

Finanční řízení malého a středního podniku v současných podmínkách

Radek Hájek

Bakalářská práce
2012



Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně
Fakulta logistiky a krizového řízení

Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně
Fakulta logistiky a krizového řízení
Ústav logistiky
akademický rok: 2011/2012

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Radek HÁJEK**
Osobní číslo: **L09339**
Studijní program: **B 6208 Ekonomika a management**
Studijní obor: **Logistika a management**

Téma práce: **Finanční řízení malého a středního podniku
v současných podmínkách**

Zásady pro vypracování:

- 1. Definovat pojmy malého a středního podniku**
- 2. Zpracovat teoretické poznatky finančního řízení malého a středního podniku**
- 3. Analyzovat finanční řízení ve vybraném podniku**
- 4. Zhodnotit finanční řízení ve vybraném podniku**

Rozsah bakalářské práce:

Rozsah příloh:

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

Seznam odborné literatury:

[1] PAVELKOVÁ, Drahomíra; KNÁPKOVÁ, Adriana. Výkonnost podniku z pohledu finančního manažera. Praha : LINDE nakladatelství, 2005. 302 s. ISBN 80-86131-63-7.

[2] NÝVLTOVÁ, Romana; MARINIČ, Pavel. Finanční řízení podniku : Moderní metody a trendy. První vydání. Praha : Grada Publishing, 2010. 208 s. ISBN 978-80-247-3158-2.

[3] RŮŽIČKOVÁ, Petra. Finanční analýza : metody, ukazatele, využití v praxi. 4. rozšířené vydání. Praha : Grada Publishing, 2011. 144 s. ISBN 978-80-247-3916-8.

Další odborná literatura dle doporučení vedoucího bakalářské práce.

Vedoucí bakalářské práce:

Ing. Mgr. Pavel Zemánek

Ústav ekonomie

Datum zadání bakalářské práce:

15. prosince 2011

Termín odevzdání bakalářské práce:

11. května 2012

V Uherském Hradišti dne 22. února 2012


prof. Ing. Josef Polášek, Ph.D.
děkan




doc. Ing. Jaroslav Rašner, CSc.
ředitel ústavu

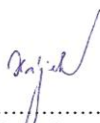
Prohlašuji, že

- beru na vědomí, že odevzdáním bakalářské práce souhlasím se zveřejněním své práce podle zákona č. 111/1998 Sb. o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (zákon o vysokých školách), ve znění pozdějších právních předpisů, bez ohledu na výsledek obhajoby;
- beru na vědomí, že bakalářská práce bude uložena v elektronické podobě v univerzitním informačním systému dostupná k prezenčnímu nahlédnutí, že jeden výtisk bakalářské práce bude uložen v archivu Fakulty logistiky a krizového řízení Univerzity Tomáše Bati ve Zlíně;
- byl/a jsem seznámen/a s tím, že na moji bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších právních předpisů, zejm. § 35 odst. 3;
- beru na vědomí, že podle § 60 odst. 1 autorského zákona má UTB ve Zlíně právo na uzavření licenční smlouvy o užití školního díla v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;
- beru na vědomí, že podle § 60 odst. 2 a 3 autorského zákona mohu užit své dílo – bakalářskou práci nebo poskytnout licenci k jejímu využití jen s předchozím písemným souhlasem Univerzity Tomáše Bati ve Zlíně, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše);
- beru na vědomí, že pokud bylo k vypracování bakalářské práce využito softwaru poskytnutého Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně nebo jinými subjekty pouze ke studijním a výzkumným účelům (tedy pouze k nekomerčnímu využití), nelze výsledky bakalářské práce využít ke komerčním účelům;
- beru na vědomí, že pokud je výstupem bakalářské práce jakýkoliv softwarový produkt, považují se za součást práce rovněž i zdrojové kódy, popř. soubory, ze kterých se projekt skládá. Neodevzdání této součásti může být důvodem k neobhájení práce.

Prohlašuji,

- že jsem na bakalářské práci pracoval/a samostatně a použitou literaturu jsem citoval/a. V případě publikace výsledků budu uveden/a jako spoluautor/ka;
- že odevzdaná verze bakalářské práce a verze elektronická nahraná do IS/STAG jsou totožné.

V Uherském Hradišti dne 26.3.2012


.....
podpis studenta/ky

ABSTRAKT

Obsahem bakalářské práce je provést analýzu finančního řízení malého a středního podniku v současných podmínkách. Teoretická část, která vychází z odborných zdrojů, literárních pramenů, se zaměřuje na definici malého a středního podniku a na finanční řízení malého a středního podniku v současných podmínkách. Praktická část se zaměřuje především na praktické využití a praktické příklady finančního řízení malého a středního podniku v současných podmínkách.

Klíčová slova: malý a střední podnik, finanční řízení, finanční analýza, ukazatele

ABSTRACT

The content of this work is to analyze the financial management of small and medium enterprises in the current conditions. The theoretical part that comes from specialized sources, literature sources, focuses on the definition of small and medium enterprises and financial management of small and medium enterprises in the current conditions. The practical part focuses mainly on practical applications and practical examples of financial management of small and medium enterprises in the current conditions.

Keywords: small and medium enterprises, financial management, financial analysis, indicators

Touto cestou bych rád poděkoval vedoucímu bakalářské práce panu Ing. Mgr. Pavlovi Zemánkovi za cenné rady a připomínky, za odborné vedení a pomoc při psaní této bakalářské práce.

Dále velmi děkuji paní Mgr. Ing. Daniele Furkové, vedoucí lékárny v Mostě, za čas, který mi věnovala a za pomoc při získávání podkladů a informací ke zpracování této bakalářské práce. Také bych chtěl mnohokrát poděkovat paní Bc. Jarmile Kaslové, majitelce účetní firmy, za ochotu a čas, který mi věnovala při konzultacích k finančnímu řízení podniků v současných podmínkách. Množství hodin, které mi při konzultacích věnovala, pro mě byly při psaní této bakalářské práce velkým přínosem.

Motto

„Dobrá díla jsou plodem dobrého charakteru, a protože je chvályhodnější příčina než následek, chval více dobrý charakter bez vzdělání než vzdělance bez charakteru.“

Leonardo da Vinci

OBSAH

ÚVOD	9
I TEORETICKÁ ČÁST	10
1 MALÝ A STŘEDNÍ PODNIK	11
1.1 DEFINICE PODNIKŮ	11
1.2 VÝZNAM MALÝCH A STŘEDNÍCH FIREM	13
1.3 MALÉ A STŘEDNÍ FIRMY V EU	14
1.4 PODMÍNKY PRO PODNIKÁNÍ	16
1.4.1 Podmínky pro podnikání v současnosti.....	17
1.4.2 Podmínky pro podnikání s výhledem do budoucna	18
1.5 PODPORA ROZVOJE MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ	19
1.5.1 Dokument Small Business Act na podporu malých a středních podniků.....	20
1.5.2 Programy podpory Ministerstva průmyslu a obchodu ČR	21
1.5.3 Programy podpory Ministerstva práce a sociálních věcí ČR	23
2 FINANČNÍ ŘÍZENÍ MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ	25
2.1 ÚVOD DO FINANČNÍHO ŘÍZENÍ	25
2.2 EKONOMIKA MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ	27
2.3 FINANČNÍ ŘÍZENÍ MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ	28
3 ZPRACOVÁNÍ TEORETICKÝCH POZNATKŮ MSP	30
3.1 SHROMAŽDOVÁNÍ STUDIJNÍHO MATERIÁLU	30
3.1.1 Shrnutí informací z publikace Podnikání malé a střední firmy.....	31
3.2 SHRUTÍ INFORMACÍ Z PUBLIKACE PODNIKÁNÍ MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ NA JEDNOTNÉM EVROPSKÉM TRHU	32
II PRAKTICKÁ ČÁST	34
4 METODY A POSTUPY FINANČNÍ ANALÝZY	35
4.1 METODY FINANČNÍ ANALÝZY	35
4.2 POSTUP PŘI FINANČNÍ ANALÝZE.....	36
5 FINANČNÍ ANALÝZA SPOLEČNOSTI HAJEK & PARTNERS	38
5.1 PŘEDSTAVENÍ SPOLEČNOSTI	38
5.2 STRUČNÁ ANALÝZA ODVĚTVÍ.....	40
5.2.1 Srovnání v čase.....	40
5.2.2 Srovnání s jinými podniky v odvětví	40

5.3	ANALÝZA MAJETKOVÉ STRUKTURY	41
5.4	ANALÝZA FINANČNÍ STRUKTURY	42
5.5	ANALÝZA POHLEDÁVEK A ZÁVAZKŮ PO LHŮTĚ SPLATNOSTI.....	44
5.6	ANALÝZA VÝNOSŮ	44
5.7	ANALÝZA NÁKLADŮ	45
5.8	ANALÝZA PŘIDANÉ HODNOTY	47
5.9	ANALÝZA CASH FLOW	48
5.10	ANALÝZA ČISTÉHO PRACOVNÍHO KAPITÁLU	50
5.11	POMĚROVÉ UKAZATELE.....	50
5.11.1	Analýza zadluženosti, majetkové a finanční struktury.....	51
5.11.2	Celková zadluženost.....	52
5.11.3	Míra zadluženosti	52
5.11.4	Krytí dlouhodobého majetku vlastním kapitálem	53
5.11.5	Krytí dlouhodobého majetku dlouhodobými zdroji	53
5.11.6	Analýza likvidity	54
5.11.7	Běžná likvidita	54
5.11.8	Pohotová likvidita	54
5.11.9	Hotovostní likvidita.....	55
5.11.10	Analýza rentability	55
5.11.11	Rentabilita tržeb (Return On Sales – ROS).....	55
5.11.12	Rentabilita celkového kapitálu (Return On Assets – ROA).....	56
5.11.13	Analýza aktivity	56
5.11.14	Obrat aktiv.....	56
5.11.15	Doba obratu pohledávek.....	57
ZÁVĚR	58	
SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY.....	60	
SEZNAM POUŽITÝCH SYMBOLŮ A ZKRATEK	62	
SEZNAM OBRÁZKŮ	63	
SEZNAM TABULEK.....	64	
SEZNAM PŘÍLOH.....	65	

ÚVOD

Pro svou bakalářskou práci jsem si vybral téma finanční řízení malého a středního podniku v současných podmínkách. Mnoho lidí dnes velice zjednodušeně chápe podnikání. Jejich členění se často omezuje pouze na fyzické a právnické osoby. Přitom právnické osoby, podniky typu akciová společnost, společnost s ručením omezeným, veřejná obchodní společnost, komanditní společnost, členíme dále například na malé a střední podniky. Pro jednotlivé typy podniků existují přesně daná kritéria pro jejich správné začlenění. Pokud mají být tyto podniky úspěšné, musí mít i kvalitní finanční řízení, které jim bude ukazovat cestu v jejich podnikání a upozorňovat na možná rizika a hrozby. V začátcích podnikání, kdy tyto podniky mají minimum zaměstnanců a minimální obrát, mohou vycházet při finančním řízení ze „zdravého selského rozumu“, ale pokud se těmto podnikům daří, tak se dříve nebo později musí orientovat na standardy finančního řízení.

Celá bakalářská práce je rozdělena do dvou částí. V teoretické části vycházím z odborných zdrojů a literárních pramenů, které se zaměřují na definici malého a středního podniku, jejich význam a místo v Evropské unii, podmínky pro podnikání a podporu rozvoje těchto podniků. Dále zde budou zpracovány teoretické poznatky finančního řízení malého a středního podniku.

V praktické části bakalářské práce jsem se zaměřil na finanční analýzu společnosti Hajek & Partners. Při této finanční analýze jsem využil nejen získané teoretické poznatky, ale využil jsem zde rovněž svoje osobní zkušenosti, které jsem získal během svého bohatého profesního života v prestižních společnostech.

Cílem této bakalářské práce je vyhodnotit finanční řízení společnosti Hajek & Partners a doporučit případné změny.

I. TEORETICKÁ ČÁST

1 MALÝ A STŘEDNÍ PODNIK

Obsahem této kapitoly je definice malého a středního podniku. Dále zde bude popsán význam malých a středních podniků, jejich místo v Evropské unii, podmínky pro podnikání malých a středních podniků a podpora rozvoje malých a středních podniků.

V textech budu psát o podniku nebo o firmě, a je potřeba zde uvést, že oba termíny mají naprosto stejný význam. Jejich používáním chci dosáhnout větší pestrosti textu a poukázat na to, že podnikání má v hovorové mluvě daleko obecnější a pestřejší podobu.

1.1 Definice podniků

Malé a střední podniky hrají ve všech vyspělých tržních ekonomikách velmi důležitou ekonomickou roli. Spolu s touto rolí je však zákonitě spojená i role politická a stabilizační. Proto se vlády demokratických států orientují na pomoc právě těmto malým a středním podnikům. Současně i naše legislativa pamatuje na pomoc začínajícím podnikům. Díky byrokracii a korupci, není tato pomoc našeho státu maximálně efektivní. Odstranění byrokracie, korupce, zbytečných politiků, zbytečných státních výdajů, zbytečných institucí a zbytečných úředníků, které by tuto pomoc malých a středních podniků zefektivňovaly, je však na jiné téma a v této bakalářské práci se již k němu vracet nebudu.

V rámci jednotné definice v EU bylo Doporučením Komise ze 3. dubna 1196 č. 96/280/EC zavedeno jednotné vymezení sektoru MSP s cílem sjednotit vymezení MSP v členských zemích EU a umožnit komparaci ukazatelů týkající se tohoto sektoru. Uvedená metodika klasifikace podniků používá čtyři kritéria:

- počet zaměstnanců,
- roční tržby nebo příjmy, pokud subjekt vede daňovou evidenci,
- hodnota aktiv nebo majetku,
- nezávislost [5].

Také ČR akceptuje tato kritéria a stále více se ukazuje, že je to dobrý poměrový ukazatel pro svět podnikání.

Přestože se téma bakalářské práce týká malého a středního podniku, bude definice podniku s ohledem na Doporučení Komise EU rozšířena tato definice o kategorii mikropodnik. K tématu je totiž potřeba přistupovat jako k celku bez vytrhávání jednotlivých částí.

Podniky se dělí na tři kategorie podle již zmíněných čtyř kritérií a patří sem mikropodniky, malé podniky a střední podniky.

Mikropodnik

- zaměstnává méně než 10 zaměstnanců,
- roční obrat nebo roční bilanční suma do 2 mil. Eur, tj. v Kč podle platného kurzu k euro,
- nezávislost.

Malý podnik

- zaměstnává méně než 50 zaměstnanců,
- roční obrat nebo roční bilanční suma nepřesahuje 10 mil. eur,
- maximálně 25 % kapitálu a vlastnických práv je ve vlastnictví podniku, který nesplňuje definici MSP.

Střední podnik

- zaměstnává méně než 250 zaměstnanců,
- roční obrat nepřesahuje 50 mil. eur nebo roční bilanční suma nepřesahuje 43 mil. eur,
- maximálně 25 % kapitálu a vlastnických práv je ve vlastnictví podniku, který nesplňuje definici MSP.

Dříve existovala například definice členění podle České správy sociálního zabezpečení, která dělila podniky na:

- malé organizace – do 25 zaměstnanců,
- velké organizace – nad 25 zaměstnanců.

V řídicích strukturách orgánů EU se připravuje změna jako reakce na stále více globalizovanou ekonomiku v tom smyslu, že se odsouhlasí navýšení počtu zaměstnanců u středního podniku z 250 na 500 lidí. Snahou tohoto opatření je zohlednit více všechny změny, kterými firmy v souvislosti s globalizací prochází [4].

1.2 Význam malých a středních firem

Mnoho lidí se domnívá, že nejdůležitější roli v ekonomice každého státu hrají velké podniky. Málokdo však dokáže přesně definovat, jaká jsou kritéria velkého podniku. Pro někoho to může být podnik s více jak tisíci zaměstnanci, pro někoho podnik s obratem vyšším než jedna miliarda. Budeme-li vycházet z mezních hranic středního podniku daných doporučením Komise Evropského společenství, může být považován za velký podnik ten, který zaměstnává více než 250 zaměstnanců, roční obrat přesahuje 50 mil. eur nebo roční bilanční suma přesahuje 43 mil. eur. Přitom v některých zemích, jako jsou např. USA nebo v Evropě Rakousko a Německo, se za velký podnik považuje ten, který zaměstnává více než 500 zaměstnanců.

Přestože velké firmy mohou budít respekt počtem zaměstnanců, ročním obratem nebo roční bilanční sumou, je podíl velkých firem na evropském trhu zhruba 0,2%. Proto je nespornou skutečností, že ze všech firem na trhu tvoří malé a střední podniky drtivou většinu. V Evropě je přibližně 22,5 miliónů firem, které představují 99,8% všech firem EU a zaměstnávají více než 60 % lidí, což představuje 2/3 ekonomicky aktivních obyvatel a vytváří 56,2 % celkového obratu [4].

Při studiu odborné literatury mě nejvíce zaujaly dva výklady, první od Vladimíra Vojíka a druhý od Jaromíra Vebera a Jitky Srpové.

Vladimír Vojít vysvětluje význam MSP tak, že je možné posuzovat z několika hledisek:

- MSP v porovnání s velkými korporacemi mnohem citlivěji reagují na potřeby trhu a změny ekonomických podmínek, nemají tzv. ekonomickou a výrobní setrvačnost.
- Ve 20. Století byli autory 60 % všech významných vynálezů nezávislí vynálezci nebo malé firmy, které se stávají hlavním zdrojem inovací, podniky do 20 zaměstnanců vytvářejí 66 % nových pracovních příležitosti v ekonomice.
- S existencí MSP jsou spojeny protikrizové tendence a stabilizace konjunktury zemí.

- MSP se podílejí na tvorbě HDP, přispívají ke zvyšování konkurence na trhu, působí přímo i zprostředkovaně proti vzniku monopolů.
- V porovnání s dominantními firmami efektivněji využívají čím dál tím vzácnější zdroje surovin a energií, čímž dochází k nárůstu produktivity a snižování cen.
- V oblasti zaměstnanosti je sektor MSP fenoménem, který v průměru podle podmínek tržních a politických zaměstnává 30 až 70 % ekonomicky aktivního obyvatelstva.
- Absorbují pracovníky propuštěné z neefektivních nebo krachujících velkých podniků, a tím přispívají ke snižování nezaměstnanosti, úspoře prostředků, které by musely být nezaměstnaným vypláceny ze státního rozpočtu v podobě podpor v nezaměstnanosti a dalších sociálních dávek.
- Svou otevřeností eliminují sociální napětí a podílejí se na udržování sociálního smíru [4].

Jaromír Veber a Jitka Srpová nepodávají výklad významu MSP tak heslovitě jako jejich kolega Vladimír Vojík. Pro lepší přehlednost a pro mé lepší ujasnění tento výklad přetransformuji do heslovité podoby.

- MSP dávají občanům – podnikatelům velkou šanci k uplatnění a seberealizaci.
- MSP nemohou na sebe strhnout moc, nemohou dosáhnout monopolního postavení. Jsou vlastně protipólem ekonomické i politické moci. Lidé se v těchto firmách učí přežít a učí se zodpovědnosti, protože jakýkoliv omyl pro ně může znamenat velkou ztrátu a důsledky této ztráty nese osobně.
- Existence MSP stabilizuje společnost, neboť jakákoliv výrazná politická nejistota a radikální proudy jsou pro ně zdrojem rizik [5].

1.3 Malé a střední firmy v EU

Rozšíření EU má řadu dopadů pro stávající země i pro nové členské státy. Je zřejmé, že v případě ekonomických dopadů půjde jak o pozitivní, tak o negativní změny, které se však nemusí projevit okamžitě. Ekonomický systém se totiž vyznačuje značnou setrvačností. Současně je potřeba říci, že v rámci globalizace probíhaly změny v ČR již v minulosti a to bez ohledu na naše členství v EU.

Lehce odbočím od prezentace odborné literatury a neodpustím si vynechat svůj soukromý názor k tomuto tématu. Před téměř deseti lety jsem v referendu jednoznačně odevzdal svůj hlas pro vstup do EU. Říká se, že pesimista je vyléčený optimista a v případě mého názoru na EU to platí dvojnásob. Těšil jsem se na členství v evropské rodině, Evropu bez hranic a na společnou měnu. Doufal jsem v ekonomický boom, ale po mnoha letech jsem zjistil, že EU je jiná forma diktatury. Diktatura proletariátu byla nahrazena diktaturou hlouposti a podvodníků. Volný pohyb v rámci EU mají zajištěni i Švýcaři, kteří marasmu EU úspěšně odolali. Státy EU ztratili svoji samostatnost pod vlivem a tíhou direktiv z EU. Naše zemědělství a průmysl jsou v troskách. Na polích se pěstuje řepka olejná, protože je údajně dobré přidávat ji do pohonných hmot. Na všechno jsou nesmyslné kvóty, které nepomáhají, ale omezují. Pokud jsou za členy EU přijímány státy, které falšovaly ekonomické výkazy, není se co divit, že EU je na pokraji rozpadu. Silné ekonomiky musí držet nad vodou podvodníky, lháře a lenochy. EU není žádná výhra, ale jedna velká prohra s pomyslnými exekutory za zády. Jednou budeme muset my všichni tento nedomyšlený experiment zaplatit. I přes můj skeptický postoj se musí EU snažit, aby se tento experiment pokusila ve zdraví přežít a současně tak podpořila malé a střední podniky, které jsou předmětem méj bakalářské práce.

V případě malých a středních firem sice na jedné straně znamená zvětšení tržního prostoru, ale mnohem závažnější je skutečnost, že roste riziko nástupu konkurence nejen ve výrobní sféře, ale i v oblasti služeb. Teoretická příležitost v podobě dalšího uvolnění obchodních překážek a volného přístupu na zahraniční trhy se stává faktickou příležitostí zvláště pro malé a střední firmy, které mají se zahraničněobchodními aktivitami zkušenosti a do tohoto typu podnikání jsou delší dobu zapojeny. Rozšíření podnikatelských aktivit do zahraničí pochopitelně předpokládá velmi dobré jazykové znalosti, a to nejen u obchodníků, ale i dalších pracovníků, kteří přicházejí do styku se zákazníky. Na druhé straně ohrožení z nástupu zahraniční konkurence nelze podceňovat. Handicap horší znalosti místních poměrů jsou zahraniční konkurenti schopni řešit najmutím pracovníků. Předností zahraničních firem obvykle bývá značná kapitálová síla, kterou lze využít k vybudování místní sítě provozoven apod. Vše výše uvedené závěry lze konkretizovat pro jednotlivé skupiny malých a středních firem:

Mikropodnik

U této skupiny se nepředpokládají zásadní změny spojené s liberalizací tržního prostoru. Možnosti těchto firem nejsou velké a na případné změny konkurence jsou schopny pružně zareagovat. Svým způsobem těmto firmám mohou vzrůst náklady spojené s dodržováním mnohdy nesmyslných směrnic a předpisů EU.

Malé firmy

Jsou již více závislé na okolních faktorech, ať to jsou zákazníci nebo dodavatelé. Podobně jako předcházející skupinu důslednější dodržování právních předpisů povede k určitému zvýšení nákladů. Rizikem může být i skutečnost, že firma jako zaměstnavatel bude muset bojovat o udržení svých schopných lidí vyššími mzdami.

Doporučení pro strategické záměry nejsou jednoznačná. V případě zaměření podnikatele na tradiční obory, ve kterých jsou již nyní nadbytečné kapacity a hrozba levných dovozů, nezbude než seriózně vyhodnotit portfolio a zaměřit se na produkty a zvyšování výkonnosti tam, kde je naděje na obchodní úspěch.

Střední firmy

Musí zřejmě počítat s tím, že konkurenční prostředí bude náročnější. Na jedné straně se mohou opírat o jisté výhody – zaběhnuté dodavatelské vztahy, tým zkušených pracovníků, fungující vztahy s distributory, bankami apod. Na druhé straně musí počítat se zvýšenými náklady na udržení této pozice. Faktem zůstává, že většina českých středních firem je na tom ve srovnání se zahraničními srovnatelnými subjekty hůře nejen v oblasti kapitálových zdrojů, ale i v oblasti ekonomické výkonnosti [5].

1.4 Podmínky pro podnikání

Možnost podnikat je důležitým rysem demokratické společnosti. Pokud je svobodné podnikání omezováno ze strany států, dochází k porušení jednoho ze základních lidských práv a demokratických principů. Svoboda podnikání má celosvětový význam i z toho důvodu, že silný podnikatelský sektor se dá kvůli jeho nesourodým cílům, motivacím a preferencím hůře manipulovat k politickým a ekonomickým rozhodnutím ze strany vlády.

1.4.1 Podmínky pro podnikání v současnosti

Cílem každého moderního státu je vytvářet příznivé a průhledné podnikatelské prostředí, ve kterém fungují tržní mechanismy a principy, které umožňují přežití a růst úspěšných firem. Neúspěšné podniky v tomto prostředí zanikají a uvolňují prostor dalším zájemcům o podnikání. Číslo v segmentu MSP jsou neúprosná, protože až 70 % podniků zaniká, což ukazuje, jak je velmi neúprosný zákon volné soutěže a konkurence podnikání.

Základní podmínky pro MSP zemí EU vymezuje relativně stabilní právní prostředí tržní ekonomiky. Sjednocování podmínek jednotlivých zemí zajišťuje legislativa jednotného trhu. Integrovaný systém EU pro MSP přijatý Evropskou komisí již v roce 1994 má zajistit vyrovnání rozdílů v přístupu jednotlivých členských zemí pro tento sektor zejména podpořit zjednodušování a zlepšování tržního prostředí. Vychází totiž ze skutečnosti, že MSP tvoří homogenní skupinu a jejich potřeby jsou v různých fázích vývoje rozdílné.

Jak již bylo zmíněno v prvním odstavci této kapitoly, cílem každého moderního státu je vytvářet příznivé podnikatelské prostředí. Nestačí však snaha státu o vytvoření tohoto prostředí, neboť pouze příznivé podmínky a neviditelná ruka trhu nemohou vyřešit alarmující čísla v segmentu MSP. Velkým handicapem pro ČR je členství v EU. Nebýt tohoto členství, mohl by podporovat stát segment MSP daleko efektivněji. Jedním z řešení, které by přicházelo v úvahu pro úspěšný rozvoj MSP, by bylo, kdyby se stát nebál zhostit úlohy regulátora trhu. Pokud stát dokáže vystupovat jako regulátor cen energií, neměl by se bát regulovat trh v daleko širším měřítku. Mnozí by mohli namítnout, že by se jednalo o centrálně řízenou ekonomiku, ale to je mylná představa. Stát by měl pouze omezit počet oprávnění k podnikání v určitém oboru, měl by zajistit podnikatelům včasnou úhradu jejich faktur a nikoliv 90 denní splatnosti, jak je tomu v případě obchodních řetězců, dohlédnout na cenu vstupů a výstupů. Dále by měl stát obzvlášť silně regulovat prostředí bankovníctví a pojišťovnictví. Poslední zmiňované odvětví je největším tvůrcem šedé ekonomiky a daňových úniků.

Hodně se píše o dobrých podmínkách pro podnikání a právním státě, ale situace není vůbec tak ideální, jak se nás snaží mnozí přesvědčit. Polické kauzy nejen posledních dnů nás každodenně přesvědčují o tom, že nežijeme zrovna v ideálním právním státě a že pověst ČR v zahraničí jako silně korupčního prostředí se zlodějskými taxikáři, je naprosto oprávněná a nejpřesněji nás vystihující [4].

1.4.2 Podmínky pro podnikání s výhledem do budoucna

Hospodářské vztahy ve světě se už neomezují jen na mezinárodní obchod se zbožím a službami. Ekonomiky všech vyspělých zemí včetně EU jsou ekonomikou globální. Národní ekonomiky mají stále menší prostor pro samostatné postupy svých podnikatelů a obchodníků.

Bez konfrontace v mezinárodním měřítku nelze přijmout určitou obchodní politiku, zavést novou výrobu bez ohledu na politické, ekonomické a ekologické vazby, což ještě před pár lety nebyl žádný velký problém, neboť se na tyto aspekty a vazby nebral velký ohled, a to i ve státech s poměrně osvícenou vládou.

Otevírání národních ekonomik, jakož i sdružování států do společenství a unií umožňují rozmisťovat zdroje tam, kde jsou nejproduktivnější, a tudíž i specializovat se na výrobky a služby s vysokou přidanou hodnotou a konkurenceschopností. V dnešní době jednotný trh představuje kolem 500 mil. potencionálních spotřebitelů a tvoří přes 46 % světového obchodu.

Tím se značně rozšířil rámec obchodně-ekonomických vztahů mezi tzv. nově přistoupenými státy do EU a zakladatelskými členskými zeměmi. Dnes jsou například země EU hlavním partnerem ČR (podíl EU na českém vývozu je kolem 70 %, u dovozu 63 %). Obchodní styky jsou podepřeny také tím, že se na území obou stran mohou usazovat jednotliví podnikatelé nebo společnosti (s výjimkou Německa a Rakouska, které chtějí uvolnit svůj prostor pro pracovní sílu pro naše podnikatele a dělníky až v roce 2013). Volný pohyb zboží a služeb by nebyl možný bez liberalizace pohybu kapitálu, což umožňuje nejen příliv kapitálu ze zemí EU, ale také návrat zisků a úroků, případně repatriaci kapitálu [4].

Často se v odborné literatuře setkáváme s různými prognózami, které zhodnocují výhledy podmínek pro podnikání malých a středních podniků v budoucnu. Jednoznačný závěr však v odborné literatuře nikde nenajdete. Vše se omezuje na potencionální hrozby a doporučení. Těžko se dá věřit zlodějům, ale s jedním zlodějem si přesto dovolím souhlasit. Český prezident, jakkoliv s ním mohu nesouhlasit, se nebojí říci otevřeně svůj názor na EU a prognózovat jeho budoucnost. Já si také dovolím na základě všech skutečností takovou malou prognózu, která přímo souvisí s životaschopností a podporou malých a středních podniků. Pokud svět bude ovládat hamižnost a pouze jen ziskuchtivost,

dovolím si zde použít slova bývalého premiéra České republiky Mirka Topolánka, je to jednoznačně cesta do pekel. Nekontrolované sektory jakým jsou např. bankovníctví a pojišťovnictví a zadlužování států jejich představiteli jednou ekonomiku EU srazí na kolena. Následně dojde k lavinovému principu, kdy se začnou hroutit ekonomiky států napojených na ekonomiku EU. V tomto okamžiku přežijí ekonomiky některých asijských států v čele s Čínou. Někdo z vážených osobností EU už by měl konečně přijít s nápadem vyrovnaného státního rozpočtu, který by získal podobu zákona. Představitelé České republiky reagovali na nárůst exekucí prohlášením, že se mají lidé chovat zodpovědně, nepůjčovat si a nevyrážet klín klínem. Je velmi jednoduché kázat vodu a pít víno. Státy by měly mít uzákoněnou povinnost vyrovnaného státního rozpočtu. Mělo by se vycházet ze zásady, mohu si dovolit pouze to, na co mám. Udělal bych však drobnou výjimku, jednorozhodného deficitu, který by se řešil formou úvěrů s maximální prolongací na celkové 3 roky. Došlo by k nádhernému efektu, který by reagoval na hospodářské výsledky daného státu, kdy by se lidé jeden rok mohli mít dobře a další rok třeba hůře. Docházelo by třeba k pravidelným výkyvům, které by neměly dlouhodobé negativní dopady. Pokud bude životní úroveň růst bez ohledu na hospodářské výsledky, je to sice krásný jev, ale jestliže jednou bude dosaženo maximální hranice a dojde ke zhroucení, budou následky dlouhodobě fatální. Ukázkovým příkladem je Řecko, které si dlouhodobě žilo nad poměry a dnes už je země za hranicí bankrotu a nad vodou ho drží jenom ochota EU půjčit Řecku peníze a odepsat část dluhu. Tento příklad je také smutnou ukázkou toho, že pokud budu krásný, podvádět a lhát já nebo čtenář této bakalářské práce, pravděpodobně budeme všichni přísně potrestáni. Pokud tak budou činit prezidenti nebo celý stát, bude vše v pořádku a bude se hledat ospravedlnění takového jednání. Pokud vše napsané v tomto odstavci nebude v souladu s národními zájmy ČR, nelze hovořit o příznivých podmínkách pro podnikání malých a středních podniků.

1.5 Podpora rozvoje malých a středních podniků

Pro mnoho MSP bylo završení jednotného trhu změnou prostředí, v němž fungují, ale ne vždy však v něm vidí pomoc. Jde o to, že nemají skutečný prostor pro aktivní využívání nových možností, které se jim nabízejí.

Společenství by mělo vypracovat strategie, která by MSP usnadnila přizpůsobit se novým požadavkům konkurenceschopnosti a zajistila náležitou mobilizaci ekonomických subjektů

k podpoře jejich růstu konkurenceschopnosti a zaměstnanosti. Vždyť právě tato kategorie MSP zajišťuje u EU dvě třetiny zaměstnanosti, z čehož 29 % připadá na firmy s méně než 10 zaměstnanci, a více než dvě třetiny obratu přidané hodnoty. Jsou tedy považovány za největší potenciální tvůrce pracovních míst. Zároveň přispívají k zajišťování společensky prospěšného zaměstnání těm skupinám lidí, po nichž je na trhu pracovních sil menší poptávka. Nezastupitelnou a důležitou roli mají také při zajišťování prvních pracovních míst mládeži, tj. pomáhají při jejich zaučování a výcviku.

K silným stránkám MSP patří také jejich přítomnost na rozšiřujících se nových trzích, kde jsou jejich aktivity a činnosti méně vystavené mezinárodní konkurenci. Jde hlavně o oblast služeb anebo jsou to sféry a obory s dosud nefungujícím trhem, jako je rozvoj obzvláště inovativních technologií.

Další výhodou je jejich vnitřní uspořádání, tj. pružnost daná zaměstnáváním neproporcionálně velkého množství příslušníků určitých kategorií pracujících, zejména mladých lidí a žen, a větší ochota přizpůsobovat pracovní podmínky, jakmile je to zapotřebí.

Prioritu musí jednoznačně dostat programy, jejichž realizace je plně zdůvodněná a které mohou přinést hospodářský růst, a tedy i zaměstnanost, vzdělání, odbornou přípravu, a to vše ve prospěch malých podniků.

1.5.1 Dokument Small Business Act na podporu malých a středních podniků

V červnu 2008 předložila Evropská komise dokument na podporu MSP, který byl vyvrcholením jejich aktivit v oblasti MSP, v angličtině Small Business Act for Europe. Tento akt obsahuje kombinaci legislativních opatření, politických závazků a konkrétních praktických kroků stěžejních pro růst MSP. Motivací pro tvorbu dokumentu byla jednak snaha zlepšit podmínky pro MSP v oblasti přístupu na trhy a také k finančním prostředkům. Další prioritou je snaha zjednodušit přístup MSP na vnitřní trh EU a i na trhy třetích zemí, k inovacím a ekoinovacím včetně snížení administrativní zátěže.

Obsah dokumentu:

- ✓ Úvod
- ✓ Čas na průlom v politice EU pro malé a střední podniky

- ✓ Provádění náročné agendy politiky pro MSP: Akt o drobném podnikání pro Evropu
- ✓ Přeměna zásad v politická opatření
- ✓ Provádění SBA, tedy MSP a jeho správa
- ✓ Příloha: Výměna osvědčených postupů v politice pro malé a střední podniky

Z uvedeného vyplývá, že struktury EU věnují maximální pozornost MSP a připravují řadu změn, které by měly mít pozitivní vliv na podnikatelský stav.

1.5.2 Programy podpory Ministerstva průmyslu a obchodu ČR

Resortem, který má v kompetenci vlastní programy pro podporu podnikání, je Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR. Na webových stránkách tohoto ministerstva je možné najít podrobné informace k těmto programům. Pro představu zde budou uvedeny informace pouze k některým aktivním programům se stručným popisem těchto programů. Pro zájemce o podrobnější informace ke všem již ukončeným a aktivním programům si dovoluji odkázat na webové stránky příslušných ministerstev [6].

V působnosti Ministerstva průmyslu a obchodu ČR se jedná o Operační program Podnikání a inovace (OPPI) 2007 – 2013, který zahrnuje následující programy:

- **Program podpory PROGRES** - tento program realizuje Prioritní osu 2 "Rozvoj firem" Operačního programu Podnikání a inovace. Cílem programu je pomocí podpory ve formě podřízených úvěrů umožnit realizaci rozvojových podnikatelských projektů malých a středních podnikatelů a pomocí podpory ve formě finančního příspěvku k podřízenému úvěru motivovat tyto podnikatele ke zvyšování zaměstnanosti [10].
- **Program podpory ROZVOJ** - tento program realizuje Prioritní osu 2 "Rozvoj firem" Operačního programu Podnikání a inovace. Cílem programu je zvýšení konkurenceschopnosti malých a středních podniků prostřednictvím podpory zavádění progresivních technologií [11].
- **Program podpory ICT A STRATEGICKÉ SLUŽBY** - tento program realizuje Prioritní osu 2 "Rozvoj firem" Operačního programu Podnikání a inovace. Cílem programu ICT A STRATEGICKÉ SLUŽBY je pomocí dotací podpořit

konkurenceschopnost a růst ICT sektoru v České republice a podpora vybraných strategických služeb [12].

- **Program podpory ICT v PODNICÍCH** - tento program realizuje Prioritní osu 2 "Rozvoj firem" Operačního programu Podnikání a inovace. Cílem programu ICT v PODNICÍCH je podpořit konkurenceschopnost malých a středních podniků prostřednictvím kvalitativně vyššího využití jejich potenciálu v oblasti pořizování a rozšiřování informačních systémů, resp. podpořit poptávku po informačních systémech za účelem zvýšení efektivity malých a středních podniků [13].
- **Program podpory INOVACE – Patent** - tento program realizuje Prioritní osu 4 "Inovace" Operačního programu Podnikání a inovace. Cílem programu INOVACE je zvýšení inovačního potenciálu podnikatelského sektoru prostřednictvím dotací na realizaci inovačních projektů podniků (zejména MSP) a na projekty veřejných výzkumných institucí, vysokých škol, fyzických osob a MSP směřující k ochraně práv průmyslového vlastnictví [14].
- **Program podpory SPOLUPRÁCE – Technologické platformy** - tento program realizuje Prioritní osu 5 "Prostředí pro podnikání a inovace" Operačního programu Podnikání a Inovace 2007 — 2013. Cílem programu SPOLUPRÁCE je kontinuální vytváření příznivého podnikatelského prostředí, zlepšování podmínek pro podnikání a inovace a rozvoj konkurenční výhody díky zkvalitňování vazeb mezi výzkumem, VŠ a podnikatelskou sférou [15].
- **Program podpory SPOLUPRÁCE – Klastry** - tento program realizuje Prioritní osu 5 "Prostředí pro podnikání a inovace" Operačního programu Podnikání a Inovace 2007 — 2013. Cílem programu SPOLUPRÁCE je kontinuální vytváření příznivého podnikatelského prostředí, zlepšování podmínek pro podnikání a inovace a rozvoj konkurenční výhody díky zkvalitňování vazeb mezi výzkumem, VŠ a podnikatelskou sférou [16].
- **Program podpory PROSPERITA** - tento program realizuje Prioritní osu 5 "Prostředí pro podnikání a inovace" Operačního programu Podnikání a Inovace 2007 — 2013. Cílem programu PROSPERITA je prostřednictvím dotací podporovat zakládání a další rozvoj subjektů infrastruktury pro průmyslový

výzkum, technologický vývoj a inovace zaměřených zejména na realizaci nových technologií a konkurenceschopných výrobků a služeb [17].

- **Program podpory PORADENSTVÍ** - tento program realizuje Prioritní osu 6 "Služby pro rozvoj podnikání" Operačního programu Podnikání a inovace. Cílem programu PORADENSTVÍ je zlepšení kvality a dostupnosti poradenských služeb pro malé a střední podniky a tím i zvýšení jejich konkurenceschopnosti prostřednictvím ucelené koncepce poradenských služeb [18].

1.5.3 Programy podpory Ministerstva práce a sociálních věcí ČR

Dalším resortem, který má v kompetenci vlastní programy pro podporu podnikání, je Ministerstvo práce a sociálních věcí ČR. Ministerstvo práce a sociálních věcí, mimo rámec aktivní politiky zaměstnanosti zabezpečované úřady práce, realizuje investiční pobídky do zpracovatelského průmyslu ve spolupráci s Ministerstvem průmyslu a obchodu a Agenturou pro podporu podnikání a investic CzechInvestem.

MPSV má v gesci dvě z pěti investičních pobídek – podporu tvorby nových pracovních míst a podporu školení a rekvalifikace zaměstnanců. Investiční pobídky jsou obecně zaměřeny na podporu high-tech výroby a dovoz kapitálu.

Mezi programy, které patří do působnosti Ministerstva práce a sociálních věcí patří:

- **Podpora tvorby nových pracovních míst** - výše podpory činí 50 tis. Kč na jedno nové pracovní místo zřízené na území okresu s mírou nezaměstnanosti nejméně o 50 % vyšší, než je průměrná míra nezaměstnanosti v ČR.
- **Podpora rekvalifikace a školení zaměstnanců**
 - je poskytována pouze na území okresů s mírou nezaměstnanosti nejméně o 50% vyšší, než je průměrná míra nezaměstnanosti v ČR,
 - je poskytována pouze ve výši 25 % z nákladů vynaložených na rekvalifikace a školení,
 - jestliže v době podání žádosti je žadatelem malý podnik, činí její výše 45 % a v případě středního podniku pak 35 % z nákladů vynaložených na rekvalifikace a školení zaměstnanců,

- v případě rekvalifikace nebo školení zaměstnanců se zdravotním postižením nebo znevýhodněných zaměstnanců, a to v souladu s nařízením Komise (ES) č. 800/2008 ze dne 6. srpna 2008, činí výše hmotné podpory u velkých podniků 35 %, u středních podniků 45 % a u malých podniků 55 % z nákladů na rekvalifikaci nebo školení těchto zaměstnanců [19].

2 FINANČNÍ ŘÍZENÍ MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ

Obsahem této kapitoly je vysvětlení ekonomiky a finančního řízení malých a středních podniků.

V textech budu psát o finančním řízení nebo finančním managementu, a je rovněž potřeba i zde uvést, že oba termíny mají naprosto stejný význam. Myslím si, že by bylo škoda omezit se pouze na používání jednoho výrazů, obzvláště když v hovorové mluvě jsou v naprosto stejném zastoupení používány výrazy oba.

2.1 Úvod do finančního řízení

Na podnik a podnikání se můžeme dívat z pohledu různých aspektů a metodikou i nástroji různých vědních disciplín. Z hlediska ekonomie musíme v souvislosti s podnikáním rozlišovat především jeho dvě stránky, a to stránku věcnou i peněžní. Věcná stránka podnikání představuje zhmotnění vize a základního cíle podnikatele do konkrétního projektu, který je rozvíjen pomocí hmotných statků prostřednictvím pracovní činnosti, s cílem vytvářet konkrétní produkty, resp. nabízet služby prostřednictvím jejich prodeje na trhu. Peněžní stránka podnikání představuje tok a proměnu peněz od počáteční investice přes financování provozu a prodeje výstupů z procesu transformace znovu na peníze.

Moderní teorie chápou podnik jako hodnotový řetězec, v jehož rámci opětovná proměna peněz ve formě vstupního kapitálu je spojená s jeho zhodnocením v procesu tvorby výsledné hodnoty podniku. Výsledná hodnota je oproti hodnotě vstupující do procesu transformace zvýšená o přidanou hodnotu, která představuje odměnu investora za riziko a náklady spojené s investováním.

Finanční řízení ve své podstatě spočívá ve výběru optimální varianty získávání externích zdrojů financování a jejich užití z hlediska základních finančních cílů podnikání a s přihlédnutím k různým omezujícím podmínkám. Klíčové otázky finančního řízení jsou ukázány obrázku 1.

Kde sehnat kapitál?	Kam kapitál investovat?	Jak rozdělit vytvořený zisk?
Rozhodování o celkové výši a struktuře podnikového kapitálu	Rozhodování o struktuře podnikového majetku. Rozhodování o investování kapitálu do věčných a finančních investic	Daňová politika, opatrnost (tvorba rezerv, rozšiřování majetku, investiční rozhodování, dividendová politika)

Obr. 1. Klíčové otázky a oblasti finančního řízení

Nezbytnou součástí finančního managementu je rovněž měření a hodnocení finanční výkonnosti prostřednictvím finanční analýzy a oceňování (neboť co nelze změřit, nelze ani řídit), a součástí je rovněž plánování [2].

Základní funkce finančního managementu je nutné specifikovat s ohledem na časový horizont aplikace jeho nástrojů v řízení s ohledem na životní cyklus podniku, neboť jednotlivé fáze mají z pohledu finančního řízení odlišné důsledky. Rozvoj podnikatelského záměru předpokládá definování a stanovení finanční strategie podniku, vycházející z vize vlastníků a realizované prostřednictvím strategických cílů podniku.

Finanční strategie představuje páteř finančního managementu, který zahrnuje veškeré činnosti spojené s efektivním financováním podnikatelských aktivit směřujících k naplnění podnikové strategie a základních cílů podniku. V závislosti na časovém horizontu potom můžeme rozlišovat strategický finanční management, který je uskutečňován v časovém horizontu pět a více let, taktický finanční management zpravidla v horizontu jeden rok až pět let a krátkodobý finanční management, který je chápán jako součást krátkodobého operativního řízení podniku zpravidla v časovém horizontu do jednoho roku.

Základní úkoly finančního managementu přitom vycházejí ze základního cíle podniku, jehož vymezení prošlo hlubokým vývojem. V počátcích moderního podnikání byl v důsledku monistického pojetí chápán základní cíl podniku v maximalizaci zisku, jako syntetického ukazatele efektivnosti veškeré jeho činnosti. Vzhledem ke složitosti podnikové reality však bylo monistické pojetí nahrazeno pojetím pluralistickým a zisk jako vrcholový ukazatel byl nahrazen soustavou veličin, která lépe vyjadřovala výslednou efektivitu veškeré podnikové činnosti z hlediska různých aspektů. Pluralistické pojetí bylo nahrazeno relativistickým pojetím a absolutní ukazatele efektivnosti byly nahrazeny

ukazateli poměrovými, jakým jsou například rentabilita celkového kapitálu, případně rentabilita vlastního kapitálu. Hitem posledních desetiletí minulého století především v důsledku rozvoje kapitálových trhů se stal tzv. hodnotový přístup, jehož základním vyjádřením je maximalizace tržní hodnoty podniku pro jeho vlastníky. Tento přístup je v poslední době precizován v podobě teorie účasti, jejím klíčovým výrazem se stává hodnota zúčastněných stran, která bere v potaz zájmy nejenom vlastníků, ale i ostatních participujících subjektů, např. zaměstnanců a zákazníků [2].

Současná literatura věnovaná finančnímu řízení se zpravidla shoduje na tom, že finanční manažer musí v praktické rovině finančního řízení respektovat konkrétní principy, které by bylo možno shrnout do následujících bodů:

- princip respektování faktoru času,
- princip peněžních toků,
- princip čisté současné hodnoty,
- princip zohledňování rizika,
- princip optimalizace kapitálové struktury,
- princip zohledňování vlivu kapitálového trhu,
- princip plánování a analýzy finančních údajů z podnikového informačního systému.

2.2 Ekonomika malých a středních podniků

Financování firmy provází veškeré fáze jejího života od založení přes období běžného fungování až po její zánik. Finanční řízení se stává integrujícím článkem řízení firmy bez ohledu na velikost firmy, zvolenou právní formu podnikání nebo dobu existence firmy.

Finanční řízení je ovlivněno časem a rizikem. Vliv času spočívá v tom, že koruna získaná dnes má větší hodnotu než koruna získaná v budoucnu. Důvodem je ta skutečnost, že dnes získanou korunu můžeme investovat do dalšího projektu, který nám přinese efekt. Vliv rizika spočívá v nebezpečí, že očekávané výnosy nebudou dosaženy nebo investovaný kapitál bude ztracen. Rizika známe vnější (hospodářské krize, inflace) a vnitřní (chybná rozhodnutí manažerů). Snížení rizika je možné dosáhnout například diverzifikací výroby a investic. Pro finančního manažera je důležité znát obecná pravidla pro práci s rizikem.

Mezi tato pravidla patří:

- při stejném riziku preferujeme větší výnos před menším,
- při stejném výnosu preferujeme vždy menší riziko před rizikem větším,
- za větší riziko požadujeme větší výnos,
- preferujeme peníze obdržené dříve (kratší časový horizont zahrnuje méně neznámých faktorů než delší časový horizont).

Při řízení firemních financí by měl podnikatel brát v úvahu následující zásady:

- V podmínkách tržní ekonomiky nelze podnik řídit pouze z hlediska výnosů, nákladů a zisku. Existence firmy je též závislá na schopnosti řídit peněžní toky a hradit v termínech závazky. Pokud firma vykazuje zisk, ale dlouhodobě neplatí své závazky, může se dostat do vážné finanční krize.
- Firma může realizovat investiční projekt pouze v případě, kdy čistá současná hodnota projektu je rovna nebo je větší než nula, přičemž čistou současnou hodnotou rozumíme rozdíl mezi diskontovanými peněžními příjmy a výdaji projektu. Posuzování efektivnosti investic dle výše uvedené zásady má přednost před jinými metodami hodnocení efektivnosti investic.
- Ve všech finančních úvahách, popřípadě rozhodnutích, je nutné respektovat faktor času a faktor rizika, zvláště pak při dlouhodobém finančním rozhodování.

2.3 Finanční řízení malých a středních podniků

Finanční řízení nejenom malého a středního podniku není vůbec jednoduchou záležitostí. Proto se touto činností zabývá většinou vysoce kvalifikovaná osoba a tou osobou je finanční manažer.

Náplní finančního manažera ve firmě tvoří zejména:

- zajišťování finančních zdrojů pro chod a rozvoj podniku,
- volba optimální kapitálové struktury s ohledem na strukturu firemního majetku a cenu kapitálu,
- řízení a financování oběžného majetku,

- investování do nákupu dlouhodobého majetku,
- finanční plánování,
- pravidelné posuzování finančního zdraví podniku díky kontrolní a rozborové činnosti.

Velké či střední firmy zřizují pro své finanční řízení odbornou pozici nebo i odborné útvary. V malých firmách se finančnímu řízení věnují majitelé, účetní nebo nikdo. Pokud roli finančního řízení vykonávají někteří zaměstnanci podniku, např. účetní – finanční řízení se zpravidla omezuje pouze na tvorbu a předkládání státních účetních výkazů, tj. absolutních ekonomických ukazatelů, a to bez jejich interpretace. Výjimečná není absence sestavování finančního plánu, řízení peněžních toků, ekonomických rozborů, finančních analýz apod. Pokud se těmto záležitostem věnuje majitel, tak často na úkor ostatních činností. S růstem firmy se taková situace dříve nebo později stává neúnosnou [5].

V souvislosti s finančním řízením malého a středního podniku je dobré uvědomit si i další skutečnost. Podnik nejsou pouze dílčí části, ale jedná se většinou o fungující celek. Proto je vhodné se zde zmínit i o dalších bezesporu hodně důležitých činnostech spojené s řízením firmy, bez kterých by malý a střední podnik dříve nebo později nemohl fungovat.

Mezi další důležité činnosti spojené s řízením malého a středního podniku patří:

- řízení lidských zdrojů, personalistika,
- marketingové a inovační činnosti,
- obchodní činnosti.

3 ZPRACOVÁNÍ TEORETICKÝCH POZNATKŮ MSP

Obsahem této kapitoly bude shrnutí veškerých teoretických poznatků, které jsem při studiu malých a středních podniků získal.

3.1 Shromáždování studijního materiálu

Před samotným zpracováním této bakalářské práce jsem se zamyslel nad tím, z jakých zdrojů budu a chci čerpat informace pro mnou zvolené téma. Bylo by možná vhodné tvrdit, jaké to bylo zodpovědné rozhodování a kolik času jsem tomu věnoval. Pravdou je, že jsem jako zdroj informací chtěl použít odbornou literaturu a internetové zdroje.

Nejdostupnějším a nejvhodnějším zdrojem informací tedy pro mě byla odborná literatura. Jelikož nemám rád půjčování knih, protože jsem nucen vždy je v řádném termínu vrátit, což se mi zřídkakdy podařilo, rozhodl jsem se knihy zakoupit. Navíc mám rád, když jsou knihy v mém vlastnictví, protože se k nim mohu později bez problémů vracet. Zašel jsem tedy do několika knihkupectví, kde byl na danou problematiku docela velký výběr odborné literatury. Byl jsem rozhodnutý nakoupit minimálně pět až sedm knih, ze kterých budu čerpat. Knihy jsou však v dnešní době poměrně drahé a tak jsem si řekl, že než knihy koupím, pořádně si je ještě projdu v knihkupectví. Očekával jsem, že v každé literatuře se dozvím něco jiného. Byl jsem docela překvapený, když jsem zjistil, že odborná literatura má hodně podobný obsah a ještě více podobné informace. Rovněž obsahy knih zabývající se problematikou malých a středních podniků byly nápadně podobné. Pojal jsem chvilkově podezření, že existuje nějaká společná osnova, kterou autoři přebírají a doplňují je texty. Nakonec jsem se rozhodl pro dvě odborné knihy, kde mě přišly informace sice podobné, ale byly precizní, obsáhlé a srozumitelně napsané.

Obě knihy měly společné to, že v nich byly hodně podobné informace. Některé informace pro byly takovým doplněním informací, které jsem získal už na hodinách Ing. Mgr. Pavla Zemánka. V knihách mi však trochu chyběly osobní názory autorů na danou problematiku. Vše se omezovalo pouze na hodnocení faktů. Svými názory mohl autor knihu bezesporu obohatit. Otázkou pro mě zůstává, jestli je možné v tomto druhu odborné literatury prezentovat svoje názory.

3.1.1 Shrnutí informací z publikace Podnikání malé a střední firmy

Ke studiu jsem použil knihu Podnikání malé a střední firmy od autorů Jaromíra Vebera, Jitky Srpové a kolektivu. Tato kniha pro mě znamenala velký přínos, neboť byla napsána srozumitelně, plynule na sebe jednotlivé kapitoly navazovaly a informace zde byly podrobně vysvětleny.

V první kapitole, rozdělené do několika podkapitol bylo popsáno:

- Co by měl podnikatel vědět
- Pojetí a význam malých a středních firem
- Vymezení základních pojmů
- Význam malých a středních firem
- Omezení malých a středních firem
- Podpora malého a středního podnikání
- Organizace poskytující služby podnikatelům
- Finanční programy podpory podnikání
- Malé a střední podnikání v evropském prostoru
- Podpora malého a středního podnikání
- Podpora pro začínající podnikatele

Měl jsem možnost uvědomit si to nejdůležitější pro své studium. Nejvíce mě zaujaly definice malých a středních podniků podle Doporučení Komise EU. Dále mě hodně zaujaly programy na podporu malých a středních podniků. Strávil jsem hodně času studiem kapitol, které se této problematice věnovaly, a následně jsem věnoval hodně času získávání informací na webových stránkách českých ministerstev.

Bylo by chybou, kdyby zde nezmínil další kapitoly, které jsem si rovněž s velkým zájmem přečetl. Kapitola druhá se zaměřila na důvody podnikání a jeho rizika. Byl zde popsán status podnikatele versus zaměstnanecký poměr, profil podnikatele, podnikatelské záměry a výběr společníka. V kapitole třetí bylo popsáno zahájení podnikatelské činnosti, právní formy podnikání, podnikatelský plán a zdroje financování. Čtvrtá kapitola se zaměřila

na život a aktivity malých a středních firem. Poslední, pátá kapitola, byla o perspektivách a ohrožení malých a středních firem.

3.2 Shrnutí informací z publikace Podnikání malých a středních podniků na jednotném evropském trhu

Ke studiu jsem také použil knihu Podnikání malých a středních podniků na jednotném evropském trhu od autora Vladimíra Vojíka. Tato kniha pro mě rovněž znamenala velký přínos. Přestože byla psána stručnější formou, bylo v ní zato obsaženo víc dílčích informací.

Kniha byla rozdělena do následujících 18. kapitol:

1. Malé a střední podniky a jejich význam a místo v Evropské unii
2. Česká republika a její začlenění do Evropské unie – šance i ohrožení pro podnikatele malých a středních podniků
3. Eurokontrola jako nástroj hodnocení připravenosti malých a středních podniků na vnitřní jednotný trh EU
4. Clo a Evropská unie
5. Politika podpory malých a středních firem v České republice
6. Regionální rozvoj a regionální instituce podporující malé a střední podniky
7. Podnikatelský záměr, výběr společníka, tichý společník
8. Příčiny neúspěchu podnikání malých a středních podniků
9. Získávání a udržení pracovníků v malém a středním podniku
10. Orientace pracovníků
11. Uvolňování pracovníků standardními způsoby
12. Obchodní činnosti a vztahy v tuzemsku a zahraničí
13. Etika podnikání a podnikatelská kultura
14. Podnikatel a životní prostředí
15. Ochrana spotřebitele

16. Ekolabeling, jeho význam v České republice a v Evropské unii
17. Environmentální aspekty podnikání malých a středních podniků
18. Pojištění podnikatele a jeho význam pro firmu
19. Účelová spojení a aliance, jejich význam pro malé a střední podniky, právní kodifikace, jejich provozování a zánik
20. Malé a střední podniky a jejich šance v podmínkách světové ekonomické krize

Z podle výše uvedeného je zřejmé, že se jednalo o publikaci, která toho věnovala malým a středním podnikům. Bylo zde hodně informací, které bylo složité poskládat do krátkých ucelených celků. Z obou knih jsem musel udělat výtah, který jsem pak v malých částech přenesl do přibližně 30 stran standardizovaného formátu pro bakalářskou práci.

II. PRAKTICKÁ ČÁST

4 METODY A POSTUPY FINANČNÍ ANALÝZY

V této části bakalářské práce budou popsány metody, postupy a ukazatele finanční analýzy, které jsem využil při finanční analýze společnosti Hajek & Partner, s.r.o.

4.1 Metody finanční analýzy

V rámci finanční analýzy vznikla celá řada metod hodnocení finančního zdraví firmy, které je možné s úspěchem aplikovat. V poslední době se však tyto metody a postupy finanční analýzy standardizovaly. Tyto metody a postupy dnes můžeme rovněž nazvat tradičními, protože jsou v praxi oblíbeny pro svou jednoduchost a vypovídací schopnost.

V praktické části bakalářské práce jsem využil základní metody, které se při finanční analýze používají. K těmto metodám zejména patří:

- **Analýza stavových (absolutních) ukazatelů.** Jedná se o analýzu majetkové a finanční struktury za použití horizontální a vertikální analýzy.
- **Analýza tokových ukazatelů.** Týká se především analýzy výnosů, nákladů, zisku a cash flow, opět za použití horizontální a vertikální analýzy.
- **Analýza rozdílových ukazatelů.** Nejvýraznějším ukazatelem je čistý pracovní kapitál.
- **Analýza poměrových ukazatelů.** Je především o analýzu ukazatelů likvidity, rentability, aktivity, zadluženosti, produktivity, ukazatelů kapitálového trhu, analýza ukazatelů na bázi cash flow a dalších ukazatelů.
- **Analýza soustav ukazatelů.**
- **Souhrnné ukazatele hospodaření.**

Dále jsou k finanční analýze využívány i složitější přístupy v podobě nejrůznějších matematicko-statistických metod. Tyto metody však nejsou předmětem této praktické části bakalářské práce, neboť slouží jako nástroje, které jsou převážně využívány na specializovaných pracovištích univerzit nebo výzkumných pracovištích.

Každá použitá metoda finanční analýzy musí mít vždy zpětnou vazbu na cíl, který se má splnit. Obecně se dá říci, že platí, čím podrobnější finanční analýza, tím jsou spolehlivější závěry [1].

Finanční ukazatele jsou základní nástroje jednoduché finanční analýzy, neboť přinášejí odpovědi na různé otázky související s finančním zdravím firmy. Např. úvěrový pracovník banky vzhledem k poskytnutí úvěru může chtít znát míru solventnosti či míru likvidity firmy, potenciaální investoři do vašich akcií mohou chtít znát ziskovost firmy a analytik firmy by se měl zajímat o přiměřenost nároků potenciálních dlužníků nebo jaké množství finančních prostředků je nutné mít nebo získat pro firemní expanzi. Na tyto otázky dává odpověď finanční analýza. Rovněž je s tím spojená otázka, pro koho je finanční analýza důležitá.

Nejjednodušší finanční analýzu provádíme na úrovni rodiny, nejsložitější na úrovni podniku. V rámci těchto analýz je finanční analýza důležitá pro management, akcionáře, věřitel a další externí uživatele. Finanční analýza má pro každou skupinu svoje podstatné informace [3].

4.2 Postup při finanční analýze

Postup při zpracování finanční analýzy se bude lišit v závislosti na jejím interním nebo externím zpracování. Přestože budou výsledky této analýzy použity pro interní potřebu, musel jsem ke zpracování finanční analýzy přistupovat, jako by se jednalo o externí zadání.

Při externím zpracování je důležité zjistit informace o samotné společnosti, předmětu její činnosti, strategie, počtu zaměstnanců atd. Hlavním, ne vždy však stoprocentně kvalitním zdrojem těchto informací bývají např. výroční zprávy jednotlivých společností. Pokud tyto informace nejsou k dispozici, je možné čerpat z volně dostupných informací o společnostech, případně z placených databází. Rovněž tak informace z účetních výkazů, zejména rozvahy a výkazu zisku a ztrát, nemusí mít vždy maximální vypovídací hodnotu. Výhodou této finanční analýzy je přístup ke všem informacím a to i těm nejdůvěrnějším.

Postup finanční analýzy je následující:

1. Představení společnosti
2. Stručná analýza odvětví
3. Analýza majetkové struktury
4. Analýza finanční struktury
5. Analýza pohledávek

6. Analýza výnosů
7. Analýza nákladů
8. Analýza přidané hodnoty a výsledku hospodaření
9. Analýza cash flow
10. Analýza čistého pracovního kapitálu
11. Analýza zadluženosti, majetkové a finanční struktury
12. Analýza likvidity
13. Analýza rentability
14. Analýza aktivity

5 FINANČNÍ ANALÝZA SPOLEČNOSTI HAJEK & PARTNERS

V této části bakalářské práce provedu podrobnou finanční analýzu společnosti Hajek & Partners, s.r.o. K této analýze využiji nejenom teoretické poznatky, které jsem získal studiem, ale i dlouhodobé praktické zkušenosti. Současně je však nutné upozornit, že budou analyzována data druhé poloviny roku 2010 a celého roku 2011. Tato skutečnost však nebude mít podstatný vliv na zpracování finanční analýzy. Hlavním cílem je ukázat postup finanční analýzy. Z finanční analýzy bude zřejmé, že společnost Hajek & Partners, s.r.o. není jenom papírová společnost, ale firma, která je aktivní a svoji aktivitu dokazuje čísly.

5.1 Představení společnosti

Název:	Hajek & Partners, s.r.o. od 04.01.2012 RajBos, s.r.o. do 04.01.2012
Datum zápisu do OR:	18.08.2010
Sídlo:	Botanická 606/24, 602 00 Brno
IČ:	29235570
DIČ:	CZ29235570
Spisová značka v OR:	Zapsaná v obchodním rejstříku vedeném u Krajského obchodního soudu v Brně, oddíl C, vložka 67516
Předmět podnikání:	Výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona Činnost účetních poradců, vedení účetnictví, vedení daňové evidence
Statutární orgán:	Radek Hájek, jednatel
Společníci:	Radek Hájek
Základní kapitál:	200 000,00 Kč

Hlavní činností společnosti je činnosti účetních poradců, vedení účetnictví a vedení daňové evidence. V roce 2011 došlo ke stabilizaci společnosti na českém trhu. První zákazníci společnosti byli z Brna a blízkého okolí. Dnes však má společnost Hajek & Partner, s.r.o. svoje klienty v Jihomoravském, Olomouckém a Zlínském kraji. Základní strategií společnosti je rozšiřování portfolia klientů a vybudování jedinečného a originálního klientského servisu. Pro rok 2012 si společnost po podrobné analýze vytyčila za cíl dovážet ze zahraničí zdravotnické potřeby a ty na tuzemském trhu prodávat. Realizace je plánována na druhou polovinu roku 2012.

Pro představu o strategické pozici společnosti Hajek & Partners, s.r.o. byla sestavena SWOT analýza.

SWOT analýza

Silné stránky:	Slabé stránky:
<ul style="list-style-type: none"> - klientský přístup - trvale vysoká kvalita poskytovaných služeb - profesionalita - cenová konkurenceschopnost 	<ul style="list-style-type: none"> - nezastupitelnost vně firmy - absence interních procesů - organizační struktura společnosti
Příležitosti:	Hrozby:
<ul style="list-style-type: none"> - rozšíření podnikatelské činnosti - získání klientů konkurence - proniknutí do dalších oblastí České republiky 	<ul style="list-style-type: none"> - nová konkurence - zaměstnanci - ekonomická recese - platební neschopnost klientů

5.2 Stručná analýza odvětví

Stručná analýza odvětví je významná pro posouzení stávající situace a perspektivy daného odvětví do budoucna.

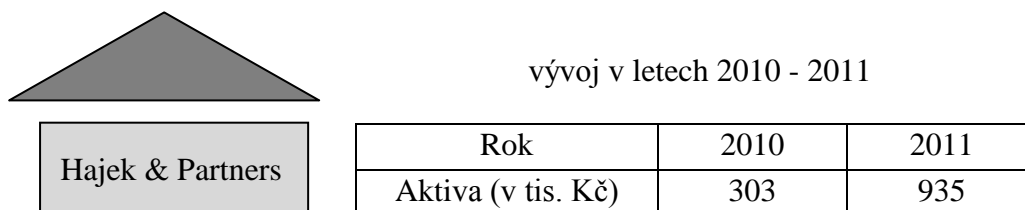
Společnost Hajek & Partners, s.r.o. můžeme zařadit podle klasifikace CZ-NACE do oblasti 69.20 Účetnické a auditorské činnosti, daňové poradenství. Základní produkční charakteristiky odvětví let 2009-2010 jsou zachyceny v tabulce 1. Vzestupný trend u tržeb za prodej vlastních výrobků a služeb a účetní přidané hodnoty je pozitivní jev, který dokumentuje vhodnější produkční i ekonomickou orientaci tohoto odvětví. Z hlediska počtu zaměstnanců došlo k poklesu, který do jisté míry souvisí s ekonomickou krizí.

Tab. 1. Základní produkční charakteristiky odvětví oboru 69.20

	2009	2010
Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb (mil. Kč)	3 351 396	3 656 332
Účetní přidaná hodnota (mil. Kč)	725 872	739 775
Počet zaměstnaných osob	880 186	847 111

5.2.1 Srovnání v čase

Srovnání v čase přispívá k vyhodnocení trendů, jimiž se podnik ve svém hospodaření řídí. Na základě srovnání výsledků ukazatelů finanční analýzy v čase lze s určitou pravděpodobností předpovídat vývoj finanční situace v budoucnu a přijmout opatření, která by měla k dobrému finančnímu zdraví přispět. Srovnání v čase zachycuje obrázek 2.

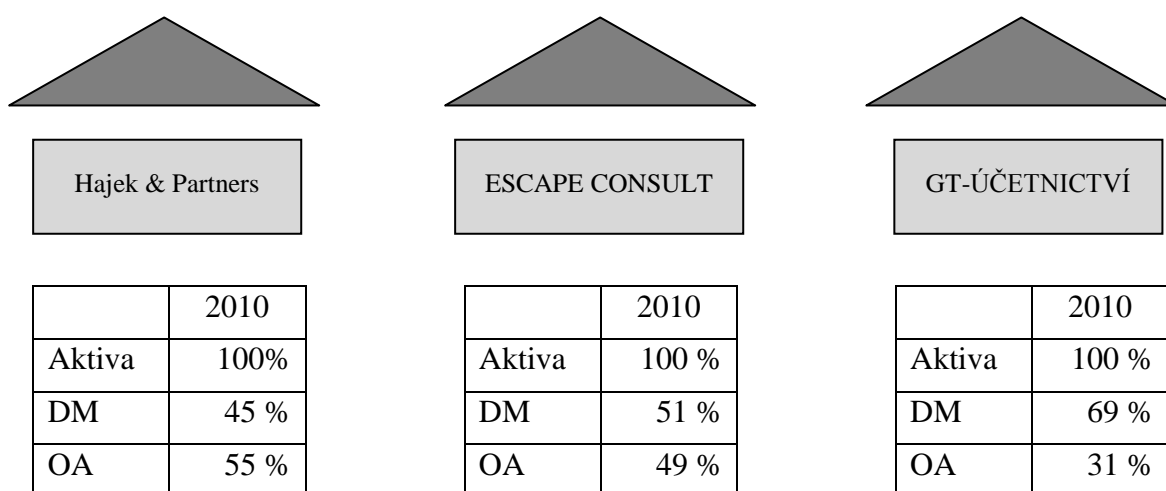


Obr. 2. Srovnání vývoje hospodaření podniku v čase

5.2.2 Srovnání s jinými podniky v odvětví

Srovnání s jinými podniky v odvětví je nezbytnou součástí vyhodnocení výsledků, i když získání potřebných dat nebývá jednoduché. Srovnávání s jinými podniky v odvětví zachycuje obrázek 3.

Podíl dlouhodobého majetku na celkových aktivech firmy se v průmyslu a službách pohybuje kolem 60%, naproti tomu ve stavebnictví je podíl dlouhodobého majetku na celkových aktivech kolem 25%. U majetkové struktury podniku je nutné zvažovat také likvidnost jednotlivých složek majetku, tedy to, jak rychle je podnik schopen přeměnit tento majetek na peněžní prostředky. Nejméně likvidní majetek je dlouhodobý majetek a nejlíkvinnější jsou peníze. Struktura majetku musí být potom vyvážena strukturou finančních zdrojů, aby byla zachována finanční rovnováha podniku.



Obr. 3. Srovnávání vývoje hospodaření podniku s podobnými podniky v odvětví

5.3 Analýza majetkové struktury

Z hlediska celkového majetku společnosti Hajek & Partners, s.r.o. můžeme pozorovat rostoucí hodnotu bilanční sumy aktiv, která se v roce 2011 oproti roku 2010 zvýšila o 241 %. Důvodem bylo získání zajímavých zakázek, které měly za následek zvýšení krátkodobého finančního majetku a krátkodobých pohledávek.

Tab. 2. Majetková struktura společnosti Hajek & Partners, s.r.o.

(v tis. Kč)	2010	2011
AKTIVA CELKEM	234	798
Dlouhodobý majetek	68	0
DNM	0	0
DHM	68	0
DFM	0	0
Oběžná aktiva	75	730
Zásoby	0	1
Dlouhodobé pohledávky	0	11
Krátkodobé pohledávky	9	107
KFM	66	611
Časové rozlišení	91	68

Tab. 3. Horizontální a vertikální analýza majetkové struktury firmy Hajek & Partners, s.r.o.

(v tis. Kč)	2010	2011	2010/2011
AKTIVA CELKEM	100 %	100 %	241 %
Dlouhodobý majetek	29 %	0 %	-100 %
DNM	0 %	0 %	-
DHM	29 %	0 %	-100 %
DFM	0 %	0 %	-
Oběžná aktiva	32 %	91 %	873 %
Zásoby	0 %	0 %	-
Dlouhodobé pohledávky	0 %	2 %	-
Krátkodobé pohledávky	4 %	13 %	1 089 %
KFM	28 %	76 %	826 %
Časové rozlišení	39 %	9 %	-25 %

5.4 Analýza finanční struktury

U vývoje finanční struktury (tabulka 4 a 5) je nejdůležitější skutečnost, že položka vlastního kapitálu se v roce 2011 oproti roku 2010 významně zvýšila, což při neměnné výši základního kapitálu znamená, že společnost byla nebo je zisková. Důležitou skutečností rovněž je, že společnost ponechává vydělaný zisk ve společnosti pro její další rozvoj. Pouze v roce 2012 došlo k převodu části kladného výsledku hospodaření roku 2011 na neuhrazenou ztrátu roku 2010. Podíl vlastního kapitálu a cizích zdrojů je vyvážený, což

znamená, že společnost může v dalších letech investovat. Finanční analýza společnosti Hajek & Partners, s.r.o. je vyvážená, společnost využívá rovnoměrně vlastního kapitálu a cizích zdrojů. Nejvýrazněji se na financování podílí základní kapitál a vytvořený zisk, z cizích zdrojů jsou upřednostňovány krátkodobé závazky. Bankovní úvěry a výpomoci tvoří nevýznamnou položku.

Tab. 4. Finanční struktura společnosti Hajek & Partners, s.r.o.

(v tis. Kč)	2010	2011
PASIVA CELKEM	234	798
Vlastní kapitál	20	388
Základní kapitál	200	200
Kapitálové fondy	0	0
Rezervní fondy	0	0
Výsledek hospodaření minulých let	0	-181
Výsledek hospodaření běžného účetního období	-180	369
Cizí zdroje	214	407
Rezervy	0	17
Dlouhodobé závazky	213	165
Krátkodobé závazky	1	215
Bankovní úvěry a výpomoci	0	10
Časové rozlišení	0	3

Tab. 5. Horizontální a vertikální analýza finanční struktury firmy Hajek & Partners, s.r.o.

(v tis. Kč)	2010	2011	2010/2011
PASIVA CELKEM	100 %	100 %	241 %
Vlastní kapitál	9 %	49 %	1 840 %
Základní kapitál	90 %	25 %	-
Kapitálové fondy	0 %	0 %	-
Rezervní fondy	0 %	0 %	-
Výsledek hospodaření minulých let	0 %	-23 %	-
Výsledek hospodaření běžného účetního	-81 %	47 %	305 %
Cizí zdroje	91 %	51 %	90 %
Rezervy	0 %	2 %	-
Dlouhodobé závazky	0 %	21 %	-23 %
Krátkodobé závazky	91 %	27 %	21 400 %
Bankovní úvěry a výpomoci	0 %	1 %	-
Časové rozlišení	0 %	0 %	-

5.5 Analýza pohledávek a závazků po lhůtě splatnosti

Společnost Hajek & Partners, s.r.o. nemá pohledávky a závazky po lhůtě splatnosti delší než 180 dní. K 31.12.2011 tvořily pohledávky po lhůtě splatnosti zanedbatelnou částku. Pohledávky po splatnosti nepřesahující 30 dnů byly ve výši 1.325,00 Kč. Dále společnost evidovala pohledávku ve výši 20.943,00 Kč z důvodu přeplatku jedné přijaté faktury. Tento přeplatek byl v pozdějších letech použit na úhradu dalších, pravidelně se opakujících, přijatých faktur. Firma ani v současnosti nemá žádné závazky po lhůtě splatnosti, pouze se vzrůstající fakturace se zvýšil podíl pohledávek po splatnosti. Tyto pohledávky však nepřekračují do 30 dní. K tomu přispívají i velké sankce po uplynutí této lhůty.

5.6 Analýza výnosů

Z hlediska dosahovaných výnosů (tabulka 6 a 7) je evidentní, že společnost Hajek & Partners, s.r.o. není výrobní ani obchodní společností. V tabulce je zřejmý nárůst tržeb za poskytované služby. Důvodem byly získané velmi zajímavé zakázky v roce 2011.

Tab. 6. Vývoj výnosů společnosti Hajek & Partners, s.r.o.

(v tis. Kč)	2010	2011
Tržby za prodej zboží	0	81
Výkony	32	1 268
Tržby za prodej výrobků a služeb	32	1 268
Změna stavu zásob	0	0
Aktivace	0	0
Tržby z prodeje dlouhodobého majetku	0	0
Ostatní provozní výnosy	0	52
Tržby z prodeje cenných papírů a podílů	0	0
Výnosy z dlouhodobého finančního majetku	0	0
Výnosy z krátkodobého finančního majetku	0	0
Výnosové úroky	0	0
Ostatní finanční výnosy	0	1
Mimořádné výnosy	0	0
VÝNOSY	32	1 401

Tab. 7. Horizontální a vertikální analýza výnosů firmy Hajek & Partners, s.r.o.

(v tis. Kč)	2010	2011	2010/2011
Tržby za prodej zboží	0 %	6 %	-
Výkony	100 %	90 %	3 863 %
Tržby za prodej výrobků a služeb	100 %	90 %	3 863 %
Změna stavu zásob	0 %	0 %	-
Aktivace	0 %	0 %	-
Tržby z prodeje dlouhodobého majetku	0 %	0 %	-
Ostatní provozní výnosy	0 %	4 %	-
Tržby z prodeje cenných papírů a podílů	0 %	0 %	-
Výnosy z dlouhodobého fin. majetku	0 %	0 %	-
Výnosy z krátkodobého fin. majetku	0 %	0 %	-
Výnosové úroky	0 %	0 %	-
Ostatní finanční výnosy	0 %	0 %	-
Mimořádné výnosy	0 %	0 %	-
VÝNOSY	100 %	100 %	4 278 %

5.7 Analýza nákladů

Z hlediska nákladů můžeme pozorovat u společnosti Hajek & Partners, s.r.o. (tabulka 8 a 9) nejvyšší zastoupení výkonové spotřeby na celkových nákladech. Podíl těchto nákladů představuje 54 % celkových nákladů. Tyto náklady se v odvětví pohybují kolem 55%. Dále následují osobní náklady, které se podílí 25 % na celkových nákladech. Podíl osobních nákladů na obratu v odvětví činí 8-10%. Zde je potřeba hledat rezervy a odpověď na otázku, proč jsou tyto náklady oproti odvětví o tolik vyšší. Vzhledem ke znalosti společnosti Hajek & Partners, s.r.o. vím, že se jednalo o výkyv roku 2011, standardně se osobní náklady pohybují kolem 12% z celkového obratu.

Tab. 8. Vývoj nákladů společnosti Hajek & Partners, s.r.o.

(v tis. Kč)	2010	2011
Náklady na zboží	0	71
Výkonová spotřeba	76	520
Spotřeba materiálu a energie	37	124
Služby	39	396
Osobní náklady	53	247
Daně a poplatky	8	3
Odpisy DHM a DNM	68	68
Zůstatková cena prodaného DHM a DNM	0	0
Změna stavu rezerv	0	17
Ostatní provozní náklady	3	28
Prodané cenné papíry	0	0
Nákladové úroky	4	14
Ostatní finanční náklady	0	2
Daň z příjmu	0	63
Ostatní mimořádné náklady	0	0
NÁKLADY	212	1 033

Tab. 9. Horizontální a vertikální analýza nákladů firmy Hajek & Partners, s.r.o.

(v tis. Kč)	2010	2011	2010/2011
Náklady na zboží	0 %	7 %	-
Výkonová spotřeba	36 %	50 %	584 %
Spotřeba materiálu a energie	18 %	12 %	235 %
Služby	18 %	38 %	915 %
Osobní náklady	25 %	24 %	366 %
Daně a poplatky	4 %	0 %	63 %
Odpisy DHM a DNM	32 %	7 %	-
Zůstatková cena prodaného DHM a DNM	0 %	0 %	-
Změna stavu rezerv	0 %	2 %	-
Ostatní provozní náklady	1 %	3 %	833 %
Prodané cenné papíry	0 %	0 %	-
Nákladové úroky	2 %	1 %	250 %
Ostatní finanční náklady	0 %	0 %	-
Daň z příjmu	0 %	6 %	-
Ostatní mimořádné náklady	0 %	0 %	-
NÁKLADY	100 %	100 %	358 %

5.8 Analýza přidané hodnoty

Přidaná hodnota je rozdílem mezi výkony a výkonovou spotřebou, ke které je připočtena obchodní marže z prodaného zboží. Jedním z důležitých ukazatelů každé finanční analýzy je analýza přidané hodnoty. Důležité je analyzovat strukturu přidané hodnoty v podniku, zejména podíl osobních nákladů, odpisů, nákladových úroků a čistého zisku na přidané hodnotě.

Jak vyplývá z tabulky 9, bylo by potřeba se zaměřit na osobní náklady, které v letech 2010 a 2011 tvoří 25 % celkových nákladů. V roce 2010 byl alarmující podíl odpisů na celkových nákladech, tento ukazatel se však v roce 2011 srovnal. Důvodem bylo pořízení osobního automobilu v začátcích podnikání, kdy proti těmto nákladům nebyly vykazovány téměř žádné výkony. Ukazatele výkonové spotřeby jsou v normě a nákladové úroky jsou nevýznamnou položkou.

V následující tabulce je sumarizován přehled vývoje výsledku hospodaření i jeho jednotlivých částí.

Tab. 10. Vývoj přidané hodnoty a výsledku hospodaření Hajek & Partners, s.r.o.

(v tis. Kč)	2010	2011
Osobní náklady	53	247
Odpisy	68	68
Nákladové úroky	4	14
Čistý zisk	-180	369
Ostatní	11	60
Přidaná hodnota	-44	758
Provozní VH	-176	447
Finanční VH	-4	-15
Mimořádný VH	0	0
VH za účetní období	-180	369
EBT	-180	432
EBIT	-176	446

5.9 Analýza cash flow

CASH FLOW analýza vychází z výkazu CASH FLOW, který je součástí účetní závěrky u auditovaných společností. Pokud výkaz nemáme k dispozici, je nutné jej vypočítat. Cílem finanční analýzy CASH FLOW je zhodnocení příjmů a výdajů firmy za sledované období. Sledovaným obdobím je obvykle rok, půlrok, kvartál, nebo měsíc. CASH FLOW analýza je nezbytnou součástí finanční analýzy firmy a s její pomocí snadněji poznáme jaká je finanční pozice firmy a to jak současná tak budoucí.

CASH FLOW analýza poskytuje informace o tom:

- jak společnost reálně hospodaří v provozní (provozní CASH FLOW) a neprovozní oblasti (jednorázový prodej budovy, mimořádné výnosy, náklady aj.). Zdrojem informací je především výsledovka, kde je hospodářský výsledek upravený o nepeněžní operace (odpisy, rezervy aj.) a mimořádné operace (zisk z prodeje CP, budov, pozemků atp.),
- jaká aktiva nově financuje (např. nárůst zásob) či jaké aktiva jsou zdrojem financování (např. pokles pohledávek),
- jaká pasiva nově financuje (např. ztrátové hospodaření, či splacení splátky úvěru) a jaká pasiva jsou zdrojem nového financování (nárůst závazků z obchodního styku, ziskové hospodaření aj.).

V tabulce 11 je uveden ve zkrácené podobě vývoj cash flow v jednotlivých letech rozdělený podle činností na CF z provozní, investiční a finanční činnosti. CF z provozní činnosti je v roce 2010 záporný, což není pro finanční analytika příznivá informace. Tato situace se však týkala pouze roku 2010, kdy firma začínala. V roce 2011 je cash flow z provozní činnosti kladné. Zdravý a prosperující podnik vždy (s určitými výjimkami) vykazuje provozní cash flow kladné, neboť se jedná o primární funkci každého podniku. Pokud je investiční cash flow záporné, svědčí to o investiční aktivitě podniku. Záporné finanční cash flow znamená většinou splátku úvěru, kladné finanční cash flow naproti tomu znamená, že mohl být společnosti poskytnut nový úvěr.

Tab. 11. Vývoj toků peněžní hotovosti společnosti Hajek & Partners, s.r.o.

Řádek	Text	2010	2011
1.	Stav peněžních prostředků na začátku účetního období	0,00	66 234,29
2.	Zisk/ztráta z běžné činnosti před zdaněním	-179 889,71	432 006,11
3.	Úpravy o nepeněžní operace	-19 317,61	125 399,82
4.	Odpisy dlouhodobého majetku a pohledávek	68 334,00	68 332,67
5.	Změna stavu opravných položek, rezerv a časového rozlišení	-91 296,33	43 074,58
6.	Zisk/ztráta z prodeje dlouhodobého majetku	0,00	0,00
7.	Výnosy z dividend a podílů na zisku	0,00	0,00
8.	Vyúčtované úroky mimo kapitalizovaných	3 644,72	13 992,57
9.	Čistý peněžní tok z provozní činnosti I.	-199 207,32	557 405,93
10.	Změna potřeby pracovního kapitálu	-6 515,00	48 211,17
11.	Změna stavu pohledávek z provozní činnosti	-6 800,00	-55 364,00
12.	Změna stavu krátkodobých závazků z provozní činnosti	285,00	104 441,00
13.	Změna stavu zásob	0,00	-865,83
14.	Změna stavu ostatních nepeněžních krátkodobých aktiv	0,00	0,00
15.	Čistý peněžní tok z provozní činnosti II.	-205 722,32	605 617,10
16.	Zaplacené úroky	-3 649,00	-13 997,59
17.	Přijaté úroky	4,28	5,02
18.	Vyplacené přerozdělované dividendy a podíly na zisku	0,00	0,00
19.	Čistý peněžní tok z provozní činnosti	-209 367,04	591 624,53
20.	Výdaje spojené s pořízením dlouhodobého majetku	-136 666,67	0,00
21.	Příjmy z prodeje dlouhodobého majetku	0,00	0,00
22.	Půjčky a úvěry spřízněným osobám		
23.	Zaplacené kapitalizované úroky		
24.	Čistý peněžní tok z investiční činnosti	-136 666,67	0,00
25.	Změna stavu dlouhodobých závazků	212 268,00	-55 860,00
26.	Dopady změn vlastního kapitálu na peněžní prostředky	200 000,00	0,00
27.	Zvýšení z titulu zvýšení základního kapitálu	400 000,00	0,00
28.	Vyplacení podílu na vlastním kapitálu společníkům a členům		
29.	Úhrada ztráty společníky		
30.	Přímé výplaty na vrub fondů		
31.	Vyplacené dividendy a podíly na zisku	0,00	0,00
32.	Jiné změny vlastního kapitálu	-200 000,00	0,00
33.	Přijaté dividendy a podíly na zisku	0,00	0,00
34.	Čistý peněžní tok z finanční činnosti	412 268,00	-55 860,00
35.	Čisté zvýšení, resp. snížení peněžních prostředků	66 234,29	535 764,53
36.	Stav peněžních prostředků na konci účetního období	66 234,29	601 998,82
37.	Konečný stav peněžní prostředků pro kontrolu	66 234,29	601 998,82
38.	Kontrolní součet	0,00	0,00

5.10 Analýza čistého pracovního kapitálu

V tabulce 12 je uveden vývoj ČPK ve společnosti Hajek & Partners, s.r.o. v jednotlivých letech. Čistý pracovní kapitál dosahuje kladných hodnot, což znamená, že krátkodobé závazky jsou nižší než krátkodobý majetek, který je zdrojem pro splácení těchto závazků. Firma má tedy k dispozici „finanční polštář“.

Čistý pracovní kapitál = všechny peněžní prostředky + zásoby + krátkodobé pohledávky – krátkodobé závazky – krátkodobé bankovní výpomoci.

Tab. 12. Vývoj čistého pracovního kapitálu ve společnosti Hajek & Partners, s.r.o.

(v tis. Kč)	2010	2011
Čistý pracovní kapitál	74	485

5.11 Poměrové ukazatele

Základním nástrojem finanční analýzy jsou poměrové ukazatele. Analýza účetních výkazů pomocí poměrových ukazatelů je jednou z nejoblíbenějších metod především proto, že umožňuje získat rychlou představu o finanční situaci v podniku. Podstatou poměrového ukazatele je, že dává do poměru různé položky rozvahy, výkazu zisku a ztráty, příp. cash flow. Lze proto zkonstruovat velké množství ukazatelů. V praxi se však osvědčilo využívání pouze několika základních ukazatelů rozříděných do skupin podle jednotlivých oblastí hodnocení hospodaření a finančního zdraví podniku. Jsou to zejména skupiny ukazatelů zadluženosti, likvidity, rentability, aktivity a ukazatele kapitálového trhu, případně další ukazatele.

V následující analýze budou uvedeny nejčastěji používané poměrové ukazatele, které lze využít při finanční analýze. Doporučené hodnoty, jež jsou u některých uvedeny, jsou orientační a vycházejí z běžné praxe finanční analýzy. S doporučenými hodnotami je nutné pracovat velmi obezřetně, každý podnik je jedinečný a v různých souvislostech je nutné výsledné hodnoty ukazatelů pečlivě zvažovat.

5.11.1 Analýza zadluženosti, majetkové a finanční struktury

Ukazatele zadluženosti slouží jako indikátor výše rizika, jež podnik nese při daném poměru a struktuře vlastního kapitálu a cizích zdrojů. Je zřejmé, že čím vyšší zadluženost podnik má, tím vyšší riziko na sebe bere, protože musí být schopen své závazky splácet bez ohledu na to, jak se mu právě daří.

Určitá výše zadlužení je však obvykle pro firmu užitečná z důvodu, že cizí kapitál je levnější než vlastní. Je to dáno skutečností, že úroky z cizího kapitálu snižují daňové zatížení podniku, protože úrok jako součást nákladů snižuje zisk, ze kterého se platí daně (tzv. daňový efekt nebo daňový štít). V případě výplaty podílů na zisku se o daňově uznatelnou položku nejedná. Cenu kapitálu ovlivňuje i stupeň rizika, které podstupuje investor. Čím větší riziko investor nese, tím vyšší cenu za příslušný kapitál požaduje. Vlastní kapitál je dražší než cizí, protože nároky věřitele jsou uspokojovány před vlastníkem. Tím, že vlastník nese vyšší riziko, vyžaduje i vyšší výnos.

Náklady spojené se získáním příslušného druhu kapitálu jsou závislé i na době jeho splatnosti. Čím je doba splatnosti příslušného kapitálu delší, tím vyšší cenu za něj musí uživatel zaplatit. Z tohoto hlediska vychází nejlevněji krátkodobý cizí kapitál (obchodní úvěr, běžný bankovní úvěr) a nejdražší je pak vlastní kapitál, protože jeho splatnost je neomezená, vlastníkově se totiž vracet nemusí.

Posuzujeme-li jednotlivé druhy kapitálu z hlediska jejich riskantnosti pro uživatele, pak ovšem platí, že vlastní kapitál je nejméně riskantním kapitálem, nejbezpečnějším zdrojem financování, protože nevyžaduje splacení, nevyžaduje stálé úrokové platby bez ohledu na dosažený zisk. Za to vše však uživatel platí nejvyšší cenu.

Každá firma by měla usilovat o optimální finanční strukturu, tzn. o co nejvhodnější poměr vlastního a cizího kapitálu, protože ten rozhoduje o výši nákladů na kapitál. Ten by měl být pořízen co nejvýhodněji.

Analýza zadluženosti, majetkové a finanční struktury může srovnávat rozvahové položky – ukazuje, pomocí jakých zdrojů jsou financována podniková aktiva, nebo může srovnávat položky výkazu zisku a ztráty, kdy určí, kolikrát jsou náklady na cizí kapitál financování pokryty vytvořeným ziskem.

5.11.2 Celková zadluženost

$$\text{Celková zadluženost} = \frac{\text{Cizí zdroje}}{\text{Aktiva celkem}}$$

$$\text{Celková zadluženost} = \frac{407}{798} = 51\%$$

Celková zadluženost je ukazatelem zadluženosti. Doporučená hodnota, na kterou se odvolává řada autorů odborné literatury, se pohybuje mezi 30-60 %.

5.11.3 Míra zadluženosti

$$\text{Míra zadluženosti} = \frac{\text{Cizí zdroje}}{\text{Vlastní kapitál}}$$

$$\text{Míra zadluženosti} = \frac{407}{388} = 1,05$$

Dalším často využívaným ukazatelem je míra zadluženosti, která poměruje cizí a vlastní kapitál. Tento ukazatel je např. v případě žádosti o nový úvěr velice významný pro banku, která se rozhoduje, zda úvěr poskytnout, či ne. Pro toto posuzování je důležitý jeho časový vývoj, zda se podíl cizích zdrojů zvyšuje, či snižuje. Ukazatel signalizuje, do jaké míry by mohly být ohroženy nároky věřitelů.

5.11.4 Krytí dlouhodobého majetku vlastním kapitálem

$$\text{Krytí dlouhodobého majetku vlastním kapitálem} = \frac{\text{Vlastní kapitál}}{\text{Dlouhodobý majetek}}$$

Výsledek a vývoj poměru vlastního kapitálu na dlouhodobém majetku vyšší než 1 znamená, že podnik používá vlastní (dlouhodobý) kapitál i ke krytí oběžných (krátkodobých) aktiv, což svědčí o tom, že podnik tak dává přednost finanční stabilitě před výnosem.

5.11.5 Krytí dlouhodobého majetku dlouhodobými zdroji

$$\text{Krytí dlouhod. maj. dlouhodob. zdroji} = \frac{\text{Vlastní kapitál} + \text{dlouhod. cizí zdroje}}{\text{Dlouhodobý majetek}}$$

$$\text{Krytí dlouhodobého majetku dlouhodobými zdroji} = \frac{388 + 175}{137} = 4,1$$

Platí zde zlaté pravidlo financování, že by dlouhodobý majetek měl být kryt dlouhodobými zdroji. Při výsledku nižším než 1 musí podnik krýt část svého dlouhodobého majetku krátkodobými zdroji a může mít problémy s úhradou svých závazků. Podnik je podkapitalizován, čistý pracovní kapitál je záporný. Jedná se o agresivní strategii financování, která je sice levnější, ale velmi riziková.

Při příliš vysokém poměru je sice podnik finančně stabilní, ale drahými dlouhodobými zdroji financuje příliš velkou část krátkodobého majetku, podnik je překapitalizován, má vysoký podíl čistého pracovního kapitálu na oběžných aktivech. Jedná se o konzervativní strategii financování, která je bezpečná, ale dražší.

5.11.6 Analýza likvidity

Likvidita vyjadřuje schopnost podniku hradit své závazky. Ukazatele likvidity v podstatě poměří to, čím je možno platit (čítatel), s tím, co je nutno zaplatit (jmenovatel). Podle toho, jakou míru jistoty požadujeme od tohoto měření, dosazujeme do čitatele majetkové složky s různou dobou likvidnosti, tj. přeměnitelnosti na peníze.

5.11.7 Běžná likvidita

$$\text{Běžná likvidita} = \frac{\text{Oběžná aktiva}}{\text{Krátkodobé cizí zdroje}}$$

$$\text{Běžná likvidita} = \frac{730}{215} = 3,40$$

Doporučená hodnota ukazatele je v rozmezí 1,5 - 2,5. Při rovnosti oběžného majetku a krátkodobých závazků (hodnota ukazatele je rovna 1) je podniková likvidita značně riziková. Příliš vysoká hodnota ukazatele zase svědčí o zbytečně vysoké hodnotě čistého pracovního kapitálu a drahém financování.

5.11.8 Pohotová likvidita

$$\text{Pohotová likvidita} = \frac{\text{Krátkodobé pohledávky} + \text{krátkodobý finanční majetek}}{\text{Krátkodobé cizí zdroje}}$$

$$\text{Pohotová likvidita} = \frac{718}{215} = 3,34$$

Ukazatel by měl nabývat hodnot v rozmezí 1 – 1,5. Při poměru menším než 1 musí podnik spoléhat na případný prodej zásob.

5.11.9 Hotovostní likvidita

$$\text{Hotovostní likvidita} = \frac{\text{Krátkodobý finanční majetek}}{\text{Krátkodobé cizí zdroje}}$$

$$\text{Hotovostní likvidita} = \frac{611}{215} = 2,84$$

Ukazatel by měl nabývat hodnot v rozmezí 0,2 – 0,5. Vysoké hodnoty ukazatele svědčí o neefektivním využití finančních prostředků.

5.11.10 Analýza rentability

Rentabilita, resp. výnosnost vloženého kapitálu, je měřítkem schopnosti dosahovat zisku použitím investovaného kapitálu, tj. schopnosti podniku vytvářet nové zdroje. Je formou vyjádření míry zisku, která v tržní ekonomice slouží jako hlavní kritérium pro alokaci kapitálu.

5.11.11 Rentabilita tržeb (Return On Sales – ROS)

$$\text{Rentabilita tržeb} = \frac{\text{Zisk}}{\text{Tržby}}$$

$$\text{Rentabilita tržeb} = \frac{432}{1349} = 32 \%$$

Zisk v čitateli zlomku může mít podobu zisku po zdanění, zisku před zdaněním nebo EBIT. Ukazatel vyjadřuje ziskovou marži, která je důležitým ukazatelem pro hodnocení úspěšnosti podnikání. Zisk je vztažen k tržbám jako nejdůležitější položce výnosů

u nefinančních společností. Hodnotu ziskové marže je vhodné porovnat s podobnými podniky.

Místo tržeb lze také použít výnosy, tento ukazatel potom měří, kolik čistého zisku připadá na 1 Kč celkových výnosů podniku.

5.11.12 Rentabilita celkového kapitálu (Return On Assets – ROA)

$$\text{Rentabilita celkového kapitálu} = \frac{EBIT}{\text{Aktiva}}$$

$$\text{Rentabilita celkového kapitálu} = \frac{446}{798} = 56 \%$$

Jedná se o důležitý ukazatel, který měří výkonnost neboli produkční sílu podniku. Použitím EBIT v čitateli je možné měřit výkonnost podniku bez vlivu zadlužení a daňového zatížení.

5.11.13 Analýza aktivity

S pomocí ukazatelů aktivity lze zjistit, zda je velikost jednotlivých druhů aktiv v rozvaze v poměru k současným nebo budoucím hospodářským aktivitám podniku přiměřená, tj. zda ukazatele aktivity měří schopnost podniku využívat vložené prostředky.

Ukazatele aktivity lze vyjádřit v podobě obratu jednotlivých položek aktiv, příp. pasiv, nebo v podobě doby obratu jednotlivých aktiv, příp. pasiv.

5.11.14 Obrat aktiv

$$\text{Obrat aktiv} = \frac{\text{Tržby}}{\text{Aktiva}}$$

$$\text{Obrat aktiv} = \frac{1342}{798} = 1,68$$

Všeobecně platí, že čím větší hodnota ukazatele, tím lépe. Minimální doporučená hodnota tohoto ukazatele je 1. Nízká hodnota ukazatele znamená neúměrnou majetkovou vybavenost podniku a jeho neefektivní využití.

5.11.15 Doba obratu pohledávek

$$\text{Doba obratu pohledávek} = \frac{\text{Pohledávky}}{\text{Tržby}/365}$$

$$\text{Doba obratu pohledávek} = \frac{38\,842}{1\,348\,974/365} = 10,5$$

Doba obratu pohledávek je dobou existence kapitálu ve formě pohledávek, počítá se jako podíl průměrného stavu pohledávek a průměrných denních tržeb. Tento ukazatel vyjadřuje období od okamžiku prodeje na obchodní úvěr, po které musí podnik v průměru čekat, než obdrží platby od svých odběratelů. Hodnota tohoto ukazatele se srovnává s dobou splatnosti faktur a odvětvovým průměrem. Delší průměrná doba inkasa pohledávek znamená větší potřebu úvěrů, a tím i vyšší náklady.

ZÁVĚR

Na začátku bylo rozhodování, jakou finanční analýzu v případě společnosti Hajek & Partner, s.r.o. zvolím. Metod, kterých využívá finanční analýza je celá řada. Mohl jsem zvolit metodu větší složitosti, tzv. vyšší analýzu nebo zvolit metodu elementární, tedy jednoduchou. Jednoduchá metoda vychází z dostupných informací, které lze zpracovat a vyhodnotit v podstatě jednoduchým způsobem. V případě společnosti Hajek & Partners, s.r.o. se mi zdála jako dostačující metoda jednoduché finanční analýzy. Už s ohledem na velikost firmy a její délky na trhu, to bylo to nejlepší rozhodnutí.

Po zpracování jednoduché finanční analýzy jsem přemýšlel, co bych společnosti Hajek & Partners, s.r.o. vytknul. Společnost byla založena za účelem vedení daňové evidence a účetnictví především menším podnikatelům a firmám. Cílem společnosti bylo, aby pokryla veškeré fixní náklady a uživila jejího zakladatele. Postupně však docházelo k nárůstu klientů, kteří kromě účetnictví potřebovali poradit, zařídit a zprostředkovat další činnosti. Tímto způsobem se podařilo také získat další zakázky, z nichž některé nesouvisely s účetnictvím. Výhodou bylo, že polovina těchto zakázek nebyly a nejsou jednorázové akce.

Společnosti Hajek & Partners, s.r.o. tedy prvotní cíl, pokrýt fixní náklady a zajistit pravidelný zdroj obživy zakladateli společnosti, vyšel beze zbytku. Další z cílů, získání potřebného portfolia klientů a zakázek vyšel rovněž naprosto dokonale. Všech cílů, ať prvotních, druhotných nebo skrytých, společnost v prvních dvou letech dosáhla.

Myslím si, že společnost se vyvíjí správným směrem, má stálou a stále se zvyšující klientelu. Jednatel společnosti se o firmu vzorně stará. Nestačí však pouze pracovat s náklady, výnosy a cash flow. Analýza poměrovými ukazateli odhalila některé nedostatky. Zejména u ukazatelů likvidity bylo zjištěno, že společnost maximálně neefektivně využívá svoje peněžní prostěrky. Tady bych doporučil zaměřit se na tuto oblast a peněžní prostředky zhodnotit nebo rozumně investovat.

Společnost by v roce 2012 chtěla vstoupit na trh se zdravotními potřebami pro zdravotně postižené. Motivací k tomuto kroku je přítomnost zdravotně postiženého dětského člena rodiny a znalost situace na tomto trhu. Další výhodou k podniknutí tohoto kroku jsou kontakty, které jednatel společnosti Hajek & Partners, s.r.o. má a finanční stabilita.

Bude velice zajímavé pozorovat tuto společnost v budoucnu. Z mého pohledu bude rovněž velice zajímavé hodnotit roky 2012 a všechny následující roky.

SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

Monografie:

- [1] PAVELKOVÁ, Drahomíra; KNÁPKOVÁ, Adriana. *Výkonmost podniku z pohledu finančního manažera*. Praha : LINDE nakladatelství, 2005. 302 s. ISBN 80-86131-63-7.
- [2] NÝVLTOVÁ, Romana; MARINIČ, Pavel. *Finanční řízení podniku : Moderní metody a trendy*. První vydání. Praha : Grada Publishing, 2010. 208 s. ISBN 978-80-247-3158-2.
- [3] RŮŽIČKOVÁ, Petra. *Finanční analýza : metody, ukazatele, využití v praxi*. 4. rozšířené vydání. Praha : Grada Publishing, 2011. 144 s. ISBN 978-80-247-3916-8.
- [4] VOJÍK, Vladimír. *Podnikání malých a středních podniků na jednotném trhu EU*. Praha: Wolters Kluwer ČR, 2009. ISBN 978-80-7357-467-3.
- [5] VEBER, Jaromír. *Podnikání malé a střední firmy*. 2., aktualiz. a rozš. vyd. Praha: Grada, 2008, 311 s. ISBN 978-80-247-2409-6.
- [6] ČECHOVÁ, Alena. *Manažerské účetnictví*. Vyd. 1. Brno: Computer Press, c2006, 182 s. ISBN 80-251-1124-5.
- [7] KNÁPKOVÁ, Adriana a Drahomíra PAVELKOVÁ. *Finanční analýza: komplexní průvodce s příklady*. 1. vyd. Praha: Grada, 2010, 205 s. Prosperita firmy. ISBN 978-80-247-3349-4 (BROŽ.).
- [8] BERMAN, Karen, Joe KNIGHT a John CASE. *Finanční inteligence pro manažery: klíč ke skutečné hodnotě čísel*. Vyd. 1. Brno: Computer Press, 2011, 241 s. ISBN 978-80-251-3724-6 (VáZ.).

Internetové zdroje:

- [9] Podpora podnikání. ODBOR 08400. *Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR* [online]. Praha, 15.03.2012 [cit. 2012-03-30]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument102987.html>

- [10] Program podpory PROGRES. ODBOR 08200. *Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR* [online]. Praha, 21.03.2012 [cit. 2012-03-30]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument103267.html>
- [11] Program podpory ROZVOJ. ODBOR 08200. *Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR* [online]. Praha, 28.03.2012 [cit. 2012-03-30]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument103472.html>
- [12] Program podpory ICT A STRATEGICKÉ SLUŽBY. ODBOR 08200. *Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR* [online]. Praha, 21.03.2012 [cit. 2012-03-30]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument103326.html>
- [13] Program podpory ICT v PODNICÍCH. ODBOR 08200. *Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR* [online]. Praha, 08.02.2012 [cit. 2012-03-30]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument101861.html>
- [14] Program podpory INOVACE - Patent. ODBOR 08200. *Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR* [online]. Praha, 21.03.2012 [cit. 2012-03-30]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument103291.html>
- [15] Program podpory SPOLUPRÁCE – Technologické platformy. ODBOR 08200. *Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR* [online]. Praha, 30.03.2012 [cit. 2012-03-30]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument103538.html>
- [16] Program podpory SPOLUPRÁCE – Klastry. ODBOR 08200. *Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR* [online]. Praha, 20.03.2012 [cit. 2012-03-30]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument103144.html>
- [17] Program podpory PROSPERITA. ODBOR 08200. *Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR* [online]. Praha, 20.03.2012 [cit. 2012-03-30]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument103216.html>
- [18] Program podpory PORADENSTVÍ. ODBOR 08200. *Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR* [online]. Praha, 13.03.2012 [cit. 2012-03-30]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument102791.html>
- [19] Podpora zaměstnanosti. *Ministerstvo práce a sociálních věcí ČR* [online]. [cit. 2012-03-30]. Dostupné z: http://portal.mpsv.cz/sz/politikazamest/podpora_zamest

SEZNAM POUŽITÝCH SYMBOLŮ A ZKRATEK

MSP Malý a střední podnik

EU Evropská unie

HDP Hrubý domácí produkt

SEZNAM OBRÁZKŮ

Obr. 1. Klíčové otázky a oblasti finančního řízení

Obr. 2. Srovnání vývoje hospodaření podniku v čase

Obr. 3. Srovnávání vývoje hospodaření podniku s podobnými podniky v odvětví

SEZNAM TABULEK

Tab. 1. Základní produkční charakteristiky odvětví oboru 69.20

Tab. 2. Majetková struktura společnosti Hajek & Partners, s.r.o.

Tab. 3. Horizontální a vertikální analýza majetkové struktury firmy Hajek & Partners, s.r.o.

Tab. 4. Finanční struktura společnosti Hajek & Partners, s.r.o.

Tab. 5. Horizontální a vertikální analýza finanční struktury firmy Hajek & Partners, s.r.o.

Tab. 6. Vývoj výnosů společnosti Hajek & Partners, s.r.o.

Tab. 7. Horizontální a vertikální analýza výnosů firmy Hajek & Partners, s.r.o.

Tab. 8. Vývoj nákladů společnosti Hajek & Partners, s.r.o.

Tab. 9. Horizontální a vertikální analýza nákladů firmy Hajek & Partners, s.r.o.

Tab. 10. Vývoj přidané hodnoty a výsledku hospodaření Hajek & Partners, s.r.o.

Tab. 11. Vývoj toků peněžní hotovosti společnosti Hajek & Partners, s.r.o.

Tab. 12. Vývoj čistého pracovního kapitálu ve společnosti Hajek & Partners, s.r.o.

SEZNAM PŘÍLOH

P I Rozvaha ve zjednodušeném rozsahu

P II Výkaz zisku a ztráty ve zjednodušeném rozsahu

PŘÍLOHA P I/1: ROZVAHA VE ZJEDNODUŠENÉM ROZSAHU

Rozvaha podle Přílohy č. 1
vyhlásky č. 500/2002 Sb.

Účetní jednotka doručí
účetní závěrku současně
s doručením daňového přiznání
za daň z příjmů

1 x příslušnému finančnímu
úřadu

ROZVAHA
ve zjednodušeném rozsahu
ke dni 31.12.2011
(v celých tisících Kč)

Rok	Měsíc	IČ
2011		29235570

Obchodní firma nebo jiný název účetní jednotky

RajBos, s.r.o.

Sídlo nebo bydliště účetní jednotky
a místo podnikání liší-li se od bydliště

Botanická 606/24
Brno-střed
602 00

Označení a	AKTIVA b	čís. řád. c	Běžné účetní období			Minulé úč. období
			Brutto 1	Korekce 2	Netto 3	Netto 4
	AKTIVA CELKEM	1	935	-137	798	234
A.	Pohledávky za upsaný základní kapitál	2				
B.	Dlouhodobý majetek	3	137	-137		68
B. I.	Dlouhodobý nehmotný majetek	4				
B. II.	Dlouhodobý hmotný majetek	5	137	-137		68
B. III.	Dlouhodobý finanční majetek	6				
C.	Oběžná aktiva	7	730		730	75
C. I.	Zásoby	8	1		1	
C. II.	Dlouhodobé pohledávky	9	11		11	
C. III.	Krátkodobé pohledávky	10	107		107	9
C. IV.	Krátkodobý finanční majetek	11	611		611	66
D. I.	Časové rozlišení	12	68		68	91

PŘÍLOHA P I/2: ROZVAHA VE ZJEDNODUŠENÉM ROZSAHU

Označení a	PASIVA b	čís. řád. c	Stav v běžném účetním období 5	Stav v minulém účetním období 6
	PASIVA CELKEM	13	798	234
A.	Vlastní kapitál	14	388	20
A. I.	Základní kapitál	15	200	200
A. II.	Kapitálové fondy	16		
A. III.	Rezervní fondy, nedělitelný fond a ostatní fondy ze zisku	17		
A. IV.	Výsledek hospodaření minulých let	18	-181	
A. V.	Výsledek hospodaření běžného účetního období /+ -/	19	369	-180
B.	Cizí zdroje	20	407	214
B. I.	Rezervy	21	17	
B. II.	Dlouhodobé závazky	22	165	213
B. III.	Krátkodobé závazky	23	215	1
B. IV.	Bankovní úvěry a výpomoci	24	10	
C. I.	Časové rozlišení	25	3	

Sestaveno dne: 31.03.2012		Podpisový záznam statutárního orgánu účetní jednotky nebo podpisový vzor fyzické osoby, která je účetní jednotkou
Právní forma účetní jednotky	Předmět podnikání Činnost účetních poradců, vedení účetnictví, vedení daňové evidence	Pozn.:

PŘÍLOHA P II/1: VÝKAZ ZISKU A ZTRÁTY VE ZJEDNODUŠENÉM ROZSAHU

Výkaz zisku a ztráty ve druhovém členění podle Přílohy č. 2 vyhlášky č. 500/2002 Sb.

Účetní jednotka doručí účetní závěrku současně s doručením daňového přiznání za daň z příjmů

1 x příslušnému finančnímu úřadu

**VÝKAZ ZISKU A ZTRÁTY
ve zjednodušeném rozsahu**

ke dni 31.12.2011
(v celych tisících Kč)

Rok	Měsíc	IČ
2011		29235570

Obchodní firma nebo jiný název účetní jednotky

RajBos, s.r.o.

Sídlo nebo bydliště účetní jednotky a místo podnikání liší-li se od bydliště

Botanická 606/24
Brno-střed
602 00

Označení a	TEXT b	číslo řádku c	Skutečnost v účetním období	
			běžném 1	minulém 2
I.	Tržby za prodej zboží	1	81	
A.	Náklady vynaložené na prodané zboží	2	71	
+	Obchodní marže	3	10	
II.	Výkony	4	1 268	32
B.	Výkonová spotřeba	5	520	76
+	Přidaná hodnota	6	758	-44
C.	Osobní náklady	7	247	53
D.	Daně a poplatky	8	3	8
E.	Odpisy dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku	9	68	68
III.	Tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu	10		
F.	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku a materiálu	11		
G.	Změna stavu rezerv a opravných položek v provozní oblasti a komplexních nákladů příštích období	12	17	
IV.	Ostatní provozní výnosy	13	52	
H.	Ostatní provozní náklady	14	28	3
V.	Převod provozních výnosů	15		
I.	Převod provozních nákladů	16		
*	Provozní výsledek hospodaření	17	447	-176

PŘÍLOHA P II/2: VÝKAZ ZISKU A ZTRÁTY VE ZJEDNODUŠENÉM ROZSAHU

Označení a	TEXT b	číslo řádku c	Skutečnost v účetním období	
			běžném 1	minulém 2
VI.	Tržby z prodeje cenných papírů a podílů	18		
J.	Prodané cenné papíry a podíly	19		
VII.	Výnosy z dlouhodobého finančního majetku	20		
VIII.	Výnosy z krátkodobého finančního majetku	21		
K.	Náklady z finančního majetku	22		
IX.	Výnosy z přecenění cenných papírů a derivátů	23		
L.	Náklady z přecenění cenných papírů a derivátů	24		
M.	Změna stavu rezerv a opravných položek ve finanční oblasti	25		
X.	Výnosové úroky	26		
N.	Nákladové úroky	27	14	4
XI.	Ostatní finanční výnosy	28	1	
O.	Ostatní finanční náklady	29	2	
XII.	Převod finančních výnosů	30		
P.	Převod finančních nákladů	31		
*	Finanční výsledek hospodaření	32	-15	-4
Q.	Daň z příjmů za běžnou činnost	33	63	
**	Výsledek hospodaření za běžnou činnost	34	369	-180
XIII.	Mimořádné výnosy	35		
R.	Mimořádné náklady	36		
S.	Daň z příjmů z mimořádné činnosti	37		
*	Mimořádný výsledek hospodaření	38		
T.	Převod podílu na výsledku hospodaření společníkům (+/-)	39		
***	Výsledek hospodaření za účetní období (+/-)	40	369	-180
****	Výsledek hospodaření před zdaněním	41	432	-180

Sestaveno dne: 31.03.2012		Podpisový záznam statutárního orgánu účetní jednotky nebo podpisový vzor fyzické osoby, která je účetní jednotkou
Právní forma účetní jednotky	Předmět podnikání Činnost účetních poradců, vedení účetnictví, vedení daňové evidence	Pozn.: