

Masarykova univerzita
Ekonomicko-správní fakulta
Studijní obor: Podnikové hospodářství



DOTACE JAKO NÁSTROJ ZVYŠOVÁNÍ KONKURENCESCHOPNOSTI PODNIKU

Grant as a Tool for the Business Competitiveness
Increase

Bakalářská práce

Vedoucí bakalářské práce:
Mgr. Ing. Milan SEDLÁČEK

Autor:
Alexandra ŠPOKOVÁ

Brno, 2011

**Masarykova univerzita
Ekonomicko-správní fakulta**

Katedra podnikového hospodářství

Akademický rok 2010/2011

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Pro: ŠPOKOVÁ Alexandra

Obor: Podnikové hospodářství

Název tématu: DOTACE JAKO NÁSTROJ ZVYŠOVÁNÍ
KONKURENCESCHOPNOSTI PODNIKU

Grant as a Tool for the Business Competitiveness Increase

Zásady pro vypracování

Cíl práce:

Zhodnocení faktického dopadu čerpání dotace na konkurenceschopnost konkrétního podniku

Postup práce a použité metody:

Úvod; Teoretická část - definování konkurenceschopnosti a dalších (v práci využitých) východisek a postupů; Praktická část - aplikace v teoretické části popsaných postupů na konkrétní podniku, analýza vlivu čerpání dotace na podnikový výkon, potažmo jeho konkurenceschopnost; Závěr. Použité metody: literární rešerše, deskripce, analýza, syntéza

Rozsah grafických prací:

(Předpoklad cca 10 tabulek a grafů)

Rozsah práce bez příloh:

35 – 45 stran

Seznam odborné literatury:

- Fiala, Petr - Pitrová, Markéta. *Evropská unie*. Brno: Centrum pro studium demokracie a kultury, 2003. 743 s. ISBN 80-7325-015-2.
- Synek, Miloslav. *Nauka o podniku :učební texty pro bakalářské studium*. Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze, 1998. 383 s. ISBN 80-7079-981-1.
- Veber, Jaromír - Srpová, Jitka. *Podnikání malé a střední firmy*. Praha: Grada, 2005. 304 s. ISBN 80-247-1069-2.
- Synek, Miloslav. *Podniková ekonomika*. Praha: C.H. Beck, 2002. 479 s. ISBN 80-7179-736-7.

Vedoucí bakalářské práce:

Mgr. Ing. Milan Sedláček

Datum zadání bakalářské práce:

22. 11. 2010

Termín odevzdání bakalářské práce a vložení do IS je uveden v platném harmonogramu akademického roku.

.....
vedoucí katedry

.....
děkan

V Brně dne 22. 11. 2010

Jméno a příjmení autora: Alexandra Špoková
Název bakalářské práce: Dotace jako nástroj zvyšování konkurenceschopnosti podniku
Název práce v angličtině: Grant as a Tool for the Business Competitiveness Increase
Katedra: podnikového hospodářství
Vedoucí bakalářské práce: Mgr. Ing. Milan Sedláček
Rok obhajoby: 2011

Anotace

Předmětem bakalářské práce „Dotace jako nástroj zvyšování konkurenceschopnosti podniku“ je zkoumání faktického dopadu čerpání dotace na konkurenceschopnost konkrétního podniku. Za tímto účelem bude představena definice konkurenceschopnosti a přístupy k jejímu měření. Jelikož práce zkoumá zvyšování konkurenceschopnosti především na tzv. tvrdých datech z finančních výkazů podniku, budou nejprve definovány a posléze aplikovány vybrané metody finanční analýzy.

Annotation

The goal of the submitted bachelor thesis: “Grant as a Tool for the Business Competitiveness Increase” is to examine the real impact of the EU structural support on the competitiveness of a given company. Therefore, the thesis describes the term ‘competitiveness’ and introduces different approaches to its measurement. Since this work is focused predominantly on the hard data analysis of the financial statements, selected methods of financial analysis will be defined and applied.

Klíčová slova

konkurenceschopnost, dotace, finanční analýza

Keywords

competitiveness, grant, financial analysis

Prohlášení

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci *Dotace jako nástroj zvyšování konkurenceschopnosti podniku* vypracovala samostatně pod vedením Mgr. Ing. Milana Sedláčka a uvedla v ní všechny použité literární a jiné odborné zdroje v souladu s právními předpisy, vnitřními předpisy Masarykovy univerzity a vnitřními akty řízení Masarykovy univerzity a Ekonomicko-správní fakulty MU.

V Brně dne 1. července 2011

vlastnoruční podpis autora

Poděkování

Na tomto místě bych ráda poděkovala Mgr. Ing. Milanu Sedláčkovi za odborné rady, kterými přispěl k vypracování této bakalářské práce. Dále děkuji Ing. Jiřímu Kotasovi a firmě LIFT COMPONENTS s.r.o. za poskytnuté informace a konzultace.

OBSAH

ÚVOD	9
1 TEORETICKÁ ČÁST.....	11
1.1 DEFINICE KONKURENCESCHOPNOSTI.....	11
1.1.1 <i>Problematika vymezení konkurenceschopnosti</i>	11
1.1.2 <i>Konkurenceschopnost na makro-úrovni</i>	12
1.1.3 <i>Konkurenceschopnost podniku a její měření</i>	13
1.2 FINANČNÍ ANALÝZA	16
1.2.1 <i>Analýza absolutních ukazatelů</i>	19
1.2.2 <i>Analýza poměrových ukazatelů</i>	20
1.2.3 <i>Pyramidová soustava ukazatelů</i>	26
1.2.4 <i>Interpretace výsledků finanční analýzy</i>	27
2 PRAKTICKÁ ČÁST	29
2.1 CHARAKTERISTIKA PODNIKU A DOTAČNÍHO PROJEKTU	29
2.1.1 <i>Profil zkoumaného podniku</i>	29
2.1.2 <i>Představení dotačního projektu</i>	30
2.2 APLIKACE METOD FINANČNÍ ANALÝZY	32
2.2.1 <i>Analýza absolutních ukazatelů</i>	33
2.2.2 <i>Analýza poměrových ukazatelů</i>	40
2.2.3 <i>Pyramidová soustava ukazatelů</i>	44
ZÁVĚR	48
SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ.....	49
SEZNAM GRAFŮ	52
SEZNAM OBRÁZKŮ	53
SEZNAM OBRÁZKŮ	53
SEZNAM TABULEK.....	54
SEZNAM PŘÍLOH.....	55

ÚVOD

Vstup České republiky do Evropské unie 1. května 2004 znatelným způsobem ovlivnil české podnikatelské prostředí. Vliv EU na formování podmínek podnikatelského prostředí, a to i v době před přistoupením, je na první pohled patrný z působení evropského práva na český právní řád. Instituce EU zde působí v roli spoluvůrců pravidel a parametrů systému. Nepřímo tak ovlivňují nejen chování jednotlivých podnikatelských subjektů, ale i jejich vzájemnou interakci. Zapojení České republiky do Evropského hospodářského prostoru, a z toho vyplývajícího volného pohybu služeb, zboží, kapitálu a osob, českým podnikům otevřelo trhy zemí tvořících EHP (27 členských států EU a 3 státy Evropského sdružení volného obchodu). Zároveň však došlo ke stejnému zrušení překážek vstupu zahraničních subjektů na český trh.

Bylo by však chybou vnímat roli institucí EU pouze jako roli pasivní. Jelikož už od počátku vzniku myšlenky vytvoření jednotného trhu EHP a jejího zavádění byla jasná rizika pro méně konkurenceschopné podniky na územích jednotlivých států, došlo k sestavení mechanismů prosazujících tzv. evropskou politiku hospodářské a sociální soudržnosti¹. Realizace kohezní politiky skrze strukturální fondy a kohezní fond působí přímo na jednotlivé aktéry podnikatelského prostředí, pokud se tito kvalifikují pro obdržení finanční podpory z fondů EU.

Jestliže se konkrétní podnik rozhodne podat žádost o podporu ze strukturálních fondů, nezbytnou součástí žádosti je tzv. studie proveditelnosti, sloužící k analýze investičního záměru. Zde je popsána stávající situace podniku a jeho výhled do budoucna. Součástí tohoto výhledu je také vyčíslení očekávaného efektu dotace na chod podniku, jež se promítá do celopodnikové výkonnosti. V případě úspěchu žádosti a následného čerpání prostředků ze strukturálních fondů je zajímavé sledovat vývoj jednotlivých finančních ukazatelů. Zpětná ekonomická analýza vlivu dotace se tak pro podnik stává přínosným vnitropodnikovým materiálem, jenž může sloužit jako podklad pro budoucí rozhodování vedení podniku, například při zvažování další žádosti o podporu ze strukturálních fondů EU.

Cílem této bakalářské práce tedy bude zhodnocení faktického vlivu přijaté dotace na konkurenceschopnost daného podniku. Často skloňovaným pojmem v této práci, i v souvislosti s činností podniků v rámci jednotného evropského trhu, je pojem „konkurenceschopnost“. Ten lze chápat na třech úrovních: podnikové, mezistátní a konkurenceschopnosti Evropské Unie jako celku vůči třetím zemím. Pro účely této bakalářské práce se soustředíme výhradně na konkurenceschopnost jednotlivého podniku, kterou chápeme jako „*schopnost podniku uspět v hospodářské soutěži s jinými podniky*“, přičemž „*výsledkem této soutěže je úspěšnost (či neúspěšnost) podniku vyjádřená jeho hospodářskými výsledky a měřena finančními ukazateli*.“² Je tedy zřejmé, že ačkoliv se předpokládá zvýšení konkurenceschopnosti projeví i v nefinančních ukazatelích, tato práce se soustředí na tzv. tvrdá data finančních výkazů.

¹ zkráceně kohezní politika

² BLAŽEK, L., et al., *Konkurenční schopnost podniků*, 2008, s. 15.

Za účelem naplnění cíle bude ověřována tato hypotéza:

1. *Udělení dotace mělo pozitivní vliv na hospodářské výsledky společnosti, a tedy i na její konkurenceschopnost.*
2. *Vliv přijaté dotace se příznivě odrazil v ukazatelích finanční analýzy.*

Práce bude rozdělena do dvou částí, teoretické a praktické. První polovina teoretické části shrne problematiku čerpání ze strukturálních fondů. Nejprve definujeme pojem konkurenceschopnost a představíme různé přístupy k jejímu měření. Za účelem zhodnocení vlivu na celopodnikový výkon, potažmo konkurenceschopnost, následně zavedeme vybrané nástroje finanční analýzy.

V praktické části představíme konkrétní podnik a jeho manažerský problém, jímž je vyhodnocení faktického vlivu přijaté dotace na konkurenceschopnost podniku. Vzhledem k tomu, že zvolený podnik čerpal dotaci v rámci Operačního programu Průmysl a podnikání, podrobněji představíme daný projekt „Zavedení CNC technologie zpracování plechu ve firmě LIFT COMPONENTS s.r.o.“. Dále bude ex post provedena finanční analýza reálně dosažených údajů společnosti. Tato analýza pak bude zakončena pyramidovým rozkladem DuPont.

V závěru shrneme získané údaje. Na základě kvantifikace efektu přijaté dotace na podnikový výkon budeme schopni určit, jestli dotace skutečně působila jako nástroj zvýšení konkurenceschopnosti podniku.

1 TEORETICKÁ ČÁST

1.1 Definice konkurenceschopnosti

Pro zvolení odpovídajícího postupu, jakým přistoupit k ověření vlivu dotace na zvýšení konkurenceschopnosti, je nezbytné vymezit sám pojem a chápání konkurenceschopnosti. Snaha jasně definovat pojem konkurenceschopnosti však naráží na určité problémy. Navzdory častému užívání tohoto slova ekonomy, politiky i managementem firem – Cellini a Soci jej v této souvislosti dokonce nazývají „jedním z nejvíce (zne)užívaných slov v současné ekonomii“³ – zatím nebylo dosaženo úplné shody ohledně jeho formy i obsahu.

1.1.1 Problematika vymezení konkurenceschopnosti

Už při vyhledávání hesla konkurenceschopnost v českých ekonomických výkladových slovnících lze narazit na určitou nejednotnost, která kopíruje problém mezinárodního anglického pojmosloví. Ve Velké ekonomické encyklopedii je konkurenceschopnost definována pouze jako „schopnost země proniknout na zahraniční trhy a z mezinárodní směny získávat komparativní výhody.“⁴ Ekonomický slovník toto heslo vůbec neobsahuje, nejbližší se nachází „konkurenční schopnost průmyslu“⁵, která je ovšem zaměřena na celý sektor a pomíjí mikroekonomický pohled na konkurenceschopnost. Ten je u obou slovníků k nalezení až u pojmu konkurenční výhoda, kterou se rozumí „významná výhoda, kterou firma má oproti svým konkurentům a která jí umožňuje realizovat větší hodnotu než konkurence na stejném trhu“⁶, respektive „schopnost podniku být lepší než konkurence.“⁷ Obě definice vycházejí z teorie významného harvardského ekonoma Michaela E. Portera, který prosazuje pojetí konkurenční výhody jako zdroje konkurenceschopnosti.

Při vysvětlování pojmu konkurenční výhody Porter klade důraz na jeho relativitu a vymezuje dva typy, nízko-nákladovou a kvalitativní konkurenční výhodu. Zatímco nízko-nákladová spočívá ve schopnosti podniku vyrábět s vyšší efektivností a tedy s nižšími náklady, kvalitativní (diferenciační) výhoda je odrazem schopnosti podniku kvalitou odlišit své výrobky od ostatních natolik, že si může dovolit prodávat je za vyšší cenu než konkurence.⁸

Vidíme tedy, že definice konkurenceschopnosti závisí na tom, na jaké úrovni ji nazíráme. Takto rozlišujeme makroekonomický náhled, jenž se zabývá konkurenceschopností států mezi sebou, a mikroekonomický náhled, při němž je zkoumán konkurenční boj mezi firmami. Někteří autoři pak jako určitý mezikrok rozlišují i tzv. mezo-úroveň týkající se konkurenceschopnosti lokálního systému.⁹

³ CELLINI, R., SOCI, A., Pop competitiveness, 2002, s. 71. Překlad autor.

⁴ ŽÁK, M., Velká ekonomická encyklopedie, 2002, s. 351-352.

⁵ HINDLS, R., HOLMAN, R.; HRONOVÁ, S., Ekonomický slovník, 2003, s. 193.

⁶ ŽÁK, M., Velká ekonomická encyklopedie, 2002, s. 352.

⁷ HINDLS, R., HOLMAN, R.; HRONOVÁ, S., Ekonomický slovník, 2003, s. 194.

⁸ PORTER, M. E., The competitive advantage of nations : with a new introduction, 1998, s. 37. Překlad autor.

⁹ CELLINI, R., SOCI, A., Pop competitiveness, 2002, s.71.

Nezávisle na úrovni náhledu se však spory mezi ekonomy týkají i problému vyplývajícího z lingvistického významu konkurenceschopnosti. Zde opět nacházíme paralelní problém jak v češtině, tak v angličtině. Slovo *competition* s nejvyšší pravděpodobností etymologicky pochází z latinského *cum-petere*, přičemž jeho význam původně naznačoval spíše spolupráci a až posléze začal být chápán spíše ve významu souboje. Na to navazuje rozlišení absolutního či relativního pojetí konkurenceschopnosti, tedy jestli mluvíme o schopnosti subjektu zúčastnit se konkurenčního boje přítomností na trhu nebo přímo o úspěšnosti „*ve vztahu k ostatním subjektům, se kterými se zde střetává, či, chceme-li, se kterými si zde konkuruje.*“¹⁰ Stejně jako již výše zmiňovaný Porter, většina ekonomů se přiklání k vnímání konkurenceschopnosti v relativním slova smyslu.

1.1.2 Konkurenceschopnost na makro-úrovni

Můžeme říci, že s klesající úrovní náhledu dochází ke zvyšování shody mezi ekonomy ohledně podstaty a definice konkurenceschopnosti, přičemž největší vášně vyvolává koncept a metodologie měření konkurenceschopnosti národů. Týmy ekonomických expertů každoročně vytváří specializované zprávy měřící a hodnotící konkurenceschopnost zemí, jež mají nezanedbatelný vliv na rozhodování o hospodářské politice jednotlivých vlád.

Z nejvýznamnějších můžeme zmínit Zprávu o globální konkurenceschopnosti Světového ekonomického fóra (WEF Global Competitiveness Report).¹¹ Metodologie GCR je vytvořena na základě chápání konkurenceschopnosti ve významu „*souboru institucí, politik a faktorů, jež určují úroveň produktivity země.*“¹² Tento rok GCR nashromáždilo údaje o 139 zemích. Při sběru dat sleduje vybrané komponenty ekonomik, které třídí do tzv. 12 pilířů ekonomické konkurenceschopnosti. V rámci těchto pilířů jsou sledovány jak makroekonomické, tak mikroekonomické ukazatele. Zde se s nejvyšší pravděpodobností projevuje vliv Michaela Portera, jež je jedním z výzkumníků připravujících GCR, který trvá na nezpochybnitelnosti mikroekonomického základu konkurenceschopnosti zemí, a to v podobě sofistikovanosti firem a podnikatelského prostředí. Porter tvrdí, že „*pouze firmy mohou vytvářet bohatství, a to když vyrábí statek nebo službu, kterou mohou vyrobit efektivně a prodat za cenu vyšší než výrobní náklady, a tedy se ziskem.*“¹³

Neméně důležitou zprávou je pak Ročenka světové konkurenceschopnosti (World Competitiveness Yearbook), která je dílem International Institute for Management Development (IMD) sídlící v Lausanne. V porovnání s GCR obsahuje menší množství zemí¹⁴ a odlišnou metodologii. Ta spočívá v předpokladu, že bohatství národa je vytvářeno primárně na úrovni podniků (ať už soukromého či státního vlastnictví). Na základě toho „*analyzuje a*

¹⁰ SLANÝ, A., *Konkurenceschopnost české ekonomiky*, 2006, s. 18.

¹¹ Dále jen GCR

¹² SCHWAB, K., et al., *The Global Competitiveness Report 2010-2011*, 2010, s. 4. Překlad autor.

¹³ SNOWDON, B., STONEHOUSE, G., *Competitiveness in a Globalised World*, 2006, s. 166. Překlad autor.

¹⁴ přesný počet 59 zemí v roce 2011

hodnotí schopnost národa vytvářet a udržovat prostředí, jež podporuje konkurenceschopnost podniků.“¹⁵

Českou obdobou těchto studií je Ročenka konkurenceschopnosti České republiky, která je vydávána při Centru ekonomických studií Vysoké školy ekonomie a managementu. Ročenka vychází převážně z metodologie GCR a „*při hodnocení konkurenceschopnosti české ekonomiky soustřeďuje na pět jejích klíčových aspektů – růstovou výkonnost a stabilitu, institucionální kvalitu, strukturální konkurenceschopnost, inovační výkonnost a kvalitu lidských zdrojů. Specifický důraz je přitom kladen na globální kontext konkurenceschopnosti.*“¹⁶

Jak již bylo řečeno, tyto zprávy vykazují značný vliv na hospodářskou politiku států, a to navzdory existenci kritických hlasů – zmiňme například držitele Nobelovy ceny Paula Krugmana¹⁷ či britského ekonoma Johna Kaye¹⁸ – zpochybňujících validitu použitých metodologií a následně i vypovídací schopnost těchto zpráv. Je však bez pochyby, že téma zvyšování národní konkurenceschopnosti je jedním z klíčových a často diskutovaných témat ekonomů i politiků. Proto nebylo překvapením, když se v roce 2000 stala jedním ze strategických cílů Lisabonské strategie, jenž měl v desetiletém časovém horizontu přeměnit Evropu na „*nejkonkurenceschopnější a nejdynamičtější znalostní ekonomiku, schopnou udržitelného hospodářského růstu s více a lepšími pracovními místy a s větší sociální soudržností.*“¹⁹ Dalším následkem nového zaměření aktivit Evropské unie pak byl vznik Rady pro konkurenceschopnost, k němuž došlo v červnu 2002. Rada se schází přibližně pětkrát až šestkrát ročně a jejím cílem je vytvoření a prosazování koherentní strategie ke zvyšování konkurenceschopnosti EU a hospodářského růstu.²⁰

Vzhledem k rozsahu a zaměření práce už nebudeme hlouběji rozebírat problematiku mezistátní konkurenceschopnosti a při zdůraznění jejích mikroekonomických základů se zaměříme pouze na konkurenceschopnost podniku.

1.1.3 Konkurenceschopnost podniku a její měření

Z mikroekonomického pohledu je konkurence definována jako „*proces, ve kterém se střetávají protikladné zájmy tržních subjektů.*“²¹ Čím je pak definována konkurenční schopnost neboli konkurenceschopnost? Pro definici zvolíme přístup skrze teorii podnikového hospodářství a managementu.

¹⁵ World Competitiveness Online [online], c1995-2011. Překlad autor.

¹⁶ VŠEM [online], c2011.

¹⁷ KRUGMAN, P., Competitiveness, a Dangerous Obsession, 1994.

¹⁸ KAY, J., A flawed question of how countries 'compete', 2005.

¹⁹ BusinessInfo [online], 11. 09. 2003.

²⁰ The Council of the European Union [online], c2004-2011.

²¹ MUSIL, P., et al. *Ekonomie*, 2008, s. 76.

Začněme definicí konkurenceschopnosti, jak ji uvádí Pitra: „*Konkurenceschopnost je vlastností, která podnikatelskému subjektu dovoluje uspět v soutěži s jinými podnikatelskými subjekty a její hodnocení proto souvisí s charakterem a podmínkami této soutěže. Zvítězí ten, kdo v soutěži umí vhodně uplatnit určitou (konkurenční) výhodu a získá tak převahu nad svými soupeři.*“²² Tuto konkurenční výhodu lze získat vícero způsoby, a to například pravidelnými inovacemi nabízených produktů či podnikatelských procesů, účelnými modernizacemi výrobních technologií, nebo vhodnou akviziční politikou a tvorbou strategických aliancí. Všechna tato opatření je vždy nutné provádět rychleji a dříve než konkurenční subjekty.²³

Ačkoliv Jirásek používá lehce odlišný překlad anglického *competitiveness*, konkurenčnost, nabízí zajímavé pojetí konkurenceschopnosti jako pojmu vyjadřujícího tržní potenciál podniku, ať už zjevné nebo latentní schopnosti, při střetu s ostatními subjekty na trhu. Výsledkem pak je dosažení a udržení dobrého tržního postavení. Nutno dodat, že tento výsledek by neměl mít charakter nahodilosti, ale naopak trvanlivosti.²⁴ Dále pak rozlišuje ofenzivní a defenzivní složku konkurenceschopnosti., přičemž ofenzivní složka konkurenčnosti je totožná s rozvíjením a obnovováním (a po jistou dobu třeba i jen udržováním) konkurenční výhody. Být konkurenční v podstatě znamená mít dostatečné konkurenční výhody.²⁵

Koncept konkurenceschopnosti jako určitého potenciálu se objevuje i u Mikoláše, který jej považuje za jeden ze dvou předpokladů vstupu subjektu do konkurenčního vztahu.²⁶ V prvé řadě tedy podnik musí disponovat konkurenčním potenciálem (a v tomto smyslu být konkurenčním, tedy mít konkurenceschopnost). Druhým předpokladem je pak specifický potenciál podniku, který lze nazvat podnikavostí (v tomto smyslu má podnik konkurenční zájem, tedy chce vstoupit do konkurence). Na základě této úvahy pak dává do protikladu konkurenci, jež je výsledkem aktivity firmy, a konkurenceschopnosti, jež je potenciálem firmy.²⁷ Paralelně se pak „*posouvá pohled na konkurenční boj od trhu produkce směrem k „trhu potenciálů“, tedy od konkurence ke konkurenceschopnosti firem.*“²⁸

Důležitým faktorem při posuzování konkurenceschopnosti je časové hledisko. Pitra uvádí, že pro trvalou konkurenceschopnost firmy je nutné „*vytvářet zítřejší konkurenční výhody rychleji než soupeři stačí okopírovat její dnešní konkurenční výhody*“²⁹ Podobně Mikoláš zdůrazňuje, že „*nynější kvalitní výrobek, služba, úspěch na trhu apod. to není charakteristika Vaší nynější konkurenceschopnosti, to je jen výsledek využití (realizace) Vašeho potenciálu z předchozích období.*“³⁰

²² PITRA, Z., *Zvyšování podnikatelské výkonnosti firmy*, 2001, s. 22.

²³ tamtéž, s. 29-30.

²⁴ JIRÁSEK, J. A., *Konkurenčnost*, 2000, s. 48.

²⁵ tamtéž, s. 50.

²⁶ MIKOLÁŠ, Zdeněk. *Jak zvýšit konkurenceschopnost podniku*, 2005, s. 33.

²⁷ tamtéž, s. 65.

²⁸ tamtéž, s. 34-35.

²⁹ PITRA, Z., *Zvyšování podnikatelské výkonnosti firmy*, 2001, s. 22.

³⁰ MIKOLÁŠ, Z., *Jak zvýšit konkurenceschopnost podniku*, 2005, s. 53.

Pokud se podíváme na samotné přístupy k měření konkurenceschopnosti, v nejhrubším rozdělení dle Blažka³¹ je lze dělit podle toho, zda jsou založeny na „měkkých“, nebo na „tvrdých datech“.

Pro přístupy založené na „tvrdých datech“, tedy přístupy teorie podnikového hospodářství, je typické jednodušší získání údajů pro vyhodnocení konkurenceschopnosti podniku. Za tímto účelem mohou být použity například údaje z finančních výkazů podniků či jiné měřitelné veličiny ekonomické povahy. Výhodou tohoto přístupu je kromě snadnosti obstarání a objektivnosti vstupních údajů také jednoduchost porovnání v rámci jednoho i více podniků. Vzhledem k povaze vstupních údajů pak nevýhoda tohoto přístupu logicky spočívá v jeho zaměření především na hospodářskou výkonnost podniku, aniž by zkoumal faktory, jichž je tato výkonnost důsledkem.

Přístupy založené na „měkkých datech“, tedy přístupy teorie podnikového managementu, tento nedostatek nevykazují. Na druhou stranu je však nutné zdůraznit obtížnost získání vstupních hodnot. Ačkoliv tyto metody mohou poskytnout komplexnější náhled na konkurenceschopnost podniku, jsou zatíženy vysokou mírou subjektivnosti hodnocení jednotlivých analytiků a absencí statisticky vyhodnotitelných údajů. Z toho pak vyplývá i obtížnost mezipodnikového porovnání, případně následné aplikace zjištěných údajů na jiné podniky.³²

Při vědomí limitů obou výše uvedených přístupů tato práce volí k měření konkurenceschopnosti první přístup, a to exaktní metody založené na „tvrdých datech“. Vybrané metody finanční analýzy, jež budou použity k ověření nastolených hypotéz, blíže představíme v podkapitole 1.2 Finanční analýza.

Souhlasíme tedy s tezí, že zvýšení konkurenceschopnosti se projeví ve zvýšení výkonnosti, jak uvádí Suchánek, který vychází z premisy, že „*konkurenceschopnost podniku souvisí s hodnotou, kterou podnik vytváří. Z tohoto pohledu tedy konkurenceschopnost podmiňuje výkonnost.*“³³ Podobně Blažek vnímá konkurenceschopnost jako příčinu úspěšnosti podniku v hospodářské soutěži, ale upozorňuje i na zpětnou vazbu v podobě „*vlivu stávající hospodářské úspěšnosti na budoucí konkurenceschopnost.*“³⁴ V návaznosti na pojetí těchto autorů, i výše uvedených definic Pitry, Jiráska i Mikoláše, se budeme snažit postihnout zvýšení konkurenceschopnosti v jejím promítnutí na výkon podniku. Za tímto účelem představíme vybrané metody finanční analýzy, jež v praktické části aplikujeme na vybraný podnik.

³¹ BLAŽEK, L., et al., *Konkurenční schopnost podniků*, 2008, s. 13.

³² tamtéž, s. 13.

³³ SUCHÁNEK, P., *Hodnocení konkurenceschopnosti*, 2007, s. 13.

³⁴ BLAŽEK, L., et al., *Konkurenční schopnost podniků*, 2008, s. 15.

1.2 Finanční analýza

Kvalitně provedená finanční analýza představuje cenný zdroj informací pro vedení podniku. Je jedním z nástrojů finančního řízení, které můžeme definovat jako „*dosahování rovnováhy mezi finanční výkonností (rentabilitou), kapitálovou strukturou (zadlužeností) a solventností (likviditou)*“.³⁵ Na základě finančních výkazů společnosti je finanční analýza schopna podat komplexní náhled na minulou i současnou ekonomickou situaci podniku, a dokonce sloužit jako základ pro odhad jeho budoucího vývoje. Na základě dat shromážděných v minulosti, *ex post*, je možné odvozovat rozhodnutí *ex ante*, tedy do budoucnosti. Zpětná evaluace pomocí metod finanční analýzy umožňuje lépe pochopit a popsat ekonomický vývoj firmy.

Pro účely této bakalářské práce bude analyzován celopodnikový výkon v souvislosti s hypotézami stanovenými v úvodu. Pro potvrzení vlivu dotace na výkon podniku bude snaha očišťovat ukazatele o vlivy obecného vývoje hospodářského prostředí, a to především zohledněním ukazatelů odvětvových. Před popisem jednotlivých metod bude krátce představena problematika finanční analýzy, zdroje informací, její uživatelé a klasifikaci metod. V závěru teoretické části pak bude uvedeno ještě několik poznámek k interpretaci výsledků finanční analýzy.

Zdroje informací pro finanční analýzu

Zdroje informací lze rozdělit podle kritéria, komu poskytují informace. Pokud se jedná převážně o subjekty vně podniku, hovoříme o *externích* zdrojích informací. V případě, že slouží podniku samotnému a nejsou veřejně přístupné, tak se jedná o *interní* zdroje.³⁶

Dle tohoto vymezení pak mezi základní zdroje informací pro finanční analýzu řadíme:

Výkazy finančního účetnictví, kam patří rozvaha (přehled o aktivech a pasivech podniku, tedy majetku a zdrojích krytí), výkaz zisku a ztráty (výsledek hospodaření společnosti) a výkaz cash-flow (výkaz o peněžních tocích). Hovoříme o nich také jako o externích zdrojích.

Výkazy vnitropodnikového účetnictví pak slouží pro interní potřebu podniku, proto pro jejich vytváření neexistuje jednotná metodika a jsou vytvářeny pouze dle potřeb podniku na základě metod nákladového účetnictví.³⁷

Tyto základní zdroje jsou podle potřeby doplňovány dalšími informacemi, takže celkově lze údaje týkající se podniku rozčlenit do tří skupin.

Finanční informace obsahují už zmiňované základní výkazy, dále pak prognózy analytiků, informace o vývoji burzy apod.

Kvantifikovatelné nefinanční informace představují různé firemní statistiky pohybu zboží (odbyt, produkce), zaměstnanost či interní směrnice.

Nekvantifikovatelné informace jsou například komentáře vedoucích pracovníků, nezávislé prognózy či hodnocení.

³⁵ DLUHOŠOVÁ, D., *Finanční řízení a rozhodování podniku*, 2006, s. 13.

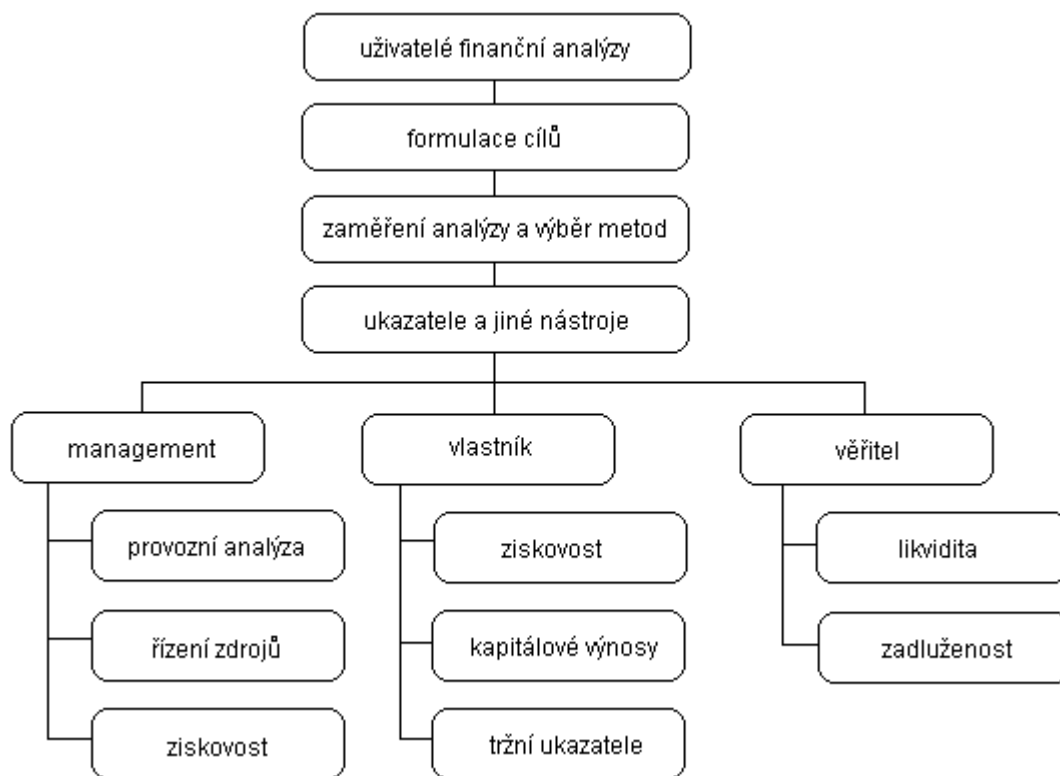
³⁶ DLUHOŠOVÁ, D., *Finanční řízení a rozhodování podniku*, 2006, s. 69.

³⁷ tamtéž, s. 69.

Uživatelé finanční analýzy

Uživatelem finanční analýzy může být jak samotná firma, tak subjekty vně podniku, ať už banky, věřitelé, investoři, či stát. Různým uživatelům se logicky přizpůsobuje zaměření finanční analýzy, protože pro svá rozhodnutí v souvislosti s podnikem potřebují rozdílná data a soustředí se tedy na rozdílné aspekty fungování podniku. Růčková považuje určení uživatelů za první krok finanční analýzy, od něhož se poté odvíjí formulace cílů a výběr vhodných metod k jejich dosažení. Zde uvedené schéma lze upravit v souvislosti s typem zkoumané společnosti, jelikož například tržní ukazatele nelze aplikovat na všechny typy společností.

Obrázek č. 1: Uživatelé finanční analýzy a její zaměření



Zdroj: RŮČKOVÁ, P., *Finanční analýza*, 2010, s. 11.

Managementu podniku slouží finanční analýza jako podklad pro strategická rozhodnutí. Jak podotýká Kislingerová, manažeři mají nejlepší předpoklady pro provedení finanční analýzy, jelikož mají přístup i k informacím neveřejného charakteru, které jsou pro externí subjekty těžko získatelné.³⁸

³⁸ KISLINGEROVÁ, E., et al., *Manažerské finance*, 2007, s. 34.

Metody finanční analýzy

V nejjednodušší klasifikaci lze podle matematické náročnosti rozdělit metody finanční analýzy na elementární a vyšší.

Elementární metody jsou základní, matematicky jednodušší metody. Jejich nevýhodou je však určitá fragmentace pohledu na jednotlivé ukazatele, mezi nimiž je obtížné najít vzájemné hlubší vazby.

Mezi tyto metody jsou řazeny:

- Analýza absolutních ukazatelů
 - Analýza trendů (horizontální rozbor)
 - Procentní rozbor (vertikální analýza)
- Analýza rozdílových ukazatelů – analýza fondů finančních prostředků
- Přímá analýza poměrových ukazatelů podle podnikových oblastí

Tyto analýzy jsou pak doplňovány tzv. *pyramidovými rozklady*, jež odhalují vzájemné vazby mezi ukazateli a snaží se postihnout jejich vliv na vrcholový ukazatel.

Vyšší metody obnášejí složitější matematické postupy. Jejich výhodou je však větší schopnost rozkrýt vzájemné vazby mezi nejen mezi ukazateli, ale i mezi podniky, a tedy mají větší vypovídací hodnotu.

Tyto metody mohou být dále děleny:

- Matematicko-statistické metody (například regresní modelování či bodové odhady)
- Nestatistické metody (například teorie fuzzy množin či gnostická teorie neurčitých dat)³⁹

V následujících částech budou představeny pouze ty metody finanční analýzy, které budou posléze aplikovány na konkrétní podnik. Nejedná se tedy o vyčerpávající přehled všech existujících ukazatelů. Při volbě metod bylo vycházeno ze zásad účelnosti, nákladnosti a spolehlivosti, jak je uvádí Růčková.⁴⁰

Účelnost znamená, že metody jsou zvoleny s ohledem na stanovené cíle.

Zásada nákladnosti by měla zohledňovat, že „*hloubka a rozsah analýzy musí odpovídat očekávanému ohodnocení rizik spojených s rozhodováním.*“⁴¹

Spolehlivost pak nespočívá v rozšiřování srovnávaných podniků, ale naopak ve větší kvalitě zpracování dostupných údajů. S rostoucí spolehlivostí vstupních dat roste spolehlivost analýzy.

³⁹ Upraveno dle: SUCHÁNEK, P., *Finanční management (DSO)*, 2007, s. 20.

⁴⁰ RŮČKOVÁ, P., *Finanční analýza*, 2010, s. 40.

⁴¹ tamtéž, s. 40.

1.2.1 Analýza absolutních ukazatelů

Horizontální analýza

Horizontální analýze, v literatuře k nalezení i pod názvem *analýza vývojových trendů*⁴², jsou nejčastěji podrobována data z rozvahy a výkazu zisku a ztráty, příp. z výročních zpráv. Změny jsou sledovány v čase po řádcích – odtud pak samotný název – a to jak relativní, tak absolutní.⁴³ Při porovnávání více po sobě jdoucích období je možno zvolit metodu indexů řetězových, či indexů bazických. V případě námi zkoumaného podniku bylo přistoupeno k porovnávání řetězovému. Relativní změna tedy vyčíslena na základě následujícího vzorce:

$$\text{změna v \%} = \frac{\text{běžné období} - \text{předchozí období}}{\text{předchozí období}} \times 100$$

S rostoucí délkou časových řad se pochopitelně zvyšuje vypovídací hodnota analýzy.

Bude tedy hledána odpověď na otázky:

- „O kolik jednotek se změnila příslušná položka v čase?
- O kolik % se změnila příslušná položka v čase?“⁴⁴

Vertikální analýza

Vertikální analýza, nazývaná také „*procentní rozbor komponent*“⁴⁵, umožňuje pohled na vnitřní strukturu finančních výkazů podniku a poměření jednotlivých částí k celku, případně k vybranému ukazateli.

V případě vertikální analýzy rozvahy tedy poměříme jednotlivé ukazatele k bilanční sumě aktiv/pasiv. Pokud se jedná o výkaz zisku a ztráty, nejčastěji bývají referenční hodnotou tržby, ať už celkové, či pouze tržby z prodeje vlastních výrobků a služeb nebo tržby z prodeje zboží zvlášť.

Jelikož ruší vliv inflace, vertikální analýza usnadňuje porovnání výkazů z různých období. S její pomocí „*lze identifikovat pohyby v nastavení například majetkového portfolia nebo portfolia kapitálu.*“⁴⁶

⁴² RŮČKOVÁ, P., *Finanční analýza*, 2010, s. 43.

⁴³ SEDLÁČEK, J., *Finanční analýza podniku*, 2007, s. 11.

⁴⁴ KISLINGEROVÁ, E., et al., *Manažerské finance*, 2007, s. 64.

⁴⁵ tamtéž, s. 43.

⁴⁶ KISLINGEROVÁ, E., et al., *Manažerské finance*, 2007, s. 73.

1.2.2 Analýza poměrových ukazatelů

Důvodem pro rozšířenost a popularitu poměrových ukazatelů je dle Suchánka jednoduchost a nenákladnost provedení analýzy a také snadnost následného porovnávání s ostatními podniky. Jako jednoznačný klad provedení analýzy poměrových ukazatelů vidí možnost získat náhled na různé charakteristiky podniku „obvykle několika poměrovými ukazateli, které o dané charakteristice vypovídají vždy poněkud z jiného úhlu pohledu.“⁴⁷ Proto není překvapením, když zdůrazňuje vnímání podniku jako jedné entity, jejíž jednotlivé charakteristiky je zapotřebí vnímat v kontextu ostatních vlastností podniku.

Autoři zabývající se problematikou poměrových ukazatelů doporučují jejich klasifikaci do různých skupin, které jsou soustředěny na jednotlivé aspekty činnosti podniku. V literatuře však nenalezneme jednotnou a obecně přijímanou klasifikaci, i když se autoři mezi sebou často odlišují pouze minimálně.

Tato práce vychází z členění, jak jej uvádí Suchánek:⁴⁸

1. Ukazatele rentability
2. Ukazatele aktivity
3. Ukazatele zadluženosti (finanční závislosti)
4. Ukazatele platební schopnosti (likvidity)
5. Ukazatele tržní hodnoty
6. Ukazatele na bázi cash-flow

Kvůli právní formě zkoumané společnosti – společnost s ručením omezeným – nelze vyčíslit hodnotu podniku na kapitálovém trhu, proto je potřeba vyřadit ukazatele tržní hodnoty. Jelikož podnik nesleduje hodnoty cash flow, budou dále popisovány, a posléze i aplikovány, pouze první čtyři ukazatele.

Jednotliví autoři zabývající se problematikou finanční analýzy se liší nejen v upřednostňování různých ukazatelů, ale i v popisu jednotlivých komponent pro výpočet ukazatelů. Nejčastějším rozporem při dosazování do ukazatelů bývá volba typu zisku pro výpočet ukazatele. Před vymezením jednotlivých poměrových ukazatelů tedy pro lepší orientaci následuje přehled jednotlivých kategorií zisku.

⁴⁷ SUCHÁNEK, P., *Finanční management (DSO)*, 2007, s. 18.

⁴⁸ tamtéž, s. 40.

Tabulka č. 1: Různé kategorie zisku

ZISK
Výsledek hospodaření za účetní období (EAT)
+ daň z příjmů za mimořádnou činnost
+ daň z příjmů za běžnou činnost
= Zisk před zdaněním (EBT)
+ nákladové úroky
= Zisk před úroky a zdaněním (EBIT)
+ odpisy
= Zisk před úroky, odpisy a zdaněním (EBITDA)

Zdroj: KISLINGEROVÁ, E., et al., *Manažerské finance*, 2010, s. 54.

Dluhošová popisuje trend posledních dvou desetiletí, kdy došlo k rozšíření používaných tradičních ziskových veličin. Lze sledovat posun od používání čistého zisku (EAT) směrem k používání zisku před úroky a zdaněním (EBIT), případně zisku před úhradou úroků, daní a odpisů (EBITDA). Novější ukazatele snižují zkreslení výsledků analýzy rozlišením a oddělením mimořádných výnosů a nákladů.⁴⁹

Ukazatele rentability podniku

Ukazatele rentability (výnosnosti) vyjadřují poměr zisku k vloženému kapitálu. Vzhledem k charakteristice ukazatelů je pro podniky žádoucí v čase rostoucí tendence ukazatelů. Jelikož ukazatele rentability jsou součástí pyramidového rozkladu, bude jejich popisu věnován poměrně větší prostor než ostatním skupinám poměrových ukazatelů. Podle typu kapitálu, jež je použit pro výpočet, jsou rozlišovány ukazatele:⁵⁰

- Rentabilita aktiv (Return on Assets, ROA)
- Rentabilita vlastního kapitálu (Return on Equity, ROE)
- Rentabilita dlouhodobých zdrojů (Return on Capital Employed, ROCE)
- Rentabilita tržeb (Return on Sales, ROS)

Ukazatel rentability aktiv

Ukazatel rentability aktiv je často považován za stěžejní měřítko rentability. Porovnává zisk s celkovou sumou aktiv, jež byla investována do podniku, aniž by bylo rozlišováno, z jakých zdrojů pochází. Vzorec pro výpočet se v čitateli objevuje s různými kategoriemi zisků, v této práci bude uvedena varianta s EBIT, jelikož na něj nemají vliv změny úrokových a daňových sazeb ani změna podílu úročených cizích zdrojů (rozdílná struktura financování).⁵¹ Použití EBIT také umožňuje zobrazit tzv. výdělkový potenciál firmy. „Ten poměřuje vložené prostředky nejen se ziskem, ale i s těmi efekty, které vyplývají ze zhodnocení cizího kapitálu,

⁴⁹ DLUHOŠOVÁ, D., *Finanční řízení a rozhodování podniku*, 2006, s. 13.

⁵⁰ tamtéž, s. 73.

⁵¹ tamtéž, s. 77.

např. z různé ceny vlastního a cizího kapitálu, která je způsobena tzv. efektem daňového štítu, neboť placené úroky z cizího kapitálu snižují kromě hospodářského výsledku také daň z příjmu.“⁵²

Ukazatel ROA je vyjádřen vzorcem:

$$ROA = \frac{EBIT}{Aktiva}$$

Ukazatel rentability vlastního kapitálu

Tento ukazatel je důležitým především pro vlastníky podniku, jelikož poměřuje zisk s kapitálem vloženým do podniku. Vyjadřuje tedy nakolik výnosné je použití vlastního kapitálu. Jeho výše je odvislá od výše rentability celkového kapitálu a úrokové míry cizího kapitálu. Možnosti rozkladu ukazatele míry zisku pak budou využity v části zabývající se pyramidálním rozkladem DuPont.⁵³

Ukazatel ROE je vyjádřen vzorcem:

$$ROE = \frac{\text{Čistý zisk}}{\text{Vlastní kapitál}}$$

Ukazatel rentability dlouhodobě investovaného kapitálu

Tento ukazatel poměřuje zisk s vloženým vlastním kapitálem a dlouhodobými zdroji, tedy „*zvýšení potenciálu vlastníka využitím dlouhodobého cizího kapitálu.*“⁵⁴ Jeho výše je zajímavá především pro investory uvažující o potenciální investici, jelikož představuje výnosový potenciál dlouhodobých zdrojů daného podniku.⁵⁵

Ukazatel ROCE je vyjádřen vzorcem:

$$ROCE = \frac{EBIT}{\text{Vlastní kapitál} + \text{Dlouhodobé závazky}}$$

Ukazatel rentability tržeb

Mezi další často používané ukazatele rentability patří také ukazatel rentability tržeb, který udává ziskovost na 1 Kč tržeb. Ukazatel je vhodný pro srovnání v čase i mezipodnikové srovnání a lze jej vnímat jako jeden z indikátorů schopnosti řízení managementu podniku.⁵⁶

⁵² SUCHÁNEK, P., *Finanční management (DSO)*, 2007, s. 41.

⁵³ DLUHOŠOVÁ, D., *Finanční řízení a rozhodování podniku*, 2006, s. 78.

⁵⁴ tamtéž, s. 77.

⁵⁵ SUCHÁNEK, P., *Finanční management (DSO)*, 2007, s. 41.

⁵⁶ DLUHOŠOVÁ, D., *Finanční řízení a rozhodování podniku*, 2006, s. 78.

Pro konkrétní výpočty je používán vzorec, jak jej uvádí Kislingerová. Ukazatel v této formě je nazýván také jako tzv. zisková marže a vyjadřuje, kolik Kč čistého zisku připadá na 1 Kč tržeb.⁵⁷

$$ROS = \frac{\text{Čistý zisk}}{\text{Tržby z prodeje vlastních výrobků a služeb} + \text{Tržby z prodeje zboží}}$$

Ukazatel rentability nákladů

Tento ukazatel představuje množství čistého zisku na 1 Kč vložených celkových nákladů. V čase stoupající ukazatel rentability nákladů indikuje stoupající úroveň zhodnocování nákladů hospodářskou činností podniku.⁵⁸

Ukazatel rentability nákladů je vyjádřen vzorcem:

$$\text{Rentabilita nákladů} = \frac{\text{Čistý zisk}}{\text{Celkové náklady}}$$

Ukazatele aktivity podniku

Ukazatele aktivity podniku ukazují, nakolik je podnik schopen využívat svého majetku. Podávají obraz o relativní vázanosti kapitálu v jednotlivých formách aktiv (krátkodobých a dlouhodobých), i aktiv jako celku. Pokud není výslovně uvedeno jinak, charakteristika a vzorce jednotlivých ukazatelů aktiv vychází z Dluhošové.⁵⁹

Ukazatel obratu aktiv

Tento ukazatel ukazuje obrat celkového majetku. Výsledná hodnota vyjadřuje počet obrátů za rok. Stoupající hodnota ukazuje na rostoucí efektivnost využití podnikového majetku. Z relace čitatele a jmenovatele je možno odečíst, nakolik je činnost podniku kapitálově intenzivní.⁶⁰

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

Ukazatel doby obratu aktiv

Tento ukazatel je převrácenou hodnotou ukazatele obratu aktiv. Bývá nazýván také jako „relativní vázanost aktiv“⁶¹ a jeho hodnota je dána obratem fixního a pracovního kapitálu. Žádoucí je jeho klesající tendence, tedy co nejkratší doba obratu (hodnota vyjádřená ve dnech).

$$\text{Doba obratu aktiv} = \frac{\text{Aktiva} \times 360}{\text{Tržby}}$$

⁵⁷ KISLINGEROVÁ, E., et al., *Manažerské finance*, 2007, s. 85.

⁵⁸ DLUHOŠOVÁ, D., *Finanční řízení a rozhodování podniku*, 2006, s. 79.

⁵⁹ tamtéž, s. 83-84.

⁶⁰ SUCHÁNEK, P., *Finanční management (DSO)*, 2007, s. 43.

⁶¹ tamtéž, s. 43.

Ukazatel doby obratu zásob

Tento ukazatel „charakterizuje úroveň běžného provozního řízení. Je žádoucí udržovat dobu obratu zásob na technicky a ekonomicky zdůvodněné výši.“⁶² Ukazatel doby obratu zásob bývá hojně používán pro svou citlivost na změny dynamiky výkonů.

$$\text{Doba obratu zásob} = \frac{\text{Zásoby} \times 360}{\text{Tržby}}$$

Ukazatel doby obratu pohledávek

Hodnota tohoto ukazatele podává přehled o platební kázni odběratelů, jelikož vyjadřuje, za jak dlouho odběratelé v průměru platí faktury. Jeho hodnota by měla být brána v potaz při plánování finančních toků.

$$\text{Doba obratu pohledávek} = \frac{\text{Pohledávky} \times 360}{\text{Tržby}}$$

Ukazatel doby obratu závazků

Tento ukazatel naopak svědčí o platební morálce podniku vůči okolí (dodavatelům).

$$\text{Doba obratu závazků} = \frac{\text{Závazky} \times 360}{\text{Tržby}}$$

Ukazatele zadluženosti

Ukazatele zadluženosti zkoumají vztah vlastních a cizích zdrojů podniku. Suchánek zdůrazňuje neexistenci přímé souvislosti mezi zadlužeností a insolventností. Zadluženost nemusí být vnímána jako striktně negativní charakteristika podniku, jelikož „její růst ve finančně stabilním podniku přispívá ke zvyšování její rentability, resp. tržní hodnoty.“⁶³ Proto doporučuje porovnávat ukazatele zadluženosti v souvislosti s ukazateli likvidity.

Ukazatel míry celkové zadluženosti

Tento ukazatel bývá nazýván také jako ukazatel věřitelského rizika, protože jeho růst indikuje zvyšující se míru rizika ztráty vloženého majetku věřitelů.⁶⁴

$$\text{Míra celkové zadluženosti} = \frac{\text{Cizí zdroje}}{\text{Aktiva}}$$

Ukazatel míry zadluženosti vlastního kapitálu

Tento ukazatel je odvislý od fáze vývoje podniku a postoje vlastníků k riziku.⁶⁵ Označován také jako „kvóta vlastního kapitálu.“⁶⁶

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

⁶² DLUHOŠOVÁ, D., *Finanční řízení a rozhodování podniku*, 2006, s. 83.

⁶³ SUCHÁNEK, P., *Finanční management (DSO)*, 2007, s. 45.

⁶⁴ tamtéž, s. 45.

⁶⁵ DLUHOŠOVÁ, D., *Finanční řízení a rozhodování podniku*, 2006, s. 75.

⁶⁶ SUCHÁNEK, P., *Finanční management (DSO)*, 2007, s. 46.

Ukazatel úrokového krytí

Hodnota tohoto ukazatele říká, kolikrát zisk převyšuje nákladové úroky, tedy „*jak je podnik schopen pokrýt úroky svým hospodářským výsledkem.*“⁶⁷

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

Ukazatel běžné zadluženosti

Tento ukazatel je analytickým ukazatelem celkové zadluženosti. Udává poměr krátkodobých cizích zdrojů k celkovým aktivům.⁶⁸

$$\text{Běžná zadluženost} = \frac{\text{Krátkodobé cizí zdroje}}{\text{Aktiva}}$$

Ukazatele platební schopnosti

Ukazatele platební schopnosti najdeme v odborné literatuře také pod názvem ukazatele likvidy, jelikož vyjadřují schopnost podniku hradit závazky a obstarat si dostatek platebních prostředků. Pokud není uvedeno jinak, definice jednotlivých ukazatelů platební schopnosti jsou založeny na charakteristice Dluhošové.⁶⁹

Ukazatel celkové likvidity (Current Ratio)

Tento ukazatel „*poměřuje objem oběžných aktiv jako potencionální objem peněžních prostředků s objemem závazků splatných v blízké budoucnosti.*“⁷⁰ Z hlediska podniku je nutné uvážit, zda všechna oběžná aktiva půjdou v případě potřeby přeměnit na hotovost, což není samozřejmostí (například skoro neprodejná část zásob zkreslí výsledek).

$$\text{Celková likvidita} = \frac{\text{Oběžná aktiva}}{\text{Krátkodobé závazky}}$$

Ukazatel pohotové likvidity (Quick Ratio)

Ukazatel pohotové likvidity porovnává pouze pohotové prostředky s objemem závazků. Je doporučováno očištění vstupní hodnoty pohotových prostředků o nedobytné pohledávky. Růst ukazatele v čase indikuje zlepšení platební schopnosti podniku.

$$\text{Pohotová likvidita} = \frac{\text{Oběžná aktiva} - \text{Zásoby}}{\text{Krátkodobé závazky}}$$

Ukazatel okamžité likvidity (Cash Ratio)

Hodnota ukazatele okamžité likvidity vypovídá o poměru nejlikvidnějších složek oběžných aktiv, tedy především hotových peněz a peněz na účtech, ke krátkodobým závazkům. Pro podnik je žádoucí rostoucí tendence tohoto ukazatele, i když je počítán spíše k dokreslení ostatních ukazatelů z důvodu nestabilitnosti.

⁶⁷ SUCHÁNEK, P., *Finanční management (DSO)*, 2007, s. 46.

⁶⁸ DLUHOŠOVÁ, D., *Finanční řízení a rozhodování podniku*, 2006, s. 75.

⁶⁹ tamtéž, s. 79.

⁷⁰ tamtéž, s. 79.

$$\text{Okamžitá likvidita} = \frac{\text{Pohotov\acute{e} platebn\acute{i} prost\acute{r}edky}}{\text{Kr\acute{a}tkodob\acute{e} z\acute{a}vazky}}$$

Ukazatel čistého pracovního kapitálu

Na rozdíl od dosud uvedených ukazatelů likvidity, jež jsou statickými ukazateli, ukazatel ČPK je rozdílový ukazatel. Slouží tedy ke zmapování finanční situace podniku přes finanční fondy. Je definován jako „část oběžného majetku, která se během roku přemění na pohotov\acute{e} platebn\acute{i} prost\acute{r}edky a po splacen\acute{i} kr\acute{a}tkodob\acute{y}ch z\acute{a}vazk\acute{u} m\acute{u}že b\acute{y}t pou\acute{z}ita k uskutečnění podnikov\acute{y}ch z\acute{a}m\acute{e}r\acute{u}.“⁷¹

$$\text{ČPK} = \text{Ob\acute{e}žn\acute{a} aktiva} - \text{Kr\acute{a}tkodob\acute{e} z\acute{a}vazky}$$

Poměrový ukazatel likvidity

Tento ukazatel je konstruován pomocí ukazatele čistého pracovního kapitálu, kdy hodnota ČPK je poměřována s objemem oběžných aktiv.

$$\text{Poměrov\acute{y} ukazatel likvidity} = \frac{\text{Ob\acute{e}žn\acute{a} aktiva} - \text{Kr\acute{a}tkodob\acute{e} z\acute{a}vazky}}{\text{Ob\acute{e}žn\acute{a} aktiva}}$$

Ukazatel překapitalizování

Tento ukazatel „vyjadřuje míru krytí dlouhodobého hmotného majetku vlastním kapitálem.“⁷² Vyjadřuje, nakolik vlastní kapitál financuje dlouhodobý majetek podniku.

$$\text{Ukazatel překapitalizování} = \frac{\text{Vlastn\acute{i} kapit\acute{a}l}}{\text{DHM}}$$

1.2.3 Pyramidová soustava ukazatelů

Pyramidové analýzy dle Kislingerové „rozkládají zvolený souhrnný ukazatel (na vrcholu pyramidy) na skupiny a podskupiny poměrových ukazatelů nižšího řádu (na dílčí poměrové ukazatele).“⁷³ Na rozdíl od paralelní soustavy ukazatelů, kdy jsou jednotlivé ukazatele charakterizovány „bez matematické přesnosti“⁷⁴, v případě pyramidového rozkladu lze vrcholový ukazatel dekomponovat na funkčně závislé matematické rovnice.

V literatuře lze nalézt různě zaměřené soustavy ukazatelů, které se liší ve zvolení jiného vrcholového ukazatele, případně použití rozdílných rozkladových ukazatelů. Tyto přístupy akcentují jiné aspekty podnikových financí a ukazují pohled na podnik z různých stránek.

Tato práce aplikuje dekompozici rentability vlastního kapitálu dle Kislingerové, která rozkládá vrcholový ukazatel ROE na ROA a finanční páku. Jelikož však ROA pracuje s EBIT, je potřeba jej upravit o daňovou redukci.

⁷¹ tamtéž, s. 81.

⁷² tamtéž, s. 82.

⁷³ KISLINGEROVÁ, E., et al., *Manažerské finance*, 2007, s. 18.

⁷⁴ DLUHOŠOVÁ, D., *Finanční řízení a rozhodování podniku*, 2006, s. 88.

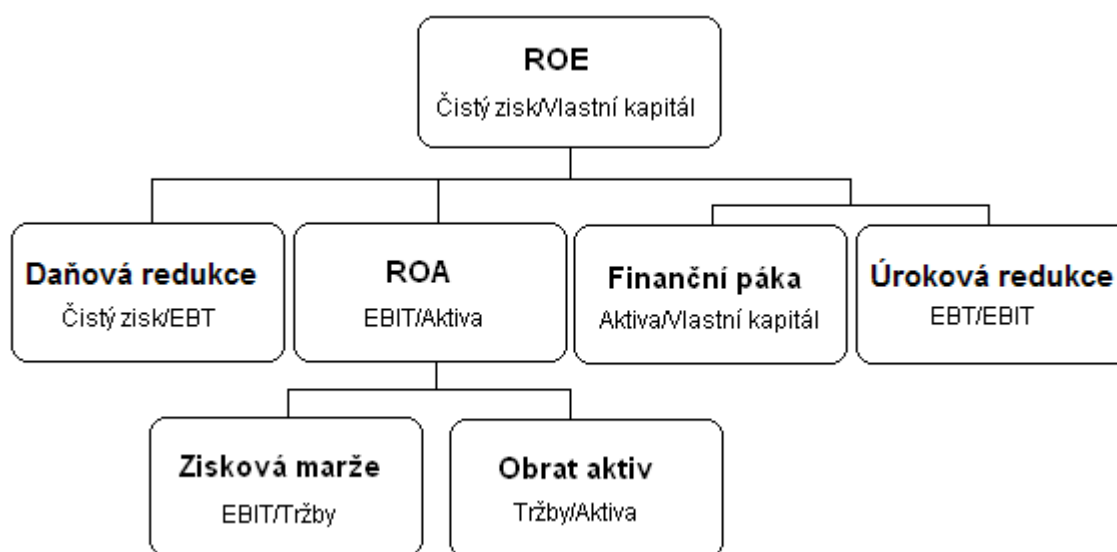
Touto úpravou dostáváme následující rozklad:

$$ROE = \frac{\text{Čistý zisk}}{\text{Tržby}} \times \frac{\text{Tržby}}{\text{Aktiva}} \times \frac{\text{Aktiva}}{\text{Vlastní kapitál}}$$

Při oddělení úrokové redukce z celkového efektu finanční páky a rozložení ROA na ziskovou marži a obrát aktiv pak dostáváme výslednou podobu pyramidového rozkladu Du Pont.⁷⁵

$$ROE = \frac{\text{Čistý zisk}}{\text{EBT}} \times \frac{\text{EBT}}{\text{EBIT}} \times \frac{\text{EBIT}}{\text{Tržby}} \times \frac{\text{Tržby}}{\text{Aktiva}} \times \frac{\text{Aktiva}}{\text{Vlastní kapitál}}$$

Obrázek č. 2: Rozklad pyramidové soustavy ukazatelů DuPont



Zdroj: KISLINGEROVÁ, E., et al., *Manažerské finance*, 2010, s. 85.

1.2.4 Interpretace výsledků finanční analýzy

Interpretace získaných údajů představuje stejně důležitou složku finanční analýzy jako samotné vypočtené hodnoty jednotlivých ukazatelů. Dluhošová pro posouzení ekonomické situace firmy zdůrazňuje roli porovnávání a rozlišuje srovnávání vzhledem k normě, srovnávání ukazatelů v prostoru (tzv. srovnávání mezipodnikové) a srovnávání v čase.⁷⁶

Srovnávání vzhledem k normě představuje srovnávání ukazatelů s jejich plánovanými hodnotami, jež mohou být ve formě určitého žádoucího intervalu, případně minimální či maximální hodnoty, kterou by ukazatel neměl přesáhnout, apod. Při tomto srovnávání je však nutné brát normované hodnoty s určitou rezervou pramenící ze specifčnosti odvětví či země. Příkladem může být například omezená aplikace hodnot uváděných v angloamerické literatuře na české podniky.

⁷⁵ KISLINGEROVÁ, E., et al., *Manažerské finance*, 2007, s. 85.

⁷⁶ DLUHOŠOVÁ, D., *Finanční řízení a rozhodování podniku*, 2006, s. 71.

Za účelem *srovnávání ukazatelů v prostoru* (mezipodnikové srovnávání) je potřeba vytvořit určitou komparativní bázi, na jejímž základě posuzujeme ekonomickou situaci podniku. Ve skupině, která slouží jako podklad pro komparativní bázi, se musí nacházet pouze srovnatelné podniky. Toto by mělo být zajištěno dodržáním požadavků na časovou, oborovou a legislativní srovnatelnost. Časová srovnatelnost spočívá ve zvolení stejně dlouhého časového úseku a stejných období, oborová srovnatelnost ve zvolení srovnatelného oboru podniku, legislativní srovnatelnost pak v jednotnosti metodologických postupů a účetních postupů.⁷⁷ Podobné porovnání podniků mezi sebou se vyskytuje i u Suchánka, avšak pod termínem „*průřezová analýza*“.⁷⁸

Srovnávání podniků v čase je pak založeno na vytváření časových řad ukazatelů, tedy dynamickém zkoumání situace podniku. Opět zde existují podmínky srovnatelnosti údajů, a to primárně v podkladových materiálech (legislativní pravidla, způsoby oceňování a odpisování atd.).⁷⁹ Z pohledu Suchánka se jedná o žádoucí dynamizaci ukazatelů vztažených k určitému časovému období, tedy dynamizaci statické analýzy.⁸⁰

Ačkoliv tato srovnávání zvyšují informační hodnotu ukazatelů daného podniku, je nutno neustále mít na paměti limity těchto srovnávání. Sedláček například na téma podobnosti podniků uvádí následující námitku: „*Mlčky předpokládáme při práci s ukazateli podobnost typu přímé úměry, i když lze o ní pochybovat. Větší podnik potřebuje zřejmě pro zajištění vyšších výkonů větší zásoby je však opravdu jisté, že dvakrát větší objem výroby vyžaduje dvakrát větší skladované zásoby?*“⁸¹ Proto budou referenční hodnoty ukazatelů uváděny s určitými rezervami a tyto výhrady budou zohledněny ve slovních rozborech ukazatelů. Navzdory uvedeným výhradám je však srovnávání tohoto typu nejschůdnějším způsobem, jak alespoň částečně odfiltrovat vlivy obecného vývoje prostředí při snaze zachytit vliv jedné konkrétní investice.

⁷⁷ tamtéž, s. 71.

⁷⁸ SUCHÁNEK, P., *Finanční management (DSO)*, 2007, s. 14.

⁷⁹ DLUHOŠOVÁ, D., *Finanční řízení a rozhodování podniku*, 2006, s. 72.

⁸⁰ SUCHÁNEK, P., *Finanční management (DSO)*, 2007, s. 20.

⁸¹ SEDLÁČEK, J., *Finanční analýza podniku*, 2007, s. 11.

2 PRAKTICKÁ ČÁST

2.1 Charakteristika podniku a dotačního projektu

2.1.1 Profil zkoumaného podniku



Pro představení podniku jsou použity údaje z Registru ekonomických subjektů ČSÚ v ARES.⁸²

Obchodní firma:	LIFT COMPONENTS s.r.o.
IČ:	62362313
Právní forma:	112 - Společnost s ručením omezeným
Datum vzniku:	24. 3. 1995
Sídlo:	73301 Karviná - Staré Město, Na Novém poli 383/3

Činnost podniku dle Klasifikace ekonomických činností CZ-NACE:

257000:	Výroba nožířských výrobků, nástrojů a železářských výrobků
000000:	Výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona
181300:	Příprava tisku a digitálních dat
257200:	Výroba zámků a kování
279000:	Výroba ostatních elektrických zařízení
289900:	Výroba ostatních strojů pro speciální účely j. n.
332000:	Instalace průmyslových strojů a zařízení
711000:	Architektonické a inženýrské činnosti a související technické poradenství
952000:	Opravy výrobků pro osobní potřebu a převážně pro domácnost

Velikostní kat. dle počtu zam.: 25 - 49 zaměstnanců

LIFT COMPONENTS s.r.o.⁸³ je výrobce nákladních, osobních a jiných výtahů, náhradních dílů a komponent pro výtahy. Škála sortimentu, jež LC nabízí, sahá od jednotlivých výtahových součástí (zdvihací a manipulační zařízení, elektrická zařízení, výtahové rámy apod.) přes komplexnější zařízení (například hydraulické zdvihací plošiny a zdviháky) až po samotné výtahové kabiny. LC je zároveň schopno poskytovat svým zákazníkům nejen instalaci a montáž, ale i servis svých výrobků, případně různé architektonické, poradenské a inspekční služby v souvislosti s výtahovou technikou. Své zákazníky v ČR i na trzích Polska a Slovenska (přibližně 40 % obrátu firmy) se snaží oslovit především designem, vysokou spolehlivostí a nadstandardní kvalitou svých produktů. Těchto cílů však může být dosaženo pouze využíváním nejnovějších kvalitních technologií při výrobě, k čemuž bylo v minulosti

⁸² Výpis z Registru ekonomických subjektů ČSÚ v ARES [online], 29.6.2011.

⁸³ dále jen LC

mimo jiné využito i zdrojů poskytovaných strukturálními fondy EU.⁸⁴ Tento projekt bude představen v následující části.

2.1.2 Představení dotačního projektu

Dle údajů poskytnutých firmou LC a ověřených v Informačním systému CEDR (Centrální evidence dotací z rozpočtu)⁸⁵ byl projekt „Zavedení CNC technologie zpracování plechu ve firmě LIFT COMPONENTS s.r.o.“ zdaleka nejvyšší investiční dotací přijatou firmou LC ze strukturálních fondů. Z dalších projektů podpořených fondy EU lze zmínit například „Systematické vzdělávání ve firmě“, na jehož realizaci byla v roce 2003 přijata neinvestiční dotace v programu Phare.

Projekt „Zavedení CNC technologie zpracování plechu ve firmě LIFT COMPONENTS s.r.o.“ byl realizován v rámci programu Rozvoj II Operačního programu Průmysl a podnikání. Následující údaje pochází z Podnikatelského záměru, který společnost LC přikládala k žádosti o podporu projektu, dále z interních materiálů a rozhovoru s vedením společnosti.

Jedním z nejdůležitějších faktorů v pozadí přípravy a podání žádosti o podporu ze strukturálních fondů byla existence kapacitního stropu výroby a schopnosti realizovat potenciální zakázky, kterému se společnost začala blížit. Proto se kvůli stoupajícímu trendu zákazníků vedení LC rozhodlo připravit na expanzi výroby, a to investicí do nových technologií.

Od realizace projektu si vedení LC slibovalo především:

- snížení materiálových nákladů v řádu několika desítek procent
- signifikantní zkrácení doby zpracování jednotlivých zakázek
- zvýšení kapacity výroby opět v řádu několika desítek procent
- snadnější obsluhu stávajících zákazníků a získání zákazníků nových
- větší stabilitu firmy
- v neposlední řadě pak zvýšení ekologické šetrnosti výroby i následného používání výrobků

Ačkoliv zvýšení konkurenceschopnosti nebylo vedením LC přímo jmenováno jako jeden z cílů projektů, je evidentní, že soustava takto nastavených cílů realizace ukazuje na snahu o získání konkurenční výhody na trhu dle Portera. Snižování nákladů dává společnosti určitý prostor pro tvorbu cenové politiky a v důsledku tedy může vést k získání nízko-nákladové konkurenční výhody. I když je zároveň viditelná tendence k zavádění ekologičtějšího provozu a poskytování kvalitnějších služeb zákazníkům, podnik si nemůže dovolit usilovat o získání kvalitativní konkurenční výhody. To je dáno především charakteristikou daného trhu, kdy jednotlivé výrobky (výtahy či výtahové komponenty) jsou od sebe velmi těžko odlišitelné. Při

⁸⁴ *Lift Components* [online], c2011.

⁸⁵ *IS CEDR III* [online], 7. 10. 2010.

dodržení určité úrovně kvality a spolehlivosti produktů (například technickými normami ČSN) je to především cena, na jejímž základě se jednotliví zákazníci rozhodují.

Obsahem projektu tedy bylo pořízení nových strojů v celkové hodnotě 4.698.391,-Kč (uznatelné náklady projektu). Jednalo se o nákup:

- hydraulického děrovacího lisu
- nástroje pro děrovací lis
- hydraulického ohraňovacího lisu
- nástroje pro ohraňovací lis

Stroje měly být objednány se slevou v rámci Mezinárodního strojírenského veletrhu Brno a dodány mezi prosincem 2005 a lednem 2006. V harmonogramu projektu byly tyto měsíce vybrány záměrně, jelikož představují pro podnik útlumové období s nižším počtem zakázek. S ohledem na takto nastavený časový plán tedy v březnu 2005 bylo vyhlášeno výběrové řízení na dodavatele a paralelně se dojednával bankovní úvěr. Ve 3. kvartálu roku 2005 pak bylo očekáváno rozhodnutí o schválení dotace ze strukturálních fondů, čemuž následovalo objednání strojů. Od ledna 2006 tedy stroje začaly být používány ve zkušebním provozu a v červnu téhož roku už pak postupě najely na dvousměnný provoz. Vyhodnocení a vyúčtování projektu (transfer dotace) proběhlo mezi únorem a květnem 2006. Společnost LC se nakonec rozhodla nevztít bankovní úvěr a zafinancovat investici z vlastních zdrojů.

Tabulka č. 2: Plánované finanční krytí projektu

PLÁNOVANÉ FINANČNÍ KRYTÍ PROJEKTU	(v tis. Kč)
Celkové náklady projektu	5771
Bankovní úvěr	3500
Vlastní zdroje	332
Dotace EU	1939

Zdroj: Interní materiály společnosti LIFT COMPONENTS s.r.o.

Z tabulky je patrné, že příspěvek ze strukturálních fondů nečiní ani polovinu celkových nákladů projektu (součet uznatelných a neuznatelných nákladů projektu). Proto by se dalo polemizovat, zda by podnik při neexistenci dotačních možností (ať už z důvodu hypotetické neexistence strukturálních fondů či rozhodnutí vedení LC o financování projektu čistě z jiných zdrojů kvůli obavám z byrokratické zátěže pro podnik) danou investici uskutečnil. Z rozhovoru s vedením LC však vyplynulo, že finanční spoluúčast fondů EU byla důležitým faktorem při rozhodování o provedení investice.

Ohledně dalšího vývoje společnosti, přípravy pro další investice do výrobních technologií podobného rozsahu byly započaty až v roce 2009. Nemohly se tedy ve větším měřítku odrazit ve finančních výsledcích LC v období, jež zkoumá tato práce.

2.2 Aplikace metod finanční analýzy

Za účelem potvrzení či vyvrácení hypotéz nastolených v úvodu práce budou nyní ex post (zpětně) aplikovány ty metody finanční analýzy, jež byly charakterizovány v teoretické části práce. Jednotlivé ukazatele byly zvoleny tak, aby podaly komplexní obrázek ekonomické situace společnosti.

Při vybírání vhodných metod byly dodrženy zásady *účelnosti*, *nákladnosti* a *spolehlivosti*. Účelem (cílem) této práce je poskytnout vedení LC podklady pro zhodnocení vlivu dotace přijaté ze strukturálních fondů na konkurenceschopnost podniku. Metody jsou tedy zvoleny tak, aby postihly rostoucí tendenci celopodnikové výkonnosti, a přeneseně i konkurenceschopnosti. V souvislosti s nákladností zvolených metod je potřeba zdůraznit, že vedení LC bylo osloveno s nabídkou participace při přípravě této práce, nepotřebuje tedy analýzu pro přijetí konkrétního např. investičního rozhodnutí. Toto samozřejmě nesnižuje požadavek na správnost a spolehlivost provedených výpočtů a interpretaci získaných údajů.

Zdroje informací byly především externího charakteru, a to výkazy finančního účetnictví (rozvahy a výkazy zisku a ztráty). LC sice částečně zpracovává a sleduje určité hodnoty pro interní potřebu, jedná se však o citlivé údaje, které slouží striktně interním potřebám podniku. Při vypracovávání finanční analýzy tedy byly k dispozici finanční informace, jež byly dle potřeby doplňovány nekvantifikovatelnými informacemi (komentáře vedení LC).

Zkoumaným obdobím jsou léta 2004 až 2009.

Cílem této práce je postihnout efekt přijaté dotace na zvyšování konkurenceschopnosti podniku. Kdykoliv budou dostupná data pro odvětvové srovnávání z Finanční analýzy podnikové sféry za rok 2009⁸⁶, budou použita za účelem indikace vlivu obecného hospodářského vývoje daného odvětví v České republice v daném roce. Jelikož LC vykazuje ekonomickou činnost ve vícero odvětvích dle klasifikace CZ-NACE, bude pro srovnávání zvoleno odvětví, jež pro něj představuje hlavní činnost, a to 28 *Výroba strojů a zařízení j. n.*

⁸⁶ *Finanční analýza podnikové sféry za rok 2009*. Ministerstvo průmyslu a obchodu České republiky. 2010. [cit. 2011-06-29]. Dostupný na WWW: <<http://download.mpo.cz/get/41946/46844/561571/priloha001.pdf>>.

2.2.1 Analýza absolutních ukazatelů

Horizontální analýza rozvahy

Kompletní horizontální analýza rozvahy ve zjednodušeném rozsahu je k nalezení v příloze č. 3, zde uvádím pouze relativní změny jednotlivých položek. Bilanční suma vykazuje jednoznačně rostoucí trend, více než zdvojnásobení její hodnoty mezi léty 2004 a 2005 lze bez pochyb přičíst navyšování kapacitního stropu podniku v důsledku schváleného projektu investice do CNC technologie zpracování plechu.

Tento efekt je patrný v signifikantním zvýšení dlouhodobého majetku o 403,95 % mezi roky 2004 a 2005, jež je ovlivněn jak zakoupením zmiňovaných strojů, tak dostavbou nové haly v lokalitě Nových Polí v Karviné. Při detailnějším pohledu na změny oběžných aktiv pak je zapotřebí zmínit stálý růst krátkodobého finančního majetku, který je způsoben kumulací pohotových finančních prostředků. Na tento aspekt hospodaření LC narazíme i v souvislosti s dalšími ukazateli analýzy (především ukazateli likvidity). Tento vývoj je motivován snahou vedení LC získat finanční nezávislost a financovat rozvoj podniku z vlastních zdrojů. Nabízí se otázka lepšího využití prostředků, což bude blíže rozebráno v další části práce.

Při bližším pohledu na pasiva společnosti LC může záležet nulová tvorba rezerv, což však lze dát do souvislosti s velkým objemem krátkodobého finančního majetku, jež podniku dává finanční zajištění pro financování budoucího rozvoje. Vzhledem k tendenci samofinancování rozvoje podniku tak lze růst cizích zdrojů přičíst převážně růstu krátkodobých závazků, které vychází ze zvyšování výrobního programu firmy (odstranění kapacitního stropu). Výjimkou je rok 2007, kdy byl čerpán úvěr na výstavbu nové expediční haly. Růst pasiv je odrazem vynikajících hospodářských výsledků podniku.

Vzhledem k absolutní velikosti změn lze zanedbat vliv aktiv i pasiv časového rozlišení.

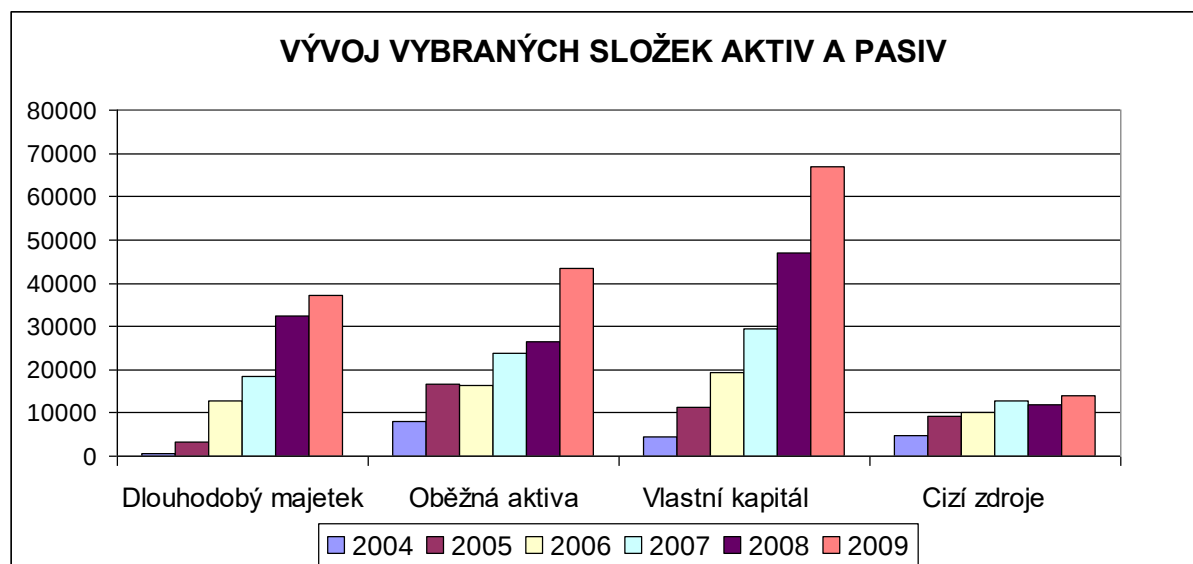
Tabulka č. 3: Horizontální analýza rozvahy

	relativní změna				
AKTIVA	2005	2006	2007	2008	2009
AKTIVA CELKEM	124,38%	44,06%	43,43%	39,41%	36,92%
Dlouhodobý majetek	403,95%	289,07%	41,89%	76,84%	14,28%
Oběžná aktiva	108,53%	-1,96%	45,21%	10,57%	64,82%
Časové rozlišení	-10,21%	-65,61%	-27,69%	64,89%	18,71%
PASIVA	2005	2006	2007	2008	2009
PASIVA CELKEM	124,38%	44,06%	43,43%	39,41%	36,92%
Vlastní kapitál	152,55%	70,43%	52,46%	59,60%	42,34%
Cizí zdroje	97,11%	11,45%	26,34%	-6,73%	15,72%
Časové rozlišení		-100,00%			

Zdroj: Výpočet autora na základě účetní závěrky LIFT COMPONENTS v letech 2004 až 2009.

Pro větší přehlednost následuje graf zachycující vývoj vybraných složek aktiv a pasiv podniku v průběhu let 2004 až 2009, který zachycuje již zmíněné souvislosti podnikového financování, kdy je zisk zadržován v podniku za účelem jeho dalšího rozvoje. Dále je zde patrná opatrnost ve vztahu k využívání cizích zdrojů, jejichž výše stoupá velmi pomalu.

Graf č. 1: Vývoj vybraných složek aktiv a pasiv (v tis. Kč)



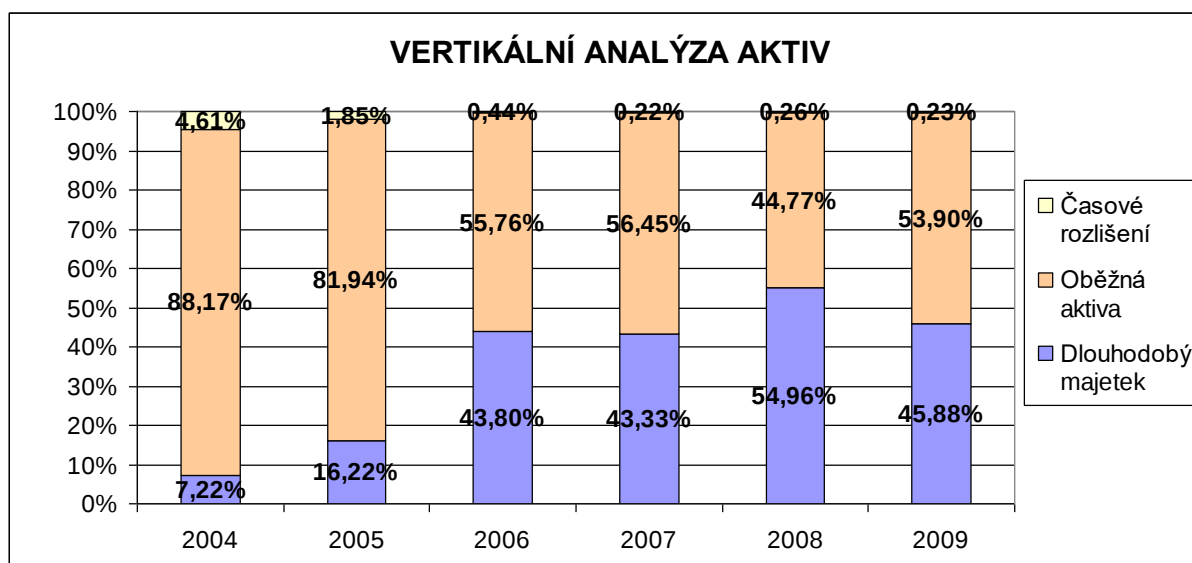
Zdroj: Účetní závěrky LIFT COMPONENTS v letech 2004 až 2009.

Vertikální analýza rozvahy

Vertikální analýza rozvahy nám umožňuje sledovat vývoj struktury aktiv společnosti LC. Z důvodu větší názornosti poměrů jednotlivých složek aktiv i pasiv jsou údaje zobrazeny v grafech zvlášť pro aktiva i pasiva.

Vertikální analýza aktiv podává obraz o majetkové struktuře podniku. Při bližším zkoumání struktury aktiv lze sledovat proměnlivý poměr dlouhodobého majetku a oběžných aktiv, jež byl způsoben již zmiňovanými investicemi do zvyšování výrobních kapacit podniku, a to do té míry, kdy v roce 2008 výše dlouhodobého majetku představovala přes 50 % celkové výše aktiv. I když oběžná aktiva rostou pomaleji, opět se jedná o nezanedbatelný nárůst, který je následkem zvyšování krátkodobého finančního majetku. V menší míře je pak růst oběžných aktiv dán růstem zásob a krátkodobých pohledávek, které vyplývají z výrobní a obchodní činnosti firmy.

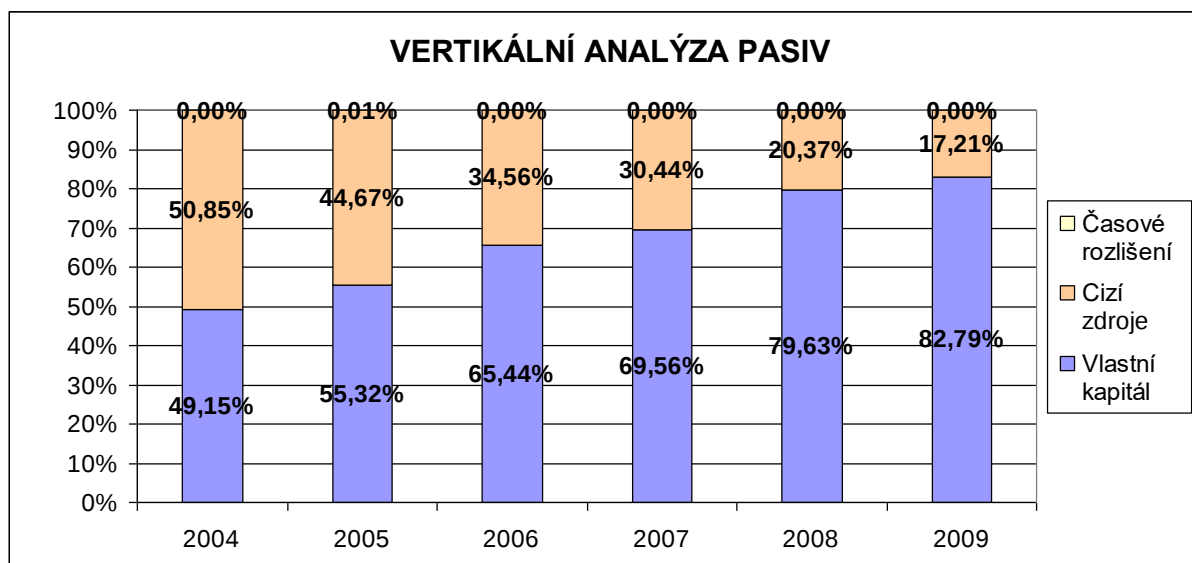
Graf č. 2: Vertikální analýza aktiv



Pramen: Výpočet autora na základě účetní závěrky LIFT COMPONENTS v letech 2004 až 2009.

Vertikální analýza pasiv pak vypovídá o kapitálové struktuře podniku, tedy na zdroje financování majetku. Jasně viditelný je nepoměr mezi velikostí vlastního kapitálu a cizích zdrojů, který může být způsoben averzí k riziku, jež s sebou nese využívání krátkodobých zdrojů. Existuje podezření na neefektivní využívání zdrojů a překapitalizování podniku (krytí oběžného majetku dlouhodobým kapitálem). Toto bude ověřováno konkrétními čísly v další části finanční analýzy.

Graf č. 3: Vertikální analýza pasiv



Zdroj: Výpočet autora na základě účetní závěrky LIFT COMPONENTS v letech 2004 až 2009.

Horizontální analýza výkazu zisku a ztráty

Za pomoci horizontální analýzy výkazu zisku a ztráty se budeme snažit postihnout vývoj jednotlivých položek v čase, a to změn relativních (procentuálních). Je zapotřebí vzít v potaz vliv hospodářského vývoje celé podnikové sféry. Data budou s nejvyšší pravděpodobností silně ovlivněna jak hospodářským růstem let 2004 až 2006, ale stejně tak i finanční krizí, která se začala projevovat ke konci roku 2008. Její efekt se v České naplno projevil v průběhu roku 2009.

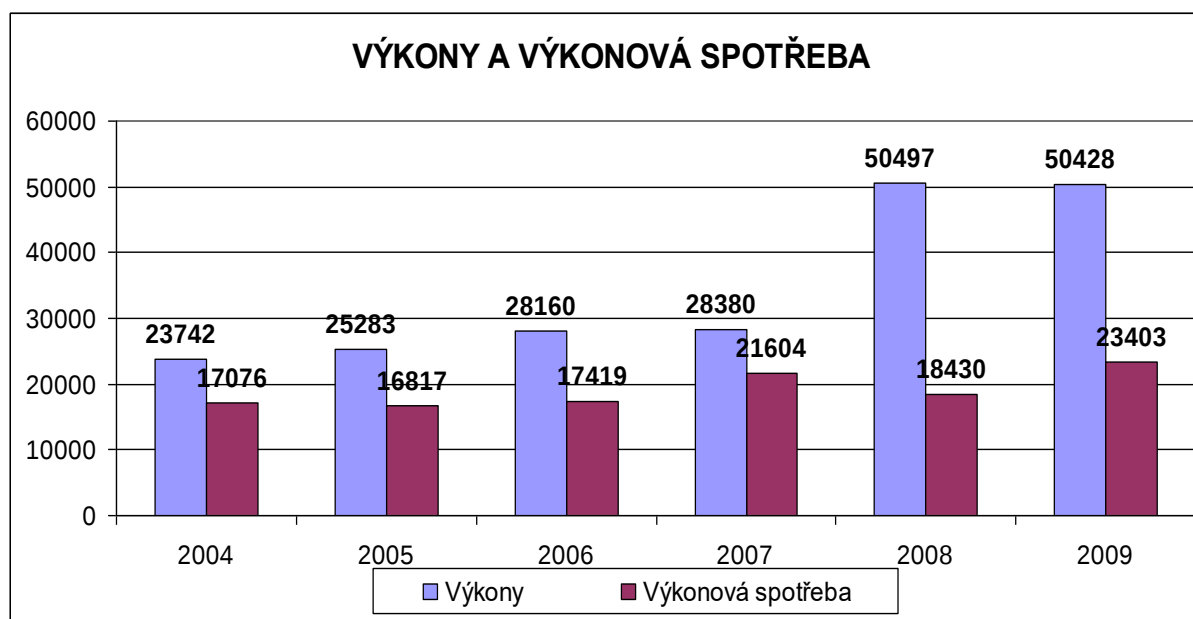
Tabulka č. 4: Horizontální analýza výkazu zisku a ztráty

	relativní změna				
	2005	2006	2007	2008	2009
Tržby za prodej zboží	14,81%	-14,09%	156,66%	8,13%	40,95%
Náklady na prodané zboží	-0,99%	-18,39%	95,69%	55,88%	22,30%
Výkony	6,49%	11,38%	0,78%	77,93%	-0,14%
Výkonová spotřeba	-1,52%	3,58%	24,03%	-14,69%	26,98%
Přidaná hodnota	63,69%	21,18%	72,18%	54,69%	14,53%
Osobní náklady	3,59%	10,91%	49,68%	30,10%	13,43%
Odpisy	68,94%	137,42%	39,54%	28,04%	33,88%
Provozní VH	139,93%	15,37%	92,34%	68,42%	12,98%
Finanční VH	-29,41%	11,11%	74,38%	-160,93%	-537,65%
VH za běžnou činnost	158,03%	18,40%	93,34%	79,21%	10,91%
VH za účetní období	159,13%	45,18%	57,11%	78,81%	10,92%
VH před zdaněním	152,98%	41,71%	56,67%	72,09%	9,55%

Zdroj: Výpočet autora na základě účetní závěrky LIFT COMPONENTS v letech 2004 až 2009.

Vidíme, že podniku LC se vždy podařilo dosahovat vysokého zisku. Možný vliv hospodářské krize pak vidíme až s nástupem roku 2009, kdy došlo k poměrně menšímu růstu zisku. V absolutních číslech je to stále vynikající výsledek hospodaření, krize se tedy podniku prozatím příliš nedotkla. V souvislosti s výrobní činností firmy vidíme jednoznačně stálý růst přidané hodnoty, který souvisí s rozšiřováním výrobní činnosti. Následující graf ukazuje, jak se vyvíjela výše výkonů a výkonové spotřeby v jednotlivých letech. Dobře ilustruje nejen zvýšenou produkční schopnost podniku, ale i paralelní snahu o snižování nákladů, která je zvláště markantní v roce 2008.

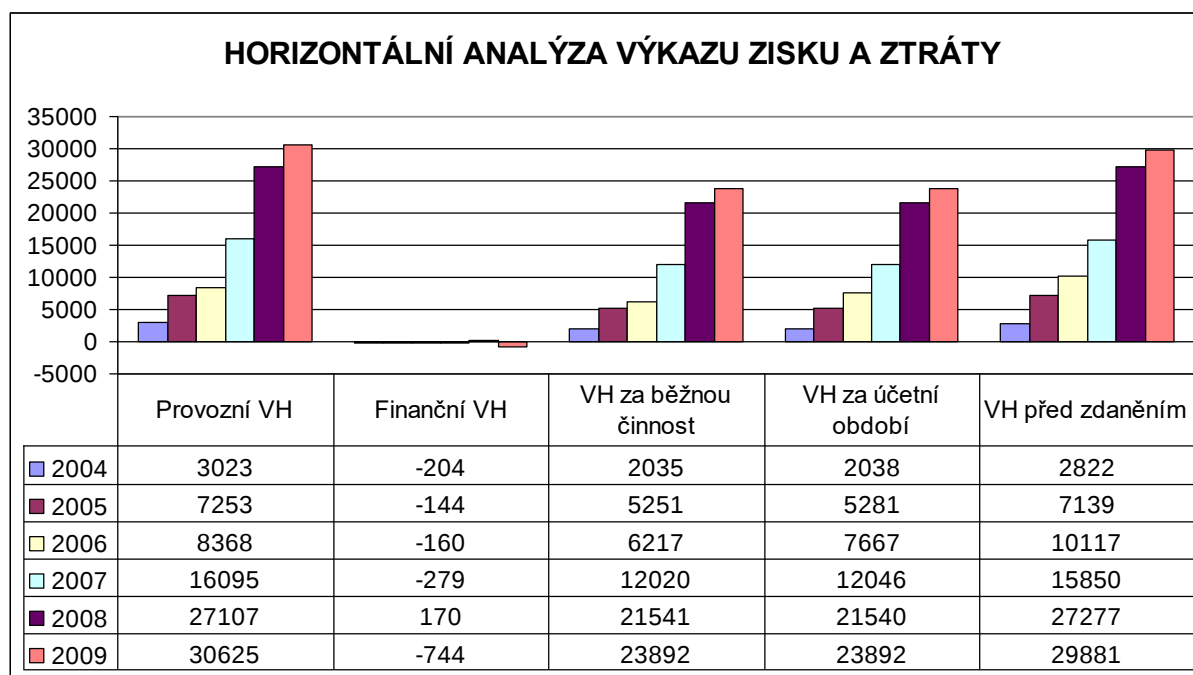
Graf č. 4: Porovnání výkonů a výkonové spotřeby (v tis. Kč)



Zdroj: Výpočet autora na základě účetní závěrky LIFT COMPONENTS v letech 2004 až 2009.

Následuje grafické vyjádření vybraných položek výkazu zisku a ztráty zkoumané společnosti a jejich vývoje v letech 2004 až 2009.

Graf č. 5: Horizontální analýza výkazu zisku a ztráty (v tis. Kč)



Zdroj: Výpočet autora na základě účetní závěrky LIFT COMPONENTS v letech 2004 až 2009.

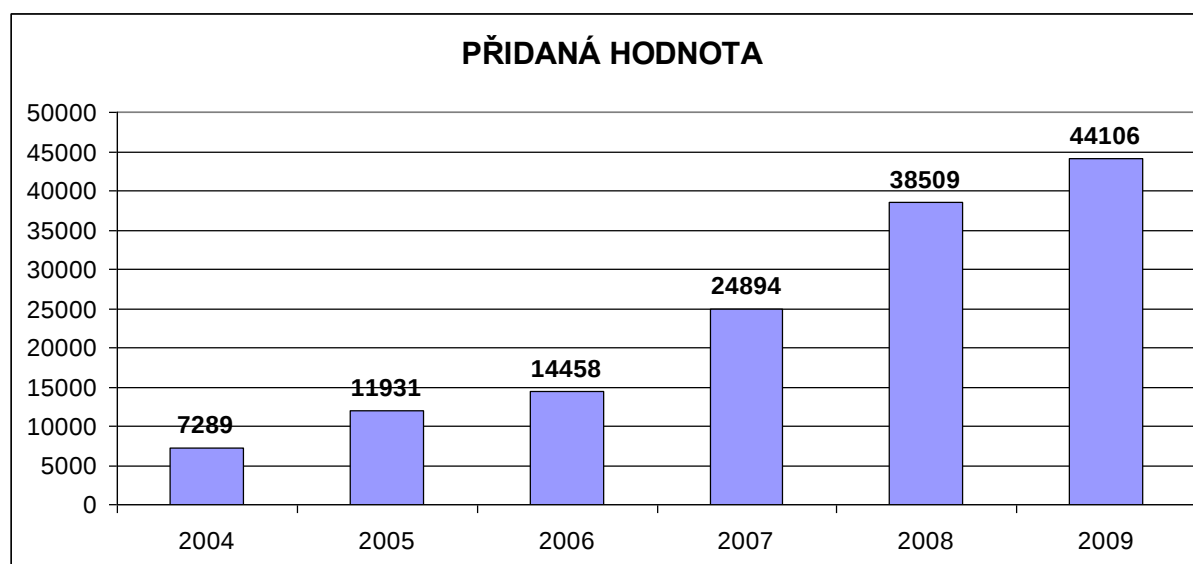
Pohled na takto souměřený vývoj jednotlivých položek zisku a ztráty opět ukazuje schopnost podniku LC dosahovat zisku. Exogenním vlivům může být přičítáno zpomalení růstu zisku

mezi roky 2008 a 2009. Je otázkou, jak bude pokračovat vývoj ukazatelů, ale dosavadní vývoj společnosti ukazuje na silnou výkonnost a přeživací schopnost firmy. Zobrazení změn absolutních hodnot pak pomáhá uvést procentuální změny do perspektivy, kdy negativní změna 537,65 % u položky finančního výsledku hospodaření působí daleko méně alarmujícím dojmem.

Přijátá dotace ze strukturálních fondů se projevila se zpožděním, a to v mimořádných výnosech. Její výše byla rozložena do roků 2005 a 2006, s tím, že převážná část byla podnikem přijata v roce pozdějším. Jedná se o výnosovou metodu účtování o státních dotacích. Avšak investice do strojů na zpracování plechu, na kterou byla dotace přidělena, je bez pochyby jedním z motorů v pozadí stoupajících zisků společnosti a její vliv je patrný už od poloviny roku 2006.

Následuje grafické znázornění vývoje přidané hodnoty.

Graf č. 6: Přidaná hodnota (v tis. Kč)

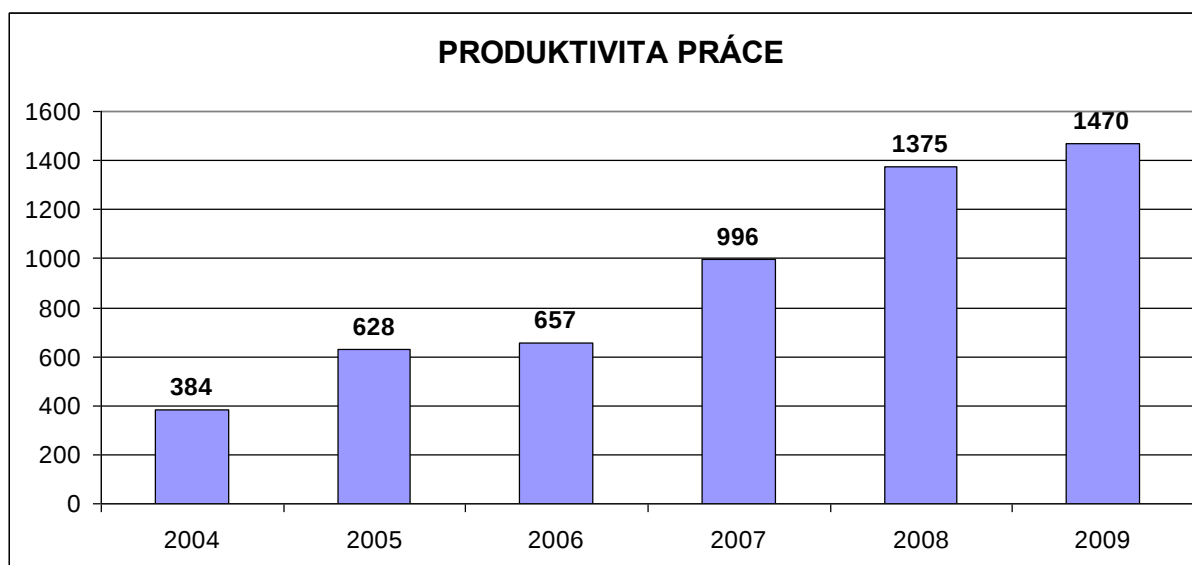


Zdroj: Výpočet autora na základě účetní závěrky LIFT COMPONENTS v letech 2004 až 2009.

Lepší vypovídací hodnotu představuje vztažení přidané hodnoty k průměrnému přepočtenému počtu zaměstnanců. Tento ukazatel je nazýván produktivitou práce vyjadřuje tedy přidanou hodnotu na jednoho zaměstnance. Umožňuje mezipodnikové srovnání.

V roce 2009 činil odvětvový průměr produktivity práce 655.755,- Kč. Podnik LC jej tedy překročil více než dvakrát.

Graf č. 7: Produktivita práce (v tis. Kč)



Zdroj: Výpočet autora na základě účetní závěrky LIFT COMPONENTS v letech 2004 až 2009.

Vertikální analýza výkazu zisku a ztráty

V rámci vertikální analýzy výkazu zisku a ztráty jsou porovnávány vybrané položky výkazu k výši tržeb za zboží a výkony dohromady. Jedná se tedy o procentní rozložení tržeb neovlivněné vlivy meziroční inflace. Vidíme, že z nákladů připadají tržby procentuálně podobně na výkonovou spotřebu i náklady na prodané zboží. Z hlediska porovnání prodeje zboží a vlastních výrobků připadá větší část na výkony podniku.

Tabulka č. 5: Vertikální analýza výkazu zisku a ztráty

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Tržby za zboží a výkony celkem	41776	45987	45946	74029	99855	119996
	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Tržby z prodeje zboží	43,17%	45,02%	38,71%	61,66%	49,43%	57,98%
Náklady na prodané zboží	41,68%	37,49%	30,62%	37,19%	42,98%	43,74%
Výkony	56,83%	54,98%	61,29%	38,34%	50,57%	42,02%
Výkonová spotřeba	40,88%	36,57%	37,91%	29,18%	18,46%	19,50%
Přidaná hodnota	17,45%	25,94%	31,47%	33,63%	38,56%	36,76%
Osobní náklady	9,47%	8,91%	9,89%	9,19%	8,86%	8,37%
Odpisy	0,88%	1,35%	3,20%	2,77%	2,63%	2,93%
Provozní VH	7,24%	15,77%	18,21%	21,74%	27,15%	25,52%
Finanční VH	-0,49%	-0,31%	-0,35%	-0,38%	0,17%	-0,62%
VH za běžnou činnost	4,87%	11,42%	13,53%	16,24%	21,57%	19,91%

Zdroj: Výpočet autora na základě účetní závěrky LIFT COMPONENTS v letech 2004 až 2009.

2.2.2 Analýza poměrových ukazatelů

Ukazatele rentability

Všechny ukazatele rentability podniku svědčí o dobré výnosnosti vloženého kapitálu. Ačkoliv trend jednotlivých ukazatelů není jednoznačně rostoucí, všechny hodnoty v porovnání s normami svědčí o tom, že podnik může být řazen mezi výkonné.

Tabulka č. 6: Ukazatele rentability

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ROA	30,92%	34,86%	34,29%	37,52%	46,38%	37,00%
ROE	45,44%	46,62%	39,72%	40,93%	45,86%	35,73%
ROCE	62,92%	63,03%	52,41%	53,94%	58,24%	44,69%
ROS	4,88%	11,48%	16,69%	16,27%	21,57%	19,91%
Rentabilita nákladů	5,09%	12,91%	19,23%	19,38%	27,28%	24,74%

Zdroj: Výpočet autora na základě účetní závěrky LIFT COMPONENTS v letech 2004 až 2009.

Nižší hodnoty rentability vlastního kapitálu (ROE) a rentability dlouhodobě investovaného kapitálu (ROCE) v roce 2009 jsou způsobeny probíhající hospodářskou krizí. Výše obou ukazatelů je dále ovlivněna rozhodnutím společnosti, kdy nedochází k nerozdělování zisku z minulých let. Tyto prostředky jsou ponechány a připraveny k financování dalšího rozšiřování podniku. Problém bude více rozebrán v kapitole zabývající se pyramidovým rozkladem. V porovnání s odvětvovým průměrem ukazatele ROE, jenž činí 8,08 %, dosahuje LC nadprůměrného výsledku.

Ukazatel ROA vykazuje stoupající tendenci, s výjimkou roku 2009. Opět lze uvažovat efekt krize a celkového zpomalení ekonomiky. Oproti odvětvovému ROA o velikosti 6,15 % však vynikající výsledek.

Ukazatel ROS indikuje hospodárnost podniku. Ukazatel rentability nákladů pak dobře ilustruje úspěšné snahy LC o snižování celkových nákladů. Podniku se daří dosahovat vysokého procenta zisku na vložené náklady.

Ukazatele aktivity

Ukazatele aktivity vyjadřují relativní vázanost kapitálu v různých formách aktiv. Před interpretací získaných hodnot ukazatelů je tedy zapotřebí zohlednit vysokou kapitálovou intenzitu odvětví, ve kterém podnik působí.

Tabulka č. 7: Ukazatele aktivity

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Obrat aktiv	4,58	2,25	1,56	1,75	1,69	1,49
Doba obratu zásob	2,14	16,09	22,86	20,77	22,28	17,73
Doba obratu pohledávek	33,88	55,60	34,87	38,38	35,80	31,74
Doba obratu závazků	39,99	71,61	74,81	48,83	43,31	41,70
Doba obratu aktiv	78,64	160,30	231,14	205,77	212,66	242,31

Zdroj: Výpočet autora na základě účetní závěrky LIFT COMPONENTS v letech 2004 až 2009.

Ukazatele doby obratu pohledávek a doby obratu závazků vykazují přiměřené hodnoty příliš nepřekračující doby splatnosti, s výjimkami roků 2005 a 2006, kdy došlo k investici do CNC technologií. Celková tendence je klesající a svědčí o dobré platební kázi odběratelů i samotného podniku, přičemž lze konstatovat, že platební kázeň podniku je o něco horší než jeho odběratelů. Odběratelé bývají podniku dlužni po dobu pohybující se v okolí 35 dnů.

Odvětvový ukazatel pro obrat aktiv je roven 0,85. Podnikový ukazatel společnosti LC jej tak několikrát překračuje, což svědčí o tom, že podnik je schopen dosahovat vysokých tržeb s nižšími aktivy.

Ukazatele zadluženosti

Všechny ukazatele zadluženosti vykazují žádoucí klesající tendenci a nacházejí se v pásmu stabilních společností. Vzhledem k neexistenci nákladových úroků v jiných letech sledovaného období je ukazatel úrokového krytí vyčíslen pouze pro roky 2007 a 2008, a i zde má poměrně extrémní hodnotu. Zisk podniku totiž několikasetnásobně převyšuje úroky.

Zadluženost vlastního kapitálu odráží negativní postoj vlastníka podniku k riziku. Dle hodnot ukazatele existuje prostor k financování dalšího rozvoje podniku z cizích zdrojů, jež by mohly být využívány ve větší míře.

Tabulka č. 8: Ukazatele zadluženosti

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Míra celkové zadluženosti	50,85%	44,67%	34,56%	30,44%	20,37%	17,21%
Zadluženost vlastního kapitálu	1,03	0,81	0,53	0,44	0,26	0,21
Běžná zadluženost	50,85%	44,68%	34,56%	30,44%	20,37%	17,21%
Úrokové krytí	NA	NA	NA	588,04	341,96	NA

Zdroj: Výpočet autora na základě účetní závěrky LIFT COMPONENTS v letech 2004 až 2009.

Porovnání míry celkové zadluženosti s hodnotou odvětví pak ukazuje, že LC dosahuje daleko nižších hodnot, což vynikne zvláště v pohledu na vývoj ukazatele v průběhu času. Odvětvový průměr míry celkové zadluženosti je 68,67 %.

Zadluženost vlastního kapitálu se v letech 2004 a 2005 nachází v pásmu očekávaném u stabilních společností. Od roku 2006 už leží mimo pásmo, což samozřejmě neznamená, že by ztratila finanční stabilitu. Tento ukazatel naopak svědčí o možná až přehnaném postoji vedení LC k riziku a neochotě využít cizích zdrojů k expanzi společnosti.

Ukazatele platební schopnosti (likvidity)

Dle norem ukazatelů likvidity prvního stupně (okamžitá likvidita) a likvidity druhého stupně (pohotová likvidita) může být podnik řazen mezi výkonné během celého sledovaného období. Ukazatel likvidity třetího stupně (celková likvidita) byl v letech 2004 až 2006 pod doporučovanou úrovní, a tedy odrážel sníženou platební schopnost podniku vyplývající ze zátěže na finanční prostředky společnosti v souvislosti se samofinancováním investice do CNC technologií. Od roku 2007 je však ukazatel celkové likvidity v přiměřené výši.

Podnik LC spíše většinu doby vykazuje poměrně extrémně vysoké hodnoty ukazatelů, což vynikne zvláště v porovnání s odvětvovým průměrem, který pro celkovou likviditu udává hodnotu 1,42. Průměrná pohotová likvidita odvětví pak činí 0,91 a okamžitá likvidita 0,36.

Tabulka č. 9: Ukazatele platební schopnosti (likvidity)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Celková likvidita (L1)	1,73	1,83	1,72	2,38	2,20	3,13
Pohotová likvidita (L2)	1,68	1,61	1,42	1,95	1,68	2,71
Okamžitá likvidita (L3)	0,83	0,83	0,95	1,17	0,86	1,95
Čistý pracovní kapitál	3 405	7 630	6 901	13 844	14 397	29 629
Poměrový ukazatel likvidity	42,32%	45,48%	38,02%	46,07%	54,51%	68,07%
Ukazatel překapitalizování	7,51	3,41	1,50	1,62	1,46	1,82

Zdroj: Výpočet autora na základě účetní závěrky LIFT COMPONENTS v letech 2004 až 2009.

Hodnota čistého pracovního kapitálu ukazuje, že LC je schopno udržovat a v čase zvyšovat přebytek oběžných aktiv nad krátkodobými pasivy, tedy opět znak dobré platební schopnosti podniku. Poměrový ukazatel likvidity se nachází v normě (stanovena mezi 30 až 50 %), v posledních dvou letech dokonce normu překračuje, což svědčí o přemíře likvidních složek ve formě hotovosti, na bankovních účtech a krátkodobého finančního majetku.

Ukazatel překapitalizování pak ukazuje, že dlouhodobý hmotný majetek je několikanásobně kryt vlastním kapitálem, což je dáno již několikrát zmíněnou finanční politikou společnosti.

2.2.3 Pyramidová soustava ukazatelů

Jak již bylo předestřeno v teoretické části, následují pyramidové rozklady v jednotlivých letech zkoumaného období společnosti LC, tedy mezi roky 2004 až 2009.

K vysvětlení jednotlivých schémat.

Index je vyčíslen jako poměr rozdílných hodnot ukazatele v jednotlivých letech. Diference pak vyčísluje absolutní změnu hodnot ukazatele v jednotlivých letech. Pod názvem ukazatele v nižších patrech pyramidálního rozkladu je uvedena hodnota v procentech, který vypovídá o vlivu daného dílčího ukazatele na ukazatel vrcholový. Při snaze o vymezení vlivu jednotlivých dílčích ukazatelů na ukazatel vrcholový byla použita logaritmická metoda dekompozice.

Ze schémat je patrné, že ukazatel úrokového břemena v jednotlivých letech měl nepatrný až nulový vliv z důvodu extrémně nízkého využívání úročených cizích zdrojů. Změny ukazatele rentability vlastního kapitálu (ROE) jsou nejvíce ovlivňovány změnami ukazatele rentability celkových aktiv (ROA). Ukazatel ROA je pak střídavě ovlivňován v různé míře ziskovou marží a obratem aktiv. Na jednu stranu lze sledovat vliv převážně rostoucí ziskové marže, která souvisí s úspěšnou snahou o snižování nákladů. V některých letech byl však pozitivní vliv ziskové marže eliminován poklesem obratu aktiv.

Efekt finanční páky má na velikost ukazatele ROE ve všech letech negativní vliv. Jak už bylo v této práci uvedeno několikrát, společnosti LC by prospělo využívání cizích zdrojů pro rozvoj činnosti podniku ve větší míře než je tomu dosud. Finanční páka totiž jasně ukazuje, že rentabilita cizího kapitálu převyšuje rentabilitu vlastního kapitálu. Na ukazatel rentability vlastního kapitálu mělo dále vliv zvyšování daňové zátěže podniku v podobě daňové redukce. Tato by opět mohla být částečně eliminována větším zapojením cizích zdrojů, a z toho vyplývajícího efektu daňového štítu.

Tabulka č. 10: Pyramidový rozklad ukazatelů 2005/2004

ROE			
2005	2004		
46,62%	45,44%		
diference	index		
1,18%	102,60%		

daňová redukce		rentabilita aktiv		fin. páka celkově	
1,11%		5,52%		-5,44%	
2005	2004	2005	2004	2005	2004
73,97%	72,22%	34,86%	30,92%	1,81	2,03
diference	index	diference	index	diference	index
1,76%	102,43%	3,94%	112,74%	-0,23	88,85%

zisková marže		obrat aktiv		úroková redukce		finanční páka	
27,34%		-23,40%		0,00%		-22,70%	
2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004
15,52%	6,76%	2,25	4,58	100,00%	100,00%	1,81	2,03
diference	index	diference	index	diference	index	diference	index
8,77%	229,81%	-2,33	49,06%	-0,17%	99,83%	-0,23	88,85%

Zdroj: Výpočet autora na základě účetní závěrky LIFT COMPONENTS v letech 2004 až 2009.

Tabulka č. 11: Pyramidový rozklad ukazatelů 2006/2005

ROE			
2006	2005		
39,72%	46,62%		
diference	index		
-6,91%	85,18%		

daňová redukce		rentabilita aktiv		fin. páka celkově	
1,04%		-0,71%		-7,24%	
2006	2005	2006	2005	2006	2005
75,78%	73,97%	34,29%	34,86%	1,53	1,81
diference	index	diference	index	diference	index
1,81%	102,45%	-0,57%	98,37%	-0,28	84,53%

zisková marže		obrat aktiv		úroková redukce		finanční páka	
12,09%		-12,66%		0,00%		-27,97%	
2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005
22,02%	15,52%	1,56	2,25	100,00%	100,00%	1,53	1,81
diference	index	diference	index	diference	index	diference	index
6,50%	141,84%	-0,69	69,35%	0,00%	100,00%	-0,28	84,53%

Zdroj: Výpočet autora na základě účetní závěrky LIFT COMPONENTS v letech 2004 až 2009.

Tabulka č. 12: Pyramidový rozklad ukazatelů 2007/2006

ROE			
2007	2006		
40,93%	39,72%		
difference	index		
1,21%	103,05%		

daňová redukce		rentabilita aktiv		fin. páka celkově	
0,12%		3,63%		-2,53%	
2007	2006	2007	2006	2007	2006
76,00%	75,78%	37,52%	34,29%	1,44	1,53
difference	index	difference	index	difference	index
0,22%	100,29%	3,23%	109,41%	-0,09	93,92%

zisková marže		obrat aktiv		úroková redukce		finanční páka	
-0,95%		4,17%		-0,25%		-9,04%	
2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006
21,45%	22,02%	1,75	1,56	99,83%	100,00%	1,44	1,53
difference	index	difference	index	difference	index	difference	index
-0,57%	97,40%	0,19	112,33%	-0,17%	99,83%	-0,09	94,08%

Zdroj: Výpočet autora na základě účetní závěrky LIFT COMPONENTS v letech 2004 až 2009.

Tabulka č. 13: Pyramidový rozklad ukazatelů 2008/2007

ROE			
2008	2007		
45,86%	40,93%		
difference	index		
4,93%	112,04%		

daňová redukce		rentabilita aktiv		fin. páka celkově	
1,66%		9,18%		-5,92%	
2008	2007	2008	2007	2008	2007
78,97%	76,00%	46,38%	37,52%	1,25	1,44
difference	index	difference	index	difference	index
2,97%	103,90%	8,86%	123,60%	-0,18	87,24%

zisková marže		obrat aktiv		úroková redukce		finanční páka	
10,23%		-1,38%		-0,16%		-18,14%	
2008	2007	2008	2007	2008	2007	2008	2007
27,40%	21,45%	1,69	1,75	99,71%	99,83%	1,26	1,44
difference	index	difference	index	difference	index	difference	index
5,95%	127,74%	-0,06	96,76%	-0,12%	99,88%	-0,18	87,35%

Zdroj: Výpočet autora na základě účetní závěrky LIFT COMPONENTS v letech 2004 až 2009.

Příloha č. 14: Pyramidový rozklad ukazatelů 2009/2008

ROE			
2009	2008		
35,73%	45,86%		
diference	index		
-10,12%	77,92%		

daňová redukce		rentabilita aktiv		fin. páka celkově	
0,51%		-9,17%		-1,46%	
2009	2008	2009	2008	2009	2008
79,96%	78,97%	37,00%	46,38%	1,21	1,25
diference	index	diference	index	diference	index
0,99%	101,25%	-9,38%	79,77%	-0,04	96,47%

zisková marže		obrat aktiv		úroková redukce		finanční páka	
-3,96%		-5,42%		0,36%		-4,78%	
2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008
24,90%	27,40%	1,49	1,69	100,00%	99,71%	1,21	1,26
diference	index	diference	index	diference	index	diference	index
-2,50%	90,89%	-0,21	87,77%	0,29%	100,29%	-0,04	96,19%

Zdroj: Výpočet autora na základě účetní závěrky LIFT COMPONENTS v letech 2004 až 2009.

ZÁVĚR

Tato bakalářská práce se zabývá problematikou dotace jako nástroje zvyšování konkurenceschopnosti. Cílem práce bylo prezentovat vedení podniku LIFT COMPONENTS s.r.o. materiál dokumentující a analyzující faktický vliv čerpání dotace na konkurenceschopnost podniku.

Dílčími cíli pak bylo potvrzení či zamítnutí dílčích hypotéz:

- 1. Udělení dotace mělo pozitivní vliv na hospodářské výsledky společnosti, a tedy i na její konkurenceschopnost.*
- 2. Vliv přijaté dotace se příznivě odrazil v ukazatelích finanční analýzy.*

Za účelem splnění cíle tak je práce rozdělena na dvě části. V teoretické části jsou postupně vymezeny a porovnávány jednotlivé definice konkurenceschopnosti a představeny různé přístupy k jejímu měření. Tato práce je založena převážně na finančním měření konkurenceschopnosti, jelikož chápe konkurenceschopnost ve významu schopnosti podniku uspět na trhu. Tato schopnost se odráží ve výkonnosti firmy, přičemž vztah je to obousměrný. Proto pro vystihnutí efektu dotace na podnik skrze zvýšení podnikového výkonu byly zavedeny vybrané metody finanční analýzy, jmenovitě analýza absolutních ukazatelů, analýza poměrových ukazatelů a pyramidový rozklad Du Pont.

V praktické části pak byl blíže představen podnik LIFT COMPONENTS s.r.o. a jeho konkrétní dotační projekt „Zavedení CNC technologie zpracování plechu ve firmě LIFT COMPONENTS s.r.o.“. Tento projekt byl realizován za spoluúčasti finanční podpory ze strukturálních fondů Evropské unie. Ačkoliv se v podnikatelském záměru přikládaném k samotné žádosti pojem konkurenceschopnost nevyskytuje, je zřejmé, že očekávaný efekt dotace měl spočívat v získání a udržení nízko-nákladové konkurenční výhody. Poté následuje aplikace metod finanční analýzy představených v teoretické části. Data a ukazatele podnikového výkonu jsou srovnávána časově, ale i vzhledem k normám a vývoji odvětví, a to za účelem alespoň částečného odfiltrování exogenních vlivů obecného hospodářského vývoje.

Na základě zjištěných dat je možno potvrdit pravdivost nastolených hypotéz. Dotace přijatá podnikem LIFT COMPONENTS s.r.o. ze strukturálních fondů EU se projevila příznivým vlivem na výkonnost podniku, což bylo dokázáno žádoucím vývojem drtivé většiny jednotlivých ukazatelů finanční analýzy. Dotace tedy příznivě ovlivnila hospodářské výsledky společnosti, potažmo konkurenceschopnost.

SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ

- BLAŽEK, Ladislav, et al. *Konkurenční schopnost podniků : (analýza faktorů hospodářské úspěšnosti)*. 1. vyd. Brno : MU ESF, 2008. 211 s. ISBN 978-80-210-4734-1.
- DLUHOŠOVÁ, Dana. *Finanční řízení a rozhodování podniku : analýza, investování, oceňování, riziko, flexibilita*. 1. vyd. Praha : Ekopress, 2006. 191 s. ISBN 80-86119580.
- HINDLS, Richard; HOLMAN, Robert; HRONOVÁ, Stanislava. *Ekonomický slovník*. 1. vyd. Praha : C.H. Beck, 2003. 519 s. ISBN 80-7179-819-3.
- JIRÁSEK, Jaroslav A. *Konkurenčnost : vítězství a porážky na kolbišti trhu*. 1. vyd. Praha : Professional Publishing, 2000. 101 s. ISBN 80-86419-11-8.
- KISLINGEROVÁ, Eva, et al. *Manažerské finance*. 2. přeprac. a rozš. vyd. Praha : C.H. Beck, 2007. 745 s. ISBN 978-80-7179-903-0.
- MIKOLÁŠ, Zdeněk. *Jak zvýšit konkurenceschopnost podniku : konkurenční potenciál a dynamika podnikání*. 1. vyd. Praha : Grada, 2005. 198 s. ISBN 80-247-1277-6.
- MUSIL, Petr, et al. *Ekonomie*. Plzeň : Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2008. 412 s. ISBN 978-80-7380-126-7.
- PITRA, Zbyněk. *Zvyšování podnikatelské výkonnosti firmy : strategický obrat v podnikatelském chování*. 1. vyd. Praha : Ekopress, 2001. 305 s. ISBN 80-86119-64-5.
- PORTER, Michael E. *The competitive advantage of nations : with a new introduction*. New York : Free Press, 1998. 855 s. ISBN 0-684-84147-9.
- RŮČKOVÁ, Petra. *Finanční analýza*. 3. rozš. vyd. Praha : GRADA Publishing, 2010. 144 s. ISBN 978-80-247-3308.
- SEDLÁČEK, Jaroslav. *Finanční analýza podniku*. 1. vyd. Brno : Computer Press, 2007. 154 s. ISBN 978-80-251-1830-6
- SLANÝ, Antonín. *Konkurenceschopnost české ekonomiky : (vývojové trendy)*. 1. vyd. Brno : Masarykova univerzita, 2006. 375 s. ISBN 80-210-4157-9.
- SUCHÁNEK, Petr. Hodnocení konkurenceschopnosti. In *Vývojové tendence podniků III. : specifický výzkum Katedry podnikového hospodářství*. Editoval Ladislav Blažek. 1. vyd. Brno : MU ESF, 2007. s. 13-20. ISBN: 978-80-210-4466-1.
- SUCHÁNEK, Petr. *Finanční management (DSO)*. 1. vyd. Brno : Masarykova univerzita, 2007. 127 s. ISBN 978-80-210-4277-3.
- ŽÁK, Milan. *Velká ekonomická encyklopedie*. 2. rozšířené vyd. Praha : Linde, 2002. 887 s. ISBN 80-7201-381-5.
- BusinessInfo* [online]. 11. 09. 2003 [cit. 2011-04-12]. Lisabonská strategie. Dostupné z WWW: <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/politiky-eu/lisabonska-strategie/1000521/9599/#ekonomicka_vykonnost>.

CELLINI, Roberto; SOCI, Anna. Pop competitiveness. *PSL Quarterly Review* [online]. Mar 2002, vol. 55, issue 220, [cit. 2011-04-08]. Dostupný z WWW: <<http://search.proquest.com/docview/205056157/fulltextPDF/12FE8FF2C0C722F812/1?accountid=16531>>. ISSN 2037-3642.

Finanční analýza podnikové sféry za rok 2009 [online]. Ministerstvo průmyslu a obchodu České republiky. 2010. [cit. 2011-05-14]. Dostupný z WWW: <<http://download.mpo.cz/get/41946/46844/561571/priloha001.pdf>>.

IS CEDR [online]. 7. 10. 2010 [cit. 2011-04-25]. Dostupné z WWW: <<http://cedr.mfcr.cz/Cedr3InternetV412/Default.aspx>>.

KAY, John. A flawed question of how countries 'compete'. *Financial Times* [online]. 17 May 2005, [cit. 2011-04-12]. Dostupný z WWW: <<http://search.proquest.com/docview/249632683?accountid=16531>>. ISSN 0307-1766.

KRUGMAN, Paul. Competitiveness, a Dangerous Obsession. *The Wall Street Journal Asia* [online]. Mar 2, 1994, [cit. 2011-04-08]. Dostupný z WWW: <<http://search.proquest.com/docview/315692883?accountid=16531>>.

LiftComponents.cz [online]. c2011 [cit. 2011-04-09]. LIFT COMPONENTS s.r.o. Dostupné z WWW: <<http://www.liftcomponents.cz/>>.

Sbírka listin: LIFT COMPONENTS s.r.o. [online]. Obchodní rejstřík a sbírka listin. MSp ČR. 2011. [cit. 2011-01-29]. Dostupný z WWW: <<http://portal.justice.cz/Justice2/Uvod/uvod.aspx>>.

SCHWAB, Klaus, et al. *The Global Competitiveness Report 2010-2011* [online]. Switzerland : SRO-Kundig, 2010 [cit. 2011-04-11]. Dostupné z WWW: <http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf>. ISBN 978-92-95044-87-6.

SNOWDON, Brian; STONEHOUSE, George. Competitiveness in a Globalised World: Michael Porter on the Microeconomic Foundations of the Competitiveness of Nations, Regions, and Firms. *Journal of International Business Studies* [online]. Mar 2006, vol. 33, no. 2, [cit. 2011-04-11]. Dostupný z WWW: <<http://www.jstor.org/stable/3875152>>. ISSN 1478-6990.

VŠEM [online]. c2011 [cit. 2011-06-12]. Ročenka CES VŠEM. Dostupné z WWW: <<http://www.vsem.cz/rocenka-ces-vsem.html>>.

Výpis z Registru ekonomických subjektů ČSÚ v ARES [online]. Český statistický úřad, 2010. [cit. 2011-04-29]. Dostupný z WWW: <http://www.info.mfcr.cz/cgi-bin/ares/darv_res.cgi?ico=62362313&jazyk=cz&xml=1>.

World Competitiveness Online [online]. C1995-2011 [cit. 2011-04-12]. Methodology in a Nutshell. Dostupné z WWW: <<https://www.worldcompetitiveness.com/OnLine/App/Index.htm>>.

The Council of the European Union [online]. C2004-2011 [cit. 2011-06-12]. Competitiveness Council. Dostupný z WWW:

<<http://www.consilium.europa.eu/showpage.aspx?id=412&lang=en>>.

SEZNAM GRAFŮ

GRAF Č. 1: VÝVOJ VYBRANÝCH SLOŽEK AKTIV A PASIV (V TIS. KČ).....	34
GRAF Č. 2: VERTIKÁLNÍ ANALÝZA AKTIV	35
GRAF Č. 3: VERTIKÁLNÍ ANALÝZA PASIV	35
GRAF Č. 4: POROVNÁNÍ VÝKONŮ A VÝKONOVÉ SPOTŘEBY (V TIS. KČ).....	37
GRAF Č. 5: HORIZONTÁLNÍ ANALÝZA VÝKAZU ZISKU A ZTRÁTY (V TIS. KČ)	37
GRAF Č. 6: PŘIDANÁ HODNOTA (V TIS. KČ).....	38
GRAF Č. 7: PRODUKTIVITA PRÁCE (V TIS. KČ)	39

SEZNAM OBRÁZKŮ

OBRÁZEK Č. 1: UŽIVATELÉ FINANČNÍ ANALÝZY A JEJÍ ZAMĚŘENÍ.....	17
OBRÁZEK Č. 2: ROZKLAD PYRAMIDOVÉ SOUSTAVY UKAZATELŮ DUPONT	27

SEZNAM TABULEK

TABULKA Č. 1: RŮZNÉ KATEGORIE ZISKU	21
TABULKA Č. 2: PLÁNOVANÉ FINANČNÍ KRYTÍ PROJEKTU	31
TABULKA Č. 3: HORIZONTÁLNÍ ANALÝZA ROZVAHY	33
TABULKA Č. 4: HORIZONTÁLNÍ ANALÝZA VÝKAZU ZISKU A ZTRÁTY	36
TABULKA Č. 5: VERTIKÁLNÍ ANALÝZA VÝKAZU ZISKU A ZTRÁTY	39
TABULKA Č. 6: UKAZATELE RENTABILITY	40
TABULKA Č. 7: UKAZATELE AKTIVITY	41
TABULKA Č. 8: UKAZATELE ZADLUŽENOSTI	42
TABULKA Č. 9: UKAZATELE PLATEBNÍ SCHOPNOSTI (LIKVIDITY)	43
TABULKA Č. 10: PYRAMIDOVÝ ROZKLAD UKAZATELŮ 2005/2004	45
TABULKA Č. 11: PYRAMIDOVÝ ROZKLAD UKAZATELŮ 2006/2005	45
TABULKA Č. 12: PYRAMIDOVÝ ROZKLAD UKAZATELŮ 2007/2006	46
TABULKA Č. 13: PYRAMIDOVÝ ROZKLAD UKAZATELŮ 2008/2007	46
PŘÍLOHA Č. 14: PYRAMIDOVÝ ROZKLAD UKAZATELŮ 2009/2008	47

SEZNAM PŘÍLOH

PŘÍLOHA Č. 1: ZJEDNODUŠENÁ ROZVAHA PODNIKU LIFT COMPONENTS S.R.O.	56
PŘÍLOHA Č. 2: ZJEDNODUŠENÝ VÝKAZ Z/Z PODNIKU LIFT COMPONENTS S.R.O.....	57
PŘÍLOHA Č. 3: HORIZONTÁLNÍ ANALÝZA ROZVAHY	58
PŘÍLOHA Č. 4: HORIZONTÁLNÍ ANALÝZA VÝKAZU ZISKU A ZTRÁTY	58

Příloha č. 1: Zjednodušená rozvaha podniku LIFT COMPONENTS s.r.o.

(v tis. Kč)	AKTIVA	2004	2005	2006	2007	2008	2009
	AKTIVA CELKEM	9126	20477	29500	42313	58987	80766
A.	Pohledávky za upsaný základní kapitál	0	0	0	0	0	0
B.	Dlouhodobý majetek	659	3321	12921	18334	32422	37052
B. I.	Dlouhodobý nehmotný majetek	62	0	21	144	216	322
B. II.	Dlouhodobý hmotný majetek	597	3321	12900	18190	32206	36730
B. III.	Dlouhodobý finanční majetek	0	0	0	0	0	0
C.	Oběžná aktiva	8046	16778	16449	23885	26410	43530
C. I.	Zásoby	248	2055	2917	4271	6181	5909
C. II.	Dlouhodobé pohledávky	0	0	0	0	0	0
C. III.	Krátkodobé pohledávky	3932	7103	4450	7892	9931	10581
C. IV.	Krátkodobý finanční majetek	3866	7620	9082	11722	10298	27040
D. I.	Časové rozlišení	421	378	130	94	155	184

	PASIVA	2004	2005	2006	2007	2008	2009
	PASIVA CELKEM	9126	20477	29500	42313	58987	80766
A.	Vlastní kapitál	4485	11327	19305	29433	46974	66865
A. I.	Základní kapitál	300	300	600	600	600	600
A. II.	Kapitálové fondy	0	0	0	0	0	0
A. III.	Rezervní fondy, nedělit. fond a ostatní fondy ze zisku	51	81	120	150	180	180
A. IV.	Výsledek hospodaření minulých let	2096	5665	10918	16637	24654	42194
A. V.	VH běžného účetního období (+/-)	2038	5281	7667	12046	21540	23891
B.	Cizí zdroje	4641	9148	10195	12880	12013	13901
B. I.	Rezervy	0	0	0	0	0	0
B. II.	Dlouhodobé závazky	0	0	0	0	0	0
B. III.	Krátkodobé závazky	4641	9148	9548	10041	12013	13901
B. IV.	Bankovní úvěry a výpomoci	0	0	647	2839	0	0
C. I.	Časové rozlišení	0	2	0	0	0	0

Příloha č. 2: Zjednodušený výkaz z/z podniku LIFT COMPONENTS s.r.o.

	(v tis. Kč)	2004	2005	2006	2007	2008	2009
I.	Tržby za prodej zboží	18034	20704	17786	45649	49358	69568
A.	Náklady vynaložené na prodané zboží	17411	17239	14069	27531	42916	52487
+	OBCHODNÍ MARŽE	623	3465	3717	18118	6442	17081
II.	Výkony	23742	25283	28160	28380	50497	50428
B.	Výkonová spotřeba	17076	16817	17419	21604	18430	23403
+	PŘIDANÁ HODNOTA	7289	11931	14458	24894	38509	44106
C.	Osobní náklady	3956	4098	4545	6803	8851	10040
D.	Daně a poplatky	14	13	11	24	19	39
E.	Odpisy dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku	367	620	1472	2054	2630	3521
III.	Tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu	285	145	0	0	0	254
F.	Zůstatk. cena prod. dlouh. majetku a materiálu	94	76	0	0	0	0
G.	Δ stavu rezerv a OP v provoz. obl. a komplex. nákl. příšt. obd.	-248	0	0	0	0	0
IV.	Ostatní provozní výnosy	0	0	0	85	113	33
H.	Ostatní provozní náklady	368	16	62	3	15	168
V.	Převod provozních výnosů	0	0	0	0	0	0
I.	Převod provozních nákladů	0	0	0	0	0	0
*	PROVOZNÍ VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ	3023	7253	8368	16095	27107	30625
VI.	Tržby z prodeje cenných papírů a podílů	0	0	0	0	0	0
J.	Prodané cenné papíry a podíly	0	0	0	0	0	0
VII.	Výnosy z dlouhodobého finančního majetku	0	0	0	0	0	0
VIII.	Výnosy z krátkodobého finančního majetku	19	17	17	0	0	0
K.	Náklady z finančního majetku	223	147	187	0	0	0
IX.	Výnosy z přecenění cenných papírů a derivátů	0	0	0	0	0	0
L.	Náklady z přecenění cenných papírů a derivátů	0	0	0	0	0	0
M.	Δ stavu rezerv a opravných položek ve finanční oblasti	0	0	0	0	0	0
X.	Výnosové úroky	0	0	0	42	196	70
N.	Nákladové úroky	0	0	0	27	80	0
XI.	Ostatní finanční výnosy	0	3	122	5	337	95
O.	Ostatní finanční náklady	0	17	112	299	283	909
XII.	Převod finančních výnosů	0	0	0	0	0	0
P.	Převod finančních nákladů	0	0	0	0	0	0
*	FINANČNÍ VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ	-204	-144	-160	-279	170	-744
Q.	Daň z příjmů za běžnou činnost	784	1858	1991	3796	5737	5989
**	VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ ZA BĚŽNOU ČINNOST	2035	5251	6217	12020	21541	23892
XIII.	Mimořádné výnosy	3	30	1909	34	0	0
R.	Mimořádné náklady	0	0	0	0	0	0
S.	Daň z příjmů z mimořádné činnosti	0	0	459	8	0	0
*	MIMOŘÁDNÝ VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ	3	30	1450	26	0	0
T.	Převod podílu na výsledku hospodaření společníkům (+/-)	0	0	0	0	0	0
***	VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ ZA ÚČETNÍ OBDOBÍ (+/-)	2038	5281	7667	12046	21540	23892
****	VÝSLEDEK HOSPODAŘENÍ PŘED ZDANĚNÍM (+/-)	2822	7139	10117	15850	27277	29881

Přepočtený počet zaměstnanců	19	19	22	25	28	30
------------------------------	----	----	----	----	----	----

Příloha č. 3: Horizontální analýza rozvahy

	relativní změna				
AKTIVA	2005	2006	2007	2008	2009
AKTIVA CELKEM	124,38%	44,06%	43,43%	39,41%	36,92%
Dlouhodobý majetek	403,95%	289,07%	41,89%	76,84%	14,28%
Oběžná aktiva	108,53%	-1,96%	45,21%	10,57%	64,82%
Časové rozlišení	-10,21%	-65,61%	-27,69%	64,89%	18,71%
PASIVA	2005	2006	2007	2008	2009
PASIVA CELKEM	124,38%	44,06%	43,43%	39,41%	36,92%
Vlastní kapitál	152,55%	70,43%	52,46%	59,60%	42,34%
Cizí zdroje	97,11%	11,45%	26,34%	-6,73%	15,72%
Časové rozlišení		-100,00%			

(v tis. Kč)	absolutní změna				
AKTIVA	2005	2006	2007	2008	2009
AKTIVA CELKEM	11351	9023	12813	16674	21779
Dlouhodobý majetek	2662	9600	5413	14088	4630
Oběžná aktiva	8732	-329	7436	2525	17120
Časové rozlišení	-43	-248	-36	61	29
PASIVA	2005	2006	2007	2008	2009
PASIVA CELKEM	11351	9023	12813	16674	21779
Vlastní kapitál	6842	7978	10128	17541	19891
Cizí zdroje	4507	1047	2685	-867	1888
Časové rozlišení	2	-2	0	0	0

Příloha č. 4: Horizontální analýza výkazu zisku a ztráty

	relativní změna				
	2005	2006	2007	2008	2009
Tržby za prodej zboží	14,81%	-14,09%	156,66%	8,13%	40,95%
Náklady na prodané zboží	-0,99%	-18,39%	95,69%	55,88%	22,30%
Výkony	6,49%	11,38%	0,78%	77,93%	-0,14%
Výkonová spotřeba	-1,52%	3,58%	24,03%	-14,69%	26,98%
Přidaná hodnota	63,69%	21,18%	72,18%	54,69%	14,53%
Osobní náklady	3,59%	10,91%	49,68%	30,10%	13,43%
Odpisy	68,94%	137,42%	39,54%	28,04%	33,88%
Provozní VH	139,93%	15,37%	92,34%	68,42%	12,98%
Finanční VH	-29,41%	11,11%	74,38%	-160,93%	-537,65%
VH za běžnou činnost	158,03%	18,40%	93,34%	79,21%	10,91%
VH za účetní období	159,13%	45,18%	57,11%	78,81%	10,92%
VH před zdaněním	152,98%	41,71%	56,67%	72,09%	9,55%

	absolutní změna				
(v tis. Kč)	2005	2006	2007	2008	2009
Tržby za prodej zboží	2670	-2918	27863	3709	20210
Náklady na prodané zboží	-172	-3170	13462	15385	9571
Výkony	1541	2877	220	22117	-69
Výkonová spotřeba	-259	602	4185	-3174	4973
Přidaná hodnota	4642	2527	10436	13615	5597
Osobní náklady	142	447	2258	2048	1189
Odpisy	253	852	582	576	891
Provozní VH	4230	1115	7727	11012	3518
Finanční VH	60	-16	-119	449	-914
VH za běžnou činnost	3216	966	5803	9521	2351
VH za účetní období	3243	2386	4379	9494	2352
VH před zdaněním	4317	2978	5733	11427	2604