

ZÁPADOČESKÁ UNIVERZITA V PLZNI
FAKULTA EKONOMICKÁ

Bakalářská práce

Zhodnocení ekonomické situace podniku

The Evaluation of the Economic Situation of the Company

Kristýna Machová

Plzeň 2015

ZÁPADOČESKÁ UNIVERZITA V PLZNI

Fakulta ekonomická

Akademický rok: 2014/2015

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Kristýna MACHOVÁ**
Osobní číslo: **K12B0299P**
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**

Z á s a d y p r o v y p r a c o v á n í :

1. Charakterizujte zvolený podnikatelský subjekt.
2. Stručně analyzujte okolí podniku.
3. Analyzujte a zhodnoťte ekonomickou situaci podniku.
4. Navrhněte opatření vedoucí ke zlepšení ekonomické situace podniku.

Rozsah grafických prací: **neuveden**
Rozsah pracovní zprávy: **40 - 60 stran**
Forma zpracování bakalářské práce: **tištěná/elektronická**
Seznam odborné literatury:

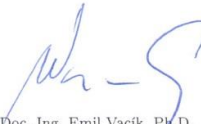
- **DAVID, Fred.** *Strategic Management Concepts and Cases*. 13th edition. Pearson Prentice Hall, 2010, 685 s. ISBN 13 978-0-13-612098-8,
- **GRŮNVALD, Rolf, HOLEČKOVÁ, Jaroslava.** *Finanční analýza a plánování podniku*. 1. vydání. Praha: Ekopress, 2007, 318 s. ISBN 978-80-86929-26-2.
- **SYNEK, Miloslav a kol.** *Podniková ekonomika*. 5., přepracované a doplněné vydání. Praha: C. H. Beck, 2010. 498 s. ISBN 978-80-7400-336-3
- **VALACH, Josef a kol.** *Finanční řízení podniku*. 2. vydání. Praha: Ekopress, 1999. 324 s. ISBN 80-86119-21-1

Vedoucí bakalářské práce: **Ing. Mgr. Petra Skálová, 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




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 příložené bibliografii.

V Plzni, dne 24. dubna 2015

.....

podpis autora

Poděkování

Touto cestou bych ráda poděkovala vedoucí mé bakalářské práce paní Ing. Mgr. Petře Skálové, Ph.D., která mě po celou dobu naší spolupráce odborně vedla a vždy měla cenné připomínky ke zpracování mé bakalářské práce. Dále bych chtěla poděkovat za poskytnuté materiály a informace hlavní ekonomce společnosti VETO CZ s.r.o. paní Ing. Marii Veverkové. Též bych poděkovala své rodině, která mě podporovala během celého mého studia.

Obsah

ÚVOD	7
1 CHARAKTERISTIKA SPOLEČNOSTI VETO CZ	9
1.1 ZÁKLADNÍ INFORMACE	9
1.2 HISTORIE SPOLEČNOSTI.....	10
1.3 ORGANIZAČNÍ STRUKTURA	11
2 OKOLÍ PODNIKU	13
2.1 ANALÝZA OBECNÉHO OKOLÍ PODNIKU	14
2.1.1 Socioekonomický sektor	14
2.1.2 Technologický sektor.....	14
2.1.3 Vládní sektor	14
2.2 ANALÝZA OBOROVÉHO OKOLÍ PODNIKU.....	15
2.2.1 Sektor zákazníků.....	15
2.2.2 Sektor dodavatelů.....	16
2.2.3 Sektor konkurentů	16
2.3 ANALÝZA OBECNÉHO OKOLÍ SPOLEČNOSTI VETO CZ.....	16
2.3.1 Socioekonomický sektor	16
2.3.2 Technologický sektor.....	19
2.3.3 Vládní sektor	19
2.4 ANALÝZA OBOROVÉHO OKOLÍ PODNIKU SPOLEČNOSTI VETO CZ.....	20
2.4.1 Sektor zákazníků.....	20
2.4.2 Sektor dodavatelů.....	20
2.4.3 Sektor konkurentů	20
3 FINANČNÍ ANALÝZA	23
3.1 TEORETICKÝ VSTUP DO FINANČNÍ ANALÝZY	23
3.1.1 Finanční zdraví podniku	23
3.1.2 Uživatelé finanční analýzy	23
3.1.3 Techniky a metody finanční analýzy	25
3.1.4 Horizontální analýza.....	25
3.1.5 Vertikální analýza	26
3.2 HORIZONTÁLNÍ A VERTIKÁLNÍ ANALÝZA SPOLEČNOSTI VETO CZ	26
3.2.1 Horizontální analýza vybraných položek aktiv	27
3.2.2 Vertikální analýza vybraných položek aktiv.....	29
3.2.3 Horizontální analýza vybraných položek pasiv.....	30
3.2.4 Vertikální analýza vybraných položek pasiv	33
3.2.5 Horizontální analýza vybraných položek výkazu zisku a ztráty	35
3.2.6 Vertikální analýza vybraných položek výkazu zisku a ztráty.....	37
3.3 ANALÝZA POMĚROVÝCH UKAZATELŮ	40
3.3.1 Ukazatele rentability	40
3.3.2 Ukazatele likvidity.....	44
3.3.3 Ukazatele aktivity.....	47
3.3.4 Ukazatele zadluženosti	50
3.3.5 Ukazatele produktivity práce	53
3.4 ZHODNOCENÍ FINANČNÍ ANALÝZY SPOLEČNOSTI VETO CZ	55

4 SWOT ANALÝZA	59
4.1 TEORETICKÝ VSTUP DO SWOT ANALÝZY	59
4.2 SWOT ANALÝZA SPOLEČNOSTI VETO CZ.....	61
5 VLASTNÍ NÁVRHY.....	65
ZÁVĚR.....	70
SEZNAM TABULEK.....	72
SEZNAM OBRÁZKŮ	73
SEZNAM POUŽITÝCH ZKRATEK	74
SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY	75
SEZNAM PŘÍLOH.....	78

Úvod

V současnosti, kdy je trh přesycen podniky, se musí převážná většina podniků vyrovnávat s velmi vysokou nepřízní v podobě jak obrovského nárůstu potenciálních konkurentů, tak i nevlídné ekonomické situace ve světě, která se hlavně projevuje v posledních letech. Nepříznivý vývoj ekonomické situace je spojován s rokem 2008, který je považován za rok zlomový. Tohoto roku došlo k propuknutí celosvětové hospodářské krize, která předurčila specifický vývoj mnoha podnikům po celém světě, včetně České republiky.

Pro každý podnik, který chce být z dlouhodobého hlediska úspěšným, je nezbytně nutné znát svoji ekonomickou situaci a neustále hledat nové možnosti, jež by vedly ke zlepšení postavení podniku na trhu a zajistily mu určitou stabilitu, případně možnost dalšího rozvoje v budoucnosti. Základem úspěšného podniku je mít kvalitní a pravdivé informace jak o svém postavení na trhu, tak o odběratelích, dodavatelích a konkurenci.

Z hlediska finančního řízení podniku jsou informace čerpány z účetních výkazů, které hrají důležitou roli v rozhodování o budoucím chování podniku, avšak podstatné je správně tyto informace zanalyzovat i interpretovat. Důležitým bodem je především snaha o maximální využití těchto dat k tomu, aby byl zavčasu odhalen možný nepříznivý vývoj pro podnik a došlo k jeho potlačení.

Cílem této bakalářské práce je zhodnotit ekonomickou situaci společnosti VETO CZ s.r.o. (dále VETO CZ) a dle tohoto zhodnocení stanovit možné návrhy, které by mohly přispět ke zlepšení ekonomické situace společnosti.

Údaje, které jsou nutné pro vypracování této bakalářské práce, jsou poskytnuty společností VETO CZ a doplněny o poznatky z odborné literatury.

V první kapitole této práce jsou uvedeny základní údaje o společnosti VETO CZ, které se týkají charakteristiky, historie a organizační struktury společnosti.

Druhá kapitola je zaměřena na analýzu okolí podniku. Analýza okolí podniku je rozdělena na obecné a oborové okolí, které je dále členěno dle jednotlivých sektorů. Nejprve je tato analýza vymezena teoreticky a následně prakticky, kde v rámci oborového členění jsou zmíněny následující sektory, a to sektor zákazníků, dodavatelů a konkurentů společnosti.

Obsahem třetí kapitoly je finanční analýza, ve které jsou teoreticky uvedeny její základní metody a poté jsou tyto metody aplikovány v praxi. Finanční analýza společnosti VETO CZ v této práci konkrétně zahrnuje horizontální a vertikální analýzu a analýzu poměrových ukazatelů v rozmezí let 2009 až 2013. Horizontální a vertikální analýza je zaměřena především na analýzu aktiv, pasiv a výkazu zisku a ztráty. Analýza poměrových ukazatelů je věnována ukazatelům rentability, likvidity, aktivity, zadluženosti a produktivity práce. V závěru této kapitoly je finanční analýza společnosti shrnuta do závěrečného zhodnocení finanční situace společnosti.

Čtvrtá kapitola je věnována SWOT analýze, která je nejprve vysvětlena z hlediska teorie a teprve poté je konkrétně zpracována pro společnost VETO CZ. SWOT analýza společnosti vychází z již zpracované analýzy okolí a finanční analýzy společnosti.

Pátá kapitola je poslední částí této bakalářské práce a vyplývá z kapitol předešlých. V této kapitole jsou uvedeny návrhy, které by mohly přispět ke zlepšení ekonomické situace společnosti VETO CZ.

1 Charakteristika společnosti VETO CZ

1.1 Základní informace

Název: VETO CZ s.r.o.

Sídlo: Veselíčko 1,
398 42

IČO: 26065495

Právní forma: společnost s ručením omezením (s.r.o.)

Základní kapitál: 10 740 000 Kč

Předmět podnikání:

- opravy silničních vozidel,
- výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona
- klempířství a oprava karoserií,
- silniční motorová doprava – nákladní provozovaná vozidly nebo jízdními soupravami o největší povolené hmotnosti nepřesahující 3,5 tuny, jsou-li určeny k přepravě zvířat nebo věcí,
- poskytování nebo zprostředkování spotřebitelského úvěru.

Předmět činnosti:

- pronájem nemovitostí, bytů a nebytových prostor.

(Hlavní činností společnosti VETO CZ je prodej nových vozů značky Peugeot a servis těchto vozů. Dále jako vedlejší činnost společnosti je prodej ojetých vozů všech značek a jejich servis a pneuservis)

Založení společnosti: 1. září 2003

Vedení společnosti:

Obchodní korporace je vlastněna třemi majiteli, jimiž jsou Václav Veverka, Ing. Václav Tomášek a Ing. Josef Veverka. Tyto osoby jsou zároveň i jednateli společnosti a jménem společnosti jednájí samostatně.

Práva a povinnosti společníků:

1. Obchodní podíl představuje práva a povinnosti společníka a jím odpovídající účast na společnosti. Práva a povinnosti společníků jsou uvedeny ve Společenské smlouvě společnosti.

2. Obchodní podíly společníků činí:

Václav Veverka	1/3 podíl,
Ing. Václav Tomášek	1/3 podíl,
Ing. Josef Veverka	1/3 podíl. (Justice)

K datu založení (1. 9. 2003) byly obchodní podíly splaceny a vklad společníků do základního kapitálu byl proveden na základě rozdělení obchodní společnosti VETO CZ s.r.o. na obchodní společnost Zemědělská farma VETO s.r.o. a obchodní společnost VETO CZ s.r.o. V souladu se zákonem přešlo na obchodní společnost VETO CZ s.r.o. jmění ze zrušené obchodní společnosti VETO CZ s.r.o. v rozsahu schváleného projektu rozdělení. (Veverková, 2015)

1.2 Historie společnosti

Datum vzniku společnosti VETO CZ se datuje k *30. srpnu 1993*, kdy byla zapsána do obchodního rejstříku. Společnost ve svých počátcích svou činnost bezprostředně orientovala na *zemědělskou prvovýrobu* v objektech soukromého pozemku Šlechtitelské stanice Veselíčko a 100 hektarů zemědělské půdy od restituentů. Roku 1995 byl schválen zakladatelem privatizační projekt na přímý prodej společnosti VETO CZ doposud pronajatých objektů. V roce 1995 byla zemědělská prvovýroba doplněna *o prodej, opravy a servis* jak záručních, tak i pozáručních oprav automobilů značky Peugeot. Tohoto roku se ještě společnost VETO CZ stala smluvním prodejcem oficiálního dealera značky Peugeot. Roku 1996, kdy byla provedena rekonstrukce autoservisu ve Veselíčku, také došlo k rozšíření činnosti na prodej vozů do jihočeského města Milevsko. Od roku 1997 se společnost stala *oficiálním prodejcem světové značky Peugeot pro okres Písek*. Později, roku 2000, byla dokončena stavba nového autosalonu v Písku a téhož roku v srpnu byl zahájen prodej automobilů. Finanční krytí bylo zajištěno ze dvou třetin dlouhodobým úvěrem a z jedné třetiny vlastními zdroji. (Veverková, 2015)

Roku 2003 byla *společnost rozdělena*, jelikož dosud prováděla dvě zcela odlišné činnosti. První společnost **VETO CZ s.r.o.**, která se zabývá prodejem, opravami a

servisem automobilů značky Peugeot. A druhá společnost **Zemědělská farma VETO s.r.o.**, jejíž hlavní činností je zemědělská prvovýroba a služby v oblasti zemědělství. (Veverková, 2015)

K 5. lednu 2015 byl na www.justice.cz uveřejněn nový notářský zápis společnosti VETO CZ dle něhož se obchodní společnost podřizuje zákonu o obchodních korporacích jako celku. Tento nový notářský zápis nahradil předešlý notářský zápis, avšak k jiným významným změnám ve společnosti nedošlo. (Justice)

V současnosti má společnost VETO CZ 21 zaměstnanců, z čehož 2 jsou zároveň řídicími pracovníky a jednatelem společnosti. (Veverková, 2015)

1.3 Organizační struktura

Společnost VETO CZ uskutečňuje svoji podnikatelskou činnost v provozovně v Písku a v sídle společnosti ve Veselíčku. V provozovně v Písku, kde je hlavním odpovědným vedoucím *Ing. Josef Veverka*, který je jedním ze tří zakládajících členů a zároveň jednatelem společnosti, se uskutečňuje prodej nových i použitých vozů značky Peugeot, dále opravy a údržbové práce vozů nejenom značky Peugeot. V sídle společnosti ve Veselíčku, kde je hlavním odpovědným vedoucím *Václav Veverka*, jenž je druhým zakládajícím členem a jednatelem společnosti, jsou prováděny opravy většího rozsahu. Převážně jde o karosářské práce, ale nejsou vyloučeny ani běžné údržbové práce. Současně se ve Veselíčku nachází i administrativní středisko společnosti. Třetím jednatelem společnosti je *Ing. Václav Tomášek*, který je spoluzakladatelem společnosti. Avšak jeho pozornost je soustředěna na Zemědělskou farmu VETO s.r.o. (Veverková, 2015)

• **Provozovna Písek**, kde hlavním odpovědným vedoucím je *Ing. Josef Veverka*.

Sekce se zaměřením na prodej nových a použitých vozů značky Peugeot, kde v roli odpovědného vedoucího stojí *Ing. Josef Veverka*.

Dále jsou zde zaměstnáni následující pracovníci:

2 zaměstnanci – prodej nových vozů,

1 zaměstnanec – asistent prodeje,

1 zaměstnanec – prodejce náhradních dílů.

Sekce se zaměřením na servis a opravy vozů, kde v roli odpovědného vedoucího stojí *Ing. Luděk Veverka*.

Dále jsou zde zaměstnání následující pracovníci:

2 zaměstnanci – přijímací technici,

1 zaměstnanec – technický poradce,

3 zaměstnanci – mechanici,

1 zaměstnanec – lakýrník.

● **Provozovna Veselíčko**, jež je i hlavním sídlem společnosti, kde hlavním odpovědným vedoucím je *Václav Veverka*.

Sekce se zaměřením na servis a opravy vozů, kde v roli odpovědného vedoucího stojí *Václav Veverka*.

Dále jsou zde zaměstnání následující pracovníci:

1 zaměstnanec – přijímací technik,

1 zaměstnanec – mechanik,

1 zaměstnanec – karosář,

1 zaměstnanec – lakýrník.

Poslední sekci je administrativní středisko, kde v roli odpovědného vedoucího stojí hlavní ekonomka *Ing. Marie Veverková*.

Dále je zde zaměstnán následující pracovník:

1 zaměstnanec – administrativní pracovník.

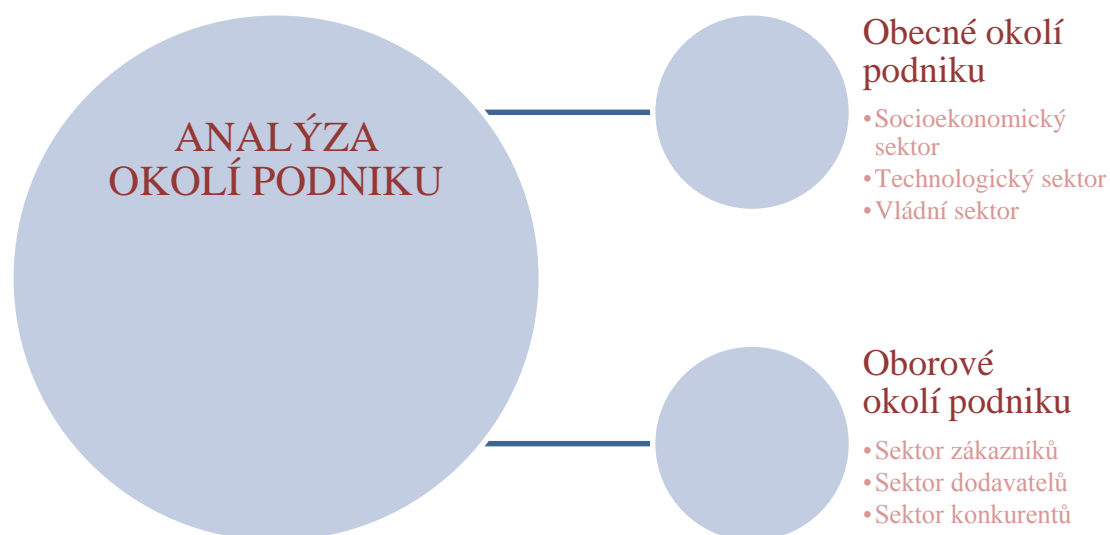
Schéma organizační struktury společnosti VETO CZ je zobrazeno v příloze A.

2 Okolí podniku

Podnik je vždy obklopen vnějším světem, okolím, které lze brát jako vše, co je za jeho hranicemi. Je z velké míry ovlivňován svým okolím a taktéž sám podnik může ovlivňovat své okolí. Podnik je k volbě svých podnikových cílů a způsobu jejich dosahování, respektive celkového svého chování, výrazně podněcován svým okolím. Převážně platí, že vliv okolí na podnik je velmi výrazný, zatímco síla podniku ovlivňovat své okolí je nepatrná. (Synek, 2010)

Na analýzu okolí podniku se dle Jaucha a Gluecka primárně pohlíží ze dvou hledisek. Prvním hlediskem je **analýza obecného okolí podniku** a druhým hlediskem je **analýza oborového okolí podniku**. Tato dvě hlediska se dále člení dle jednotlivých sektorů, případně se tyto sektory dále dělí dle jednotlivých faktorů. U analýzy obecného okolí se jedná o *socioekonomický sektor*, *technologický sektor* a *vládní sektor*. Zatímco analýza oborového okolí je rozčleněna na *sektor zákazníků*, *sektor dodavatelů* a *sektor konkurentů*. Pro lepší orientaci je toto členění zobrazeno na obrázku 1. Bližší informace týkající se jednotlivých hledisek jsou popsány následně v této kapitole. (Keřkovský, 2002)

Obrázek 1: Grafické schéma členění okolí podniku dle Jaucha a Gluecka



Zdroj: vlastní grafické zpracování dle Jauch, 1988

2.1 Analýza obecného okolí podniku

2.1.1 Socioekonomický sektor

Socioekonomický sektor je dále rozdělen dle jednotlivých faktorů, a to na *ekonomické*, *ekologické*, *klimatické* a *sociální* faktory. (Keřkovský, 2002)

2.1.1.1 Ekonomické faktory

Tento faktor má podstatný vliv na podnik, z důvodu, že situace podniků je zejména nejvíce ovlivňována jak současným, tak i budoucím stavem ekonomiky. Dle Synka má největší vliv na ekonomické okolí celková hospodářská situace země a její dynamika. Mezi rozhodující faktory se nejčastěji zařazuje dostupnost a ceny výrobních faktorů, daňová zátěž podniků, hospodářský růst a měnový a devizový vývoj. (Keřkovský, 2002; Synek, 2010)

2.1.1.2 Ekologické a klimatické faktory

V poslední době se ekologie bere čím dál tím více v potaz. Není-li důraz na ekologii přímo plynoucí od samotného podniku, tak většinou jsou k ní podniky přinuceny pomocí státních institucí nebo aktivními občanskými sdruženími (např. postupné zefektivňování spotřeby energie, vhodné využívání přírodních zdrojů atd.). Dále se podniky orientují dle klimatických podmínek trhu, kde působí. (Keřkovský, 2002; Synek, 2010)

2.1.1.3 Sociální faktory

Dopady činnosti podniku na společnost by měly být předem zkoumány a zvažovány. Nejlépe by činnost podniku měla přinést prospěch jak sobě samému, tak i jeho okolí, což se avšak zřídka kdy povede. Podstatnými sociálními faktory jsou hodnotové stupnice a postoje lidí, životní styl a životní úroveň. (Keřkovský, 2002; Synek, 2010)

2.1.2 Technologický sektor

Pokud chce podnik dosahovat lepších hospodářských výsledků, zvyšovat svoji konkurenceschopnost, tak podstatná část jeho dlouhodobé existence je založena na inovacích a vynálezech. (Keřkovský, 2002; Synek, 2010)

2.1.3 Vládní sektor

V rámci vládního sektoru lze za nejpodstatnější považovat politické a právní okolí. Politické vlivy jsou zejména prosazovány pomocí práva, které se svými institutů vytváří rámec pro všechny podnikové činnosti. (Synek, 2010)

Jednotlivá politická seskupení mohou vyznávat a prosazovat různorodé politické linie, jejichž uskutečnění vytváří významné dopady pro podnik. Nelze se však domnívat, že je podnik ovlivňován pouze „vysokou“ politikou, která se odehrává na celostátní úrovni. Podnik je totiž ovlivňován i politikou místní neboli komunální. (Synek, 2010)

Stanovení chování, které je přípustné, či naopak nepřípustné, je vymezeno právními normami. Norma, která je nejpodstatnější pro podnikové prostředí je zákon o obchodních korporacích, dále lze jmenovat zákon na ochranu spotřebitele a občanský zákoník. (Synek, 2010)

2.2 Analýza oborového okolí podniku

2.2.1 Sektor zákazníků

Podnik by vždy měl projevit zájem o to, kdo jsou jeho zákazníci a identifikovat jejich potřeby, případně očekávání, které tito klienti mají. I nadále by se měl zajímat o potenciální zákazníky a zjistit základní trendy, kterými jsou zákazníci ovlivňováni. (Keřkovský, 2002)

2.2.1.1 Demografické faktory

V základu jsou zohledněny tyto tři faktory, a to: změna v populaci, posuny ve věku populace a rozložení příjmů populace. *Změnou v populaci* je myšlen nárůst či pokles množství obyvatelstva, se kterou souvisí zvýšení či snížení poptávky po zboží. S postupným zkvalitňováním podmínek pro život a neustálým pokrokem v medicíně dochází k *posunu ve věku populace* především ve vyspělých zemích. *Rozložení příjmů populace* je v tržních ekonomikách rozděleno tak, že převážná většina příjmů populace je soustředěna v úzké skupině obyvatel – nejvyšší třídě. (Keřkovský, 2002)

2.2.1.2 Geografické faktory

Jedná se především o zohlednění skutečnosti, kde se zákazníci nacházejí. Zda lokalizace podniku bude pro zákazníky dostupná bez větších komplikací – v současnosti, při zvyšování lidské pohodlnosti, je nezbytností i řešení parkování vozů před obchodem nebo alespoň v jeho dostatečné blízkosti. Dlužno dodat, že zákazníci silně ovlivňují jak tržby, tak i náklady podniku, které jsou spojené například s dopravou zboží do obchodu. Proto každý zájemce, který přemýšlí o zřízení nového obchodu, by měl nejprve zvážit, zdali obchod bude dostatečně využíván zákazníky a zároveň zda náklady na dopravu nebudou příliš vysoké. (Keřkovský, 2002)

2.2.2 Sektor dodavatelů

Hlavním úkolem je zvážit dostupnost a náklady, které se vztahují ke vstupům, jež jsou potřebné k výrobě. Tyto faktory většinou vyplývají z kvality vztahů mezi podnikem a konkrétním dodavatelem. (Keřkovský, 2002)

2.2.3 Sektor konkurentů

Důležitým bodem je uvážit pozici konkrétního podniku vůči konkurenci a jak tato konkurence ovlivňuje námi daný podnik. Dále zda existují určité bariéry vstupu nebo výstupu z odvětví. (Keřkovský, 2002)

Následně je v této kapitole uvedena analýza **obecného** a **oborového** okolí podniku, kde jsou popsány sektory, případně jejich faktory, které mají nejvýznamnější vliv na chod společnosti VETO CZ.

2.3 Analýza obecného okolí společnosti VETO CZ

2.3.1 Socioekonomický sektor

Z hlediska socioekonomického sektoru jsou zde zmíněny ekonomické faktory, které se zaměřují na vývoj hrubého domácího produktu (dále HDP) v České republice, dále na vývoj obecné míry nezaměstnanosti v České republice a na vývoj měnového kurzu CZK/EUR v letech 2007 – 2014.

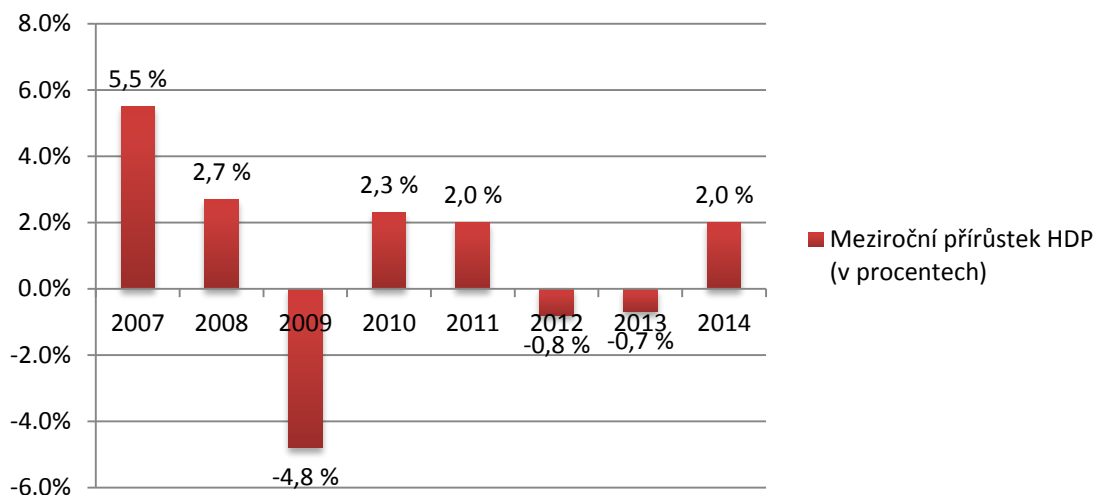
2.3.1.1 Ekonomické faktory

- *Vývoj HDP v České republice*

Vývoj ekonomické situace České republiky byl ovlivněn celosvětovou hospodářskou krizí, která pramenila z hypoteční krize ve Spojených státech amerických v roce 2007. Konkrétně v České republice docházelo k postupnému zpomalování ekonomického růstu. V roce 2008 došlo k meziročnímu nárůstu HDP o 2,7 %, zatímco v roce 2007 byl tento nárůst ve výši 5,5 %. Následně roku 2009 došlo k meziročnímu poklesu HDP o 4,8 %. Tento pokles byl vyvolán stále narůstající intenzitou celosvětové finanční krize, která ovlivňovala i roky následující, jelikož situace, která ovládla evropskou ekonomiku, nebyla vyřešena, a proto došlo k meziročnímu nárůstu HDP v roce 2010 pouze o 2,3 %, v roce 2011 došlo k meziročnímu nárůstu HDP o 2 %. Toto opětovné zpomalování růstu bylo zapříčiněno začínající dluhovou krizí v eurozóně, která byla i důvodem ekonomického poklesu jak v roce 2012, tak i v roce 2013. Vývoj české ekonomiky začal růst až v roce 2014, kdy došlo k meziročnímu nárůstu HDP o 1,5 %.

K tomuto nárůstu došlo následně poté, co koruna oslabila z důvodu intervence České národní banky (dále ČNB), která využila kurz k uvolňování měnové politiky. Grafické znázornění vývoje HDP v České republice je na obrázku 2. (Česká národní banka)

Obrázek 2: Vývoj HDP v České republice v letech 2007 – 2014

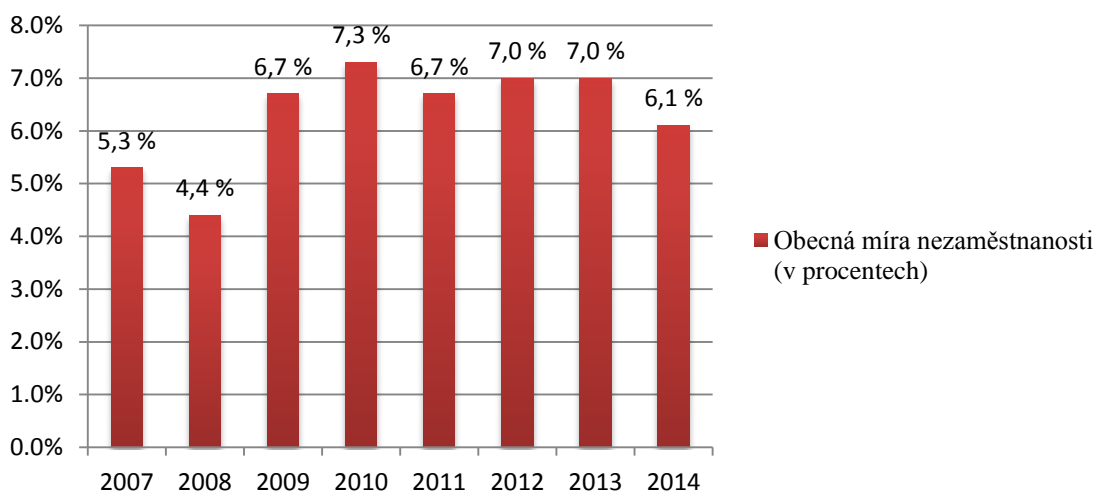


Zdroj: vlastní grafické zpracování dle Český statistický úřad, 2015

- ***Vývoj obecné míry nezaměstnanosti v České republice***

Na obrázku 3 je graficky znázorněn vývoj obecné míry nezaměstnanosti v České republice, kde je jednoznačně vidět, že v průběhu let 2007 – 2014 byla nejnižší hodnota nezaměstnanosti zaznamenána v roce 2008, kdy byla ve výši 4,4 %. Důvodem takto nízké hodnoty byla vynikající hospodářská situace předešlých let. V následujících letech docházelo k výraznému nárůstu nezaměstnanosti, jež nejvyšší hodnoty dosáhla v roce 2010, a to na 7,3 %. Tento nárůst měl dopad i na společnost VETO CZ, z důvodu snížení příjmů populace, došlo ke snížení množství potenciálních zákazníků jak u prodeje vozů, tak i servisu vozů. V roce 2014 došlo k pozitivnímu poklesu nezaměstnanosti, a to na hodnotu 6,1 %.

Obrázek 3: Vývoj obecná míry nezaměstnanosti v České republice v letech 2007 – 2014

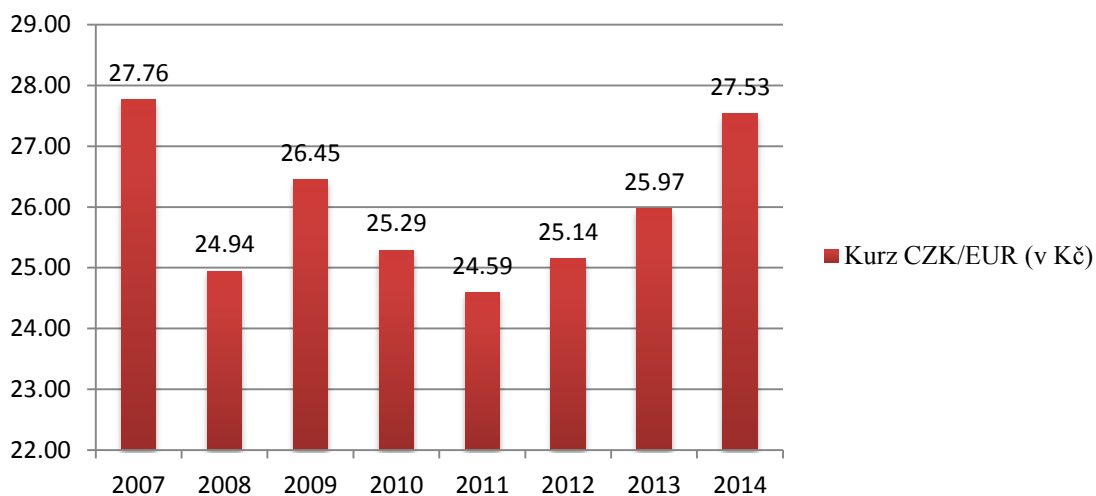


Zdroj: vlastní grafické zpracování dle Český statistický úřad, 2015

- **Vývoj měnového kurzu CZK/EUR**

Na obrázku 4 je graficky znázorněn vývoj kurzu CZK/EUR, který dosahoval nejvyšší hodnoty v roce 2007. Postupem času koruna vůči euru posilovala, avšak po intervenci ČNB v roce 2014 byl kurz na úrovni 27,53 Kč/1 EUR a došlo k oslabení koruny vůči euru. Po tomto oslabení koruny se předpokládá, že dojde k částečnému snížení nákupu ojetých vozů v zahraničí, jelikož to pro zákazníky není dostatečně lukrativní nakoupit vůz mimo naše území.

Obrázek 4: Vývoj měnového kurzu CZK/EUR v letech 2007 - 2014



Zdroj: vlastní grafické zpracování dle Český statistický úřad, 2015

2.3.2 Technologický sektor

Společnost VETO CZ nevyužívá speciálních technologií, pouze v případě oprav vozidel poškozených kroupami využívají služeb společnosti AutoQliniq, která speciální metodou zahazuje důlky po kroupách, a tak se nemusí měnit poškozené díly karoserie. (Veverková, 2015)

2.3.3 Vládní sektor

Politické prostředí České republiky je v posledních letech nestabilní. Příčinou této nestability je střídání vlád, které nevydrží ani celé čtyřleté volební období. Vlivem neustálého střídání vlád dochází k častějším změnám jak strategií, tak i legislativy. Konkrétním příkladem je změna sazeb daní (např. změna sazeb u daně z přidané hodnoty). Vývoj sazby daně z přidané hodnoty (dále DPH) je znázorněn v tabulce 1. Nestabilita vlád tedy ovlivňuje podniky, jelikož neustále musí reagovat na změny a tím se vytváří nadbytečné náklady.

Co se týče právního prostředí České republiky, tak lze konstatovat, že postupně prochází harmonizací s právními předpisy Evropské unie. Postupně dochází ke zvyšování vymahatelnosti práva a i informace o dlužnících jsou v současnosti dostupné (např. registr dlužníků SOLUS). Jako největší problém lze brát neustálé zvyšování byrokratické zátěže podnikatelů na našem území.

Tabulka 1: Vývoj sazeb DPH v České republice

Období	Základní sazba DPH	První snížená sazba DPH	Druhá snížená sazba DPH
01. 01. 1993 - 31. 12. 1994	23 %	5 %	–
01. 01. 1995 - 30. 04. 2004	22 %	5 %	–
01. 05. 2004 - 31. 12. 2007	19 %	5 %	–
01. 01. 2008 - 31. 12. 2009	19 %	9 %	–
01. 01. 2010 - 31. 12. 2011	20 %	10 %	–
01. 01. 2012 - 31. 12. 2012	20 %	14 %	–
01. 01. 2013 - 31. 12. 2014	21 %	15 %	–
01. 01. 2015 - současnost	21 %	15 %	10 %

Zdroj: vlastní zpracování dle Podnikatel a Česká televize, 2015

2.4 Analýza oborového okolí podniku společnosti VETO CZ

2.4.1 Sektor zákazníků

Společnost dbá na spokojenost svých zákazníků, a proto nabízí vše, co zákazníci požadují, v té nejvyšší kvalitě. Společnost se orientuje na zákazníky, jelikož je na nich přímo závislá a situace společnosti se odvíjí od prodeje nových i ojetých vozů, částečně i od zakázek na opravy. V současnosti má společnost jako významného odběratele jak nových vozů značky Peugeot, tak i oprav vozů Peugeot společnost LEROS s.r.o. Dále má společnost 2 významné odběratele, co se týče oprav vozů, a to společnost ARVAL CZ s.r.o. a společnost Lease Plan Česká republika s.r.o., která vlastní vozidla značky Peugeot, jež jsou užívána společností Česká pošta a.s. a společnost VETO CZ je v části Jihočeského kraje jejich smluvním servisem. Z toho vyplývá, že v případě poruchy musí společnost dovézt na příslušné místo náhradní vozidlo, které je následně zapůjčeno po dobu opravy poškozeného vozidla. (Veverková, 2015)

2.4.2 Sektor dodavatelů

Společnost VETO CZ rozděluje své dodavatele do tří kategorií, a těmi jsou (Veverková, 2015):

- výhradní dodavatel nových vozů a náhradních dílů k vozům značky Peugeot:
 - PEUGEOT ČESKÁ REPUBLIKA s.r.o. (dále Peugeot ČR s.r.o.),
- hlavní dodavatel na nákup pneumatik:
 - URBAN PNEU s.r.o.,
- drobní dodavatelé na nákup neoriginálních dílů.

2.4.3 Sektor konkurentů

2.4.3.1 Prodej nových vozů

Jelikož je společnost VETO CZ autorizovaným prodejcem značky Peugeot, tak je jediným oficiálním partnerem této značky pro okres Písek. Nelze se tedy setkat v okrese Písek s jinou přímou konkurencí ostatních dealerů vozů Peugeot. Navzdory tomu je však společnost vystavena konkurenčnímu boji s ostatními výrobci jiných vozů, jejich propagacím a samozřejmě i autorizovanému prodeji jiných značek vozů v okrese Písek. Společnost se musí řídit ceníky společnosti Peugeot ČR s.r.o. a poskytnutí slev a dalších služeb je možné pouze v rámci smluvních podmínek, které jsou uzavřené s touto společností. Dále je společnost omezena svojí propagací, jelikož jako autorizovaný

dealer značky Peugeot je propagován na celorepublikové úrovni a i vzhled webových stránek je jednotný s ostatními dealery značky Peugeot.

2.4.3.2 Prodej ojetých vozů

Společnost se zabývá i prodejem ojetých vozů, na které už nejsou vázány smluvní závazky vůči společnosti Peugeot ČR s.r.o. Společnost nevěnuje bazarovému prodeji vozů přílišnou pozornost, jelikož je to pro společnost pouze doplňková vedlejší činnost. Propagace prodeje ojetých vozů se uskutečňuje na portálech firmy.cz a sauto.cz. Dále na webových stránkách www.veto.sluzby.cz, které jsou vytvořeny přes portál auto-moto.cz.

Za konkurenty v oblasti prodeje ojetých vozů v okrese Písek lze považovat následující:

- JF AutoCentrum,
- HS Auto Staněk s.r.o.,
- AutoHoudek,
- VV Auto cz s.r.o.

Výhodami společnosti VETO CZ v prodeji ojetých vozů oproti konkurenci jsou:

- vyšší garance technického stavu vozů,
- dlouholetá působnost na regionálním trhu, kde si společnost vybudovala dobré jméno.

Nevýhodami společnosti VETO CZ v prodeji ojetých vozů oproti konkurenci jsou:

- vyšší cena,
- malé množství nabízených vozů,
- nedostatečná propagace prodeje ojetých vozů.

2.4.3.3 Servis osobních vozů

Společnost opět tuto činnost považuje za vedlejší, ale věnuje jí větší pozornost, nežli prodeji vozů ojetých. Společnost VETO CZ je autorizovaným servisem značky Peugeot, který může provádět jak záruční, tak i pozáruční servis vozů této značky, dále poskytuje servis i ostatním značkám vozů. Propagace servisu vozů se uskutečňuje na portále firmy.cz, dále na webových stránkách www.veto.sluzby.cz.

Za konkurenty v oblasti poskytování servisu osobních vozů v okrese Písek lze považovat následující:

- HS Auto Staněk s.r.o.,
- JF AutoCentrum,
- AutoHoudek,
- AUTOSERVIS HORA s.r.o.

Výhodami společnosti VETO CZ v poskytování servisu osobních vozů jsou:

- autorizovaný servis vozů značky Peugeot,
- vyšší kvalita poskytovaných služeb.

Nevýhodami společnosti VETO CZ v poskytování servisu osobních vozů jsou:

- vyšší cena,
- nedostatečná propagace servisních služeb.

3 Finanční analýza

3.1 Teoretický vstup do finanční analýzy

Záměrem finanční analýzy, jež představuje oblast, která se řadí mezi podstatnou součást celku finančního řízení podniku, je vytvořit, za pomoci speciálních metodických prostředků, diagnózu finančního hospodaření podniku a zachytit všechny složky, které s finančním hospodařením souvisí. Popřípadě při podrobnější analýze zhodnotit konkrétněji vybrané složky finančního hospodaření. (Valach, 1999)

3.1.1 Finanční zdraví podniku

Dříve než jsou v podniku akceptována jakákoliv investiční či finanční rozhodnutí, musí být známé finanční zdraví podniku. Obecně se nezabývá jen tzv. momentálním stavem, jeho hlavním zájmem je určení tzv. vývojových tendencí v čase a stability, případné volatility výsledků a porovnání se standardními výsledky v oboru, odvětví, případně s konkrétní konkurencí. (Kislingerová, 2010)

Všeobecně lze finanční zdraví vyložit jako sloučení hodnocení jednotlivých hledisek kvality financí podniku, mezi něž se řadí rentabilita vlastního kapitálu, krátkodobá likvidita, dlouhodobá solventnost a finanční stabilita. Toto sloučení může vzniknout z čistě spekulativního procesu, který je ve vědomí finančního analytika nebo za pomoci předem stanovených formalizovaných procesů. Finanční zdraví nelze exaktně vypočítat, lze ho pouze testovat a musí být brána v potaz i určitá míra tolerance, jelikož se sledují údaje z minulosti, které slouží ke zjištění budoucnosti podniku. (Grünwald, 2007)

Nelze opomenout, že finanční zdraví je závislé na výkonnosti a finanční pozici podniku, které též slouží k vyjádření míry odolnosti financí podniku zároveň vůči externím, tak i interním provozním rizikům, jež jsou spojeny s danou finanční situací v podniku. Každé riziko je odlišné na jedné straně z hlediska pravděpodobnosti, na druhé z hlediska nebezpečí. Lze konstatovat, že čím vyšší je úroveň finančního zdraví podniku, tím vyšší provozní rizika by finance podniku v následujícím období přestály. (Grünwald, 2007)

3.1.2 Uživatelé finanční analýzy

Zájem o informace, které se týkají finanční situace podniku, nemají pouze manažeři, ale i další subjekty, které jsou v kontaktu s daným podnikem. Podstata finanční analýzy je spojena s množstvím uživatelů, kteří využívají informace z ní. Primárně je lze rozčlenit

na uživatele *externí* a uživatele *interní*, kteří jsou popsáni v následujících řádcích. (Kislingerová, 2010)

Mezi *externí* uživatele se řadí:

Investoři – jsou označováni jako primární uživatelé informací finančního účetnictví. Tyto osoby, které do podniku vložily kapitál, se soustředí převážně na možnost dalších investic, popřípadě na kontroly toho, jak je nakládáno s jejich zdroji. (Grünwald, 2007)

Banky a jiní věřitelé - dbají na to, aby získali co nejvíce informací o finanční situaci potenciálního dlužníka a dle toho zvážili poskytnutí či zamítnutí úvěru, popřípadě podmínky připadající k úvěru. (Kislingerová, 2010)

Stát a jeho orgány – důvody zájmu jsou různorodé. Mezi nejzásadnější mohou být zahrnuty například: získání podkladů pro statistiku, pro kontrolu plnění daňových povinností nebo pro rozdělování přímých dotací a vládou zaručených úvěrů od státu. (Grünwald, 2007)

Dodavatelé – informace jsou podstatné pro zjištění, zdali bude podnik schopný dostát svým splatným závazkům. (Kislingerová, 2010)

Odběratelé – informace jsou důležité především, pokud se má jednat o dlouhodobý obchodní vztah, jelikož kdyby zbankrotoval dodavatel, tak by mohl nastat problém se zajištěním vlastní výroby, proto je kladen důraz na schopnost dodavatele dostát svým závazkům včas. (Kislingerová, 2010)

Konkurence – informace jsou zjišťovány se záměrem srovnání s finančními informacemi podobných podniků či celého odvětví a z toho vyvodit možná opatření pro zajištění konkurenceschopnosti. (Grünwald, 2007)

Mezi *interní* uživatele se řadí:

Manažeři – si zajišťují dostatečné množství informací z finanční analýzy. Informace často slouží ke správnému rozhodnutí při výběru vhodného podnikatelského záměru a jeho konkrétnější zpracování probíhá za pomoci podnikatelského plánu. Nutno podotknout, že manažery lze zařadit i do externích uživatelů. (Grünwald, 2007)

Zaměstnanci – mají zájem o prosperitu, hospodářskou a finanční stabilitu podniku. Důvodem jejich zájmu je zajištění perspektivy a jistoty zaměstnání. (Kislingerová, 2010)

Tento výčet uživatelů, kteří využívají finanční analýzu, není úplný. Lze hovořit o dalších uživatelích, kteří mají zájem o informace týkající se finanční situace podniku. Mimo jiné zde mohou být zařazeny například odbory, daňoví poradci, analytici atd. (Grünwald, 2007)

3.1.3 Techniky a metody finanční analýzy

System finanční analýzy nepodléhá žádné legislativní úpravě a ani regulaci dle právních předpisů či určitým jednotným standardům. Dochází tedy často k nejednotnosti jak terminologie, tak i postupů, z čehož vyplývá, že výklad, interpretace i srovnání často bývají nejednoznačná. (Grünwald, 2007)

Ve finanční analýze se nejčastěji pracuje se dvěma typy metod, které lze označit jako základní. Jedná se tedy o *metodu absolutní* a *metodu relativní*. (Grünwald, 2007)

Absolutní metoda měří stav určitých jevů a poskytuje informace o určitém stavu ke konkrétnímu časovému okamžiku. Absolutní metodou je zjišťován růst, případně pokles určité položky rozvahy nebo výkazu zisku a ztráty. Jedná se o rozdíl, kdy je od běžného období odečítáno období minulé. Zatímco relativní metoda je využívána k procentnímu rozboru. Konkrétně se jedná o sledování poměrových rozdílů položek rozvahy a výkazu zisku a ztráty. Obě dvě metody finanční analýzy slouží k vytvoření horizontální a vertikální analýzy. (Grünwald, 2007; Scholleová, 2012)

Následně je kapitola z hlediska finanční analýzy podniku věnována *horizontální analýze, vertikální analýze a analýze poměrových ukazatelů*.

3.1.4 Horizontální analýza

Z důvodu, že změny jednotlivých položek výkazů jsou sledovány po řádcích (horizontálně), je označení horizontální analýza na místě. Konkrétně se jedná o sledování rozdílů absolutních hodnot, které jsou vykazovány k určitému časovému okamžiku. V případě relativní metody dochází ke zjišťování procentní změny. (Sedláček, 2009)

Matematický zápis pro zjištění *absolutní změny* (Kislingerová, 2005, str. 13):

$$\text{Absolutní změna} = X_{(t+1)} - X_{(t)} \quad (1)$$

kde: $X_{(t+1)}$ – běžné období,

$X_{(t)}$ – minulé období.

Matematický zápis pro zjištění *relativní změny* (Sedláček, 2009, str. 14):

$$\text{Relativní změna} = \frac{(X_{(t+1)} - X_{(t)})}{X_{(t)}} * 100 \quad (2)$$

kde: $X_{(t+1)}$ – běžné období,

$X_{(t)}$ – minulé období.

3.1.5 Vertikální analýza

Vertikální analýza se soustředí na zjištění podílu jednotlivých majetkových částí na celkové bilanční sumě, respektive na zjištění struktury aktiv a pasiv podniku. Název byl vyvozen z toho, že při procentním vyjádření jednotlivých částí aktiv a pasiv podniku se postupuje v jednotlivých letech ve sloupcích (vertikálně). Pro procentní vyjádření je nutné si stanovit základ, který bude znamenat 100%, nejčastěji je jako základ z výkazu zisku a ztráty používána „velikost tržeb“ a z rozvahy bývá použita „hodnota celkových aktiv podniku“. Důvodem jejího sestavení je i to, že nezávisí na meziroční inflaci a lze porovnávat výsledky analýzy z různých let. (Kislingerová, 2010; Sedláček, 2009)

Matematický zápis *konkrétního podílu* (Kislingerová, 2005, str.15):

$$\text{Konkrétní podíl} = \frac{X_t}{\sum X_t} \quad (3)$$

kde: X_t – velikost rozvahové položky,

$\sum X_t$ – celková suma hodnot položek.

3.2 Horizontální a vertikální analýza společnosti VETO CZ

Jako zdroje informací pro horizontální a vertikální analýzu společnosti VETO CZ byly použity rozvahy a výkazy zisku a ztráty z let 2009 – 2013. Tyto analýzy se věnují analýze aktiv, analýze pasiv a analýze výkazu zisku a ztráty.

3.2.1 Horizontální analýza vybraných položek aktiv

Horizontální analýza aktiv společnosti VETO CZ je zobrazena za pomoci tabulky 2, kde je jak v absolutním, tak i relativním vyjádření.

Tabulka 2: Horizontální analýza aktiv společnosti VETO CZ

AKTIVA	ABSOLTNÍ ZMĚNA (v tisících Kč)				RELATIVNÍ ZMĚNA (v procentech)			
	2009/ 2010	2010/ 2011	2011/ 2012	2012/ 2013	2009/ 2010	2010/ 2011	2011/ 2012	2012/ 2013
Aktiva celkem	-3674	-323	-976	-3690	-8,85	-0,85	-2,60	-10,10
Dlouhodobý majetek	-1169	-638	-504	-1481	-4,48	-2,56	-2,07	-6,22
<i>Dlouhodobý nehmotný majetek</i>	1	2	6	-8	50,00	66,67	120,00	-72,72
<i>Dlouhodobý hmotný majetek</i>	-1170	-641	-508	-1474	-4,48	-2,57	-2,09	-6,20
Oběžná aktiva	-2340	908	-426	-2083	-16,62	7,74	-3,37	-17,05
<i>Zásoby</i>	-1786	912	-355	-1499	-15,52	9,38	-3,34	-14,58
<i>Dlouhodobé pohledávky</i>	6	0	0	-3	75,00	0,00	0,00	-21,43
<i>Krátkodobé pohledávky</i>	56	147	41	-609	3,57	9,06	2,32	-33,63
<i>Krátkodobý finanční majetek</i>	-614	-152	-112	29	-62,02	-40,43	-50,00	25,89
Ostatní aktiva	-165	-591	-47	-127	-12,34	-50,43	-8,09	-23,78
<i>Časové rozlišení</i>	-165	-591	-47	-127	-12,34	-50,43	-8,09	-23,78

Zdroj: vlastní zpracování dle účetních výkazů společnosti VETO CZ, 2015

Z horizontální analýzy aktiv je patrné, že **dlouhodobý majetek** vykazuje pokles po celé sledované období až do současnosti. Největšího poklesu dosáhl roku 2013, kdy došlo ke snížení o 1 481 tis. Kč, které v procentuálním vyjádření činilo pokles o 6,22 %. Pokles dlouhodobého majetku je spojen s neustálým snižováním *dlouhodobého hmotného majetku* společnosti. Konkrétně se jedná o prodej pozemku městu České Budějovice roku 2012 a prodej „demo vozů“, kdy tato vozidla jsou v evidenci

investičního majetku společnosti a slouží k předváděcím jízdám. Zatímco vliv *dlouhodobého nehmotného majetku* je zanedbatelný, jeho snížení v roce 2013 o 8 tis. Kč je pouze vyjádřením opotřebení v daném roce.

U *oběžného majetku* lze upozorovat nárůst pouze v roce 2011, v jiných letech hodnoty vypočtených ukazatelů mají klesající tendenci. Na oběžný majetek nejvíce působí změna stavu *zásob*, která největší pokles zaznamenala v roce 2010, kdy zásoby poklesly o 1 786 tis. Kč, v procentuálním vyjádření poklesly zásoby o 15,52 %. V roce 2013 došlo opět k výraznému poklesu zásob, a to o 1 499 tis. Kč, došlo tedy k poklesu o 14,58 %. Tyto výrazné poklesy lze odůvodnit snahou společnosti optimalizovat své zásoby. U zásob materiálu se konkrétně jedná o optimalizaci stavu skladu náhradních dílů pro opravy a prodej těchto dílů. U zásob zboží, kde se za zboží považuje zásoba nových aut na skladě, lze také hovořit o optimalizaci skladu. Tato optimalizace se zaměřuje na to, aby bylo v autosalonu zastoupení jednotlivých kategorií vozů, které je potřeba mít pro uspokojení zákazníků. Konkrétně na konci roku 2012 měl autosalon na skladě 22 nových vozů, zatímco na konci roku 2013 měl na skladě 19 nových vozů.

Dlouhodobé pohledávky nevykazují výrazné změny, které by zásadně ovlivňovaly chod společnosti, konkrétně v roce 2013 poklesly o 3 tis. Kč, tedy o 21,43 % oproti předchozímu období. V roce 2013 došlo k výraznému poklesu *krátkodobých pohledávek*, a to o 609 tis. Kč, v procentuálním vyjádření o 33,63 %. Tento pokles je spojen jak s lepší platební kázní odběratelů, tak i s celkovým úbytkem tržeb.

Krátkodobý finanční majetek zaznamenával v průběhu let poklesy, kromě roku 2013, kdy došlo k jeho mírnému nárůstu. Jelikož se ale jedná o tak nevýraznou položku vůči celkovým obrátům, tak nelze specifikovat důvod mírného nárůstu či poklesu dané položky.

Poslední složku celkových aktiv tvoří *ostatní aktiva*, kde jsou zahrnuty příjmy příštích období, které souvisí s tím, zda byly společností vyfakturovány bonusy za prodej nových vozů (v běžném roce) až v roce následujícím a náklady příštích období, které nejčastěji souvisí s vyfakturováním služeb předem jako je například nájemné či placení pojistného předem. *Časové rozlišení* má po celé sledované období klesající tendenci.

3.2.2 Vertikální analýza vybraných položek aktiv

Vertikální analýza aktiv společnosti VETO CZ je zobrazena za pomoci tabulky 3, která je v procentním vyjádření.

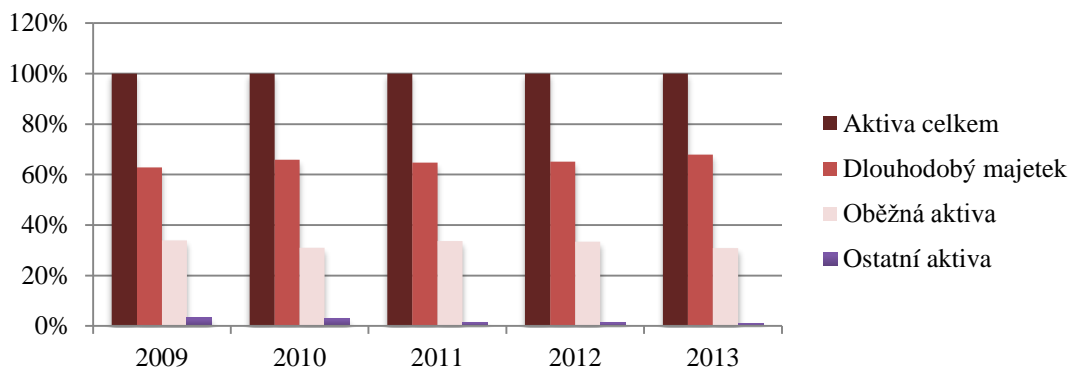
Tabulka 3: Vertikální analýza aktiv společnosti VETO CZ

AKTIVA	2009	2010	2011	2012	2013
Aktiva celkem	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %
<i>Dlouhodobý majetek</i>	62,87 %	65,89 %	64,76 %	65,11 %	67,91 %
<i>Dlouhodobý nehmotný majetek</i>	0,00 %	0,01 %	0,01 %	0,03 %	0,01 %
<i>Dlouhodobý hmotný majetek</i>	62,87 %	65,88 %	64,74 %	65,08 %	67,90 %
Oběžná aktiva	33,90 %	31,01 %	33,70 %	33,43 %	30,85 %
<i>Zásoby</i>	27,72 %	25,70 %	28,35 %	28,13 %	26,73 %
<i>Dlouhodobé pohledávky</i>	0,02 %	0,04 %	0,04 %	0,04 %	0,03 %
<i>Krátkodobé pohledávky</i>	3,77 %	4,29 %	4,72 %	4,96 %	3,66 %
<i>Krátkodobý finanční majetek</i>	2,38 %	0,99 %	0,60 %	0,31 %	0,43 %
Ostatní aktiva	3,22 %	3,10 %	1,55 %	1,46 %	1,24 %
<i>Časové rozlišení</i>	3,22 %	3,10 %	1,55 %	1,46 %	1,24 %

Zdroj: vlastní zpracování dle účetních výkazů společnosti VETO CZ, 2015

Následuje obrázek 5, kde je zobrazena struktura aktiv společnosti.

Obrázek 5: Grafické znázornění struktury aktiv společnosti VETO CZ



Zdroj: vlastní grafické zpracování dle účetních výkazů společnosti VETO CZ, 2015

Z vertikální analýzy aktiv je zřejmé, že struktura majetku se v čase výrazně nemění. Je patrné, že rozhodující podíl na celkových aktivech tvoří **dlouhodobý majetek**, jehož podstatnou složkou je *dlouhodobý hmotný majetek*, který je zastoupen ve stavbách, v pozemcích, v dopravních prostředcích a v inventáři společnosti. Zatímco *dlouhodobý nehmotný majetek* tvoří jen nepatrnou část dlouhodobého majetku. Poměr dlouhodobého majetku vůči celkovým aktivům má rostoucí tendenci a v letech 2009 až 2013 vzrostl z 62,87 % na 67,91 %. Tento mírný nárůst je způsoben změnou stavu **oběžných aktiv**, hlavně optimalizací *zásob* (jak materiálu, tak zboží), kdy dochází k jejich snižování na výši, která je dostatečná k uspokojování zákazníků, a také dochází k postupnému snižování celkové bilanční sumy aktiv. Proto se zvyšuje podíl dlouhodobého majetku vůči celkovým aktivům, zatímco podíl oběžnému majetku vůči celkovým aktivům klesá v letech 2009 až 2013, konkrétně z 33,90 % na 30,85 %.

Ostatní aktiva, která jsou tvořena příjmy příštích období a náklady příštích období, vykazují, ve sledovaných letech, obdobně jako oběžný majetek, klesající tendenci. Tato tendence je spojená s postupným snižováním položky *časové rozlišení*.

3.2.3 Horizontální analýza vybraných položek pasiv

Horizontální analýza pasiv společnosti VETO CZ je zobrazena za pomoci tabulky 4, kde je jak v absolutním, tak i relativním vyjádření.

Tabulka 4: Horizontální analýza pasiv společnosti VETO CZ

PASIVA	ABSOLTNÍ ZMĚNA (v tisících Kč)				RELATIVNÍ ZMĚNA (v procentech)			
	2009/ 2010	2010/ 2011	2011/ 2012	2012/ 2013	2009/ 2010	2010/ 2011	2011/ 2012	2012/ 2013
Pasiva celkem	-3674	-323	-976	-3690	-8,85	-0,85	-2,60	-10,10
Vlastní kapitál	-48	31	-1512	-424	-0,36	0,23	-11,40	-3,61
<i>Základní kapitál</i>	0	0	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00
<i>Rezervní fond, nedělitelný fond, ostatní fondy, fondy ze zisku</i>	0	0	37	0	0,00	0,00	7,99	0,00
<i>Výsledek hospodaření minulých let</i>	-676	-756	-63	-746	-24,56	-36,42	-4,77	-59,35
<i>Výsledek hospodaření běžného účetního období</i>	627	788	-1485	321	92,75	160,82	-200,95	43,03
Cizí zdroje	-3757	-460	1062	-3292	-13,50	-1,91	4,50	-13,35
<i>Dlouhodobé závazky</i>	1045	391	2531	-757	35,36	9,78	57,64	-10,94
<i>Krátkodobé závazky</i>	-3078	192	-712	-954	-21,86	1,75	-6,36	-9,10
<i>Bankovní úvěry a výpomoci</i>	-1723	-1045	-756	-1582	-15,98	-11,53	-9,43	-21,79
Ostatní aktiva	131	107	-528	27	31,04	19,35	-80,00	20,45
<i>Časové rozlišení</i>	131	107	-528	27	31,04	19,35	-80,00	20,45

Zdroj: vlastní zpracování dle účetní výkazů společnosti VETO CZ, 2015

Dle horizontální analýzy pasiv je zřejmé, že **celková pasiva** vyjadřují v letech 2009 až 2013 klesající tendenci, což je propojeno s klesající tendencí celkových aktiv v daném časovém období. Doposud nastal největší pokles v roce 2013, kdy došlo k poklesu oproti předešlému období o 3 690 tis. Kč, procentuálně se jednalo o pokles o 10,10 %. Tento pokles je ovlivněn především snížením cizích zdrojů oproti předešlému období (rok 2012), poté snížení výsledku hospodaření minulých let. Společnost se tak rozhodla krýt ztrátu z roku 2012.

Vlastní kapitál kopíruje klesající tendenci vývoje, avšak v roce 2011 zaznamenal nárůst o 31 tis. Kč, tedy nárůst o 0,23 %. Tento nepatrný nárůst je propojen s *výsledkem hospodaření běžného účetního období*, který nabyl kladné hodnoty a oproti roku 2010 došlo ke zvýšení o 788 tis. Kč, tedy nárůst o 160,82 %. Zároveň došlo ke snížení *výsledku hospodaření minulých let* o 756 tis. Kč, v procentuálním vyjádření došlo ke snížení o 36,42 %.

Cizí zdroje jsou postupně snižovány kromě roku 2012. V roce 2012 došlo ke zvýšení cizích zdrojů o 1 062 tis. Kč, procentuálně došlo k nárůstu o 4,50 %. Tento nárůst byl zapříčiněn vzrůstem *dlouhodobých závazků*, konkrétně o 2 531 tis. Kč, který byl z části vyrovnán poklesem *krátkodobých závazků* o 712 tis. Kč. Konkrétně došlo v roce 2012 ke zvýšení dlouhodobých závazků vůči PSA Finance s.r.o., jež slouží k financování předváděcích vozů, které jsou vedené jako investiční majetek.

Zatímco pokles *krátkodobých závazků* činil v roce 2012 v procentuálním vyjádření 6,36 % a byl spjat s poklesem jak *závazků z obchodních vztahů*, tak i *závazků vůči společníkům*. *Krátkodobé závazky* měly mírný nárůst pouze v roce 2011, a to o 192 tis. Kč, tedy zvýšení o 1,75 %, jinak byla jejich tendence klesající. Tento nárůst byl zapříčiněn zálohou za nový vůz, který byl zákazníkovi prodán a vyfakturován až v lednu 2012.

Společnost využívá dlouhodobých bankovních úvěrů od Komerční banky a.s., kde jí byl poskytnut investiční úvěr, jež společnost neustále snižuje a tudíž dochází k dlouhodobému snižování položky *bankovní úvěry a výpomoci* a dále využívá dvou revolvingových úvěrů. V roce 2013 došlo ke snížení položky bankovní úvěry a výpomoci o 1 582 tis. Kč, tedy pokles o 21,79 %.

3.2.4 Vertikální analýza vybraných položek pasiv

Vertikální analýza pasiv společnosti VETO CZ je zobrazena za pomoci tabulky 5, která je v procentním vyjádření.

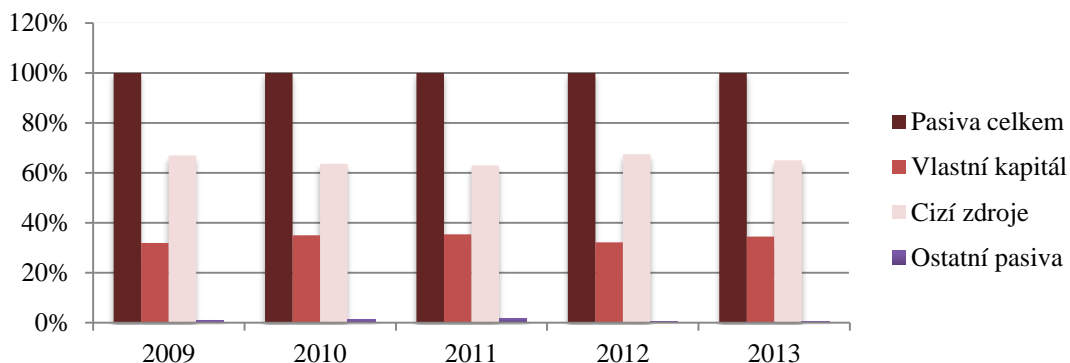
Tabulka 5: Vertikální analýza pasiv společnosti VETO CZ

PASIVA	2009	2010	2011	2012	2013
Pasiva celkem	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00 %
<i>Vlastní kapitál</i>	31,98 %	34,96 %	35,34 %	32,15 %	34,47 %
<i>Základní kapitál</i>	25,87 %	28,38 %	28,62 %	29,39 %	32,69 %
<i>Rezervní fond, nedělitelný fond, ostatní fondy, fondy ze zisku</i>	1,12 %	1,22 %	1,23 %	1,37 %	1,52 %
<i>Výsledek hospodaření minulých let</i>	6,63 %	5,49 %	3,52 %	3,44 %	1,56 %
<i>Výsledek hospodaření běžného účetního období</i>	-1,63 %	-0,13 %	1,97 %	-2,04 %	-1,29 %
<i>Cizí zdroje</i>	67,00 %	63,58 %	62,90 %	67,49 %	65,05 %
<i>Dlouhodobé závazky</i>	7,12 %	10,57 %	11,70 %	18,94 %	18,76 %
<i>Krátkodobé závazky</i>	33,91 %	29,07 %	29,83 %	28,68 %	29,00 %
<i>Bankovní úvěry a výpomoci</i>	25,97 %	23,94 %	21,36 %	19,87 %	17,28 %
<i>Ostatní pasiva</i>	1,02 %	1,46 %	1,76 %	0,36 %	0,48 %
<i>Časové rozlišení</i>	1,02 %	1,46 %	1,76 %	0,36 %	0,48 %

Zdroj: vlastní zpracování dle účetních výkazů společnosti VETO CZ, 2015

Následuje obrázek 6, kde je zobrazena struktura pasiv společnosti.

Obrázek 6: Grafické znázornění struktury pasiv společnosti VETO CZ



Zdroj: vlastní grafické zpracování dle účetních výkazů společnosti VETO CZ, 2015

Z vertikální analýzy je patrné, že struktura kapitálu je také poměrně stabilní. Je zřejmé, že **vlastní kapitál** tvoří zhruba jednu třetinu zdrojů krytí majetku. V roce 2013 se konkrétně jednalo o 34,47 %. Vlastní kapitál je z největší části tvořen základním kapitálem, který v roce 2013 byl ve výši 32,69 %. Procentuální zvyšování položky základního kapitálu není způsobeno jeho navyšováním, ale tím, že v průběhu sledovaných let dochází ke snižování bilanční sumy pasiv, a proto má základní kapitál vyšší procentní zastoupení.

Ostatní složky vlastního kapitálu již tvoří pouze nepatrnou část. Avšak za zmínku stojí *výsledek hospodaření běžného účetního období*, který, kromě roku 2011, dosahuje záporné hodnoty, jež měla vliv na snížení celkové hodnoty vlastního kapitálu, jelikož došlo ke ztrátě. Ztráta byla pokryta výsledkem hospodaření minulých let.

Cizí zdroje jsou zastoupeny dvěma třetinami, konkrétně v roce 2013 byly cizí zdroje ve výši 65,05 %. Největší část cizích zdrojů tvoří krátkodobé závazky, poté dlouhodobé závazky a jako poslední lze zmínit bankovní úvěry a výpomoci.

Krátkodobé závazky mají mírně klesající tendenci, která je spojena se snahou společnosti o jejich snižování. Naopak *dlouhodobé závazky* mají rostoucí tendenci, až na rok 2013, kdy dlouhodobé závazky nepatrně poklesly o 0,18 % oproti předcházejícímu období. Dlouhodobé závazky vyplývají z využívání financování předváděcích vozů, které jsou pořizovány jako investiční majetek, společností PSA Finance s.r.o.

Bankovní úvěry a výpomoci mají také neustále klesající tendenci, zejména díky postupnému splácení investičního úvěru. Dále společnost využívala dvou revolvingových úvěrů. Vše bylo poskytnuto Komerční bankou a.s.

3.2.5 Horizontální analýza vybraných položek výkazu zisku a ztráty

Horizontální analýza výkazu zisku a ztráty společnosti VETO CZ je zobrazena za pomoci tabulky 6, kde je jak v absolutním, tak i relativním vyjádření.

Tabulka 6: Horizontální analýza výkazu zisku a ztráty společnosti VETO CZ

VÝKAZ ZISKU A ZTRÁTY	ASOLUTNÍ ZMĚNA (v tisících Kč)				RELATIVNÍ ZMĚNA (v procentech)			
	2009/ 2010	2010/ 2011	2011/ 2012	2012/ 2013	2009/ 2010	2010/ 2011	2011/ 2012	2012/ 2013
<i>Tržby za prodej zboží</i>	4215	2586	-17223	3782	7,89	4,49	-28,60	8,80
<i>Náklady vynaložené na prodej zboží</i>	3324	3189	-15728	4840	6,97	6,25	-29,01	12,57
<i>Obchodní marže</i>	891	-603	-1495	-1058	15,60	-9,13	-24,91	-23,48
<i>Výkony</i>	93	4377	-4680	604	0,56	26,15	-22,17	3,68
<i>Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb</i>	-161	2629	-2654	248	-1,01	16,61	-14,38	1,57
<i>Výkonová spotřeba</i>	-127	1033	-2118	-51	-1,00	8,19	-15,52	-0,44
<i>Přidaná hodnota</i>	1111	2742	-4058	-403	11,55	25,55	-30,12	-4,28
<i>Tržby z prodeje dlouhodobéh o majetku a materiálu</i>	1163	2653	-354	1922	45,75	71,61	-5,57	32,01
<i>Osobní náklady</i>	543	791	-566	-153	7,06	9,61	-6,27	-1,81
<i>Odpisy DNM, DHM</i>	-577	186	100	-415	-23,05	9,66	4,73	-18,76
<i>Provozní výsledek hospodaření</i>	391	734	-1609	238	169,26	118,01	-118,66	94,07
<i>Finanční výsledek hospodaření</i>	236	224	-34	90	26,02	33,38	-7,61	18,71
<i>Výsledek hospodaření po zdanění</i>	627	788	-1485	321	92,75	1608,2	-200,95	43,03

Zdroj: vlastní zpracování dle účetních výkazů společnosti VETO CZ, 2015

Z horizontální analýzy výkazu zisku a ztrát vyplývá následující, a to, že změny v tržbách za prodej zboží jsou kopírovány změnami v nákladech na vynaložené prodané

zboží. V rozmezí let 2009 – 2013 došlo k nejvýraznějšímu poklesu *tržeb za prodej zboží* v roce 2012, tento pokles o 17 223 tis. Kč, procentuální snížení o 28,60 %, byl způsoben hospodářskou krizí, díky níž došlo k výraznému snížení zákazníků u prodeje nových vozů. Z důvodu snížení prodeje nových vozů došlo ke snížení *obchodní marže* a to jak v roce 2012, tak i v roce následujícím. Důvodem poklesu obchodní marže bylo snížení bonusů a participací za prodej nových vozů.

Taktéž došlo v roce 2012 ke snížení *tržeb za prodej vlastních výrobků a služeb* o 2 654 tis. Kč, tedy v procentech došlo ke snížení o 14,38 %. Tento pokles byl vyvolán úbytkem zakázek za opravu vozů. Díky poklesu tržeb za prodej vlastních výrobků a služeb došlo ke snížení položky *přidané hodnoty* a *výkonové spotřeby*.

Dále v roce 2012 došlo k poklesu *osobních nákladů* o 566 tis. Kč, procentuálně došlo k poklesu o 6,27 %. Tento pokles byl vyvolán snížením počtu zaměstnanců, z důvodu snížení množství zakázek (výkonů).

V roce 2012 byl zaznamenán i největší pokles ve *výsledku hospodaření po zdanění*, kdy poklesl činil 1 485 tis. Kč, tedy šlo o 200,95 % oproti předešlému roku. Nejvíce se projevila ztráta vzniklá *provozním výsledkem hospodaření*. Tento jev je propojen s celkovým snížením objemu tržeb jak za prodej nových vozů, tak i s poklesem zakázek za opravu vozů. Rok 2012 lze označit jako nejnepříznivější rok za sledované pětileté období, jelikož došlo k největšímu propadu výsledku hospodaření po zdanění. Následující rok společnost vykazovala vyšší tržby, ale výsledek hospodaření po zdanění byl opět ztrátový, avšak jednalo se o nižší ztrátu než v roce předešlém (2012).

3.2.6 Vertikální analýza vybraných položek výkazu zisku a ztráty

Vertikální analýza výkazu zisku a ztráty společnosti VETO CZ je zobrazena za pomoci tabulky 7, která je v procentním vyjádření.

Pro vytvoření poměrové základny vertikální analýzy výkazu zisku a ztráty je použit obrat, který je sumou jednotlivých položek tržeb společnosti VETO CZ, konkrétně se jedná o:

- tržby za prodej zboží,
- tržby za prodej vlastních výrobků a služeb,
- tržby za prodej dlouhodobého majetku a materiálu.

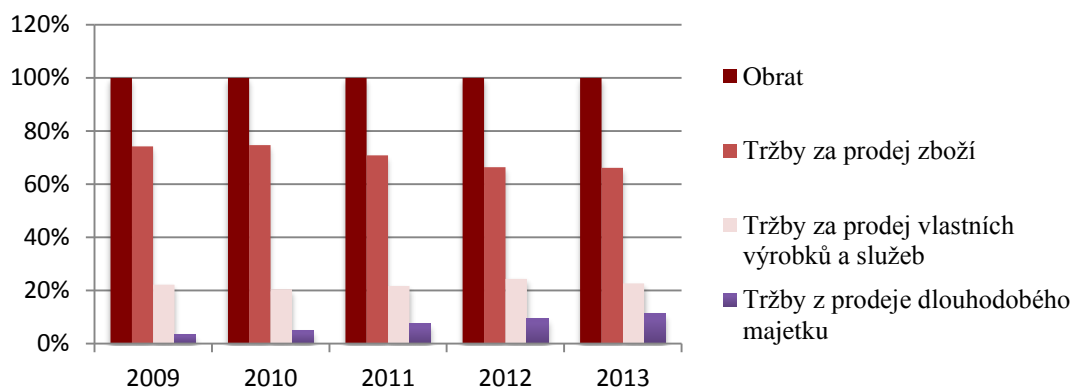
Tabulka 7: Vertikální analýza výkazu zisku a ztráty společnosti VETO CZ

VÝKAZ ZISKU A ZTRÁTY	2009	2010	2011	2012	2013
Obrat	100,00 %	100,00 %	100,00 %	100,00%	100,00%
<i>Tržby za prodej zboží</i>	74,25 %	74,69 %	70,82 %	66,35 %	66,12 %
<i>Náklady vynaložené na prodané zboží</i>	66,31 %	66,13 %	63,76 %	59,40 %	61,24 %
<i>Obchodní marže</i>	7,94 %	8,56 %	7,06 %	6,95 %	4,87 %
<i>Výkony</i>	23,13 %	21,69 %	24,83 %	25,36 %	24,08 %
<i>Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb</i>	22,22 %	20,51 %	21,70 %	24,38 %	22,68 %
<i>Výkonová spotřeba</i>	17,70 %	16,34 %	16,04 %	17,78 %	16,22 %
<i>Přidaná hodnota</i>	13,37 %	13,90 %	15,84 %	14,53 %	12,74 %
<i>Tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu</i>	3,53 %	4,80 %	7,48 %	9,26 %	11,20 %
<i>Osobní náklady</i>	10,68 %	10,66 %	10,61 %	13,05 %	11,73 %
<i>Odpisy dlouhodobého nehmotného majetku, dlouhodobého hmotného majetku</i>	3,48 %	2,50 %	2,48 %	3,41 %	2,54 %
<i>Provozní výsledek hospodaření</i>	0,32 %	0,81 %	1,59 %	-0,39 %	-0,02 %
<i>Finanční výsledek hospodaření</i>	-1,26 %	-0,87 %	-0,53 %	-0,74 %	-0,55 %
<i>Výsledek hospodaření po zdanění</i>	-0,94 %	-0,06 %	0,87 %	-1,15 %	-0,60 %

Zdroj: vlastní zpracování dle účetních výkazů společnosti VETO CZ, 2015

Následuje obrázek 7, kde je zobrazen podíl jednotlivých tržeb společnosti na celkovém obratu.

Obrázek 7: Grafické znázornění podílu jednotlivých tržeb společnosti VETO CZ na celkovém obratu



Zdroj: vlastní grafické zpracování dle účetních výkazů společnosti VETO CZ, 2015

Z vertikální analýzy je patrné, že podíl **tržeb za prodej zboží** vykazuje klesající tendenci, jelikož k mírnému nárůstu tohoto podílu došlo pouze v roce 2010, kdy podíl činil 74,69 % celkového obratu. Klesající tendenci podílu tržeb za prodej zboží lze odůvodnit hospodářskou krizí, která zapříčinila snížení prodeje nových vozů. I obchodní marže, která díky snižování tržeb za prodej zboží, jakožto důsledek snižování bonusů a participací za prodej nových vozů, vykazuje klesající tendenci.

Podíl **tržeb za prodej vlastních výrobků a služeb** se postupem času snižoval až na rok 2012, kdy došlo ke zvýšení tohoto procentního podílu. Důvodem zvýšení na 24,38 % nebyl nárůst tržeb z prodeje výrobků a služeb, ale to, že tržby za prodej zboží se snížily dvojnásobně oproti předešlému období oproti tržbám za prodej vlastních výrobků a služeb, a proto došlo ke zvýšení podílu tržeb z prodeje vlastních výrobků a služeb. Důvodem snižování tržeb za prodej vlastních výrobků a služeb byl úbytek zakázek za opravy. Se změnou podílů tržeb za prodej vlastních výrobků a služeb souvisí i změna *výkonové spotřeby*, která kopíruje tendenci tržeb z prodeje vlastních výrobků a služeb.

Podíly z **tržby za prodej dlouhodobého majetku** byly neustále zvyšovány, v roce 2013 činily 11,20 %. Důvodem tohoto zvyšování bylo to, že společnost postupně prodávala „demo vozy“, které jsou součástí dlouhodobého majetku společnosti a dále společnost v roce 2012 prodala část pozemku městu České Budějovice.

Osobní náklady dosáhly největší hodnoty v roce 2012, což bylo způsobeno výrazným poklesem celkových tržeb. Pokles osobních nákladů nedosáhl tak výrazné výše, proto také došlo k nárůstu procentuálního podílu osobních nákladů na 13,05 %. Dále to bylo

způsobeno tím, že společnost v roce 2012 zaměstnávala největší počet zaměstnanců, a to 23, zatímco v roce 2013 ve společnosti pracovalo pouze 21 zaměstnanců.

3.3 Analýza poměrových ukazatelů

Poměrové ukazatele pokrývají všechny složky výkonnosti podniku a jsou zároveň dalším postupovým krokem, který pokračuje po analýze absolutních vstupních dat. Dle záměru konkrétní analýzy se rozlišuje uspořádání, počet a i konstrukce. Nejčastěji využívanými poměrovými ukazateli jsou ukazatele (Kislingerová, 2005; Kislingerová, 2010):

- rentability,
- likvidity,
- aktivity,
- zadluženosti,
- produktivity práce,
- výkonnosti,
- kapitálového trhu.

3.3.1 Ukazatele rentability

Tento druh ukazatele bývá často označován jako ukazatel výnosnosti či návratnosti, který zahrnuje jak vliv likvidity, tak řízení aktiv a dluhu na zisk podniku. Dle (Kislingerová, 2010, str. 98) se jedná: „o poměr konečného efektu dosaženého podnikatelskou činností (výstupu) k nějaké srovnávací základně (vstupu)“. Tato základna může být tvořena ze strany aktiv, pasiv, nebo k jakékoliv jiné bázi. Výsledek lze interpretovat jako údaj, který nám poskytuje informaci o tom, kolik Kč zisku je připadající na 1 Kč daného jmenovatele. Konkrétní ukazatel rentability lze vyjádřit v procentech, jelikož hodnota ukazatele převážně nabývá hodnoty menší než 1, pokud daný výsledek rentability vynásobíme 100. Ukazatelů rentabilit je mnoho, proto v této kapitole budou zmíněny následující: *rentabilita investovaného kapitálu*, *rentabilita aktiv*, *rentabilita vlastního kapitálu* a *rentabilita tržeb*. (Blaha, 2006; Kislingerová, 2010)

- **Rentabilita investovaného kapitálu**

Výnosnost dlouhodobého investovaného kapitálu (neboli ROCE) se zaměřuje na měření ukazatele, který poskytuje informaci o tom, kolik Kč provozního hospodářského výsledku podnik před zdaněním dosáhl z 1 Kč investované akcionáři a věřiteli. Lze hovořit o takzvaném zpoplatněném kapitálu. Vzorec pro výpočet tohoto ukazatele je následující (Kislingerová, 2009, str. 98):

$$ROCE = \frac{EBIT}{Vlastní\ kapitál + Rezervy + Dl.\ zá vazky + Bankovní\ úvěry\ dl.} \quad (4)$$

kde: EBIT - zisk před zdaněním a nákladovými úroky

- **Rentabilita aktiv**

Rentabilita aktiv (neboli ROA) je klíčovým měřítkem rentability, která vyjadřuje to, kolik Kč zisku je připadající na 1 Kč aktiv. Jedná se o poměr zisku k celkovým aktivům, které byly investovány do podnikání. Nebere se na zřetel, zdali tato aktiva byla poskytnuta z vlastního kapitálu nebo kapitálu věřitelů. Existuje více možných vzorců pro výpočet daného ukazatele, které se rozlišují podle používaného typu zisku, například EBIT, nebo EAT (čistý zisk). Text se opírá o tvar, který pracuje s čistým ziskem, jehož zápis je následující (Kislingerová, 2010, str. 99):

$$ROA = \frac{EAT}{Aktiva\ celkem} \quad (5)$$

kde: EAT – zisk po zdanění (čistý zisk)

- **Rentabilita vlastního kapitálu**

Na rentabilitu vlastního kapitálu (neboli ROE) se zejména soustředí akcionáři, věřitelé či další společníci. Tento ukazatel udává údaj, který podá informaci o tom, kolik Kč čistého zisku připadá na 1 Kč investovaného kapitálu například akcionářem. Jedná se o výpočet, který je zobrazen pomocí následujícího zápisu (Kislingerová, 2010, str. 99):

$$ROE = \frac{EAT}{Vl.\ kapitál} \quad (6)$$

kde: EAT – zisk po zdanění (čistý zisk)

- **Rentabilita tržeb**

Jádro efektivnosti společnosti je vytvářeno za pomoci rentability tržeb (neboli ROS) a ziskové marže. Primárně lze konstatovat, že ukazatel nám říká, kolik Kč zisku připadá na 1 Kč tržeb. Pokud jsou zjištěny problémy s tímto ukazatelem, je vysoce pravděpodobné, že problémy existují i jinde. Opět lze zvolit mezi různými variantami výpočtu, které se v základu rozlišují v pojetí zisku. Lze totiž pro výpočet využít buď EBIT, jež je označením pro zisk před zdaněním a nákladovými úroky, nebo čistý zisk. Zvolíme-li výpočet pomocí zisku po zdanění, tak hovoříme o *ziskové marži (Profit Margin)*, pokud naopak zvolíme EBIT, tak hovoříme o *základní produkční síle (Basic Earning Power)*. Z tohoto odstavce vyplývají následující dvě možnosti písemného zápisu, a to (Blaha, 2006; Kislingerová, 2010, str. 100):

- *Základní produkční síla:*

$$ROS = \frac{EBIT}{Tržby\ z\ prodeje\ vl.\ výrobků\ a\ služeb + Tržby\ z\ prodeje\ zboží} \quad (7)$$

kde: EBIT - zisk před zdaněním a nákladovými úroky

- *Zisková marže:*

$$ROS = \frac{EAT}{Tržby\ z\ prodeje\ vl.\ výrobků\ a\ služeb + Tržby\ z\ prodeje\ zboží} \quad (8)$$

kde: EAT – zisk po zdanění (čistý zisk)

V praktické části je využito druhé varianty, jež pracuje s čistým ziskem (EAT).

Ukazatele rentability společnosti VETO CZ jsou zobrazeny za pomoci tabulky 8, které jsou v procentním vyjádření.

Tabulka 8: Ukazatele rentability společnosti VETO CZ

RENTABILITA		2009	2010	2011	2012	2013
v procentech	ROCE	0,64	2,33	5,79	-0,49	0,32
	ROA	-1,63	-0,13	1,97	-2,04	-1,29
	ROE	-5,10	-0,37	5,57	-6,35	-3,75
	ROS	-0,97	-0,07	0,94	-1,27	-0,68

Zdroj: vlastní zpracování dle účetních výkazů společnosti VETO CZ, 2015

Jednotlivé druhy rentability, které jsou využity v této práci pro vytvoření finanční analýzy společnosti, dosahují velmi nízkých, převážně záporných, výsledků. Důvodem zápornosti daných ukazatelů je skutečnost, že společnost ve většině časových obdobích, která jsou využita pro finanční analýzu, dosahovala záporného EAT, který je převážně dosazován do čitatele daného výpočtu rentability.

Jako první je zmíněna **rentabilita investovaného kapitálu**, která pracuje se ziskem před zdaněním a nákladovými úroky (EBIT). Tento ukazatel se do roku 2011 zvyšoval, daného roku dosáhl hodnoty 5,79 %, která udává to, že podnik z 1 Kč investovaného kapitálu akcionáři a věřiteli dosáhl 0,0579 Kč provozního hospodářského výsledku. V roce 2012 tento ukazatel dosáhl záporné hodnoty -0,49 %. Hodnota EBIT v tomto roce činila -121 tis. Kč, proto tento rok ukazatel ROCE vykazoval zápornou hodnotu. V roce 2013 došlo ke zvýšení EBIT na 75 tis. Kč, a proto rentabilita investovaného kapitálu opět vykazovala kladnou hodnotu, a to 0,32 %.

Ukazatel **rentability aktiv** nabývá kladné hodnoty pouze v roce 2011, na rozdíl od ostatních let v tomto roce byl výsledek hospodaření za běžné účetní období (EAT) kladný.

V roce 2011 vyprodukovala 1 Kč aktiv v 0,0197 Kč čistého zisku. Zatímco v roce 2012, kdy společnost dosahovala záporného EAT (z důvodu poklesu zakázek), ukazatel ROA byl - 2,04 %. Následující rok 2013 byl opět ztrátový a hodnota ukazatele ROA byla - 1,29 %. Je tedy zřejmé, že EAT nabýval záporné hodnoty, ale ztráta byla nižší než rok předchozí (2012). Důvodem bylo částečné zvýšení zakázek jak za prodej nových vozů, tak i za opravy.

Pro výpočet **rentability vlastního kapitálu** je použit výsledek hospodaření za běžné účetní období (EAT), proto nabývá kladné hodnoty opět pouze v roce 2011, kdy EAT nabyl kladné hodnoty. V roce 2011 vyprodukovala 1 Kč vlastního kapitálu 0,0557 Kč čistého zisku. V roce 2012 však došlo k výraznému snížení zakázek, které zapříčinilo pokles EAT a ukazatel ROE dosáhl záporné hodnoty, a to - 6,35 % . V roce 2013 došlo k nárůstu zakázek, ale přesto společnost dosahovala záporného EAT. Tím byl ovlivněn ukazatel ROE, jehož hodnota v roce 2013 byla - 3,75 %.

Zisková marže společnosti opět dosahuje kladné hodnoty pouze v roce 2011, kdy společnost dosáhla kladného výsledku hospodaření po zdanění. Tehdy 1 Kč tržeb

vytvořila 0,0094 Kč čistého zisku. V roce 2012 došlo k prudkému snížení tržeb a ukazatel ROS nabýval hodnoty - 1,27 %. V posledním zmiňovaném období došlo ke zvýšení tržeb, navzdory tomu společnost měla záporný EAT, který zapříčinil to, že hodnota ziskové marže byla - 0,68 %.

3.3.2 Ukazatele likvidity

Všeobecně je likviditou vyjádřena schopnost dané společnosti vyrovnat své běžné závazky. Zároveň je jednou z podmínek (vedle požadované rentability), která je nápomocná pro dlouhodobou existenci. (Kislingerová, 2010)

S likviditou jsou často spojovány další dva základní pojmy. Prvním z těchto pojmů je *solventnost*, která vyjadřuje schopnost společnosti uhradit včas, v požadované výši a na požadovaném místě všechny splatné závazky. Dále je nutné uvést druhý pojem, kterým je *likvidnost*, která vyjadřuje to, jak je těžké přeměnit majetek do hotovosti. Tento pojem je nejčastěji užíván ve spojení s oběžnými aktivy, které se dle likvidnosti rozdělují na tři stupně, a to:

1. stupeň – nejvyšší krátkodobý finanční majetek,

2. stupeň – krátkodobé pohledávky,

3. stupeň – zásoby. (Kislingerová, 2010)

Likviditu zároveň ovlivňuje vnější ekonomické prostředí. Záleží na míře jeho proměnlivosti. Pokud je míra proměnlivosti vysoká, tak je požadována vyšší míra likvidity. Nesmí být opomenuto ani odvětví, do kterého podnik spadá, a zohlednit specifika spojená s tímto odvětvím. (Kislingerová, 2010)

V odborné literatuře bývají především rozlišovány tři základní druhy likvidity, se kterými se lze setkat, a to: *běžná likvidita*, *pohotovostní likvidita* a *hotovostní (peněžní) likvidita*. Tyto ukazatele jsou popsány níže. (Kislingerová, 2010)

- ***Běžná likvidita***

Běžná likvidita vyjadřuje to, kolikrát je podnik schopen uspokojit své věřitele, pokud by veškerá svoje oběžná aktiva přeměnil v daném okamžiku na peníze. Tento ukazatel bývá nejčastěji v zájmu věřitelů. Dle literatury je nejčastěji uváděno optimální rozmezí, ve kterém by se měl tento ukazatel pohybovat, a to od 1,5 do 2,5. Neměl by však dosahovat hodnot nižších než 1. Interpretace pomocí zápisu výpočtu běžné likvidity je (Kislingerová, 2010, str. 104; Valach, 1999):

$$\text{Běžná likvidita} = \frac{\text{Oběžná aktiva}}{\text{Krátkodobé závazky}} \quad (9)$$

- **Pohotová likvidita**

Pohotová likvidita se odlišuje od běžné likvidity tím, že nezahrnuje zásoby, které jsou nejméně likvidní složkou oběžných aktiv, případně je vhodné zohlednit ve výpočtu daného ukazatele i nedobytné pohledávky či pohledávky, které jsou dobytností pochybná. Lze tedy konstatovat, že jde o odstranění nejméně likvidních aktiv. Doporučená hodnota ukazatele pohotové likvidity je uváděna v rozmezí od 1 do 2. I když se může jevit, že překročení doporučeného rozmezí nemá negativní dopady, tak opak je pravdou, jelikož vyšší hodnota ukazatele naznačuje, že v podniku je vázáno vysoké množství oběžných aktiv a to ve formě pohotových prostředků, které nemusejí přinášet žádný úrok, popřípadě zanedbatelný. Z toho plyne, že s největší pravděpodobností bude docházet k nedostatečné produktivitě a zápornému ovlivnění výkonnosti závodu. Interpretace pomocí zápisu výpočtu pohotové likvidity je (Grünwald, 2007; Kislingerová, 2010, str. 105):

$$\text{Pohotová likvidita} = \frac{\text{Oběžná aktiva} - \text{Zásoby}}{\text{Krátkodobé závazky}} \quad (10)$$

- **Hotovostní (peněžní) likvidita**

Peněžní likvidita patří k nejméně používanému ukazateli likvidity. Jedná se o nejpřísnější ukazatel likvidity, který ve jmenovateli uvádí „peněžní prostředky“, mezi něž lze zařadit nejenom peníze na běžném či jiném účtu, v pokladně, ale tímto pojmem jsou myšleny i krátkodobé cenné papíry a šeky. Dle doporučení by měl ukazatel peněžní likvidity dosahovat hodnoty v rozmezí od 0,2 do 1. Interpretace pomocí zápisu výpočtu peněžní likvidity je (Grünwald, 2007; Kislingerová, 2010, str. 105):

$$\text{Hotovostní likvidita} = \frac{\text{Peněžní prostředky}}{\text{Krátkodobé závazky}} \quad (11)$$

Ukazatele likvidity společnosti VETO CZ jsou zobrazeny za pomoci tabulky 9, které jsou v bezrozměrných jednotkách.

Tabulka 9: Ukazatele likvidity společnosti VETO CZ

LIKVIDITA		2009	2010	2011	2012	2013
v bezrozměrných jednotkách	<i>Běžná likvidita</i>	1,00	1,07	1,13	1,17	1,06
	<i>Pohotová likvidita</i>	0,18	0,18	0,18	0,18	0,14
	<i>Hotovostní likvidita</i>	0,07	0,03	0,02	0,01	0,01

Zdroj: vlastní zpracování dle účetních výkazů společnosti VETO CZ, 2015

Běžná likvidita v roce 2009 dosáhla své nejnižší hodnoty, a to hodnoty 1, z čehož vyplývá, že podnik by byl právě jednou schopný uspokojit své splatné závazky, pokud by všechna svá oběžná aktiva ihned přeměnil na peníze. Postupem času byla jeho hodnota zvyšována a svého maxima ukazatel dosáhl v roce 2012, kdy nabýval hodnoty 1,17. V roce 2013 došlo ke snížení na 1,06. Důvodem takového vývoje ukazatele je změna poměru oběžných aktiv a krátkodobých závazků. V roce 2012 došlo k poklesu jak oběžných aktiv, tak krátkodobých závazků (spojeno s poklesem krátkodobých závazků z obchodních vztahů – např. předem přijaté zálohy), které poklesly ve větší míře nežli oběžná aktiva, a proto došlo k nárůstu na 1,17. V následujícím roce 2013 došlo k opětovnému poklesu oběžných aktiv a krátkodobých závazků, ale zatímco předešlý rok došlo hlavně k poklesu krátkodobých závazků, tak v roce 2013 došlo k výraznějším poklesu oběžných aktiv, způsobeno zejména snížením zásob z důvodu optimalizace (jak zboží, tak i materiálu), a proto se ukazatel běžné likvidity snížil na hodnotu 1,06.

Pohotová likvidita vykazuje v letech 2009 – 2012 stálou hodnotu 0,18, pouze v roce 2013 došlo ke snížení pohotové likvidity na 0,14. Důvodem poklesu v roce 2013 bylo výrazné snížení krátkodobých pohledávek, které souviselo se snížením tržeb z prodeje a i s lepší platební kázní zákazníků.

Hotovostní likvidita u společnosti je na velice nízké úrovni. Po celé sledované období docházelo ke snižování hotovostní likvidity, která v roce 2012 a 2013 měla hodnotu 0,01. Tato nízká hodnota je způsobena velmi malým krátkodobým finančním majetkem oproti vyšším krátkodobým závazkům.

3.3.3 Ukazatele aktivity

Všeobecně ukazatele aktivity jsou využity pro řízení aktiv. Ukazatel podává informace o tom, jak jsou jednotlivé majetkové části využívány společností a zdali je velikost jednotlivých druhů aktiv z rozvahy v poměru k současným, případně budoucím, aktivitám odpovídající. Ukazatele aktiv čerpají údaje jak z rozvahy, tak i z výkazu zisku a ztráty. Rozlišujeme dva typy ukazatele aktiv, a to ukazatel *počtu obrátů*, z kterého plyne údaj, který určí, kolikrát za rok se daná položka obrátí. Druhým typem je *doba obratu*, která určuje počet dní, za kterou se daná položka obrátí. Nutno dodat, že tato kapitola je z hlediska aktivity zaměřena na *obrat celkových aktiv*, *obrat dlouhodobého majetku*, *obrat zásob*, *dobu obratu zásob*, *dobu obratu pohledávek* a *dobu obratu krátkodobých závazků*. (Blaha, 2006; Kislingerová, 2010)

- ***Obrat celkových aktiv***

Obrat celkových aktiv měří efektivnost využívaných celkových aktiv. Pokud hodnota tohoto ukazatele je dlouhodobě nižší než její oborový průměr, tak je doporučeno zvýšit tržby nebo odprodat část svých aktiv. Minimální doporučená hodnota tohoto ukazatele je 1. Zápis pro výpočet ukazatele je (Blaha, 2006; Kislingerová, 2010, str. 108; Scholleová, 2012):

$$\text{Obrat celkových aktiv} = \frac{\text{Tržby celkem}}{\text{Aktiva celkem}} \quad (12)$$

Obrat celkových aktiv lze rozdělit na obrat *dlouhodobého majetku* a obrat oběžných aktiv, do kterých patří například *obrat zásob*. (Grünwald, 2007)

- ***Obrat dlouhodobého majetku***

Obrat dlouhodobého majetku měří efektivnost využití dlouhodobého majetku (budov, strojů, zařízení atd.). Hodnota tohoto ukazatele hraje podstatnou roli při rozhodování o navýšení dlouhodobého majetku. Nastává zde problém, pokud bychom chtěli srovnávat různé podniky navzájem, jelikož dlouhodobý majetek se v účetních výkazech zaznamenává v pořizovacích cenách a nedochází k zohlednění inflace. Pro úpravu nejsou poskytována data, tudíž je nutné závěrečný úsudek přizpůsobit. Zápis pro výpočet ukazatele je (Blaha, 2006; Kislingerová, 2010, str. 108):

$$\text{Obrat dlouhodobého majetku} = \frac{\text{Tržby celkem}}{\text{Dlouhodobý majetek}} \quad (13)$$

- ***Obrat zásob***

Obrat zásob měří efektivnost využití zásob. Výsledek ukazatele udává hodnotu, která interpretuje, kolikrát je položka zásob prodána a znovu uskladněna. Dojde-li ke srovnání s oborovým průměrem, tak vyšší hodnota ukazatele je pozitivní jev, který je důkazem toho, že podnik nemá zbytečné nelikvidní zásoby. V případě nižší hodnoty se jedná o negativní jev, který poukazuje na možnost toho, že podnik má zastaralé zásoby. Zápis pro výpočet ukazatele je (Blaha, 2006; Kislingerová, 2010, str. 109):

$$\text{Obrat zásob} = \frac{\text{Tržby celkem}}{\text{Zásoby}} \quad (14)$$

- ***Doba obratu zásob***

Výsledkem daného výpočtu je průměrný počet dnů držení zásob v podniku až do doby jejich spotřeby nebo prodeje. Zápis pro výpočet ukazatele je (Blaha, 2006; Kislingerová, 2010, str. 109):

$$\text{Doba obratu zásob} = \frac{\text{Zásoby}}{\frac{\text{Tržby celkem}}{360}} \quad (15)$$

Pokud je doba obratu zásob snižována a počet obrátů zvyšován, tak je to pozitivní jev pro společnost. (Kislingerová, 2010)

- ***Doba splatnosti pohledávek***

Průměrná doba inkasa je ukazatel, který slouží k hodnocení účtu pohledávky. Výsledkem daného výpočtu je určení počtu dní, ve kterých je inkaso peněz zadrženo v pohledávkách. Společnost by měla brát na zřetel tento ukazatel a srovnávat ho s běžnou platební podmínkou, protože kdyby došlo ke zjištění, že doba splatnosti je větší než platební podmínka a obchodní partneři platí se zpožděním, tak je nutné zvážit možné opatření, které by tento jev eliminovalo. Zápis pro výpočet ukazatele je (Blaha, 2006; Kislingerová, 2010, str. 109):

$$\text{Doba splatnosti pohledávek} = \frac{\text{Pohledávky}}{\frac{\text{Tržby celkem}}{360}} \quad (16)$$

- ***Doba splatnosti krátkodobých závazků***

Ukazatel doby splatnosti krátkodobých závazků slouží ke zjištění počtu dní, po které jsou krátkodobé závazky neuhrazené, a podnik využívá bezplatný obchodní úvěr. Zápis pro výpočet ukazatele je (Blaha, 2006; Kislingerová, 2010, str. 109):

$$\text{Doba splatnosti krátkodobých závazků} = \frac{\text{Krátkodobé závazky}}{\frac{\text{Tržby celkem}}{360}} \quad (17)$$

Ukazatele aktivity společnosti VETO CZ jsou zobrazeny za pomoci tabulky 10, kde jsou obraty uvedeny v obrátkách za rok a doby obratu ve dnech.

Tržby celkem pro výpočet ukazatelů aktivity společnosti VETO CZ jsou konkrétně tvořeny těmito položkami:

- tržby za prodej zboží,
- tržby za prodej vlastních výrobků a služeb,
- tržby za prodej dlouhodobého majetku a materiálu.

Tabulka 10: Ukazatele aktivity společnosti VETO CZ

AKTIVITA		2009	2010	2011	2012	2013
v obrátkách za rok	<i>Obrat celkových aktiv</i>	1,73	2,04	2,27	1,77	2,15
	<i>Obrat dlouhodobého majetku</i>	2,76	3,09	3,50	2,72	3,17
	<i>Obrat zásob</i>	6,24	7,93	8,00	6,30	8,06
ve dnech	<i>Doba obratu zásob</i>	57,60	45,37	45,03	57,12	44,69
	<i>Doba splatnosti pohledávek</i>	7,88	7,64	7,55	10,14	6,17
	<i>Doba splatnosti krátkodobých závazků</i>	70,46	51,33	47,39	58,23	48,48

Zdroj: vlastní zpracování dle účetních výkazů společnosti VETO CZ, 2015

Obrat aktiv se pohybuje nad hranicí 1. Tento ukazatel měl do roku 2011 rostoucí tendenci, ale pak následkem snížení prodeje došlo v roce 2012 k jeho poklesu. V roce 2013 opět vykazoval rostoucí tendenci a lze se domnívat, že hodnota daného ukazatele nadále poroste. Růst v roce 2013 byl způsoben, jak zvýšením celkových tržeb společnosti oproti předešlému roku, ale také snížením celkových aktiv společnosti.

Obrat dlouhodobého majetku je opět spojen s velikostí celkových tržeb a celkového dlouhodobého majetku. K poklesu opět došlo v roce 2012 a důvodem bylo snížení jak celkových tržeb společnosti, tak i zvýšení dlouhodobých závazků vůči PSA Finance s.r.o. Následující rok (2013) došlo k nárůstu hodnoty daného ukazatele.

Obrat zásob dosáhl nejnižší hodnoty v roce 2012, kdy výrazně poklesly celkové tržby a množství zásob nepokleslo o tolik. V roce 2013 došlo k nejvýraznějšímu nárůstu u obratu zásob, které bylo způsobeno z části zvýšením celkových tržeb, ale hlavně díky snížení zásob, jelikož se společnost snaží optimalizovat zboží (nové vozy) i materiál (náhradní díly).

Doba obratu zásob je propojena s obratem zásob. To tedy znamená, že doba obratu zásob je největší, když je ukazatel obratu zásob nejnižší, tudíž nejdelší doba obratu byla zaznamenána v roce 2009, kdy činila 57,60 dní a hodnota obratu zásob byla 6,24 obrátek za rok. Zatímco nejkratší doba obratu zásob byla v roce 2013, kdy činila 44,69 dní a hodnota obratu zásob byla 8,06 obrátek za rok.

Dále je nutné porovnat **doby obratu pohledávek** a **doby obratu krátkodobých závazků**. Všeobecně je doporučováno, aby doba obratu krátkodobých závazků převyšovala hodnotu doby obratu pohledávek a z tabulky je patrné, že je to splněno.

3.3.4 Ukazatele zadluženosti

Zadlužeností je míněno to, že podnik k financování svých aktiv využívá cizí zdroje. Konkrétně, aby mu tyto cizí zdroje vytvářely zisk. V současnosti je téměř nemožné to, aby byla společnost financována buď pouze vlastním kapitálem, nebo pouze cizími zdroji. Kdyby došlo k využití pouze vlastního kapitálu, tak by se snižovala výkonnost společnosti. Pouze cizí zdroje není možné využívat z důvodu určitých právních předpisů, které stanovují minimální výši základního kapitálu. Lze tedy konstatovat, že zdrojem financování podnikových aktiv je jak vlastní kapitál, tak i cizí kapitál. Základní ukazatele zadluženosti, které jsou využity v této práci, jsou následující, a to: *ukazatel věřitelského rizika, kvóta vlastního kapitálu, koeficient zadluženosti a ukazatel úrokového krytí*. (Kislingerová, 2010; Pinson, 2008)

- ***Ukazatel věřitelského rizika***

Ukazatel věřitelského rizika je znám pod pojmem ukazatel zadluženosti, který zohledňuje krátkodobé i dlouhodobé závazky. Věřitelé preferují nižší hodnoty ukazatele, zatímco vlastníci se snaží dosahovat takové výše daného ukazatele, aby znásobili svoje výnosy za pomoci vyšší hodnoty finanční páky. Zápis poměru pro výpočet ukazatele věřitelského rizika je (Valach, 1999, str. 105):

$$\text{Ukazatel věřitelského rizika} = \frac{\text{Cizí zdroje}}{\text{Aktiva celkem}} \quad (18)$$

- ***Kvóta vlastního kapitálu***

Jedná se o doplňující ukazatel k věřitelskému riziku, který je znám především pod pojmem koeficient samofinancování. Vyjadřuje celkovou nezávislost společnosti. Tento poměr určuje to, jak velká část podnikových aktiv je financována kapitálem akcionářů. Zápis poměru pro výpočet kvóty vlastního kapitálu je (Valach, 1999, str.106):

$$\text{Kvóta vlastního kapitálu} = \frac{\text{Vl. kapitál}}{\text{Aktiva celkem}} \quad (19)$$

Hodnota zadluženosti může nabývat hodnot od 0 do 1, respektive od 0% do 100%, pokud se jedná o procentní vyjádření. (Valach, 1999)

- ***Koeficient zadluženosti***

Stejně jako ukazatel věřitelské rizika roste dle nárůstu dluhu. Rozdíl spočívá v tom, že věřitelské riziko roste lineárně, zatímco koeficient zadluženosti nabývá hodnot od 0 do nekonečna. Patří mezi nejdůležitější ukazatele zadluženosti, jelikož velikost tohoto ukazatele určuje míru finančního rizika spojeného s podnikatelskou činností. Tento ukazatel je vždy doplněn o ukazatel úrokového krytí. Zápis poměru pro výpočet koeficientu zadluženosti je (Kislingerová, 2010; Valach, 1999; Sedláček, 2009, str. 64):

$$\text{Koeficient zadluženosti} = \frac{\text{Cizí zdroje}}{\text{Vlastní kapitál}} \quad (20)$$

- ***Ukazatel úrokového krytí***

Ukazatel úrokového krytí určuje to, kolikrát zisk převyšuje placené úroky. Správně by měl zisk vyprodukovaný cizím kapitálem pokrýt náklady na vypůjčený kapitál. Dle doporučení by měly být úroky pokryty 3 krát až 6 krát, nesmí být opomenuto, že se

jedná pouze o doporučení. Zápis poměru pro výpočet úrokového krytí je (Kislingerová, 2010; Valach, 1999, str. 107):

$$\text{Úrokové krytí} = \frac{EBIT}{\text{Celkový nákladový úrok}} \quad (21)$$

kde: EBIT - zisk před zdaněním a nákladovými úroky

Ukazatele zadluženosti společnosti VETO CZ jsou zobrazeny za pomoci tabulky 11, které jsou v procentním vyjádření a v bezrozměrných jednotkách.

Tabulka 11: Ukazatele zadluženosti společnosti VETO CZ

ZADLUŽENOST		2009	2010	2011	2012	2013
v procentech	<i>Ukazatel věřitelského rizika</i>	67,00	63,58	62,90	67,49	65,05
	<i>Kvóta vlastního kapitálu</i>	32,98	34,96	35,34	32,15	34,47
	<i>Koeficient zadluženosti</i>	209,50	181,87	177,97	209,91	188,71
	<i>Úrokové krytí (v bezrozměrných jednotkách)</i>	0,20	0,93	2,58	-0,20	0,16

Zdroj: vlastní zpracování dle účetních výkazů společnosti VETO CZ, 2015

Ukazatel věřitelského rizika dosahoval v roce 2009 hodnoty 67 %. Poté se snižoval až do roku 2011, kdy dosáhl své nejnižší hodnoty, a to 62,90 %. V roce 2012 byla hodnota ukazatele věřitelského rizika nejvyšší, tehdy došlo k navýšení na 67,49 %. Důvodem nárůstu tohoto ukazatele v roce 2012 byl nárůst dlouhodobých závazků vůči PSA Finance s.r.o. Následující rok došlo ke snížení na 65,05 %, na kterém se podílelo hlavně snížení bankovních úvěrů a výpomocí, ale také krátkodobých závazků společnosti.

Kvóta vlastního kapitálu se pohybuje v rozmezí 32,98 % až 35,34 %, přičemž nejvyšší hodnoty (35,34 %) dosahuje v roce 2011, kdy společnost měla rekordní výši celkových tržeb a tak dosáhla kladného výsledku hospodaření za běžné období a zároveň toho roku došlo ke snížení celkové bilanční sumy aktiv.

Koeficient zadluženosti dosahuje velmi vysokých hodnot ve sledovaných letech. Nejvyšší hodnoty ukazatel dosáhl v roce 2012, a to 209,91 %. Důvodem tak prudkého nárůstu bylo to, že došlo ke snížení vlastního kapitálu, což bylo způsobeno záporným výsledkem hospodaření za běžné účetní období, a zároveň ke zvýšení cizích zdrojů, zejména zvýšením dlouhodobých závazků (konkrétně závazky vůči PSA Finance s.r.o.).

V roce 2013 došlo k poklesu daného ukazatele o 20 %, a to na hodnotu 188,71 %. Důvodem poklesu bylo snížení cizích zdrojů a to jak bankovních úvěrů a výpomocí, tak i dlouhodobých a krátkodobých závazků.

Úrokové krytí od roku 2009 do roku 2013 nedosahuje minimální doporučené výše. Nejblíže se danému doporučení přibližuje v roce 2011, kdy hodnota ukazatele je 2,58. Důvodem nízkých hodnot úrokového krytí je to, že společnost ve sledovaných letech dosahovala špatného výsledku hospodaření za běžné účetní období (kromě roku 2011). Nejnižší hodnota ukazatele byla v roce 2012, kdy tento ukazatel nabýval záporné hodnoty, konkrétně -0,20. Následující rok došlo k mírnému zlepšení, ale ani zdaleka nedosahoval tento ukazatel minimální doporučené hodnoty.

3.3.5 Ukazatele produktivity práce

Produktivita práce je poměrový ukazatel, který sleduje výkonnost podniku ve vztahu k počtu zaměstnanců či k mzdovým nákladům za zaměstnance. Lze tedy konstatovat, že se jedná o poměr výstupu ke vstupu. Mezi nejčastěji využívané poměry ukazatele produktivity práce patří *osobní náklady k přidané hodnotě*, *ukazatel produktivity práce z přidané hodnoty* a *ukazatel průměrné roční mzdy*, a proto jsou součástí této práce. (Kislingerová, 2005; Scholleová, 2012)

- ***Osobní náklady k přidané hodnotě***

Tento poměrový ukazatel vyjadřuje nákladovost přidané hodnoty. Zápis daného poměru je (Kislingerová, 2005, str. 37):

$$\text{Osobní náklady k přidané hodnotě} = \frac{\text{Osobní náklady}}{\text{Přidaná hodnota}} \quad (22)$$

- ***Ukazatel produktivity práce z přidané hodnoty***

Produktivita práce z přidané hodnoty zjišťuje výkonnost podniku, které se vztahuje k počtu pracovníků v podniku. Zápis poměru je (Kislingerová, 2005, str. 37):

$$\text{Produktivita práce z přidané hodnoty} = \frac{\text{Přidaná hodnota}}{\text{Počet pracovníků}} \quad (23)$$

- ***Ukazatel průměrné roční mzdy***

Tento ukazatel zobrazuje průměrnou roční mzdu na jednoho zaměstnance, který je vyjádřen pomocí následujícího poměru (Kislingerová, 2005, str. 37):

$$\text{Průměrná roční mzda} = \frac{\text{Mzdové náklady}}{\text{Počet pracovníků}} \quad (24)$$

Pro zhodnocení produktivity práce nejčastěji slouží srovnání produktivity práce z přidané hodnoty a průměrné roční mzdy. Vyšší efektivnost produktivity práce zaměstnanců je, pokud ukazatel produktivity práce z přidané hodnoty roste a zároveň průměrná roční mzda klesá. Avšak nesmí dojít k situaci, kdy by byla regulace tak vysoká, že by v daném podniku nechtěl nikdo pracovat. (Scholleová, 2012)

Pro výpočty ukazatelů produktivity práce je nezbytné znát průměrný počet pracovníků společnosti VETO CZ v průběhu sledovaného období v letech 2009 – 2013. Údaje o počtu pracovníků společnosti jsou tedy zobrazeny v tabulce 12.

Tabulka 12: Průměrný počet pracovníků společnosti VETO CZ

	2009	2010	2011	2012	2013
<i>Průměrný počet pracovníků</i>	20	22	22	23	21

Zdroj: vlastní zpracování dle účetních výkazů společnosti VETO CZ, 2015

Ukazatele produktivity práce společnosti VETO CZ jsou zobrazeny za pomoci tabulky 13, které jsou v procentním vyjádření (osobní náklady k přidané hodnotě) a v tisících Kč (produktivita práce z přidané hodnoty a průměrná roční mzda).

Tabulka 13: Ukazatele produktivity práce společnosti VETO CZ

PRODUKTIVITA PRÁCE		2009	2010	2011	2012	2013
v %	<i>Osobní náklady k přidané hodnotě</i>	80,00	77,00	67,00	90,00	92,00
v tis. Kč	<i>Produktivita práce z přidané hodnoty</i>	480,95	487,73	612,36	409,30	429,10
	<i>Průměrná roční mzda</i>	269,40	264,55	291,91	264,39	283,95

Zdroj: vlastní zpracování dle účetních výkazů společnosti VETO CZ, 2015

Podíl osobních nákladů je na přidané hodnotě velmi vysoký. Ukazatel dosahoval nejnižší hodnoty v roce 2011, kdy společnost dosáhla rekordních tržeb za prodané zboží a tržeb za prodej vlastních výrobků a služeb, tehdy měl tento poměr hodnotu 67 %. V roce 2012 došlo ke zvýšení na 90 %, které následovalo dalším vzrůstem v roce 2013 na 92 %. Tato rostoucí tendence znamená, že náklady na zaměstnance (osobní náklady) rostou rychleji, nežli roste přidaná hodnota, kterou zaměstnanci vytvářejí v provozu.

Produktivita práce z přidané hodnoty převyšuje *průměrnou roční mzdu* na zaměstnance ve všech sledovaných letech. Tento jev je pozitivní, protože kdyby tomu tak nebylo, znamenalo by to, že společnost nemůže tvořit provozní zisk. Nejlepších hodnot dosahovala společnost v roce 2011, kdy produktivita práce z přidané hodnoty byla ve výši 612,36 tis. Kč, zatímco průměrná roční mzda činila 291,91 tis. Kč. V roce 2012 došlo ke snížení jak produktivity práce z přidané hodnoty, tak i průměrné roční mzdy, avšak průměrná roční mzda na zaměstnance v roce 2012 mírně klesla, tak produktivita práce z přidané hodnoty klesla výrazně. Zatímco mírný nárůst produktivity práce z přidané hodnoty vzrostl mírně v roce 2013, tak průměrná roční mzda vzrostla výrazněji vzhledem k předchozímu roku 2012. Čímž lze zdůvodnit i to, že osobní náklady k přidané hodnotě měly jak v roce 2012, tak i v roce 2013 rostoucí tendenci.

3.4 Zhodnocení finanční analýzy společnosti VETO CZ

Společnost VETO CZ se řadí do kategorie malých podniků, jelikož poskytuje práci 21 zaměstnancům. V dnešní podobě existuje společnost na trhu od roku 2003, avšak vznikla ze zanikající společnosti stejného názvu, která na regionálním trhu působila od roku 1993. Důvodem zániku bylo provádění dvou zcela rozličných činností.

Dle výsledků finanční analýzy společnosti, kdy byla zhodnocena celková finanční situace společnosti VETO CZ, je možné konstatovat, že ukazatelé finanční analýzy byly nejvíce ovlivněny velikostí tržeb v jednotlivých letech. Společnost dosáhla kladného výsledku hospodaření za běžné účetní období pouze v roce 2011. Rok 2012 byl pro společnost nepříznivý a došlo k nejvýraznějšímu poklesu jak v prodeji zboží, tak i v prodeji vlastních výrobků a služeb. Z důvodu nedostatku práce byl snížen stav zaměstnanců o 2 mechaniky. V roce 2013 došlo sice k nárůstu tržeb, ale nedosahovaly výše, které dosahovaly v roce 2011. Negativní hodnoty výsledku hospodaření za běžné účetní období ve zmiňovaném pětiletém období lze odůvodnit tím, že výsledky hospodaření běžného účetního období byly ovlivněny světovou hospodářskou krizí a dluhovou krizí v eurozóně, která snížila počet zákazníků jak u prodeje vozů, tak i u servisních služeb. Snížení množství zákazníků bylo způsobeno především zvýšením nezaměstnanosti, která vyvolala snížení příjmů populace, která už neuvažovala nad koupí nového vozu a případné opravy vozů nerealizovala u autorizovaného servisu z důvodu vyšších cen za originální díly.

Pokud se zaměříme na **horizontální a vertikální analýzu aktiv a pasiv** společnosti, je patrné, že docházelo k postupnému snižování aktiv a pasiv společnosti při téměř neměnném podílovém zastoupení. Snižování **celkových aktiv** bylo způsobeno jak snížením dlouhodobých aktiv, konkrétně se především jednalo o prodej „demo vozů“ a v roce 2012 se realizoval prodej pozemku městu České Budějovice, tak i snížením **oběžných aktiv**, které se snižovaly z důvodu postupné optimalizace zboží a zásob na skladě. Zatímco **vlastní kapitál** byl snižován z důvodu, že společnost ve sledovaných obdobích dosahovala záporného výsledku hospodaření za běžné účetní období v letech 2009, 2010, 2012 a 2013 a tato ztráta byla kompenzována položkou výsledného hospodaření minulých let, která zapříčiňovala postupné snižování vlastního kapitálu. Dále docházelo k postupnému snižování **cizích zdrojů** společnosti, až na rok 2012, kdy cizí zdroje vzrostly z důvodu zvýšení **dlouhodobých závazků** o 2 531 tis. Kč vůči PSA Finance s.r.o., jež slouží k financování předváděcích vozů, které jsou vedené jako investiční majetek. Společnost využívá dvě varianty financování, a to (Veverková, 2015):

- odložení splatnosti faktur za tyto vozy bez úročení až o 4 měsíce, poté garantován nízký úrok bez penalizace za neuhrazení faktury;
- poskytnutí půjčky na tyto vozy v cenách bez DPH s velmi nízkým úrokem.

Dlouhodobě společnost snižuje položku *bankovní úvěry a výpomoci*. Konkrétně se jedná o závazky, které má vůči Komerční bance a.s. K 31. 12. 2013 byla zůstatková hodnota investičního bankovního úvěru ve výši 597 tis. Kč. Dále společnost využívá dvou revolvingových úvěrů, které byly k 31. 12. 2013 v celkové zůstatkové výši 5 000 tis. Kč a tyto úvěry byly zajištěny nemovitostí a směnkou.

Dále dle **horizontální a vertikální analýzy výkazu zisku a ztráty**, jež zobrazuje vývoj tržeb, nákladů, zisku a ztrát společnosti je patrné, že nejvyšší hodnotata **tržeb za prodej zboží** byla v roce 2011 a to ve výši 60 222 tis. Kč, kdy došlo k rekordnímu množství prodaných nových vozů ve sledovaném pětiletém období. Následující rok došlo k rapidnímu poklesu, kdy tržby za prodej zboží zaznamenaly svou nejnižší hodnotu, a to 42 999 tis. Kč. **Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb** dosáhly maxima také v roce 2011, a to 18 455 tis. Kč a minima v roce 2012, konkrétně 15 801 tis. Kč. Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb sice poklesly, ale nešlo o tak obrovský skok jako u tržeb za prodej zboží.

Společnost po celé zmiňované období dosahuje velmi nízkých, především záporných hodnot jednotlivých **rentabilit**, jelikož vývoj jednotlivých ukazatelů rentability společnosti je závislý na EAT, popřípadě na EBIT. A jak již bylo zmíněno, společnost v rozmezí let 2009 až 2013 dosáhla kladného EAT pouze v roce 2011, v tomto roce společnosti rekordně vzrostly zakázky za prodej nových vozů a zakázky za opravu. Bohužel, v roce 2012 došlo k prudkému poklesu těchto zakázek a společnost se dostala opětovně do ztráty. Pravděpodobný odhad dalšího vývoje rentabilit je diskutabilní, jelikož jsou ukazatele rentability závislé na výsledku hospodaření za běžné účetní období, který nelze předem odhadnout. Avšak dle snížení záporného výsledku hospodaření o jednu třetinu v roce 2013, postupnému doznívání světové hospodářské krize a dluhové krize v eurozóně se lze domnívat, že společnost postupem času bude dosahovat kladných výsledků hospodaření za běžné období a tudíž vývoj jednotlivých rentabilit bude pozitivní.

Co se týče **likvidity**, tak společnost udržuje dlouhodobě **běžnou likviditu** nad hranicí 1, pod kterou by se podnik neměl dostat. I když se nepohybuje v ideálním rozmezí, tak nelze nižší běžnou likviditu považovat za kritický jev. Co se týče **pohotové a hotovostní likvidity** společnosti, je nutné konstatovat, že se VETO CZ dlouhodobě pohybuje pod optimálním rozmezím, avšak to lze zdůvodnit tím, že stav zásob (nové vozy určené k prodeji) je trvale kryt zvýšeným stavem obchodních závazků, které jsou společnosti umožněny v rámci dodavatelských podmínek.

Z hlediska **aktivity** je VETO CZ stabilní společností až na rok 2012, kdy ukazatele dosahovaly největších rozdílů oproti předcházejícím obdobím. Důvodem těchto výkyvů bylo, již zmiňované, snížení tržeb společnosti z důvodu úbytku zákazníků u prodeje nových vozů a snížení zakázek za opravy v roce 2012. **Doba obratu závazků** byla vyšší než **doba obratu pohledávek**, to lze považovat za příznivou situaci, která je interpretována tak, že společnost platí svým dodavatelům o určité časové období později, nežli sama získá úhrady od svých odběratelů.

Společnost VETO CZ nevykazuje diametrálně odlišné hodnoty ukazatele **věřitelského rizika**. Lze tedy konstatovat, že je podnik pro věřitele důvěryhodný, jelikož se ukazatel skokově nemění a vyšší hodnota tohoto ukazatele je spojena s tím, že stav zásob (vozy určené k prodeji) je neustále kryt zvýšením závazků z obchodních vztahů, které jsou společnosti poskytnuty v rámci dodavatelských podmínek. Zároveň **kvóta vlastního**

kapitálu se výrazně nemění, po celou dobu tento ukazatel dosahuje hodnoty okolo 34 %. Jeho poměrná stabilita je kladný jev, a pokud by začalo docházet k navyšování kvóty vlastního kapitálu, tak by docházelo pouze k upevňování této společnosti.

Koeficient zadluženosti se po celou dobu pohybuje na velmi vysoké úrovni. Dle literatury by se měl pohybovat v rozmezí od 80 % – 120 %, kterou společnost po celé sledované období převyšuje. Avšak dlouhodobé závazky společnosti jsou vytvářeny tím, že stav zásob (vozy určené k prodeji) je neustále kryt zvýšením závazků z obchodních vztahů, které jsou společnosti poskytnuty v rámci dodavatelských podmínek, a proto společnost dosahuje takto vysokých hodnot po celé sledované období. **Ukazatel úrokového krytí** dosahuje velmi nízkých hodnot po celé sledované období, tato skutečnost má spojitost s negativním výsledkem hospodaření v letech 2009, 2010, 2012 a 2013. (Holečková, 2008)

Podíl osobních nákladů k přidané hodnotě dosáhl nejnižší hodnoty v roce 2011, od tohoto roku stoupal, což lze interpretovat tak, že dochází ke zvyšování nákladů na zaměstnance (osobní náklady) rychleji, nežli roste přidaná hodnota, kterou zaměstnanci vytvářejí v provozu. Jedná se tedy o negativní jev. Stejný vývoj má i **produktivita práce z přidané hodnoty** ve vztahu k **průměrné roční mzdě**. Nejlepšího vztahu bylo opět dosaženo v roce 2011, kdy výrazně vzrostla produktivita práce z přidané hodnoty, zatímco průměrná roční mzda vzrostla méně výrazně. V roce 2012 došlo ke snížení jak průměrné roční mzdy, tak i produktivity práce z přidané hodnoty, avšak průměrná roční mzda poklesla méně výrazně, nežli produktivita práce z přidané hodnoty. Zatímco v roce 2013 došlo k mírnému nárůstu obou ukazatelů, tak produktivita práce z přidané hodnoty vzrostla méně výrazně nežli průměrná roční mzda na jednoho zaměstnance.

4 SWOT analýza

4.1 Teoretický vstup do SWOT analýzy

Tato analýza je zaměřena na charakteristiku klíčových faktorů, které ovlivňují strategické postavení podniku. Zaměřuje se na analýzu *vnitřních* a *vnějších* faktorů, které ovlivňují úspěšnost podniku či konkrétního cíle podniku. Identifikuje silné a slabé stránky podniku, které porovnává s hlavními konkurenty z okolí podniku, odkud vyvozuje příležitosti a hrozby, díky čemuž se nalezne východisko pro formulaci strategie. (Sedláčková, 2006; Managementmania, 2013)

Analýza vnějších faktorů má dvě charakteristiky a to *příležitosti* neboli „external opportunities“ a *hrozby* jinak „external threats“. Jelikož jsou, z velké části, mimo kontrolu jednoho konkrétního podniku, tak je pro ně použit název vnější, neboli „external“. Vnější příležitosti a hrozby se odkazují na ekonomické, sociální, kulturní, demografické, politické, právní, vládní, technologické a konkurenční trendy, které by do budoucna mohly mít pro podnik významné přínosy, či naopak škody. Základní zásadou strategického managementu je formulace podnikových strategií, které budou mít snahu podporovat vnější příležitosti a zároveň se vyhýbat, popřípadě snižovat, vliv vnějších hrozeb. (David, 2011)

Analýza vnitřních faktorů se člení na *silné stránky* neboli „internal strenghts“ a *slabé stránky* jinak „internal weaknesses“. Jedná se o podnikové aktivity jako například management, marketing, administrativa, vývoj, prodej atd., které jsou vykonávány správně, nebo špatně. Identifikace a zhodnocení podnikových silných a slabých stránek je základní aktivita strategického managementu. Snahou podniku je rozvinutí silných stránek a eliminaci stránek slabých. (David, 2011)

Základním cílem SWOT analýzy je tedy snaha o rozvoj silných stránek a naopak o potlačení stránek slabých, zároveň být připraven na možné příležitosti a hrozby. (Sedláčková, 2006)

Z důvodu lepší přehlednosti se využívá SWOT diagram, který zároveň zobrazuje jak vnější hrozby a příležitosti, tak i vnitřní slabé a silné stránky podniku, čímž umožňuje systematickosti strategické volby. V tomto diagramu existují čtyři odlišné typové situace, které mohou ovlivnit volbu strategické varianty. (Sedláčková, 2006)

Grafické schéma SWOT diagramu je zobrazeno na obrázku 8.

Obrázek 8: SWOT diagram

<i>Vnitřní faktory</i>	Strengths <i>Silné stránky</i>	Threats <i>Hrozby</i>	<i>Vnější faktory</i>
	Weaknesses <i>Slabé stránky</i>	Opportunities <i>Příležitosti</i>	

Zdroj: vlastní zpracování dle Managementmania, 2015

Strategie SO – okolí podniku nabízí příležitosti a zároveň má i silné stránky. Tato strategie se považuje za nejpříznivější pro podnik a měla by být růstově až agresivně orientována. (Sedláčková, 2006)

Strategie ST – silné stránky podniku jsou podrobeny nepřízní okolí. Tato strategie se soustředí na silné stránky, které by měly být maximalizovány, zatímco hrozby eliminovány. Důležité je hrozby zavčas identifikovat a za pomoci silných stránek je přeměnit v příležitosti. (Sedláčková, 2006)

Strategie OW – podnik má mnoho příležitostí a zároveň slabé stránky, a proto má být využito této strategie, která má snahu eliminovat slabé stránky za pomoci příležitostí. (Sedláčková, 2006)

Strategie WT – podnik má mnoho slabých stránek a zároveň mnoho hrozeb z okolí. Tato strategie je minimalizační, jelikož se orientuje na eliminaci jak slabých stránek, tak i rizik. (Sedláčková, 2006)

4.2 SWOT analýza společnosti VETO CZ

SWOT analýza společnosti je zobrazena na obrázku 9, který následuje. SWOT analýza vyplynula z analýzy okolí a finanční analýzy společnosti.

Obrázek 9: SWOT diagram společnosti VETO CZ

Vnitřní faktory	<p>Strengths (Silné stránky)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Dlouhodobá působnost na regionálním trhu ▪ Stálí obchodní partneři ▪ Stálí a kvalitní zaměstnanci ▪ Zázemí rodinné firmy ▪ Dobré vztahy uvnitř společnosti ▪ Poskytování kompletních služeb ▪ Individuální přístup k zákazníkovi ▪ Doby obratu krátkodobých závazků převyšují doby obratu pohledávek ▪ Optimalizace zásob ▪ Snižování výše investičního úvěru 	<p>Threats (Hrozby)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Zvyšování konkurence ▪ Přesycenost trhu ▪ Legislativa – růst DPH ▪ Intervence ČNB 	Vnější faktory
	<p>Weaknesses (Slabé stránky)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Malá propagace ▪ Nízké povědomí o společnosti mimo region ▪ Častý záporný výsledek hospodaření ▪ Záporné, případně velmi nízké hodnoty jednotlivých rentabilit ▪ Dlouhodobě nízké hodnoty ukazatelů likvidity, zejména pohotové a hotovostní ▪ Vysoká hodnota koeficientu zadluženosti ▪ Snižující se produktivita práce ▪ Závislost na společnosti Peugeot ČR s.r.o. ▪ Malé portfolio produktů 	<p>Opportunities (Příležitosti)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Zvyšování objemu prodeje ▪ Atraktivita prodeje ▪ Zvyšování mezd a zaměstnanosti ▪ Sociální síť ▪ Rozšíření distribuční sítě 	

Zdroj: vlastní zpracování, 2015

Silné stránky

- **Dlouhodobá stálost** jak obchodních partnerů, tak zaměstnanců.
- **Poskytování kompletních služeb zákazníkovi** – prodej nových, případně ojetých vozů, kdy je zákazníkovi sjednán i spotřebitelský úvěr a dále je zákazníkovi poskytován jak záruční, tak i pozáruční servis vozů. V případě koupě nového (i ojetého) vozu u společnosti VETO CZ je možné využití nákupu „na protiúčet“. To znamená, že společnost umožňuje snížení prodejní ceny nového (i ojetého) vozu tím, že od zákazníka odkoupí vůz starý. Dojde tedy ke snížení ceny o výkupní cenu za starý vůz.
- **Individuální přístup k zákazníkovi** – snaha společnosti plně uspokojovat zákaznickovy zájmy, aby se s důvěrou na společnost obrátil kdykoliv znovu, případně doporučil dalším potenciálním zákazníkům. Zejména se jedná o přímý kontakt se zákazníkem a zodpovězení všech jeho otázek. Typickým příkladem je testovací jízda, kdy si může zákazník vyzkoušet, jak by mu daný vůz vyhovoval. Nejedná se o pouhou projížďku. Při tomto typu projížďky se s každým zákazníkem zastaví prodejce u čerpací stanice, aby mu prodejce vysvětlil, jak se tankuje a případně další nezbytnosti týkající se bezpečného provozu vozidla.
- **Optimalizace zásob** – z horizontální analýzy vyplynulo, že dochází k postupnému snižování zásob. Důvodem tohoto snižování je snaha společnosti disponovat pouze takovým množstvím „zboží na skladě“ (nové vozy, náhradní díly), které je dostačující k tomu, aby byla společnost schopna uspokojit přání svých zákazníků.
- **Snižování investičního úvěru** – postupné snižování dlouhodobého investičního úvěru od Komerční banky a.s., který byl 31. 12. 2013 v zůstatkové hodnotě 597 tis. Kč.

Slabé stránky

- **Nedostatečná propagace a povědomí o společnosti** – společnost v současnosti využívá pouze webových stránek www.veto.peugeot.cz jakožto autorizovaný dealer značky Peugeot, kde je propagován na celorepublikové úrovni a i vzhled těchto webových stránek je jednotný s ostatními dealery značky Peugeot. Dále už je společnost zaregistrována pouze na portálech firmy.cz, sauta.cz a

auto-moto.cz, přes které má vytvořenou internetovou doménu www.veto.sluzby.cz.

- **Časté i záporné výsledky hospodaření** v letech 2009 až 2013 (kromě roku 2011), které výrazně ovlivňují ukazatele rentability, jež ve zmiňovaných obdobích dosahovaly velmi nízkých hodnot, případně záporných hodnot. Zároveň je s negativním výsledkem hospodaření propojena hodnota koeficientu zadluženosti, která převyšuje doporučené rozmezí po celé sledované období. (Negativní výsledky hospodaření běžného účetního období byly pokryty nerozděleným výsledkem hospodaření minulých let a docházelo tedy ke snižování vlastního kapitálu.)
- Dále společnost trvale vykazuje **sníženou pohotovou a hotovostní likviditu**, jež vyplývá ze skutečnosti, že stav zásob (vozy určené k prodeji) je trvale kryt navýšeným stavem z obchodních závazků vůči dodavatelům, což je umožněno v rámci uzavřených dodavatelských podmínek.
- Také ve společnosti dochází k **poklesu produktivity práce**, která má souvislost se snížením počtu zakázek a nedostatečným využíváním pracovníků.
- **Závislost na společnosti Peugeot ČR s.r.o.** – společnost VETO CZ se musí řídit ceníky společnosti Peugeot ČR s.r.o. a poskytování slev a dalších služeb zákazníkovi je možné pouze v rámci smluvních podmínek, které jsou uzavřené s touto společností. Dále je společnost zavázána k propagaci autorizovaného prodeje vozů značky Peugeot na webových stránkách, které mají jednotný vzhled v celé republice. (Veverková, 2015)
- **Malé portfolio produktů** – společnost je autorizovaným prodejcem a servisem značky vozů Peugeot. Dále pouze v rámci své vedlejší činnosti se zaměřuje na prodej svých předváděcích vozů, ojetých vozů (především značky Peugeot) a servis i jiných značek.

Hrozby

- **Zvyšování konkurence** – především autorizovanými prodejci jiných značek vozů v okrese Písek, případně v Jihočeském kraji. Tito potenciální alternativní konkurenti mohou využívat boje pomocí nižších cen jejich značek vozů, případně nižších cen za ostatní služby.
- **Přesycenost trhu** – v současnosti se v každém kraji nachází oficiální dealer značky Peugeot a zároveň v každém kraji je dostupných mnoho jiných

alternativních autorizovaných prodejců jiných značek vozů, které disponují stejnými službami jako společnost VETO CZ (prodej ojetých vozů, zprostředkování spotřebitelského úvěru a další).

- **Intervence ČNB** – oslabování koruny vůči Euru má negativní dopad na ceny nových vozů, dochází totiž k nárůstu jejich cen a tedy k možnému snížení množství potenciálních zákazníků u prodeje nových vozů.
- **Negativní vývoj sazeb DPH** – s nárůstem sazby DPH dochází k navyšování cen vozů a tyto ceny mohou narůstat i o desítky procent. Může dojít ke snížení množství potenciálních zákazníků u prodeje vozů.

Příležitosti

- **Zvyšování objemu prodeje** – postupné rozšiřování množství variant vozů značky Peugeot, dochází tedy k širšímu rozpětí možných potenciálních zákazníků v prodeji jak nových vozů, tak i servisních služeb spojených s vyšším prodejem nových vozů.
- **Atraktivita prodeje** – vzrůst povědomí o poskytovaném zboží a službách, které jsou zákazníky vnímány jako kvalitní.
- **Zvyšování mezd a zaměstnanosti** – společnost je závislá na tržbách za prodej zboží a na tržbách za prodej vlastních výrobků a služeb. Je tedy především závislá na svých zákaznících a v případě zvyšování zaměstnanosti a nárůstu mezd lze očekávat postupné zvyšování tržeb společnosti jak za prodej vozů, tak i za poskytování servisních služeb.
- **Sociální sítě** – zvyšující zájem obyvatelstva o sociální sítě a možnost využití propagace společnosti za pomoci těchto sítí, které nepředstavují pro společnost vysokou finanční nákladovost.
- **Vznik dalších distribučních řetězců** – rozšíření pole působnosti společnosti VETO CZ do dalšího regionu.

Pro společnost VETO CZ by bylo vhodné využití strategie OW. Společnost by se měla zaměřit na potlačování svých slabých stránek za pomoci příležitostí na trhu.

5 Vlastní návrhy

Návrhy a další možná opatření na zlepšení ekonomické situace společnosti VETO CZ jsou vyvozeny z finanční analýzy a SWOT analýzy společnosti, které jsou obsaženy v rámci této bakalářské práce. Některé zmiňované návrhy na sebe navazují.

Vlastní webové stránky

První návrh pro společnost se týká vylepšení propagace za pomoci vlastních webových stránek, kde by společnost lépe propagovala své vedlejší činnosti. Společnost pro propagaci vedlejších činností doposud využívá webové stránky www.veto.sluzby.cz, které jsou vytvořeny přes internetový portál auto-moto.cz. Tyto webové stránky slouží pouze ke zjištění otevírací doby a kontaktních údajů, dále je zde uveden přehled nabízených činností společnosti a možnost kontaktování při vyplnění kontaktního formuláře. Společnost je také zaregistrována na portálu firmy.cz a ojeté vozy nabízí přes portál sauto.cz. Proto by bylo vhodné vytvořit **vlastní webové stránky** od osoby, případně společnosti, která se touto činností zabývá a má již určité zkušenosti s tvorbou webových stránek. Z důvodu vysoké konkurence na trhu by autorka doporučila, aby na nově vytvořených stránkách bylo následující:

- Stručná historie společnosti z důvodu obeznámení potenciálních zákazníků o tom, že společnost má určitou tradici a nejedná se o podvodnou společnost.
- Adresa, kde společnost nabízí své služby a provozní doba.
- Kontaktní formulář, kde by potenciální zákazníci mohli vytvořit dotaz a došlo by tedy ke zlepšení komunikace mezi potenciálním zákazníkem a společností,
- Vytvoření aplikace „webový bazar“. Za prvé by byl vytvořen formulář, kde by potenciální zákazník zadal parametry požadovaného vozu a maximální cenu, jakou je ochoten za vůz v daných parametrech zaplatit. Pokud by se daný vůz objevil u prodejce, tak by automaticky danému potenciálnímu zákazníkovi přišel e-mail, že vozidlo, dle jeho parametrů, je dostupné v dané cenové relaci, kterou zadal při vyplňování formuláře. Tím by se zároveň mohlo lépe zjišťovat to, o jaké vozy je největší zájem a případně orientovat nákup ojetých vozů především dle této aplikace. Za druhé by byly nafoceny všechny dostupné ojeté vozy a popsán jejich stav, parametry a cena, které jsou v momentální nabídce autobazaru.

- Vytvoření aplikace „*hodnocení spokojenosti*“, která by opět podpořila zvýšení důvěryhodnosti u potenciálních zákazníků.
- Vytvoření odkazu na webovou stránku společnosti, která je vytvořena společností Peugeot ČR s.r.o. v rámci autorizovaného prodeje značky Peugeot.

Vykalkulované počáteční náklady spojené s vytvořením nových webových stránek jsou zobrazeny v tabulce 14.

Tabulka 14: Vyčíslení nákladů spojených s realizací nové webové stránky společnosti VETO CZ

Jednotlivé činnosti tvorby webové stránky za pomoci specializované osoby zabývající se tvorbou webových stránek	Cena v Kč
<i>Definice cílů a persony na základě identifikace potenciálních zákazníků</i>	0
<i>Vytvoření informační architektury a prototypu</i>	18 000
<i>Vytvoření originální grafiky</i>	2 000
<i>Zaplnění požadovaným obsahem</i>	1 000
<i>Spuštění testovacího režimu</i>	0
<i>Spuštění definitivní verze webových stránek</i>	0
<i>Zaškolení obsluhy v dané společnosti</i>	1 000
<i>Doladění stránek</i>	1 000
Celková cena	23 000

Zdroj: vlastní zpracování dle Lejsek, 2015

Z tabulky číslo 14 je patrné, že náklady spojené s vytvořením nového webu společnosti by celkem činily 23 000 Kč. Tato částka je pouze orientační a vznikla po konzultaci s osobou, jež se zabývá tvorbou webových stránek pouze v rámci své vedlejší podnikatelské činnosti. Cenové rozmezí je různorodé dle různých osob, případně společností, které vytvářejí webové stránky.

Reklamní bannery

I druhý návrh se týká zlepšení propagace vedlejších činností na internetu. Bylo by vhodné vytvořit **reklamní bannery**, které by se objevovaly na stránkách týkajících se motoristických portálů, případně na webových stránkách místních radií. Tabulka 15 zobrazuje ceník Free Rádia, díky níž si můžeme představit, jak vysoké by musely být náklady na tento typ reklamy.

Tabulka 15: Ceník reklamního banneru na webu Free Rádia

Typ	Počet zobrazení	Celková cena bez DPH v Kč	Přepočtená cena za tisíc zobrazení bez DPH v Kč
<i>Freeweb Mini</i>	25 000	3 107	124
<i>Freeweb Classic</i>	50 000	5 107	102
<i>Freeweb Max</i>	100 000	7 107	71

Zdroj: vlastní zpracování dle Freeradio, 2015

Z tabulky číslo 15 vyplývá, že průměrné náklady na reklamu ve formě reklamního banneru umístěného na motoristickém webu či webu rádia by společnost přišly na 5 107 Kč při zobrazení daného banneru 50 000 krát.

Sociální sítě

Třetím návrhem z hlediska zlepšení propagace společnosti je větší využití sociálních sítí, které jsou v současnosti pro většinu populace nedílnou součástí života. Společnost v současnosti využívá pouze sociální síť **Twitter**, která je ve světě považována jako nejrychlejší médium sloužící k šíření zpráv. Informace se zde šíří pomocí krátkých zpráv, které bývají doplněné fotografií. Tento typ zprávy je označován slovem „tweet“. Ačkoliv je tato síť nejrychlejší médiem v šíření zpráv, tak v České republice jejich aktivních uživatelů spíše ubývá, z důvodu boomu sociálních sítí **Facebook** a **Instagram**. Instagram umožňuje sdílení fotografií, ke kterým je možné připojit krátký komentář. Z důvodu nízkého působení na sociálních sítích by autorka společnosti doporučila vytvoření *facebookové stránky společnosti* a i *uživatelského profilu společnosti na Instagramu*. Náklady na tento typ propagace nelze v peněžní hodnotě vyjádřit, jelikož obě dvě zmiňované varianty jsou dostupné zdarma a není ani nutné, aby měla spravující osoba výrazné zkušenosti s multimédií. Stačí tedy pouze ovládat základní dovednosti. Bylo by vhodné, aby tyto dvě nové sociální sítě spravovala stejná osoba, která spravuje profil společnosti na sociální síti Twitter, hlavně z důvodu vzájemné návaznosti těchto sítí. (Ve společnosti je Twitter spravován spoluzakladatelem a jednatelem společnosti panem Václavem Veverkou.) Dále nutno podotknout, že společnost sice může disponovat uživatelskými profily na sociálních sítích jako je Twitter, Facebook či Instagram, avšak nejpodstatnější je neustálá aktualizace těchto profilů, aby se profil stával zajímavější pro potenciální zákazníky a došlo k rozšiřování povědomí o společnosti.

Zavedení vlastního mobilního servisu

Dalším návrhem vedoucím ke zlepšení situace společnosti VETO CZ je zavedení vlastního mobilního servisu, čímž by se rozšířilo portfolio servisu společnosti. Znamenalo by to poskytování asistence u menších poruch vozidel všech značek přímo na místě problému v regionu Písek.

Společnost jako koncesionář světové značky vozů Peugeot poskytuje mobilní servis v rámci Peugeot Assistant. Nemůže-li poškozené vozidlo značky Peugeot dojet na servisní místo a nachází-li se v okolí Písku, je společnost kontaktována. VETO CZ následně řeší buď jen odtah vozidla, nebo i opravu odtahovaného vozidla. (Veverková, 2015)

Dobrymi argumenty pro zavedení této služby jsou následující:

- Zkušenosti společnosti s mobilním servisem v rámci služeb Peugeot Assistant.
- Zrealizování této služby by nepředstavovala pro společnost příliš vysokou počáteční investici.
- Po zařazení služby vlastního mobilního servisu všech značek by došlo k lepšímu využití jak zaměstnanců, tak i dlouhodobého majetku společnosti.
- Dosavadní špatné výsledky hospodaření by s rozšířením portfolia služeb mohly snižovat a společnost by opět dosahovala kladných rentabilit, snižovala svoji zadluženost, tím by si upevnila pozici na trhu.

Nejprve by však musela veřejnost získat povědomí o této nabízené službě. Pokud by se společnost rozhodla využít předchozích návrhů na zlepšení propagace pomocí sociálních sítí, tak by náklady na rozšíření portfolia služeb byly nulové, případně by dosahovaly velmi nízkých hodnot.

Rozšíření pole působnosti do dalšího regionu

Další možnou alternativou vedoucí ke zlepšení situace společnosti VETO CZ je rozšíření pole působnosti do dalšího regionu. Avšak existuje zde překážka spojená s tím, že autorizovaný prodej značky vozů Peugeot má zastoupení již ve všech regionech České republiky a tito autorizovaní prodejci (koncesionáři), stejně jako společnost VETO CZ, jsou chráněnými koncesionáři značky Peugeot.

Pokud by tedy chtěla společnost rozšířit pole své působnosti do dalšího regionu, musela by přistoupit k odkoupení od některého existujícího koncesionáře firmy Peugeot ČR s.r.o. Tato možnost je však velice finančně nákladnou investicí, na kterou VETO CZ nemá dostatek finančních prostředků a jedinou možností by bylo využití cizích zdrojů, čímž by ovšem došlo k nárůstu zadluženosti společnosti VETO CZ, což v současnosti není pro společnost vhodné.

Rozšíření stávajícího prodeje o další světovou značku vozů

Další zmíněnou možností je rozšíření stávajícího prodeje vozů o další světovou značku vozů. Problémem pro zrealizování tohoto návrhu je současná koncesionářská smlouva s firmou Peugeot ČR s.r.o., která by musela být přepracována a přijata ze strany firmy Peugeot ČR s.r.o. Další překážkou je nalezení vhodného partnera. Jelikož převážná většina nejprodávanějších světových značek vozů má již zastoupení (svého autorizovaného prodejce) v okrese Písek, případně v Jihočeském kraji. Nalezení vhodného partnera by bylo nelehkým úkolem. Grafické schéma složení vozového parku osobních automobilů v ČR k 31. 12. 2014 je zobrazeno v příloze B.

Kdyby došlo k vyřešení prvních dvou překážek, tak ještě zbývá třetí překážka, a to, že realizace tohoto návrhu by opět představovala vysokou počáteční investici spojenou s nutností rozšíření stávajícího autosalonu a zároveň jeho dočasné omezení.

Rozšíření provozu by nebylo vhodné z důvodu vysoké finanční nákladnosti, která by byla pro společnost VETO CZ nepřijatelná, hlavně z toho důvodu, že společnost má po celé sledované období vyšší míru koeficientu zadluženosti, kterou se pokouší snižovat.

Možné finanční přínosy plynoucí z návrhů uvedených v této kapitole nejsou v peněžních jednotkách lehce vyjádřitelné převážně z důvodu toho, že nelze předem stanovit, jak tyto návrhy přesně ovlivní vývoj tržeb společnosti VETO CZ. Záměrem těchto návrhů je především zvýšení objemu prodeje jak nových a ojetých vozů, tak i servisních služeb. Tyto tržby by přispěly k tomu, aby společnost dosahovala kladného výsledku hospodaření za běžné účetní období.

Závěr

Cílem této bakalářské práce bylo zhodnotit ekonomickou situaci společnosti VETO CZ a stanovit návrhy, které by přispěly ke zlepšení ekonomické situace společnosti v budoucnosti. Z tohoto důvodu bylo v této práci především využito finanční analýzy pro zhodnocení finanční situace společnosti a SWOT analýzy, ve které byly uvedeny silné a slabé stránky, ale také možné příležitosti a hrozby společnosti

Práce byla zaměřena na zhodnocení ekonomické situace společnosti VETO CZ za období 2009 až 2013, jelikož údaje související s rokem 2014 nebyly k dispozici v době zpracovávání této bakalářské práce.

V textu se prolínala teoretická část s částí praktickou, což přispělo k snadné a přehledné formulaci skutečností týkajících se společnosti.

V první kapitole byly uvedeny základní informace o společnosti VETO CZ, které se týkaly jak charakteristiky, tak historie a organizační struktury společnosti. Druhá kapitola této práce se věnovala analýze okolí podniku, která byla nejprve uvedena teoreticky a následně z hlediska praxe.

Obsah třetí kapitoly byl soustředěn na finanční analýzu podniku. V celé kapitole se prolínala teoretická část s částí praktickou. Pro zjištění finanční situace společnosti bylo využito horizontální a vertikální analýzy a analýzy poměrových ukazatelů. Výsledky daných analýz byly doplněny komentářem, který se týkal jejich vývoje v letech 2009 až 2013. V závěru této kapitoly byla finanční situace společnosti shrnuta do celkového zhodnocení finanční situace společnosti VETO CZ.

Předposlední kapitola byla zaměřena na SWOT analýzu. Nejprve byla popsána z hlediska teorie a poté tyto teoretické poznatky byly využity k vytvoření SWOT diagramu společnosti VETO CZ, který vycházel z již zpracované analýzy okolí a finanční analýzy společnosti.

Pátá a zároveň poslední kapitola vycházela z kapitol předchozích a jejím záměrem bylo vytvořit návrhy, které by vedly ke zlepšení ekonomické situace společnosti VETO CZ. Konkrétně byly tyto návrhy zaměřeny především na zlepšení propagace společnosti, jelikož jí společnost doposud nevěnovala dostatečnou pozornost a dále na rozšíření portfolia služeb o „mobilní servis“. Důvodem těchto doporučení bylo zvýšení povědomí

potenciálních zákazníků o společnosti, které by mohlo vést ke zvýšení tržeb společnosti. Tržby společnosti ve většině zmiňovaných obdobích nedosahovaly dostatečné úrovně, a proto společnost vykazovala negativní výsledek hospodaření. Tento výsledek ovlivňoval zásadně ukazatele rentability. Představené návrhy by mohly být nápomocny ke zlepšení celkové ekonomické situace společnosti VETO CZ.

Seznam tabulek

Tabulka 1: Vývoj sazeb DPH v České republice.....	19
Tabulka 2: Horizontální analýza aktiv společnosti VETO CZ.....	27
Tabulka 3: Vertikální analýza aktiv společnosti VETO CZ.....	29
Tabulka 4: Horizontální analýza pasiv společnosti VETO CZ.....	31
Tabulka 5: Vertikální analýza pasiv společnosti VETO CZ.....	33
Tabulka 6: Horizontální analýza výkazu zisku a ztráty společnosti VETO CZ.....	36
Tabulka 7: Vertikální analýza výkazu zisku a ztráty společnosti VETO CZ.....	38
Tabulka 8: Ukazatele rentability společnosti VETO CZ.....	42
Tabulka 9: Ukazatele likvidity společnosti VETO CZ.....	46
Tabulka 10: Ukazatele aktivity společnosti VETO CZ.....	49
Tabulka 11: Ukazatele zadluženosti společnosti VETO CZ.....	52
Tabulka 12: Průměrný počet pracovníků společnosti VETO CZ.....	54
Tabulka 13: Ukazatele produktivity práce společnosti VETO CZ.....	54
Tabulka 14: Vyčíslení nákladů spojených s realizací nové webové stránky společnosti VETO CZ.....	66
Tabulka 15: Ceník reklamního banneru na webu Free Rádía.....	67

Seznam obrázků

Obrázek 1: Grafické schéma členění okolí podniku dle Jaucha a Gluecka	13
Obrázek 2: Vývoj HDP v České republice v letech 2007 – 2014	17
Obrázek 3: Vývoj obecná míry nezaměstnanosti v České republice v letech 2007 – 2014	18
Obrázek 4: Vývoj měnového kurzu CZK/EUR v letech 2007 - 2014	18
Obrázek 5: Grafické znázornění struktury aktiv společnosti VETO CZ	30
Obrázek 6: Grafické znázornění struktury pasiv společnosti VETO CZ.....	34
Obrázek 7: Grafické znázornění podílu jednotlivých tržeb společnosti VETO CZ na celkovém obratu.....	39
Obrázek 8: SWOT diagram	60
Obrázek 9: SWOT diagram společnosti VETO CZ.....	61

Seznam použitých zkratk

a.s. – akciová společnost

atd. – a tak dále

ČNB – Česká národní banka

ČR – Česká republika

dl. – dlouhodobé

DHM – dlouhodobý hmotný majetek

DNM – dlouhodobý nehmotný majetek

DPH – daň z přidané hodnoty

EAT – čistý zisk

EBIT – zisk před zdaněním a nákladovými úroky

HDP – hrubý domácí produkt

např. – například

ROA – rentabilita aktiv

ROCE – rentabilita investovaného kapitálu

ROE – rentabilita vlastního kapitálu

ROS – rentabilita tržeb

s.r.o. – společnost s ručením omezeným

tis. – tisíc

tzv. – takzvané

Seznam použité literatury

Monografická publikace

BLAHA, Zdenek Sid a JINDŘICHOVSKÁ, Irena. *Jak posoudit finanční zdraví firmy*. 3., rozš. vyd. Praha: Management Press, 2006. 194 s. ISBN 80-7261-145-3

DAVID, Fred. *Strategic Management Concepts and Cases*. 13th ed. Pearson Prentice Hall, 2010. 685 s. ISBN 13: 978-0-13- 612098-8

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

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

JAUCH, Lawrence R. a GLUECK, William F. *Business Policy and Strategic Management*. 5th ed. New York: Mc Graw - Hill, 1988. 940 s. ISBN 0071005074

KEŘKOVSKÝ, Miloslav a Oldřich VYKYPĚL. *Strategické řízení: Teorie pro praxi*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2002. 167 s. ISBN 80-7179-578-X

KISLINGEROVÁ, Eva a Jiří HNILICA. *Finanční analýza - krok za krokem*. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2005. 137 s. ISBN 80-7179-321-3

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

PINSON, Linda. *Anatomy of the Business Plan: The Step-by-Step Guide to Building a Business and Securing Your Company Future*. 7th ed. Tustin, CA: OUT OF YOUR MIND AND INTO THE MARKET PLACE™, 2008, p. 357. ISBN -13: 978-0944205-37-2

SEDLÁČEK, Jaroslav. *Finanční analýza podniku*. Dotisk 1. vyd. Brno: Computer Press, a.s., 2009. 147 s. ISBN 978-80-251-1830-6

SEDLÁČKOVÁ, Helena a Karel BUCHTA. *Strategická analýza*. 2. vyd. Praha: C. H. Beck, 2006. 121 s. ISBN 80-7179-367-1

SCHOLLEOVÁ, Hana. *Ekonomické a finanční řízení pro neekonomy*. 2., aktualiz. a rozš. vyd. Praha: Grada, 2012. 268 s. Expert. ISBN 978-80-247-4004-1

SYNEK, Miloslav a kol. Podniková ekonomika. 5. přepracované a dopl.vyd. Praha: C.H. Beck, 2010. 498 s. ISBN 978- 80-7400-336-3

VALACH, Josef a kol. Finanční řízení podniku. 2. vyd. Praha: Ekopress, 1999. 324 s. ISBN 80-86119-21-1

Internetové zdroje

Daně 2015: Třetí sazba DPH, omezení paušálu a vyšší slevy pro důchodce i rodiny. In: *Česká televize*. [online]. 2014. [cit. 27. 3. 2015] Dostupné z: <http://www.ceskatelevize.cz/ct24/ekonomika/296771-dane-2015-treti-sazba-dph-omezeni-pausalu-a-vyssi-slevy-pro-duchodce-i-rodiny/>

Hlavní makroekonomické ukazatele. In: *Český statistický úřad* [online]. 2015. [cit. 1. 4. 2015] Dostupné z: http://www.czso.cz/csu/czso/hmu_cr

Měnová politika. In: *Česká národní banka* [online]. 2015. [cit. 1. 4. 2015] Dostupné z: http://www.historie.cnb.cz/cs/menova_politika/prurezova_temata_menova_politika/1_ekonomicky_vyvoj_na_uzemi_ceske_republiky.html

Nabídka reklamního banneru na našem webu. In: *Freeradio* [online]. 2015. [cit. 1. 4. 2015]. Dostupné z: <http://www.freeradio.cz/reklama>

Oficiální server českého soudnictví. In: *Justice.cz: Oficiální server českého soudnictví* [online]. 2015 [cit. 1. 4. 2015]. Dostupné z: <https://or.justice.cz/ias/ui/rejstrik-firma?navez=veto+cz>

Složení vozového parku v ČR. In: *AutoSAP* [online]. 2015. [cit. 1. 4. 2015]. Dostupné z: <http://www.autosap.cz/zakladni-prehledy-a-udaje/slozeni-vozoveho-parku-v-cr/#strukturaOA-znacky>

SWOT analýza. In: *Managementmania*. [online]. 2013. [cit. 14. 3. 2015] Dostupné z: <https://managementmania.com/cs/swot-analyza>

VESELECKÝ, Zdeněk. Změny v DPH matou podnikatele za posledních 20 let už šestkrát. In: *Podnikatel*. [online]. 2014. [cit. 27. 3. 2015]. Dostupné z: <http://www.podnikatel.cz/clanky/zmeny-v-dph-matou-podnikatele-za-poslednich-let-uz-sestkrat/>

Ostatní zdroje

- Téma: Společnost VETO CZ s.r.o.

Rozhovor s paní Ing. Marií VEVERKOVOU, hlavní ekonomkou společnosti VETO CZ s.r.o., Veselíčko, leden – duben 2015.

- Téma: Kalkulace ceny webových stránek

Rozhovor s panem Lukášem LEJSKEM, tvůrcem webových stránek v rámci své vedlejší podnikatelské činnosti, České Budějovice, duben 2015

Účetní výkazy společnosti VETO CZ s.r.o. z let 2009 – 2013

Seznam příloh

Příloha A: Organizační schéma společnosti VETO CZ

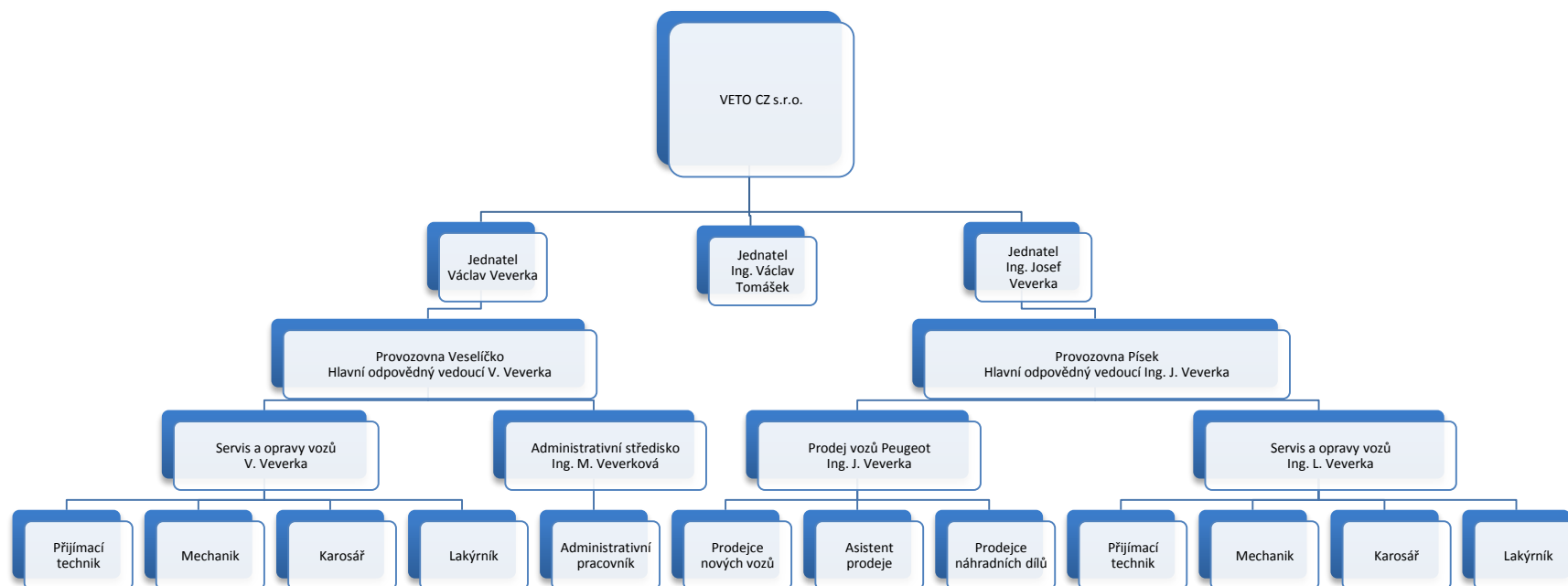
Příloha B: Složení vozového parku dle značky osobních automobilů v ČR k 31. 12. 2014

Příloha C: Vybrané položky aktiv rozvahy společnosti VETO CZ v letech 2009 až 2013

Příloha D: Vybrané položky pasiv rozvahy společnosti VETO CZ v letech 2009 až 2013

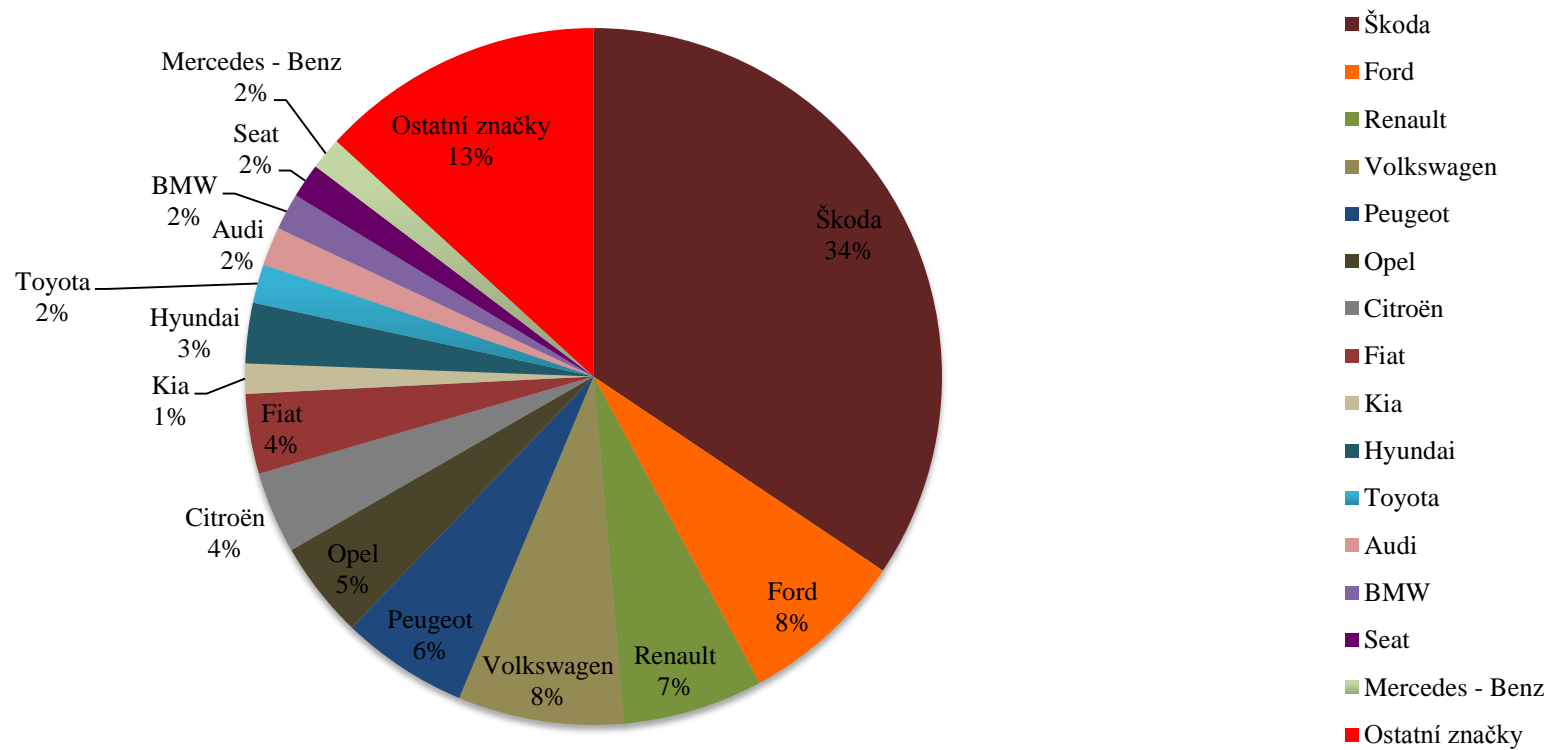
Příloha E: Vybrané položky výkazu zisku a ztrát společnosti VETO CZ v letech 2009 až 2013

Příloha A: Organizační schéma společnosti VETO CZ



Zdroj: vlastní zpracování dle Veverková, 2015

Příloha B: Složení vozového parku dle značky osobních automobilů v ČR k 31. 12. 2014



Zdroj: vlastní zpracování dle AutoSAP, 2015

Příloha C: Vybrané položky aktiv rozvahy společnosti VETO CZ v letech 2009 až 2013

ROZVAHA (v tisících Kč)					
AKTIVA	2009	2010	2011	2012	2013
Aktiva celkem	41521	37847	37524	36548	32858
Dlouhodobý majetek	26106	24937	24299	23795	22314
Dlouhodobý nehmotný majetek	2	3	5	11	3
- Jiný dlouhodobý nehmotný majetek	2	3	5	11	3
Dlouhodobý hmotný majetek	26104	24934	24293	23785	22311
- Pozemky	12763	12763	11456	11456	11456
- Stavby	7100	6603	5607	5165	4740
- Samostatné movité věci a soubory movitých věcí	3152	2808	3004	3294	2571
- Nedokončený dlouhodobý hm. majetek	0	27	1850	1850	1881
- Oceňovací rozdíl k nabytému majetku	3089	2732	2376	2020	1663
Oběžná aktiva	14077	11737	12645	12219	10136
Zásoby	11511	9725	10637	10282	8783
- Materiál	2625	2322	2625	2341	2027
- Nedokončená výroba a polotovary	36	38	25	39	81
- Zboží	8431	6945	7568	7482	6675
- Poskytnuté zálohy na zásoby	420	420	420	420	0
Dlouhodobé pohledávky	8	14	14	14	11
- Jiné pohledávky	8	14	14	14	11
Krátkodobé pohledávky	1567	1623	1770	1811	1202
- Pohledávky z obchodních vztahů	1265	1021	1022	996	709
- Stát – daňové pohledávky	163	71	12	309	107
- Krátkodobé poskytnuté zálohy	124	180	188	88	94
- Jiné pohledávky	16	350	548	418	293
Krátkodobý finanční majetek	990	376	224	112	141
- Peníze	517	274	164	108	110
- Účty v bankách	473	102	60	4	31
Časové rozlišení (Ostatní aktiva)	1337	1172	581	534	407
Náklady příštích období	671	315	185	92	82
Příjmy příštích období	666	858	396	442	326

Zdroj: vlastní zpracování dle účetních výkazů společnosti VETO CZ, 2015

Příloha D: Vybrané položky pasiv rozvahy společnosti VETO CZ v letech 2009 až 2013

ROZVAHA (v tisících Kč)					
PASIVA	2009	2010	2011	2012	2013
Pasiva celkem	41521	37847	37524	36548	32858
Vlastní kapitál	13279	13231	13262	11750	11326
Základní kapitál	10740	10740	10740	10740	10740
Rezervní fond, nedělitelný fond, ostatní fondy, fond ze zisku	463	463	463	500	500
- <i>Zákonný rezervní fond/Nedělit. fond</i>	463	463	463	500	500
Výsledek hospodaření minulých let	2752	2076	1320	1257	511
Výsledek hospodaření běžného účetního období	-676	-49	739	-746	-425
Cizí zdroje	27820	24063	23603	24665	21373
Rezervy	0	0	0	0	0
Dlouhodobé závazky	2955	4000	4391	6922	6165
- <i>Závazky z obchodních vztahů</i>	0	1074	1465	2761	3203
- <i>Závazky vůči společníkům a členům družstva</i>	0	0	0	0	303
- <i>Dlouhodobé směnky k úhradě</i>	29	0	0	0	0
- <i>Jiné dlouhodobé závazky</i>	2500	2500	2500	3734	2233
- <i>Odložený daňový závazek</i>	426	426	426	426	426
Krátkodobé závazky	14080	11002	11194	10482	9528
- <i>Závazky z obchodních vztahů</i>	12836	9829	9463	9479	8294
- <i>Závazky ke společníkům, členům družstva a účast. sdružení</i>	51	60	44	225	44
- <i>Závazky k zaměstnancům</i>	319	358	347	357	294
- <i>Závazky za SP a ZP</i>	205	238	229	217	180
- <i>Stát – daňové závazky a dotace</i>	45	414	389	54	287
- <i>Krátkodobé přijaté zálohy</i>	624	77	657	49	358
- <i>Dohadné účty pasivní</i>	0	26	12	50	71
- <i>Jiné závazky</i>	0	0	53	51	0
Bankovní úvěry a výpomoci	10785	9062	8017	7261	5679
- <i>Bankovní úvěry dlouhodobé</i>	10785	9062	8017	6251	5697
- <i>Krátkodobé bankovní úvěry</i>	0	0	0	1000	0
Časové rozlišení (Ostatní pasiva)	422	553	660	132	159
Výdaje příštích období	110	217	225	132	159
Výnosy příštích období	312	336	435	0	0

Zdroj: vlastní zpracování dle účetních výkazů společnosti VETO CZ, 2015

Příloha E: Vybrané položky výkazu zisku a ztráty společnosti VETO CZ v letech 2009 až 2013

VÝKAZ ZISKU A ZTRÁTY (v tisících Kč)					
	2009	2010	2011	2012	2013
Tržby za prodej zboží	53421	57636	60222	42999	46781
Náklady vynaložené na prodané zboží	47708	51032	54221	38493	43333
Obchodní marže	5713	6604	6001	4506	3448
Výkony	16643	16736	21113	16433	17037
- Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb	15987	15826	18455	15801	16049
- Změna stavu vnitropodnikových zásob vlastní výroby	-85	3	-14	15	42
- Aktivace	741	907	2672	617	947
Výkonová spotřeba	12737	12610	13643	11525	11474
- Spotřeba materiálu a energie	9632	9883	10742	9096	9349
- Služby	3105	2727	2901	2429	2124
Přidaná hodnota	9619	10730	13472	9414	9011
Osobní náklady	7686	8229	9020	8454	8301
- Mzdové náklady	5388	5820	6422	6081	5963
- Náklady na SP a ZP	1776	1952	2141	1936	1854
- Sociální náklady	522	457	457	437	484
Daně a poplatky	70	70	75	65	63
Odpisy dlouhodobého nehmotného majetku a dlouhodobého hmotného	2503	1926	2112	2212	1797
Tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu	2542	3705	6358	6004	7926
- Tržby z prodeje dlouhodobého majetku	1081	2220	5079	4758	7071
- Tržby z prodeje materiálu	1461	1485	1279	1246	856
Ostatní provozní výnosy	1244	242	645	841	436
Ostatní provozní náklady	627	512	656	472	322
Provozní výsledek hospodaření	231	622	1356	-253	-15
Výnosové úroky	1	1	18	26	14
Nákladové úroky	848	661	576	613	481
Ostatní finanční výnosy	95	138	259	243	258
Ostatní finanční náklady	156	148	148	137	182
Finanční výsledek hospodaření	-907	-671	-447	-481	-391
Daň z příjmu za běžnou činnost	0	0	171	12	19
- Splatná	0	0	171	12	19
- Odložená	0	0	0	0	0
Výsledek hospodaření za běžnou činnost	-676	-49	739	-746	-425
Výsledek hospodaření před zdaněním	-676	-49	910	-734	-406
Výsledek hospodaření po zdanění	-676	-49	739	-746	-425

Zdroj: vlastní zpracování dle účetních výkazů společnosti VETO CZ, 2015

Abstrakt

MACHOVÁ, Kristýna. *Zhodnocení ekonomické situace podniku*. Bakalářská práce. Plzeň: Fakulta ekonomická ZČU v Plzni, s. 85, 2015

Klíčová slova: okolí podniku, finanční analýza, horizontální a vertikální analýza, analýza poměrových ukazatelů, SWOT analýza

Cílem této bakalářské práce je zhodnotit ekonomickou situaci společnosti VETO CZ s.r.o. a navrhnout opatření vedoucí ke zlepšení ekonomické situace společnosti. V práci je propojena teoretická část s částí praktickou. Nejprve je charakterizována společnost VETO CZ. Následně je stručně analyzováno okolí podniku, kde je pro praktickou část využito těch sektorů okolí podniku, které mají nejpodstatnější vliv na chod společnosti VETO CZ. Dále se práce věnuje finanční analýze, která je provedena za pomoci horizontální analýzy, vertikální analýzy a analýzy poměrových ukazatelů v rozmezí let 2009 až 2013. Předposlední kapitola je věnována SWOT analýze společnosti VETO CZ. Poslední kapitola vychází z kapitol předchozích a je zaměřena na návrhy, které by měly přispět ke zlepšení ekonomické situace společnosti VETO CZ.

Abstract

MACHOVÁ, Kristýna. *The Evaluatin of the Economic Situation of the Company*. Bachelor's thesis. Pilsen: Faculty of Economics, University of West Bohemia, p. 85, 2015

Key words: business environment, financial analysis, horizontal and vertical analysis, financial ratios analysis, swot analysis

The aim of this bachelor's thesis is to evaluate an economic situation of VETO CZ Ltd. company and propose measures which would lead to improvement of the economic situation of the company. In this thesis there is a practical part with a theoretical part connected. At the beggining there is the company VETO CZ characterized. Then a business environment analyzed and the most significant sectors which influence the company are used for further analysis. In the middle of this thesis there is financial analysis mentioned which is focused on horizontal analysis, vertical analysis and financial ratios analysis during the period 2009 to 2013. In the penultimate chapter there is SWOT analysis of the company VETO CZ described. The last chapter of this thesis builds on the previous chapters and focuses on proposals which would improve the economic situation of the company.