rychlejšího růstu oběžných i stálých aktiv než je tomu tržeb. Jeden z důvodů je i nárůst krátkodobých pohledávek. V roce 2004 sice poklesly krátkodobé pohledávky, ale tržby klesaly výrazně rychleji. Ani v jednom roce odvětví nedosáhlo doporučené hodnoty, což je 5,1, a tak můžeme konstatovat, že firma si z hlediska tohoto ukazatele vedla mnohem lépe než tomu bylo u odvětví.

Obrat vlastního kapitálu se od druhém a třetím roce snížil vlivem podstatně většího nárůstu zisku než jsme mohli sledovat u tržeb. Jev je příznivý proto, že dochází ke stálé tvorbě zisku a můžeme pozorovat zvýšení vlastního kapitálu, což může znamenat větší efektivnost výroby v důsledky jejího zhospodárnění, případně růstu produktivity práce. Také to může být důsledkem toho, že nedochází k výplatě podílů na zisku (dividend).

## 6.4 Analýza ukazatelů zadluženosti

Tab. 16. Zadluženost, úrokové krytí a multiplikátor firmy Vítex CZ, a.s.

	2000	2001	2002	2003	2004
Míra zadluženosti	589%	104%	86%	106%	81%
Celková zadluženost	85%	50%	46%	51%	45%
Úrokové krytí	0,00	63,14	83,00	5,93	2,24
Finanční páka	6,94	2,07	1,87	2,08	1,81
EBT/EBIT	0,710	0,629	0,689	0,517	0,977
Multiplikátor	4,926	1,303	1,290	1,073	1,77

Zdroj: [vlastní zpracování dle poskytnutých materiálů firmou]

Tab. 17. Zadluženost, úrokové krytí a multiplikátor odvětví

	2000	2001	2002	2003	2004
Míra zadluženosti	131%	103%	96%	85%	86%
Celková zadluženost	56%	49%	48%	45%	46%
Úrokové krytí	2,3461	1,96	2,03	3,85	4,60
Finanční páka	2,37	2,09	2,00	1,86	1,87
EBT/EBIT	0,42	0,49	0,51	0,74	0,78
Multiplikátor	0,98	1,03	1,01	1,38	1,46

Zdroj: [MPO]

Při porovnávání zadluženosti firmy s odvětvím, zjistíme, že míra zadluženosti jak u odvětví tak u firmy je zhruba na stejné úrovni a v průběhu let se výše zadluženosti snižuje.

Optimální hodnota míry zadluženosti by se měla pohybovat kolem 60%. Jak můžeme vidět v tabulce, firma i odvětví se postupně k této hodnotě přibližuje a tak se tento potenciální bankovní klient přesouvá z rizikového klienta ke klientu schopnému uhradit své závazky. Po navýšení vlastního kapitálu podnik může ručit vloženou nemovitostí. Velká výše celkové zadluženosti v prvním roce byla způsobena malou výší vlastního kapitálu, po jeho navýšení se míra zadluženosti výrazně snížila, ale stále ještě nedosahuje doporučených hodnot.

Pro ukazatele celkové zadluženosti je optimální míra v rozmezí mezi 30%-60%. Opět v prvním roce byla tato hodnota vysoká, což bylo způsobeno malou výší celkových aktiv. V dalších letech firma dosáhla doporučených hodnot a tak z hlediska zadluženosti se firma dostala do optimálu. Jak při hodnocení odvětví tak i firmy, zadluženost se nachází na doporučených hodnotách, což znamená, že ani odvětví ani firma se příliš nezadlužuje a jsou schopni platit svoje závazky.

Z hlediska úrokového krytí byla firma v prvních třech letech považována za bezproblémovou a to pro investory znamená, že je podnik schopen ze zisku splácet veškeré svoje závazky. V posledních dvou letech se ale firma dostala pod doporučené hodnoty, což je varovným signálem pro investory. Tento rapidní pokles je způsoben prudkým poklesem zisku, a zároveň čerpáním jak dlouhodobého tak krátkodobého úvěru. Pokud tento pokles zisku bude i nadále pokračovat, bude mít podnik v budoucnu problémy se splácením těchto úvěrů a i s případným získáním úvěrů nových.

Při porovnávání tohoto ukazatele s odvětvím zjistíme, že byla naše sledovaná firma na tom v prvních čtyřech letech podstatně lépe, než odvětví. Což bylo způsobeno jak velkou výší EBITu tak i mírou zadlužeností firmy, která nebyla příliš vysoká. V posledním roce tj. v roce 2004 nastal prudký pokles, a firma se přiblížila hodnotám odvětví. U odvětví tyto nízké hodnoty mohly být způsobeny malou výší EBITu, který tak akorát stačí pokrýt nákladové úroky.

Pákový ukazatel nám sděluje, kolikrát převyšuje celkový kapitál velikost vlastního kapitálu. V roce 2000 tedy převyšoval celkový kapitál 7 krát kapitál vlastní. To tedy znamená, že podíl cizích zdrojů na celkovém kapitálu je značně vysoký. V následujících letech dochází k razantnímu poklesu, kdy převaha celkových pasiv nad vlastním kapitálem je už jen 2 krát. U odvětví jsou tyto hodnoty, kromě roku 2000, přibližně stejné a tak můžeme říct, že firma je průměrnou firmou v odvětví.

Hodnoty multiplikátoru u odvětví i firmy kolísají mezi 1 – 2, což při doporučené hodnotě, která je větší než jedna, můžeme hodnotit kladně. Firma i odvětví využívá finanční páku pomocí používání cizího kapitálu. V případě společnosti Vítex CZ by zvyšování podílu cizích zdrojů v kapitálové struktuře mělo pozitivní vliv na rentabilitu vlastního kapitálu.

## ZHODNOCENÍ PROVEDENÉ ANALÝZY

Jestliže zhodnotíme jednotlivé ukazatele vzhledem k odvětví, zjistíme, že si firma nevede zas až tak špatně a její vykazované hodnoty se příliš od průměru neliší.

U ukazatelů likvidity jsme zjistili, že vypočítané hodnoty sice nedosahují doporučených hodnot, ale při porovnání s odvětvím je tento stav vyhovující. I když jsou tyto hodnoty nižší, myslím si, že firma je stále schopna hradit své závazky včas.

Ukazatele doby obratu aktiv mají spíše proměnlivý charakter, ale příliš od svého průměru nekolísají. V těchto ukazatelích firma dosahuje mnohem lepších hodnot než je tomu u odvětví a tak můžeme konstatovat, že jak zásoby, tak i závazky neváznou firmě v takové výši, jak je tomu u odvětví. Ostatní ukazatele aktivity postrádají dynamický růst, ale rovněž z vypočítaných hodnot vyplývá, že firma je na tom při srovnání situace s odvětvím lépe.

Hodnoty ukazatelů rentability bohužel nejsou příliš příznivé. V prvních třech letech firma byla schopna dosahovat zisku a výnosnost vlastního kapitálu byla v průměru 10 haléřů na 1 Kč investovanou do podnikání. Bohužel v dalších dvou letech došlo k prudkému poklesu zisku a tím se i snížila výnosnost.

Hodnoty ukazatelů zadluženosti byli v prvním roce pro firmu velmi nepříznivé v důsledku nízkého objemu vlastních zdrojů. V dalších letech se díky investicím míra zadluženosti snížila, ale stále jsou hodnoty příliš vysoké. Firma by se měla proto zaměřit na dodržování lhůt splatnosti, popřípadě tuto lhůtu snížit.

Na základě vypočtených hodnot jednotlivých ukazatelů si myslím, že firma si v rámci odvětví nevede špatně, i když většinou tyto hodnoty nedosahují doporučených hodnot. V rámci svého odvětví je Vítex CZ, a.s. konkurenceschopnou firmou, i přes velký nárůst konkurence ze zahraničí.



Společným jmenovatelem všech problémů v posledních dvou letech je nepříznivý hospodářský výsledek. Podnik by měl proto využít veškerých svých zdrojů, aby tuto nepříznivou situaci zvrátil a opět se z něj stala plně prosperující firma.

## ZÁVĚREČNÁ DOPORUČENÍ FIRMĚ VÍTEX CZ, A.S.

Před ukončením této bakalářské práce zrekapituluji výsledky finanční analýzy firmy Vítex CZ, a.s., ukáži silné a slabé stránky této firmy a pokusím se formulovat možné varianty řešení, které povedou ke zlepšení současného stavu v podniku.

Problém v oblasti stálých aktiv na začátku sledovaného období tj. v roce 2000 byl v její výši. Hlavní příčinou tohoto stavu byla malá investice do dlouhodobého majetku. Veškerý dlouhodobý majetek který firma vlastnila, byl nakoupen již před třemi lety a díky odpisům docházelo k neustálému snižování jeho hodnoty. Firma si tento stav uvědomovala a tak v roce 2001 navýšila svůj dlouhodobý majetek o budovu, kterou měla v užívání. Také díky zastarávání svého strojního vybavení byla firma v roce 2003 nucena nakoupit část strojového vybavení podniku.

Firma Vítex CZ během prvních dvou let sledovaného období navýšila svůj základní kapitál a došlo i k růstu stálých aktiv. K ještě většímu navýšení stálých aktiv by přispělo investování volných zdrojů podniku, a to především nákupem nové techniky a technologie. Používáním nové technologie by se také mohla zvýšit produktivitu práce, snížit náklady, popřípadě získat nové zakázky. S růstem produktivity práce úzce souvisí růst objemu výroby, tím pádem i růst tržeb a následně zisku, používáním nových technologií by firma mohla získat nové zakázky, které tyto technologie vyžadují.

U oběžných aktiv jsou poměrně vysoké zásoby materiálu i hotových výrobků a pohledávky, tím pádem je i větší vázanost kapitálu. Snížením stavu zásob materiálu by mohlo být dosaženo vhodným složením dodavatelů, kteří by své dodávky dokázali načasovat co nejbližší termínu, kdy se dodávaný materiál dodává do výroby. Ideální by byl stav, kdy by dodavatelé dodávali materiál dle pravidla „just in time.“ Snížením tohoto stavu zásob by firma mohla získat určité prostředky, které by firma mohla dále investovat.

U výkazu zisku a ztrát byl v prvních třech letech patrný růst výroby a s tím spojený i růst tržeb a firma se tak konečně stávala prosperující, dosahovala zisku. Bohužel v dalších

dvou letech nastal nárůst konkurence převážně asijských firem. Tato skutečnost se projevila i na firmě VÍTEX CZ, a.s., kdy ve firmě došlo k obrovskému poklesu zakázek a firma byla nucena omezit svoji výrobu a propustit část svých zaměstnanců. Proto by se firma měla soustředit na získávání zakázek a kladením důrazu na kvalitu svých výrobků, kdy u výrobků zahraničních často právě kvalita pokulhává.

Jedním z nedostatků, kterých se firma dopouští, je nevyhovující obchodní oddělení, které je tvořeno pouze jedním člověkem a tím je majitel pan Josef Janečka. V minulosti sice firma měla na obchodní činnost zaměstnaného obchodníka, který se bohužel neosvědčil a tak firma od tohoto záměru zaměstnat obchodníka ustoupila. Nyní je ale tato situace ve firmě nevyhovující a firma by měla najít schopnou osobu, která by se na této činnosti podílela. Firma se rovněž snaží více proniknout na trhy do zahraničí, v této oblasti má ale značné problémy hlavně v komunikaci. Vítex CZ, a.s. nyní nezaměstnává nikoho, kdo by byl schopen komunikovat v cizím jazyce. Proto by bylo dobré najít vhodného obchodníka, který by navíc uměl komunikovat v cizím jazyce.

## ZÁVĚR

Cílem mé bakalářské práce bylo provést finanční analýzu ve firmě Vítex CZ, a.s. na základě analýzy poměrových ukazatelů a analýzy rozvahy a výkazů zisků a ztrát. Ze získaných poznatků a vypočtených ukazatelů, které jsem porovnávala s odvětvím, jsem hodnotila situaci za období 2000- 2004. Na základě těchto vypočítaných ukazatelů jsem firmě Vítex CZ, a.s. stanovila největší nedostatky a navrhla řešení k jejich odstranění.

Přínosem této práce pro mě spatřuji především v poznání praktického problému a aplikací teoretických poznatků při jeho řešení. Bylo mi umožněno sledovat chod firmy a tím jsem se mohla vyvarovat nepravdivým závěrům při analýze.

## **SUMMARY**

In my bachelor work I have dealt with financial analysis and competitive advantage of Czech company Vítex CZ inc.

My work is separated up two part.

First part is theoretical part and I described meaning and purpose of financial analysis. Furthermore, I have itemized this parts- profitability ratio, liquidity, insolvency and activity. At the end of this part I mentioned some evaluation methods of worth analysis of coefficients.

Second part is practise part. At the beginning of this part I introduced company Vítex CZ and also I made mention of history. I wrote what company produces and their the most important customers.

In the next part I made vertical analysis of balances which means that I have been comparing balances between single years. I worked with years 2000 to 2004 and I demonstrated it in charts. After that I made horizontal analysis of statement of profits and losses and also I used charts.

In the next part, which was the most important part of my work, I calculated single value of profitability ratio, liquidity, insolvency and activity and I struck a balance between the years and also with average rate in branches. I pointed out the biggest problems which company are being coped with. In this part the charts and graphs were very useful.

On basic of financial analysis I found out that in the beginning of period under consideration Vítex CZ was able to compete and doesn't have any problems. But at the end the situation in Czech market is changed and Vítex company have to cope with decreasing number of customers. That is why I will be interested in future development.

## SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

- [1] MRKVIČKA, J. *Finanční analýza*. Praha: Bilance, 1997. bez ISBN.
- [2] KOVANICOVÁ, D. a kol.. *Finanční účetnictví v kontextu světového vývoje*. Praha: Polygon, 1999. ISBN 80-85967-98-7.
- [3] NĚMEC, V. *Řízení a ekonomika firmy*. Prah: Grada Publishing, 1998. ISBN 80-7169-613-7.
- [4] KRAFTOVÁ, I. *Finanční analýza municipální firmy*. Praha: C.H.Beck, 2002. ISBN 80-7179-778-2.
- [5] GRÜNWARD, R. TERMER. T., HOLEČKOVÁ, J., *Finanční analýza a plánování*. Praha: Nad zlato, 1993. ISBN 80-900383-8-7.
- [6] KOVANICOVÁ, D. KOVANIC, P., *Podklady skryté v účetnictví, díl I.* Praha: Polygon, 2001. ISBN 80-7273-047-9.
- [7] VALACH, J. a kol. *Finanční řízení a rozhodování v podniku*. Praha: Nad zlato. Bez ISBN.
- [8] WILSON, P. *Finanční hospodaření*. Praha: Readers International Prague, 1994. ISBN 80-901454-4-2.
- [9] SYNEK, M. a kol. *Nauka o podniku*. Praha: Grada, 1994. ISBN 80-7079-892-0.
- [10] PAVELKOVÁ, D. *Řízení podnikových financí*. Zlín: UTB, 2001. ISBN 80-7318-020-0.
- [11] NIKOLÁŠ, Z. *Jak zvýšit konkurenceschopnost podniku*. Praha: Grada Publishing, 2005. ISBN 80-4-247-1277-6.
- [12] *Ministerstvo průmyslu a obchodu: Odvětví zpracovatelského průmyslu v datech a grafech* [online]. [cit. 2006-01-20]. Dostupný z WWW: <http://www.mpo.cz/cz/prumysl-a-stavebnictvi/prumysl-politika-legislativa/>
- [13] *Sfinance: Slovník finančních pojmů* [online]. [cit. 2006-01-10]. Dostupný z WWW: <http://www.sfinance.cz/dict.php>

## **SEZNAM OBRÁZKŮ**

Graf 1. Zákazníci firmy Vítex CZ, a.s.

Graf 2. Čistý zisk firmy Vítex CZ, a.s.

Graf 3. Likvidita firmy Vítex CZ, a.s.

Graf 4. Rentabilita firmy Vítex CZ, a.s.

Graf 5. Aktivita I. firmy Vítex CZ, a.s.

Graf 6. Aktivita II. firmy Vítex CZ, a.s.

## **SEZNAM TABULEK**

Tab.1. Počet zaměstnanců firmy Vítex CZ, a.s. v letech 2000-2004

Tab.2. Rozvaha firmy Vítex CZ, a.s. v letech 2000-2004

Tab.3. Procentuální změna rozvahy firmy Vítex CZ, a.s. v letech 200-2004

Tab.4. Závazky a pohledávky po lhůtě splatnosti firmy Vítex CZ, a.s.

Tab.5. Výkaz zisků a ztrát firmy Vítex CZ, a.s.

Tab. 6. Procentuální změna výkazu zisku a ztrát firmy Vítex CZ, a.s.

Tab.7. Výsledek hospodaření firmy Vítex CZ, a.s.

Tab. 8. Likvidita firmy Vítex CZ, a.s.

Tab.9. Likvidita odvětví

Tab.10. Rentabilita firmy Vítex CZ, a.s.

Tab.11. Rentabilita odvětví

Tab.12. Doba obratu firmy Vítex CZ, a.s.

Tab.13. Doba obratu odvětví

Tab.14. Obrat aktiv a vlastního kapitálu firmy Vítex CZ, a.s.

Tab.15. Obrat aktiv a vlastního kapitálu odvětví

Tab. 16. Zadluženost, úrokové krytí a multiplikátor firmy Vítex CZ, a.s.

Tab. 17. Zadluženost, úrokové krytí a multiplikátor odvětví