Metodická dokumentace

Software pro firemní finanční analýzu FinAnalysis

Karel Šurý, Atlantis PC s.r.o.

25. 7. 2026

Obsah

Několik slov úvodem 4

Listy pro zadávání vstupních dat 5

Zadání základních informací o firmě 5
Zadání dat z Rozvahy netto + Výsledovky 9
Zadání dat z výkazu Cash flow 9
Účetní osnova 16
Rozvahy netto 2015 + Výsledovky 2015 16
Zobrazení výpočtu buňky na klávesy Ctrl + r 17

Listy výstupních tabulek a grafů 18

Grafy cash flow 18
Horizontální analýza rozvahy + výsledovky (analýza trendů) 25
Vertikální analýza rozvahy + výsledovky (strukturální analýza) 27
Analýza aktiv (majetku společnosti) 29
Analýza stálých aktiv 38
Analýza zásob 49
Analýza pasiv (zdrojů financování majetku) 56
Analýza vlastního kapitálu 69
Analýza pohledávek a závazků 75
Zisk a výsledek hospodaření 82
Analýza nákladů a výnosů (výsledovky) 93
Analýza provozních nákladů 114
Analýza tržeb 122
Analýza zaměstnanosti a produktivity 127
Ukazatele rentability (Profitability ratios) 137
Ukazatele likvidity (Liquidity ratios) 158
Ukazatele aktivity (Activity ratios) 173
Ukazatele zadluženosti (Leverage ratios) 197
Ukazatele cash flow (Cash flow ratios) 217
Ukazatele tržní hodnoty (Market ratios) 235
DuPont analýza - Rozklad rentability vlastního kapitálu 253
Čistý pracovní kapitál 256
Bankrotní a bonitní modely české 263
Indexy IN manželů Neumaierových 275
Altmanovo Z-skóre 283
Bankrotní modely zahraniční 289
Bonitní modely 298

Zhodnocení modelů 303
Zlatá bilanční pravidla 303
Rychlé hodnocení stavu firmy 309
Ekonomické normály 320
Možné varovné indikátory špatného finančního zdraví 323
Indikátor Zombie firmy 331
Predikce bankrotu počítané metodikou AGR 333
Scorecard korporátních dluhopisů 336
EVA - Economic Value Added (metodikou MPO ČR INFA) 340
Rozklad ukazatele EVA MPO 347

Použitá literatura 349

Několik slov úvodem

Vážení uživatelé,

velice si vážíme toho, že jste se rozhodli využívat software pro finanční analýzu účetních výkazů - aplikaci FinAnalysis. Tato aplikace pracuje v prostředí MS Excel 2010 a vyšší a umožňuje finanční analýzu vámi zadaných dat až za 13 účetních období. Jedná se v podstatě o „excelový“ soubor pro který platí stejná pravidla, jako pro každý soubor vytvořený v programu MS Excel. Předpokládá se alespoň základní znalost práce s prostředím Excel. Proto není ani cílem tohoto manuálu naučit uživatele pracovat s Excelem, ale seznámit ho s konstrukcí a vazbami aplikace FinAnalysis tak, aby si jej mohl uživatel přizpůsobit svým požadavkům a potřebám.

S aplikací FinAnalysis získáte softwarový nástroj, který vám umožní vytvořit kvantitativní finanční analýzu sledované firmy za použití rozboru dat firemních účetních výkazů (rozvaha, výsledovka, cash flow). Když naplníte aplikaci daty z těchto výkazů, získáte na 70 stran výstupů ve formě tabulek a grafů, které vám napomohou přehlednějšímu zobrazení finančního vývoje a ukazatelů sledované firmy.

Program je kompletně v českém jazyce, pro české účetní výkazy. K dispozici můžete mít i anglickou a německou jazykovou mutaci nad českými výkazy. Můžete zakoupit aplikaci ve slovenském jazyce pro firmy používající slovenské účetní výkazy.

Práce se souborem je jednoduchá. Zapíšete data z vašich účetních výkazů do listů aplikace - Rozvahy, Výsledovky, Cash flow a Vstupní údaje. Data, která je třeba zadat, má k dispozici každá firma, která vede podvojné účetnictví, ve svých ročních uzávěrkách. Výpočet všech ostatních údajů, ukazatelů, tabulek a grafů pak proběhne automaticky. Podrobněji to bude popsáno v dalších kapitolách.

Listy pro zadávání vstupních dat

Poznámka: Při konstrukci programu bylo použito tzv. maker, proto při otevírání sešitu budete programem MS Excel upozorněni, že otevíraný soubor obsahuje makra. Stiskněte tlačítko „Povolit makra“, jinak nebude soubor správně pracovat!

Zadání základních informací o firmě

Tento list slouží k zadávání některých vstupních údajů, potřebných pro výpočty a pro přehlednost tabulek. Data se zadávají do bílých buněk. Buňky, která jsou šedivá se plní automaticky, např. po vybrání období = roku.

Název období

Do řádku „Název období“ napište roky či jiná období (měsíce, čtvrtletí atd.), ke kterým se vztahují jednotlivé účetní výkazy. Tato data se pak objeví v názvech sloupců u všech tabulek a jako popisky vodorovné osy na grafech. Klsické vyplnění je např. 2019, 2020, 2021, 2022, 2023.

Období

V levém ohraničeném rámečku „Perioda“ označte jednotku používaného období, odpovídající popiskům období. Podle vybrané hodnoty periody si program naplní buňky počet dní a měsíců za periodu. Standardně se nechává zaškrtnutá možnost „rok“.

Pokud chcete zadávat data za kumulované měsíce, zvolte hodnotu „kumulované měsíce“. Z těchto buněk si berou hodnoty některé tabulky z listů Aktiv, Stálých aktiv, Zásob, Pohledávek a závazků, Ukazatelů aktivity, Analýzy finančních fondů a Zaměstnanců. A to zejména pro počítání položek typu "Doba obratu xxx".

Název firmy

Do řádku „Název firmy“ zadejte název firmy, jíž se analýza týká. Tento název se pak objeví na všech ostatních listech pro lepší přehlednost a identifikaci údajů.

- Možnost ručního zadání názvu firmy je možná v multiverzní verzi programu,
- v případě zakoupení licence pro 1 firmu, je název firmy již předvyplněný a needitovatelný.

Počet zaměstnanců

Do řádku „Počet zaměstnanců“ zadejte počty zaměstnanců v jednotlivých obdobích. Data jsou potřeba k výpočtům některých ukazatelů v listu Zaměstnanci a produktivita práce. Tento údaj se ppoužívá pro výpočet průměrné mzdy a ukazatelů produktivity práce.

Průměrná měsíční mzda v odvětví

Data „Průměrná měsíční mzda v odvětví“ jsou potřeba k porovnání v listu Zaměstnanci a produktivita práce. Slouží k porovnání s průměrnou měsíční mzdou ve zkoumané firmě. Tyto hodnoty zjistíte ve statistické ročence nebo na internetových stránkách ČSÚ.

Objem vyrobené produkce

Řádek „Objem vyrobené produkce (počet ks, …)“ vyplňujte v případě, že se jedná o firmu s homogenní produkcí, tzn. že je možné její celoroční výkon vyjádřit v kusech, tunách apod. Produkcí může být fyzické množství vyrobeného zboží (např. v kusech) nebo finanční hodnota vytvořených výrobků a služeb. Tento ukazatel slouží k měření efektivity využívání lidských zdrojů ve firmě nebo odvětví.

Data jsou potřeba k výpočtům některých ukazatelů v listu Zaměstnanci a produktivita práce.

V případě akciové společnosti

Další 3 řádky tabulky se vyplňují pouze v případě akciové společnosti:

- „Nominální hodnota 1 akcie“
- „Dividenda na akcii“
- „Průměrná tržní cena akcie“

Řádek „Počet vydaných kmenových akcií“ se dopočítá sám. Data jsou potřeba k výpočtům některých ukazatelů v listu Ukazatele tržní hodnoty.

Úroková míra státních obligací

Řádek „Úroková míra státních obligací“ slouží k porovnání výnosnosti kapitálu investované do zkoumané firmy a výnosnosti bezrizikové investice do státních obligací. Data jsou potřeba k výpočtům některých ukazatelů v listu Ukazatele rentability. Data se doplní sama po zadání období - roku.

Jednotný měnový kurz vyhlašovaný MFČR

Řádek „Jednotný měnový kurz vyhlaš. MFČR (EUR)“ slouží pro případný přepočet finanční analýzy z Kč na EUR, pokud potřebujete mít analýzu v EURech, ale účetní výkazy máte a zadávali jste je v Kč. Data se doplní sama po zadání období - roku.

Aktuální sazba daně ze zisku (v %)

Data se doplní sama po zadání období - roku.

Závazky po lhůtě splatnosti

Ve spodní části Doplňující údaje k bankrotním modelům můžete doplnit „Závazky po lhůtě splatnosti“ a „Hodnoty váhy ukazatelů“ pro výpočet určitých bankrotních modelů. Data jsou potřeba k výpočtům některých ukazatelů v listu Starší IN modely.

Kód OKEČ (použití v modelu Index IN95)

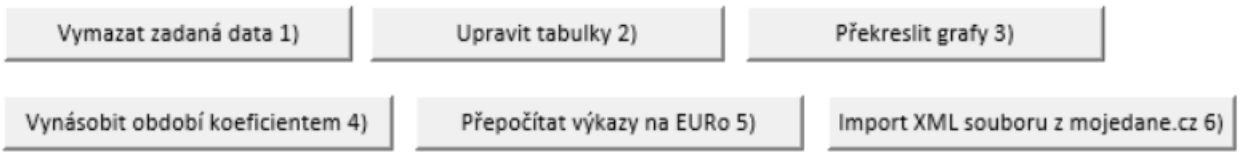
Data jsou potřeba k výpočtům některých ukazatelů v listu Starší IN modely.

Doplňující údaje pro výkaz Cash flow

V buňkách oblasti "Doplňující údaje pro výkaz Cash flow" se vyplňují obraty účtů za dané období pro potřeby napočítání výkazu Cash flow.

Vstupní údaje - pomocná tlačítka

Ve spodní části listu Vstupní údaje existují pomocná tlačítka:



- Vymazat zadaná data 1)
  - Tlačítko vymaže všechna zadaná data ve všech obdobích v listech rozvaha, výsledovka, cash flow a vstupní údaje.
- Upravit tabulky 2)
  - Upraví tabulky v listech pouze pro ta období, která jsou zadána v listu Vstupní údaje na řádku „Název období“. Pokud máte např. vyplněná období 2014, 2015, 2016, 2017 a 2018, tabulka se překreslí ze standardních 13 na 5 období. Nejedná se o destruktivní akci, hodnoty i ohraničení se změní na bílou barvu. Po přidání nových období lze tlačítko spustit znovu a tabulky se překreslí (změnou barvy) na novou množinu období.
- Překreslit grafy 3)

- Upraví data ve vykreslených grafech pouze pro ta období, která jsou zadána v listu Vstupní údaje na řádku „Název období“. Pokud máte např. vyplněná období 2014, 2015, 2016, 2017 a 2018, graf se překreslí ze standardních 13 na 5 období. Nejedná se o destruktivní akci. Po přidání nových období lze tlačítko spustit znovu a grafy se překreslí na novou množinu období.

- Vynásobit období koeficientem 4)
  - Umožní přepočítat vybrané období vámi zadaným koeficientem. To má smysl, např. pokud zadáte data pouze za jeden kvartál roku a chcete mít odhadované výsledky za celý rok. Pak si vyberete koeficient = 4.

- Přepočítat výkazy na EURo 5)
  - Umožní přepočítat všechna období z Kč na EUR, případně na jinou měnu. Je obdobou tlačítka „Vynásobit období koeficientem“, ale přepočítá všechna období. Místo koeficientu se vezme jako koeficient kurz z řádku „Jednotný měnový kurz vyhlaš. MFČR (EUR)“, kam zadáte roční kurz EUR.

V české verzi a jeho mutacích existuje tlačítko:

- Import XML souboru z mojedane.cz 6)
  - Na stránce daňového portálu MF ČR podávají subjekty daňová přiznání i s rozvahou a výsledovkou. Lze z něj uložit soubor ve formátu xml, kde jsou vyplněny výkazy daného subjektu. Tento soubor lze importovat do FinAnalysis. Portál je na adrese https://adisspr.mfcr.cz/pmd/home.
  - Popis XML souboru je na adrese https://adisspr.mfcr.cz/pmd/dokumentace/popis-struktur-epo
  - Pozn.: vzhledem k tomu, že položka „Časové rozlišení aktiv“ může být vyplněna v sekci C.II.3. a D., a „Časové rozlišení pasiv“ C.III. a D., a FinAnalysis používá pouze sekce D., je při importu provedeno převedení obou možností do sekce D. S tím souvisí i případné ponížení hodnoty v položce „Oběžná aktiva“ a „Pohledávky“, i „Cizí zdroje“ a „Závazky“.

Pouze ve slovenské aplikaci existuje tlačítko:

- Import dát z Registra účtovných závierok 6)
  - To umožňuje importovat data výkazů z excelových souborů závěrek vytvořené na stránce Registru účtovných závierok http://www.registeruz.sk. Vyberete excelový soubor se závěrkou. Do okna zadáte číslo období, tedy pořadí sloupce, kam se data načtou. Pořadí listů necháte tak jak je.

- Vytisknout všechny listy 7)
  - Tlačítko vytiskne všechny listy do samostatných souborů, pojmenovaných "název souboru_xx.pdf". Postupně čísluje soubory od 00 nahoru. Soubory vytváří do adresáře, kde je FinAnalysis nahrán. Tlačítko nabídne seznam nainstalovaných tiskáren.

Zadání dat z Rozvahy netto + Výsledovky

Do těchto listů se zadávají údaje z rozvahy a výkazu zisků a ztrát pro příslušná období (u rozvahy se zadávají pouze údaje netto). Údaje se zadávají v tisících Kč.

V řádku PASIVA CELKEM (list Rozvahy netto) se zobrazí případný rozdíl mezi aktivy a pasivy. Tento rozdíl je třeba upravit úpravou některé buňky v pasivech.

U tohoto listu jsou použity nástroje pro skupiny a přehledy, které umožňují přehlednější uspořádání tabulky. Jsou zde použity dva druhy tlačítek. Tlačítka typu „+“ a „-“ rozbalí a složí příslušné řádky. Tlačítka úrovní (1, 2, 3) při kliknutí rozbalí a zabalí naráz jednotlivé úrovně členění.

Do těchto buněk jsou směřovány odkazy a vzorce z ostatních listů, které s údaji v těchto buňkách počítají. Proto je třeba dbát na to, aby byly buňky řádně vyplněny.

Zadání dat z výkazu Cash flow

Výkaz cash flow (česky tok peněz, příp. výkaz o peněžních tocích) můžeme popsat jako přehled o příjmech a výdajích peněžních prostředků a peněžních ekvivalentů za konkrétní období, který podnikatelům pomáhá lépe držet přehled nad podnikovými financemi a má přímou návaznost na finanční plán.

Peněžní toky nebo-li cash flow lze charakterizovat jako pohyb peněžních prostředků a peněžních ekvivalentů (jejich přírůstek a úbytek) za určité období v souvislosti s ekonomickou činností podniku. Podnik může vykazovat vysoké tržby a zisk v účetnictví, ale jeho peněžní příjmy a stav peněžních prostředků je podstatně odlišný. (Taková situace je velice častá dnes u našich podniků, které vykazují zisk, ale jde o zisk nezaplacený, vázaný v pohledávkách, často i nedobytných).

Obsahový a časový nesoulad mezi náklady a peněžními výdaji a mezi výnosy a peněžními příjmy vede k nutnosti zkoumat pohyb peněžních prostředků a jejich ekvivalentů v rámci sledovaného období. Za peněžní prostředky se považují peníze v hotovosti a ceniny, peněžní prostředky na účtu případně s přihlédnutím k pasivnímu zůstatku běžného účtu a peníze na cestě. Peněžními ekvivalenty jsou krátkodobý likvidní majetek, který je snadno a pohotově směnitelný za předem známou částku peněžních prostředků a kterého se nepředpokládají změny hodnoty v čase. Za peněžní ekvivalenty se považují např. likvidní a obchodovatelné cenné papíry.

Podstatou výkazu o peněžních tocích je vysvětlit vývoj peněžních prostředků a jejich ekvivalentů během sledovaného účetního období a podat informaci o vývoji finanční situace podniku během tohoto období. Pro analýzu peněžních toků z výše uvedených požadavků je třeba peněžní toky členit do tří základních činností:

- peněžní toky z provozní činností

- peněžní toky z investiční činností
- peněžní toky vztahující se k financování podnikové činnosti.

Peněžní toky z provozní činnosti

Provozní činností se rozumějí základní výdělečné činnosti podniku a ostatní činnosti podniku, které nelze zahrnout mezi investiční a finanční činnosti. Tato oblast je nejdůležitějším zdrojem vnitřního financování, protože schopnost podniku zajistit vnější zdroje financování závisí hlavně na tom, zda je podnik schopen vytvářet peněžní toky z běžných obchodních transakcí.

Do peněžních příjmů z provozní činnosti patří zejména:

- příjmy z prodeje vlastních výrobků včetně záloh odběratelů
- příjmy z prodeje zboží včetně přijatých záloh od odběratelů
- příjmy z prodeje služeb včetně přijatých záloh od odběratelů
- příjmy z prodeje či postoupení práv, licencí, know-how a odborných produktů
- příjmy ze zprostředkovatelské činnosti.
- výdaje za pořízení materiálu včetně placených záloh
- výdaje vzniklé v souvislosti s výplatami mezd a odměn zaměstnancům
- výdaje na nákup externích služeb včetně placených záloh.

Peněžní toky z investiční činnosti

Investiční činností se rozumí pořízení a prodej dlouhodobého majetku, popřípadě činnost související s poskytováním úvěrů, půjček a výpomocí, které nejsou považovány za provozní činnost. Vykázaný peněžní tok z této činnosti poskytuje přehled o tom, v jaké míře podnik investuje peněžní prostředky a peněžní ekvivalenty do dlouhodobých aktiv, která jsou důležitým faktorem vytváření budoucích zisků.

K peněžním tokům z investiční činnosti náleží:

- peněžní příjmy z prodeje dlouhodobých hmotných, nehmotných a finančních aktiv,
- peněžní příjmy ze splátek úvěrů, půjček a výpomocí od spřízněných osob
- platby za pořízení dlouhodobých hmotných, nehmotných a finančních aktiv,
- platby související s poskytováním úvěrů, půjček či finančních výpomocí spřízněným osobám.

Mohou sem být začleněny i platby spojené s finančním leasingem, pokud nebudou obsahem provozní činnosti.

Peněžní toky z finanční činnosti

V této oblasti se promítají všechny změny ve výši a struktuře podnikového kapitálu a to jak vlastního tak i cizího. Má úzký vztah s investiční činností. Lze zde odvodit pravděpodobnost potřeby dalších peněžních přítoků, které musí podnik získat, od vlastních akcionářů či společníků, nebo se podnik obrací na třetí osoby (věřitele).

K hlavním položkám peněžních toků z financování patří:

- peněžní příjmy z emise akcií či podílů, dluhopisů, opčních listů, apod.,
- příjmy z peněžních darů,
- příjmy z přijatých úvěrů, půjček a výpomocí (zejména bankovnictví),
- příjmy od vlastníků na úhradu ztrát minulých období,
- splátka úvěrů, půjček a výpomocí,
- výplaty dividend resp. podílů na zisku.

Vykazování specifických položek

Při sestavování výkazu o peněžních tocích mohou existovat i takové položky, které lze při rozdílné interpretaci zahrnout jak do provozní či investiční činnosti, tak i do činnosti finanční. Platná účetní metodika v České republice vyžaduje zobrazení těchto položek v samostatných nekompenzovaných položkách.

Jedná se o tyto položky:

- příjmy a výdaje z mimořádné události,
- přijaté a vydané úroky z úvěru a půjček,
- přijaté a vydané dividendy, resp. podíly na zisku,
- platba daně z příjmů včetně zaplacených doměrků za minulá zdaňovací období včetně zaplacených záloh na daň z příjmů za běžné účetní období.

V listu Cash flow je připraveno řešení přehledu cash flow nepřímou metodou, které vychází ze standardu Český účetní standard pro podnikatele č. 023. Pro jeho správné napočtení je třeba vyplnit na listu "Vstupní údaje" hodnoty v buňkách oblasti "Doplňující údaje pro výkaz Cash flow".

Poznámka: Pokud má firma již hotový svůj výkaz Cash flow, doporučujeme přepsat připravené nastavení přímo hodnotami z vašich výkazů.

Vzor doporučené struktury přehledu cash flow nepřímou metodou

P. Stav peněžních prostředků a peněžních ekvivalentů na začátku účetního období

- Peněžní prostředky + peněžní ekvivalenty na začátku účetního období. Jde především o peníze v hotovosti a na bankovním účtu. Vymezení peněžních ekvivalentů záleží na účetní jednotce.

PENĚŽNÍ TOKY Z PROVOZNÍ ČINNOSTI

Z. Účetní zisk a ztráta z běžné činnosti před zdaněním

- Položky daní jsou vymezeny jako nákladové položky splatné a odložené daně z příjmů, dodatečné odvody daně z příjmů a převod podílu společníkům veřejných obchodních společností a komplementářům komanditních společností.

A.1. Úpravy o nepeněžní operace

- Uvedou se nepeněžní operace, které ovlivnily výsledek hospodaření z běžné činnosti. Jde o transformaci výsledku hospodaření na cash flow (součtový řádek, kde A.1 = A.1.1. až A.1.6.).

A.1.1. Odpisy stálých aktiv umořování opravné položky k nabytému majetku

- Zde jsou zachyceny zejména pravidelné částky odpisů dlouhodobého majetku. Je zřejmé, že odpisy musí být vykazovány se znaménkem (+), protože i když jsou pro podnik nákladem, nejedná se o skutečný úbytek peněžních prostředků, tudíž se musí přičíst. Tato položka dále obsahuje zůstatkové ceny, popřípadě pořizovací ceny fyzicky likvidovaných nebo darovaných stálých aktiv, vyjma prodeje dlouhodobého majetku. Do této položky dále patří umořování oceňovacího rozdílu k nabytému majetku a goodwillu. Vzniklý rozdíl může být vykazován v této položce se znaménkem (+) nebo (-), a to podle toho, zda je umořován kladný nebo záporný rozdíl., tj. pokud položka zvýšila náklady, pak (+), nebo zda položka snížila náklady, pak (-).

A.1.2. Změna stavu opravných položek a rezerv

- Jde o položky, které jsou typicky nepeněžní a při jejich zahrnutí do této položky je třeba si uvědomit, že již nelze jejich změnu stavu zahrnovat do přehledu v jiných položkách, např. zásob. Přírůstek se označí znaménkem (+) a úbytek znaménkem (-).

A.1.3. Zisk (ztráta) z prodeje stálých aktiv (vyúčtování do výnosů (-), do nákladů (+)

- Tyto transakce je nutné vyloučit proto, že ať již s nimi je spojen peněžní tok či nikoliv, patří do toku investičního.

A.1.4. Výnosy z dividend a podílů na zisku (-)

- Tyto položky se v této části vylučují, protože ovlivňují hospodářský výsledek z běžné činnosti, ale peněžní toky s nimi spojené se vykazují v rámci finanční činnosti.

A.1.5. Vyúčtované nákladové úroky (+) s výjimkou kapitalizovaných úroků a vyúčtované výnosové úroky (-)

- Úroky je nezbytné v této části vyloučit z důvodu jejich vazby na finanční činnost podniku.

- Nákladové úroky patří do položky A.3. a výnosové úroky do položky A.4 . Dále do této položky nepatří tzv. kapitalizované úroky, které tvoří součást pořizovací ceny dlouhodobého majetku.

A.1.6. Případné úpravy o ostatní nepeněžní operace

- Zde se uvádějí ostatní nepeněžní operace, které ovlivnily výsledek hospodaření z běžné činnosti, pokud nejsou vykazovány v jiných částech výkazu o peněžních tocích.

A.* Čistý peněžní tok z provozní činnosti před zdaněním, změnami pracovního kapitálu a mimořádnými položkami

- (součtový řádek, kde A.* = Z + A.1.)

A.2. Změny stavu nepeněžních složek pracovního kapitálu

- Při výpočtu změny stavu položek pracovního kapitálu se z oběžných aktiv vylučují peněžní prostředky a peněžní ekvivalenty. Pro účely sestavení výkazu o peněžních tocích je zapotřebí vymezit pohledávky a závazky, které se vztahují k provozní činnosti podniku.
- (součtový řádek, kde A.2. = A.2.1. až A.2.4.)

A.2.1. Změna stavu pohledávek z provozní činnosti (+/-), aktivních účtů časového rozlišení a dohadných účtů aktivních

- Zde se vyčíslí změna stavu pohledávek z provozní činnosti. Z časového hlediska sem patří jak dlouhodobé, tak i krátkodobé pohledávky. Vychází se z brutto stavů a změna stavu pohledávek se vypočte jako rozdíl konečného a počátečního stavu pohledávek. Do těchto pohledávek nepatří pohledávky za daň z příjmů, odložená daňová pohledávka a též pohledávky za upsaný vlastní kapitál. Tato položka dále obsahuje změny stavu časového rozlišení aktiv – změny nákladů příštích období a příjmů příštích období. Tato změna se vyčíslí jako rozdíl mezi konečným a počátečním zůstatkem. Kladná změna (zvýšení) stavu pohledávek a časového rozlišení se uvede se znaménkem (-). Naopak záporná změna (pokles) se uvede se znaménkem (+).
- V souvislosti s pohledávkami (ale i se závazky) z provozní činnosti je zapotřebí se zmínit o vlivu daně z přidané hodnoty (DPH) na peněžní toky. Hodnota pohledávky, o kterou se upravuje výsledek hospodaření podniku, v sobě zahrnuje výši DPH, která je účtována souvztažně jako závazek vůči státu na účtu 343 – Daň z přidané hodnoty. Tento závazek je obvykle splatný do měsíce, bez ohledu na to, zda byla pohledávka inkasována.
- Změna stavu pohledávky (závazku) z titulu DPH se obvykle přiřadí k hlavní provozní činnosti podniku, protože transakce ve finančním oboru jsou osvobozeny od DPH.

A.2.2. Změna stavu krátkodobých závazků z provozní činnosti (+/-), pasivních účtů časového rozlišení a dohadných účtů pasivních

- Tato položka obsahuje závazky z provozní činnosti. Do těchto závazků se nezahrnují závazky z investiční a finanční činnost a také závazky z daně z příjmů a odložený daňový závazek. Změna stavu se vypočítá jako rozdíl mezi konečným a počátečním stavem krátkodobých závazků. Tato položka zahrnuje i změnu stavu časového rozlišení pasiv. Výše změny se vypočítá podobně jako u aktiv.
- Kladná změna (přírůstek) závazků a časového rozlišení se uvede se znaménkem (+). Naopak záporná změna (úbytek) se uvede se znaménkem (-).

A.2.3. Změna stavu zásob (+/-)

- Tato položka se počítá z brutto stavů z rozvahy, kde je nutné vyloučit položky účtované do mimořádných nákladů a výnosů, zásoby použité na pořízení dlouhodobého majetku ve vlastní režii, darované zásoby.
- Změna stavu se stanoví jako rozdíl mezi konečným stavem a počátečním stavem zásob. Kladná změna (přírůstek) se uvede se znaménkem (-), naopak záporná změna (úbytek) se znaménkem (+).

A.2.4. Změna stavu krátkodobého finančního majetku nespadajícího do peněžních prostředků a peněžních ekvivalentů

- V této položce je zahrnuta pouze změna stavu těch položek, které se nepovažují za peněžní ekvivalenty.

A.** Čistý peněžní tok z provozní činnosti před zdaněním a mimořádnými položkami

- (součtový řádek, kde A.** = A.* + A.2.)

A.3. Vyplacené úroky s výjimkou kapitalizovaných úroků (-)

- V této položce jsou uvedeny výdaje související s přijatými úroky v návaznosti na položku A.1.5. a je nutné vzít v úvahu i pohledávky a přechodné účty související s úroky.

A.4. Přijaté úroky (+)

- V této položce jsou uvedeny příjmy související s přijatými úroky v návaznosti na položku A.1.5. a je nutné vzít v úvahu i pohledávky a přechodné účty související s úroky.

A.5.Zaplacená daň z příjmů za běžnou činnost a za doměrky daně za minulá období (-)

- Zde se odečte skutečně zaplacená daň včetně záloh.

A.6. Příjmy a výdaje spojené s mimořádnými účetními případy, které tvoří mimořádný výsledek hospodaření včetně uhrazené splatné daně z příjmů z mimořádné činnosti

- Vykáže se zde výše příjmů a výdajů mimořádného charakteru, která se vztahuje k provozní činnosti (neuvádějí se zde mimořádné náklady případně výnosy, se kterými nebyly spojeny peněžní toky).

A.7. Přijaté dividendy a podíly na zisku (+)

- Jde o skutečně inkasované dividendy a jiné podíly na zisku podnikem vlastněných společností.

A.*** Čistý peněžní tok z provozní činnosti

- (součtový řádek, kde A. *** = A.** + A.3. + A.4. + A.5. + A.6. + A.7.)

PENĚŽNÍ TOKY Z INVESTIČNÍ ČINNOSTI

B.1. Výdaje spojené s nabytím stálých aktiv

- Do této položky zahrnujeme výdaje související s nabytím dlouhodobého majetku hmotného, nehmotného i finančního.

B.2. Příjmy z prodeje stálých aktiv

- Do této položky zahrnujeme příjmy související s prodejem dlouhodobého majetku hmotného, nehmotného i finančního.

B.3. Půjčky a úvěry spřízněným osobám

- Položka zahrnuje pohyby peněžních prostředků v souvislosti s půjčkami a úvěry nezařazenými do provozního toku (jedná se o kladné nebo záporné toky).

B. *** Čistý peněžní tok vztahující se k investiční činnosti

- (součtový řádek, kde B.*** = B.1. + B.2. + B.3.)

PENĚŽNÍ TOKY Z FINANČNÍCH ČINNOSTÍ

C.1. Dopady změn dlouhodobých závazků, popřípadě takových krátkodobých závazků, které spadají do oblastí finanční činnosti (například některé provozní úvěry) na peněžní prostředky a peněžní ekvivalenty

- K dlouhodobým, popřípadě krátkodobým závazkům patří zejména závazky z titulu půjček, úvěrů, finančního leasingu včetně úvěrů a půjček k účetním jednotkám v rámci konsolidačního celku a k ostatním spřízněným osobám s výjimkou závazků z pořízení dlouhodobého majetku.

C.2. Dopady změn vlastního kapitálu na peněžní prostředky a peněžní ekvivalenty

- (součtový řádek, kde C.2. = C.2.1. až C.2.6.)

C.2.1. Zvýšení peněžních prostředků a peněžních ekvivalentů z titulu zvýšení základního kapitálu, emisního ážia, popřípadě rezervního fondu včetně složených záloh na toto zvýšení (+)

- Tato položka zahrnuje příjmy spojené se zvýšením základního kapitálu, emisního ážia, popřípadě rezervního fondu včetně složených záloh.

C..2.2. Vyplacení podílu na vlastním kapitálu společníkům (-)

- Položka zahrnuje výdaje spojené s vyplacením podílu na vlastním kapitálu společníkům.

C.2.3. Další vklady peněžních prostředků společníků a akcionářů (+)

- Tato položka obsahuje příjmy spojené s dalšími vklady společníků a akcionářů mimo základní kapitál, rezervní fond a emisní ážio.

C.2.4. Úhrada ztráty společníky (+)

- Příjmy spojené s úhradou ztráty.

C.2.5. Přímé platby na vrub fondů (-)

- Výdaje ve prospěch jiných účtů.

C.2.6. Vyplacené dividendy nebo podíly na zisku včetně zaplacené srážkové daně vztahující se k těmto nárokům a včetně finančního vypořádání se společníky veřejné obchodní společnosti a komplementáři u komanditní společnosti (-)

- Výdaje spojené s podíly na zisku včetně daně.

C. *** Čistý peněžní tok vztahující se k finanční činnosti

- (součtový řádek, kde C.*** = C.1. + C.2.)

F. Čisté zvýšení nebo snížení peněžních prostředků

- (součtový řádek, kde F = A.*** + B.*** + C.***)

R. Stav peněžních prostředků a peněžních ekvivalentů na konci účetního období

- Tento údaj je součtem peněžních prostředků a peněžních ekvivalentů na počátku období a celkového peněžního toku za dané účetní období. Vypočtený stav peněžních prostředků a peněžních ekvivalentů na konci období by se měl shodovat se zůstatkem příslušné položky peněžních prostředků a ekvivalentů v rozvaze.
- (součtový řádek, kde R = P + F)

Účetní osnova

List zobrazuje českou účetní osnovu a namapování jednotlivých účtů na řádky rozvahy a výsledovky. Do tohoto listu se nic nezadává, ani nezobrazuje žádná data.

Rozvahy netto 2015 + Výsledovky 2015

(nebo-li převodový můstek mezi účetními výkazy před a po období začínající 1.1.2016)

Pro finanční období začínající od 1.1.2016 začaly platit nové struktury účetních výkazů rozvahy a výsledovky. Pokud má uživatel k dispozici ze svého ekonomického systému výkaz podle starší struktury, pak je nutné data převést do struktury nového výkazu, na jehož strukturu jsou tabulky i grafy FirmAnalysis naprogramovány.

Můžete mít 3 různé případy struktur účetních výkazů:

- uživatel FinAnalysis má výkazy pouze podle nové struktury finančních výkazů platných od roku 2016. Potom uživatel použije sešit FinAnalysis 2.22.
- uživatel FinAnalysis má výkazy pouze podle starší struktury finančních výkazů platných do roku 2016. Potom uživatel použije sešit FinAnalysis 2.15.
- uživatel FinAnalysis má některé výkazy podle nové struktury platné od roku 2016, a některé výkazy podle původní struktury. Přitom chce zachovat kontinuitu výsledků a mít všechna období v jediném sešitu. Potom použije sešit FinAnalysis 2.22 a bude muset použít převodový můstek v tomto sešitě obsažen.

V listech "Rozvahy netto 2015" a "Výsledovky 2015" jsou obě struktury výkazů - původní a nový. Data zadáte pouze do sloupce ve výkazu typu 2015. Nalevo od výkazu 2015 je nový výkaz 2016, který si položky automaticky doplňuje. Popis převodních vztahů položek je popsán vedle výkazů. Převodní vztahy jsou plně editovatelné, klient si je může upravit. Výkaz typu 2016 je dobré po doplnění zkontrolovat, případně upravit převodní vztah nebo přímo hodnotu v konkrétní položce.

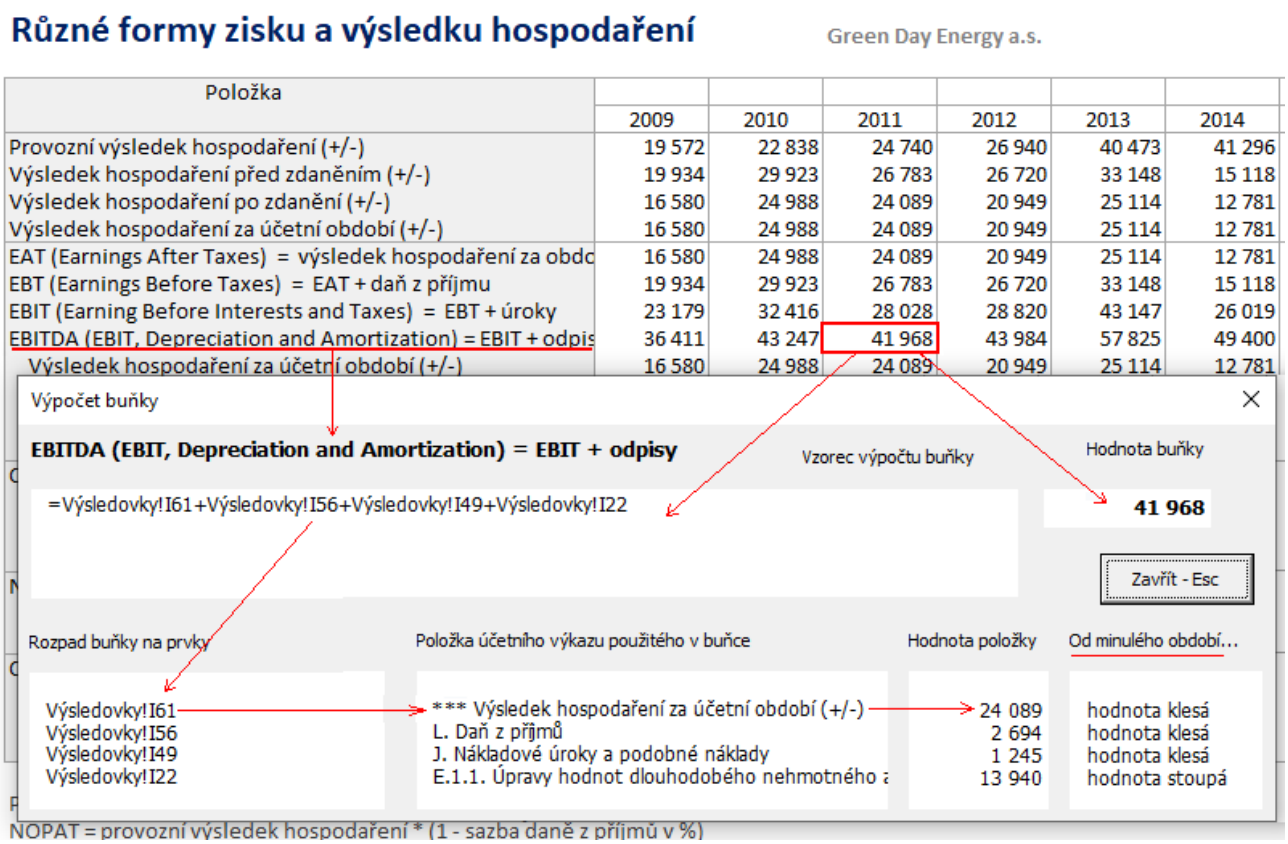
Nad sloupcem období výkazu 2016 v listech "Rozvahy netto 2015" a "Výsledovky 2015" je tlačítko „Export“, které hodnoty příslušného sloupce výkazu 2016 převede do sloupce v listech "Rozvahy netto" nebo "Výsledovky", z nichž si FinAnalysis čerpá data do ostatních listů a grafů.

V definici převodového můstku FinAnalysis byla použita definice převodového můstku popsaná v "Českém účetním standardu pro podnikatele č. 024" v kapitole "3. Převodový můstek". Materiál je k dispozici na webu Ministerstva financí - "České účetní standardy pro účetní jednotky, které účtují podle vyhlášek č. 500/2002 Sb., ve znění pozdějších předpisů".

Převodový můstek mezi výkazy definovaný v "Českém účetním standardu pro podnikatele č. 024" není definován ve formě převodu položek 1:1. Některé nové položky se převádějí do 2 nebo 3 položek původních i naopak. Není možné tak u několika převodních vztahů obecně určit, do jaké původní položky z několika se přenáší hodnota položky nového výkazu, případně jak velká jeho část. Proto jsou některé položky ve FinAnalysis převáděny do nejpravděpodobnější položky původního výkazu. Uživatel si může po kontrole převodu konkrétní převodový vztah změnit tak, aby lépe vyhovoval jeho firmě. Stejně jako převodní vztahy v položkách lze uživatelsky změnit i hodnotu položky.

Zobrazení výpočtu buňky na klávesy Ctrl + r

Na klávesovou zkratku $\mathbf{Ctrl + r}$ jsme přidali makro na zobrazení výpočtu konkrétní buňky s rozpadem na hodnoty v rozvaze, výsledovce a cash flow.



Listy výstupních tabulek a grafů

Grafy cash flow

Výkaz cash flow (česky tok peněz, příp. výkaz o peněžních tocích) můžeme popsat jako přehled o peněžních příjmech a výdajích (resp. jejich rozdílu) za konkrétní období, který podnikatelům pomáhá lépe držet přehled nad podnikovými financemi a má přímou návaznost na finanční plán. Jinými slovy říká, kolik volných peněžních prostředků má vybraná firma či podnikatel k dispozici.

V podnikové praxi je peněžní tok důležitou veličinou, která vypovídá o schopnosti podniku generovat peníze. Schopnost přinést podniku peněžní prostředky je také jedním z rozhodujících kritérií při výběru a hodnocení investičních projektů.

Grafy v tomto listu zobrazují hodnoty z listu Cash flow převedené z hodnotového znázornění do grafu. Peněžní tok, nebo také cash flow, je jednoduše řečeno příjem nebo výdej peněžních prostředků. Peněžní tok za určité období představuje tedy rozdíl mezi příjmy a výdaji peněžních prostředků za toto období.

Vývoj peněžních prostředků a peněžních ekvivalentů

Změna stavu peněžních prostředků na začátku a na konci období poskytuje přímý přehled o tom, zda firma navyšuje nebo snižuje svou hotovostní rezervu. Pomáhá sledovat, jak efektivně firma spravuje své finanční zdroje. Ve výkazu cash flow se pojmy "Změna stavu peněžních prostředků na začátku a na konci období" vztahují k měření změny finančních zdrojů společnosti během určitého časového období.

- Stav peněžních prostředků a peněžních ekvivalentů na začátku účetního období - Toto představuje výchozí stav finančních prostředků společnosti na začátku sledovaného období. Jedná se o peníze dostupné na bankovních účtech a v pokladně, které jsou použitelné pro provozní, investiční a finanční aktivity.
- Stav peněžních prostředků a peněžních ekvivalentů na konci účetního období - Toto označuje konečný stav finančních prostředků společnosti na konci sledovaného období. Tento údaj odráží, jaké peněžní prostředky zůstaly společnosti k dispozici po všech provozních, investičních a finančních aktivitách během daného období.

Změna stavu peněžních prostředků je rozdíl mezi těmito dvěma hodnotami, což pomáhá pochopit, zda se celkový objem peněžních prostředků zvýšil nebo snížil během sledovaného období. Tato změna je výsledkem čistého cash flow z provozní, investiční a finanční činnosti.

Čisté zvýšení nebo snížení peněžních prostředků

Výkaz cash flow umožňuje zjistit, zda firma dosahuje kladného volného cash flow, což je klíčový ukazatel pro hodnocení finanční stability a investičního potenciálu. Firmy s dostatečným cash flow jsou méně závislé na externím financování.

Čisté zvýšení peněžních prostředků je pojem z finančního výkazu cash flow, který označuje celkový přírůstek peněžních prostředků během sledovaného období. Jedná se o souhrn všech změn v peněžních tocích, které nastaly v důsledku provozní, investiční a finanční činnosti. Počítá se z:

- Provozní činnost: Peněžní toky z hlavní obchodní činnosti společnosti, například příjmy z prodeje zboží a služeb, výdaje na mzdy nebo nákup materiálů.
- Investiční činnost: Peněžní toky související s nákupem nebo prodejem dlouhodobého majetku (např. investice do zařízení, nemovitostí nebo prodej investic).
- Finanční činnost: Peněžní toky spojené s financováním společnosti, jako je emise akcií, půjčky nebo splátky dluhů.

Pokud je čisté zvýšení peněžních prostředků kladné, znamená to, že společnost během období zvýšila své dostupné peníze. Pokud je záporné, naznačuje to, že společnost během období více peněz vydala, než přijala. Tento údaj poskytuje přehled o schopnosti společnosti generovat likviditu, kterou může použít na další investice, splácení závazků nebo udržení finanční stability.

Čistý peněžní tok z provozní činnosti

Ukazuje, zda firma generuje dostatečný hotovostní tok z hlavní činnosti (např. prodej produktů, poskytování služeb) na pokrytí svých provozních nákladů, úroků a daní. Cash flow z provozní činnosti je klíčový ukazatel ve výkazu peněžních toků, který zachycuje čisté peněžní toky plynoucí z běžných obchodních aktivit společnosti. Tento ukazatel ukazuje, jak efektivně společnost generuje hotovost z hlavní podnikatelské činnosti, což je základní zdroj financování ostatních činností, jako jsou investice nebo splácení dluhů.

Do výpočtu cash flow z provozní činnosti patří zejména:

- Příjmy z provozní činnosti:
  - Tržby z prodeje zboží, služeb nebo výrobků.
  - Peněžní příjmy z provozní aktivity, jako jsou úroky nebo přijaté dividendy.
- Výdaje spojené s provozem:
  - Platby dodavatelům za materiál a služby.
  - Výplaty zaměstnancům (mzdy).
  - Provozní náklady, jako jsou nájemné, energie a podobné.
- Úpravy o nepeněžní položky:
  - Odpisy a amortizace.
  - Změny ve stavu zásob, pohledávek a závazků.

Kladné cash flow z provozní činnosti znamená, že společnost je schopná generovat hotovost na pokrytí svých provozních potřeb, což svědčí o její finanční zdraví. Záporné cash flow může naznačovat problémy s udržitelností podnikání, pokud není kompenzováno jinými zdroji peněz (např. investičními aktivitami nebo

financováním). Cash flow z provozní činnosti je považováno za jedno z nejdůležitějších měřítek likvidity a schopnosti společnosti generovat prostředky k financování svých potřeb.

Čistý peněžní tok z investiční činnosti

Informuje o tom, kolik firma investuje do dlouhodobých aktiv, jako jsou budovy, stroje nebo technologie. Lze zjistit, zda firma rozšiřuje své kapacity (kladné výdaje na investice) nebo naopak prodává aktiva (příliv hotovosti).

Investiční činností se rozumí pořízení a prodej dlouhodobého majetku, popřípadě činnost související s poskytováním úvěrů, půjček a výpomocí, které nejsou považovány za provozní činnost. Vykázaný peněžní tok z této činnosti poskytuje přehled o tom, v jaké míře podnik investuje peněžní prostředky a peněžní ekvivalenty do dlouhodobých aktiv, která jsou důležitým faktorem vytváření budoucích zisků.

Do výpočtu cash flow z investiční činnosti patří zejména:

- Peněžní příjmy z investiční činnosti:
  - Příjmy z prodeje dlouhodobého majetku, např. nemovitostí, strojů, zařízení.
  - Příjmy z prodeje investic, např. cenných papírů, podílů v jiných firmách.
  - Přijaté úroky a dividendy, pokud nejsou součástí provozní činnosti podle účetních pravidel.
- Peněžní výdaje na investiční činnost:
  - Výdaje na nákup dlouhodobého majetku, např. nových strojů, budov, technologického vybavení.
  - Výdaje na nákup investic, např. akcií nebo dluhopisů jiných společností.
  - Poskytnutí půjček nebo jiných forem financování třetím stranám.

Záporné cash flow z investiční činnosti obvykle naznačuje, že společnost investuje do budoucího růstu, například nákupem majetku nebo vývojem nových produktů. Toto je běžné u rostoucích společností. Kladné cash flow z investiční činnosti může signalizovat, že společnost prodává aktiva nebo snižuje své investice, což může být pozitivní (např. zlepšení likvidity) nebo negativní (např. prodej majetku kvůli finančním problémům).

Čistý peněžní tok z finanční činnosti

Cash flow z finanční činnosti je část výkazu peněžních toků, která zachycuje peněžní toky spojené s financováním společnosti, tedy se získáváním a splácením finančních zdrojů. Tato sekce ukazuje, jakým způsobem společnost získává kapitál a jak jej využívá k financování svého provozu, investic nebo splácení závazků.

Do výpočtu cash flow z finanční činnosti patří zejména:

- Peněžní příjmy z finanční činnosti:
  - Příjmy z emise akcií nebo jiných vlastnických cenných papírů.

- Příjmy z vydaných dluhopisů nebo jiných dluhových nástrojů.
- Přijaté půjčky a úvěry.

- Peněžní výdaje z finanční činnosti:
  - Splátky půjček a úvěrů.
  - Výplaty dividend akcionářům.
  - Výdaje na zpětný odkup akcií nebo jiných vlastnických cenných papírů.
  - Platby úroků z půjček a jiných dluhů (pokud nejsou zahrnuty v provozní činnosti).

Kladné cash flow z finanční činnosti naznačuje, že společnost získává prostředky z externích zdrojů, například vydáním akcií nebo přijetím nových úvěrů. To může být pozitivní signál, pokud je kapitál použit na investice nebo růst. Naopak může také naznačovat závislost na externím financování. Záporné cash flow z finanční činnosti může naznačovat, že společnost splácí své závazky, vyplácí dividendy nebo zpětně odkupuje své akcie. To může být dobrým signálem o její finanční stabilitě, ale také může znamenat, že nemá dostatečný přístup k novému kapitálu.

Cash flow z provozní činnosti vs. výsledek hospodaření

Porovnání cash flow z provozní činnosti a výsledku hospodaření slouží k hodnocení finanční výkonnosti a stability společnosti. Tyto dvě veličiny vyjadřují odlišné pohledy na hospodaření firmy a jejich vztah může odhalit důležité informace o tom, jak společnost nakládá se svými finančními prostředky.

Význam a využití porovnání těchto položek:

- Hodnocení kvality zisku - Pokud je cash flow z provozní činnosti výrazně nižší než výsledek hospodaření, může to znamenat, že účetní zisk zahrnuje nepeněžní příjmy (např. neuhrazené pohledávky), nebo že provozní činnost společnosti nepřináší dostatek hotovosti. Naopak, pokud je cash flow z provozní činnosti vyšší než výsledek hospodaření, znamená to, že společnost dokáže efektivně generovat hotovost, což svědčí o dobré likviditě.
- Odhalení problémů v řízení pracovního kapitálu - Nepoměr mezi těmito veličinami může naznačovat problémy v oblasti řízení zásob, pohledávek nebo závazků. Například vysoké pohledávky nebo nadměrné zásoby mohou zvýšit účetní zisk, ale zároveň snížit dostupnou hotovost.
- Identifikace vlivu nepeněžních položek - Výsledek hospodaření zahrnuje účetní položky, jako jsou odpisy, rezervy nebo přecenění aktiv, které nemají přímý vliv na hotovost. Porovnáním s cash flow lze zhodnotit, jak velkou část zisku tvoří skutečné peněžní toky.
- Posouzení udržitelnosti ziskovosti - Pokud společnost dosahuje zisku (kladný výsledek hospodaření), ale má záporné cash flow z provozní činnosti, může to znamenat, že její obchodní model je neudržitelný. Dlouhodobě záporné cash flow naznačuje riziko, že společnost nebude schopná financovat svou činnost z vlastních zdrojů.

Praktické využití porovnání:

- Management: Používá toto porovnání k identifikaci problémů v provozu nebo finančním řízení.

- Investoři: Sledují tento vztah, aby posoudili, zda je zisk společnosti podpořen reálnými peněžními příjmy, a tím odhadli její finanční stabilitu a schopnost růst.
- Věřitelé: Posuzují, zda je společnost schopná generovat dostatek hotovosti na splácení dluhů, což není vždy zřejmé z účetního zisku.

Celkově toto porovnání poskytuje komplexnější pohled na finanční zdraví a provozní efektivitu společnosti, než by nabízel samotný výsledek hospodaření.

Cash flow z provozní činnosti vs. EBITDA

Porovnání cash flow z provozní činnosti a EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization) slouží k hodnocení provozní výkonnosti a finanční zdraví společnosti. Tyto dvě veličiny poskytují různé pohledy na výnosnost a schopnost firmy generovat hotovost, a jejich vztah může odhalit důležité informace o efektivitě provozu a řízení peněžních toků.

Význam a využití porovnání:

- Hodnocení schopnosti přeměnit provozní zisk na hotovost - EBITDA je účetní ukazatel, který měří provozní výnosnost společnosti před započtením nepeněžních nákladů (odpisy) a finančních nákladů (úroky, daně). Nezahrnuje však změny v pracovním kapitálu ani další faktory, které ovlivňují skutečné peněžní toky. Cash flow z provozní činnosti měří reálné peněžní toky generované provozem. Pokud je výrazně nižší než EBITDA, může to naznačovat problémy s likviditou nebo vysoké nároky na pracovní kapitál.
- Posouzení kvality EBITDA - Pokud je cash flow z provozní činnosti blízké EBITDA, znamená to, že provozní výkonnost společnosti je podložena reálnými peněžními příjmy. Velký rozdíl mezi těmito ukazateli může signalizovat, že EBITDA nadhodnocuje skutečnou provozní výkonnost, např. kvůli nárůstu pohledávek nebo jiným nepeněžním položkám.
- Identifikace vlivu pracovního kapitálu - Cash flow z provozní činnosti zahrnuje změny v zásobách, pohledávkách a závazcích, které EBITDA neodráží. Nepoměr mezi těmito veličinami může upozornit na problémy v řízení pracovního kapitálu, jako jsou nadměrné zásoby, zpoždění v inkasu pohledávek nebo rychlé splácení závazků vůči dodavatelům.
- Hodnocení likvidity a provozní efektivity - EBITDA je ukazatel, který slouží k hodnocení výkonnosti bez vlivu financování a odpisů, což je užitečné například při porovnání firem v odvětví. Naopak cash flow z provozní činnosti odráží schopnost firmy skutečně generovat likviditu.

Porovnání cash flow z provozní činnosti a EBITDA odhaluje, zda je provozní ziskovost společnosti podložena reálnými peněžními toky. Tento vztah je důležitý pro zhodnocení finanční stability, efektivity provozu a schopnosti firmy plnit své závazky a financovat růst.

Cash flow z provozní činnosti vs. výnosy z tržeb

Porovnání cash flow z provozní činnosti a výnosů z tržeb slouží k hodnocení efektivity přeměny tržeb na skutečné peněžní toky. Tyto dvě veličiny poskytují různé pohledy na provozní činnost společnosti - tržby

ukazují účetní hodnotu dosažených příjmů, zatímco cash flow z provozní činnosti odráží reálné peněžní toky, které firma z těchto příjmů získala.

Význam a využití porovnání:

- Hodnocení kvality tržeb - Pokud cash flow z provozní činnosti odpovídá nebo je blízké výnosům z tržeb, znamená to, že většina tržeb se přeměňuje na hotovost, což svědčí o dobrém řízení inkasa pohledávek a efektivním řízení pracovního kapitálu. Pokud je cash flow výrazně nižší než tržby, může to signalizovat problémy s inkasem pohledávek (např. zákazníci neplatí včas), nadměrné zásoby nebo jiné faktory snižující dostupnou hotovost.
- Posouzení efektivity řízení pracovního kapitálu - Rozdíly mezi tržbami a cash flow mohou být způsobeny dlouhou dobou splatnosti pohledávek nebo nárůstem zásob, které vážou hotovost či rychlými splátkami závazků vůči dodavatelům.
- Identifikace potenciálních problémů s likviditou - Velký rozdíl mezi tržbami a cash flow může naznačovat, že společnost generuje vysoké účetní tržby, ale není schopná tyto příjmy efektivně proměnit v hotovost. To může ohrozit schopnost financovat provoz nebo splácet závazky.
- Hodnocení udržitelnosti růstu - Pokud společnost dosahuje vysokých tržeb, ale nemá odpovídající cash flow, může být její růst neudržitelný. Například expanze financovaná na dluh může vést k problémům, pokud zákazníci neplatí včas nebo pokud se tržby nepromítají do likvidity.

Praktické využití:

  - Management: Používá toto porovnání k identifikaci slabin v řízení pracovního kapitálu, například k optimalizaci pohledávek, zásob nebo splatností závazků.
  - Investoři: Sledují vztah mezi tržbami a cash flow, aby posoudili, zda společnost dokáže udržet růst a generovat dostatečnou likviditu pro budoucí investice.
  - Věřitelé: Porovnávají tržby a cash flow, aby zhodnotili, zda je firma schopná generovat peněžní toky potřebné ke splácení svých závazků.

Cash flow z provozní činnosti vs. změny pracovního kapitálu

Porovnání cash flow z provozní činnosti a změny pracovního kapitálu slouží k analýze toho, jak efektivně společnost spravuje svůj pracovní kapitál (zásoby, pohledávky a závazky) a jaký má vliv na její provozní cash flow. Tyto dvě veličiny jsou úzce propojené, protože pracovní kapitál přímo ovlivňuje množství hotovosti dostupné pro provozní činnosti.

Význam a využití porovnání:

- Hodnocení vlivu pracovního kapitálu na cash flow - Změny pracovního kapitálu odrážejí, zda společnost váže více či méně hotovosti ve svých krátkodobých aktivech (zásobách, pohledávkách) nebo závazcích. Pokud pracovní kapitál roste (např. vyšší zásoby nebo pohledávky), může to snižovat cash flow z provozní činnosti, protože více peněz je vázáno v krátkodobých aktivech. Pokud pracovní kapitál klesá (např. pokles zásob nebo zvýšení závazků), může to cash flow zvyšovat.
- Identifikace efektivity řízení pracovního kapitálu - Nepoměr mezi růstem pracovního kapitálu a cash flow může signalizovat neefektivní řízení, například nadměrné zásoby, které vážou hotovost nebo

zpoždění v inkasu pohledávek od zákazníků či rychlé splácení závazků, které omezuje hotovostní rezervy.

- Hodnocení provozní výkonnosti - Kladná změna pracovního kapitálu (zvýšení) může naznačovat, že společnost investuje do růstu (např. větší zásoby pro očekávané prodeje). To však musí být podpořeno dostatečným cash flow z provozní činnosti. Záporná změna pracovního kapitálu (snížení) může znamenat, že společnost efektivně uvolňuje hotovost, což zlepšuje likviditu.
- Posouzení udržitelnosti cash flow - Pokud je cash flow z provozní činnosti výrazně nižší kvůli negativnímu dopadu pracovního kapitálu, může to naznačovat, že růst pracovního kapitálu není dobře řízen nebo je příliš nákladný. Udržitelný růst pracovního kapitálu by měl být vyvážen kladným cash flow z provozní činnosti.

Cash flow z provozní činnosti vs. krátkodobé závazky

Porovnání cash flow z provozní činnosti a krátkodobých závazků slouží k hodnocení schopnosti společnosti hradit své krátkodobé závazky z prostředků, které generuje svými provozními aktivitami. Tato analýza poskytuje klíčový pohled na likviditu a krátkodobou finanční stabilitu společnosti.

Význam a využití porovnání:

- Hodnocení schopnosti splácet závazky - Cash flow z provozní činnosti představuje peněžní prostředky generované každodenními operacemi, zatímco krátkodobé závazky zahrnují například: Závazky vůči dodavatelům, krátkodobé úvěry nebo přijaté zálohy a další finanční povinnosti splatné v horizontu jednoho roku. Pokud cash flow z provozní činnosti pokrývá krátkodobé závazky, společnost má dostatek prostředků na jejich úhradu, což svědčí o dobré finanční kondici.
- Posouzení likvidity - Poměr cash flow z provozní činnosti ke krátkodobým závazkům (tzv. ukazatel provozního cash flow) lze použít jako klíčový indikátor likvidity:
  - Poměr ≥ 1: Naznačuje, že společnost generuje dostatek peněžních prostředků na pokrytí svých krátkodobých závazků.
  - Poměr < 1: Signalizuje riziko, že firma nemusí být schopna splácet své krátkodobé závazky z provozní činnosti.
- Identifikace rizik - Nízké cash flow z provozní činnosti ve srovnání s krátkodobými závazky může naznačovat problémy, jako jsou zpožděné platby od zákazníků, nadměrné zásoby nebo převážná závislost na externím financování (např. úvěrech). Naopak vysoké cash flow v poměru ke krátkodobým závazkům svědčí o silné likviditě a schopnosti firmy plnit své finanční závazky.
- Hodnocení finanční stability - Toto porovnání odhaluje, zda firma závisí na externích zdrojích financování pro úhradu krátkodobých závazků, nebo zda je schopná tyto závazky plnit z vlastních provozních zdrojů.

Praktické využití:

- Management: Sleduje tento vztah, aby zlepšil likviditu a omezil riziko platební neschopnosti.
- Investoři: Posuzují, zda firma má dostatek provozního cash flow k obsluze krátkodobých závazků, což je klíčové pro hodnocení finančního zdraví společnosti.

- Věřitelé: Analyzují, zda firma generuje dostatek peněžních prostředků na pokrytí svých závazků bez nutnosti zvyšování dluhu nebo snižování kapitálové investice.

Horizontální analýza rozvahy + výsledovky (analýza trendů)

Horizontální analýza, neboli analýza trendů, je založena na analýze trendů. Sleduje vývoj položek finančních výkazů v čase. Vyhodnocení se provádí pomocí vyčíslení absolutních a relativních změn položek „po řádcích" výkazů. Horizontální analýza porovnává ukazatele v čase (o kolik % se změnil výsledek hospodaření oproti minulému roku, či posuzování jednotlivých ekonomických parametrů u složek výrobního programu). Máme-li dostatečnou časovou řadu, jsme pak schopni vysledovat určité tendence směřování sledovaných veličin a vyvodit patřičné závěry.

Změnu lze zobrazit buď jako absolutní hodnotu (odečtení hodnoty položky současného roku od hodnoty položky předešlého roku), která zobrazuje celkovou změnu v peněžních jednotkách nebo jako relativní hodnotu (procentuální změna jednotlivé položky).

Horizontální analýza je zaměřena na absolutní porovnání jednotlivých položek účetních výkazů v čase. Zabývá se tedy časovými změnami. Výpočet je jednoduchý - vypočteme absolutní výši změny zájmového ukazatele (údaje) rozdílem v obdobích (např. letech, pololetích, měsících atp.), které nás zajímají.

Dává možnost určit předpokládaný vývoj do budoucnosti, pokud by se firma chovala stejným způsobem.

Technika rozboru je následující:

- vypočte se rozdíl hodnot z obou po sobě jdoucích let (absolutní výše změny)
  absolutní změna = hodnota t - hodnota t-1
- vyjádří se procentem k hodnotě výchozího roku
  procentní změna = absolutní změna x 100 (%) / hodnota t-1

Možnosti porovnávání období v horizontální analýze lze vyjádřit i indexy:

- Řetězové indexy - Porovnávají hodnoty vybraného ukazatele vždy s ukazatelem předchozího roku (tvoří navazující řetěz)
- Bazické indexy - Porovnávají hodnoty vybraného ukazatele v několika obdobích s hodnotou ukazatele výchozího roku (stejný základ = báze)

Kromě procentní změny lze změnu vyjádřit indexem a to buď řetězovým nebo bazickým. Bazické indexy porovnávají hodnoty určitého ukazatele v jednotlivých obdobích s hodnotou téhož ukazatele ve zvoleném stále stejném období (výchozí báze), které je vzato za základ pro srovnání. Řetězové indexy srovnávají hodnoty určitého ukazatele v jednotlivých obdobích s hodnotou téhož ukazatele v předcházejícím období.

- Řetězový index (Ři) porovnává údaje sledovaného roku kroku předcházejícímu u zjišťované položky v rozvaze. Bazický index (Bi) porovnává údaje sledovaného roku kroku základnímu u zjišťované položky v rozvaze. Základní rok je třeba si zvolit, nejčastěji je jím první rok podnikání, organizační změny, či přelomový rok (desetiletí, pětiletí apod.) - volíme jej tak, aby srovnání mělo smysl.
- Základnu pro bazi, tedy rok, ke kterému bude probíhat horizontální analýza výkazu si můžete zvolit pomocí tlačítka v prvních řádcích výkazu. Základnu lze měnit libovolně a postupně pro různé baze.

Co sleduje

Horizontální analýza vyhodnocuje zejména:

- meziroční změny aktiv, pasiv, výnosů a nákladů,
- vývoj tržeb, výsledku hospodaření a jednotlivých úrovní zisku,
- změny vlastního kapitálu a cizích zdrojů,
- růst nebo pokles významných položek účetních výkazů v absolutním i procentním vyjádření.

Typické varovné signály

Mezi změny, kterým je vhodné věnovat pozornost, patří například:

- rychlejší růst závazků než tržeb,
- pokles zisku při současném růstu tržeb,
- výrazný růst zásob nebo pohledávek,
- pokles vlastního kapitálu v důsledku opakovaných ztrát,
- významné změny jednotlivých položek bez zřejmé příčiny.

Co může odhalit

Horizontální analýza může včas upozornit na:

- růst firmy financovaný převážně cizími zdroji,
- postupné zhoršování provozní výkonnosti,
- změny ve struktuře majetku a financování,
- vznik problémů, které se později projeví ve finančních ukazatelích nebo cash flow.

Horizontální analýza je proto často prvním krokem k podrobnějšímu hodnocení finanční situace společnosti pomocí poměrových ukazatelů.

Manažerské využití

Pravidelné sledování vývoje účetních výkazů umožňuje managementu včas reagovat na změny ve finanční situaci firmy. Pomáhá při rozhodování o investicích, financování, řízení nákladů i provozního kapitálu.

Ve FinAnalysis

List Horizontální analýza rozvahy a výsledovky zobrazuje meziroční změny jednotlivých položek účetních výkazů v absolutním i procentním vyjádření. Umožňuje rychle identifikovat významné změny ve vývoji aktiv, pasiv, nákladů, výnosů a výsledku hospodaření společnosti.

Vertikální analýza rozvahy + výsledovky (strukturální analýza)

Vertikální analýza je založena na procentním rozboru finančních výkazů, vyčísluje procentuální podíl položek na celku. Zabývá se stupňovitým rozborem jednotlivých složek tvořících jeden souhrnný finanční ukazatel. Tato analýza tak ukazuje podíl jednotlivých položek na jejích agregovaných hodnotách. Můžeme tak sledovat změny ve struktuře jednotlivých položek finančních výkazů v čase.

Vertikální analýza (někdy se uvádí procentuální rozpad či rozbor) je vyjádřením jednotlivých položek finančních výkazů jako procentní podíl k jiné zvolené veličině (obvykle nejvyšší agregované položce jako jsou aktiva, pasiva, tržby nebo celkové výnosy, celkové náklady), která pak činí 100 %, tj. je součtem příslušných vertikálně analyzovaných finančních veličin.

Vertikální analýza je analýzou provedenou v rámci jednoho období, např. roku. Není tím však nijak vyloučeno porovnání procentních výsledků v čase (ba naopak je to preferováno). Vertikální analýzu bychom mohli označit jako pohled „zespoda nahoru a shora dolů“. Usnadňuje srovnání předchozích období pro analýzu časových řad, ve kterých se porovnávají čtvrtletní a roční údaje za řadu let, aby bylo možné získat obrázek o tom, zda se výkonnostní metriky zlepšují nebo zhoršují. Například zobrazením různých položek výdajových řádků ve výkazu zisku a ztráty jako procenta z tržeb lze zjistit, jak tyto položky přispívají k ziskovým maržím a zda se ziskovost v průběhu času zlepšuje. Je tak snazší porovnat ziskovost společnosti s jejími protějšky.

Vertikální analýza je metoda analýzy účetní závěrky, ve které je každá řádková položka uvedena jako procento základní hodnoty ve výkazu. Ve FinAnalysis máme nastavenu vertikální analýzu následujícím způsobem:

- Jako agregovanou hodnotu výkazu rozvahy bereme položku Aktiva celkem.
- Jako agregovanou hodnotu výsledovky bereme součet položek Tržby z prodeje výrobků a služeb + Tržby z prodeje zboží

Co sleduje

Vertikální analýza vyhodnocuje zejména:

- podíl dlouhodobých a oběžných aktiv na celkovém majetku,
- strukturu vlastního kapitálu a cizích zdrojů,
- podíl jednotlivých druhů závazků na financování společnosti,
- strukturu nákladů a výnosů ve výsledovce,
- změny struktury účetních výkazů mezi jednotlivými obdobími.

Typické varovné signály

Mezi oblasti, kterým je vhodné věnovat pozornost, patří například:

- nízký podíl vlastního kapitálu vzhledem k velikosti společnosti,
- vysoký podíl krátkodobých závazků,
- rostoucí závislost na externím financování,
- výrazný růst některých nákladových položek,
- změny ve struktuře majetku, které neodpovídají vývoji podnikání.

Co může odhalit

Vertikální analýza pomáhá odhalit:

- rizikovou strukturu financování,
- nadměrnou koncentraci prostředků v určité části majetku,
- změny v nákladové struktuře,
- oblasti, které mohou ovlivnit budoucí rentabilitu nebo finanční stabilitu společnosti.

Samotné procentní vyjádření však není možné hodnotit izolovaně. Optimální struktura aktiv, kapitálu nebo nákladů se liší podle odvětví, velikosti společnosti a obchodního modelu. Význam získává především při porovnání v čase nebo se srovnatelnými podniky.

Manažerské využití

Vertikální analýza poskytuje managementu rychlý přehled o tom, jak je firma financována, kde má soustředěny své prostředky a které oblasti nejvíce ovlivňují hospodaření společnosti.

Pomáhá při rozhodování o kapitálové struktuře, investicích, řízení nákladů i hledání oblastí pro zlepšení výkonnosti firmy.

Ve FinAnalysis

List Vertikální analýza rozvahy a výsledovky zobrazuje procentní strukturu jednotlivých položek účetních výkazů v jednotlivých obdobích. Umožňuje sledovat vývoj struktury aktiv, pasiv, nákladů a výnosů a rychle identifikovat významné změny ve finanční situaci společnosti.

Analýza aktiv (majetku společnosti)

Aktiva jsou součástí majetku firmy, která představují hodnotu, kterou společnost vlastní a využívá ke své činnosti. Jedná se o všechny ekonomické zdroje, které firma kontroluje a které mají potenciál přinášet budoucí ekonomický prospěch. Mezi aktiva patří jak hmotný majetek, jako jsou budovy, stroje a zásoby, tak i nehmotný majetek, například patenty, ochranné známky a software. Aktiva firmy lze rozdělit na krátkodobá a dlouhodobá podle toho, zda přinášejí užitek během jednoho roku nebo po delší dobu. Krátkodobá aktiva zahrnují například hotovost, pohledávky a zásoby, které firma využívá k provozní činnosti. Dlouhodobá aktiva tvoří například pozemky, budovy, výrobní zařízení a dlouhodobé investice. Aktiva se v rozvaze vykazují na straně aktiv, čímž se zajišťuje přehled o hodnotě majetku firmy a její schopnosti financovat závazky. Hodnota aktiv může ovlivňovat finanční stabilitu a bonitu podniku, což je důležité pro investory a věřitele. Aktiva také zahrnují investice, které podnik drží za účelem zhodnocení, jako jsou podíly v jiných společnostech. Efektivní správa aktiv je klíčová pro dlouhodobý růst a rozvoj firmy, protože správné využití aktiv umožňuje generovat výnosy. Celková aktiva jsou v rozvaze vykazována souhrnně, což poskytuje přehled o celkové hodnotě majetku podniku. Aktiva firmy jsou základem pro zajištění likvidity, protože likvidní aktiva lze rychle přeměnit na hotovost pro krytí závazků.

Analýza aktiv umožňuje pohled na majetkovou strukturu pomocí vertikální a horizontální analýzy. Horizontální analýza ukazuje meziroční trend (nárůst/pokles) stálých a oběžných aktiv. Zobrazuje meziroční nárůst/pokles celkových aktiv i jednotlivých aktiv. Počítá změny položek mezi obdobími jak v absolutní částce tak vyjádřená procentní hodnotou.

Vertikální analýza aktiv ukazuje podíl/procentuální vyjadření stálých a oběžných aktiv z celkového objemu aktiv, i jednotlivých typů stálých a oběžných aktiv z celkového objemu těchto aktiv, v jednotlivých obdobích. Jako agregovanou hodnotu pro položky aktiv (Pohledávky za upsaný základní kapitál, Stálá aktiva, Oběžná aktiva a Časové rozlišení aktiv) je brána položka Aktiva celkem. Položky Stálá aktiva a Oběžná aktiva jsou zároveň agregované polořžky pro své podřízené položky aktiv.

Co sleduje

Analýza aktiv vyhodnocuje zejména:

- vývoj celkových aktiv v jednotlivých účetních obdobích,
- změny stálých a oběžných aktiv,
- podíl jednotlivých skupin majetku na aktivech celkem,
- vývoj významných položek, jako jsou zásoby, pohledávky nebo peněžní prostředky,
- změny struktury majetku v čase.

Typické varovné signály

Pozornost je vhodné věnovat zejména situacím, kdy:

- pohledávky rostou rychleji než tržby,
- zásoby rostou bez odpovídajícího růstu prodeje,
- peněžní prostředky dlouhodobě klesají při růstu podnikání,
- významně roste majetek bez odpovídajícího růstu výkonnosti,
- struktura aktiv se výrazně mění bez zjevné ekonomické příčiny.

Co může odhalit

Analýza aktiv může upozornit na:

- nadměrné vázání finančních prostředků v zásobách nebo pohledávkách,
- neefektivně využívaný majetek,
- významné investice a jejich dopad na strukturu firmy,
- změny, které mohou ovlivnit likviditu a potřebu financování.

Výsledky analýzy aktiv je vhodné hodnotit společně s ukazateli aktivity, likvidity a cash flow. Teprve kombinace těchto pohledů ukáže, zda firma svůj majetek využívá efektivně.

Manažerské využití

Přehled o vývoji aktiv pomáhá managementu rozhodovat o investicích, řízení zásob, obchodní politice i využití volných finančních prostředků. Umožňuje sledovat, zda majetková struktura odpovídá současným i budoucím potřebám společnosti.

Ve FinAnalysis

List Analýza aktiv zobrazuje horizontální i vertikální analýzu majetkové struktury společnosti. Uživatel získá přehled o vývoji stálých a oběžných aktiv, jejich vzájemném poměru a změnách jednotlivých položek v absolutním i procentním vyjádření.

Pohledávky za upsaný základní kapitál

Pohledávky za upsaný základní kapitál představují část základního kapitálu společnosti, která byla upsána, ale dosud nebyla splacena. Tato pohledávka vzniká, když zakladatelé nebo investoři upíší nový kapitál

(například při založení společnosti nebo při navýšení kapitálu), ale nesplatí ho okamžitě v plné výši. Dokud tato částka není zaplacena, firma ji vykazuje jako pohledávku za těmito osobami.

Tato pohledávka se vztahuje k podílu základního kapitálu, který má být uhrazen zakladateli nebo akcionáři. Jakmile je pohledávka za upsaný základní kapitál plně splacena, pohledávka zaniká a kapitál se stává součástí vlastního kapitálu firmy.

Kdy vzniká pohledávka za upsaný základní kapitál

- Založení společnosti: Při založení nové společnosti může být základní kapitál upsán společníky, ale může být splacen později, čímž vznikne pohledávka za upsaný kapitál.
- Zvýšení základního kapitálu: Při navýšení základního kapitálu stávající společnosti mohou akcionáři upsat nové akcie nebo podíly, které splatí v průběhu času.

Tato položka ukazuje, že akcionáři nebo společníci ještě plně neuhradili svůj podíl, což může být důležité pro finanční stabilitu firmy. Splacení těchto pohledávek přímo posiluje vlastní kapitál firmy a může pozitivně ovlivnit její bonitu a finanční ukazatele.

Stálá aktiva

Stálá aktiva (někdy také nazývaná dlouhodobá aktiva) jsou majetkové položky v rozvaze podniku, které jsou určeny k dlouhodobému používání a nejsou určeny k prodeji. Tento typ aktiv firma obvykle používá pro zajištění svých provozních činností a očekává, že je bude vlastnit a používat po dobu delší než jeden rok. Stálá aktiva představují podstatnou část dlouhodobého majetku podniku a jsou klíčová pro jeho stabilní fungování a produktivitu.

Stálá aktiva se dělí do tří hlavních kategorií:

- Dlouhodobý nehmotný majetek: Zahrnuje aktiva, která nemají fyzickou podobu, ale přesto mají pro firmu významnou hodnotu. Patří sem například patenty, licence, obchodní značky, know-how nebo goodwill (dobré jméno podniku).
- Dlouhodobý hmotný majetek: Tento majetek má fyzickou podobu a zahrnuje budovy, stroje, zařízení, dopravní prostředky, výrobní linky nebo pozemky. Dlouhodobý hmotný majetek se postupně odepisuje, protože během času ztrácí svou hodnotu v důsledku opotřebení.
- Dlouhodobý finanční majetek: Zahrnuje investice podniku, které mají dlouhodobý charakter, například podíly v jiných firmách, dlouhodobé cenné papíry nebo dlouhodobé půjčky poskytnuté třetím stranám.

Stálá aktiva představují základní kapitál podniku a jsou často důležitá pro jeho schopnost generovat příjmy. Ukazují, do jaké míry podnik investuje do svého rozvoje a zabezpečení svého provozu. Stálá aktiva jsou obvykle financována z dlouhodobých zdrojů, jako je vlastní kapitál nebo dlouhodobé úvěry, protože mají dlouhou životnost a jejich hodnota se využívá po dobu několika let.

Dlouhodobý nehmotný majetek

Dlouhodobý nehmotný kapitál zahrnuje nehmotná aktiva s dlouhodobým charakterem, tedy aktiva bez fyzické podoby, která však firmě přinášejí ekonomický přínos po více než jedno účetní období. Tato aktiva mají často charakter duševního vlastnictví nebo práv, která podporují konkurenceschopnost a hodnotu firmy.

Typické položky dlouhodobého nehmotného kapitálu

- Nehmotné výsledky vývoje (někdy také označované jako výsledky vlastního výzkumu a vývoje) jsou položkou v rozvaze podniku, která spadá do dlouhodobých nehmotných aktiv. Zahrnují výsledky inovativních projektů a vývojových činností, které firma realizovala za účelem zlepšení svých procesů, produktů, služeb nebo technologií.
- Ocenitelná práva a software jsou součástí dlouhodobého nehmotného majetku v rozvaze podniku a představují aktiva, která nemají fyzickou podobu, ale přesto jsou pro firmu hodnotná a zajišťují jí určitá práva nebo možnosti k využívání specifických technologií či know-how.
- Goodwill představuje hodnotu, kterou podnik získal nad rámec svých fyzických a finančních aktiv, a obvykle vzniká při akvizicích, když kupující firma zaplatí více, než je účetní hodnota nakupovaného podniku. Tento rozdíl je zohledněn jako goodwill.
- Ostatní dlouhodobý nehmotný majetek je položka v rozvaze, která zahrnuje aktiva, která mají dlouhodobý charakter a nejsou fyzické povahy, ale nejsou přímo zařaditelná do konkrétních kategorií, jako jsou patenty, ochranné známky nebo software.

Nehmotný kapitál jako ochranné známky, patenty nebo software může podniku poskytovat výhody oproti konkurenci. Nehmotná aktiva jsou klíčová pro zvyšování celkové hodnoty podniku, zejména pokud jde o reputaci, kvalitu značky a loajalitu zákazníků. Položky jako patenty a licence na software naznačují, že firma investuje do inovací a technologického rozvoje, což je pozitivní signál pro investory. Položka Dlouhodobý nehmotný kapitál tedy zahrnuje aktiva, která jsou zásadní pro podporu dlouhodobého růstu a stability firmy, a jsou nezbytná pro její strategické řízení a rozvoj na trhu.

Dlouhodobý hmotný majetek

Dlouhodobý hmotný kapitál je položka, která zahrnuje fyzická aktiva, jež podnik používá k provozu a která mají dlouhodobý charakter. Tento majetek má obvykle vyšší pořizovací hodnotu a přináší firmě ekonomické přínosy po více než jedno účetní období. Patří sem zejména majetek, který je klíčový pro provozní kapacitu firmy, jako jsou budovy, stroje nebo dopravní prostředky.

- Pozemky - V této položce se jedná o fyzická aktiva ve formě pozemků, které podnik vlastní a která nejsou určena k dalšímu prodeji, ale slouží pro provozní nebo investiční účely firmy. Na rozdíl od většiny ostatních hmotných aktiv se pozemky neodepisují, protože obvykle neztrácejí hodnotu v průběhu času; naopak, jejich hodnota může narůstat.
- Stavby jsou v rozvaze evidovány jako součást dlouhodobého hmotného majetku a zahrnují všechny nemovité objekty, které firma vlastní a využívá pro svou činnost. Mohou sloužit jak provozním účelům

(například výrobní haly, kanceláře, sklady), tak investičním účelům (například nemovitosti k pronájmu). Položka "Stavby" tedy v rozvaze odráží dlouhodobé investice podniku do nemovitého majetku, který zajišťuje stabilitu, provozní kapacitu a případně i dlouhodobé investiční příjmy.

- Hmotné movité věci a jejich soubory zahrnují aktiva, která mají fyzickou podobu, jsou přenosná a nejsou přímo spotřebovávána při výrobním procesu - slouží tedy podniku dlouhodobě, zpravidla déle než jeden rok. Typicky jde o vybavení, zařízení a stroje, které jsou nezbytné pro běžný provoz podniku a přispívají k jeho výrobní kapacitě. Mezi běžně zahrnuté položky patří stroje a výrobní zařízení, dopravní prostředky nebo soubory movitých věcí

- Oceňovací rozdíl k nabytému majetku je účetní položka v rozvaze, která vzniká při koupi podniku nebo jeho části. Tento rozdíl je výsledkem situace, kdy je kupní cena za podnik vyšší nebo nižší než účetní hodnota jeho čistého majetku. Oceňovací rozdíl k nabytému majetku slouží k zachycení této hodnotové odchylky a je vykázán v rozvaze jako zvláštní položka dlouhodobých aktiv.

- Ostatní dlouhodobý hmotný majetek je položka v rozvaze, která zahrnuje aktiva s fyzickou podobou, jež jsou určena k dlouhodobému užívání, ale nejsou klasifikována pod hlavní kategorie dlouhodobého majetku, jako jsou pozemky, stavby, nebo hmotné movité věci a jejich soubory.

Dlouhodobý finanční majetek

Dlouhodobý finanční majetek je položka v aktivech rozvahy, která zahrnuje dlouhodobé investice firmy do různých finančních nástrojů, přičemž tyto investice jsou drženy s cílem zhodnocení kapitálu nebo strategického vlivu, spíše než pro rychlý zisk. Tento typ majetku není určen k běžné obchodní činnosti, ale k dlouhodobému držení, a očekává se, že přinese výnosy nebo posílí finanční stabilitu firmy.

- Podíly jsou položkou v rozvaze, která patří mezi dlouhodobý finanční majetek. Zahrnují investice do jiných společností, kde podnik vlastní určitou část podílu nebo akcií. Tento majetek představuje vlastnické účasti, které podnik drží v jiných firmách s cílem získat výnosy, jako jsou dividendy, nebo pro strategické účely, například pro spolupráci nebo rozvojové plány.

- Zápůjčky a úvěry představují poskytnuté půjčky nebo úvěry, které podnik poskytl třetím stranám, například jiným společnostem, přidruženým firmám, zaměstnancům nebo dceřiným společnostem. Tyto zápůjčky a úvěry jsou pro podnik pohledávkami, protože očekává, že se mu tyto prostředky vrátí i s úroky v budoucnu. Poskytnuté zápůjčky a úvěry mohou generovat pravidelný příjem ve formě úroků, což podporuje stabilitu příjmů podniku.

- Ostatní dlouhodobé cenné papíry a podíly jsou položkou v rozvaze podniku, která zahrnuje investice do různých druhů cenných papírů a podílů, které firma drží dlouhodobě a které nepatří mezi hlavní podíly nebo akcie strategických dceřiných společností. Tyto investice nejsou určeny k rychlému zpeněžení, ale představují finanční aktiva držená pro dlouhodobý výnos nebo zhodnocení.

- Jiný dlouhodobý finanční majetek zahrnuje dlouhodobé investice podniku, jež nespadají do obvyklých kategorií, jako jsou podíly v dceřiných společnostech, cenné papíry nebo půjčky. Tento

majetek je držen dlouhodobě, obvykle po dobu delší než jeden rok, a přináší podniku potenciál výnosů nebo slouží k posílení finanční stability.

Oběžná aktiva

Oběžná aktiva jsou částí majetku firmy, která zahrnuje všechna aktiva s krátkodobým charakterem, tedy aktiva, která lze očekávat, že budou přeměněna na hotovost, spotřebována nebo jinak využita během jednoho roku.

Mezi hlavní složky oběžných aktiv patří hotovost, pohledávky a zásoby, které jsou důležité pro každodenní provoz firmy. Hotovost a bankovní vklady představují okamžitě dostupné prostředky, které firma může využít pro platby nebo investice. Pohledávky vznikají, když firma poskytne zboží nebo služby na úvěr, tedy očekává příjem od zákazníků, kteří dosud nezaplatili. Zásoby zahrnují suroviny, rozpracovanou výrobu a hotové výrobky, které firma plánuje prodat.

Oběžná aktiva zajišťují likviditu podniku, tedy schopnost firmy dostát svým závazkům v krátkodobém horizontu. Čím vyšší je podíl oběžných aktiv, tím větší flexibilitu firma obvykle má pro financování svých operací a krytí krátkodobých výdajů. Do oběžných aktiv patří také krátkodobé investice, které mohou být rychle převedeny na hotovost. Správné řízení oběžných aktiv je klíčové pro udržení dostatečné likvidity a finanční stability. Oběžná aktiva jsou na rozdíl od dlouhodobých aktiv určena pro rychlé použití nebo prodej a nepřinášejí ekonomický prospěch po dlouhou dobu. V rozvaze jsou oběžná aktiva vykazována jako součást celkových aktiv podniku. Z pohledu finanční analýzy pomáhají oběžná aktiva hodnotit likviditu a provozní efektivitu firmy.

Zásoby

Zásoby představují u podnikatelů jednu z běžných součástí obchodního majetku, u některých činností jsou zásoby rozhodujícím majetkem (zejména při obchodní činnosti). Majetek uložený v zásobách je teprve připraven na své uplatnění (tj. spotřebu, prodej apod.), představuje určitý potenciál budoucích příjmů. V zásobách má podnikatel mnohdy vázán značný kapitál, proto je žádoucí, aby byl tento majetek co nejrychleji zapojen do oběhu a realizován. Pokud oběh zásob vázne, může to mít pro podnikatele nepříznivé hospodářské důsledky, dochází ke zhoršení peněžního toku apod.

Co zahrnuje položka "Zásoby":

- Materiál: Suroviny a pomocné látky, které firma používá pro výrobu svých výrobků. Patří sem základní suroviny, ale i materiály potřebné pro údržbu a chod výroby.
- Nedokončená výroba: Položky, které jsou v procesu výroby, ale dosud nebyly dokončeny. Zahrnuje rozpracované výrobky, které ještě neprošly celým výrobním cyklem.
- Výrobky: Hotové produkty, které jsou připraveny k prodeji. Jsou to finální produkty, které firma vyrobila a které čekají na zákazníky.

- Zboží: Položky, které firma nakoupila za účelem dalšího prodeje, aniž by je dále upravovala. To je typické pro obchodní firmy, jenž nakupují zboží od výrobců a následně je prodávají svým zákazníkům.

Zásoby jsou klíčové pro fungování výrobních a obchodních podniků, protože představují zdroje, které mohou být v budoucnu zhodnoceny a přeměněny na peníze prostřednictvím prodeje. Hodnota zásob má přímý dopad na finanční výsledky firmy, zejména na oběžný majetek a likviditu. Vyšší objem zásob může znamenat, že firma má dostatek materiálů a výrobků pro své operace, ale zároveň může představovat riziko nadměrných skladových zásob, které mohou způsobit ztráty v případě, že nedojde k jejich včasnému prodeji.

Pohledávky

Pohledávka je právo věřitele (fyzické či právnické osoby) požadovat na dlužníkovi plnění vzniklé z určitého závazku. Pohledávka může být peněžitá i nepeněžitá. Pohledávky má firma dlouhodobé a krátkodobé:.

V dlouhodobých pohledávkách se účtují pohledávky splatné za více než jeden rok. U stavebních firem zpravidla dlouhodobé pozastávky. Pro finanční analýzu dlouhodobých pohledávek je důležitá splatnost těchto pohledávek, tedy předpokládané inkaso. Důležité je také si položit otázku, jak tyto pohledávky vznikají a v jaké výši budou případně v budoucnu. Pokud například stavební firma každoročně zdvojnásobí obrat a zdvojnásobí tím i dlouhodobé pozastávky (zpravidla na 3 - 6 let), měla by mít i zajištěné financování těchto pozastávek.

Krátkodobé pohledávky tvoří krátkodobá aktiva firmy. Nejdůležitější položkou krátkodobých pohledávek jsou pro finanční analýzu pohledávky z obchodního styku. Aby vznikla pohledávka z obchodního styku, musí firma vystavit fakturu s odloženou splatností, čímž poskytne odběrateli dodavatelský úvěr. Do krátkodobých pohledávek by měly být účtovány jen takové pohledávky, které jsou splatné do jednoho roku.

Rozdělení pohledávek:

- Pohledávky z obchodních vztahů jsou v rozvaze položkou krátkodobých aktiv, která zahrnuje finanční pohledávky podniku vzniklé na základě obchodních transakcí s odběrateli a obchodními partnery. Tyto pohledávky představují částky, které zákazníci nebo obchodní partneři dluží podniku za zboží nebo služby, které byly již dodány nebo poskytnuty, ale dosud nebyly zaplaceny.
- Pohledávky - ovládaná nebo ovládající osoba představují pohledávky, které má firma vůči subjektům, s nimiž má vztah ovládání. Tento typ pohledávek vzniká mezi společnostmi, které jsou vzájemně propojeny prostřednictvím vlastnických vztahů, například mezi mateřskou firmou a dceřinými společnostmi, nebo mezi firmami, které mají společného ovládajícího vlastníka.
- Pohledávky - podstatný vliv představují pohledávky podniku za subjekty, nad nimiž má firma podstatný vliv, ale které nejsou přímo ovládány (nejsou dceřinými společnostmi). Podstatný vliv obvykle vzniká, když firma vlastní 20-50 % podílu v jiné společnosti, což jí umožňuje ovlivňovat její rozhodování, aniž by nad ní měla plnou kontrolu.
- Vydané dluhopisy představují závazek firmy vůči držitelům dluhopisů, které podnik emitoval. Dluhopisy jsou formou půjčky, kdy si firma půjčuje finanční prostředky od investorů s příslibem pravidelných úrokových plateb a s povinností vrátit nominální hodnotu dluhopisu v době splatnosti.

Tato položka je pro firmu dlouhodobým závazkem, pokud mají dluhopisy splatnost delší než jeden rok, ale může se objevit také mezi krátkodobými závazky, pokud jsou splatné do jednoho roku.

Krátkodobý finanční majetek

Krátkodobý finanční majetek je položka, která zahrnuje likvidní aktiva firmy určená k rychlé přeměně na hotovost, zpravidla během jednoho roku. Tato aktiva poskytují firmě finanční flexibilitu, a to zejména k pokrytí provozních nákladů a krátkodobých závazků. Krátkodobý finanční majetek je důležitý pro zajištění okamžité likvidity a může být zdrojem finančních prostředků bez nutnosti získávat externí financování.

Krátkodobý finanční majetek poskytuje firmě likvidní zdroje pro pokrytí každodenních výdajů, například mzdy, nákup materiálů nebo úhradu krátkodobých závazků. Držení krátkodobých cenných papírů a jiných finančních nástrojů umožňuje firmě rychle reagovat na investiční příležitosti bez nutnosti dlouhodobých závazků. Vysoká hodnota krátkodobého finančního majetku může svědčit o finanční stabilitě firmy, což je pozitivní signál pro investory a věřitele.

Peněžní prostředky

Peněžní prostředky jsou položkou, která zahrnuje všechny hotovostní a likvidní zdroje, které firma vlastní a které lze ihned použít k úhradě závazků nebo k pokrytí provozních výdajů. Tato položka patří mezi oběžná aktiva, protože představuje nejlikvidnější formu majetku, který je snadno dostupný bez nutnosti jeho prodeje či přeměny. Peněžní prostředky zahrnují jak fyzickou hotovost, tak prostředky uložené na bankovních účtech.

Typické položky zahrnuté v peněžních prostředcích

- Hotovost v pokladně: Zahrnuje fyzické peníze, které jsou v podniku uloženy a okamžitě k dispozici, například pro drobné provozní výdaje.
- Bankovní účty: Prostředky uložené na běžných účtech u bank, které jsou snadno dostupné pro platby a převody. Tyto účty mohou zahrnovat i spořicí účty, pokud jsou peníze ihned k dispozici.
- Peněžní ekvivalenty: Vysoce likvidní krátkodobé investice, jako jsou pokladniční poukázky, termínované vklady se splatností do tří měsíců a další finanční nástroje, které lze rychle převést na hotovost bez rizika významného znehodnocení.

Peněžní prostředky představují základ pro finanční likviditu podniku, což znamená, že firma je schopna okamžitě splácet své krátkodobé závazky a pokrývat každodenní provozní výdaje. Dostatek peněžních prostředků zajišťuje, že firma může čelit neočekávaným výdajům nebo krizovým situacím bez potřeby dalšího financování.

Peněžní prostředky jsou tedy klíčovou položkou rozvahy, která odráží schopnost firmy udržovat krátkodobou likviditu a finanční flexibilitu. Tato položka je obvykle velmi důležitá pro finanční analýzu, protože poskytuje jasný obraz o schopnosti firmy rychle splácet závazky a podporovat své provozní aktivity.

Časové rozlišení aktiv

Časové rozlišení aktiv je položka, která zahrnuje náklady a výnosy, které byly realizovány v aktuálním účetním období, ale které se vztahují k budoucím obdobím. Časové rozlišení umožňuje podniku správně vykázat náklady a výnosy v období, kdy skutečně ekonomicky vznikly nebo kdy přinesou užitek, čímž zajišťuje věrné zobrazení finanční situace firmy.

Časové rozlišení aktiv se dělí na:

- Náklady příštích období: Výdaje, které byly zaplaceny v aktuálním období, ale týkají se budoucích období. Například předplacené pojištění nebo nájemné na následující rok.
- Příjmy příštích období: Výnosy, které firma obdržela v aktuálním období, ale vztahují se na budoucí období. Například přijaté platby za služby, které budou poskytnuty v následujícím roce.

Časové rozlišení aktiv pomáhá zajistit, aby byly náklady a výnosy vykázány v období, ve kterém skutečně ekonomicky vznikají, což přispívá k přesnějšímu zobrazení hospodářského výsledku. Správné časové rozlišení zajišťuje, že firma má jasný přehled o budoucích nákladech a výnosech, což zlepšuje finanční plánování a predikci cash flow.

Náklady příštích období - zahrnují běžné náklady, které byly zaplaceny v aktuálním období, ale vztahují se na období následující. Typickými příklady jsou:

- Předplacené nájemné nebo pojištění: Výdaje byly uhrazeny předem, ale ekonomicky se týkají budoucích období.
- Předplatné a služby: Například předplatné za software nebo služby, které budou poskytnuty v následujících obdobích.

Hlavním účelem této položky je zajistit, aby náklady byly vykázány v účetním období, kterého se skutečně týkají, což zajišťuje přesné vykazování nákladů a výnosů.

Komplexní náklady příštích období - jsou specifickým druhem časového rozlišení, které zahrnuje dlouhodobější náklady, jež jsou účelově zaměřeny a jsou obvykle součástí širšího projektu nebo investice. Typicky jde o náklady, které vznikají opakovaně v průběhu více období a jejichž účinek přesahuje jedno účetní období, například:

- Náklady na dlouhodobé reklamní kampaně
- Náklady na výzkum a vývoj: Tyto náklady mohou být časově rozlišeny v rámci příprav na nový produkt nebo technologii.

Tato položka je zpravidla účtována v situacích, kdy je třeba rozložit náklady na více období, protože jejich přínos se projeví v delším časovém horizontu. Zatímco „Náklady příštích období“ se obvykle týkají běžných výdajů vztahujících se na nejbližší následující období, „Komplexní náklady příštích období“ mají dlouhodobější a víceúčelový charakter a jejich vliv může přesahovat jedno účetní období, přičemž se často vztahují k konkrétním projektům či kampaním.

Příjmy příštích období představují výnosy věcně a časově související s běžným obdobím, ale příjem peněz se uskuteční až v budoucnu. Jsou zde zachyceny výnosy, které budou uhrazeny až v příštích účetních obdobích. Vztáhneme-li účet např. k roku 2020, půjde tedy o dodané výkony či poskytnuté služby vyfakturované podle smlouvy v roce 2021, jde však ještě o výnosy roku 2020, kdy nedošlo k příjmu peněžních prostředků. Je ale známa přesná částka a dlužník.

Obvyklé případy příjmů příštích období jsou:

- nájemné vybrané zpětně
- dosud nevyfakturované výkony (částku známe přesně)
- nepřipsaný úrok

Analýza stálých aktiv

Stálá aktiva (někdy také nazývaná dlouhodobá aktiva) jsou majetkové položky v rozvaze podniku, které jsou určeny k dlouhodobému používání a nejsou určeny k prodeji. Tento typ aktiv firma obvykle používá pro zajištění svých provozních činností a očekává, že je bude vlastnit a používat po dobu delší než jeden rok. Stálá aktiva představují podstatnou část dlouhodobého majetku podniku a jsou klíčová pro jeho stabilní fungování a produktivitu.

Stálá aktiva se dělí do tří hlavních kategorií:

- Dlouhodobý nehmotný majetek: Zahrnuje aktiva, která nemají fyzickou podobu, ale přesto mají pro firmu významnou hodnotu. Patří sem například patenty, licence, obchodní značky, know-how nebo goodwill (dobré jméno podniku).
- Dlouhodobý hmotný majetek: Tento majetek má fyzickou podobu a zahrnuje budovy, stroje, zařízení, dopravní prostředky, výrobní linky nebo pozemky. Dlouhodobý hmotný majetek se postupně odepisuje, protože během času ztrácí svou hodnotu v důsledku opotřebení.
- Dlouhodobý finanční majetek: Zahrnuje investice podniku, které mají dlouhodobý charakter, například podíly v jiných firmách, dlouhodobé cenné papíry nebo dlouhodobé půjčky poskytnuté třetím stranám.

Stálá aktiva představují základní kapitál podniku a jsou často důležitá pro jeho schopnost generovat příjmy. Ukazují, do jaké míry podnik investuje do svého rozvoje a zabezpečení svého provozu. Stálá aktiva jsou obvykle financována z dlouhodobých zdrojů, jako je vlastní kapitál nebo dlouhodobé úvěry, protože mají dlouhou životnost a jejich hodnota se využívá po dobu několika let.

Vývoj dlouhodobého majetku je nutné vždy posuzovat v souvislosti s vývojem celé společnosti. Růst stálých aktiv může znamenat rozvoj a investice do budoucnosti, ale také může představovat zvýšené finanční zatížení, pokud nepřináší odpovídající růst tržeb nebo ziskovosti.

Co sleduje

Analýza stálých aktiv vyhodnocuje zejména:

- vývoj dlouhodobého nehmotného, hmotného a finančního majetku,
- změny investic v jednotlivých účetních obdobích,
- podíl jednotlivých druhů dlouhodobého majetku na stálých aktivech,
- tempo růstu nebo poklesu investičního majetku,
- změny ve struktuře dlouhodobého majetku.

Typické varovné signály

Pozornost je vhodné věnovat zejména situacím, kdy:

- dlouhodobý majetek roste bez odpovídajícího růstu výkonu společnosti,
- firma dlouhodobě neinvestuje do obnovy výrobních prostředků,
- významně roste nehmotný majetek bez jasného ekonomického přínosu,
- vysoká část prostředků je vázána v dlouhodobém finančním majetku,
- struktura investic neodpovídá hlavní činnosti společnosti.

Co může odhalit

Analýza stálých aktiv pomáhá odhalit:

- investiční strategii společnosti,
- rozsah obnovy a rozvoje majetku,
- možné zastarávání výrobních prostředků,
- nadměrné investice, které nemusí přinášet očekávaný efekt,
- významné změny ve struktuře dlouhodobého majetku.

U některých položek je nutné posuzovat také jejich reálnou ekonomickou hodnotu. Například vysoký podíl nehmotných aktiv nebo finančních investic může vyžadovat podrobnější analýzu jejich skutečného přínosu pro podnik.

Manažerské využití

Analýza stálých aktiv podporuje rozhodování o investicích, obnově majetku, financování dlouhodobých projektů a plánování budoucí kapacity společnosti.

Pomáhá odpovědět například na otázky:

- Investuje firma dostatečně do svého rozvoje?
- Odpovídá velikost majetku rozsahu podnikání?
- Přinášejí investice očekávaný ekonomický efekt?

Ve FinAnalysis

List Analýza stálých aktiv zobrazuje horizontální i vertikální analýzu dlouhodobého majetku společnosti. Uživatel získá přehled o vývoji dlouhodobého nehmotného, hmotného a finančního majetku, včetně meziročních změn a podílu jednotlivých položek na celkové struktuře stálých aktiv.

Dlouhodobý nehmotný majetek

Nehmotné výsledky vývoje

Nehmotné výsledky vývoje (někdy také označované jako výsledky vlastního výzkumu a vývoje) jsou položkou v rozvaze podniku, která spadá do dlouhodobých nehmotných aktiv. Zahrnují výsledky inovativních projektů a vývojových činností, které firma realizovala za účelem zlepšení svých procesů, produktů, služeb nebo technologií. Tyto položky mohou přinášet podniku konkurenční výhodu, zlepšení produktivity nebo růst tržního podílu.

Nehmotné výsledky vývoje mohou zahrnovat:

- Nové technologie nebo technické postupy, které firma vyvinula a používá při výrobě nebo poskytování služeb.
- Vývoj nových produktů nebo inovace stávajících produktů, které zlepšují jejich kvalitu nebo funkčnost.
- Patenty a know-how, pokud byly výsledkem interního výzkumu a nejsou zakoupeny od třetích stran.

Nehmotné výsledky vývoje jsou oceňovány na základě pořizovacích nákladů vynaložených během fáze vývoje. Tyto náklady zahrnují mzdy zaměstnanců, náklady na materiál, služby a další výdaje přímo související s vývojovými aktivitami. Pokud projekt splňuje podmínky pro aktivaci nákladů (tj. je pravděpodobné, že přinese budoucí ekonomický užitek a je technicky realizovatelný), mohou být tyto náklady zaúčtovány jako nehmotné aktivum.

Software a ocenitelná práva

Ocenitelná práva a software jsou součástí dlouhodobého nehmotného majetku v rozvaze podniku a představují aktiva, která nemají fyzickou podobu, ale přesto jsou pro firmu hodnotná a zajišťují jí určitá práva nebo možnosti k využívání specifických technologií či know-how.

Členění položky:

- Software: Sem patří pořízený software nebo náklady na vývoj vlastního softwaru, který podnik využívá pro své interní činnosti nebo provozní účely. Může jít například o účetní software, ERP systémy nebo jiné specializované aplikace.
- Ocenitelná práva: Patenty, autorská práva, licence, ochranné známky a know-how. Jde o aktiva, která firmě poskytují exkluzivní právo k využívání určitých technologií, produktů nebo procesů. Tyto položky mohou podniku poskytovat konkurenční výhodu.

Ocenitelná práva a software mohou představovat významnou konkurenční výhodu, jelikož umožňují firmě využívat unikátní technologie nebo procesy, které nejsou běžně dostupné. Tato aktiva odrážejí investice podniku do inovací a digitalizace. Výdaje na software a ocenitelná práva jsou často znakem snahy o modernizaci a zlepšení provozní efektivity.

Goodwill

Goodwill představuje hodnotu, kterou podnik získal nad rámec svých fyzických a finančních aktiv, a obvykle vzniká při akvizicích, když kupující firma zaplatí více, než je účetní hodnota nakupovaného podniku. Tento rozdíl je zohledněn jako goodwill, což odráží očekávání budoucích ekonomických přínosů, které jsou spojeny s dobrou reputací podniku, zákaznickou základnou, značkou, loajalitou klientů nebo kvalifikovaným personálem.

Goodwill se vypočítá jako rozdíl: kupní cena − čistá účetní hodnota získaných aktiv a závazků. Pokud například firma koupí jiný podnik za 10 milionů Kč, zatímco čistá hodnota aktiv podniku je 8 milionů Kč, goodwill bude činit 2 miliony Kč.

Důvody pro vznik goodwillu:

- Značka a pověst: Silná značka, uznání na trhu a dobré jméno, které přitahuje zákazníky.
- Zákaznická základna: Stálí zákazníci, jejich loajalita nebo exkluzivní obchodní vztahy.
- Intelektuální vlastnictví: Patenty, licence a know-how, které nejsou vyjádřeny v účetní hodnotě.
- Kvalifikovaný personál: Lidský kapitál a odborné znalosti zaměstnanců.

Goodwill je důležitý ukazatel budoucí hodnoty a může naznačovat, jak silná je značka a zákaznická základna podniku. Je ale zároveň rizikový: pokud se očekávání nenaplní, hodnota goodwillu musí být odepsána, což vede ke ztrátě, která se projeví ve výkazu zisku a ztráty.

Ostatní dlouhodobý nehmotný majetek

Ostatní dlouhodobý nehmotný majetek je položka v rozvaze, která zahrnuje aktiva, která mají dlouhodobý charakter a nejsou fyzické povahy, ale nejsou přímo zařaditelná do konkrétních kategorií, jako jsou patenty, ochranné známky nebo software. Tento majetek je často těžké přesně zařadit do typických kategorií nehmotných aktiv, ale stále má pro podnik významnou hodnotu a přináší budoucí ekonomické přínosy.

Mezi tato aktiva mohou patřit:

- Smluvní dohody a licenční práva: Různé licenční smlouvy, které firmě zajišťují práva na využívání určitých technologií nebo značek, pokud nejsou zahrnuty do jiných kategorií.
- Náklady na reorganizaci: Výdaje spojené s restrukturalizací podniku, pokud přinášejí dlouhodobé přínosy.
- Předplatné na odborné databáze a specializované softwarové balíčky: Specifické nástroje nebo přístupy ke zdrojům informací, které podnik používá dlouhodobě.
- Know-how a odborné znalosti: Pokud je tyto složky možné ocenit a mají pro firmu dlouhodobou hodnotu.
- Exkluzivní smluvní vztahy: Například exkluzivní distribuční práva na produkty nebo služby.

Ostatní dlouhodobý nehmotný majetek se obvykle oceňuje na základě pořizovací ceny nebo nákladů, které byly s pořízením nebo vývojem spojeny. Tento majetek je pak dlouhodobě odepisován po dobu své životnosti, což může být v závislosti na typu aktiva několik let.

Vzhledem k tomu, že tato položka zahrnuje rozmanitý majetek, může její vysoká hodnota znamenat, že podnik investuje do různých práv a smluvních vztahů, které mu poskytují strategické výhody. Na druhou stranu, nejasně definovaná aktiva mohou ztížit porozumění skutečné hodnoty položky, a proto je důležité sledovat, zda tato aktiva skutečně přinášejí očekávaný přínos.

Poskytnuté zálohy na dlouhodobý nehmotný majetek

Poskytnuté zálohy na dlouhodobý nehmotný majetek jsou položkou v rozvaze, která zahrnuje předplacené částky nebo zálohy poskytnuté na aktiva, která ještě nebyla dokončena nebo převzata do užívání, ale budou zahrnuta mezi dlouhodobý nehmotný majetek. Tato aktiva nejsou dosud plně zpracována nebo nabyta, ale firma na ně vyčlenila určité prostředky, což naznačuje, že má zájem o jejich budoucí využití pro své činnosti.

Příklady poskytnutých záloh na dlouhodobý nehmotný majetek:

- Zálohy na vývoj softwaru nebo informačních systémů, které firma plánuje implementovat.
- Předplacení licenčních práv nebo patentů, které jsou v procesu schvalování nebo dokončení.
- Platby za projekty výzkumu a vývoje, jejichž výsledky budou později využity jako nehmotná aktiva (např. know-how, technologie).

Položka "Poskytnuté zálohy na dlouhodobý nehmotný majetek" ukazuje na připravenost firmy investovat do rozvoje a budoucích aktiv, což může signalizovat dlouhodobé investiční plány a inovace. Vyšší hodnota těchto záloh může znamenat, že firma aktivně pracuje na nových projektech, které by měly přinést budoucí přínosy a konkurenční výhody, jakmile budou dokončeny.

Nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek

Nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek je položka, která zahrnuje nehmotná aktiva, která jsou ve fázi vývoje nebo realizace, ale nejsou ještě dokončena nebo připravena k využívání. Tato aktiva jsou součástí dlouhodobého majetku podniku a často zahrnují projekty, které budou mít pro firmu dlouhodobou hodnotu, jakmile budou dokončeny.

Příklady nedokončeného dlouhodobého nehmotného majetku:

- Vývoj softwaru: Software, který firma vytváří nebo nechává vyvinout externí firmou, ale který dosud nebyl dokončen a implementován.
- Vývoj patentů a technologií: Inovace nebo technologická řešení, která jsou ve fázi výzkumu a vývoje.
- Inovativní projekty: Projekty zaměřené na zlepšení procesů, produktů nebo služeb, které jsou v procesu realizace, ale dosud nebyly uvedeny do praxe.

Položka Nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek signalizuje aktivní investice podniku do vývoje a inovací, které mohou přinést budoucí přínosy a posílit konkurenceschopnost. Vysoká hodnota této položky může naznačovat, že firma intenzivně pracuje na nových projektech, které by měly v budoucnu zvýšit její hodnotu.

Dlouhodobý hmotný majetek

Pozemky

V této položce se jedná o fyzická aktiva ve formě pozemků, které podnik vlastní a která nejsou určena k dalšímu prodeji, ale slouží pro provozní nebo investiční účely firmy. Na rozdíl od většiny ostatních hmotných aktiv se pozemky neodepisují, protože obvykle neztrácejí hodnotu v průběhu času; naopak, jejich hodnota může narůstat.

Pozemky jsou považovány za aktiva s neomezenou životností, protože na rozdíl od budov či zařízení nepodléhají fyzickému opotřebení. Pozemky se v rozvaze oceňují pořizovací cenou, což zahrnuje cenu nákupu i vedlejší náklady, jako jsou poplatky za právní služby nebo náklady na úpravu pozemku.

Hodnota pozemků může v čase růst v závislosti na lokalitě, poptávce po nemovitostech a územním rozvoji. Na rozdíl od budov nebo zařízení, které mají omezenou životnost a odepisují se, je jejich hodnota v rozvaze stálá, pokud nedojde k přecenění.

Vlastnictví pozemků může být strategickou investicí, která firmě poskytuje stabilitu a případný růst hodnoty. Pokud jsou pozemky využívány pro podnikání (např. pro výstavbu výrobních hal, skladů nebo administrativních budov), jsou nedílnou součástí podnikových aktiv a přispívají k provozní kapacitě podniku.

Stavby

Stavby jsou v rozvaze evidovány jako součást dlouhodobého hmotného majetku a zahrnují všechny nemovité objekty, které firma vlastní a využívá pro svou činnost. Mohou sloužit jak provozním účelům (například výrobní haly, kanceláře, sklady), tak investičním účelům (například nemovitosti k pronájmu).

Stavby se v rozvaze evidují v pořizovací ceně, která zahrnuje cenu nákupu, výstavby či rekonstrukce a také všechny související náklady (např. projektové práce, stavební povolení, úpravy). Stavby se postupně odepisují podle stanovené doby životnosti, která může být různá v závislosti na typu budovy a jejím využití. Tyto odpisy se promítají do nákladů a ovlivňují zisk firmy. Pokud dojde k rekonstrukci nebo modernizaci stavby, její hodnota může růst. Tyto investice jsou často zohledněny zvýšením pořizovací ceny nebo přeceněním stavby.

Význam staveb v rozvaze:

- Stabilita a zajištění provozu: Stavby zajišťují podniku stabilní provozní prostředí a představují základní zázemí pro výrobu, skladování nebo administrativní činnost.
- Investiční hodnota: Kromě provozního využití mohou být stavby i investičním aktivem. Nemovitosti mají často tendenci zhodnocovat se, což přispívá ke stabilitě a hodnotě dlouhodobých aktiv podniku.
- Finanční ukazatele: Stavby jsou důležité i z hlediska finančních ukazatelů, jako je poměr dlouhodobých aktiv k celkovým aktivům nebo ukazatel rentability, jelikož jejich hodnota a způsob financování mohou výrazně ovlivnit celkovou strukturu aktiv a pasiv podniku.

Položka "Stavby" tedy v rozvaze odráží dlouhodobé investice podniku do nemovitého majetku, který zajišťuje stabilitu, provozní kapacitu a případně i dlouhodobé investiční příjmy.

Hmotné movité věci a jejich soubory

Hmotné movité věci a jejich soubory zahrnují aktiva, která mají fyzickou podobu, jsou přenosná a nejsou přímo spotřebovávána při výrobním procesu - slouží tedy podniku dlouhodobě, zpravidla déle než jeden rok. Typicky jde o vybavení, zařízení a stroje, které jsou nezbytné pro běžný provoz podniku a přispívají k jeho výrobní kapacitě.

Mezi běžně zahrnuté položky patří:

- Stroje a výrobní zařízení: Například průmyslové stroje, linky, technické vybavení potřebné k výrobě produktů nebo poskytování služeb.
- Dopravní prostředky: Vozidla používaná firmou, jako jsou osobní a nákladní automobily, dodávky, případně specializovaná přepravní zařízení.
- Kancelářské vybavení: Počítače, nábytek, tiskárny a další zařízení potřebné pro administrativní a kancelářské činnosti.
- Soubory movitých věcí: Předměty stejného charakteru nebo funkce, které se účtují jako jedna jednotka, například výrobní nástroje nebo inventář.

Hmotné movité věci představují významný základ pro provoz a výrobu. Investice do této položky umožňují firmě zvyšovat efektivitu a produkční kapacitu. Moderní vybavení a technologie mohou zvyšovat produktivitu, snižovat náklady a přinášet inovace, což posiluje konkurenční pozici podniku.

Oceňovací rozdíl k nabytému majetku

Oceňovací rozdíl k nabytému majetku je účetní položka v rozvaze, která vzniká při koupi podniku nebo jeho části. Tento rozdíl je výsledkem situace, kdy je kupní cena za podnik vyšší nebo nižší než účetní hodnota jeho čistého majetku (tj. rozdíl mezi aktivy a závazky podniku). Oceňovací rozdíl k nabytému majetku slouží k zachycení této hodnotové odchylky a je vykázán v rozvaze jako zvláštní položka dlouhodobých aktiv.

Kladný oceňovací rozdíl: Když je kupní cena podniku vyšší než účetní hodnota aktiv po odečtení závazků. V tomto případě oceňovací rozdíl zachycuje hodnotu, kterou firma přisuzuje dodatečným faktorům, jako je renomé, zákaznická základna nebo know-how. Záporný oceňovací rozdíl: Pokud je kupní cena nižší než účetní hodnota čistého majetku, což může nastat v situaci, kdy má podnik problémy nebo jeho tržní hodnota klesá. Tento záporný rozdíl se obvykle promítne do výsledovky jako výnos. Kladný oceňovací rozdíl se účtuje do aktiv a následně se odepisuje v průběhu několika let podle účetních pravidel, obvykle v závislosti na očekávané době, po kterou bude tento rozdíl přinášet firmě přínosy. Záporný oceňovací rozdíl se zúčtuje do výnosů jednorázově v okamžiku nabytí majetku a neodepisuje se.

Oceňovací rozdíl k nabytému majetku může být důležitým indikátorem hodnoty, kterou kupující podnik přikládá nad rámec fyzických a finančních aktiv. Kladný oceňovací rozdíl může svědčit o silné reputaci a strategické hodnotě nabytého podniku, zatímco záporný rozdíl může naznačovat problémy, kvůli nimž byl podnik prodán za nižší cenu.

Ostatní dlouhodobý hmotný majetek

Ostatní dlouhodobý hmotný majetek je položka v rozvaze, která zahrnuje aktiva s fyzickou podobou, jež jsou určena k dlouhodobému užívání, ale nejsou klasifikována pod hlavní kategorie dlouhodobého majetku, jako jsou pozemky, stavby, nebo hmotné movité věci a jejich soubory. Tato kategorie je určena pro různé druhy hmotného majetku, který sice slouží podniku více než jeden rok, ale nezapadá přesně do tradičních kategorií dlouhodobého hmotného majetku.

Příklady "Ostatního dlouhodobého hmotného majetku":

- Umělecká díla a sbírky: Obrazy, sochy nebo další sběratelské předměty, které podnik vlastní a které mohou mít významnou hodnotu.
- Specifická zařízení a vybavení: Specializované nástroje, výstavní exponáty, nástroje pro výzkumné účely nebo experimentální technické zařízení.
- Nákladná zařízení pro infrastrukturu: Například speciální systémy klimatizace, úpravny vody nebo zařízení na výrobu energie, pokud se neklasifikují pod tradiční vybavení.
- Pěstitelské celky trvalých porostů nebo dospělá zvířata a jejich skupiny

Tato položka poskytuje firmám prostor pro zahrnutí různých typů majetku, které mají dlouhodobý přínos, i když nepatří mezi tradiční výrobní prostředky. Tato aktiva přispívají k hodnotě dlouhodobých aktiv podniku, což může mít pozitivní vliv na stabilitu rozvahy a na finanční ukazatele, jako je poměr dlouhodobých aktiv k celkovým aktivům.

Poskytnuté zálohy na dlouhodobý hmotný majetek

Poskytnuté zálohy na dlouhodobý hmotný majetek jsou položkou v rozvaze, která zahrnuje zálohy zaplacené na pořízení dlouhodobého hmotného majetku, který dosud nebyl dokončen, dodán nebo uveden do užívání. Tato aktiva představují částky, které podnik uhradil dodavatelům nebo výrobcům za účelem pořízení DHM, ale finální předání nebo dokončení tohoto majetku zatím neproběhlo.

Příklady poskytnutých záloh na dlouhodobý hmotný majetek:

- Stroje a výrobní linky: Zálohy na pořízení výrobních zařízení, která jsou v procesu výroby nebo montáže.
- Budovy a stavby: Předplacené částky na stavbu nových budov, skladů nebo kancelářských prostor, které jsou dosud ve výstavbě.
- Dopravní prostředky: Zálohy na pořízení nových vozidel pro firemní využití, která zatím nebyla dodána.

Vysoká hodnota této položky v rozvaze může signalizovat, že podnik intenzivně investuje do rozšiřování a modernizace svého hmotného majetku, což může být pozitivním signálem pro jeho růst a rozvoj. Poskytnuté zálohy na dlouhodobý hmotný majetek často ukazují na záměr podniku rozšířit nebo inovovat své provozní kapacity, což může přinést vyšší efektivitu nebo produkční kapacitu v budoucnu.

Nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek

Nedokončený dlouhodobý hmotný majetek je položka v rozvaze podniku, která zahrnuje fyzická aktiva, jež jsou ve fázi výstavby nebo pořízení, ale ještě nejsou dokončena nebo uvedena do provozu. Tato aktiva zatím nepřinášejí ekonomický užitek, protože nejsou v užívání, ale jsou určena k dlouhodobému provozu, jakmile budou dokončena.

Příklady nedokončeného dlouhodobého hmotného majetku:

- Budovy ve výstavbě: Stavby, které jsou ve fázi projektování, výkopových prací, konstrukce či finálních úprav, ale nejsou ještě kompletně dokončeny.
- Instalace strojů a výrobních linek: Nové stroje nebo linky, které jsou montovány nebo instalovány, ale ještě nebyly připraveny k provozu.
- Infrastrukturní projekty: Například výstavba distribučních center, skladů, energetických zdrojů nebo infrastruktury potřebné pro podnikání, která je stále v procesu realizace.

Vysoká hodnota této položky naznačuje aktivní investiční činnost podniku, což může být signálem budoucího růstu, zvýšení kapacity nebo modernizace. Nedokončený dlouhodobý hmotný majetek odráží snahu podniku rozvíjet se a investovat do nových technologií, zázemí a kapacit, což může posílit jeho konkurenční výhodu. Hodnota této položky v rozvaze předznamenává budoucí produktivitu a efektivitu, protože po dokončení majetek začne přispívat k provoznímu výkonu a tvorbě příjmů.

Dlouhodobý finanční majetek

Podíly

Podíly jsou položkou v rozvaze, která patří mezi dlouhodobý finanční majetek. Zahrnují investice do jiných společností, kde podnik vlastní určitou část podílu nebo akcií. Tento majetek představuje vlastnické účasti, které podnik drží v jiných firmách s cílem získat výnosy, jako jsou dividendy, nebo pro strategické účely, například pro spolupráci nebo rozvojové plány.

Typy podílů:

- Podíly v dceřiných společnostech: Představují kontrolní podíl (obvykle nad 50 %), který dává mateřské společnosti možnost řídit dceřinou firmu.
- Podíly ve společnostech s podstatným vlivem: Podíly mezi 20 % a 50 %, kde má investor významný vliv na řízení, ale nemá plnou kontrolu nad podnikem.
- Podíly v přidružených společnostech: Minoritní podíly pod 20 %, které nemají podstatný vliv na řízení dané společnosti.

Podíly umožňují firmě rozložit svá aktiva a diverzifikovat investiční rizika. Vlastnictví podílů může přinášet strategické výhody, jako je větší vliv v daném odvětví, přístup k novým trhům nebo technologiím. Podíly mohou generovat pravidelné výnosy ve formě dividend, což posiluje celkovou finanční stabilitu podniku.

Zápůjčky a úvěry

Zápůjčky a úvěry představují poskytnuté půjčky nebo úvěry, které podnik poskytl třetím stranám, například jiným společnostem, přidruženým firmám, zaměstnancům nebo dceřiným společnostem. Tyto zápůjčky a úvěry jsou pro podnik pohledávkami, protože očekává, že se mu tyto prostředky vrátí i s úroky v budoucnu.

Zápůjčky a úvěry mohou mít různou podobu v závislosti na účelu a době splatnosti:

- Krátkodobé zápůjčky a úvěry: Mají splatnost do jednoho roku a bývají poskytnuty pro rychlé financování nebo provozní účely.
- Dlouhodobé zápůjčky a úvěry: Mají splatnost delší než jeden rok a mohou být určeny na investice, rozvoj projektů nebo jako finanční podpora dceřiných společností.

Poskytnuté zápůjčky a úvěry mohou generovat pravidelný příjem ve formě úroků, což podporuje stabilitu příjmů podniku. Pokud firma poskytuje úvěry, může to signalizovat její dobrou finanční kondici, která jí umožňuje nejen financovat své aktivity, ale i poskytovat prostředky dalším subjektům. Zápůjčky a úvěry mohou být strategickou investicí podniku, která pomáhá posilovat vztahy s dceřinými firmami nebo obchodními partnery.

Ostatní dlouhodobé cenné papíry a podíly

Ostatní dlouhodobé cenné papíry a podíly jsou položkou v rozvaze podniku, která zahrnuje investice do různých druhů cenných papírů a podílů, které firma drží dlouhodobě a které nepatří mezi hlavní podíly nebo akcie strategických dceřiných společností. Tyto investice nejsou určeny k rychlému zpeněžení, ale představují finanční aktiva držená pro dlouhodobý výnos nebo zhodnocení.

Obsah položky:

- Dlouhodobé investice do akcií: Menšinové podíly v jiných firmách, které podnik drží pro dlouhodobé zhodnocení, bez zásadního vlivu na jejich řízení.
- Dlouhodobé dluhopisy a obligace: Cenné papíry emitované státy, obcemi nebo korporacemi, u nichž podnik očekává pravidelné úrokové příjmy.
- Jiné finanční nástroje: Investice do fondů, indexů nebo derivátových nástrojů, které mají dlouhodobý investiční charakter.

Držením různých dlouhodobých cenných papírů a podílů podnik rozkládá investiční riziko, čímž může zmírnit dopady případných ztrát z jiných investic. Cenné papíry a podíly mohou přinášet pravidelné příjmy z úroků nebo dividend, což podporuje stabilitu podnikových příjmů. Tato položka často naznačuje, že podnik investuje do dlouhodobých aktiv pro zajištění budoucích výnosů a růstu hodnoty. Představují tedy finanční aktiva, která mají dlouhodobý charakter, zajišťují diverzifikaci a mohou sloužit k posílení finanční stability a růstu podniku.

Jiný dlouhodobý finanční majetek

Jiný dlouhodobý finanční majetek zahrnuje dlouhodobé investice podniku, jež nespadají do obvyklých kategorií, jako jsou podíly v dceřiných společnostech, cenné papíry nebo půjčky. Tento majetek je držen dlouhodobě, obvykle po dobu delší než jeden rok, a přináší podniku potenciál výnosů nebo slouží k posílení finanční stability.

Obsah položky "Jiný dlouhodobý finanční majetek"

- Dlouhodobé vklady a depozita: Finanční prostředky uložené v bankách nebo jiných finančních institucích, které jsou vázány na určitou dobu.
- Dlouhodobé finanční pohledávky: Pohledávky vůči spřízněným firmám nebo dlouhodobé finanční pohledávky mimo hlavní aktivity, které mají být splaceny po více než jednom roce.
- Finanční investice do fondů: Podíl ve specializovaných investičních fondech nebo dalších kolektivních investičních nástrojích, které nejsou primárními cennými papíry.
- Jiné méně tradiční dlouhodobé finanční nástroje: Například deriváty držené dlouhodobě, pokud neslouží k zajištění, ale spíše jako investice.

Tato položka pomáhá podniku rozšířit finanční investice mimo tradiční nástroje, což přispívá k rozložení rizika. Jiný dlouhodobý finanční majetek přináší stabilní výnosy nebo zajišťuje likviditu v delším časovém horizontu, což podporuje finanční zdraví podniku. Tato položka poskytuje podniku možnost investovat do netradičních finančních nástrojů podle jeho investiční strategie a potřeb.

Poskytnuté zálohy na dlouhodobý finanční majetek

Poskytnuté zálohy na dlouhodobý finanční majetek představují zálohy uhrazené jiným subjektům za účelem pořízení dlouhodobého finančního majetku, například podílů, cenných papírů nebo jiných investic. Tyto zálohy byly poskytnuty před dokončením transakce nebo před finálním převzetím daného majetku, což znamená, že tento finanční majetek zatím není plně přičleněn k aktivům podniku.

Příklady poskytnutých záloh na dlouhodobý finanční majetek:

- Zálohy na nákup podílů nebo akcií: Částky zaplacené před dokončením akvizice podílů v jiných společnostech nebo před emisí akcií.
- Zálohy na cenné papíry: Platby za plánované dlouhodobé investice do cenných papírů, jako jsou obligace nebo dluhopisy, které ještě nebyly převzaty.
- Zálohy na finanční investiční projekty: Například zálohy na vstup do investičního fondu nebo na jinou formu kolektivního investování.

Položka ukazuje na plánované investice podniku do dlouhodobého finančního majetku, což může signalizovat jeho strategii růstu nebo rozšíření vlivu. Výše těchto záloh může naznačovat, že podnik má dostatek likvidity a zdrojů na rozšíření svého finančního portfolia, což podporuje jeho finanční stabilitu a dlouhodobou hodnotu.

Analýza zásob

Zásoby představují u podnikatelů jednu z běžných součástí obchodního majetku, u některých činností jsou zásoby rozhodujícím majetkem (zejména při obchodní činnosti). Majetek uložený v zásobách je teprve připraven na své uplatnění (tj. spotřebu, prodej apod.), představuje určitý potenciál budoucích příjmů. V zásobách má podnikatel mnohdy vázán značný kapitál, proto je žádoucí, aby byl tento majetek co nejrychleji zapojen do oběhu a realizován. Pokud oběh zásob vázne, může to mít pro podnikatele nepříznivé hospodářské důsledky, dochází ke zhoršení peněžního toku apod. V čase od pořízení zásob do jejich využití by měl podnikatel o zásoby pečovat a průběžně sledovat stav jednotlivých druhů zásob a vést jejich evidenci.

Co zahrnuje položka "Zásoby":

- Materiál: Suroviny a pomocné látky, které firma používá pro výrobu svých výrobků. Patří sem základní suroviny, ale i materiály potřebné pro údržbu a chod výroby.
- Nedokončená výroba: Položky, které jsou v procesu výroby, ale dosud nebyly dokončeny. Zahrnuje rozpracované výrobky, které ještě neprošly celým výrobním cyklem.
- Výrobky: Hotové produkty, které jsou připraveny k prodeji. Jsou to finální produkty, které firma vyrobila a které čekají na zákazníky.

- Zboží: Položky, které firma nakoupila za účelem dalšího prodeje, aniž by je dále upravovala. To je typické pro obchodní firmy, jenž nakupují zboží od výrobců a následně je prodávají svým zákazníkům.
- Mladá a ostatní zvířata a jejich skupiny: Část zásob, která se objevuje především v zemědělských a chovatelských podnicích. Zahrnuje živá zvířata chovaná pro další chov, prodej nebo zpracování.
- Poskytnuté zálohy na zásoby: Položka představuje část oběžného majetku, která zahrnuje zálohy, jež firma zaplatila dodavatelům předem za zásoby, které jí mají být dodány v budoucnosti.

Zásoby jsou klíčové pro fungování výrobních a obchodních podniků, protože představují zdroje, které mohou být v budoucnu zhodnoceny a přeměněny na peníze prostřednictvím prodeje. Hodnota zásob má přímý dopad na finanční výsledky firmy, zejména na oběžný majetek a likviditu. Vyšší objem zásob může znamenat, že firma má dostatek materiálů a výrobků pro své operace, ale zároveň může představovat riziko nadměrných skladových zásob, které mohou způsobit ztráty v případě, že nedojde k jejich včasnému prodeji.

Růst zásob nemusí být automaticky negativní. U rostoucí společnosti může být způsoben například rozšířením výroby nebo obchodní aktivity. Riziko vzniká zejména tehdy, pokud zásoby rostou rychleji než tržby nebo se jejich hodnota dlouhodobě nepromítá do prodeje a peněžních toků.

Co sleduje

Analýza zásob vyhodnocuje zejména:

- vývoj celkové hodnoty zásob v jednotlivých obdobích,
- změny materiálu, nedokončené výroby, výrobků a zboží,
- podíl jednotlivých druhů zásob na celkové hodnotě zásob,
- meziroční růst nebo pokles zásob v absolutním i procentním vyjádření,
- změny struktury zásob v čase.

Typické varovné signály

Pozornost je vhodné věnovat zejména situacím, kdy:

- zásoby rostou rychleji než tržby,
- prodlužuje se doba obratu zásob,
- roste objem neprodejných nebo pomalu obrátkových zásob,
- firma má vysoký podíl zásob vzhledem ke své činnosti,
- růst zásob negativně ovlivňuje peněžní tok společnosti.

Co může odhalit

Analýza zásob může upozornit na:

- nadměrné vázání finančních prostředků ve skladu,
- neefektivní řízení nákupu nebo výroby,
- zpomalování prodeje,
- změny ve výrobní nebo obchodní strategii,
- možné problémy s likviditou způsobené vysokým objemem zásob.

U výrobních a obchodních společností je důležité hodnotit zásoby v kontextu jejich podnikání. Vyšší hodnota zásob může být přirozenou součástí obchodního modelu, ale vždy by měla odpovídat očekávanému obratu a výkonnosti firmy.

Manažerské využití

Analýza zásob pomáhá při řízení pracovního kapitálu, plánování nákupu, optimalizaci výroby i rozhodování o skladových zásobách.

Společně s ukazateli aktivity umožňuje posoudit, zda firma dokáže efektivně přeměnit zásoby na tržby a následně na peněžní prostředky.

Ve FinAnalysis

List Analýza zásob zobrazuje horizontální i vertikální analýzu zásob společnosti. Uživatel získá přehled o vývoji materiálu, nedokončené výroby, výrobků a zboží, včetně jejich meziročních změn a podílu jednotlivých položek na celkové struktuře zásob.

Materiál

Položka "Materiál" představuje jednu ze složek zásob firmy, konkrétně suroviny a materiály, které jsou nakoupené za účelem dalšího zpracování v rámci výrobního procesu. Materiál je považován za oběžný majetek, protože je obvykle spotřebován během jednoho výrobního cyklu a jeho hodnota se v průběhu tohoto cyklu přeměňuje na hodnotu hotových výrobků. Jedná se o zásoby, které podnik potřebuje pro svou běžnou činnost.

Co položka zahrnuje?

- Suroviny: Základní materiály, které jsou klíčové pro výrobu finálních výrobků. Například ve strojírenském průmyslu by to byly kovy jako železo nebo ocel, ve stavebnictví stavební materiály jako cement a dřevo.
- Pomocné látky a provozní materiál: Materiály, které nejsou hlavní surovinou pro výrobu, ale jsou nutné pro udržení výrobního procesu, jako jsou maziva, čisticí prostředky nebo drobné nástroje.

- Obalové materiály: Materiály používané k balení hotových výrobků, které jsou nezbytné pro jejich přepravu a ochranu při skladování nebo distribuci.
- Nakoupené součástky a díly: Materiál, který firma nakupuje a využívá pro montáž nebo výrobu svých finálních výrobků, jako jsou šrouby, komponenty nebo další části potřebné pro sestavení výrobku.

Proč je tato položka důležitá?

- Základní zdroj výroby: Materiál je nezbytný pro výrobu finálních produktů.
- Vazba na provozní cyklus: Stav zásob materiálu ovlivňuje efektivitu provozního cyklu podniku.
- Vliv na likviditu: Příliš velké zásoby materiálu mohou zatěžovat likviditu podniku.
- Součást nákladů: Náklady na materiál jsou významnou součástí výrobních nákladů.

Materiál je klíčovou součástí výrobního procesu a ovlivňuje provozní efektivitu firmy. Správné řízení zásob materiálu je důležité pro optimalizaci výroby a snížení nákladů. Příliš velké zásoby materiálu mohou vést k vázání kapitálu a vyšším skladovacím nákladům, zatímco nedostatek materiálu může způsobit zpoždění výroby.

Příliš velké zásoby mohou vést k vyšším nákladům na skladování a znehodnocení materiálu. Naopak nedostatek materiálu může způsobit přerušení výroby a ztrátu zákazníků. Pokud se materiál dlouho nevyužívá, může ztratit na kvalitě nebo se stát zastaralým.

Nedokončená výroba a polotovary

Položka "Nedokončená výroba a polotovary" představuje součást zásob společnosti, která zahrnuje výrobky, které jsou v různých fázích výroby, ale zatím nebyly dokončeny, a také polotovary, které jsou určeny k dalšímu zpracování. Tato položka je klíčová zejména ve výrobních firmách, kde výrobní proces probíhá v několika fázích.

Co zahrnuje položka "Nedokončená výroba a polotovary":

- Nedokončená výroba: Položky, které jsou rozpracované, ale zatím neprošly celým výrobním procesem. Mohou to být například částečně sestavené stroje, nedokončený nábytek nebo zboží, které ještě čeká na konečnou úpravu.
- Polotovary: Produkty, které již prošly částí výrobního procesu a jsou připraveny k dalšímu zpracování, ale nejsou ještě hotové výrobky. Může se jednat o výrobky, které se používají jako součásti pro další výrobu. Například v automobilovém průmyslu to mohou být sestavené motory, které budou následně zabudovány do automobilů.

Proč je tato položka důležitá?

- Ukazatel výrobního procesu: Odráží efektivitu výrobního procesu a jeho aktuální fázi.

- Vliv na výsledovku: Ovlivňuje výši zásob a tím i výši nákladů na výrobu.
- Výpočet obratu zásob: Vypočítává se, jak rychle se tyto položky proměňují v hotové výrobky.

Tato položka je důležitá pro sledování výrobního procesu a jeho stavu. Hodnota nedokončené výroby a polotovarů ukazuje, jaký objem výroby firma má momentálně rozpracovaný a kolik z toho bude převedeno na hotové výrobky. Pro management je klíčové tyto zásoby efektivně řídit, aby se zbytečně neprodlužoval výrobní proces a nevázaly se finanční prostředky ve výrobě.

Příliš vysoké hodnoty mohou signalizovat problémy ve výrobním procesu, jako jsou zpoždění nebo poruchy. Příliš nízké hodnoty mohou naznačovat nedostatek surovin nebo nedostatečnou kapacitu výroby.

Výrobky

Tato položka představuje součást zásob firmy, konkrétně hotové výrobky, které jsou připraveny k prodeji. Tyto výrobky jsou výsledkem dokončeného výrobního procesu a jsou určeny buď k přímému prodeji zákazníkům, nebo k distribuci na trh.

Co zahrnuje položka "Výrobky":

- Hotové výrobky: Plně dokončené produkty, které již nevyžadují žádné další zpracování. Jsou to finální produkty, které jsou připraveny k prodeji zákazníkům nebo odběratelům.
- Zboží připravené k distribuci: Tato kategorie zahrnuje výrobky, které firma může okamžitě prodat, a čekají na přepravu nebo distribuci k zákazníkovi.

Položka "Výrobky" je klíčová pro podniky, které se zabývají výrobou, protože představuje hodnotu hotových produktů, které jsou připraveny k uvedení na trh. Pro podnik je důležité sledovat velikost této položky, protože její hodnota přímo ovlivňuje tržby a zisk firmy.

Vysoká hodnota této položky může naznačovat, že firma má dostatek výrobků připravených k prodeji, což může podpořit budoucí tržby. Na druhou stranu příliš velké zásoby hotových výrobků mohou znamenat problém s prodejem nebo nadbytečnou produkci, což může vést k neefektivnímu využití kapitálu.

Proč je tato položka důležitá?

- Ukazatel úspěšnosti výroby: Odrazuje množství vyrobeného zboží a jeho připravenost k prodeji.
- Vliv na výsledovku: Ovlivňuje výši zásob a tím i výši nákladů na výrobu.
- Základ pro výpočet tržeb: Hodnota výrobků je základem pro výpočet potenciálních tržeb.

Příliš velké zásoby mohou vést k vyšším nákladům na skladování a znehodnocení výrobků. Naopak nedostatek výrobků může způsobit ztrátu zákazníků a snížení tržeb. Pokud se výrobky dlouho neprodávají, mohou ztratit na atraktivitě nebo se stát zastaralými.

Zboží

Položka "Zboží" představuje část oběžného majetku, která zahrnuje zboží nakoupené firmou za účelem dalšího prodeje, aniž by došlo k jeho dalšímu zpracování. Tato položka je klíčová především pro obchodní firmy, jejichž hlavní činnost spočívá v nákupu a prodeji zboží.

Co zahrnuje položka "Zboží":

- Nakoupené zboží: Produkty, které firma zakoupila od dodavatelů a které jsou určeny k dalšímu prodeji bez úprav. Může se jednat o široké spektrum produktů v závislosti na obchodní činnosti firmy.
- Zboží na skladě: Fyzické zboží, které je momentálně na skladě a čeká na prodej. Toto zboží firma ještě neprodala, ale je k dispozici pro zákazníky.

Položka "Zboží" je zásadní pro firmy, které se zaměřují na obchod a distribuci. Hodnota zboží na skladě ovlivňuje likviditu firmy, protože představuje majetek, který bude přeměněn na peněžní prostředky při jeho prodeji. Efektivní řízení zásob zboží je klíčové pro optimalizaci provozních nákladů, zajištění dostatečné nabídky a minimalizaci rizik spojených s nadměrnými zásobami nebo s nedostatkem produktů.

Proč je tato položka důležitá?

- Základ pro tržby: Hodnota zboží je základem pro výpočet potenciálních tržeb z prodeje.
- Vliv na likviditu: Příliš velké zásoby zboží mohou zatěžovat likviditu podniku.
- Ukazatel obchodní činnosti: Vyjadřuje množství zboží, které podnik nakoupil a má k dispozici pro prodej.

Příliš velké zásoby mohou vést k vyšším nákladům na skladování a znehodnocení zboží. Na druhé straně nedostatek zboží může způsobit ztrátu zákazníků a snížení tržeb. Pokud se zboží dlouho neprodává, může ztratit na atraktivitě nebo se stát zastaralým.

Mladá a ostatní zvířata a jejich skupiny

Tato položka představuje specifickou část zásob, která se objevuje především v zemědělských a chovatelských podnicích. Tato položka zahrnuje živá zvířata chovaná pro další chov, prodej nebo zpracování. Může jít o mladá zvířata, jako jsou telata, jehňata, selata, ale i dospělá zvířata, která jsou součástí stáda nebo chována pro budoucí produkci.

Co zahrnuje tato položka:

- Mladá zvířata: Nově narozená nebo mladá zvířata, která jsou buď určena k dalšímu chovu, nebo k prodeji.
- Ostatní zvířata: Zvířata, která mohou být využívána pro produkci (např. mléka, vlny, masa), případně pro další rozmnožování.
- Skupiny zvířat: Zahrnuje stáda nebo chovné skupiny, které mohou být vedeny jako celek, například chovné skupiny skotu, ovcí nebo prasat.

Proč je tato položka důležitá?

- Základ pro budoucí produkci: Mladá zvířata představují budoucí produkci podniku.
- Vliv na výsledovku: Ovlivňuje výši zásob a tím i výši nákladů na chov.
- Ukazatel zemědělské činnosti: Je charakteristickým ukazatelem pro zemědělské podniky.

Jako možné problémy spojené s touto položkou jsou vnímány úhyn zvířat, který může vést ke snížení hodnoty této položky a ke ztrátám. Nemoci mohou ovlivnit produktivitu zvířat a zvýšit náklady na jejich chov. Nízké ceny na trhu s produkty živočišné výroby mohou snížit hodnotu zvířat.

Tato položka je důležitá zejména v chovatelských podnicích, kde jsou zvířata hlavním produkčním faktorem. Zahrnuje nejen aktuální hodnotu zvířat, která jsou součástí hospodářství, ale také perspektivu budoucího výnosu, ať už ve formě produkce (např. mléka, masa) nebo jejich prodeje. Správné ocenění těchto zvířat je klíčové pro sledování hodnoty aktiv podniku. Tato položka je pro zemědělské podniky zásadní, protože ovlivňuje jak jejich bilanční hodnotu, tak i plánování budoucí produkce a tržeb.

Poskytnuté zálohy na zásoby

Tato položka představuje část oběžného majetku, která zahrnuje zálohy, jež firma zaplatila dodavatelům předem za zásoby, které jí mají být dodány v budoucnosti. Tyto zálohy mohou být poskytnuty na různé druhy zásob, jako je materiál, suroviny, zboží nebo polotovary, které firma potřebuje pro svou výrobu nebo obchodní činnost.

Tato položka je důležitá, protože představuje finanční prostředky, které firma již vynaložila na zajištění budoucích zásob. Tyto zálohy jsou evidovány jako aktivum, protože firma očekává, že za ně obdrží zásoby, které zvýší její produkční kapacity nebo budou dále prodány. V rozvaze jsou zálohy vykazovány do doby, než jsou zásoby skutečně dodány a přijaty, poté se přesouvají do příslušných položek zásob.

Co zahrnuje položka "Poskytnuté zálohy na zásoby":

- Zálohy na materiál a suroviny: Částky zaplacené dodavatelům za suroviny nebo materiál, které firma potřebuje pro výrobu, ale které jí dosud nebyly dodány.
- Zálohy na zboží: Platby za zboží, které firma nakupuje od dodavatelů a které teprve očekává, že obdrží.
- Zálohy na polotovary: Peníze zaplacené předem za polotovary, které budou dále zpracovány ve výrobním procesu, ale ještě nebyly dodány.

Možné problémy spojené s touto položkou

- Příliš vysoké zálohy: Příliš vysoké zálohy mohou zatěžovat likviditu podniku a představovat riziko, pokud by dodavatel nebyl schopen dodávku zajistit.
- Nevyužité zálohy: Pokud se dodávka zpozdí nebo pokud podnik objednávku zruší, může dojít k ztrátě poskytnuté zálohy.

Tato položka pomáhá řídit cash flow a zároveň ukazuje, kolik kapitálu firma již alokovala na budoucí dodávky, což může být důležité pro plánování výroby a zajištění plynulosti podnikových operací.

Analýza pasiv (zdrojů financování majetku)

Pasiva jsou jednou ze dvou hlavních složek rozvahy (vedle aktiv) a představují zdroje financování majetku firmy. Jsou to závazky nebo pohledávky vůči třetím stranám, které podnik musí splatit, nebo vlastní kapitál, který zobrazuje podíl majitelů na financování společnosti. Pasiva jsou rozdělena na dvě hlavní kategorie: vlastní kapitál a cizí kapitál.

Pasiva zahrnují krátkodobé závazky, jako jsou obchodní závazky vůči dodavatelům, nesplacené faktury, splatné daně a krátkodobé úvěry. Dále obsahují dlouhodobé závazky, které zahrnují bankovní úvěry se splatností delší než jeden rok, dluhopisy nebo jiné finanční závazky. Vlastní kapitál zahrnuje základní kapitál vložený majiteli, nerozdělený zisk a další fondy vytvořené z podnikových zisků.

Pasiva jsou klíčová pro pochopení struktury financování firmy. Cizí kapitál zobrazuje externí zdroje financování, což může znamenat úvěry a půjčky od bank nebo jiných věřitelů. Vlastní kapitál odráží zdroje vložené majiteli firmy nebo akcionáři. Poměr mezi vlastním a cizím kapitálem ukazuje, jakým způsobem firma financuje své aktivity a jaká je její finanční stabilita.

- Vlastní kapitál je tvořen složkami, které do podniku vložili jeho zakladatelé (majitelé, společníci) a nebo složkami, které při činnosti podniku vznikly.
- Cizí kapitál (zdroje) jsou zjednodušeně řečeno závazky podniku, jeho dluhy, přičemž dluh chápeme jako povinnost podniku zaplatit svému věřiteli - v účetnictví především penězi.

Rozdělení pasiv na krátkodobé a dlouhodobé usnadňuje plánování splátek a řízení cash flow. Bankovní úvěry a půjčky jsou důležitou součástí dlouhodobých závazků, protože podporují rozvoj podnikání a financování investic. Pasiva také odrážejí vztah mezi firmou a jejími obchodními partnery, včetně věřitelů a akcionářů.

Výše pasiv ovlivňuje finanční riziko firmy - vyšší zadlužení může zvýšit riziko nesplacení závazků. Efektivní řízení pasiv je zásadní pro udržení finanční stability firmy a zajištění rovnováhy mezi růstem a udržitelností. Rezervy jsou částí pasiv, které firma vytváří pro pokrytí budoucích nákladů nebo rizik.

Co sleduje

Analýza pasiv vyhodnocuje zejména:

- vývoj vlastního kapitálu a cizích zdrojů,
- změny dlouhodobých a krátkodobých závazků,
- podíl vlastního kapitálu na financování majetku,
- strukturu závazků podle jejich charakteru a splatnosti,

- vývoj jednotlivých zdrojů financování v čase.

Typické varovné signály

Pozornost je vhodné věnovat zejména situacím, kdy:

- cizí zdroje rostou výrazně rychleji než výkonnost společnosti,
- vlastní kapitál dlouhodobě klesá,
- firma je stále více závislá na krátkodobých závazcích,
- dochází k výraznému růstu závazků bez odpovídajícího růstu aktiv nebo tržeb,
- struktura financování se významně mění bez jasného ekonomického důvodu.

Co může odhalit

Analýza pasiv může upozornit na:

- zvyšující se finanční riziko,
- nevhodnou strukturu financování,
- oslabení vlastního kapitálu,
- nadměrnou závislost na externích zdrojích,
- změny, které mohou ovlivnit likviditu a schopnost firmy dlouhodobě fungovat.

Strukturu financování je vždy nutné hodnotit v souvislosti s odvětvím, velikostí firmy a stabilitou jejích peněžních toků. Jinou kapitálovou strukturu bude mít výrobní podnik s dlouhodobým majetkem a jinou například obchodní společnost.

Manažerské využití

Analýza pasiv pomáhá při rozhodování o financování investic, využití úvěrů, nastavení kapitálové struktury i hodnocení finanční stability společnosti.

Je také důležitým podkladem pro komunikaci s bankami, investory a vlastníky, protože ukazuje, jakým způsobem firma financuje svůj rozvoj.

Ve FinAnalysis

List Analýza pasiv zobrazuje horizontální i vertikální analýzu zdrojů financování společnosti. Uživatel získá přehled o vývoji vlastního kapitálu, cizích zdrojů, rezerv a jednotlivých druhů závazků včetně jejich podílu na celkové struktuře pasiv.

Vlastní kapitál

Analýza vlastního kapitálu zobrazuje detailní přehled o struktuře vlastního kapitálu jako složky pasiv. Vlastní kapitál neboli vlastní kapitál je tvořeno složkami, které do podniku vložili jeho zakladatelé a nebo složkami, které při činnosti podniku vznikly. Vlastní kapitál tak zahrnuje peněžité a nepeněžité vklady majetku do firmy, kapitálové fondy, hospodářské výsledky z minulých účetních období i z období současného a fondy tvořené ze zisku (rezervní fond). Jedná se tedy o kapitál, který patří majiteli (případně majitelům). Je hlavním nositelem podnikatelského rizika. Jeho podíl na celkovém jmění je ukazatelem finanční jistoty podniku. Nejedná se o stálou veličinu, avšak o veličinu měnící se v závislosti na výsledku hospodaření. Pokud společnost dosahuje zisku, vlastní kapitál roste, avšak pokud je situace opačná a společnost dosahuje ztráty, vlastní kapitál klesá.

Základní kapitál

Základní kapitál představuje částku, kterou do společnosti vložili její zakladatelé (společníci, akcionáři) při jejím založení nebo při navýšení kapitálu. Je to kapitál, který slouží jako základní zdroj financování podnikatelských aktivit firmy a který poskytuje určitý stupeň jistoty věřitelům, že společnost disponuje alespoň minimálním majetkem.

U akciové společnosti se základní kapitál skládá z akcií, které jsou vydány akcionářům. V s.r.o. je základní kapitál tvořen obchodními podíly jednotlivých společníků. Výše vkladu často ovlivňuje podíl společníků na rozhodování ve firmě. Čím vyšší vklad, tím větší podíl na hlasovacích právech.

- Základní kapitál

Základní kapitál představuje částku, kterou do společnosti vložili její zakladatelé při jejím založení nebo při navýšení kapitálu. Je to pevně stanovená hodnota, která zůstává v rozvaze společnosti, pokud nedojde ke schválené změně. Zajišťuje základní financování společnosti a poskytuje jistotu věřitelům. Nemění se automaticky, pokud společnost nevydá nové akcie (u akciové společnosti) nebo nenavýší základní kapitál (u s.r.o.).

- Vlastní podíly

Vlastní podíly (u s.r.o.) nebo vlastní akcie (u a.s.) představují podíly nebo akcie, které společnost sama zpětně odkoupila od svých společníků nebo akcionářů. V podstatě to znamená, že společnost vlastní část svého vlastního kapitálu. Vlastní podíly snižují vlastní kapitál a jsou vedeny v pasivech (vlastní kapitál) s negativní hodnotou, protože odkup vlastních akcií či podílů snižuje disponibilní vlastní kapitál. Společnosti mohou odkupovat vlastní akcie nebo podíly z různých důvodů, jako je snaha zvýšit hodnotu zbývajících akcií, omezit počet akcií v oběhu nebo odměnit akcionáře.

- Změny základního kapitálu

Ke zvýšení základního kapitálu může dojít jak z vlastních zdrojů, tak díky vkladům. Ke zvýšení základního kapitálu může dojít celkem třemi základními způsoby a) zvýšení ZK formou peněžitých či nepeněžitých vkladů, b) zvýšení ZK z vlastních zdrojů, c) kombinací obou výše uvedených způsobů. U akciové společnosti je možné navýšit základní kapitál a) upsáním nových akcií, b) vydáním dluhopisů s právem výměny za akcie v nominální

hodnotě. Ke snížení základního kapitálu může být společnost vedena hospodářskými potížemi společnosti, kdy se snížením základního kapitálu vyrovnává ztráta.

Ážio a kapitálové fondy

Položky Ážio a Kapitálové fondy jsou součástí vlastního kapitálu v rozvaze společnosti a reprezentují určité druhy vkladů nebo příspěvků od vlastníků, které nejsou zahrnuty v základním kapitálu. Obě tyto položky mají specifickou roli ve financování firmy a reflektují finanční operace spojené s vklady nad rámec základního kapitálu.

- Ážio

Ážio je rozdíl mezi emisní cenou nově vydaných akcií nebo podílů a jejich nominální hodnotou. Jinými slovy, je to částka, kterou společnost obdrží nad rámec nominální hodnoty svých akcií při jejich prodeji. Příklad: Pokud společnost vydá akcie s nominální hodnotou 100 Kč, ale prodá je za 120 Kč, rozdíl 20 Kč představuje ážio. Tato částka je poté zaznamenána v rozvaze jako součást vlastního kapitálu, ale není součástí základního kapitálu.

Ážio umožňuje společnosti získat více finančních prostředků při emisi nových akcií, aniž by musela zvyšovat nominální hodnotu svého základního kapitálu. Zvyšuje tak finanční stabilitu společnosti bez nutnosti formálního zvýšení základního kapitálu.

- Kapitálové fondy

Kapitálové fondy jsou širší kategorií vlastního kapitálu, která zahrnuje různé druhy vkladů nebo příspěvků, jež nejsou součástí základního kapitálu. Do kapitálových fondů se zahrnují finanční příspěvky od akcionářů nebo společníků, které nejsou vázány na emisi nových akcií (jako je tomu u ážia), ale které jsou přímými příspěvky na posílení vlastního kapitálu společnosti.

Položky kapitálových fondů mohou zahrnovat:

- Dobrovolné vklady společníků nebo akcionářů do společnosti bez navýšení základního kapitálu.
- Fondy vzniklé z přecenění majetku (např. zvýšení hodnoty aktiv), dary a jiné příspěvky, které zvyšují vlastní kapitál, ale nejsou přímo vázány na vklady do základního kapitálu.
- Pokud společnost prodává vlastní akcie za cenu vyšší, než byla jejich původní pořizovací cena, rozdíl se může zaúčtovat do kapitálových fondů.

Kapitálové fondy poskytují flexibilitu pro společnost, aby mohla zvyšovat svůj vlastní kapitál prostřednictvím různých finančních operací, aniž by byla omezena na klasické navyšování základního kapitálu. Tyto fondy mohou být použity na pokrytí ztrát nebo na investice.

Fondy ze zisku

Fondy ze zisku jsou jednou z položek v sekci vlastního kapitálu rozvahy společnosti, které představují část zisku, který společnost nevyplatila akcionářům nebo společníkům, ale místo toho ho použila k tvorbě různých rezervních a specifických fondů. Tyto fondy slouží ke krytí budoucích rizik, investic nebo jiných konkrétních

účelů stanovených zákonem nebo vnitřními předpisy společnosti. Fondy ze zisku jsou určeny k tomu, aby pomohly společnosti udržet finanční stabilitu, podpořily její růst, investice a zároveň poskytovaly ochranu v případě nečekaných problémů.

Jak se fondy ze zisku tvoří?

- Zisk po zdanění: Fondy se vytvářejí ze zisku společnosti po zdanění. Poté, co se určí, kolik zisku bude vyplaceno ve formě dividend, se zbytek může přidělit do různých fondů.
- Rozhodnutí valné hromady: O přidělení částky do fondů ze zisku obvykle rozhoduje valná hromada nebo představenstvo společnosti na základě vnitřních pravidel a právních požadavků.

- Rezervní fond, nedělitelný fond

Rezervní fond byl povinně vytvářený pro akciové společnosti a částečně pro s.r.o., a vytvářel se ze zisku, aby společnost měla k dispozici rezervu pro krytí ztrát nebo jiných neočekávaných finančních výdajů. Povinnost zřizovat rezervní fond měly kapitálové společnosti až do roku 2013. Od této doby je (až na některé uvedené výjimky) v zásadě pouze na nich, za budou chtít fond zřizovat, v jaké formě a s jakým účelem.

Rezervní fond vzniká tím, že podnik pravidelně odkládá část svého zisku do tohoto fondu. Přesná výše částky, která má být odkládána, závisí na konkrétním rozhodnutí společnosti, zákonem stanovených minimálních hranicích nebo na podmínkách stanovených ve společenské smlouvě. Slouží primárně jako ochrana věřitelů v případě, že se společnost dostane do finančních potíží.

Nedělitelný fond vytvářela družstva v souladu s příslušným ustanovením obchodního zákoníku. To přikazuje družstvům zřídit nedělitelný fond již při svém vzniku nejméně ve výši 10 % zapisovaného základního kapitálu.

- Statutární fondy

Tyto fondy se tvoří na základě interních rozhodnutí společnosti Společnost si může vnitřními předpisy určit, že bude část zisku ukládat do specifických fondů pro konkrétní účely.

  - Fond na rozvoj: Zahrnuje finanční prostředky vyčleněné na budoucí investice a rozvoj podnikání.
  - Fond na výplatu prémií: Může být vytvořen k výplatě bonusů zaměstnancům či vedení společnosti.
  - Fond sociálního zabezpečení nebo benefity: Slouží k financování zaměstnaneckých benefitů, jako je sociální a zdravotní péče.
  - Fond dividendový: Výplaty dividend v případě, že běžný nerozdělený zisk není dostatečný.

- Ostatní fondy

Jedná se o další rezervy, které mohou vzniknout na základě rozhodnutí valné hromady nebo statutárních orgánů společnosti. Tyto fondy jsou specifikovány vnitřními pravidly společnosti a nemusí mít pevně stanovený účel. Slouží jako další finanční rezerva pro nepředvídané výdaje nebo specifické projekty, které společnost plánuje v budoucnu financovat.

Výsledek hospodaření minulých let

Položka Výsledek hospodaření minulých let zahrnuje zisky nebo ztráty, které společnost vytvořila v předchozích účetních obdobích, ale dosud nebyly rozděleny, převedeny do fondů nebo jinak vypořádány. Zjednodušeně řečeno, jedná se o kumulované výsledky hospodaření společnosti za minulé roky. Tato položka se hromadí s každým rokem.

Nerozdělený zisk minulých let: Pokud společnost vykázala v minulých účetních obdobích zisk, ale tento zisk nebyl rozdělen mezi akcionáře nebo společníky ve formě dividend, ani nebyl převeden do fondů nebo reinvestován, zůstává ve vlastním kapitálu jako nerozdělený zisk. Nerozdělený zisk může být použit pro budoucí investice, krytí ztrát, výplatu dividend v dalších letech nebo převeden do různých fondů společnosti.

Neuhrazená ztráta minulých let. Pokud společnost v některých z předchozích účetních období vykázala ztrátu, která nebyla pokryta (např. z nerozděleného zisku, rezervních fondů nebo jiných zdrojů), tato ztráta se také eviduje v této položce. Ztráty minulých let je třeba postupně uhradit z budoucích zisků, případně z jiných částí vlastního kapitálu (např. z fondů nebo emisního ážia).

Výsledek hospodaření běžného účetního období

Výsledek hospodaření, jak napovídá jeho označení, je určitým výsledkem (ziskovým nebo ztrátovým) konkrétního hospodaření účetní jednotky. Předpokladem jeho vzniku je tak aktivita, činnost a jednání účetní jednotky.

Hospodářský výsledek účetní jednotky je představován rozdílem dosažených výnosů a vynaložených nákladů na podnikatelskou činnost. Kladný výsledný rozdíl mezi celkovými výnosy a celkovými náklady představuje účetní zisk, naopak záporný výsledek, pak představuje účetní ztrátu. Účetní jednotka může teoreticky dosáhnout i stejné výše výnosů a nákladů, a tudíž by tak nedosahovala ani zisku, ani ztráty, a výsledek hospodaření by tak byl roven nule.

Rozhodnuto o zálohové výplatě podílu na zisku

Položka označuje částku, kterou společnost předběžně vyplácí společníkům nebo akcionářům před koncem účetního období, na základě očekávaného zisku. Tato výplata je však pouze zálohou, a pokud by společnost nakonec nevytvořila dostatečný zisk, musí být záloha buď vrácena, nebo se kompenzovat jinými způsoby. Výplata zálohy na podíl na zisku je specifická zejména pro společnosti s pravidelným a předvídatelným příjmem, které si mohou dovolit tuto zálohu vyplácet.

Cizí zdroje

Rezervy

Rezervy slouží k pokrytí budoucích rizik nebo očekávaných nákladů, které vyplývají z minulých událostí, ale pravděpodobně nastanou až v budoucnosti. Rezervy umožňují firmě správně časově rozlišovat náklady a vytvářet finanční zdroje na krytí těchto závazků.

Typy rezerv:

- Rezervy na závazky
- Rezervy na budoucí náklady
- Rezervy na rizika
- Daňové rezervy

Význam rezerv pro firmu

- Stabilita a předvídatelnost: Pomáhají firmě zvládat finanční zátěž z neočekávaných výdajů.
- Správné zobrazení finanční situace: Zajišťují, že budoucí náklady a závazky jsou vykázány v období, kdy vznikají.
- Plánování cash flow: Umožňují firmě lépe plánovat své finanční prostředky.

Vyšší rezervy mohou naznačovat, že firma očekává významné budoucí výdaje, což může ovlivnit její finanční stabilitu. Vytváření rezerv může být znakem opatrného řízení, kdy se firma snaží předcházet finančním problémům. Tvorba rezerv snižuje okamžitý zisk, ale zajišťuje stabilní finanční výsledky v dlouhodobém horizontu. Položka Rezervy tedy slouží jako nástroj pro finanční plánování a zvládání nejistot, což firmě pomáhá udržet si stabilitu i v období nepředvídatelných událostí.

Dlouhodobé vydané dluhopisy

Vydané dluhopisy představují závazek firmy vůči držitelům dluhopisů, které podnik emitoval. Dluhopisy jsou formou půjčky, kdy si firma půjčuje finanční prostředky od investorů s příslibem pravidelných úrokových plateb a s povinností vrátit nominální hodnotu dluhopisu v době splatnosti. Tato položka je pro firmu dlouhodobým závazkem, pokud mají dluhopisy splatnost delší než jeden rok, ale může se objevit také mezi krátkodobými závazky, pokud jsou splatné do jednoho roku.

Firmy vydávají dluhopisy, aby získaly finanční prostředky na investice, expanzi nebo refinancování stávajících závazků. Výhodou dluhopisů oproti běžným bankovním úvěrům je často nižší úroková sazba a větší flexibilita. Vydané dluhopisy zvyšují celkovou zadluženost firmy a jsou sledovány věřiteli a investory jako součást kapitálové struktury.

Firma je povinna platit pravidelné úrokové platby držitelům dluhopisů, což představuje náklad pro podnik. Vysoká hodnota vydaných dluhopisů může signalizovat zvýšené finanční riziko, zvláště pokud podnik nemá dostatečné cash flow na splácení úroků nebo splátky jistiny.

Dlouhodobé závazky k úvěrovým institucím

Závazky k úvěrovým institucím představují závazky podniku vůči bankám a jiným finančním institucím, od nichž si firma půjčila finanční prostředky. Tyto závazky vznikají na základě úvěrů nebo jiných finančních nástrojů poskytnutých úvěrovými institucemi a mohou mít krátkodobý nebo dlouhodobý charakter v závislosti na době splatnosti.

Dlouhodobé závazky k úvěrovým institucím: Úvěry a půjčky se splatností delší než jeden rok. Tyto závazky mohou zahrnovat investiční úvěry na financování dlouhodobých projektů, rozšíření kapacit, nákup nemovitostí nebo technologie. Dlouhodobé úvěry jsou obvykle spláceny po delší dobu a mají pevně stanovený splátkový kalendář.

Vysoké závazky k úvěrovým institucím mohou ovlivnit schopnost firmy splácet své běžné závazky, protože pravidelné splátky úvěrů a úroky odčerpávají hotovostní prostředky podniku. Hodnota této položky poskytuje informace o úrovni zadluženosti podniku a jeho závislosti na externím financování. Vyšší objem dluhů může zvyšovat finanční riziko firmy, zejména pokud se dostane do situace, kdy není schopna včas splácet úvěry.

Dlouhodobé závazky z obchodních vztahů

Závazky z obchodních vztahů jsou položkou v pasivech rozvahy, která zahrnuje závazky podniku vůči dodavatelům a obchodním partnerům. Tyto závazky vznikají na základě běžných obchodních transakcí, kdy podnik přijímá zboží nebo služby od dodavatelů, ale ještě je neproplatil. Závazky z obchodních vztahů tedy představují částky, které firma dluží za přijaté dodávky nebo poskytnuté služby.

Většina závazků z obchodních vztahů má splatnost do jednoho roku, což znamená, že firma by měla tyto závazky uhradit ve stanovené lhůtě. Platby závazků z obchodních vztahů přímo ovlivňují provozní cash flow podniku, což zvyšuje důležitost efektivního řízení těchto závazků.

Příklady závazků z obchodních vztahů:

- Faktury za dodané zboží: Například suroviny nebo komponenty, které podnik použije ve své výrobě, ale dosud za ně nezaplatil.
- Nesplacené služby: Závazky za služby, jako je poradenství, marketing, údržba nebo doprava, které byly poskytnuty, ale ještě nebyly uhrazeny.
- Krátkodobé obchodní úvěry: Pokud dodavatel poskytl firmě dodavatelský úvěr, závazek se eviduje jako obchodní závazek, dokud není uhrazen.

Výše závazků z obchodních vztahů je důležitým ukazatelem likvidity a schopnosti podniku včas plnit své závazky. Příliš vysoká hodnota závazků může být znakem nedostatečné likvidity.

Dlouhodobé závazky - ovládaná nebo ovládající osoba

Závazky - ovládaná nebo ovládající osoba jsou položkou, která představuje závazky podniku vůči subjektům, s nimiž má vztah ovládání. Jde o závazky mezi společnostmi, které jsou vzájemně propojeny

prostřednictvím vlastnických vztahů, například mezi mateřskou firmou a její dceřinou společností, nebo mezi společnostmi s obdobným ovládajícím vlastníkem.

Příklady závazků k ovládané nebo ovládající osobě

- Půjčky a úvěry: Pokud mateřská společnost poskytne půjčku své dceřiné společnosti nebo naopak, tyto závazky jsou vykazovány v této položce.
- Obchodní závazky: Pohledávky za dodávky zboží nebo služeb mezi propojenými firmami, například materiál dodaný mateřskou firmou dceřiné společnosti.
- Nerozdělené zisky nebo zálohy na podíly: Závazky spojené s převodem zisků mezi mateřskou a dceřinou společností, pokud ještě nebyly splaceny.

Tato položka naznačuje úroveň závazků mezi propojenými subjekty, které jsou často považovány za méně rizikové než závazky vůči nezávislým třetím stranám. Položka Závazky - ovládaná nebo ovládající osoba tedy odráží interní závazky a finanční vztahy mezi propojenými subjekty ve skupině a hraje důležitou roli při správě vnitroskupinových finančních toků a stabilitě skupiny jako celku.

Dlouhodobé závazky - podstatný vliv

Závazky - podstatný vliv jsou položkou, která představuje závazky firmy vůči subjektům, ve kterých má firma podstatný vliv. Podstatný vliv obvykle znamená vlastnictví 20-50 % podílu, což umožňuje firmě ovlivňovat rozhodování těchto subjektů, aniž by je plně kontrolovala. Závazky z těchto vztahů obvykle vznikají na základě obchodních transakcí, půjček nebo jiných finančních závazků mezi firmou a jejími přidruženými společnostmi.

Co znamená podstatný vliv. Firma má významný, ale nikoliv rozhodující vliv na řízení a rozhodování druhé společnosti. To je typické například pro přidružené společnosti nebo firmy, ve kterých má podnik významný podíl, ale ne majoritní kontrolu.

Příklady závazků podstatného vlivu

- Půjčky a finanční výpomoci: Pokud firma poskytne nebo přijme půjčku od společnosti, ve které má podstatný vliv, jsou tyto závazky vykazovány v této položce.
- Obchodní závazky: Faktury za dodávky zboží nebo služeb od společnosti, v níž má firma podstatný vliv, například za materiál, polotovary nebo jiné výrobní vstupy.
- Výnosy z podílu: Závazky mohou vznikat také v rámci vypořádání podílů na zisku nebo dividend, které jsou splatné, ale ještě nebyly vyplaceny.

Tato položka ukazuje na finanční vztahy mezi firmou a společnostmi, v nichž má firma podstatný vliv, což může být strategické pro udržení dlouhodobých obchodních partnerství. Závazky tohoto typu mohou pomoci firmě optimalizovat cash flow, protože vztahy mezi propojenými subjekty mohou poskytovat flexibilitu v časovém plánování splátek. Vysoká hodnota těchto závazků může naznačovat, že firma intenzivně spolupracuje s podniky, ve kterých má významný podíl, a může signalizovat stabilitu a důvěru v obchodních vztazích.

Krátkodobé vydané dluhopisy

Vydané dluhopisy představují závazek firmy vůči držitelům dluhopisů, které podnik emitoval. Dluhopisy jsou formou půjčky, kdy si firma půjčuje finanční prostředky od investorů s příslibem pravidelných úrokových plateb a s povinností vrátit nominální hodnotu dluhopisu v době splatnosti. Tato položka je pro firmu dlouhodobým závazkem, pokud mají dluhopisy splatnost delší než jeden rok, ale může se objevit také mezi krátkodobými závazky, pokud jsou splatné do jednoho roku.

Firmy vydávají dluhopisy, aby získaly finanční prostředky na investice, expanzi nebo refinancování stávajících závazků. Výhodou dluhopisů oproti běžným bankovním úvěrům je často nižší úroková sazba a větší flexibilita. Vydané dluhopisy zvyšují celkovou zadluženost firmy a jsou sledovány věřiteli a investory jako součást kapitálové struktury.

Firma je povinna platit pravidelné úrokové platby držitelům dluhopisů, což představuje náklad pro podnik. Vysoká hodnota vydaných dluhopisů může signalizovat zvýšené finanční riziko, zvláště pokud podnik nemá dostatečné cash flow na splácení úroků nebo splátky jistiny.

Krátkodobé závazky k úvěrovým institucím

Závazky k úvěrovým institucím představují závazky podniku vůči bankám a jiným finančním institucím, od nichž si firma půjčila finanční prostředky. Tyto závazky vznikají na základě úvěrů nebo jiných finančních nástrojů poskytnutých úvěrovými institucemi a mohou mít krátkodobý nebo dlouhodobý charakter v závislosti na době splatnosti.

Úvěry od bank jsou často využívány k financování investic, provozu nebo překlenutí krátkodobých nedostatků finančních prostředků. S úvěry jsou spojeny úrokové náklady, které ovlivňují ziskovost společnosti.

Vysoké závazky k úvěrovým institucím mohou ovlivnit schopnost firmy splácet své běžné závazky, protože pravidelné splátky úvěrů a úroky odčerpávají hotovostní prostředky podniku. Hodnota této položky poskytuje informace o úrovni zadluženosti podniku a jeho závislosti na externím financování. Vyšší objem dluhů může zvyšovat finanční riziko firmy, zejména pokud se dostane do situace, kdy není schopna včas splácet úvěry.

Vztah s úvěrovými institucemi může také signalizovat důvěru bank a dalších věřitelů v podnik. V případě, že firma čerpá úvěry za výhodných podmínek, může to být známka stabilního a důvěryhodného podniku.

Krátkodobé závazky z obchodních vztahů

Závazky z obchodních vztahů jsou položkou v pasivech rozvahy, která zahrnuje závazky podniku vůči dodavatelům a obchodním partnerům. Tyto závazky vznikají na základě běžných obchodních transakcí, kdy podnik přijímá zboží nebo služby od dodavatelů, ale ještě je neproplatil. Závazky z obchodních vztahů tedy představují částky, které firma dluží za přijaté dodávky nebo poskytnuté služby.

Většina závazků z obchodních vztahů má splatnost do jednoho roku, což znamená, že firma by měla tyto závazky uhradit ve stanovené lhůtě. Platby závazků z obchodních vztahů přímo ovlivňují provozní cash flow podniku, což zvyšuje důležitost efektivního řízení těchto závazků.

Příklady závazků z obchodních vztahů:

- Faktury za dodané zboží: Například suroviny nebo komponenty, které podnik použije ve své výrobě, ale dosud za ně nezaplatil.
- Nesplacené služby: Závazky za služby, jako je poradenství, marketing, údržba nebo doprava, které byly poskytnuty, ale ještě nebyly uhrazeny.
- Krátkodobé obchodní úvěry: Pokud dodavatel poskytl firmě dodavatelský úvěr, závazek se eviduje jako obchodní závazek, dokud není uhrazen.

Výše závazků z obchodních vztahů je důležitým ukazatelem likvidity a schopnosti podniku včas plnit své závazky. Příliš vysoká hodnota závazků může být znakem nedostatečné likvidity.

Krátkodobé závazky - ovládaná nebo ovládající osoba

Závazky - ovládaná nebo ovládající osoba jsou položkou, která představuje závazky podniku vůči subjektům, s nimiž má vztah ovládání. Jde o závazky mezi společnostmi, které jsou vzájemně propojeny prostřednictvím vlastnických vztahů, například mezi mateřskou firmou a její dceřinou společností, nebo mezi společnostmi s obdobným ovládajícím vlastníkem.

Příklady závazků k ovládané nebo ovládající osobě

- Půjčky a úvěry: Pokud mateřská společnost poskytne půjčku své dceřiné společnosti nebo naopak, tyto závazky jsou vykazovány v této položce.
- Obchodní závazky: Pohledávky za dodávky zboží nebo služeb mezi propojenými firmami, například materiál dodaný mateřskou firmou dceřiné společnosti.
- Nerozdělené zisky nebo zálohy na podíly: Závazky spojené s převodem zisků mezi mateřskou a dceřinou společností, pokud ještě nebyly splaceny.

Tato položka naznačuje úroveň závazků mezi propojenými subjekty, které jsou často považovány za méně rizikové než závazky vůči nezávislým třetím stranám. Položka Závazky - ovládaná nebo ovládající osoba tedy odráží interní závazky a finanční vztahy mezi propojenými subjekty ve skupině a hraje důležitou roli při správě vnitroskupinových finančních toků a stabilitě skupiny jako celku.

Krátkodobé závazky - podstatný vliv

Závazky - podstatný vliv jsou položkou, která představuje závazky firmy vůči subjektům, ve kterých má firma podstatný vliv. Podstatný vliv obvykle znamená vlastnictví 20-50 % podílu, což umožňuje firmě ovlivňovat rozhodování těchto subjektů, aniž by je plně kontrolovala. Závazky z těchto vztahů obvykle vznikají

na základě obchodních transakcí, půjček nebo jiných finančních závazků mezi firmou a jejími přidruženými společnostmi.

Co znamená podstatný vliv. Firma má významný, ale nikoliv rozhodující vliv na řízení a rozhodování druhé společnosti. To je typické například pro přidružené společnosti nebo firmy, ve kterých má podnik významný podíl, ale ne majoritní kontrolu.

Příklady závazků podstatného vlivu

- Půjčky a finanční výpomoci: Pokud firma poskytne nebo přijme půjčku od společnosti, ve které má podstatný vliv, jsou tyto závazky vykazovány v této položce.
- Obchodní závazky: Faktury za dodávky zboží nebo služeb od společnosti, v níž má firma podstatný vliv, například za materiál, polotovary nebo jiné výrobní vstupy.
- Výnosy z podílu: Závazky mohou vznikat také v rámci vypořádání podílů na zisku nebo dividend, které jsou splatné, ale ještě nebyly vyplaceny.

Časové rozlišení pasiv

Časové rozlišení pasiv je položka, která zahrnuje závazky firmy, jež vznikly v aktuálním účetním období, ale které budou finančně vypořádány v budoucích obdobích. Pomáhá zajistit, aby byly náklady a výnosy přiřazeny k období, ke kterému ekonomicky patří, a tím zajišťuje přesnost účetního vykazování.

Typy časového rozlišení pasiv:

- Výdaje příštích období: Závazky, které budou uhrazeny v budoucnu, ale již se vztahují k aktuálnímu období. Příklad: Nájemné nebo úroky za aktuální období, které budou zaplaceny až v následujícím roce.
- Výnosy příštích období: Výnosy, které byly realizovány v aktuálním období, ale vztahují se k budoucím obdobím. Příklad: Přijaté zálohy na služby nebo zboží, které firma poskytne až v příštím roce.

Časové rozlišení pasiv umožňuje přiřadit výnosy a náklady do období, kdy ekonomicky vznikly, což je klíčové pro správné zobrazení zisku. Poskytuje firmě přehled o budoucích závazcích a výnosech, což usnadňuje finanční plánování a řízení cash flow. Časové rozlišení je vyžadováno, aby účetnictví firmy bylo v souladu s principy akruálního účetnictví.

Interní a externí zdroje financování

K financování provozu firmy se dají použít dva druhy finančních prostředků, a to interní a externí zdroje.

Interní zdroje získává společnost z vlastních vnitřních činností. Jako vnitřní zdroje financování podniku lze označit nerozdělený zisk a odpisy. Dále se potom mohou zahrnout do vnitřních zdrojů financování i penízev kapitálových fondech a fondech ze zisku.

Externími zdroji tedy nazýváme takové zdroje, které jsou získány jinde než uvnitř podniku. Jedná se tedy zdroje, které do společnosti přicházejí z externího prostředí. Mezi nejčastější externí zdroje financování jsou vklady vlastníku společnosti, dluhopisy, úvěry, leasing, faktoring či emise obligací a dotace

Interní zdroje financování

Rozvahové položky, které jsou považovány za interní zdroje financování, jsou ty, které pocházejí z vlastních zdrojů firmy, tedy z jejích výdělků nebo vlastního kapitálu. Mezi hlavní patří:

- Vlastní kapitál
  - Kapitálové fondy: Například emisní ážio nebo příspěvky společníků mimo základní kapitál.
  - Rezervní fondy: Povinné nebo dobrovolné fondy vytvořené z čistého zisku, například k pokrytí budoucích ztrát nebo rizik.
  - Nerozdělený zisk: Zisky, které firma ponechává ve svém hospodaření a nepřerozděluje mezi akcionáře jako dividendy.
- Rezervy - Rezervy vytvořené na krytí budoucích nákladů nebo závazků, například rezervy na opravy nebo na rizika. Ačkoliv se jedná o interní mechanismus vytváření fondů, rezervy slouží ke krytí budoucích závazků a mohou být také považovány za dočasné externí zdroje financování.
- Odpisy - i když odpisy nejsou samostatnou položkou v rozvaze, představují významný zdroj interního financování. Jde o částky, které firma neodvádí ve formě nákladů, ale ponechává si je jako prostředek pro obnovu nebo rozvoj svého majetku.

Proč jsou interní zdroje financování důležité? Firma není závislá na externím financování, jako jsou úvěry nebo emise dluhopisů. Interní zdroje nepředstavují náklad na úroky nebo jiné poplatky spojené s cizími zdroji. Firma může volně rozhodovat o použití těchto prostředků. Tyto interní zdroje financování jsou klíčové pro stabilitu podniku, zejména v obdobích, kdy není možné získat externí financování. Vypovídají o schopnosti firmy generovat vlastní prostředky a řídit jejich alokaci efektivně.

Externí zdroje financování

Externí zdroje financování představují prostředky získané z vnějších zdrojů, jako jsou půjčky, úvěry nebo jiné závazky vůči externím subjektům. Tyto zdroje financování jsou součástí cizího kapitálu na straně pasiv rozvahy.

Externí zdroje financování lze rozdělit na

- Vlastní externí zdroje financování
  - Základní kapitál: Představuje částku, kterou do společnosti vložili její zakladatelé při jejím založení nebo při navýšení kapitálu.

- Ážio a kapitálové fondy: Položky reprezentují určité druhy vkladů od vlastníků, které nejsou zahrnuty v základním kapitálu. Obě tyto položky mají specifickou roli ve financování firmy a reflektují finanční operace spojené s vklady nad rámec základního kapitálu.

- Cizí externí zdroje financování jako

  - Vydané dluhopisy: Finanční závazky vyplývající z emisí dluhopisů, které firma prodala investorům, aby získala kapitál.
  - Závazky k úvěrovým institucím: Finanční závazky vůči bankám nebo jiným finančním institucím.
  - Směnky k úhradě: Směnky jsou právní dokumenty, které zavazují dlužníka (v tomto případě firmu) k uhrazení konkrétní částky ve stanoveném termínu věřiteli.
  - Krátkodobé finanční výpomoci: Představují krátkodobé závazky podniku vzniklé z dočasných půjček, finančních výpomocí nebo jiných krátkodobých zdrojů financování, které firma obdržela od třetích stran nebo společníků.

Analýza vlastního kapitálu

Analýza vlastního kapitálu zobrazuje detailní přehled o struktuře vlastního kapitálu jako složky pasiv. Vlastní kapitál neboli vlastní kapitál je tvořeno složkami, které do podniku vložili jeho zakladatelé a nebo složkami, které při činnosti podniku vznikly. Vlastní kapitál tak zahrnuje peněžité a nepeněžité vklady majetku do firmy, kapitálové fondy, hospodářské výsledky z minulých účetních období i z období současného a fondy tvořené ze zisku (rezervní fond). Jedná se tedy o kapitál, který patří majiteli (případně majitelům). Je hlavním nositelem podnikatelského rizika. Jeho podíl na celkovém jmění je ukazatelem finanční jistoty podniku. Nejedná se o stálou veličinu, avšak o veličinu měnící se v závislosti na výsledku hospodaření. Pokud společnost dosahuje zisku, vlastní kapitál roste, avšak pokud je situace opačná a společnost dosahuje ztráty, vlastní kapitál klesá.

Do vlastního kapitálu tak patří především:

- základní kapitál jako prvopočáteční majetkový vklad do podniku
- kapitálové fondy vznikající např. jako příplatky k základnímu kapitálu nebo vklady do podniku jinak než formou základního kapitálu
- výsledek hospodaření (zisk či ztráta) jak minulých účetních období, tak účetního období běžného (probíhajícího)
- fondy ze zisku, tj. fondy, které je podnik povinen tvořit z čistého zisku po zdanění (například zákonný rezervní fond).

Horizontální analýza ukazuje meziroční trend (nárůst/pokles) základního kapitálu, fondů a výsledku hospodaření vaší firmy. Zobrazuje meziroční nárůst/pokles jednotlivých pasiv z položky vlastního kapitálu. Počítá změny položek mezi obdobími jak v absolutní částce tak vyjádřená procentní hodnotou.

Vertikální analýza ukazuje podíl/procentuální vyjadření základního kapitálu, fondů a výsledku hospodaření vaší firmy z celkového objemu vlastního kapitálu, v jednotlivých obdobích. Jako agregovanou hodnotu pro položky těchto pasiv je brána položka Vlastní kapitál.

Co sleduje

Analýza vlastního kapitálu vyhodnocuje zejména:

- vývoj celkové hodnoty vlastního kapitálu,
- změny základního kapitálu, kapitálových fondů a fondů ze zisku,
- vývoj výsledků hospodaření minulých let a běžného období,
- podíl jednotlivých složek na celkovém vlastním kapitálu,
- změny struktury vlastního kapitálu v čase.

Typické varovné signály

Pozornost je vhodné věnovat zejména situacím, kdy:

- vlastní kapitál dlouhodobě klesá,
- společnost vykazuje opakované ztráty,
- dochází ke vzniku záporného vlastního kapitálu,
- vlastní kapitál tvoří pouze malou část financování společnosti,
- významná část vlastního kapitálu vznikla z položek, jejichž reálná hodnota vyžaduje další posouzení.

Co může odhalit

Analýza vlastního kapitálu může upozornit na:

- zhoršující se finanční stabilitu,
- dlouhodobé problémy v hospodaření společnosti,
- závislost firmy na cizích zdrojích,
- způsob, jakým společnost nakládá s vytvořeným ziskem,
- změny ve vlastnickém a kapitálovém uspořádání.

Vlastní kapitál je však nutné hodnotit v souvislosti s velikostí firmy, odvětvím a strategií financování. Například rychle rostoucí společnost může dočasně využívat více cizích zdrojů, pokud má stabilní vývoj ziskovosti a cash flow.

Manažerské využití

Sledování vlastního kapitálu pomáhá vlastníkům i managementu hodnotit dlouhodobou finanční kondici společnosti. Ukazuje, zda firma vytváří dostatečné vlastní zdroje, jak se vyvíjí její hodnota a zda je nastavení financování dlouhodobě udržitelné.

Ve FinAnalysis

List Analýza vlastního kapitálu zobrazuje horizontální i vertikální analýzu jednotlivých složek vlastního kapitálu. Uživatel získá přehled o vývoji základního kapitálu, fondů, výsledků hospodaření a jejich podílu na celkové struktuře vlastního kapitálu.

Základní kapitál

Základní kapitál představuje částku, kterou do společnosti vložili její zakladatelé (společníci, akcionáři) při jejím založení nebo při navýšení kapitálu. Je to kapitál, který slouží jako základní zdroj financování podnikatelských aktivit firmy a který poskytuje určitý stupeň jistoty věřitelům, že společnost disponuje alespoň minimálním majetkem.

Z čeho se Základní kapitál skládá? Peněžité vklady: Částka, kterou společníci či akcionáři vložili do společnosti v penězích. To může být hotovost nebo převod finančních prostředků na bankovní účet společnosti. Nepeněžité vklady (věcné vklady): Tento typ kapitálu může zahrnovat nemovitosti, stroje, technologie, know-how, cenné papíry nebo jiná aktiva, která mají hodnotu a která společníci vloží do společnosti místo peněžního vkladu.

U akciové společnosti se základní kapitál skládá z akcií, které jsou vydány akcionářům. V s.r.o. je základní kapitál tvořen obchodními podíly jednotlivých společníků. Výše vkladu často ovlivňuje podíl společníků na rozhodování ve firmě. Čím vyšší vklad, tím větší podíl na hlasovacích právech.

Základní kapitál zůstává v rozvaze společnosti po celou dobu její existence, a jeho snížení nebo zvýšení je možné jen prostřednictvím formálního procesu, který schvaluje valná hromada společnosti.

- Základní kapitál

Základní kapitál představuje částku, kterou do společnosti vložili její zakladatelé při jejím založení nebo při navýšení kapitálu. Je to pevně stanovená hodnota, která zůstává v rozvaze společnosti, pokud nedojde ke schválené změně. Zajišťuje základní financování společnosti a poskytuje jistotu věřitelům. Nemění se automaticky, pokud společnost nevydá nové akcie (u akciové společnosti) nebo nenavýší základní kapitál (u s.r.o.).

- Vlastní podíly

Vlastní podíly (u s.r.o.) nebo vlastní akcie (u a.s.) představují podíly nebo akcie, které společnost sama zpětně odkoupila od svých společníků nebo akcionářů. V podstatě to znamená, že společnost vlastní část svého vlastního kapitálu. Vlastní podíly snižují vlastní kapitál a jsou vedeny v pasivech (vlastní kapitál) s negativní hodnotou, protože odkup vlastních akcií či podílů snižuje disponibilní vlastní kapitál. Společnosti mohou odkupovat vlastní akcie nebo podíly z různých důvodů, jako je snaha zvýšit hodnotu zbývajících akcií, omezit počet akcií v oběhu nebo odměnit akcionáře.

- Změny základního kapitálu

Ke zvýšení základního kapitálu může dojít jak z vlastních zdrojů, tak díky vkladům. Ke zvýšení základního kapitálu může dojít celkem třemi základními způsoby a) zvýšení ZK formou peněžitých či nepeněžitých vkladů, b) zvýšení ZK z vlastních zdrojů, c) kombinací obou výše uvedených způsobů. U akciové společnosti je možné navýšit základní kapitál a) upsáním nových akcií, b) vydáním dluhopisů s právem výměny za akcie v nominální hodnotě. Ke snížení základního kapitálu může být společnost vedena hospodářskými potížemi společnosti, kdy se snížením základního kapitálu vyrovnává ztráta. Důvodem snížení může být také ta skutečnost, že společnost nepotřebuje pro provoz společnosti základní kapitál v aktuální výši a snížením tak může být vyplacena společníkům finanční hotovost. Ke snížení může být společnost také vedena nutností vypořádat uvolněný obchodní podíl.

Ážio a kapitálové fondy

Položky Ážio a Kapitálové fondy jsou součástí vlastního kapitálu v rozvaze společnosti a reprezentují určité druhy vkladů nebo příspěvků od vlastníků, které nejsou zahrnuty v základním kapitálu. Obě tyto položky mají specifickou roli ve financování firmy a reflektují finanční operace spojené s vklady nad rámec základního kapitálu.

- Ážio

Ážio je rozdíl mezi emisní cenou nově vydaných akcií nebo podílů a jejich nominální hodnotou. Jinými slovy, je to částka, kterou společnost obdrží nad rámec nominální hodnoty svých akcií při jejich prodeji. Příklad: Pokud společnost vydá akcie s nominální hodnotou 100 Kč, ale prodá je za 120 Kč, rozdíl 20 Kč představuje ážio. Tato částka je poté zaznamenána v rozvaze jako součást vlastního kapitálu, ale není součástí základního kapitálu.

Ážio umožňuje společnosti získat více finančních prostředků při emisi nových akcií, aniž by musela zvyšovat nominální hodnotu svého základního kapitálu. Zvyšuje tak finanční stabilitu společnosti bez nutnosti formálního zvýšení základního kapitálu.

- Kapitálové fondy

Kapitálové fondy jsou širší kategorií vlastního kapitálu, která zahrnuje různé druhy vkladů nebo příspěvků, jež nejsou součástí základního kapitálu. Do kapitálových fondů se zahrnují finanční příspěvky od akcionářů nebo společníků, které nejsou vázány na emisi nových akcií (jako je tomu u ážia), ale které jsou přímými příspěvky na posílení vlastního kapitálu společnosti.

Položky kapitálových fondů mohou zahrnovat:

- Dobrovolné vklady společníků nebo akcionářů do společnosti bez navýšení základního kapitálu.
- Fondy vzniklé z přecenění majetku (např. zvýšení hodnoty aktiv), dary a jiné příspěvky, které zvyšují vlastní kapitál, ale nejsou přímo vázány na vklady do základního kapitálu.
- Pokud společnost prodává vlastní akcie za cenu vyšší, než byla jejich původní pořizovací cena, rozdíl se může zaúčtovat do kapitálových fondů.

Kapitálové fondy poskytují flexibilitu pro společnost, aby mohla zvyšovat svůj vlastní kapitál prostřednictvím různých finančních operací, aniž by byla omezena na klasické navyšování základního kapitálu. Tyto fondy mohou být použity na pokrytí ztrát nebo na investice.

Fondy ze zisku

Fondy ze zisku jsou jednou z položek v sekci vlastního kapitálu rozvahy společnosti, které představují část zisku, který společnost nevyplatila akcionářům nebo společníkům, ale místo toho ho použila k tvorbě různých rezervních a specifických fondů. Tyto fondy slouží ke krytí budoucích rizik, investic nebo jiných konkrétních účelů stanovených zákonem nebo vnitřními předpisy společnosti. Fondy ze zisku jsou určeny k tomu, aby pomohly společnosti udržet finanční stabilitu, podpořily její růst, investice a zároveň poskytovaly ochranu v případě nečekaných problémů.

Jak se fondy ze zisku tvoří?

- Zisk po zdanění: Fondy se vytvářejí ze zisku společnosti po zdanění. Poté, co se určí, kolik zisku bude vyplaceno ve formě dividend, se zbytek může přidělit do různých fondů.
- Rozhodnutí valné hromady: O přidělení částky do fondů ze zisku obvykle rozhoduje valná hromada nebo představenstvo společnosti na základě vnitřních pravidel a právních požadavků.

- Rezervní fond, nedělitelný fond

Rezervní fond byl povinně vytvářený pro akciové společnosti a částečně pro s.r.o., a vytvářel se ze zisku, aby společnost měla k dispozici rezervu pro krytí ztrát nebo jiných neočekávaných finančních výdajů. Povinnost zřizovat rezervní fond měly kapitálové společnosti až do roku 2013. Od této doby je (až na některé uvedené výjimky) v zásadě pouze na nich, za budou chtít fond zřizovat, v jaké formě a s jakým účelem.

Obvykle bylo stanoveno procento, které musí být do tohoto fondu odváděno z čistého zisku, dokud fond nedosáhne určité minimální výše. V ČR například platilo, že akciová společnost musí přispívat do rezervního fondu minimálně 5 % ze zisku, dokud fond nedosáhne výše 20 % základního kapitálu.

Rezervní fond vzniká tím, že podnik pravidelně odkládá část svého zisku do tohoto fondu. Přesná výše částky, která má být odkládána, závisí na konkrétním rozhodnutí společnosti, zákonem stanovených minimálních hranicích nebo na podmínkách stanovených ve společenské smlouvě. Slouží primárně jako ochrana věřitelů v případě, že se společnost dostane do finančních potíží.

Nedělitelný fond vytvářela družstva v souladu s příslušným ustanovením obchodního zákoníku. To přikazuje družstvům zřídit nedělitelný fond již při svém vzniku nejméně ve výši 10 % zapisovaného základního kapitálu.

- Statutární fondy

Tyto fondy se tvoří na základě interních rozhodnutí společnosti Společnost si může vnitřními předpisy určit, že bude část zisku ukládat do specifických fondů pro konkrétní účely.

  - Fond na rozvoj: Zahrnuje finanční prostředky vyčleněné na budoucí investice a rozvoj podnikání.

- Fond na výplatu prémií: Může být vytvořen k výplatě bonusů zaměstnancům či vedení společnosti.
- Fond sociálního zabezpečení nebo benefity: Slouží k financování zaměstnaneckých benefitů, jako je sociální a zdravotní péče.
- Fond dividendový: Výplaty dividend v případě, že běžný nerozdělený zisk není dostatečný.

- Ostatní fondy

Jedná se o další rezervy, které mohou vzniknout na základě rozhodnutí valné hromady nebo statutárních orgánů společnosti. Tyto fondy jsou specifikovány vnitřními pravidly společnosti a nemusí mít pevně stanovený účel. Slouží jako další finanční rezerva pro nepředvídané výdaje nebo specifické projekty, které společnost plánuje v budoucnu financovat.

Výsledek hospodaření minulých let

Položka Výsledek hospodaření minulých let zahrnuje zisky nebo ztráty, které společnost vytvořila v předchozích účetních obdobích, ale dosud nebyly rozděleny, převedeny do fondů nebo jinak vypořádány. Zjednodušeně řečeno, jedná se o kumulované výsledky hospodaření společnosti za minulé roky. Tato položka se hromadí s každým rokem.

Pokud společnost dosáhne zisku, může ho ponechat jako nerozdělený zisk, nebo jej využít k úhradě ztráty z předchozích let. Pokud se valná hromada rozhodne, že část nerozděleného zisku se vyplatí akcionářům jako dividendy, tato částka se sníží. Pokud se naopak rozhodne zisk ponechat, zůstává v položce Výsledek hospodaření minulých let. Pokud společnost dosáhla zisku v minulých letech, ale ještě ho nerozdělila, může se rozhodnout jej rozdělit mezi akcionáře, investovat do rozvoje firmy nebo použít na krytí budoucích ztrát. Pokud naopak společnost vykázala ztrátu, musí postupně zajišťovat její úhradu, a to buď z budoucích zisků, nebo z jiných složek vlastního kapitálu.

Nerozdělený zisk minulých let: Pokud společnost vykázala v minulých účetních obdobích zisk, ale tento zisk nebyl rozdělen mezi akcionáře nebo společníky ve formě dividend, ani nebyl převeden do fondů nebo reinvestován, zůstává ve vlastním kapitálu jako nerozdělený zisk. Nerozdělený zisk může být použit pro budoucí investice, krytí ztrát, výplatu dividend v dalších letech nebo převeden do různých fondů společnosti.

Neuhrazená ztráta minulých let. Pokud společnost v některých z předchozích účetních období vykázala ztrátu, která nebyla pokryta (např. z nerozděleného zisku, rezervních fondů nebo jiných zdrojů), tato ztráta se také eviduje v této položce. Ztráty minulých let je třeba postupně uhradit z budoucích zisků, případně z jiných částí vlastního kapitálu (např. z fondů nebo emisního ážia).

Výsledek hospodaření běžného účetního období

Výsledek hospodaření, jak napovídá jeho označení, je určitým výsledkem (ziskovým nebo ztrátovým) konkrétního hospodaření účetní jednotky. Předpokladem jeho vzniku je tak aktivita, činnost a jednání účetní jednotky.

Hospodářský výsledek účetní jednotky je představován rozdílem dosažených výnosů a vynaložených nákladů na podnikatelskou činnost. Kladný výsledný rozdíl mezi celkovými výnosy a celkovými náklady představuje účetní zisk, naopak záporný výsledek, pak představuje účetní ztrátu. Účetní jednotka může teoreticky dosáhnout i stejné výše výnosů a nákladů, a tudíž by tak nedosahovala ani zisku, ani ztráty, a výsledek hospodaření by tak byl roven nule.

Rozhodnuto o zálohové výplatě podílu na zisku

Položka "Rozhodnuto o zálohové výplatě podílu na zisku" v rozvaze označuje částku, kterou společnost předběžně vyplácí společníkům nebo akcionářům před koncem účetního období, na základě očekávaného zisku. Tato výplata je však pouze zálohou, a pokud by společnost nakonec nevytvořila dostatečný zisk, musí být záloha buď vrácena, nebo se kompenzovat jinými způsoby. Výplata zálohy na podíl na zisku je specifická zejména pro společnosti s pravidelným a předvídatelným příjmem, které si mohou dovolit tuto zálohu vyplácet.

Společnost může vyplatit zálohu pouze v případě, že očekává dosažení dostatečného zisku, aby tato výplata byla kryta. Pokud je zisk za účetní období dostatečný a schválený valnou hromadou, záloha na podíl na zisku se následně promítne do konečné dividendy nebo podílu na zisku, který bude akcionářům vyplacen. Pokud zisk není dostatečný, může být společnost nucena zálohu vyrovnat nebo požadovat její vrácení.

Analýza pohledávek a závazků

Analýza pohledávek a závazků umožňuje detailnější pohled na porovnání dlouhodobých i krátkodobých pohledávek proti dlouhodobým a krátkodobým závazkům. Pohledávky patří do rozvahy do Aktiv, závazky do Pasiv. Pohledávka je právo věřitele (fyzické či právnické osoby) požadovat na dlužníkovi plnění vzniklé z určitého závazku. Pohledávka může být peněžitá i nepeněžitá. Závazky představují zdroje krytí - pasiva podniku. Závazek je povinnost, která vznikla na základě minulých skutečností, a od jejíhož vypořádání se očekává, že vyústí v odtok prostředků z podniku.

Růst pohledávek může být přirozeným důsledkem růstu tržeb, protože firma poskytuje zákazníkům obchodní úvěr. Pokud však pohledávky rostou rychleji než prodeje nebo se prodlužuje jejich splatnost, může docházet k problémům s inkasem a následně k tlaku na cash flow.

Podobně růst závazků nemusí být automaticky negativní. Krátkodobé závazky jsou běžnou součástí provozu firmy. Riziko vzniká zejména tehdy, pokud společnost využívá závazky jako náhradu nedostatečného financování nebo není schopna je včas hradit.

Pohledávky

- V dlouhodobých pohledávkách se účtují pohledávky splatné za více než jeden rok. U stavebních firem zpravidla dlouhodobé pozastávky. Pro finanční analýzu dlouhodobých pohledávek je důležitá splatnost těchto pohledávek, tedy předpokládané inkaso. Důležité je také si položit otázku, jak tyto

pohledávky vznikají a v jaké výši budou případně v budoucnu. Pokud například stavební firma každoročně zdvojnásobí obrat a zdvojnásobí tím i dlouhodobé pozastávky (zpravidla na 3 - 6 let), měla by mít i zajištěné financování těchto pozastávek.

- Krátkodobé pohledávky tvoří krátkodobá aktiva firmy. Nejdůležitější položkou krátkodobých pohledávek jsou pro finanční analýzu pohledávky z obchodního styku. Aby vznikla pohledávka z obchodního styku, musí firma vystavit fakturu s odloženou splatností, čímž poskytne odběrateli dodavatelský úvěr. Do krátkodobých pohledávek by měly být účtovány jen takové pohledávky, které jsou splatné do jednoho roku.

Závazky

- Dlouhodobé závazky jsou závazky splatné za déle než jeden rok. Finanční analýza dlouhodobých závazků by nám měla dát odpověď, kdy jsou tyto závazky splatné a za jakých podmínek. Často jsou zde účtovány dlouhodobé půjčky, leasingové úvěry, dlouhodobé pozastávky vůči subdodavatelům u stavebních společností atp.
- Krátkodobé závazky - firmy by sem měly účtovat pouze takové závazky, které jsou splatné do doby jednoho roku. Nejdůležitějšími krátkodobými závazky jsou Závazky z obchodního styku.

Vertikální analýza pohledávek a závazků ukazuje podíl/procentuální vyjádření jednotlivých pohledávek a závazků z celkového objemu těchto pohledávek a závazků v jednotlivých obdobích.

V horizontální analýze pohledávek a závazků se zobrazují meziroční změny jednotlivých pohledávek a závazků. Ukazují meziroční nárůst/pokles jednotlivých pohledávek a závazků v celkovém objemu pohledávek a závazků.

Co sleduje

Analýza pohledávek a závazků vyhodnocuje zejména:

- vývoj krátkodobých a dlouhodobých pohledávek,
- vývoj krátkodobých a dlouhodobých závazků,
- poměr růstu pohledávek k vývoji tržeb,
- změny struktury pohledávek a závazků,
- vývoj obchodního financování společnosti.

Typické varovné signály

Pozornost je vhodné věnovat zejména situacím, kdy:

- pohledávky rostou rychleji než tržby,

- zvyšuje se objem dlouhodobě neuhrazených pohledávek,
- závazky rostou bez odpovídajícího růstu podnikání,
- firma prodlužuje dobu úhrady svých závazků,
- dochází k významné nerovnováze mezi dobou inkasa pohledávek a splatností závazků.

Co může odhalit

Analýza pohledávek a závazků může upozornit na:

- zhoršující se platební schopnost odběratelů,
- rostoucí potřebu provozního financování,
- tlak na likviditu společnosti,
- závislost firmy na financování prostřednictvím dodavatelů,
- změny v obchodní politice společnosti.

Výsledky této analýzy je vhodné hodnotit společně s ukazateli aktivity, zejména dobou obratu pohledávek a závazků, a také s analýzou cash flow.

Manažerské využití

Přehled o vývoji pohledávek a závazků pomáhá managementu řídit pracovní kapitál, nastavovat obchodní podmínky, kontrolovat platební disciplínu zákazníků a plánovat potřebu financování.

Umožňuje odpovědět například na otázky:

- Roste firma díky skutečně realizovaným tržbám, nebo pouze díky rostoucím pohledávkám?
- Dokáže společnost financovat svůj provoz z vlastních zdrojů?
- Nezvyšuje se riziko problémů s platební schopností?

Ve FinAnalysis

List Analýza pohledávek a závazků zobrazuje horizontální i vertikální analýzu vztahu mezi pohledávkami a závazky společnosti. Uživatel získá přehled o vývoji jednotlivých skupin pohledávek a závazků, jejich meziročních změnách a struktuře v jednotlivých obdobích.

Pohledávky z obchodních vztahů

Pohledávky z obchodních vztahů jsou v rozvaze položkou krátkodobých aktiv, která zahrnuje finanční pohledávky podniku vzniklé na základě obchodních transakcí s odběrateli a obchodními partnery. Tyto pohledávky představují částky, které zákazníci nebo obchodní partneři dluží podniku za zboží nebo služby,

které byly již dodány nebo poskytnuty, ale dosud nebyly zaplaceny. Obecně tedy tento pojem zahrnuje pohledávky z běžných obchodních aktivit a může zahrnovat nejen prodejní pohledávky, ale i další pohledávky související s obchodními vztahy.

Pohledávky jsou evidovány v nominální hodnotě, tj. ve výši uvedené na fakturách. Pokud existuje riziko, že pohledávky nebudou uhrazeny, je možné vytvořit opravné položky na nedobytné pohledávky, což umožňuje realističtější ocenění této položky.

Příklady pohledávek z obchodních vztahů

- Pohledávky za odběrateli: Nejčastěji se jedná o pohledávky z prodeje zboží nebo služeb, které odběratelé dosud nezaplatili.
- Pohledávky z nájemních vztahů: Pokud podnik poskytuje nájemní služby nebo pronajímá nemovitosti, může mít pohledávky za nájemné v rámci obchodních vztahů.
- Pohledávky za obchodními partnery: Například za partnera, který má u firmy vyúčtovanou fakturu v rámci společného projektu nebo spolupráce.

Kvalita pohledávek se vyhodnocuje na základě různých kritérií, jako je:

- Splatnost: Délka doby, po kterou pohledávka zůstává nesplacená.
- Věk pohledávek: Doba, která uplynula od data vystavení faktury.
- Historie platební morálky odběratelů: Jak často a jak rychle odběratelé uhrazují své závazky.
- Odpisy pohledávek: Částka, o kterou byla pohledávka snížena kvůli očekávané nesplacenosti.

Položka "Pohledávky z obchodních vztahů" je důležitá z hlediska likvidity, protože vysoká hodnota pohledávek může ovlivnit provozní cash flow podniku. Na druhou stranu příliš vysoký objem pohledávek může signalizovat problémy s efektivním řízením pohledávek nebo potíže se solventností odběratelů.

Pohledávky - ovládaná nebo ovládající osoba

Pohledávky - ovládaná nebo ovládající osoba představují pohledávky, které má firma vůči subjektům, s nimiž má vztah ovládání. Tento typ pohledávek vzniká mezi společnostmi, které jsou vzájemně propojeny prostřednictvím vlastnických vztahů, například mezi mateřskou firmou a dceřinými společnostmi, nebo mezi firmami, které mají společného ovládajícího vlastníka.

- Ovládající osoba: Subjekt, který přímo či nepřímo vlastní většinový podíl v jiné společnosti a má tedy na ni rozhodující vliv.
- Ovládaná osoba: Společnost, která je přímo nebo nepřímo kontrolována jiným subjektem (např. dceřiná společnost vůči mateřské firmě).

Příklady pohledávek

- Pohledávky za dceřinými společnostmi: Pokud mateřská firma poskytne půjčku nebo úvěr své dceřiné společnosti, pohledávka se vykazuje v této položce.
- Pohledávky za mateřskou společností: Dceřiná firma může mít pohledávky za mateřskou společností, například pokud jí poskytla financování nebo prodala zboží či služby na fakturu.
- Pohledávky mezi sesterskými společnostmi: Pokud firmy pod stejnou ovládající osobou spolu obchodují, mohou vznikat pohledávky, které jsou zde evidovány.

Tyto pohledávky jsou často považovány za relativně nízkorizikové, protože existuje větší pravděpodobnost úhrady mezi propojenými subjekty než u běžných obchodních pohledávek. Propojené pohledávky pomáhají sledovat interní financování a toky mezi členy skupiny, což je důležité při konsolidaci účetních výkazů.

Pohledávky - podstatný vliv

Pohledávky - podstatný vliv představují pohledávky podniku za subjekty, nad nimiž má firma podstatný vliv, ale které nejsou přímo ovládány (nejsou dceřinými společnostmi). Podstatný vliv obvykle vzniká, když firma vlastní 20-50 % podílu v jiné společnosti, což jí umožňuje ovlivňovat její rozhodování, aniž by nad ní měla plnou kontrolu.

- Podstatný vliv: Firma má významný vliv na řízení a rozhodování dané společnosti, například přes své zastoupení v dozorčí radě nebo účast na zásadních rozhodnutích.
- Význam ve skupině: Pohledávky za společnostmi, nad nimiž má firma podstatný vliv, mohou vyplývat ze společných projektů, půjček, prodeje zboží a služeb, nebo jiných obchodních transakcí.

Příklady pohledávek

- Finanční pohledávky: Půjčky poskytnuté podniku s podstatným vlivem, například na rozvoj projektů nebo provozní financování.
- Obchodní pohledávky: Pohledávky z obchodních transakcí, jako je prodej surovin nebo výrobků subjektu, v němž má firma podstatný vliv.

Tyto pohledávky jsou často stabilní, neboť pocházejí z dlouhodobých obchodních a investičních vztahů. Nicméně jejich rizikovost může být vyšší než u pohledávek za dceřinými firmami, protože podíl není většinový. Tato položka ukazuje na vzájemné obchodní a strategické vztahy firmy s jejími investičními partnery, což může být důležité pro její růst.

Firma může v případě potřeby využít pohledávky jako formu interního financování pro své přidružené subjekty a podporovat tak jejich rozvoj.

Vydané dluhopisy

Vydané dluhopisy představují závazek firmy vůči držitelům dluhopisů, které podnik emitoval. Dluhopisy jsou formou půjčky, kdy si firma půjčuje finanční prostředky od investorů s příslibem pravidelných úrokových

plateb a s povinností vrátit nominální hodnotu dluhopisu v době splatnosti. Tato položka je pro firmu dlouhodobým závazkem, pokud mají dluhopisy splatnost delší než jeden rok, ale může se objevit také mezi krátkodobými závazky, pokud jsou splatné do jednoho roku.

Firmy vydávají dluhopisy, aby získaly finanční prostředky na investice, expanzi nebo refinancování stávajících závazků. Výhodou dluhopisů oproti běžným bankovním úvěrům je často nižší úroková sazba a větší flexibilita. Vydané dluhopisy zvyšují celkovou zadluženost firmy a jsou sledovány věřiteli a investory jako součást kapitálové struktury.

Firma je povinna platit pravidelné úrokové platby držitelům dluhopisů, což představuje náklad pro podnik. Vysoká hodnota vydaných dluhopisů může signalizovat zvýšené finanční riziko, zvláště pokud podnik nemá dostatečné cash flow na splácení úroků nebo splátky jistiny.

Závazky k úvěrovým institucím

Závazky k úvěrovým institucím představují závazky podniku vůči bankám a jiným finančním institucím, od nichž si firma půjčila finanční prostředky. Tyto závazky vznikají na základě úvěrů nebo jiných finančních nástrojů poskytnutých úvěrovými institucemi a mohou mít krátkodobý nebo dlouhodobý charakter v závislosti na době splatnosti.

- Krátkodobé závazky k úvěrovým institucím: Úvěry a půjčky, které mají splatnost do jednoho roku. Mezi nejčastější patří kontokorentní úvěry (tedy úvěry na běžném účtu, které lze kdykoliv čerpat a splácet) nebo provozní úvěry na financování běžného provozu firmy.
- Dlouhodobé závazky k úvěrovým institucím: Úvěry a půjčky se splatností delší než jeden rok. Tyto závazky mohou zahrnovat investiční úvěry na financování dlouhodobých projektů, rozšíření kapacit, nákup nemovitostí nebo technologie. Dlouhodobé úvěry jsou obvykle spláceny po delší dobu a mají pevně stanovený splátkový kalendář.

Úvěry od bank jsou často využívány k financování investic, provozu nebo překlenutí krátkodobých nedostatků finančních prostředků. S úvěry jsou spojeny úrokové náklady, které ovlivňují ziskovost společnosti.

Vysoké závazky k úvěrovým institucím mohou ovlivnit schopnost firmy splácet své běžné závazky, protože pravidelné splátky úvěrů a úroky odčerpávají hotovostní prostředky podniku. Hodnota této položky poskytuje informace o úrovni zadluženosti podniku a jeho závislosti na externím financování. Vyšší objem dluhů může zvyšovat finanční riziko firmy, zejména pokud se dostane do situace, kdy není schopna včas splácet úvěry.

Vztah s úvěrovými institucemi může také signalizovat důvěru bank a dalších věřitelů v podnik. V případě, že firma čerpá úvěry za výhodných podmínek, může to být známka stabilního a důvěryhodného podniku.

Závazky z obchodních vztahů

Závazky z obchodních vztahů jsou položkou v pasivech rozvahy, která zahrnuje závazky podniku vůči dodavatelům a obchodním partnerům. Tyto závazky vznikají na základě běžných obchodních transakcí, kdy

podnik přijímá zboží nebo služby od dodavatelů, ale ještě je neproplatil. Závazky z obchodních vztahů tedy představují částky, které firma dluží za přijaté dodávky nebo poskytnuté služby.

Většina závazků z obchodních vztahů má splatnost do jednoho roku, což znamená, že firma by měla tyto závazky uhradit ve stanovené lhůtě. Platby závazků z obchodních vztahů přímo ovlivňují provozní cash flow podniku, což zvyšuje důležitost efektivního řízení těchto závazků.

Příklady závazků z obchodních vztahů:

- Faktury za dodané zboží: Například suroviny nebo komponenty, které podnik použije ve své výrobě, ale dosud za ně nezaplatil.
- Nesplacené služby: Závazky za služby, jako je poradenství, marketing, údržba nebo doprava, které byly poskytnuty, ale ještě nebyly uhrazeny.
- Krátkodobé obchodní úvěry: Pokud dodavatel poskytl firmě dodavatelský úvěr, závazek se eviduje jako obchodní závazek, dokud není uhrazen.

Výše závazků z obchodních vztahů je důležitým ukazatelem likvidity a schopnosti podniku včas plnit své závazky. Příliš vysoká hodnota závazků může být znakem nedostatečné likvidity.

Závazky - ovládaná nebo ovládající osoba

Závazky - ovládaná nebo ovládající osoba jsou položkou, která představuje závazky podniku vůči subjektům, s nimiž má vztah ovládání. Jde o závazky mezi společnostmi, které jsou vzájemně propojeny prostřednictvím vlastnických vztahů, například mezi mateřskou firmou a její dceřinou společností, nebo mezi společnostmi s obdobným ovládajícím vlastníkem.

Charakteristiky položky

- Ovládající osoba: Subjekt, který přímo či nepřímo vlastní většinový podíl v jiné společnosti a má tedy na ni rozhodující vliv.
- Ovládaná osoba: Společnost, která je přímo nebo nepřímo kontrolována jiným subjektem (např. dceřiná společnost vůči mateřské firmě).

Příklady závazků k ovládané nebo ovládající osobě

- Půjčky a úvěry: Pokud mateřská společnost poskytne půjčku své dceřiné společnosti nebo naopak, tyto závazky jsou vykazovány v této položce.
- Obchodní závazky: Pohledávky za dodávky zboží nebo služeb mezi propojenými firmami, například materiál dodaný mateřskou firmou dceřiné společnosti.
- Nerozdělené zisky nebo zálohy na podíly: Závazky spojené s převodem zisků mezi mateřskou a dceřinou společností, pokud ještě nebyly splaceny.

Tato položka naznačuje úroveň závazků mezi propojenými subjekty, které jsou často považovány za méně rizikové než závazky vůči nezávislým třetím stranám. Položka Závazky - ovládaná nebo ovládající osoba tedy

odráží interní závazky a finanční vztahy mezi propojenými subjekty ve skupině a hraje důležitou roli při správě vnitroskupinových finančních toků a stabilitě skupiny jako celku.

Závazky - podstatný vliv

Závazky - podstatný vliv jsou položkou, která představuje závazky firmy vůči subjektům, ve kterých má firma podstatný vliv. Podstatný vliv obvykle znamená vlastnictví 20-50 % podílu, což umožňuje firmě ovlivňovat rozhodování těchto subjektů, aniž by je plně kontrolovala. Závazky z těchto vztahů obvykle vznikají na základě obchodních transakcí, půjček nebo jiných finančních závazků mezi firmou a jejími přidruženými společnostmi.

Co znamená podstatný vliv. Firma má významný, ale nikoliv rozhodující vliv na řízení a rozhodování druhé společnosti. To je typické například pro přidružené společnosti nebo firmy, ve kterých má podnik významný podíl, ale ne majoritní kontrolu.

Příklady závazků podstatného vlivu

- Půjčky a finanční výpomoci: Pokud firma poskytne nebo přijme půjčku od společnosti, ve které má podstatný vliv, jsou tyto závazky vykazovány v této položce.
- Obchodní závazky: Faktury za dodávky zboží nebo služeb od společnosti, v níž má firma podstatný vliv, například za materiál, polotovary nebo jiné výrobní vstupy.
- Výnosy z podílu: Závazky mohou vznikat také v rámci vypořádání podílů na zisku nebo dividend, které jsou splatné, ale ještě nebyly vyplaceny.

Tato položka ukazuje na finanční vztahy mezi firmou a společnostmi, v nichž má firma podstatný vliv, což může být strategické pro udržení dlouhodobých obchodních partnerství. Závazky tohoto typu mohou pomoci firmě optimalizovat cash flow, protože vztahy mezi propojenými subjekty mohou poskytovat flexibilitu v časovém plánování splátek. Vysoká hodnota těchto závazků může naznačovat, že firma intenzivně spolupracuje s podniky, ve kterých má významný podíl, a může signalizovat stabilitu a důvěru v obchodních vztazích.

Zisk a výsledek hospodaření

Provozní výsledek hospodaření

Provozní výsledek hospodaření je finanční ukazatel, který měří zisk firmy z její hlavní činnosti, aniž by bral v úvahu náklady na dluhové financování a daňové povinnosti. Poskytuje tedy přehled o tom, jak efektivně firma vytváří zisk ze svého provozu před započtením vlivu financování a daňového prostředí. Je užitečný pro srovnání finanční výkonnosti mezi firmami ve stejném odvětví, protože eliminuje vliv rozdílných daňových politik a struktur financování.

Výsledek hospodaření patří mezi nejdůležitější ukazatele finanční výkonnosti společnosti. Samotný vykázaný zisk však nemusí vždy přesně ukazovat skutečnou výkonnost firmy. Pro správné hodnocení je důležité sledovat, jak byl výsledek hospodaření vytvořen a jaké faktory jej ovlivnily.

U výrobních podniků ho tvoří tržby z prodeje vlastních výrobků a služeb, od který se odečtou náklady související s provozní činností. U obchodních firem se provozní výsledek hospodaření vypočítá tak, že od tržeb za prodej zboží odečtete náklady na prodané zboží.

Jak se provozní výsledek hospodaření počítá:

Provozní výsledek hospodaření = provozní výnosy - provozní náklady

Provozní výsledek hospodaření obyčejně uživatel nepočítá, vyčte jej z výkazu zisků a ztrát, kde je jako samostatná vypočtená položka podle výše uvedeného vzorce.

Provozní výnosy tvoří:

- Tržby z prodeje výrobků a služeb
- Tržby za prodej zboží
- Tržby z prodaného dlouhodobého majetku a z prodaného materiálu
- Jiné provozní výnosy

Provozní náklady tvoří:

- Náklady vynaložené na prodané zboží
- Spotřeba materiálu a energie
- Služby
- Změna stavu zásob vlastní činnosti a Aktivace
- Osobní náklady, mzdové náklady
- Úpravy hodnot dlouh. majetku, zásob, pohledávek
- Ostatní provozní náklady

Co sleduje

Analýza výsledku hospodaření vyhodnocuje zejména:

- vývoj zisku nebo ztráty v jednotlivých obdobích,
- vývoj výsledku hospodaření po zdanění (EAT),
- vývoj výsledku hospodaření před zdaněním (EBT),
- vývoj provozního výsledku hospodaření (EBIT),

- vývoj EBITDA jako ukazatele provozní výkonnosti před započtením úroků, daní a odpisů,
- meziroční změny jednotlivých úrovní výsledku hospodaření.

Proč sledovat více úrovní zisku

Jednotlivé ukazatele odpovídají na rozdílné manažerské otázky:

- EAT (Earnings After Taxes) - Ukazuje konečný výsledek hospodaření po zdanění, tedy zisk, který společnosti skutečně zůstává po započtení všech nákladů a daní.
- EBT (Earnings Before Taxes) - Zobrazuje výsledek hospodaření před zdaněním a umožňuje posoudit vliv daňového zatížení na konečný výsledek.
- EBIT (Earnings Before Interest and Taxes) - Ukazuje provozní výkonnost společnosti bez vlivu financování a daní. Je vhodný například pro porovnání firem s odlišnou kapitálovou strukturou.
- EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) - Přibližuje provozní výkonnost firmy před započtením úroků, daní a odpisů. Často se používá při mezinárodním porovnání firem a při hodnocení schopnosti podniku vytvářet provozní výkon.

Typické varovné signály

Pozornost je vhodné věnovat zejména situacím, kdy:

- tržby rostou, ale zisk klesá,
- EBITDA se zhoršuje při stabilních nebo rostoucích tržbách,
- provozní zisk je nízký a výsledek hospodaření je ovlivněn jednorázovými položkami,
- firma vykazuje účetní zisk, ale současně má problémy s cash flow,
- dlouhodobě klesá schopnost vytvářet provozní zisk.

Co může odhalit

Analýza výsledku hospodaření může upozornit na:

- skutečnou výkonnost hlavní podnikatelské činnosti,
- vliv financování a zadlužení na hospodaření,
- změny v provozní efektivitě,
- závislost výsledku na mimořádných nebo jednorázových vlivech,
- dlouhodobý trend ziskovosti společnosti.

Při hodnocení zisku je vždy důležité sledovat také jeho vztah k tržbám, majetku a vlastnímu kapitálu. Samotná absolutní výše zisku neříká, zda firma hospodaří efektivně.

Manažerské využití

Rozbor výsledku hospodaření pomáhá managementu pochopit, proč se zisk změnil a které oblasti mají na výsledek největší vliv.

Umožňuje odpovědět například na otázky:

- Vytváří firma zisk ze své hlavní činnosti?
- Zlepšuje se nebo zhoršuje provozní výkonnost?
- Je dosažený zisk dlouhodobě udržitelný?
- Jaký vliv má financování firmy na konečný výsledek?

Ve FinAnalysis

List Analýza zisku a VH zobrazuje vývoj různých úrovní výsledku hospodaření společnosti. Uživatel získá přehled o vývoji EAT, EBT, EBIT a EBITDA v jednotlivých obdobích v absolutním i procentním vyjádření.

Výsledek hospodaření před zdaněním

Výsledek hospodaření před zdaněním získáme tak, že od výnosů odečteme náklady. To se týká jak provozních nákladů a výnosů, tak i finančních nákladů a výnosů. Dostaneme tak výsledek, který je buď kladný, pak hovoříme o zisku nebo záporný, pak se jedná o ztrátu.

Ukazatel použijeme pro analýzu ziskovosti společnosti bez vlivu jejího daňového režimu. Umožňuje lepší srovnatelnost společností v různých státech nebo zemích, protože daňové sazby se mohou v různých zemích výrazně lišit.

Výsledek hospodaření před zdaněním je v podstatě ekvivalentem ukazatele používaným v anglofoních zemích Earnings Before Taxes (EBT). Oba termíny označují stejný pojem a lze je používat zaměnitelně. V podstatě je EBT neboli zisk před zdaněním měřítkem ziskovosti společnosti.

Výsledek hospodaření před zdaněním lze spočítat dvojím způsobem: buď jako

VH před zdaněním = výsledek hospodaření za běžnou činnost + finanční výsledek hospodaření a mimořádné výnosy - mimořádné náklady

nebo jako

VH před zdaněním = výsledek hospodaření za účetní období + daň z příjmu za běžnou činnost + daň z příjmu z mimořádných činností + převodu podílu na VH společníkům

Výsledek hospodaření po zdanění

Položka "Výsledek hospodaření po zdanění" se v podstatě rovná položce "Výsledek hospodaření za účetní období". V položce "VH za účetní období" je jen odečtena položka "Převod podílu na výsledku hospodaření společníkům". Tato položka obsahuje nárok na podíl na zisku nebo povinnost úhrady ztráty vůči společníkům veřejné obchodní společnosti a komplementářům komanditní společnosti. A veřejných obchodních společností a komanditních společností u nás v poměru k akciovým společnostem a zejména společnostem s ručením omezeným příliš není.

Výsledek hospodaření za účetní období

Výsledek hospodaření je klíčovým ukazatelem, který poskytuje celkový přehled o finanční výkonnosti firmy za určité období. Výsledek hospodaření, také známý jako čistý zisk nebo čistá ztráta, představuje rozdíl mezi celkovými výnosy a celkovými náklady firmy za určité období. Je to konečný ukazatel, který zobrazuje, zda firma v daném období vydělala peníze (zisk) nebo utrpěla ztrátu.

Lze jej použít k porovnání výkonnosti firmy v různých časových obdobích (meziroční nebo mezikvartální srovnání) nebo k porovnání s konkurenčními firmami ve stejném odvětví. Na základě výsledku hospodaření může management upravit stávající strategii, aby zlepšil finanční výkonnost. Pomáhá managementu při rozhodování o strategických plánech, jako jsou expanze na nové trhy, investice do nových produktů nebo technologií. Výsledek hospodaření je klíčovým ukazatelem, který sledují akcionáři, protože ovlivňuje hodnotu jejich investic a rozhodování o výplatě dividend.

Příklady použití zjištěného výsledku hospodaření:

- Finanční analýzy: Analytici používají výsledek hospodaření k hodnocení výkonnosti firmy ve srovnání s předchozími obdobími nebo konkurenčními firmami.
- Hodnocení výkonnosti: Management sleduje výsledek hospodaření jako klíčový ukazatel úspěšnosti jejich strategií a rozhodnutí.
- Strategické plánování: Výsledek hospodaření poskytuje informace pro dlouhodobé plánování a investiční rozhodování.

Výsledek hospodaření za účetní období lze spočítat následovně:

VH za účetní období = Provozní výsledek hospodaření + Finanční výsledek hospodaření + (mimořádné výnosy - mimořádné náklady) - Daň z příjmu - Převod podílu na VH společníkům

Cash flow z provozní činnosti

Provozní cash flow je finanční ukazatel, který měří množství hotovosti, kterou firma generuje ze své běžné provozní činnosti za určité období. Tento ukazatel je klíčový pro pochopení, jak efektivně firma dokáže generovat hotovost z činnosti, která je jejím hlavním předmětem podnikání.

Provozní cash flow je částka hotovosti, kterou firma vygeneruje z běžného provozu po započtení všech provozních příjmů a výdajů. Tento ukazatel zahrnuje hotovostní toky spojené s prodejem zboží nebo služeb, placením dodavatelům, vyplácením mezd a dalšími běžnými provozními náklady.

Výsledek hospodaření je ovlivněn mnoha mimořádnými operacemi (prodej dlouhodobého majetku a CP, mimořádný zisk/ztráta, ...) a nepeněžními operacemi (odpisy, rezervy vč. daňových a opravné položky, ...). Pokud chceme znát reálný výsledek hospodaření čistě z provozní činnosti bez vlivu nepeněžních a mimořádných operací, musíme výsledek hospodaření o tyto účetní operace očistit. Výsledkem je tzv. provozní cash flow společnosti. Pokud banky hodnotí rentabilitu společnosti či schopnost splácet dlouhodobé úvěry, používají pro výpočet provozní cash flow a je mu přikládán větší význam než výsledku hospodaření. Provozní cash flow říká, kolik peněz firma vydělá z pravidelné činnosti bez vlivu nepeněžních a mimořádných účetních položek.

Vypočtená kladná hodnota znamená, že firma dosahuje provozní činností kladný výsledek. Záporná hodnota znamená, že firma je z provozní činnosti ztrátová. Například pokud je provozní CF záporné a výsledek hospodaření kladný, tak to znamená, že hospodářský výsledek je dotovaný zpravidla prodejem majetku, mimořádnými výnosy, anebo nepeněžními účetními operacemi (rozpuštěním rezerv, opravných položek, ...).

Provozní cash flow lze vypočítat několika způsoby, nejběžnější jsou:

1. Přímá metoda výpočtu zahrnuje přímé sledování všech hotovostních příjmů a výdajů souvisejících s provozní činností.

Provozní cash flow = přijaté peníze od zákazníků - placení dodavatelům a zaměstnancům

2. Nepřímá metoda vychází z čistého zisku a upravuje jej o nepeněžní položky a změny pracovního kapitálu.

Provozní cash flow = čistý zisk + nepeněžní náklady - nepeněžní výnosy + změny pracovního kapitálu

Typické úpravy při nepřímé metodě zahrnují:

- Odpisy a amortizace: Přičítají se zpět, protože jsou to nepeněžní náklady.
- Změny v pohledávkách: Zvyšují se nebo snižují v závislosti na tom, zda pohledávky rostly nebo klesaly.
- Změny v závazcích: Zvyšují se nebo snižují v závislosti na tom, zda závazky rostly nebo klesaly.
- Změny v zásobách: Zvyšují se nebo snižují v závislosti na tom, zda zásoby rostly nebo klesaly.

EAT (Earnings After Taxes)

Jako EAT se označuje zisk po zdanění. To odpovídá českému Výsledku hospodaření za účetní období. Hodnota pro EAT a Výsledek hospodaření za účetní období je však závislá na účetních předpisech té které dané země. Tyto hodnoty tak nelze u firem působících v jiných zemích napřímo porovnávat. Je to spíš jakési vodítko pro nalezení odpovídající položky z českého VZZ pro anglofonní účetní pojem. Příliš často se s ním ale v praxi nesetkáte. Hodnotí jej třeba investoři, banky nebo dodavatelé jako první rychlý náhled na finanční kondici firmy, protože hospodářský výsledek spolu s výší tržeb a podílem vlastního kapitálu vytvoří první dojem jak na tom firma je. Naopak není vhodný pro hodnocení provozní činnosti, protože není očištěný od nepeněžních odpisů a mimořádných účetních operací (např. prodej majetku).

Pro výpočet čistého zisku se využívá účetní zisk. Jde tedy o účetní číslo, které je zaneseno ve finančních a daňových výkazech. Lze říci, že propojuje výsledovku s rozvahou. Čistý zisk se tedy typicky a v souladu s platnou legislativou rozděluje mezi rezervní fond, další fondy, mezi zaměstnance nebo společníky firmy (jako dividenda). Může také zůstat jako nerozdělený. Způsob a forma rozdělování čistého zisku je rozdílné v různých státech a různých typech společností.

EBT (Earnings Before Taxes)

EBIT se používá pro analýzu ziskovosti společnosti bez vlivu jejího daňového režimu. Umožňuje lepší srovnatelnost společností v různých státech nebo zemích, protože daňové sazby se mohou v různých zemích výrazně lišit. Analytici často dávají přednost připočtení zpětných daní k čistému zisku, aby měli k dispozici srovnatelnou výdělečnou sílu napříč širokou škálou společností.

Ve skutečnosti není rozdíl mezi ziskem před zdaněním (EBT) a ziskem před zdaněním. Oba termíny označují stejný pojem a lze je používat zaměnitelně. V podstatě je EBT neboli zisk před zdaněním měřítkem ziskovosti společnosti. EBT označuje částku, která společnosti zůstane po odečtení všech provozních nákladů, ale před odečtením daňových nákladů.

Pro výpočet zisku před zdaněním (EBT) lze použít tři vzorce:

1. **EBT = Tržby z prodeje - Náklady na prodej a služby (COGS) - Prodejní, správní a režijní náklady (**SG&A**) - Odpisy a amortizace**

2. **EBT = EBIT - nákladové úroky**

3. **EBT = čistý zisk + daně**

EBT neboli zisk před zdaněním se vypočítá v analogii českých účetních předpisů jako

Výsledek hospodaření za účetní období + Daň z příjmů za běžnou činnost + Daň z příjmů z mimořádné činnosti (u starší verze výkazu).

Jako EBT se někdy také označuje:

Výsledek hospodaření před zdaněním.

EBIT (Earnings Before Interests and Taxes)

Zisk před úroky a zdaněním – EBIT je běžným ukazatelem provozní ziskovosti společnosti. Jak již název napovídá, EBIT je čistý zisk bez vlivu úroků z dluhu a daní. Oba tyto náklady jsou skutečnými peněžními výdaji, které však nejsou přímo generovány hlavní obchodní činností společnosti. Vynecháním úroků a daní odhaluje EBIT základní ziskovost podniku. Představuje efekt podnikatelské činnosti podniku bez ohledu na zvolený způsob financování a na zdanění.

EBIT coby zisk před úroky a zdaněním je asi nejčastěji využívaným finančním ukazatelem v anglofonních zemích. EBIT převedeno do českého prostředí lze získat jako EBT + Nákladové úroky a je jen na vás, který EBT použijete. V anglofonních zemích se EBIT vypočítá jako provozní výnosy (Operating Revenue) - provozní výdaje (OPEX). Některé zdroje pak k této hodnotě ještě (poměrně správně) přičítají jiné než provozní výnosy (non-operating income), což v intencích české VZZ označuje Mimořádný výsledek hospodaření (ve starší verzi výkazu).

Výpočet EBIT:

Existují dva způsoby výpočtu EBIT. První metoda vychází z čistého zisku (ztráty) společnosti, ke kterému zpětně přičítá úrokové náklady a zaplacené nebo zaúčtované daně:

1. **EBIT = čistý zisk + úrokové náklady + daně**

2. **EBIT = tržby z prodeje - COGS (Cost of Goods Sold) - přímé náklady na prodané statky/zboží - provozní náklady**

EBIT vypočtený druhou metodou se vždy rovná provoznímu zisku definovanému podle GAAP. EBIT vypočtený první metodou se však od provozního zisku může lišit, pokud čistý zisk zahrnuje neprovozní výnosy a/nebo neprovozní náklady

EBIT je ukazatelem provozního zisku. To platí pro obě metody výpočtu (při uplatnění druhé metody nemusí být přesným odrazem). Eliminací vlivu úroků a daní ukazuje základní ziskovost podniku bez ohledu na kapitálovou strukturu společnosti nebo daňovou jurisdikci, ve které působí. Investoři mohou pomocí EBIT získat obraz o konkurenceschopnosti daného podniku a jeho potenciální investiční atraktivitě. EBIT lze použít k porovnání společností ve stejném průmyslovém odvětví, které mají různou kapitálovou strukturu nebo působí v různých daňových jurisdikcích.

Podle českých účetních standardů je jako výpočet EBIT nejčastěji použita následující definice vycházející z českých účetních výkazů:

EBIT = výsledek hospodaření po zdanění + daň z příjmu + nákladové úroky

EBIT (zisk před úroky a zdaněním) převedeno do českého prostředí lze tedy získat jako

EBT + nákladové úroky,

a je jen na vás, který EBT (tedy jakým způsobem vypočítaný) použijete.

V českém účetním prostředí u některých firem se EBIT rovná nebo se blíží Provoznímu výsledku hospodaření. Ale takto to zjednodušit nelze, u firem s finančními náklady a výnosy může být rozdíl významný.

Například i Ministerstvo financí ČR zaměňuje ve svých dokumentech finanční analýzy jednotlivých let českého hospodářství EBIT s provozním výsledkem hospodaření. Ale samo správně upozorňuje, že je to určité zjednodušení, a k tomu takto přistupují kvůli chybějícím datům (jedná se o nákladové úroky), které má k dispozici. Proto pokud porovnáváte svoji hodnotu EBIT s daty MF ČR, měli byste s touto skutečností počítat.

EBITDA (Earnings Before Interests, Taxes, Depreciation and Amortization)

EBITDA se více začala používat již v 80. letech 20. století, kdy se s její pomocí hodnotila schopnost společností nakládat se svými vlastními dluhy. Díky rozmachu jejího používání se stala ukazatelem, který srovnává výkony různých společností mezi sebou, bez ohledu na určitá specifika, která se mohou mezi jednotlivými společnostmi objevit. Důležité je, že vynechává z hodnocení úrokovou a daňovou sazbu z příjmu právnických osob, protože tu společnost nemůže ovlivnit a také se v každé zemi a v každém čase může lišit.

EBITDA je pro posouzení rentability společnosti zpravidla přesnější než výsledek hospodaření, ale i tak má významné nedostatky, pro které nedoporučuji ukazatel používat při standardní finanční analýze firmy. Otázkou zůstává, zdali se EBITDA stala populární pro její užitečnost při porovnání rentability firem. Anebo proto, že je vypočtená hodnota EBITDA vždy významně větší než hodnota výsledku hospodaření a lépe se firmám (managementu firem) prezentuje. Ať již je pravda jakákoli, EBITDA je v současnosti jeden z nejpopulárnějších ukazatelů při analýze rentability firmy, a proto pokud s EBITDOU budete pracovat, měli byste znát níže uvedené nedostatky:

- EBITDA nebere v úvahu platbu úroků a daní, tedy výdaje, které mají významný vliv na CASH FLOW
- EBITDA upravuje výsledek hospodaření o nepeněžní operace (odpisy) a tím ho částečně zreálňuje, nicméně tyto nepeněžní operace nezahrnuje všechny. EBITDA nezohledňuje účtování o změně rezerv, odložených daní a opravených položek.
- EBITDA nevylučuje mimořádné položky včetně zisku z prodeje majetku, tedy zisk, který nebyl dosažen pravidelnou provozní činností. Při hodnocení rentability firmy je nutné o tento mimořádný zisk rentabilitu firmy upravit.

EBITDA se od EBIT liší tím, že nezahrnuje odpisy a amortizaci. Odpisy a amortizace (v češtině se často uvádí pouze jako odpisy) jsou účetní techniky, které rozkládají pořizovací cenu majetku na několik let, což vede k opakujícím se nákladům, které se každoročně odečítají od výnosů společnosti. Odpisy se uplatňují u dlouhodobého hmotného majetku, jako jsou stroje, zatímco amortizace se používá u nehmotného majetku, jako jsou patenty. Odpisy a amortizace nejsou peněžními výdaji a nemají vliv na likviditu společnosti. Nezahrnování odpisů a amortizace tak opět může investorům poskytnout srovnání výkonnosti zkoumané společnosti s ostatními společnostmi ve stejném odvětví.

Protože však nezahrnuje pohyby pracovního kapitálu, není ekvivalentní provoznímu cash flow, jak je definováno podle GAAP. Některé společnosti navíc vykazují upravený ukazatel (adjusted) EBITDA, který rovněž nezahrnuje různé jednorázové a mimořádné položky.

EBITDA je jako ukazatel ziskovosti užitečná zejména v odvětvích s vysokým podílem aktiv, kde jsou společnosti často vysoce zadlužené. U těchto společností mohou roční odpisy/amortizace a úrokové náklady spojené s těmito aktivy významně snižovat čistý zisk společnosti.

Výpočet EBITDA:

Existují dvě široce používané metody výpočtu EBITDA. První metoda vychází z čistého zisku a připočítává úroky, daně, odpisy a amortizaci:

1. **EBITDA = výsledek hospodaření za účetní období + úrokové náklady + daně + odpisy + amortizace**

Pokud počítáte ukazatel EBITDA z účetní závěrky společnosti, najdete si ve výsledovce čistý zisk, úrokové náklady a daně. Odpisy a amortizace se někdy uvádějí samostatně jako položky výkazu zisku a ztráty nebo výkazu peněžních toků. Případně mohou být sdruženy do provozních nákladů, v takovém případě je obvykle najdete v příloze k účetní závěrce.

Druhá metoda výpočtu vychází z EBIT vypočteného jednou ze dvou dříve popsaných metod a zpětně připočte odpisy a amortizaci. Vzorec je následující:

2. **EBITDA = EBIT + odpisy + amortizace**

EBITDA je do českých podmínek poměrně těžko převoditelná, neboť amortizaci zakoupeného zboží u nás zohledňují právě odpisy. Pokud však připustíme, že odpisy a amortizace jsou totéž, můžeme EBITDA získat jako EBIT + Odpisy dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku.

Podle českých účetních standardů je jako výpočet EBIT nejčastěji použita následující definice vycházející z českých účetních výkazů:

EBITDA = výsledek hospodaření po zdanění + daň z příjmu + odpisy + nákladové úroky

V praxi si však některé firmy tento ukazatel upravují podle svých potřeb, například počítají EBITDA podle následující formule:

EBITDA = provozní výsledek hospodaření + odpisy + změna stavu rezerv a opravných položek

Takto upravená EBITDA vyloučí z výpočtu daň z příjmů a finanční a mimořádné výnosy a náklady. Dále ve výpočtu zohlední zpravidla hlavní nefinanční položky výsledovky, odpisy a změnu stavu rezerv a opravných položek.

Operating Income (Provozní zisk)

S obdobou provozního výsledku hospodaření se lze setkat například i v USA, a to v podobě tzv. Operating income. K jeho výpočtu však vede poněkud jiný vzorec respektující americké účetní standardy. Operating income se tak vypočítá jako rozdíl hrubého výnosu (gross income) neboli tržeb a provozních nákladů, tedy operating expenses neboli OPEX (prodejní, všeobecné a administrativní náklady {SG&A} a odpisy a amortizace). Provoznímu výsledku hospodaření se říká také provozní zisk (operating profit). Operating income však oproti Provoznímu výsledku hospodaření nepočítá s daněmi. Vypovídá o výši zisku realizovaného z běžných činností podniku.

Pokud chcete získat přehled o tom, jak se společnosti daří, je klíčovým ukazatelem provozní zisk. Provozní výnosy měří ziskovost hlavních obchodních operací společnosti po odečtení všech provozních nákladů. Ukazuje, jak efektivně dokáže společnost generovat hotovost ze svých obchodních operací. Díky vyloučení vlivu daní, úroků a jednorázových událostí, jako jsou akvizice a odpisy, pomáhá provozní příjem manažerům, investorům a věřitelům zaměřit se na základní prvky, které jsou jádrem podnikání společnosti.

Výpočet Operating Income:

Operating Income = Gross profit (hrubý zisk nebo tržby) - Operating expenses (provozní náklady, tedy prodejní, všeobecné a administrativní náklady {SG&A}) - Depreciation and Amortization (odpisy)

Provozní náklady zahrnují také náklady na prodané zboží (COGS). COGS jsou peníze vynaložené na výrobu a prodej výrobku. Do nákladů na prodej spadají například zásoby, suroviny, práce a marketing. Dobrým způsobem, jak zjistit, zda určitý náklad spadá nebo nespadá do této kategorie, je položit si otázku: Kdybychom nyní nevyráběli ani neprodávali žádný výrobek, byl by tento náklad stále nutný? Mzdy zaměstnanců, hypotéky, pojištění a služby je třeba platit, i když se neprodávají žádné výrobky. Pokud však společnost na určitou dobu pozastaví výrobu, nevzniknou jí náklady spojené přímo s výrobou - tyto náklady jsou COGS.

Do českého prostředí jej lze přenést opět jen volně. Nejčastěji by se mohl v českém prostředí počítat jako

Operating Income = tržby - provozní náklady (Náklady vynaložené na prodané zboží, Spotřeba materiálu a energie, Služby, Osobní náklady, Jiné provozní náklady) - odpisy

NOPAT (Net Operating Profit After Taxes)

Čistý provozní zisk po zdanění (NOPAT) je potenciální peněžní zisk společnosti, pokud by její kapitalizace nebyla zatížena pákovým efektem, tj. pokud by neměla žádný dluh. Tento údaj nezahrnuje jednorázové ztráty nebo náklady; ty neposkytují pravdivý obraz skutečné ziskovosti společnosti. Některé z těchto poplatků mohou zahrnovat náklady související s fúzí nebo akvizicí, které, pokud jsou zohledněny, nemusí nutně ukazovat přesný obraz činnosti společnosti, i když mohou ovlivnit hospodářský výsledek společnosti v daném roce.

Analytici při posuzování společnosti jako investice sledují mnoho různých ukazatelů výkonnosti. Nejčastěji používanými měřítky výkonnosti jsou tržby a růst čistého zisku. Tržby představují vrcholové měřítko výkonnosti, ale nevypovídají o provozní efektivitě. Čistý zisk zahrnuje provozní náklady, ale také daňové úspory z dluhu. Čistý provozní zisk po zdanění je hybridní výpočet, který analytikům umožňuje porovnávat výkonnost společnosti bez vlivu finanční páky. NOPAT je používán analytiky a investory jako přesné a přesné měření ziskovosti pro porovnání finančních výsledků společnosti v celé její historii a ve srovnání s konkurencí.

NOPAT neboli čistý provozní zisk po zdanění je ale poněkud komplikovaným ukazatelem, a to i v anglofonní literatuře. Jen anglická verze Wikipedie uvádí hned dva různé vzorce. Ten první pracuje s přísně terminologickým přístupem, kdy od Operating Profit (což je často používaná alternativa k Operating Income) pouze odečte částku odvedenou na daních - tj. vynásobí jej závorku (1 - sazba DPPO) potažmo odečte částku zaplacenou na DPPO. Problém však spočívá v tom, že kupříkladu Investopedia, který tento vzorec taktéž používá, hovoří o tom, že NOPAT nezahrnuje daňové úspory plynoucí z odpočtu nákladových úroků. Jiné zdroje zase hovoří o tom, že NOPAT nebere v úvahu CAPEX (Capital Expenditure) neboli náklady (a ani úroky) na dlouhodobý hmotný a nehmotný majetek.

Vzorce pro výpočet NOPAT jsou následující:

1. NOPAT = Operating Income × (1 - Tax Rate)

kde: Operating Income = hrubý zisk snížený o provozní náklady

Při jiném způsobu výpočtu se z čistého zisku odečtou úrokové náklady a vlivy ostatních neprovozních činností (jednorázové zisky a ztráty), aby se dospělo k hodnotě, která se blíží hodnotě ročního zisku firmy.

2. NOPAT = (Net Income - after-tax Non-operating Gains + after-tax Non-operating Losses + after-tax Interest Expense)

NOPAT = (čistý zisk - neprovozní zisky po zdanění + neprovozní ztráty po zdanění + úrokové náklady po zdanění). NOPAT nezahrnuje jednorázové ztráty a jiné jednorázové náklady, protože ty nepředstavují skutečnou, průběžnou ziskovost podniku.

NOPAT se tedy už v domácím prostředí definuje různě a o to hůře se pak převádí do prostředí českého. Můžete tak vzít v úvahu například Provozní výsledek hospodaření ovšem s tou aproximací (nepřesností), že původní NOPAT nezohledňuje odpisy dlouhodobého majetku anebo můžete použít českou alternativu pro EBIT a odečíst od něj Daň z příjmů za běžnou činnost a podle vašeho vlastního uvážení také Daň z příjmů z mimořádné činnosti.

Do českého prostředí se dá NOPAT nejspíše převést jako:

1. NOPAT = Operating Income × (1 - sazba daně z příjmu)

kde Operating Income = tržby - provozní náklady (Náklady vynaložené na prodané zboží, Spotřeba materiálu a energie, Služby, Osobní náklady, Jiné provozní náklady) - odpisy

nebo

2. NOPAT = EBIT - dan z příjmu

kde EBIT bude počítán např. EBIT = výsledek hospodaření po zdanění + daň z příjmu + nákladové úroky

Analýza nákladů a výnosů (výsledovky)

Analýza nákladů a výnosů se zabývá zevrubnějším rozborem struktury výnosů a nákladů. V analýze je provedena horizontální analýza výnosů a nákladů. Údaje zobrazují jak absolutní částky v daném období, tak i procentuální změnu mezi dvěma po sobě následujícími obdobími. Analýza vychází z výsledovky neboli výkazu zisku a ztrát, což je přehledný výkaz, který nám říká, jak v daném období vznikl zisk, nebo ztráta. Výsledovka představuje přehled výnosů a nákladů firmy.

Samotný růst výnosů nemusí automaticky znamenat zlepšení finanční situace. Důležité je sledovat, zda náklady rostou přiměřeně a zda společnost dokáže udržet nebo zvyšovat svou ziskovost.

- Výnos se obvykle definuje jako v penězích oceněný výkon. Tímto výkonem může být vše, co firma produkuje - tedy výrobek, zboží či služba. Výnosem mohou být nejen tržby, ale výnosem se rozumí též situace, kdy podnik určitý výkon dodá "sám sobě" (aktivace) nebo situace, kdy podnik dokončí položku zásob vlastní výroby.
- Náklady se obvykle definují jako spotřeba práce a prostředků v peněžním vyjádření. Lze říci, že náklady představují určité vstupy do podniku. Podnik tyto vstupy svými vnitřními mechanismy přetváří ve výstupy - tj. své produkty (výrobky, prodané zboží či služby). Náklady jsou spotřeba v peněžním vyjádření, které firma vynaložila v daném účetním období.

Horizontální analýza zobrazuje rozbor výnosů a nákladů převzatých z výsledovky, a to provozních i finančních položek. Zobrazuje meziroční nárůst/pokles položek nákladů a výnosů. Zobrazuje meziroční objem a meziroční změny celkových nákladů proti celkovým výnosům. Ukazuje strukturu výsledku hospodaření a meziroční změny VH.

Co sleduje

Analýza nákladů a výnosů vyhodnocuje zejména:

- vývoj celkových výnosů a nákladů,
- změny jednotlivých provozních a finančních položek,
- vývoj výsledku hospodaření,
- strukturu nákladů podle jejich významu,
- vztah mezi růstem tržeb, nákladů a ziskovosti společnosti.

Typické varovné signály

Pozornost je vhodné věnovat zejména situacím, kdy:

- náklady rostou rychleji než výnosy,
- tržby rostou, ale ziskovost klesá,
- významně se zvyšují fixní náklady,
- hospodářský výsledek je ovlivněn jednorázovými položkami,
- dochází k výrazným změnám ve struktuře výnosů nebo nákladů.

Co může odhalit

Analýza nákladů a výnosů může upozornit na:

- zhoršování provozní efektivity,

- tlak na marže společnosti,
- změny v hlavní podnikatelské činnosti,
- oblasti s největším vlivem na hospodářský výsledek,
- závislost výsledku hospodaření na nestandardních vlivech.

Pro správné vyhodnocení je důležité rozlišovat, zda změny vznikají v běžném provozu firmy, nebo jsou způsobeny mimořádnými či jednorázovými vlivy.

Manažerské využití

Analýza nákladů a výnosů pomáhá managementu řídit výkonnost společnosti, hledat možnosti zvýšení efektivity a posuzovat dopad strategických rozhodnutí na hospodářský výsledek.

Umožňuje sledovat například:

- zda růst tržeb skutečně přináší vyšší zisk,
- které nákladové oblasti nejvíce ovlivňují výsledek,
- zda firma dokáže udržet svou marži při změnách trhu.

Ve FinAnalysis

List Analýza nákladů a výnosů zobrazuje horizontální i vertikální analýzu výsledovky společnosti. Uživatel získá přehled o vývoji jednotlivých výnosových a nákladových položek, jejich meziročních změnách a podílu na celkové struktuře hospodaření.

Provozní náklady

Náklady vynaložené na prodané zboží

Položka "Náklady vynaložené na prodané zboží" představuje náklady, které firma musela vynaložit na pořízení zboží, které následně prodala. Jinými slovy, zahrnuje náklady spojené s nákupem zboží určeného k dalšímu prodeji.

Tato položka obsahuje:

- Pořizovací náklady na zboží: Cena, kterou firma zaplatila dodavatelům za zboží, které následně prodává zákazníkům.
- Přepravní náklady: Pokud firma hradí přepravu zboží od dodavatele do svého skladu, mohou být tyto náklady zahrnuty.
- Další přímé náklady: Např. pojištění během přepravy, clo, poplatky spojené s nákupem apod., pokud přímo souvisejí s nákupem prodaného zboží.

Tato položka přímo ovlivňuje hrubý zisk firmy. Čím nižší jsou náklady na prodané zboží (při stejných tržbách), tím vyšší je hrubý zisk. Tato položka pomáhá investorům a managementu posoudit efektivitu firmy při nákupu a prodeji zboží a její schopnost generovat zisk.

Proč je tato položka důležitá?

- Výpočet hrubého zisku: Náklady vynaložené na prodané zboží se odečítají od tržeb z prodeje zboží, čímž se získá hrubý zisk. Hrubý zisk je důležitým ukazatelem rentability a efektivity prodeje.
- Analýza nákladů: Srovnáním nákladů na prodané zboží za různá období lze identifikovat trendy a zjistit, zda dochází k nárůstu nebo poklesu nákladů.
- Optimalizace nákladů: Analýza této položky může pomoci podnikům identifikovat oblasti, kde lze snížit náklady, například vyjednáváním lepších cen u dodavatelů nebo optimalizací skladových procesů.
- Srovnání s konkurencí: Porovnáním nákladů na prodané zboží s konkurencí lze zjistit, zda jsou náklady podniku konkurenceschopné.

Spotřeba materiálu a energie

Tato položka zahrnuje veškeré náklady spojené s pořízením materiálu, surovin a energií, které firma spotřebuje při své výrobní nebo provozní činnosti. Tato položka umožňuje sledovat efektivitu spotřeby a hospodárnost při využívání materiálu a energie.

Tato položka obsahuje:

- Spotřeba materiálu: Zahrnuje náklady na suroviny, polotovary a další materiály, které jsou nutné pro výrobu produktů nebo poskytování služeb. Patří sem např. nákup surovin pro výrobu, obalový materiál nebo díly.
- Spotřeba energie: Zahrnuje náklady na veškerou energii, kterou firma spotřebuje, včetně elektřiny, plynu, vody či tepla.

Čím nižší je tato spotřeba materiálu a energie v poměru k získaným tržbám, tím je firma obvykle efektivnější ve své výrobní činnosti.

Proč je tato položka důležitá?

- Výpočet výrobních nákladů: Spotřeba materiálu a energie je klíčovou složkou výrobních nákladů. Ovlivňuje přímo výši hrubého zisku.
- Analýza nákladů: Srovnáním spotřeby materiálu a energie za různá období lze identifikovat trendy a zjistit, zda dochází k nárůstu nebo poklesu nákladů.
- Optimalizace nákladů: Analýza této položky může pomoci podnikům identifikovat oblasti, kde lze snížit náklady, například hledáním levnějších dodavatelů nebo zavedením úsporných opatření.

- Srovnání s konkurencí: Porovnáním spotřeby materiálu a energie s konkurencí lze zjistit, zda jsou náklady podniku konkurenceschopné.

Služby

Položka "Služby" zahrnuje veškeré náklady, které firma vynaložila na externí služby související s provozem a činností podniku. Tato položka zahrnuje širokou škálu služeb, které nejsou vykonávány interně, ale firma za ně platí jiným subjektům.

Co zahrnuje položka Služby:

- Dopravní služby: Náklady na přepravu zboží, materiálu, produktů či osob, pokud jsou tyto služby outsourcovány.
- Pronájem: Nájemné za kancelářské, výrobní nebo skladové prostory, techniku či jiné vybavení.
- Poradenské a konzultační služby: Náklady na externí poradce, právníky, účetní, auditorské firmy nebo IT konzultanty.
- Marketing a reklama: Výdaje na reklamní a marketingové služby od externích agentur.
- Telekomunikační a IT služby: Poplatky za telekomunikační služby, internet, softwarové licence nebo outsourcing IT služeb.
- Údržba a opravy: Náklady na opravy a údržbu zařízení, které firma nezajišťuje interně, ale najímá externí dodavatele.

Položka "Služby" je významná, protože její velikost může výrazně ovlivnit provozní náklady firmy. Firmy často využívají externí služby namísto interního zajištění činností z důvodu efektivity nebo nižších nákladů, ale pokud jsou tyto služby nákladné, mohou výrazně snížit provozní zisk.

Proč je tato položka důležitá?

- Součást provozních nákladů: Náklady na služby jsou významnou součástí provozních nákladů podniku.
- Analýza nákladů: Srovnáním nákladů na služby za různá období lze identifikovat trendy a zjistit, zda dochází k nárůstu nebo poklesu nákladů.
- Optimalizace nákladů: Analýza této položky může pomoci podnikům identifikovat oblasti, kde lze snížit náklady, například vyjednáním lepších smluv s dodavateli služeb nebo přehodnocením využívaných služeb.
- Srovnání s konkurencí: Porovnáním nákladů na služby s konkurencí lze zjistit, zda jsou náklady podniku konkurenceschopné.

Změna stavu zásob vlastní činností

Položka odráží rozdíl mezi počátečním a konečným stavem zásob, které firma vytvořila vlastní činností, ale dosud je neprodala.

Zásoby vlastní činnosti zahrnují:

- Nedokončenou výrobu: Produkty, které byly vyrobeny částečně, ale ještě nebyly dokončeny.
- Polotovary: Výrobky, které jsou v mezistupni mezi surovinou a hotovým výrobkem.
- Hotové výrobky: Produkty, které byly dokončeny, ale ještě nejsou prodány.

Pokud se stav zásob ke konci období zvýšil oproti počátečnímu stavu, znamená to, že firma vyprodukovala více zásob, než prodala. Tento rozdíl se do výkazu zisku a ztráty přidává jako výnos, protože zvyšuje hodnotu vyrobených zásob, které mohou být prodány v budoucnu. Naopak, pokud se stav zásob snížil, znamená to, že firma prodala více zásob, než kolik vyrobila. Tento pokles se ve výsledovce projeví jako náklad, protože hodnota zásob klesla.

Proč je tato položka důležitá?

- Úprava zisku: Změna stavu zásob má přímý vliv na výši zisku. Pokud se hodnota zásob zvýší, zisk se sníží, a naopak.
- Vyhlazování zisku: Tato položka může být využita k určitému vyhlazení zisku v čase. Například, pokud podnik očekává pokles prodeje v následujícím období, může zvýšit výrobu a tím snížit zisk v tomto období, ale zvýšit ho v období následujícím.
- Odhalení trendů: Sledování změn stavu zásob v čase může pomoci identifikovat trendy ve výrobě a prodeji.

Aktivace

Položka "Aktivace" představuje specifický typ výnosu, který vzniká tehdy, když si firma vytváří vlastní majetek pro své potřeby, a tento vytvořený majetek si "aktivuje", tedy zaúčtuje jako součást svých aktiv. Jinými slovy, jde o interní výrobu, kterou si firma sama účtuje jako investici do vlastních aktiv namísto nákupu od třetí strany.

Co zahrnuje aktivace:

- Aktivace materiálu a zboží: Pokud firma například vyrábí zařízení nebo buduje objekty pro vlastní potřebu, tyto náklady (materiál, mzdy) se místo do nákladů započítají jako investice.
- Aktivace dlouhodobého majetku: Výdaje na výrobu nebo zhotovení vlastního dlouhodobého majetku, jako jsou budovy, stroje, nebo softwarové aplikace, které si firma vytváří interně, místo aby je kupovala od externích dodavatelů.
- Vývojová činnost: Pokud si firma vyvíjí vlastní software nebo technologie, které budou použity pro dlouhodobé využití, může být tato činnost aktivována jako investice do nehmotného majetku.

Tato položka zvyšuje hodnotu aktiv v rozvaze firmy a zároveň snižuje okamžité provozní náklady, protože náklady na výrobu vlastních aktiv se neúčtují jako náklad v daném období, ale postupně se odepisují v průběhu jejich životnosti. Aktivace tak ovlivňuje i provozní výsledek hospodaření. Tato položka je důležitá zejména v investičně náročných odvětvích, kde firmy často budují vlastní infrastrukturu nebo vyvíjejí interní technologie.

Proč se aktivace používá?

- Lepší zobrazení hospodářského výsledku: Aktivace umožňuje lépe zobrazit ekonomickou skutečnost, kdy náklady přinášejí užitek po delší dobu.
- Vyhlazení zisku: Aktivace může pomoci vyhladit výkyvy v zisku, které by vznikly, pokud by se všechny náklady zaúčtovaly v období jejich vzniku.

Osobní náklady

Položka "Osobní náklady" zahrnuje veškeré náklady, které firma vynakládá na své zaměstnance. Patří sem mzdy, odměny, sociální a zdravotní pojištění a další náklady související s pracovními silami:

- Mzdové náklady: Zahrnují veškeré mzdy a platy, které jsou vypláceny zaměstnancům za jejich práci. To může zahrnovat jak pravidelné měsíční platy, tak i nepravidelné bonusy nebo odměny.
- Sociální a zdravotní pojištění: Povinné odvody, které firma platí za své zaměstnance do státního systému sociálního a zdravotního pojištění.
- Ostatní osobní náklady: Další náklady související s personálem, jako jsou příspěvky na důchodové nebo životní pojištění, náklady na vzdělávání a školení zaměstnanců, stravenky, náklady na zaměstnanecké benefity či odstupné při propouštění.
- Odměny členům statutárních orgánů: Pokud jsou členové statutárních orgánů zaměstnanci nebo mají nárok na odměny.

Jaké faktory ovlivňují osobní náklady?

- Počet zaměstnanců: Čím více zaměstnanců podnik má, tím vyšší jsou obvykle osobní náklady.
- Výše mezd: Průměrná mzda v daném odvětví a regionu ovlivňuje výši mzdových nákladů.
- Sociální výhody: Rozsah poskytovaných sociálních výhod ovlivňuje výši sociálních nákladů.
- Zákonné předpisy: Změny v zákonných předpisech (např. zvýšení minimální mzdy) mohou vést ke zvýšení osobních nákladů.

Tato položka má klíčový vliv na provozní náklady firmy, protože osobní náklady často tvoří jednu z největších výdajových položek. Výše osobních nákladů ovlivňuje provozní zisk, a proto se často sleduje poměr těchto nákladů k celkovým výnosům. Zvýšení efektivity práce nebo změna zaměstnanecké struktury může výrazně ovlivnit výši těchto nákladů.

Proč jsou osobní náklady důležité?

- Významná část nákladů: Osobní náklady často představují významnou část provozních nákladů podniku.
- Ukazatel zaměstnaneckých nákladů: Osobní náklady poskytují informace o tom, kolik podnik investuje do svých zaměstnanců.
- Vliv na ziskovost: Zvýšení osobních nákladů může vést ke snížení ziskovosti, zatímco jejich snížení může zlepšit finanční výsledky.
- Srovnání s konkurencí: Porovnáním osobních nákladů s konkurencí lze zjistit, zda jsou náklady na zaměstnance v podniku konkurenceschopné.

Osobní náklady jsou důležitým ukazatelem, který poskytuje informace o nákladech na zaměstnance. Jejich analýza může pomoci podnikům lépe porozumět své nákladové struktuře a identifikovat oblasti, kde lze dosáhnout úspor.

Úpravy hodnot v provozní oblasti

Položka "Úpravy hodnot v provozní oblasti" zahrnuje náklady spojené s odpisy, oprávkami a dalšími úpravami hodnoty majetku, který firma využívá v rámci své provozní činnosti. Tato položka zachycuje změny v hodnotě majetku, které nastaly během účetního období, a které jsou způsobeny jeho opotřebením, zastaralostí nebo snížením tržní hodnoty.

Co zahrnuje položka "Úpravy hodnot v provozní oblasti":

- Odpisy dlouhodobého majetku: Pravidelné odpisy dlouhodobého hmotného a nehmotného majetku (např. budov, strojů, software), které odrážejí snižování jejich hodnoty v průběhu času v důsledku používání nebo opotřebení.
- Opravné položky majetku: Přechodné snížení ocenění majetku v důsledku ztráty hodnoty majetku.
- Snížení hodnoty zásob: Pokud hodnota zásob (materiálu, zboží) klesne (např. kvůli poškození, zastarání nebo poklesu tržní ceny), provádí se úprava hodnoty zásob.
- Odpisy pohledávek: Úpravy hodnoty pohledávek, které firma pravděpodobně nebude schopna inkasovat (většinou nedobytné pohledávky).

Proč je tato položka důležitá?

- Odraz skutečného stavu majetku: Úpravy hodnot zajišťují, že hodnota majetku ve výkazech odpovídá jeho skutečné hodnotě, tedy hodnotě, kterou by bylo možné získat při jeho prodeji.
- Výpočet čistého zisku: Odpisy snižují výsledek hospodaření, čímž přispívají k přesnějšímu vyčíslení čistého zisku.

- Rozhodnutí o investicích: Analýza odpisů a opravných položek může pomoci při rozhodování o investicích do nových aktiv.

Úpravy hodnot nám pomáhají "stárnout" majetek a zaznamenat, jak se jeho hodnota mění v čase. Díky tomu máme přesnější obraz o finanční situaci podniku a můžeme lépe plánovat budoucí investice. Úpravy hodnot v provozní oblasti jsou důležitou součástí účetnictví, která zajišťuje, že hodnota majetku ve výkazech odpovídá jeho skutečné hodnotě.

Ostatní provozní náklady

Položka "Ostatní provozní náklady" zahrnuje různé náklady, které nejsou zahrnuty v ostatních specifických provozních kategoriích. Jedná se o náklady související s běžnou činností firmy, ale které nejsou přímo spojeny s hlavními provozními činnostmi, jako je nákup zboží, materiálu nebo služeb.

Co zahrnuje položka "Ostatní provozní náklady":

- Prodaný materiál: náklady, které firma vynaložila na materiál, který následně prodala, aniž by jej dále zpracovávala nebo upravovala.
- Rezervy v provozní oblasti a komplexní náklady přístích období: odhady budoucích nákladů, které firma předpokládá, že bude muset vynaložit, a náklady, které sice již vznikly, ale vztahují se k budoucím obdobím.
- Daně a poplatky: Nejedná se o daně z příjmů, ale o různé poplatky a místní daně, například silniční daň, správní poplatky nebo ekologické poplatky.
- Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku: představuje hodnotu dlouhodobého majetku, který firma prodala, a tuto hodnotu již odepsala prostřednictvím odpisů, ale ještě nebyla zcela odepsána.
- Pokuty a penále: Náklady spojené s pokutami a sankcemi, které firma musela uhradit.
- Náklady na likvidaci majetku: Výdaje spojené s prodejem nebo likvidací majetku.
- Ztráty z prodeje majetku: Pokud se jedná o drobné položky, které nemají významnější dopad.
- Různé platby: dary a příspěvky, pojištění, členské příspěvky, reprezentační náklady, cestovní náklady

Proč je tato položka důležitá?

- Komplexní pohled na náklady: Tato položka poskytuje ucelený obraz o všech menších nákladech, které podnik hradí.
- Identifikace neefektivit: Detailní analýza této položky může odhalit neefektivní výdaje a umožnit jejich snížení.
- Srovnání s konkurencí: Porovnáním s konkurencí lze zjistit, zda jsou ostatní provozní náklady podniku v normě.

Tato položka poskytuje ucelený přehled o vedlejších provozních výdajích, které nejsou přímo spojené s hlavní činností firmy, ale mohou ovlivnit její finanční výsledek. Tyto náklady mohou být nepravidelné a jejich vliv na celkovou provozní ziskovost firmy se může lišit v závislosti na jejich výši v daném účetním období.

Provozní výnosy

Provozní výnosy (operating revenues) jsou výnosy, které firma generuje z hlavní činnosti, kterou podniká. Jsou to příjmy z prodeje výrobků, služeb, nebo jiných činností, které spadají do běžného provozního chodu podniku. Patří sem všechny tržby, které jsou dosaženy prostřednictvím hlavních podnikatelských aktivit.

Co zahrnují provozní výnosy:

- Tržby za prodej zboží a služeb: Příjmy z prodeje hlavních produktů nebo služeb, které firma nabízí svým zákazníkům.
- Tržby za prodej výrobků a výrobních služeb: V případě výrobních firem mohou provozní výnosy zahrnovat tržby za výrobu a prodej vlastních výrobků nebo poskytovaných výrobních služeb.
- Výnosy z pronájmu: Pokud firma vlastní aktiva, která pronajímá (například budovy nebo stroje), výnosy z těchto činností mohou být považovány za provozní, pokud jde o běžnou součást její činnosti.
- Další provozní výnosy: Mohou zahrnovat např. provize nebo poplatky z provozu firmy, které jsou v souladu s hlavní podnikatelskou činností.

Provozní výnosy jsou klíčové pro hodnocení, jak efektivně firma vydělává na své hlavní činnosti. Jsou důležitou součástí finanční analýzy a vykazují se ve výsledovce, aby ukázaly výkonnost podniku v rámci jeho běžných operací. Pokud firma má vysoké provozní výnosy, ukazuje to, že dobře využívá své hlavní zdroje a je schopná generovat příjmy efektivně. Tyto výnosy se odlišují od finančních a mimořádných výnosů, které pocházejí z jiných aktivit, než je hlavní podnikání.

Tržby z prodeje výrobků a služeb

Položka "Tržby z prodeje výrobků a služeb" představuje hlavní provozní výnosy firmy, které pocházejí z její hlavní činnosti - tedy z výroby a prodeje výrobků nebo poskytování služeb. Tato položka zahrnuje veškeré příjmy, které firma získala z prodeje svých výrobků či služeb za určité období, a tvoří významnou část provozních výnosů firmy.

Tato položka obsahuje:

- Tržby z prodeje výrobků: Výnosy z prodeje fyzických produktů, které firma sama vyrábí a prodává zákazníkům. Může jít o tržby z prodeje konečných výrobků nebo polotovarů, které firma nabízí.
- Tržby z poskytování služeb: Příjmy z činností, kde firma poskytuje nehmotné produkty, jako jsou například poradenství, servis, údržba nebo jiné služby.

- Doplňkové činnosti: V případě, že firma poskytuje služby související s prodejem výrobků, jako je například montáž, doprava nebo balení, mohou být tržby z těchto činností zahrnuty do této položky.

Položka "Tržby z prodeje výrobků a služeb" je klíčová pro posouzení, jak úspěšná je firma ve své hlavní činnosti, a přímo ovlivňuje její ziskovost. Zobrazuje skutečné výnosy firmy z jejího běžného provozu, a její růst je zpravidla jedním z hlavních cílů firmy. Výnosy z této položky tvoří základní příjmy firmy, které jsou následně porovnány s náklady, aby se vypočítal hrubý zisk. Čím vyšší jsou tržby, tím větší je potenciál podniku pro dosahování zisku.

Proč je tato položka důležitá?

- Základní ukazatel výkonnosti: Je to jeden z nejdůležitějších ukazatelů, který vyjadřuje, jak úspěšně podnik prodává své produkty nebo služby.
- Základ pro výpočet zisku: Tržby jsou základem pro výpočet hrubého zisku a následně čistého zisku.
- Srovnání s konkurencí: Porovnání tržeb s konkurencí umožňuje zjistit, jak si podnik stojí na trhu.
- Analýza trendů: Sledování vývoje tržeb v čase umožňuje identifikovat různé trendy a sezónní výkyvy.

Tržby za prodej zboží

Položka "Tržby za prodej zboží" představuje příjmy, které firma získala z prodeje zboží, jež sama nevyrábí, ale nakupuje od jiných dodavatelů a dále prodává zákazníkům. Tyto tržby jsou typické pro obchodní firmy, jejichž hlavní činností je nákup a následný prodej zboží, například maloobchodní nebo velkoobchodní činnost.

Tato položka obsahuje:

- Příjmy z prodeje nakoupeného zboží: Zahrnuje veškeré příjmy z prodeje zboží, které firma sama nevyrobila, ale nakoupila za účelem jeho dalšího prodeje.
- Doplňkové služby k prodeji zboží: V některých případech může být do této položky zahrnuta i přidaná hodnota, která souvisí s prodejem zboží, jako je balení nebo doprava poskytovaná zákazníkům.
- Tržby za zboží, které bylo součástí poskytnutých služeb: Pokud společnost při poskytování služeb prodává i nějaké zboží (např. spotřební materiál), jsou tyto tržby také zahrnuty.

Položka "Tržby za prodej zboží" je důležitá pro firmy, jejichž hlavní činností je obchodování, nikoliv výroba. Tyto tržby ukazují, jak úspěšná je firma v prodeji produktů, které nakupuje od jiných subjektů. Společně s náklady na prodané zboží (které zahrnují pořizovací cenu zboží) umožňuje tato položka výpočet hrubé marže obchodní činnosti firmy, což je klíčový ukazatel její obchodní efektivity.

Proč je tato položka důležitá?

- Měření obchodní činnosti: Tato položka je klíčovým ukazatelem toho, jak úspěšně společnost prodává své zboží.

- Výpočet zisku: Tržby za prodej zboží jsou základem pro výpočet hrubého zisku z prodeje zboží, který se získá odečtením nákladů na prodané zboží od tržeb.
- Srovnání s konkurencí: Porovnáním tržeb za prodej zboží s konkurencí lze zjistit, jak si společnost stojí na trhu.
- Analýza trendů: Sledování vývoje tržeb za prodej zboží v čase umožňuje identifikovat různé trendy a sezónní výkyvy.

Tržby z prodaného dlouhodobého majetku

Tato položka představuje příjmy, které firma získala prodejem svého dlouhodobého majetku. Tento dlouhodobý majetek zahrnuje hmotný i nehmotný majetek, který firma používá v rámci svého podnikání po delší dobu (obvykle více než jeden rok). Může jít o budovy, stroje, zařízení, vozidla nebo také nehmotné aktiva, jako jsou licence či software.

Tato položka obsahuje:

- Prodej hmotného dlouhodobého majetku: Patří sem příjmy z prodeje fyzického majetku, jako jsou budovy, pozemky, výrobní stroje, zařízení, dopravní prostředky apod., které firma už nepotřebuje nebo nahradila jiným majetkem.
- Prodej nehmotného dlouhodobého majetku: Pokud firma prodá nehmotný majetek, jako je software, patenty, ochranné známky nebo licence, tyto příjmy se také vykazují v této položce.
- Prodej investičního majetku: V případě, že firma drží dlouhodobé investice, jako jsou akcie nebo podíly v jiných firmách, a prodá je, výnosy z tohoto prodeje mohou být zahrnuty zde (pokud nejsou zahrnuty do finanční části výsledovky).

Tato položka zobrazuje příjmy, které firma získala jednorázově prodejem svých aktiv, což může být součástí její strategie modernizace, optimalizace majetku nebo snahy získat kapitál. Tržby z prodaného dlouhodobého majetku nejsou součástí běžného provozu, proto jsou považovány za mimořádný zdroj příjmů a mají jednorázový charakter.

Proč je tato položka důležitá?

- Mimořádný příjem: Tržby z prodeje dlouhodobého majetku jsou obvykle mimořádné příjmy, které se nevyskytují pravidelně.
- Změna investiční strategie: Prodej dlouhodobého majetku může signalizovat změnu investiční strategie společnosti.
- Vliv na zisk: Tyto tržby mohou významně ovlivnit celkový výsledek hospodaření společnosti.

Tržby z prodaného materiálu

Položka "Tržby z prodaného materiálu" představuje příjmy, které firma získala z prodeje materiálu, který dříve nakoupila nebo který byl určen pro vlastní výrobu, ale již pro něj nemá další využití. Na rozdíl od zboží nebo výrobků nejde o produkty, které firma běžně vyrábí nebo prodává jako hlavní součást své činnosti. Může jít o suroviny, pomocný materiál, nebo dokonce o odpadní materiál.

Tato položka obsahuje:

- Prodej přebytečného materiálu: Pokud firma nakoupí více materiálu, než je potřeba pro výrobu, a tento přebytek prodá, tržby z prodeje budou vykázány v této položce.
- Prodej surovin: Materiály, které byly nakoupeny za účelem výroby, ale nakonec nebyly použity a firma se je rozhodla prodat, spadají do této kategorie.
- Prodej odpadu či vedlejších produktů: Výnosy z prodeje materiálu, který je vedlejším produktem výroby nebo odpadním materiálem, který lze dále prodat (např. kovový šrot, plastový odpad).

Tržby z prodaného materiálu nejsou obvyklým zdrojem příjmů z hlavní činnosti firmy, ale mohou přispět k celkovým výnosům firmy tím, že zhodnotí nadbytečný nebo nepoužitý materiál. Firmy často prodávají přebytečný nebo nevyužitý materiál, aby snížily své skladové zásoby nebo získaly zpět část svých investic do materiálu.

Proč je tato položka důležitá?

- Doplňkový příjem: Tržby z prodaného materiálu představují dodatečný příjem, který může přispět ke zlepšení výsledku hospodaření.
- Optimalizace zásob: Prodej nepotřebného materiálu pomáhá optimalizovat zásoby a uvolnit finanční prostředky.
- Zhodnocení majetku: V některých případech může být prodej materiálu za vyšší cenu, než za kterou byl zakoupen, zhodnocením majetku.

Jiné provozní výnosy

Tato položka zahrnuje všechny výnosy, které nejsou zahrnuty v hlavních provozních kategoriích, jako jsou tržby z prodeje výrobků, služeb nebo zboží, ale přesto souvisejí s provozní činností firmy. Jedná se o výnosy, které vznikají v rámci běžného provozu firmy, ale nejsou hlavním zdrojem příjmů. Tato položka může obsahovat různé nepravidelné nebo jednorázové příjmy, které firma generuje.

Tato položka obsahuje:

- Výnosy z pronájmu: Pokud firma pronajímá část svého majetku (např. nemovitosti nebo zařízení), tyto výnosy mohou být zahrnuty jako jiné provozní výnosy.
- Příjmy z prodeje vedlejších produktů: Některé firmy prodávají vedlejší produkty výroby, které samy o sobě nejsou hlavním produktem, ale mohou mít určitou tržní hodnotu.

- Výnosy z pojistného plnění: Pokud firma obdrží plnění z pojistné události, například za škody na majetku, tento příjem může být zahrnut do jiných provozních výnosů.
- Dotace, subvence a příspěvky: Pokud firma obdrží dotace nebo příspěvky od státu či jiných organizací, například na podporu zaměstnanosti nebo investic, mohou být tyto výnosy vykázány v této položce.
- Výnosy z prodeje majetkových práv: Pokud firma prodá licenci, patent nebo jiné nehmotné majetkové právo, výnos z tohoto prodeje může být zařazen mezi jiné provozní výnosy.
- Zisk z prodeje nepotřebného majetku: Pokud firma prodává majetek, který není dlouhodobý, a nezahrnuje jej do hlavních prodejních aktivit (např. staré vybavení, materiály), tržby z tohoto prodeje mohou být zde uvedeny.

"Jiné provozní výnosy" poskytují firmám flexibilitu vykazovat různé druhy příjmů, které nejsou běžnou součástí jejich hlavní činnosti, ale stále souvisejí s provozem. Tyto výnosy mohou být jednorázové nebo nepravidelné, a proto jsou důležité pro hodnocení celkové finanční výkonnosti firmy v širším kontextu.

Proč je tato položka důležitá?

- Komplexní pohled na provozní výnosy: Tato položka poskytuje ucelený obraz o všech menších provozních příjmech, které podnik získává.
- Identifikace nových příležitostí: Detailní analýza této položky může odhalit nové zdroje příjmů.
- Srovnání s konkurencí: Porovnáním s konkurencí lze zjistit, zda jsou jiné provozní výnosy podniku v normě.

Finanční náklady

Náklady vynaložené na prodané podíly

Položka "Náklady vynaložené na prodané podíly" představuje náklady, které firma vynaložila při prodeji svých podílů v jiných společnostech. Tyto podíly mohou zahrnovat akcie nebo jiné formy účasti na kapitálu jiných firem, a jejich prodej může být součástí strategie optimalizace portfolia nebo restrukturalizace aktiv.

Tato položka obsahuje:

- Pořizovací cena podílů: Hodnota, za kterou firma původně nakoupila podíly v jiných společnostech, které nyní prodává. Tato cena je základem pro výpočet nákladů spojených s prodejem.
- Prodejní náklady: Náklady související přímo s transakcí prodeje podílů, jako jsou právní služby, poradenské poplatky, nebo administrativní náklady, které se vynaložily v rámci uskutečnění této transakce.
- Opravné položky k podílům: Pokud byly k podílům vytvořeny opravné položky (například kvůli ztrátě hodnoty), jsou při prodeji těchto podílů uvolněny a snižují náklady spojené s prodejem.

Tato položka umožňuje firmě zobrazit skutečné náklady na prodej svých investičních podílů. Náklady vynaložené na prodej podílů se porovnávají s výnosem z tohoto prodeje, a rozdíl tvoří zisk nebo ztrátu z prodeje podílů. Je to důležité pro správné posouzení výkonnosti investiční činnosti firmy. Tato položka se vykazuje zvlášť proto, aby bylo možné oddělit běžnou provozní činnost společnosti od jednorázových událostí, jako je prodej podílů.

Proč je tato položka důležitá?

- Výpočet zisku z prodeje: Odečtením nákladů vynaložených na prodané podíly od výnosu z prodeje získáme čistý zisk nebo ztrátu z této transakce.
- Zobrazení skutečného výsledku hospodaření: Tato položka zajišťuje, že výsledek hospodaření společnosti přesně odráží skutečný ekonomický efekt prodeje podílů.
- Daňové důsledky: Zisk nebo ztráta z prodeje podílů má často daňové důsledky.

Náklady související s ostatním dlouhodobým finančním majetkem

Tato položka zahrnuje náklady, které firma vynakládá v souvislosti s držením a správou dlouhodobých finančních investic, které nejsou součástí jejích hlavních provozních aktivit. Tento majetek může zahrnovat různé druhy finančních aktiv, jako jsou dlouhodobé cenné papíry, úvěry poskytnuté jiným subjektům, nebo podíly v jiných firmách, pokud nejsou strategicky klíčové pro podnikání. Rozumí se tím různé druhy dlouhodobých investic, které nejsou podíly, jako:

- Dluhopisy: Cenné papíry, které představují závazek emitenta vůči jejich držiteli.
- Úvěry: Peněžní prostředky poskytnuté jiným subjektům.
- Ostatní cenné papíry: Například směnky, záruky.

Tato položka obsahuje:

- Údržba a správa finančního majetku: Náklady spojené s administrací a správou dlouhodobých investic, například poradenské služby nebo poplatky za správu portfolia. Provize makléřům, poplatky za obchodování, notářské poplatky a podobně.
- Poplatky a daně: Náklady zahrnující různé poplatky spojené s držením finančního majetku (např. bankovní poplatky) nebo případné daně z držení určitých druhů dlouhodobých finančních aktiv.
- Úroky: Pokud firma poskytla dlouhodobé úvěry nebo má pohledávky z dlouhodobých finančních aktiv, mohou být v této položce zahrnuty i úroky spojené s těmito investicemi, pokud nejsou kapitalizovány.
- Opravné položky k ostatnímu dlouhodobému finančnímu majetku a odpisy: Pokud dojde ke snížení hodnoty dlouhodobého finančního majetku (například pokles hodnoty cenných papírů), firma může vytvořit opravné položky nebo odpisy spojené s tímto majetkem, což se projeví v této položce.

Proč je tato položka důležitá?

- Výpočet zisku z prodeje: Odečtením nákladů od výnosu z prodeje získáme čistý zisk nebo ztrátu z této transakce.
- Zobrazení skutečného výsledku hospodaření: Tato položka zajišťuje, že výsledek hospodaření společnosti přesně odráží skutečný ekonomický efekt prodeje těchto investic.
- Daňové důsledky: Zisk nebo ztráta z prodeje těchto investic má často daňové důsledky.

Tato položka umožňuje sledovat všechny náklady, které firma vynakládá na své dlouhodobé finanční investice, což je důležité pro zhodnocení jejich efektivnosti a rentability. Společnosti často mají různé dlouhodobé finanční aktiva jako součást své investiční strategie, a tato položka ukazuje, jaké náklady jsou s tím spojeny.

Úpravy hodnot a rezervy ve finanční oblasti

Položka "Úpravy hodnot a rezervy ve finanční oblasti" se vztahuje k úpravám, které firma provádí na hodnotě finančních aktiv a pasiv, aby zohlednila jejich reálnou hodnotu nebo rizika spojená s jejich držením. Tento účetní postup zahrnuje vytvoření rezerv nebo opravných položek ke krytí možných ztrát z finančních aktiv, jako jsou cenné papíry, úvěry, pohledávky nebo jiné finanční nástroje.

Tato položka obsahuje:

- Opravné položky k finančním aktivům: Pokud firma vlastní finanční aktiva, jejichž tržní hodnota klesá, například cenné papíry nebo akcie, může vytvořit opravné položky ke snížení hodnoty těchto aktiv na reálnou hodnotu.
- Rezervy na finanční rizika a závazky: Firma může vytvářet rezervy pro případ, že očekává, že určité finanční pohledávky nebudou plně uhrazeny. To se může týkat například poskytnutých půjček nebo pohledávek, které mohou být obtížně vymahatelné. Také může zahrnovat rezervy na budoucí finanční závazky, které nejsou ještě plně známé, ale pravděpodobné.
- Snížení hodnoty finančního majetku: Pokud dojde ke ztrátám z finančních investic, například z prodeje akcií za nižší cenu, než byla jejich účetní hodnota, tato položka zohlední ztráty vzniklé poklesem hodnoty investic.

Položka "Úpravy hodnot a rezervy ve finanční oblasti" je důležitá, protože pomáhá firmě zachytit rizika a nejistoty spojené s finančními aktivy a závazky. Tím, že firma vytváří rezervy nebo opravné položky, připravuje se na možné ztráty a zajišťuje, že finanční výsledky zohledňují reálnou situaci v oblasti finančního majetku.

Proč je tato položka důležitá?

- Odraz skutečného stavu finančních aktiv: Úpravy hodnot zajišťují, že hodnota finančních aktiv ve výkazech odpovídá jejich skutečné tržní hodnotě.

- Výpočet čistého zisku: Změny hodnoty finančních aktiv ovlivňují výsledek hospodaření a tím i výši čistého zisku.
- Hodnocení výkonnosti: Analýza této položky může pomoci při hodnocení výkonnosti podniku v oblasti správy finančních prostředků.

Nákladové úroky a podobné náklady

Položka "Nákladové úroky a podobné náklady" zahrnuje úroky, které firma platí za své finanční závazky, a další náklady, jež vznikají v souvislosti s finančními operacemi. Tyto náklady jsou obvykle spojené s půjčkami, úvěry, vydanými dluhopisy nebo jinými formami financování, které firma využívá pro své podnikání.

Tato položka obsahuje:

- Úroky z úvěrů a půjček: Jedná se o částky, které firma platí za poskytnuté úvěry nebo půjčky od bank nebo jiných věřitelů. Tyto úroky jsou typickým nákladem, který vzniká při financování provozních nebo investičních aktivit.
- Úroky z vydaných dluhopisů: Pokud firma vydala dluhopisy, je povinna vyplácet úrokové platby držitelům těchto dluhopisů. Tyto náklady jsou také zahrnuty v této položce.
- Úroky z leasingových smluv: U leasingu, zejména u finančního leasingu, jsou splátky často rozděleny na úroky a splátky jistiny. Úroková složka leasingových splátek se řadí mezi nákladové úroky.
- Podobné finanční náklady: Může zahrnovat například poplatky za správu dluhů, bankovní poplatky spojené s úvěrovými produkty, nebo další finanční náklady související s obsluhou dluhů (např. sankce za pozdní splátky).

Tato položka umožňuje firmě vykázat všechny finanční náklady spojené s jejími dluhovými závazky. Nákladové úroky představují cenu, kterou podnik platí za to, aby mohl získat peníze potřebné pro svou činnost. Čím vyšší jsou tyto náklady, tím menší je zisk podniku. Nákladové úroky a podobné náklady jsou důležitým ukazatelem, který poskytuje informace o nákladech na financování podniku. Jejich analýza může pomoci podnikům lépe porozumět své finanční situaci a identifikovat oblasti, kde lze dosáhnout úspor. Pro podniky, které využívají financování externím dluhem, mohou tyto úroky představovat významnou část nákladů, což přímo ovlivňuje jejich ziskovost.

Proč je tato položka důležitá?

- Odraz nákladů na financování: Tato položka ukazuje, kolik podnik platí za to, aby mohl financovat svou činnost.
- Vliv na ziskovost: Vyšší nákladové úroky snižují ziskovost podniku.
- Rozhodování o financování: Analýza těchto nákladů může pomoci při rozhodování o optimální struktuře financování.
- Srovnání s konkurencí: Porovnáním s konkurencí lze zjistit, zda jsou náklady na financování podniku konkurenceschopné.

Ostatní finanční náklady

Položka "Ostatní finanční náklady" zahrnuje veškeré náklady spojené s finančními aktivitami firmy, které nejsou zahrnuty do specifických kategorií, jako jsou úroky z úvěrů nebo leasingu. Tato položka vykazuje finanční výdaje, které vznikají mimo běžné provozní činnosti podniku a nejsou přímo spojeny s financováním dluhů.

Tato položka obsahuje:

- Poplatky za bankovní služby: Sem patří náklady na různé bankovní operace, jako jsou poplatky za vedení účtů, převody peněz, směnu měn nebo poplatky za platební transakce.
- Ztráty z finančních operací: To mohou být například kurzové ztráty při směně měn, pokud firma obchoduje s mezinárodními partnery nebo drží aktiva v cizí měně. Také sem patří ztráty z prodeje finančních aktiv (například cenných papírů) pod jejich pořizovací cenou.
- Poplatky spojené s investicemi: Mohou zahrnovat například poplatky za správu investičního portfolia, služby finančních poradců nebo správu aktiv. Poplatky za právní služby, za audit, za registraci emisí.
- Sankce a pokuty: Pokud firma zaplatí finanční sankce nebo pokuty (například za opožděné splátky úvěru nebo porušení smluvních podmínek), tyto náklady jsou zahrnuty do této položky.
- Ostatní menší finanční náklady: Může jít o různé náklady spojené s finančními operacemi, které nelze zařadit do konkrétních kategorií, jako jsou třeba administrativní poplatky spojené s finančními transakcemi.

Proč je tato položka důležitá?

- Komplexní pohled na finanční náklady: Tato položka poskytuje ucelený obraz o všech menších finančních nákladech, které podnik hradí.
- Identifikace neefektivit: Detailní analýza této položky může odhalit neefektivní výdaje a umožnit jejich snížení. Položku je vhodné rozčlenit na jednotlivé složky, aby bylo možné lépe identifikovat největší výdaje.
- Srovnání s konkurencí: Porovnáním s konkurencí lze zjistit, zda jsou ostatní finanční náklady podniku v normě.
- Srovnání s předchozími obdobími: Zjištění, zda náklady rostou nebo klesají.

Položka "Ostatní finanční náklady" slouží k zachycení všech dalších finančních výdajů, které firma vynaloží, a je důležitá pro kompletní zobrazení všech nákladů spojených s finančními operacemi. Tato položka může ukázat, jak efektivně firma spravuje své finance a jaké další finanční výdaje vznikají mimo její hlavní obchodní aktivity.

Finanční výnosy

Výnosy z dlouhodobého finančního majetku - podíly

Tato položka představuje příjmy, které firma získává z podílů na jiných společnostech, které vlastní dlouhodobě. Tyto výnosy mohou pocházet z dividend, podílů na zisku, nebo z prodeje podílů v jiných firmách, pokud jsou drženy jako dlouhodobá investice.

Tato položka obsahuje:

- Dividendy: Jde o výplaty zisku od jiných společností, ve kterých firma vlastní podíly (například akcie). Dividendy jsou vypláceny podle podílu vlastnictví a rozhodnutí společnosti, která dividendy vyplácí.
- Podíly na zisku: V některých případech může firma získat část zisku od společností, ve kterých má dlouhodobý kapitálový podíl. Může to být forma výnosů v rámci podnikatelských skupin nebo dceřiných společností.
- Vypořádací podíly: V případě likvidace společnosti, ve které máte podíl, vám může připadnout určitá část likvidačního zůstatku. část likvidačního zůstatku.

Tato položka zobrazuje výnosy firmy z jejích dlouhodobých investic do jiných podniků. Tyto výnosy mohou významně přispět k celkovému hospodářskému výsledku firmy, zejména pokud má firma významné kapitálové účasti v ziskových podnicích. U velkých holdingových nebo investičních společností může tato položka představovat podstatný podíl na celkových výnosech.

Proč je tato položka důležitá?

- Zobrazení ziskovosti investic: Ukazuje, jak se vyvíjejí vaše investice a zda přinášejí očekávaný výnos.
- Hodnocení výkonnosti: Pomáhá při hodnocení úspěšnosti investiční strategie společnosti.
- Výpočet celkového zisku: Přispívá k výpočtu čistého zisku společnosti.

Výnosy z ostatního dlouhodobého finančního majetku

Tato položka představuje příjmy, které firma získává z dlouhodobých finančních aktiv, která nejsou spojena s podíly v jiných společnostech. Tyto výnosy mohou pocházet z různých finančních nástrojů nebo investic, které firma drží za účelem dlouhodobého zhodnocení svého kapitálu.

Tato položka obsahuje:

- Úroky z dlouhodobých půjček nebo dluhopisů: Pokud firma poskytuje dlouhodobé úvěry nebo vlastní dluhopisy, může získávat úrokové výnosy z těchto finančních nástrojů. Úroky jsou pravidelně vyplácené částky, které firma obdrží za to, že poskytla kapitál jiným subjektům.
- Výnosy z dlouhodobých finančních investic: Může zahrnovat výnosy z jiných finančních aktiv, jako jsou například dlouhodobé termínované vklady, hypoteční zástavní listy, či jiné dluhové nástroje, které nejsou zahrnuty v kategorii "podíly".

- Kapitalizační zisky: V případě, že firma prodá dlouhodobý finanční majetek (např. dluhopisy) za vyšší cenu, než za jakou jej pořídila, výnos z tohoto prodeje se vykáže v této položce.

Položka "Výnosy z ostatního dlouhodobého finančního majetku" zobrazuje příjmy z investic, které nejsou podílového charakteru, ale stále tvoří část dlouhodobého majetku firmy. Tyto výnosy mohou být stabilní a méně rizikové než výnosy z akciových podílů, což může firmě poskytnout stabilní příjem z investic.

Proč je tato položka důležitá?

- Zobrazení ziskovosti investic: Ukazuje, jak se vyvíjejí investice společnosti, které nejsou podíly.
- Hodnocení výkonnosti: Pomáhá při hodnocení úspěšnosti investiční strategie společnosti.
- Výpočet celkového zisku: Přispívá k výpočtu čistého zisku společnosti.

Výnosové úroky a podobné výnosy

Položka "Výnosové úroky" představuje příjmy, které firma získává z finančních aktiv, zejména úrokové výnosy, které firma obdrží za půjčení svých finančních prostředků nebo za držení úročených finančních nástrojů. Tato položka se vztahuje k příjmům z investičních aktivit firmy a zahrnuje výnosy z různých forem úročených finančních produktů.

Tato položka obsahuje:

- Úroky z vkladů a účtů: Výnosy z bankovních vkladů, spořících účtů, nebo termínovaných vkladů, které firma drží. Tyto úroky jsou pravidelně vyplácené částky jako odměna za to, že firma poskytuje bance své finanční prostředky.
- Úroky z půjček poskytnutých třetím stranám: Pokud firma poskytne půjčky jiným subjektům (například partnerům nebo dceřiným společnostem), výnos z těchto půjček, v podobě úroků, se vykáže v této položce.
- Úroky z dluhopisů a jiných cenných papírů: V případě, že firma investuje do dluhopisů nebo jiných úročených cenných papírů, příjmy z těchto úroků jsou zahrnuty ve výnosových úrocích.
- Ostatní finanční výnosy podobného charakteru: Kromě standardních úroků mohou být zahrnuty i jiné výnosy z finančních nástrojů, jako jsou například dividendy z úročených cenných papírů, pokud nejsou vykázány v jiné položce.

Tato položka je klíčová pro sledování finančních výnosů z úročených investic a poskytuje firmě přehled o tom, jak efektivně generuje příjmy z finančního majetku. Výnosové úroky mohou představovat důležitý zdroj stabilního příjmu, zejména pro firmy s rozsáhlejšími finančními investicemi nebo hotovostními rezervami.

Položka Výnosové úroky a podobné výnosy ukazují, kolik peněz podnik vydělává tím, že půjčuje peníze jiným subjektům nebo investuje do dluhopisů. Tato položka je důležitá pro hodnocení úspěšnosti investiční strategie a pro výpočet celkového zisku.

Proč je tato položka důležitá?

- Zobrazení ziskovosti finančních aktiv: Ukazuje, jak efektivně podnik využívá své finanční prostředky.
- Hodnocení výkonnosti: Pomáhá při hodnocení úspěšnosti investiční strategie podniku.
- Výpočet celkového zisku: Přispívá k výpočtu čistého zisku společnosti.

Ostatní finanční výnosy

Položka "Ostatní finanční výnosy" zahrnuje všechny finanční výnosy, které nejsou zahrnuty v kategoriích jako úroky, dividendy, nebo výnosy z dlouhodobého finančního majetku. Tato kategorie je určena pro různé finanční příjmy, které firma získává z jiných než hlavních finančních aktivit, a poskytuje přehled o různorodých zdrojích příjmů z finanční sféry.

Tato položka obsahuje:

- Kurzové zisky: Příjmy z pozitivních změn směnných kurzů, pokud firma obchoduje v cizích měnách. Tyto zisky vznikají například při přepočtu zahraničních pohledávek a závazků na domácí měnu.
- Zisky z prodeje cenných papírů: Pokud firma prodá cenné papíry (např. akcie nebo dluhopisy) za vyšší cenu, než za jakou je pořídila, tento rozdíl se vykáže jako výnos v této položce.
- Ostatní finanční výnosy: Mohou zahrnovat výnosy z derivátů, zisky z prodeje finančních aktiv, nebo jiné finanční transakce, které nespadají do specifických finančních kategorií, jako jsou úroky nebo dividendy.
- Zisky z finančních operací: Zahrnuje různé další zisky, které mohou vznikat při finančním řízení firmy, jako jsou například výnosy z finančních investic, které nesouvisí s hlavní podnikatelskou činností.
- Odprodané pohledávky: Pokud podnik prodá svou pohledávku za nižší cenu, než je její nominální hodnota, může tento rozdíl účtovat jako výnos.

Proč je tato položka důležitá?

- Komplexní pohled na finanční výnosy: Tato položka poskytuje ucelený obraz o všech menších finančních příjmech, které podnik získává. Položku je vhodné rozčlenit na jednotlivé složky, aby bylo možné lépe identifikovat největší příjmy.
- Identifikace nových příležitostí: Detailní analýza této položky může odhalit nové zdroje příjmů.
- Srovnání s konkurencí: Porovnáním s konkurencí lze zjistit, zda jsou ostatní finanční výnosy podniku v normě.
- Srovnání s předchozími obdobími: Zjištění, zda příjmy rostou nebo klesají.

Položka "Ostatní finanční výnosy" poskytuje firmě možnost vykázat všechny ostatní finanční výnosy, které nejsou součástí běžných kategorií finančních příjmů. Tyto výnosy mohou být nepravidelné nebo jednorázové, ale mohou významně ovlivnit celkový finanční výsledek firmy. Ostatní finanční výnosy jsou "odpadkový koš"

pro různé menší finanční příjmy, které jsou důležité pro získání úplného obrazu o finanční situaci podniku. Jejich analýza může pomoci identifikovat nové příležitosti a zlepšit celkovou finanční výkonnost podniku.

Analýza provozních nákladů

Analýza provozních nákladů se zabývá detailnějším rozborem struktury provozních nákladů převzatých z výsledovky. Údaje zobrazují jak absolutní částky v daném období, tak i procentuální změnu mezi dvěma po sobě následujícími obdobími. Provozní náklady jsou neinvestiční, běžné provozní (také operační, operativní) výdaje organizace. Jedná se o výdaje vynaložené na zajištění provozu, na nákup drobných zdrojů, na jejich provoz, opravy, údržbu a nákup služeb.

Provozní náklady vznikají při běžném provozu, na denní bázi. Provozní náklady tvoří většinu nákladů firmy, a je tedy snaha je snižovat. Firmy, které dokáží trvale snižovat (nebo nezvyšovat) své provozní náklady při zachování kvality své produkce jsou obecně více v zisku a úspěšnější. Zvyšuje se tím také hodnota firmy. Provozní náklady se dělí na položky Výkonová spotřeba, Změna stavu zásob vlastní činnosti, Aktivace, Osobní náklady, Úpravy hodnot v provozní oblasti a Ostatní provozní náklady.

Analýza provozních nákladů pomáhá zjistit, které nákladové oblasti nejvíce ovlivňují hospodaření společnosti a zda jejich vývoj odpovídá vývoji tržeb a výkonu firmy. Růst provozních nákladů nemusí být vždy negativní. U rostoucí společnosti může být způsoben například vyšší výrobou, rozšířením týmu nebo investicemi do rozvoje. Důležité je posoudit, zda růst nákladů přináší odpovídající růst výnosů a ziskovosti.

Co sleduje

Analýza provozních nákladů vyhodnocuje zejména:

- vývoj celkových provozních nákladů,
- změny jednotlivých skupin nákladů,
- vývoj výkonové spotřeby,
- osobní náklady,
- odpisy a úpravy hodnot majetku,
- ostatní provozní náklady,
- podíl jednotlivých nákladových položek na celkových provozních nákladech.

Typické varovné signály

Pozornost je vhodné věnovat zejména situacím, kdy:

- provozní náklady rostou rychleji než tržby,
- osobní náklady se zvyšují bez odpovídajícího růstu produktivity,

- výkonová spotřeba negativně ovlivňuje marži,
- odpisy rostou v důsledku investic, které nepřinášejí očekávaný efekt,
- některé nákladové položky výrazně mění svou strukturu bez zřejmé příčiny.

Co může odhalit

Analýza provozních nákladů může upozornit na:

- zhoršující se provozní efektivitu,
- tlak na provozní marži,
- oblasti s největším potenciálem úspor,
- dopad investic a personálních změn na hospodaření,
- změny ve způsobu fungování společnosti.

Provozní náklady je vždy nutné posuzovat v kontextu odvětví. Například výrobní firma bude mít přirozeně jinou strukturu nákladů než obchodní nebo servisní společnost.

Manažerské využití

Analýza provozních nákladů poskytuje managementu podklady pro řízení efektivity, plánování rozpočtu a hledání možností zlepšení hospodářského výsledku.

Pomáhá odpovědět například na otázky:

- Které náklady nejvíce ovlivňují ziskovost?
- Roste firma efektivně spolu s růstem tržeb?
- Kde existuje prostor pro optimalizaci nákladů?

Ve FinAnalysis

List Analýza provozních nákladů zobrazuje horizontální i vertikální analýzu hlavních provozních nákladových položek společnosti. Uživatel získá přehled o vývoji výkonové spotřeby, osobních nákladů, odpisů, ostatních provozních nákladů a jejich podílu na celkové struktuře provozních nákladů.

Náklady vynaložené na prodané zboží

Položka "Náklady vynaložené na prodané zboží" představuje náklady, které firma musela vynaložit na pořízení zboží, které následně prodala. Jinými slovy, zahrnuje náklady spojené s nákupem zboží určeného k dalšímu prodeji.

Tato položka obsahuje:

- Pořizovací náklady na zboží: Cena, kterou firma zaplatila dodavatelům za zboží, které následně prodává zákazníkům.
- Přepravní náklady: Pokud firma hradí přepravu zboží od dodavatele do svého skladu, mohou být tyto náklady zahrnuty.
- Další přímé náklady: Např. pojištění během přepravy, clo, poplatky spojené s nákupem apod., pokud přímo souvisejí s nákupem prodaného zboží.

Tato položka přímo ovlivňuje hrubý zisk firmy. Čím nižší jsou náklady na prodané zboží (při stejných tržbách), tím vyšší je hrubý zisk. Tato položka pomáhá investorům a managementu posoudit efektivitu firmy při nákupu a prodeji zboží a její schopnost generovat zisk.

Proč je tato položka důležitá?

- Výpočet hrubého zisku: Náklady vynaložené na prodané zboží se odečítají od tržeb z prodeje zboží, čímž se získá hrubý zisk. Hrubý zisk je důležitým ukazatelem rentability a efektivity prodeje.
- Analýza nákladů: Srovnáním nákladů na prodané zboží za různá období lze identifikovat trendy a zjistit, zda dochází k nárůstu nebo poklesu nákladů.
- Optimalizace nákladů: Analýza této položky může pomoci podnikům identifikovat oblasti, kde lze snížit náklady, například vyjednáváním lepších cen u dodavatelů nebo optimalizací skladových procesů.
- Srovnání s konkurencí: Porovnáním nákladů na prodané zboží s konkurencí lze zjistit, zda jsou náklady podniku konkurenceschopné.

Spotřeba materiálu a energie

Tato položka zahrnuje veškeré náklady spojené s pořízením materiálu, surovin a energií, které firma spotřebuje při své výrobní nebo provozní činnosti. Tato položka umožňuje sledovat efektivitu spotřeby a hospodárnost při využívání materiálu a energie.

- Spotřeba materiálu: Zahrnuje náklady na suroviny, polotovary a další materiály, které jsou nutné pro výrobu produktů nebo poskytování služeb. Patří sem např. nákup surovin pro výrobu, obalový materiál nebo díly.
- Spotřeba energie: Zahrnuje náklady na veškerou energii, kterou firma spotřebuje, včetně elektřiny, plynu, vody či tepla.

Čím nižší je tato spotřeba materiálu a energie v poměru k získaným tržbám, tím je firma obvykle efektivnější ve své výrobní činnosti.

Proč je tato položka důležitá?

- Výpočet výrobních nákladů: Spotřeba materiálu a energie je klíčovou složkou výrobních nákladů. Ovlivňuje přímo výši hrubého zisku.
- Analýza nákladů: Srovnáním spotřeby materiálu a energie za různá období lze identifikovat trendy a zjistit, zda dochází k nárůstu nebo poklesu nákladů.
- Optimalizace nákladů: Analýza této položky může pomoci podnikům identifikovat oblasti, kde lze snížit náklady, například hledáním levnějších dodavatelů nebo zavedením úsporných opatření.
- Srovnání s konkurencí: Porovnáním spotřeby materiálu a energie s konkurencí lze zjistit, zda jsou náklady podniku konkurenceschopné.

Služby

Položka "Služby" zahrnuje veškeré náklady, které firma vynaložila na externí služby související s provozem a činností podniku. Tato položka zahrnuje širokou škálu služeb, které nejsou vykonávány interně, ale firma za ně platí jiným subjektům.

Co zahrnuje položka "Služby":

- Dopravní služby: Náklady na přepravu zboží, materiálu, produktů či osob, pokud jsou tyto služby outsourcovány.
- Pronájem: Nájemné za kancelářské, výrobní nebo skladové prostory, techniku či jiné vybavení.
- Poradenské a konzultační služby: Náklady na externí poradce, právníky, účetní, auditorské firmy nebo IT konzultanty.
- Marketing a reklama: Výdaje na reklamní a marketingové služby od externích agentur.
- Telekomunikační a IT služby: Poplatky za telekomunikační služby, internet, softwarové licence nebo outsourcing IT služeb.
- Údržba a opravy: Náklady na opravy a údržbu zařízení, které firma nezajišťuje interně, ale najímá externí dodavatele.

Položka "Služby" je významná, protože její velikost může výrazně ovlivnit provozní náklady firmy. Firmy často využívají externí služby namísto interního zajištění činností z důvodu efektivity nebo nižších nákladů, ale pokud jsou tyto služby nákladné, mohou výrazně snížit provozní zisk.

Proč je tato položka důležitá?

- Součást provozních nákladů: Náklady na služby jsou významnou součástí provozních nákladů podniku.
- Analýza nákladů: Srovnáním nákladů na služby za různá období lze identifikovat trendy a zjistit, zda dochází k nárůstu nebo poklesu nákladů.

- Optimalizace nákladů: Analýza této položky může pomoci podnikům identifikovat oblasti, kde lze snížit náklady, například vyjednáním lepších smluv s dodavateli služeb nebo přehodnocením využívaných služeb.
- Srovnání s konkurencí: Porovnáním nákladů na služby s konkurencí lze zjistit, zda jsou náklady podniku konkurenceschopné.

Jaké faktory ovlivňují náklady na služby?

- Druh podnikání: Typ podnikání ovlivňuje, jaké služby podnik využívá a v jaké míře.
- Velikost podniku: Větší podniky obvykle využívají širší škálu služeb.
- Ekonomické podmínky: Změny v ekonomice mohou ovlivnit ceny služeb.
- Vyjednávací schopnost podniku: Schopnost podniku vyjednat lepší podmínky s dodavateli může snížit náklady na služby.

Změna stavu zásob vlastní činností

Položka odráží rozdíl mezi počátečním a konečným stavem zásob, které firma vytvořila vlastní činností, ale dosud je neprodala.

Zásoby vlastní činnosti zahrnují:

- Nedokončenou výrobu: Produkty, které byly vyrobeny částečně, ale ještě nebyly dokončeny.
- Polotovary: Výrobky, které jsou v mezistupni mezi surovinou a hotovým výrobkem.
- Hotové výrobky: Produkty, které byly dokončeny, ale ještě nejsou prodány.

Pokud se stav zásob ke konci období zvýšil oproti počátečnímu stavu, znamená to, že firma vyprodukovala více zásob, než prodala. Tento rozdíl se do výkazu zisku a ztráty přidává jako výnos, protože zvyšuje hodnotu vyrobených zásob, které mohou být prodány v budoucnu. Naopak, pokud se stav zásob snížil, znamená to, že firma prodala více zásob, než kolik vyrobila. Tento pokles se ve výsledovce projeví jako náklad, protože hodnota zásob klesla.

Proč je tato položka důležitá?

- Úprava zisku: Změna stavu zásob má přímý vliv na výši zisku. Pokud se hodnota zásob zvýší, zisk se sníží, a naopak.
- Vyhlazování zisku: Tato položka může být využita k určitému vyhlazení zisku v čase. Například, pokud podnik očekává pokles prodeje v následujícím období, může zvýšit výrobu a tím snížit zisk v tomto období, ale zvýšit ho v období následujícím.
- Odhalení trendů: Sledování změn stavu zásob v čase může pomoci identifikovat trendy ve výrobě a prodeji.

Aktivace

Položka "Aktivace" představuje specifický typ výnosu, který vzniká tehdy, když si firma vytváří vlastní majetek pro své potřeby, a tento vytvořený majetek si "aktivuje", tedy zaúčtuje jako součást svých aktiv. Jinými slovy, jde o interní výrobu, kterou si firma sama účtuje jako investici do vlastních aktiv namísto nákupu od třetí strany.

Co zahrnuje aktivace:

- Aktivace materiálu a zboží: Pokud firma například vyrábí zařízení nebo buduje objekty pro vlastní potřebu, tyto náklady (materiál, mzdy) se místo do nákladů započítají jako investice.
- Aktivace dlouhodobého majetku: Výdaje na výrobu nebo zhotovení vlastního dlouhodobého majetku, jako jsou budovy, stroje, nebo softwarové aplikace, které si firma vytváří interně, místo aby je kupovala od externích dodavatelů.
- Vývojová činnost: Pokud si firma vyvíjí vlastní software nebo technologie, které budou použity pro dlouhodobé využití, může být tato činnost aktivována jako investice do nehmotného majetku.

Tato položka zvyšuje hodnotu aktiv v rozvaze firmy a zároveň snižuje okamžité provozní náklady, protože náklady na výrobu vlastních aktiv se neúčtují jako náklad v daném období, ale postupně se odepisují v průběhu jejich životnosti. Aktivace tak ovlivňuje i provozní výsledek hospodaření. Tato položka je důležitá zejména v investičně náročných odvětvích, kde firmy často budují vlastní infrastrukturu nebo vyvíjejí interní technologie.

Proč se aktivace používá?

- Lepší zobrazení hospodářského výsledku: Aktivace umožňuje lépe zobrazit ekonomickou skutečnost, kdy náklady přinášejí užitek po delší dobu.
- Vyhlazení zisku: Aktivace může pomoci vyhladit výkyvy v zisku, které by vznikly, pokud by se všechny náklady zaúčtovaly v období jejich vzniku.

Osobní náklady

Položka "Osobní náklady" zahrnuje veškeré náklady, které firma vynakládá na své zaměstnance. Patří sem mzdy, odměny, sociální a zdravotní pojištění a další náklady související s pracovními silami:

- Mzdové náklady: Zahrnují veškeré mzdy a platy, které jsou vypláceny zaměstnancům za jejich práci. To může zahrnovat jak pravidelné měsíční platy, tak i nepravidelné bonusy nebo odměny.
- Sociální a zdravotní pojištění: Povinné odvody, které firma platí za své zaměstnance do státního systému sociálního a zdravotního pojištění. Tyto náklady se počítají jako procento z hrubé mzdy zaměstnanců.

- Ostatní osobní náklady: Další náklady související s personálem, jako jsou příspěvky na důchodové nebo životní pojištění, náklady na vzdělávání a školení zaměstnanců, stravenky, náklady na zaměstnanecké benefity či odstupné při propouštění.
- Odměny členům statutárních orgánů: Pokud jsou členové statutárních orgánů zaměstnanci nebo mají nárok na odměny.

Proč jsou osobní náklady důležité?

- Významná část nákladů: Osobní náklady často představují významnou část provozních nákladů podniku.
- Ukazatel zaměstnaneckých nákladů: Osobní náklady poskytují informace o tom, kolik podnik investuje do svých zaměstnanců.
- Vliv na ziskovost: Zvýšení osobních nákladů může vést ke snížení ziskovosti, zatímco jejich snížení může zlepšit finanční výsledky.
- Srovnání s konkurencí: Porovnáním osobních nákladů s konkurencí lze zjistit, zda jsou náklady na zaměstnance v podniku konkurenceschopné.

Osobní náklady jsou důležitým ukazatelem, který poskytuje informace o nákladech na zaměstnance. Jejich analýza může pomoci podnikům lépe porozumět své nákladové struktuře a identifikovat oblasti, kde lze dosáhnout úspor.

Jaké faktory ovlivňují osobní náklady?

- Počet zaměstnanců: Čím více zaměstnanců podnik má, tím vyšší jsou obvykle osobní náklady.
- Výše mezd: Průměrná mzda v daném odvětví a regionu ovlivňuje výši mzdových nákladů.
- Sociální výhody: Rozsah poskytovaných sociálních výhod ovlivňuje výši sociálních nákladů.
- Zákonné předpisy: Změny v zákonných předpisech (např. zvýšení minimální mzdy) mohou vést ke zvýšení osobních nákladů.

Tato položka má klíčový vliv na provozní náklady firmy, protože osobní náklady často tvoří jednu z největších výdajových položek. Výše osobních nákladů ovlivňuje provozní zisk, a proto se často sleduje poměr těchto nákladů k celkovým výnosům. Zvýšení efektivity práce nebo změna zaměstnanecké struktury může výrazně ovlivnit výši těchto nákladů.

Úpravy hodnot v provozní oblasti

Položka "Úpravy hodnot v provozní oblasti" zahrnuje náklady spojené s odpisy, oprávkami a dalšími úpravami hodnoty majetku, který firma využívá v rámci své provozní činnosti. Tato položka zachycuje změny v hodnotě majetku, které nastaly během účetního období, a které jsou způsobeny jeho opotřebením, zastaralostí nebo snížením tržní hodnoty.

Co zahrnuje položka "Úpravy hodnot v provozní oblasti":

- Odpisy dlouhodobého majetku: Pravidelné odpisy dlouhodobého hmotného a nehmotného majetku (např. budov, strojů, software), které odrážejí snižování jejich hodnoty v průběhu času v důsledku používání nebo opotřebení.
- Opravné položky majetku: Přechodné snížení ocenění majetku v důsledku ztráty hodnoty majetku.
- Snížení hodnoty zásob: Pokud hodnota zásob (materiálu, zboží) klesne (např. kvůli poškození, zastarání nebo poklesu tržní ceny), provádí se úprava hodnoty zásob.
- Odpisy pohledávek: Úpravy hodnoty pohledávek, které firma pravděpodobně nebude schopna inkasovat (většinou nedobytné pohledávky).

Proč je tato položka důležitá?

- Odraz skutečného stavu majetku: Úpravy hodnot zajišťují, že hodnota majetku ve výkazech odpovídá jeho skutečné hodnotě, tedy hodnotě, kterou by bylo možné získat při jeho prodeji.
- Výpočet čistého zisku: Odpisy snižují výsledek hospodaření, čímž přispívají k přesnějšímu vyčíslení čistého zisku.
- Rozhodnutí o investicích: Analýza odpisů a opravných položek může pomoci při rozhodování o investicích do nových aktiv.

Úpravy hodnot nám pomáhají "stárnout" majetek a zaznamenat, jak se jeho hodnota mění v čase. Díky tomu máme přesnější obraz o finanční situaci podniku a můžeme lépe plánovat budoucí investice. Úpravy hodnot v provozní oblasti jsou důležitou součástí účetnictví, která zajišťuje, že hodnota majetku ve výkazech odpovídá jeho skutečné hodnotě.

Ostatní provozní náklady

Položka "Ostatní provozní náklady" zahrnuje různé náklady, které nejsou zahrnuty v ostatních specifických provozních kategoriích. Jedná se o náklady související s běžnou činností firmy, ale které nejsou přímo spojeny s hlavními provozními činnostmi, jako je nákup zboží, materiálu nebo služeb.

Co zahrnuje položka "Ostatní provozní náklady":

- Prodaný materiál: náklady, které firma vynaložila na materiál, který následně prodala, aniž by jej dále zpracovávala nebo upravovala.
- Rezervy v provozní oblasti a komplexní náklady přístích období: odhady budoucích nákladů, které firma předpokládá, že bude muset vynaložit, a náklady, které sice již vznikly, ale vztahují se k budoucím obdobím.
- Daně a poplatky: Nejedná se o daně z příjmů, ale o různé poplatky a místní daně, například silniční daň, správní poplatky nebo ekologické poplatky.

- Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku: představuje hodnotu dlouhodobého majetku, který firma prodala, a tuto hodnotu již odepsala prostřednictvím odpisů, ale ještě nebyla zcela odepsána.
- Pokuty a penále: Náklady spojené s pokutami a sankcemi, které firma musela uhradit.
- Náklady na likvidaci majetku: Výdaje spojené s prodejem nebo likvidací majetku.
- Ztráty z prodeje majetku: Pokud se jedná o drobné položky, které nemají významnější dopad.
- Různé platby: dary a příspěvky, pojištění, členské příspěvky, reprezentační náklady, cestovní náklady

Proč je tato položka důležitá?

- Komplexní pohled na náklady: Tato položka poskytuje ucelený obraz o všech menších nákladech, které podnik hradí.
- Identifikace neefektivit: Detailní analýza této položky může odhalit neefektivní výdaje a umožnit jejich snížení.
- Srovnání s konkurencí: Porovnáním s konkurencí lze zjistit, zda jsou ostatní provozní náklady podniku v normě.

Tato položka poskytuje ucelený přehled o vedlejších provozních výdajích, které nejsou přímo spojené s hlavní činností firmy, ale mohou ovlivnit její finanční výsledek. Tyto náklady mohou být nepravidelné a jejich vliv na celkovou provozní ziskovost firmy se může lišit v závislosti na jejich výši v daném účetním období.

Analýza tržeb

Analýza tržeb firmy se zabývá detailnějším rozborem struktury firemních tržeb. V listu je zobrazen vývoj a struktura tržeb. U tržeb je také provedena horizontální procentní analýza objemu jednotlivých typů tržeb na celkových tržbách. Tržby označují tu část výnosů, kterou podnik získal prodejem výrobků, zboží a služeb v daném účetním období. Jedná se o výnosy získané z provozně-ekonomické činnosti, ze svých hlavních procesů tj. tržby za prodej výrobků nebo služeb, které jsou hlavním finančním zdrojem podniku.

Obecně je růst tržeb hodnocen jako pozitivní a pokles jako negativní faktor ve vývoji firmy. Růst tržeb je zpravidla doprovázen vyšší rentabilitou, silnější likviditou a lepší vyjednávací pozicí s dodavateli. Ano jsou zde rizika, že firma nabere také nerentabilní či neplatící zákazníky, dopustí se chybných nákupů zásob, zainvestuje do strojů, které při poklesu tržeb nebudou využívány atp., ale to jsou rizika, která souvisejí s řízením společnosti. V zásadě platí, že růst tržeb je pro finanční zdraví firmy pozitivní: dodavatelé chtějí na růstu firmy participovat - zlepšení dodavatelských podmínek, banky chtějí využít příležitost a rostoucím firmám se zpravidla zlepší přístup k financování.

Výraznější pokles tržeb u společností se záporným pracovním kapitálem, nebo znehodnocenými oběžnými aktivy se pak okamžitě přenáší do prodlužování splatností závazků z obchodního styku. Na pokles tržeb,

zpravidla v kombinaci se ztrátovým hospodařením a omezenými vyhlídkami, pak mohou negativně reagovat banky snižováním financování, což může dále oslabit finanční stabilitu firmy atd.

S tržbami souvisí i počítaná položka obchodní marže. Jedná se o rozdíl mezi tržbami za zboží a náklady na pořízení zboží, včetně dopravy, cla atd. Trend obchodní marže hodnotíme u čistě obchodních společností, nebo společností, kde obchodní činnost je ve významné výši z hlediska podílu na tržbách či rentabilitě. Vždy je nutné zhodnotit a zdůvodnit trend obchodní marže. Důvody změny obchodní marže jsou nejčastěji silné konkurenční prostředí (tlak na pokles marže), vyjednávací pozice u odběratelů, změna v důsledku změny poptávky, změna nákupních cen (změna dodavatele, objemové bonusy aj.), platební podmínky (např. skonta za platbu předem), změna obchodní marže v důsledku vývoje kurzu (importéři a exportéři) atp. Ukazatel obchodní marže se vypočítá z výsledovky jako podíl obchodní marže/tržby za prodej zboží.

Po výpočtu obchodní marže lze vypočítat přidanou hodnotu. Ta se vypočítá jako součet obchodní marže + výkony - výkonová spotřeba. Představuje hodnotu, kterou společnost přidá produktu svou vlastní činností. V účetních výkazech po 1.1.2016 se přidaná hodnota vypočítá jako tržby za prodej zboží + výkony - výkonová spotřeba. Končí položka obchodní marže i proto, že se položka Náklady vynaložené na prodané zboží nyní zahrnuje ve výsledovce do souhrnné položky výkonová spotřeba.

S přidanou hodnotou souvisí i ukazatel marže přidané hodnoty, která se vypočítá jako přidaná hodnota / (tržby za prodej zboží + tržby za prodej výrobků a služeb). Ukazatel marže přidané hodnoty je velmi důležitým ukazatelem vývoje rentability firmy, na který má vliv velké množství faktorů: vývoj obchodní marže, změna nákupních cen materiálu a energií (především u výrobních společností) a pohonných hmot (zejména u dopravců), změna cen výrobků či služeb z důvodu konkurence, odběratelských vztahů atp.

Co sleduje

Analýza tržeb vyhodnocuje zejména:

- vývoj celkových tržeb v jednotlivých obdobích,
- změny tržeb za prodej výrobků a služeb,
- vývoj tržeb za prodej zboží,
- změny ostatních významných výnosů souvisejících s prodejem majetku,
- podíl jednotlivých typů tržeb na celkových tržbách,
- meziroční růst nebo pokles jednotlivých položek.

Typické varovné signály

Pozornost je vhodné věnovat zejména situacím, kdy:

- tržby dlouhodobě klesají,
- tržby rostou, ale ziskovost se zhoršuje,

- růst tržeb je doprovázen rychlým růstem pohledávek,
- významná část výnosů pochází z jednorázových nebo nestandardních položek,
- dochází k výrazným změnám ve struktuře tržeb.

Co může odhalit

Analýza tržeb může upozornit na:

- změny obchodní výkonnosti společnosti,
- závislost firmy na určitém typu výnosů,
- změny ve struktuře podnikání,
- růst nebo pokles hlavní podnikatelské aktivity,
- možné problémy s udržením marže při růstu objemu prodeje.

U tržeb je vždy důležité posuzovat nejen jejich velikost, ale především jejich kvalitu. Růst tržeb vytvořený za cenu výrazného snížení marže nebo zhoršení platební schopnosti zákazníků nemusí znamenat skutečné zlepšení firmy.

Manažerské využití

Analýza tržeb pomáhá managementu sledovat vývoj obchodní výkonnosti, vyhodnocovat obchodní strategii a rozhodovat o dalším směřování společnosti.

Pomáhá odpovědět například na otázky:

- Roste firma díky své hlavní činnosti?
- Které oblasti přinášejí největší část tržeb?
- Dokáže společnost růst při zachování odpovídající ziskovosti?

Ve FinAnalysis

List Analýza tržeb zobrazuje horizontální i vertikální analýzu struktury tržeb společnosti. Uživatel získá přehled o vývoji jednotlivých typů tržeb, jejich meziročních změnách a podílu jednotlivých položek na celkových tržbách.

Tržby z prodeje výrobků a služeb

Položka "Tržby z prodeje výrobků a služeb" představuje hlavní provozní výnosy firmy, které pocházejí z její hlavní činnosti - tedy z výroby a prodeje výrobků nebo poskytování služeb. Tato položka zahrnuje veškeré příjmy, které firma získala z prodeje svých výrobků či služeb za určité období, a tvoří významnou část provozních výnosů firmy.

Tato položka obsahuje:

- Tržby z prodeje výrobků: Výnosy z prodeje fyzických produktů, které firma sama vyrábí a prodává zákazníkům. Může jít o tržby z prodeje konečných výrobků nebo polotovarů, které firma nabízí.
- Tržby z poskytování služeb: Příjmy z činností, kde firma poskytuje nehmotné produkty, jako jsou například poradenství, servis, údržba nebo jiné služby.
- Doplňkové činnosti: V případě, že firma poskytuje služby související s prodejem výrobků, jako je například montáž, doprava nebo balení, mohou být tržby z těchto činností zahrnuty do této položky.

Položka "Tržby z prodeje výrobků a služeb" je klíčová pro posouzení, jak úspěšná je firma ve své hlavní činnosti, a přímo ovlivňuje její ziskovost. Zobrazuje skutečné výnosy firmy z jejího běžného provozu, a její růst je zpravidla jedním z hlavních cílů firmy. Výnosy z této položky tvoří základní příjmy firmy, které jsou následně porovnány s náklady, aby se vypočítal hrubý zisk. Čím vyšší jsou tržby, tím větší je potenciál podniku pro dosahování zisku.

Proč je tato položka důležitá?

- Základní ukazatel výkonnosti: Je to jeden z nejdůležitějších ukazatelů, který vyjadřuje, jak úspěšně podnik prodává své produkty nebo služby.
- Základ pro výpočet zisku: Tržby jsou základem pro výpočet hrubého zisku a následně čistého zisku.
- Srovnání s konkurencí: Porovnání tržeb s konkurencí umožňuje zjistit, jak si podnik stojí na trhu.
- Analýza trendů: Sledování vývoje tržeb v čase umožňuje identifikovat různé trendy a sezónní výkyvy.

Tržby za prodej zboží

Položka "Tržby za prodej zboží" představuje příjmy, které firma získala z prodeje zboží, jež sama nevyrábí, ale nakupuje od jiných dodavatelů a dále prodává zákazníkům. Tyto tržby jsou typické pro obchodní firmy, jejichž hlavní činností je nákup a následný prodej zboží, například maloobchodní nebo velkoobchodní činnost.

Tato položka obsahuje:

- Příjmy z prodeje nakoupeného zboží: Zahrnuje veškeré příjmy z prodeje zboží, které firma sama nevyrobila, ale nakoupila za účelem jeho dalšího prodeje.
- Doplňkové služby k prodeji zboží: V některých případech může být do této položky zahrnuta i přidaná hodnota, která souvisí s prodejem zboží, jako je balení nebo doprava poskytovaná zákazníkům.
- Tržby za zboží, které bylo součástí poskytnutých služeb: Pokud společnost při poskytování služeb prodává i nějaké zboží (např. spotřební materiál), jsou tyto tržby také zahrnuty.

Položka "Tržby za prodej zboží" je důležitá pro firmy, jejichž hlavní činností je obchodování, nikoliv výroba. Tyto tržby ukazují, jak úspěšná je firma v prodeji produktů, které nakupuje od jiných subjektů. Společně s

náklady na prodané zboží (které zahrnují pořizovací cenu zboží) umožňuje tato položka výpočet hrubé marže obchodní činnosti firmy, což je klíčový ukazatel její obchodní efektivity.

Proč je tato položka důležitá?

- Měření obchodní činnosti: Tato položka je klíčovým ukazatelem toho, jak úspěšně společnost prodává své zboží.
- Výpočet zisku: Tržby za prodej zboží jsou základem pro výpočet hrubého zisku z prodeje zboží, který se získá odečtením nákladů na prodané zboží od tržeb.
- Srovnání s konkurencí: Porovnáním tržeb za prodej zboží s konkurencí lze zjistit, jak si společnost stojí na trhu.
- Analýza trendů: Sledování vývoje tržeb za prodej zboží v čase umožňuje identifikovat různé trendy a sezónní výkyvy.

Tržby z prodaného dlouhodobého majetku

Tato položka představuje příjmy, které firma získala prodejem svého dlouhodobého majetku. Tento dlouhodobý majetek zahrnuje hmotný i nehmotný majetek, který firma používá v rámci svého podnikání po delší dobu (obvykle více než jeden rok). Může jít o budovy, stroje, zařízení, vozidla nebo také nehmotné aktiva, jako jsou licence či software.

Tato položka obsahuje:

- Prodej hmotného dlouhodobého majetku: Patří sem příjmy z prodeje fyzického majetku, jako jsou budovy, pozemky, výrobní stroje, zařízení, dopravní prostředky apod., které firma už nepotřebuje nebo nahradila jiným majetkem.
- Prodej nehmotného dlouhodobého majetku: Pokud firma prodá nehmotný majetek, jako je software, patenty, ochranné známky nebo licence, tyto příjmy se také vykazují v této položce.
- Prodej investičního majetku: V případě, že firma drží dlouhodobé investice, jako jsou akcie nebo podíly v jiných firmách, a prodá je, výnosy z tohoto prodeje mohou být zahrnuty zde (pokud nejsou zahrnuty do finanční části výsledovky).

Tato položka zobrazuje příjmy, které firma získala jednorázově prodejem svých aktiv, což může být součástí její strategie modernizace, optimalizace majetku nebo snahy získat kapitál. Tržby z prodaného dlouhodobého majetku nejsou součástí běžného provozu, proto jsou považovány za mimořádný zdroj příjmů a mají jednorázový charakter.

Proč je tato položka důležitá?

- Mimořádný příjem: Tržby z prodeje dlouhodobého majetku jsou obvykle mimořádné příjmy, které se nevyskytují pravidelně.

- Změna investiční strategie: Prodej dlouhodobého majetku může signalizovat změnu investiční strategie společnosti.
- Vliv na zisk: Tyto tržby mohou významně ovlivnit celkový výsledek hospodaření společnosti.

Tržby z prodaného materiálu

Položka "Tržby z prodaného materiálu" představuje příjmy, které firma získala z prodeje materiálu, který dříve nakoupila nebo který byl určen pro vlastní výrobu, ale již pro něj nemá další využití. Na rozdíl od zboží nebo výrobků nejde o produkty, které firma běžně vyrábí nebo prodává jako hlavní součást své činnosti. Může jít o suroviny, pomocný materiál, nebo dokonce o odpadní materiál.

Tato položka obsahuje:

- Prodej přebytečného materiálu: Pokud firma nakoupí více materiálu, než je potřeba pro výrobu, a tento přebytek prodá, tržby z prodeje budou vykázány v této položce.
- Prodej surovin: Materiály, které byly nakoupeny za účelem výroby, ale nakonec nebyly použity a firma se je rozhodla prodat, spadají do této kategorie.
- Prodej odpadu či vedlejších produktů: Výnosy z prodeje materiálu, který je vedlejším produktem výroby nebo odpadním materiálem, který lze dále prodat (např. kovový šrot, plastový odpad).

Tržby z prodaného materiálu nejsou obvyklým zdrojem příjmů z hlavní činnosti firmy, ale mohou přispět k celkovým výnosům firmy tím, že zhodnotí nadbytečný nebo nepoužitý materiál. Firmy často prodávají přebytečný nebo nevyužitý materiál, aby snížily své skladové zásoby nebo získaly zpět část svých investic do materiálu.

Proč je tato položka důležitá?

- Doplňkový příjem: Tržby z prodaného materiálu představují dodatečný příjem, který může přispět ke zlepšení výsledku hospodaření.
- Optimalizace zásob: Prodej nepotřebného materiálu pomáhá optimalizovat zásoby a uvolnit finanční prostředky.
- Zhodnocení majetku: V některých případech může být prodej materiálu za vyšší cenu, než za kterou byl zakoupen, zhodnocením majetku.

Analýza zaměstnanosti a produktivity

Analýza zaměstnanců představuje rozbor dat, která jsou zaměřeny na ukazatele spojených s personálním vývojem společnosti a hodnocením produktivity práce ve firmě. Analýza představuje počet zaměstnanců i vztah počtu pracovníků k mzdovým nákladům. Počet zaměstnanců je důležitým ukazatelem, který poskytuje cenné informace o finanční situaci firmy.

Počet zaměstnanců se používá při výpočtu různých finančních ukazatelů, jako je produktivita práce, náklady na zaměstnance na jednotku produkce nebo mzdové náklady jako podíl na celkových nákladech. Analýza vývoje počtu zaměstnanců v čase umožňuje identifikovat trendy a zjistit, zda firma zvyšuje nebo snižuje počet zaměstnanců. Počet zaměstnanců je důležitým faktorem při analýze nákladů firmy, zejména nákladů na mzdy a sociální pojištění.

Počet zaměstnanců

Počet zaměstnanců ve společnosti a jeho vývoj v čase je důležitý ukazatel při zpracování finanční analýzy firmy, protože poskytuje kontext pro interpretaci ekonomických a provozních ukazatelů. Zde jsou popsány základní důvody, proč je počet zaměstnanců pro firemní finanční analýzu významný:

- Porovnání efektivity práce
  - Produktivita práce: Počet zaměstnanců se používá při výpočtu produktivity, například tržby nebo přidaná hodnota na zaměstnance. Tento ukazatel měří efektivitu využívání lidských zdrojů.
  - Zisk na zaměstnance: Pomáhá zjistit, jak efektivně firma přeměňuje lidské zdroje na zisk.
- Mzdové náklady
  - Podíl mzdových nákladů: Počet zaměstnanců ovlivňuje celkové personální náklady, které mohou být porovnávány s tržbami nebo ziskem firmy.
  - Mzdová úroveň na zaměstnance: Umožňuje sledovat, zda jsou mzdové náklady přiměřené vzhledem k průměru v odvětví.
- Struktura firmy
  - Velikost firmy: Počet zaměstnanců je jedním z ukazatelů, které určují, zda jde o malou, střední nebo velkou firmu. To může ovlivnit způsob řízení a strategii firmy.
  - Porovnání s konkurencí: Počet zaměstnanců pomáhá analyzovat, jak se firma staví vůči konkurenci v oboru (například, zda dosahuje stejných výstupů s méně lidmi).
- Růst a rozvoj
  - Dynamika zaměstnanosti: Změny v počtu zaměstnanců ukazují na růst nebo útlum podnikání. Nárůst zaměstnanců může naznačovat expanzi, zatímco pokles může být příznakem úsporných opatření nebo problémů.
  - Automatizace a inovace: Snižování počtu zaměstnanců při zachování výstupů může být známkou zavádění moderních technologií a zlepšování procesů.
- Hodnocení stability firmy
  - Fluktuace zaměstnanců: Informace o počtu zaměstnanců mohou být doplněny údaji o fluktuaci, což signalizuje stabilitu pracovního prostředí a kvalitu řízení lidských zdrojů.

- Personální kapacity: Zajištění dostatečného počtu zaměstnanců pro realizaci zakázek a provozu ovlivňuje schopnost firmy plnit závazky vůči zákazníkům.

Počet zaměstnanců má klíčovou roli v porovnávání, plánování a hodnocení efektivity a stability firmy. Bez této informace by byla finanční analýza neúplná a méně informativní.

Poznámka: Údaj o počtu zaměstnanců v jednotlivých obdobích je třeba zadat ručně na listu Vstupní údaje.

Průměrný počet zaměstnanců

Pro výpočet některých ukazatelů používáme položku Průměrný počet zaměstnanců, nikoliv Počet zaměstnanců. Tato průměrná položka se vypočítá součtem počátečního a konečného stavu zaměstnanců pro dané období lomeno 2.

Hodnota nákladové nebo výnosové položky z výsledovky udává souhrnnou hodnotu položky za celé období, které začíná hodnotově na 0. Na tvorbě hodnoty položky výsledovky se podílí jak počáteční stav zaměstnanců v období, tak konečný stav zaměstnanců. Stav zaměstnanců, kteří se podílejí na realizaci hodnoty položky výsledovky se tak může dynamicky měnit. Proto je reálnější, pokud se s položkou výsledovky poměřuje průměrný počet zaměstnanců, nikoliv konečný počet zaměstnanců. Údaje tak přesněji odpovídají realitě.

Mzdové náklady

Položka Mzdové náklady představuje celkové náklady firmy na odměňování zaměstnanců za jejich práci. Zahrnuje veškeré mzdy a platy, které jsou vypláceny zaměstnancům za jejich práci. To může zahrnovat jak pravidelné měsíční platy, tak i nepravidelné bonusy nebo odměny.

Mzdové náklady bývají jednou z nejvýznamnějších složek provozních nákladů, zejména v pracovně náročných odvětvích (např. služby, výroba). Vysoké mzdové náklady mohou snižovat ziskovost, pokud nejsou kompenzovány odpovídající produktivitou.

Výše mzdových nákladů ovlivňuje schopnost firmy udržet kvalitní pracovní sílu a zároveň konkurovat cenou. Příliš vysoké mzdové náklady mohou zvyšovat ceny produktů/služeb, zatímco příliš nízké mohou vést k fluktuaci zaměstnanců.

Průměrná měsíční mzda

Průměrná měsíční mzda na 1 pracovníka je statistický ukazatel, který vyjadřuje průměrný výdělek zaměstnance za měsíc v daném podniku nebo sektoru. Tento ukazatel se používá k hodnocení odměňování pracovní síly a ke srovnání mezd mezi různými firmami, odvětvími nebo regiony.

Vyšší hodnota ukazuje, že zaměstnanci průměrně dosahují vyšších výdělků, což může být důsledkem vyššího kvalifikačního profilu zaměstnanců, lepších podmínek nebo většího podílu na zisku. Nižší hodnota naopak naznačuje nižší úroveň odměňování a může signalizovat potřebu zvýšit produktivitu nebo přehodnotit odměňovací strukturu.

Použití:

- Srovnání mzdových úrovní: Průměrná mzda umožňuje firmám i jednotlivcům porovnat výdělky v různých odvětvích nebo regionech.
- Analýza odměňování: Ukazatel poskytuje přehled o úrovni mezd a může sloužit jako podklad pro mzdové vyjednávání nebo při tvorbě firemní strategie odměňování.

Průměrná měsíční mzda v odvětví

Průměrná měsíční mzda v odvětví je ukazatel, který vyjadřuje průměrnou výši finanční odměny zaměstnanců v konkrétním hospodářském odvětví za jeden měsíc. Vypočítává se jako podíl celkových mzdových nákladů v odvětví a počtu zaměstnanců přepočtených na plné pracovní úvazky.

Slouží jako měřítko ekonomické úrovně a standardu odměňování v daném odvětví. Ukazuje, jak atraktivní je odvětví z pohledu potenciálních zaměstnanců. Vyšší průměrná mzda v odvětví může přitahovat více kvalifikovaných pracovníků. Je to klíčový makroekonomický ukazatel, který má vliv na životní úroveň a zaměstnaneckou politiku v daném odvětví.

Průměrná mzda se může významně lišit mezi odvětvími, například mezi technologickým sektorem a zemědělstvím. Růst průměrné mzdy může naznačovat pozitivní vývoj odvětví, například vyšší poptávku nebo produktivitu. Naopak pokles může signalizovat problémy, jako je úpadek odvětví nebo přetlak pracovní síly.

Pro zaměstnance je tento ukazatel referenční hodnotou při porovnávání vlastního příjmu s ostatními v odvětví. U firem je průměrná mzda důležitým faktorem při plánování nákladů na pracovní sílu.

Poznámka: Údaj Průměrná měsíční mzda v odvětví je třeba zadat ručně na listu Vstupní údaje.

Poměr měsíční mzdy k průměrné mzdě v odvětví

Ukazatel poměru měsíční mzdy k průměrné mzdě v odvětví se ve firemní finanční analýze používá, a to zejména při hodnocení konkurenceschopnosti mzdové politiky firmy a efektivity řízení nákladů na pracovní sílu. Tento ukazatel má význam zejména v odvětvích, kde mzdy tvoří velkou část nákladů nebo kde je vysoká konkurence na trhu práce.

Poměr měsíční mzdy zaměstnanců firmy k průměrné mzdě v odvětví ukazuje:

- Konkurenční postavení firmy na trhu práce: Pokud je poměr vyšší než 1, znamená to, že firma platí svým zaměstnancům více, než je průměr v odvětví. To může přilákat kvalitní pracovníky, ale zvyšuje to mzdové náklady. Poměr nižší než 1 může znamenat, že firma má nižší mzdové náklady, ale hrozí jí odliv zaměstnanců k lépe platícím konkurentům.
- Efektivita mzdové politiky: Pomáhá posoudit, zda firma neplatí příliš vysoké mzdy v porovnání s tržním standardem, což by mohlo negativně ovlivnit ziskovost.
- Analýza personálních nákladů: Slouží jako podklad pro kontrolu, zda je struktura mzdových nákladů přiměřená výkonnosti zaměstnanců a tržním podmínkám.

Ukazatel poměru měsíční mzdy k průměrné mzdě v odvětví je důležitým nástrojem při hodnocení mzdové konkurenceschopnosti firmy a efektivity mzdové politiky. V kombinaci s dalšími ukazateli, jako je produktivita práce nebo rentabilita, umožňuje manažerům a analytikům lépe porozumět, jak efektivně firma využívá své lidské zdroje a jak se její náklady na pracovní sílu porovnávají s trhem.

Objem vyrobené produkce na 1 pracovníka

Objem vyrobené produkce na 1 pracovníka je ukazatel produktivity, který vyjadřuje množství produkce připadající na jednoho zaměstnance. Vypočítává se jako podíl celkového objemu produkce a počtu zaměstnanců přepočtených na plné úvazky.

Produkcí může být fyzické množství vyrobeného zboží (např. v kusech) nebo finanční hodnota vytvořených výrobků a služeb. Tento ukazatel slouží k měření efektivity využívání lidských zdrojů ve firmě nebo odvětví.

Vyšší objem vyrobené produkce na pracovníka obvykle naznačuje vyšší produktivitu práce. Nízký objem produkce může signalizovat neefektivní procesy, nedostatečnou kvalifikaci pracovníků nebo zastaralé technologie.

Tento ukazatel je klíčový při hodnocení konkurenceschopnosti firmy v daném oboru. Srovnání objemu produkce na pracovníka umožňuje firmám identifikovat oblasti pro zlepšení výkonu. Pomáhá zaměstnavatelům stanovit optimální počet pracovníků potřebných k dosažení plánované produkce.

Zvyšování objemu produkce na pracovníka obvykle přináší vyšší ziskovost firmy. Může být interpretován jako měřítko pracovního nasazení a dovedností pracovníků. Je citlivý na ekonomické a provozní změny, například výkyvy v poptávce nebo sezónnost. Výkyvy v objemu produkce na pracovníka mohou také odrážet vliv přesčasové práce nebo nedostatek personálu.

Poznámka: Údaj Objem vyrobené produkce použitý při výpočtu je třeba zadat ručně na listu Vstupní údaje.

Osobní náklady na jednotku vyrobené produkce

Osobní náklady na jednotku vyrobené produkce nebo podobné ukazatele se ve firemní finanční analýze používají zejména v průmyslových podnicích a výrobních firmách. Tento ukazatel měří efektivitu nákladů na pracovní sílu při výrobě zboží nebo poskytování služeb. Pomáhá posoudit, zda jsou náklady na pracovní sílu přiměřené množství vyprodukovaných jednotek.

Poskytuje přehled o tom, kolik firma vynaloží na mzdy a další osobní náklady na jednu jednotku vyrobeného zboží. Pomáhá sledovat, zda zvyšování nákladů na pracovní sílu odpovídá růstu výroby. Pokud je ukazatel vysoký, může to znamenat nízkou produktivitu práce, vysoké mzdy nebo neefektivní využití pracovních sil.

Nízké osobní náklady na jednotku ukazují na efektivní pracovní sílu nebo optimalizované výrobní procesy. Vysoké náklady mohou signalizovat potřebu investic do automatizace nebo restrukturalizace. Ukazatel pomáhá manažerům sledovat, jak se osobní náklady mění v závislosti na objemu výroby. Pomáhá při rozhodování o investicích do technologií, automatizace nebo optimalizace pracovních postupů.

Objem tržeb na zaměstnance

Objem tržeb na zaměstnance je ukazatel firemní finanční analýzy, který vyjadřuje, kolik tržeb firma vygeneruje na jednoho zaměstnance. Tento ukazatel je široce používán k hodnocení efektivity využití pracovních sil a produktivity zaměstnanců.

Ukazuje, jak efektivně firma využívá své zaměstnance k dosažení výnosů. Vyšší hodnota znamená vyšší produktivitu práce. Pomáhá identifikovat, zda firma efektivně využívá svůj lidský kapitál, případně zda je potřeba optimalizovat počet zaměstnanců nebo zlepšit jejich kvalifikaci. Je užitečný při sledování změn produktivity v čase, zejména při růstu firmy.

Optimální hodnoty:

- Výrobní sektor: Vyšší hodnoty, protože firmy v tomto sektoru často generují vysoké tržby díky hromadné výrobě a automatizaci.
- Sektor služeb: Nižší hodnoty, protože tržby závisí na individuální práci zaměstnanců.

Poměr osobních nákladů k tržbám

Osobní náklady k tržbám je finanční ukazatel, který poměřuje celkové osobní náklady firmy s jejími tržbami. Tento ukazatel vyjadřuje, jak velký podíl na celkových tržbách společnosti tvoří náklady spojené s odměňováním zaměstnanců, a zahrnuje nejen mzdy, ale také všechny další náklady spojené se zaměstnanci. Osobní náklady zahrnují mzdy, platy, bonusy, sociální a zdravotní pojištění, příspěvky na důchodové pojištění, stravenky a další zaměstnanecké benefity.

Ukazatel říká, jak dobře firma dokáže generovat tržby ve vztahu k nákladům na pracovní sílu. Nižší poměr naznačuje, že firma je efektivní ve využití svých zaměstnanců. Pomáhá identifikovat, zda náklady na zaměstnance nejsou příliš vysoké ve vztahu k výkonnosti firmy.

Optimální hodnoty ukazatele:

- Výrobní podniky: Nižší hodnoty, často pod 20 %, díky automatizaci a vyšší produktivitě.
- Služby: Vyšší hodnoty, běžně mezi 30-50 %, protože náklady na pracovní sílu tvoří větší podíl provozních nákladů.
- Technologie a IT: Střední hodnoty, okolo 20-30 %, v závislosti na podílu nákladů na kvalifikovanou pracovní sílu.

Vyšší hodnota znamená, že firma vynakládá relativně vysoké osobní náklady ve vztahu k tržbám, což může naznačovat vyšší mzdové náklady nebo méně efektivní využívání lidských zdrojů. Pokud je poměr příliš vysoký, firma může mít problém s efektivitou práce nebo vysokými mzdovými náklady. Naopak nízký poměr může znamenat efektivní využití pracovních sil nebo nízké mzdy, což může mít vliv na spokojenost a motivaci zaměstnanců. Výrazné změny v poměru (růst nebo pokles) mohou signalizovat problémy, jako jsou nízké tržby, zvyšující se osobní náklady nebo neefektivní řízení pracovních sil.

Poměr osobních nákladů k provoznímu cash flow

Poměr osobních nákladů k provoznímu cash flow je finanční ukazatel, který měří podíl osobních nákladů na finančních prostředcích generovaných z provozní činnosti firmy. Tento ukazatel ukazuje, jakou část hotovostního přílivu z provozní činnosti firma vynaloží na pracovní sílu, což má význam pro posouzení její schopnosti udržovat zdravé cash flow.

Optimální hodnoty:

- Výrobní podniky: Obvykle nižší poměr (20-30 %), protože provozní cash flow bývá vyšší díky vyšší produktivitě a automatizaci.
- Služby: Vyšší poměr (30-50 %), protože náklady na pracovní sílu tvoří významnou část provozních nákladů.
- Technologie a startupy: Širší rozpětí (20-50 %), v závislosti na fázi růstu firmy a nákladech na kvalifikované pracovníky.

Vysoký poměr naznačuje, že osobní náklady výrazně zatěžují provozní cash flow, což může omezit schopnost firmy financovat investice, splácet dluhy nebo udržovat likviditu. Poměr pomáhá manažerům zhodnotit, zda firma dokáže dlouhodobě pokrývat osobní náklady z provozní činnosti bez nutnosti externího financování.

Produktivita práce

Co představuje produktivita práce? Produktivitou práce obecně rozumíme množství užitných hodnot zhotovených jedním pracovníkem za jednotku času, tedy ekonomickou účinnost lidské práce, neboli určitou schopnost vytvářet užitné hodnoty. Náplň pojmu produktivity práce je možno chápat v užším nebo širším pojetí. Jde vlastně o vymezení rozsahu vynaložené práce, jehož se má používat při vyjadřování produktivity práce, tj. zda je správné vymezovat produktivitu práce jako produktivní práce živé či živé i zhmotnělé.

Produktivita práce vypočtená z přidané hodnoty

Produktivita práce z přidané hodnoty je ekonomický ukazatel, který měří efektivitu práce zaměstnanců v rámci vytváření přidané hodnoty. Přidaná hodnota představuje hodnotu, kterou firma přidá k nakoupeným vstupům (surovinám, materiálům apod.) během výrobního procesu. Tento ukazatel se zaměřuje na to, jak efektivně zaměstnanci firmy přispívají k tvorbě této přidané hodnoty.

Tento ukazatel je důležitý pro firmy, které se snaží optimalizovat své výrobní procesy a zvýšit přidanou hodnotu na zaměstnance, což se může projevit v lepší konkurenceschopnosti a vyšší ziskovosti. Tento ukazatel měří efektivitu přeměny práce na ekonomickou hodnotu.

Přidaná hodnota je rozdíl mezi tržbami a náklady na nakoupené materiály a služby. Přidaná hodnota lépe reflektuje skutečný příspěvek pracovníků k ekonomickému výsledku, protože odstraňuje vliv nákladů na externí vstupy. Je obvykle používána v makroekonomických analýzách nebo pro hodnocení efektivity na úrovni odvětví či firem.

Produktivita práce vypočtená z tržeb

Produktivita práce z tržeb je ekonomický ukazatel, který měří efektivitu využívání lidské práce ve vztahu k dosaženým tržbám. Tento ukazatel ukazuje, kolik tržeb dokáže firma vygenerovat na jednoho zaměstnance. Je důležitým nástrojem pro posouzení produktivity podniku a porovnání výkonu s konkurencí nebo historickými výsledky firmy.

Vyšší hodnota znamená, že firma je efektivnější, protože dokáže generovat více tržeb na jednoho zaměstnance. To může být důsledkem vyšší produktivity zaměstnanců, lepší organizace práce, využívání technologií nebo vyšší efektivity výroby. Nižší hodnota může signalizovat problémy s produktivitou, nedostatečnou efektivitu práce nebo potřebu zlepšit procesy, aby firma lépe využívala své pracovní síly.

V kontextu ekonomické analýzy je produktivita práce z tržeb klíčovým faktorem při zlepšování konkurenceschopnosti firmy a maximalizaci výnosů. Jedná se o jeden z nejčastěji používaných ukazatelů, protože tržby jsou snadno dostupné a srozumitelné. Nevýhoda je, že tržby mohou být zkresleny externími faktory (např. cenami vstupů nebo obchodní přirážkou), a neodráží nutně efektivitu.

Produktivita práce vypočtená z výkonů

Produktivita práce z výkonů je ekonomický ukazatel, který hodnotí, jak efektivně firma využívá svou pracovní sílu k vytváření výstupů (výkonů) v rámci výroby nebo služeb. Tento ukazatel měří, kolik výkonů (výstupů) firma dokáže vygenerovat na jednoho zaměstnance. Výkony zahrnují nejen tržby z prodeje výrobků a služeb, ale také změnu stavu zásob vlastní výroby a aktivaci dlouhodobého majetku a materiálu. Výkony tedy představují širší pohled na produkci podniku než pouhé tržby.

Výkony zahrnují tržby z prodeje výrobků a služeb, změnu stavu zásob a aktivaci, což poskytuje širší obraz o výkonnosti firmy. V některých případech je ukazatel vhodnější než produktivita práce vypočtená z tržeb, protože lépe zohledňuje výrobní činnost. Používá se především ve výrobních firmách.

Nákladová produktivita práce (Cost Productivity)

Jedná se o ukazatel, který hodnotí, jak efektivně firma využívá své náklady (zejména mzdové náklady) k vytváření výnosů. Tento ukazatel je klíčový pro posouzení nákladové efektivity v souvislosti s výkonností pracovní síly. Ukazuje, kolik výnosů firma generuje na jednotku vynaložených mzdových nákladů. Slouží k hodnocení, zda firma efektivně alokuje a využívá finanční prostředky spojené s lidskými zdroji.

Vyšší hodnota znamená efektivnější využití nákladů, což je pozitivní pro ziskovost firmy. Nižší hodnota signalizuje, že firma může mít problémy s vysokými mzdovými náklady nebo nízkou efektivitou pracovní síly.

Poměr mzdových nákladů a tržeb (Labour Cost Ratio)

Mzdové náklady k tržbám je ukazatel, který vyjadřuje, jak efektivně firma přeměňuje své mzdové náklady na tržby. Tento ukazatel pomáhá hodnotit, kolik procent z celkových příjmů firmy je alokováno na

odměňování pracovníků, a je klíčový pro posouzení efektivity nákladů na pracovní sílu v kontextu výkonnosti firmy.

Vyšší hodnota znamená, že firma vynakládá relativně více prostředků na mzdy ve vztahu k jejím tržbám. To může být znakem vyšších mzdových nákladů nebo nižší efektivity využívání pracovních sil. Nižší hodnota ukazuje, že mzdové náklady tvoří menší podíl na tržbách, což může signalizovat vyšší efektivitu firmy v oblasti personálních nákladů.

Tento ukazatel pomáhá firmám sledovat a optimalizovat mzdové náklady ve vztahu k jejich výkonnosti. Je důležitý při rozhodování o změnách v mzdové politice nebo o investicích do lidských zdrojů.

Tržby na jednotku mezd (Revenue-to-Wages Ratio)

Mzdová produktivita z tržeb je ekonomický ukazatel, který měří efektivitu využívání mzdových nákladů k dosažení tržeb. Tento ukazatel ukazuje, kolik tržeb firma generuje na každou korunu vynaloženou na mzdy a platby zaměstnancům. Je užitečný pro posouzení toho, jak efektivně firma využívá své pracovní síly k generování příjmů.

Vyšší hodnota ukazuje na vyšší produktivitu pracovní síly, což znamená, že firma generuje více příjmů na každou korunu vynaloženou na mzdy. To může být důsledkem efektivního řízení, vyšší kvality práce zaměstnanců nebo inovativních procesů. Nižší hodnota může signalizovat, že firma nevyužívá své zaměstnance tak efektivně, což může vyžadovat zlepšení v organizačních procesech nebo v investicích do školení a rozvoje pracovníků.

Hrubý zisk na zaměstnance (Gross Profit per Employee)

Hrubý zisk na zaměstnance je ukazatel, který měří, jaký podíl na hrubém zisku firmy připadá na jednoho zaměstnance. Tento ukazatel spojuje produktivitu práce s výkonností firmy a ukazuje efektivitu zaměstnanců z hlediska tvorby hodnoty. Odráží schopnost firmy generovat zisk z práce zaměstnanců. Je důležitý pro hodnocení ziskovosti na pracovní sílu.

Vysoký hrubý zisk naznačuje, že firma efektivně řídí výrobní náklady nebo prodává za vysoké ceny. Vyšší hodnota znamená také vyšší efektivitu zaměstnanců při generování zisku. Nízká hodnota může signalizovat problémy s produktivitou práce, vysokými náklady nebo nízkou ziskovostí.

Ukazatel nezohledňuje rozdílné pracovní role a jejich přímý vliv na zisk. Mohou na něj působit externí faktory, například sezónnost nebo jednorázové výnosy mohou zkreslit hodnotu.

Přidaná hodnota

Přidaná hodnota představuje hodnotu, kterou firma přidá k nakoupeným vstupům (surovinám, materiálům apod.) během výrobního procesu. Tento ukazatel se zaměřuje na to, jak efektivně zaměstnanci firmy přispívají k tvorbě této přidané hodnoty.

Přidaná hodnota je rozdíl mezi tržbami a náklady na nakoupené materiály a služby. Přidaná hodnota lépe reflektuje skutečný příspěvek pracovníků k ekonomickému výsledku, protože odstraňuje vliv nákladů na externí vstupy. Je obvykle používána v makroekonomických analýzách nebo pro hodnocení efektivity na úrovni odvětví či firem.

Tento ukazatel je důležitý pro firmy, které se snaží optimalizovat své výrobní procesy a zvýšit přidanou hodnotu na zaměstnance, což se může projevit v lepší konkurenceschopnosti a vyšší ziskovosti. Tento ukazatel měří efektivitu přeměny práce na ekonomickou hodnotu.

Poměr mzdových nákladů k přidané hodnotě

Mzdové náklady k přidané hodnotě je ekonomický ukazatel, který porovnává mzdové náklady firmy s její přidanou hodnotou. Tento ukazatel slouží k hodnocení, jak efektivně firma využívá své pracovní síly k vytváření hodnoty. Pomáhá posoudit, jaká část přidané hodnoty je vynaložena na mzdy zaměstnanců. Přidaná hodnota je hodnota, kterou firma přidává ke svým vstupům (náklady na materiál a služby) a zahrnuje tržby minus náklady na nakoupené zboží a služby.

Vyšší hodnota ukazatele znamená, že firma vynakládá větší část své přidané hodnoty na mzdové náklady, což může naznačovat nižší efektivitu v řízení pracovních nákladů. V případě růstu tohoto ukazatele bude vhodné zaměřit na důvody proč. Nižší hodnota znamená, že firma efektivněji využívá pracovní sílu k vytváření přidané hodnoty, což může být pozitivní signál pro investory a management.

Volba ukazatele mzdových nebo osobních nákladů k přidané hodnotě závisí na cíli analýzy:

- Strategické řízení: Pokud je cílem hodnotit celkový dopad zaměstnaneckých nákladů na výkonnost firmy, je vhodnější poměr osobních nákladů k přidané hodnotě.
- Kalkulace mezd: Pokud se chcete zaměřit na efektivitu čistě mzdových nákladů bez vlivu dalších benefitů, použijte poměr mzdových nákladů k přidané hodnotě.

Vysoký poměrříká, že významná část přidané hodnoty je spotřebována na mzdy, což může signalizovat vysoké mzdové náklady nebo nízkou produktivitu zaměstnanců. Typické pro odvětví s vysokým podílem manuální práce nebo u firem, které vyplácejí nadprůměrné mzdy.

Optimální hodnota se liší podle odvětví. V průmyslu s vysokou přidanou hodnotou a nízkou mzdovou náročností (např. technologie) bývá tento poměr nižší, zatímco v sektorech náročných na pracovní sílu (např. služby nebo zdravotnictví) je běžně vyšší. Nízký poměr znamená, že firma efektivně využívá pracovní sílu a náklady na zaměstnance jsou nízké vzhledem k vytvořené hodnotě. Typické pro odvětví s vysokou automatizací nebo nízkou náročností na lidskou práci.

Přidaná hodnota na zaměstnance

Ukazatel „Přidaná hodnota na zaměstnance“ poskytuje přehled o efektivitě práce zaměstnanců a jejich příspěvku k ekonomické výkonnosti podniku. Tento ukazatel je užitečný zejména pro sledování produktivity práce, optimalizaci nákladů na pracovní sílu a hodnocení celkové konkurenceschopnosti firmy.

Ukazatel měří, kolik přidané hodnoty (tj. rozdíl mezi výnosy a spotřebou materiálu a služeb) připadá na jednoho zaměstnance. Vyšší hodnota naznačuje, že firma efektivně využívá své pracovní síly k vytváření hodnoty. Pokud je přidaná hodnota na zaměstnance nízká, může firma hledat cesty, jak zvýšit efektivitu procesů nebo přehodnotit mzdovou politiku.

Ukazatel je užitečný při strategickém rozhodování, například při automatizaci procesů nebo investicích do školení zaměstnanců. Vyšší přidaná hodnota na zaměstnance často souvisí s modernizací technologií a zvyšováním kvalifikace pracovníků. Vyšší přidaná hodnota na zaměstnance signalizuje vyšší efektivitu a potenciál pro udržitelné zisky, což zvyšuje důvěru investorů.

Porovnání přidané hodnoty s měsíční mzdou

Ukazatel „Porovnání přidané hodnoty s měsíční mzdou“ poskytuje detailní přehled o vztahu mezi produktivitou zaměstnanců a náklady na jejich odměňování. Tento ukazatel pomáhá zhodnotit, zda firma efektivně využívá své pracovní síly vzhledem k vytvořené ekonomické hodnotě.

Poměr ukazuje, kolikrát přidaná hodnota na zaměstnance pokryje jeho průměrnou měsíční mzdu. Vyšší hodnota znamená, že zaměstnanci přispívají k tvorbě hodnoty nad rámec nákladů na jejich mzdy, což naznačuje vysokou efektivitu. Pokud je poměr nízký, firma může mít problém s vysokými mzdovými náklady nebo nízkou produktivitou. Výsledky mohou vést k revizi mzdové politiky nebo zlepšení procesů. Pomáhá při rozhodování o investicích do zaměstnanců, například o školeních, automatizaci procesů nebo navyšování počtu zaměstnanců.

Interpretace ukazatele:

- Hodnota > 1: Přidaná hodnota více než pokrývá mzdové náklady, což ukazuje na efektivní využití pracovní síly. Signál pro investory a manažery, že firma má zdravou nákladovou strukturu.
- Hodnota < 1: Mzdové náklady převyšují přidanou hodnotu, což může naznačovat nízkou produktivitu nebo příliš vysoké mzdy.

Ukazatele rentability (Profitability ratios)

Rentabilita má mezi ostatními skupinami poměrových ukazatelů výsadní postavení. Mikroekonomická teorie říká, že hlavním motivem firmy vstupu do odvětví je zisk a hlavním cílem pak maximalizace zisku. Proto je hodnocení ziskovosti důležitým měřítkem efektivnosti využívání vloženého kapitálu.

Například výnos na vlastní kapitál ROE by měl být vyšší než výnos z alternativních investic r. Minimální mez určují výnosy dlouhodobých státních dluhopisů. V opačném případě není podnikání nebo investice do společnosti dostatečně výnosná vzhledem k podstoupenému riziku. Více by se pak vyplatilo společnost prodat a koupit dluhopisy.

Ukazatele rentability poměřují celkový zisk se zdroji, kterých bylo užito pro dosažení zisku. Poměrové ukazatele rentability, jsou též nazývány ukazateli míry zisku, ziskovosti nebo výnosnosti. Pojem rentabilita lze vyjádřit jako měřítko schopnosti podniku vytvářet nové zdroje a dosahovat zisku použitím investovaného

kapitálu. Rentabilita je formou vyjádření míry zisku z podnikání. Proto patří mezi nejdůležitější způsob, jímž se hodnotí podnikatelská činnost. Základním vztahem rentability je poměr výsledku hospodaření (ekonomický smysl má pouze zisk) s jinými veličinami - vlastním nebo cizím investovaným kapitálem, náklady, tržbami apod.

Rentabilita aktiv (Return on Assets - ROA)

Ukazatel rentability aktiv (celkového vloženého kapitálu) je považován za klíčové měřítko rentability. Poměřuje zisk s celkovými aktivy investovanými do podnikání a vyjadřuje tak celkovou efektivnost podniku, jeho hrubou produkční sílu. Informuje, jak byl zhodnocen celkový vložený kapitál bez ohledu na to, zda byl financován z vlastních či cizích zdrojů.

Investoři mohou využít ROA k nalezení akciových příležitostí, protože ukazatel udává, jak efektivní je společnost při využívání svých aktiv k vytváření zisků. ROA, která v průběhu času roste, naznačuje, že se společnosti daří dobře zvyšovat zisk s každou investovanou korunou, kterou utratí. Klesající hodnota ukazatele naznačuje, že společnost možná nadměrně investovala do aktiv, která nedokázala zajistit růst výnosů.

Co ukazatel říká

Rentabilita aktiv (Return on Assets, ROA) ukazuje, jak efektivně podnik využívá veškerý svůj majetek k vytváření provozního zisku.

Odpovídá na otázku:

Kolik korun provozního zisku vytvoří každých 100 Kč vložených do aktiv?

Ukazatel patří mezi nejdůležitější měřítka celkové výkonnosti podniku, protože hodnotí efektivitu bez ohledu na to, zda jsou aktiva financována vlastním nebo cizím kapitálem.

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Rentabilita aktiv} = \frac{\text{EBIT}}{\text{celková aktiva}} * 100 \quad [\%]$$

Jak hodnotu interpretovat

- vyšší hodnota znamená efektivnější využití majetku,
- dlouhodobý růst ROA je pozitivním signálem,
- pokles ukazuje, že aktiva nepřinášejí odpovídající zisk.

Samotná hodnota ale nestačí. Je nutné sledovat její vývoj v čase a porovnávat ji s konkurenty ve stejném odvětví.

Kdy zpozornět

Pokud ROA několik let klesá, může to znamenat například:

- podnik příliš investoval do majetku,
- výrobní kapacity nejsou dostatečně využívány,
- rostou náklady rychleji než tržby,
- část aktiv nepřináší očekávaný výnos.

Co může nízkou hodnotu způsobovat

Nejčastější příčiny jsou:

- nevyužívané budovy nebo stroje,
- nadměrné zásoby,
- pomalý obrat majetku,
- nízké provozní marže,
- investice, které zatím nepřinesly očekávané výnosy.

Jak hodnotu zlepšit

ROA lze zlepšit dvěma způsoby:

- zvýšit provozní zisk,
- snížit objem aktiv potřebných pro podnikání.

V praxi to znamená například:

- zvýšit produktivitu výroby,
- omezit nevyužívaný majetek,
- snížit zásoby,
- zrychlit obrat pohledávek,
- zaměřit se na výrobky s vyšší marží.

Na co si dát pozor

ROA nelze porovnávat mezi různými odvětvími.

Výrobní podnik bude mít přirozeně nižší ROA než softwarová firma, protože potřebuje výrazně větší objem dlouhodobého majetku.

Proto má smysl porovnávat pouze:

- stejné odvětví,
- stejné účetní standardy,
- vlastní historický vývoj.

Jak pomůže FinAnalysis

FinAnalysis vypočítá ROA automaticky za všechna sledovaná období, zobrazí jeho vývoj v grafech a umožní jej porovnat s doporučenými hodnotami. Díky tomu lze snadno rozpoznat, zda firma zvyšuje efektivitu využití svého majetku nebo naopak investuje do aktiv, která nepřinášejí odpovídající výnos.

Rentabilita vlastního kapitálu (Return on Equity - ROE)

Tento ukazatel měří efektivnost, s níž podnik využívá kapitál vlastníků, tzn. že měří, kolik čistého zisku připadá na jednu korunu investovaného kapitálu akcionářem. Zejména pro akcionáře je rentabilita vlastního kapitálu obzvláště klíčovým ukazatelem. Ti vyvíjí tlak na vedení podniku, aby maximalizovalo zisk před zdaněním, minimalizovalo zdanění zisku a co nejefektivněji využívalo zdroje kapitálu. Rentabilita by měla být vždy vyšší než možný výnos stejné rizikové investice nebo například průměrný roční výnos pětiletých státních dluhopisů do doby splatnosti.

Rentabilita vlastního kapitálu je považována za měřítko ziskovosti firmy, toho, jak efektivně tyto zisky generuje. Čím vyšší je ROE, tím efektivnější je management společnosti při generování příjmů a růstu z kapitálového financování.

Co ukazatel říká

Rentabilita vlastního kapitálu (Return on Equity, ROE) vyjadřuje, jak efektivně podnik zhodnocuje prostředky vložené vlastníky nebo akcionáři. Odpovídá na jednoduchou otázku:

Kolik korun provozního zisku vytvoří každých 100 Kč vlastního kapitálu?

Pro vlastníky společnosti patří ROE mezi nejdůležitější ukazatele. Vysoká hodnota znamená, že podnik dokáže efektivně využívat vlastní kapitál a vytvářet odpovídající zisk. Naopak nízká hodnota může signalizovat nízkou výnosnost investice nebo neefektivní hospodaření.

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Rentabilita vlastního kapitálu} = \frac{\text{EBIT}}{\text{vlastní kapitál}} * 100 \quad [\%]$$

Jak hodnotu interpretovat

- vyšší hodnota znamená lepší zhodnocení vlastního kapitálu,
- stabilní nebo rostoucí ROE je známkou zdravého rozvoje společnosti,
- dlouhodobě klesající ROE upozorňuje na zhoršující se efektivitu podnikání.

Hodnotu je vždy vhodné porovnávat s konkurencí ve stejném odvětví a s historickým vývojem firmy.

Kdy zpozornět

Nízká nebo klesající hodnota může znamenat například:

- pokles ziskovosti,
- růst vlastního kapitálu bez odpovídajícího růstu zisku,
- neefektivní využití investovaných prostředků,
- zhoršující se konkurenceschopnost.

Naopak extrémně vysoká hodnota nemusí být vždy pozitivní.

Co může vysokou nebo nízkou hodnotu způsobovat

Nízké ROE bývá nejčastěji způsobeno:

- nízkou provozní ziskovostí,
- vysokými provozními náklady,
- slabým využitím majetku,
- poklesem tržeb.

Extrémně vysoké ROE může vzniknout také:

- velmi nízkým vlastním kapitálem,
- vysokým zadlužením,
- jednorázově vysokým ziskem.

Proto je vhodné hodnotit ROE společně s ukazateli zadluženosti a rentability aktiv.

Jak hodnotu zlepšit

ROE lze zvýšit zejména:

- růstem provozního zisku,

- zvyšováním produktivity,
- lepším využitím majetku,
- optimalizací nákladů,
- efektivnější kapitálovou strukturou.

Každé zvýšení zadlužení by však mělo být pečlivě posouzeno, protože sice může krátkodobě zvýšit ROE, ale současně zvyšuje finanční riziko.

Na co si dát pozor

ROE může být zkresleno vysokým zadlužením nebo nízkým vlastním kapitálem. Samotná vysoká hodnota proto automaticky neznamená zdravou firmu.

Ukazatel je vhodné hodnotit společně s:

- rentabilitou aktiv (ROA),
- zadlužeností,
- úrokovým krytím,
- vývojem vlastního kapitálu.

Jak pomůže FinAnalysis

FinAnalysis automaticky vypočítá ROE za všechna sledovaná období, zobrazí jeho trend a umožní jej hodnotit společně s rentabilitou aktiv, zadlužeností a dalšími ukazateli. Díky tomu lze snadno rozpoznat, zda je vysoká návratnost vlastního kapitálu výsledkem skutečně kvalitního hospodaření, nebo pouze důsledkem vysokého zadlužení.

Rentabilita tržeb (Return on Sales - ROS)

Rentabilita tržeb (Return on Sales, také známý jako Operating Profit Margin), je finanční ukazatel, který měří ziskovost firmy z jejích tržeb. Tento ukazatel vyjadřuje, jak efektivně firma spravuje své náklady a generuje zisky z každé koruny tržeb. Ukazatel je klíčový pro posuzování provozní výkonnosti a efektivity společnosti, protože ukazuje, jakou část tržeb firma přeměňuje na provozní zisk. Ukazuje poměr mezi provozním ziskem (EBIT) a celkovými tržbami firmy. Vyjadřuje, jakou část tržeb firma dokáže udržet jako zisk po odečtení provozních nákladů, ale před odečtením úroků a daní.

Firmy používají ukazatel k porovnání své výkonnosti s konkurencí v rámci odvětví. Vyšší hodnota může naznačovat lepší řízení nákladů a silnější konkurenční postavení. ROS je užitečný pro sledování změn v ziskovosti v průběhu času, což pomáhá identifikovat trendy v provozní výkonnosti a oblasti pro zlepšení. Ukazatel pomáhá firmám posoudit, zda jsou jejich cenové strategie a kontrola nákladů účinné. Firmy s vyšší hodnotou ROS jsou schopné udržet více z každé koruny tržeb jako zisk.

Co ukazatel říká

Rentabilita tržeb (Return on Sales, ROS) vyjadřuje, jakou část z každé koruny tržeb podnik přemění na provozní zisk.

Odpovídá na otázku:

Kolik korun provozního zisku vytvoří firma z každých 100 Kč tržeb?

Ukazatel hodnotí provozní efektivitu podniku a ukazuje, jak dobře firma řídí své náklady a cenovou politiku.

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Rentabilita tržeb} = \frac{\text{EBIT}}{\text{tržby}} * 100 \ [\%]$$

Jak hodnotu interpretovat

- vyšší hodnota znamená vyšší provozní ziskovost,
- stabilní nebo rostoucí ROS ukazuje na dobré řízení nákladů,
- klesající hodnota může upozorňovat na rostoucí náklady nebo tlak na prodejní ceny.

Samotná výše ukazatele však nestačí. Je vhodné sledovat také objem tržeb a vývoj zisku.

Kdy zpozornět

Pokles ROS může znamenat například:

- růst výrobních nebo provozních nákladů,
- zvyšující se konkurenční tlak,
- snižování prodejních cen,
- horší produktové portfolio.

Nízký ROS nemusí být vždy negativní. Například maloobchodní řetězce často pracují s nízkou marží, kterou kompenzují vysokým objemem prodeje.

Co může nízkou hodnotu způsobovat

Mezi nejčastější příčiny patří:

- růst cen materiálu nebo energií,
- vysoké personální náklady,

- nízké prodejní ceny,
- nízká produktivita výroby,
- vysoké režijní náklady.

Jak hodnotu zlepšit

Rentabilitu tržeb lze zvýšit například:

- optimalizací provozních nákladů,
- zvýšením produktivity,
- úpravou cenové strategie,
- změnou produktového mixu,
- zaměřením na výrobky nebo služby s vyšší marží.

Vždy je však nutné hledat rovnováhu mezi výší marže a objemem prodeje.

Na co si dát pozor

ROS se výrazně liší mezi jednotlivými odvětvími. Výrobní podnik, obchodní řetězec nebo softwarová firma mohou mít zcela odlišné hodnoty, přesto mohou být všechny ekonomicky úspěšné.

Proto má smysl porovnávat především:

- konkurenty ve stejném odvětví,
- historický vývoj firmy,
- vývoj společně s ukazateli obratu aktiv a rentability.

Jak pomůže FinAnalysis

FinAnalysis automaticky vypočítá rentabilitu tržeb za všechna sledovaná období, zobrazí její vývoj a umožní ji porovnat s dalšími ukazateli ziskovosti. Díky tomu lze rychle odhalit, zda změny zisku způsobily tržby, náklady nebo změna provozní efektivity.

Rentabilita investovaného kapitálu (Return on Capital Employed - ROCE)

Rentabilita dlouhodobě investovaného kapitálu je finanční ukazatel, který měří ziskovost a efektivitu využití celkového kapitálu investovaného do firmy. Tento ukazatel poskytuje přehled o tom, jak dobře firma využívá svůj kapitál (vlastní kapitál a dlouhodobé závazky) k generování provozního zisku. ROCE je klíčový pro hodnocení, jak efektivně firma spravuje své investice a jaký výnos generuje na každý investovaný dolar nebo korunu. Vyjadřuje poměr mezi provozním ziskem (EBIT) a celkovým kapitálem firmy, který zahrnuje vlastní

kapitál a dlouhodobé závazky. Tento ukazatel hodnotí, jak efektivně firma využívá svůj kapitál k dosažení zisku.

Co ukazatel říká

Rentabilita investovaného kapitálu (Return on Capital Employed, ROCE) vyjadřuje, jak efektivně podnik využívá dlouhodobě vložený kapitál k vytváření provozního zisku.

Odpovídá na otázku:

Kolik korun provozního zisku vytvoří firma z každých 100 Kč kapitálu, který má dlouhodobě k dispozici pro podnikání?

Na rozdíl od ROE, které sleduje pouze výnosnost vlastního kapitálu vlastníků, ROCE hodnotí efektivitu celého dlouhodobého kapitálu - tedy vlastních zdrojů i dlouhodobých cizích zdrojů.

Proto je často využíván při hodnocení kapitálově náročných podniků, výrobních firem nebo při posuzování návratnosti významných investic.

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Rentabilita dlouh. kapitálu} = \frac{\text{EBIT}}{\text{dlouhodobé závazky + vlastní kapitál}} * 100 \ [\%]$$

Jak hodnotu interpretovat

Vyšší hodnota ROCE znamená, že podnik dokáže efektivně využívat kapitál vložený do provozu.

Pozitivní je zejména situace, kdy:

- ROCE dlouhodobě roste,
- ROCE převyšuje náklady kapitálu,
- podnik vytváří hodnotu pro vlastníky i věřitele.

Pokud je ROCE vyšší než cena kapitálu, znamená to, že firma nevytváří pouze účetní zisk, ale skutečnou ekonomickou hodnotu.

Kdy zpozornět

Nízká nebo klesající hodnota může signalizovat:

- příliš vysoké investice vzhledem k dosaženému zisku,
- nevyužité výrobní kapacity,

- pokles provozní marže,
- nízkou efektivitu dlouhodobého majetku.

Co může hodnotu ROCE ovlivnit

ROCE se zhoršuje například při:

- nákupu majetku, který nepřináší očekávaný výnos,
- růstu nákladů,
- poklesu cen výrobků,
- neefektivním využití výrobních kapacit.

Naopak růst ROCE podporuje:

- vyšší provozní zisk,
- lepší využití majetku,
- optimalizace kapitálové struktury,
- růst produktivity.

Na co si dát pozor

ROCE je vhodné porovnávat především mezi firmami podobného typu.

Výrobní podnik s rozsáhlým majetkem bude mít přirozeně jinou hodnotu než poradenská nebo softwarová firma s nízkou potřebou aktiv.

Samotná vysoká hodnota nemusí znamenat automaticky kvalitní firmu. Může být způsobena například tím, že podnik má starší majetek již účetně odepsaný.

Jak pomůže FinAnalysis

FinAnalysis vypočítá ROCE za jednotlivá období a umožní sledovat, zda firma dlouhodobě zvyšuje efektivitu využití kapitálu. Současné hodnocení s ROA, ROE a ukazateli zadluženosti pomáhá odhalit, zda podnik vytváří skutečnou hodnotu nebo pouze využívá vyšší finanční páku.

Rentabilita nákladů (Return on Costs - ROC)

Rentabilita nákladů (ROC) je finanční ukazatel, který měří, jak efektivně firma využívá své celkové náklady k vytváření zisku. Tento ukazatel poskytuje přehled o ziskovosti firmy ve vztahu k jejím celkovým nákladům, což zahrnuje jak provozní, tak jiné výdaje. ROC pomáhá manažerům a investorům posoudit, jak efektivně firma řídí své náklady a jaký zisk dokáže generovat vzhledem k výdajům. Ukazatel vyjadřuje poměr mezi

čistým ziskem a celkovými náklady firmy. Tento ukazatel je důležitý pro hodnocení provozní efektivity a schopnosti firmy generovat zisk ze svých výdajů.

Co ukazatel říká

Rentabilita nákladů (Return on Costs, ROC) ukazuje, jaký zisk podnik vytváří vzhledem k vynaloženým nákladům.

Odpovídá na otázku:

Kolik korun zisku vytvoří firma z každých 100 Kč vynaložených nákladů?

Ukazatel poskytuje jiný pohled než rentabilita tržeb. Zatímco ROS hodnotí vztah zisku k tržbám, ROC sleduje efektivitu samotných nákladů.

Je proto užitečný zejména při sledování vývoje nákladové efektivity uvnitř jedné firmy.

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Rentabilita nákladů} = \frac{\text{EBIT}}{\text{celkové náklady}} * 100 \quad [\%]$$

Jak hodnotu interpretovat

Vyšší ROC znamená, že podnik dokáže z vynaložených nákladů vytvořit více zisku.

Růst ukazatele může znamenat:

- lepší kontrolu nákladů,
- vyšší efektivitu výroby,
- lepší cenovou politiku.

Pokles může upozorňovat na:

- růst nákladů rychlejší než růst výnosů,
- snížení marží,
- neefektivní provoz.

Kdy zpozornět

Pokud ROC dlouhodobě klesá, je vhodné analyzovat:

- které nákladové položky rostou,

- zda růst nákladů odpovídá růstu tržeb,
- zda firma zachovává dostatečnou marži.

Jak hodnotu zlepšit

Možnosti zlepšení:

- snížení zbytečných nákladů,
- automatizace procesů,
- zvýšení produktivity,
- optimalizace nákupních cen,
- zvýšení prodejních cen tam, kde to trh umožňuje.

Na co si dát pozor

ROC není tak univerzální ukazatel jako ROA nebo ROE.

Celkové náklady mohou být mezi různými odvětvími velmi rozdílné, proto je vhodnější sledovat hlavně:

- vlastní vývoj v čase,
- podobné firmy,
- změny jednotlivých nákladových položek.

Jak pomůže FinAnalysis

FinAnalysis umožňuje sledovat vývoj rentability nákladů v čase a propojit ji s vývojem tržeb, zisku a nákladových položek. Díky tomu lze zjistit, zda změna ziskovosti vznikla lepším řízením nákladů nebo změnou výnosů.

Čisté ziskové rozpětí (Net Profit Margin)

Čisté ziskové rozpětí ukazuje, jak efektivně firma přeměňuje své tržby na zisk. Vyšší hodnoty ukazatele znamenají lepší kontrolu nad celkovými náklady a silnou schopnost generovat čistý zisk. Tento ukazatel umožňuje srovnání ziskovosti mezi různými firmami ve stejném odvětví. Firmy s vyšším čistým ziskovým rozpětím obvykle dosahují vyšší efektivity a mají lepší konkurenční postavení. Čisté ziskové rozpětí poskytuje přehled o finanční stabilitě firmy, protože ukazuje, jak odolná je firma vůči změnám v nákladech nebo tržbách. Nízké hodnoty čistého ziskového rozpětí mohou naznačovat potřebu zlepšit řízení nákladů, zvýšit ceny nebo optimalizovat provozní postupy.

Co ukazatel říká

Čisté ziskové rozpětí (Net Profit Margin) vyjadřuje, jakou část z každé koruny tržeb firma skutečně ponechá jako čistý zisk po započtení všech nákladů, úroků a daní.

Odpovídá na otázku:

Kolik korun čistého zisku zůstane firmě ze 100 Kč tržeb?

Na rozdíl od ROS, který používá provozní zisk (EBIT), čisté ziskové rozpětí hodnotí konečný výsledek hospodaření.

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Čisté ziskové rozpětí} = \frac{\text{čistý zisk}}{\text{tržby}} * 100 \quad [\%]$$

Jak hodnotu interpretovat

Vyšší hodnota znamená:

- lepší celkovou ziskovost,
- efektivní řízení nákladů,
- schopnost firmy udržet část tržeb jako čistý zisk.

Nízká hodnota může být způsobena:

- vysokými náklady,
- nízkými prodejními cenami,
- vysokými úroky z dluhu,
- vysokým daňovým zatížením.

Kdy zpozornět

Pokud firma vykazuje:

- rostoucí tržby, ale klesající čistou marži,
- stabilní EBIT, ale klesající čistý zisk,

je nutné analyzovat zejména:

- zadlužení,
- úrokové náklady,

- mimořádné položky,
- daňové zatížení.

Jak hodnotu zlepšit

Čistou ziskovou marži lze zvýšit:

- růstem prodejních cen,
- snížením provozních nákladů,
- optimalizací financování,
- zvýšením produktivity.

Na co si dát pozor

Čistá marže se výrazně liší podle odvětví.

Obchodní firmy často pracují s nízkou čistou marží a vysokým objemem prodeje, zatímco některé technologické firmy mohou mít výrazně vyšší marže.

Proto je důležité porovnávat:

- stejné odvětví,
- historický vývoj,
- vztah k ostatním ukazatelům rentability.

Jak pomůže FinAnalysis

FinAnalysis sleduje čistou ziskovou marži společně s provozní rentabilitou, ROA a ROE. Umožňuje tak rozlišit, zda se změna ziskovosti firmy odehrává v provozu, ve financování nebo v konečném výsledku hospodaření.

Nákladovost tržeb (Cost of Sales Ratio)

Nákladovost tržeb, také známá jako Cost-to-Revenue Ratio nebo Cost of Sales Ratio, je ukazatel rentability, který měří podíl nákladů na dosažení tržeb. Tento ukazatel poskytuje přehled o tom, jakou část tržeb firma vynakládá na pokrytí svých nákladů na prodané zboží nebo služby. Je klíčový pro hodnocení efektivity řízení nákladů a ziskovosti, protože ukazuje, jaký podíl z tržeb firma musí vynaložit na výrobu a prodej svých produktů nebo služeb. Nákladovost tržeb vyjadřuje poměr mezi náklady na prodané zboží (Cost of Goods Sold - COGS) a celkovými tržbami firmy. Tento ukazatel hodnotí, jak efektivně firma řídí své náklady ve vztahu k dosaženým tržbám.

Co ukazatel říká

Nákladovost tržeb vyjadřuje, jak velká část dosažených tržeb je spotřebována na náklady.

Odpovídá na otázku:

Kolik korun z každých 100 Kč tržeb musí firma vynaložit na své náklady?

Na rozdíl od ukazatelů rentability, kde vyšší hodnota obvykle znamená lepší výsledek, zde platí opačný princip:

Nižší nákladovost tržeb znamená efektivnější hospodaření.

Ukazatel je důležitý zejména pro sledování vývoje nákladové efektivity uvnitř firmy.

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Nákladovost tržeb} = \frac{\text{náklady na prodané zboží (COGS)}}{\text{tržby}} * 100 \quad [\%]$$

Jak hodnotu interpretovat

Pokud je například nákladovost tržeb 80 %, znamená to, že z každých 100 Kč tržeb připadá 80 Kč na náklady a 20 Kč zůstává jako prostor pro zisk, úroky a daně.

Pozitivní vývoj:

- klesající nákladovost,
- stabilní náklady při růstu tržeb,
- růst marže.

Negativní vývoj:

- dlouhodobý růst nákladovosti,
- rychlejší růst nákladů než tržeb.

Kdy zpozornět

Rostoucí nákladovost může signalizovat:

- růst cen vstupů,
- pokles produktivity,
- neefektivní výrobu,
- tlak konkurence na prodejní ceny,

- špatnou kontrolu provozních nákladů.

Co může ukazatel ovlivnit

Nákladovost tržeb ovlivňuje zejména:

- nákupní ceny materiálu,
- osobní náklady,
- energie,
- výrobní efektivita,
- cenová politika,
- produktový mix.

Jak hodnotu zlepšit

Firma může snížit nákladovost například:

- optimalizací nákupů,
- automatizací procesů,
- snížením odpadu,
- zvýšením produktivity,
- úpravou cen výrobků.

Důležité je nesnižovat náklady způsobem, který poškodí kvalitu nebo dlouhodobou konkurenceschopnost.

Na co si dát pozor

Nákladovost tržeb nelze dobře porovnávat mezi různými odvětvími.

Obchodní firma bude mít přirozeně jinou strukturu nákladů než výrobní podnik nebo technologická společnost.

Největší význam má:

- sledování vlastního vývoje,
- porovnání s podobnými firmami,
- analýza jednotlivých nákladových položek.

Jak pomůže FinAnalysis

FinAnalysis umožňuje sledovat vývoj nákladovosti tržeb v jednotlivých obdobích a porovnat ji s vývojem zisku a marží. Díky tomu lze rychle zjistit, zda zhoršení výsledků firmy způsobuje růst nákladů nebo pokles výnosů.

Rentabilita provozního výsledku hospodaření (Operating Profit Margin)

Rentabilita provozního výsledku hospodaření (Return on Operating Income, někdy také označovaná jako Operating Margin nebo Operating Profit Margin) je finanční ukazatel, který měří efektivitu a ziskovost provozní činnosti firmy. Tento ukazatel ukazuje, jakou část tržeb firma přeměňuje na provozní zisk (provozní výsledek hospodaření) po odečtení všech provozních nákladů, ale před úroky a daněmi. Je klíčový pro hodnocení provozní efektivity firmy, protože ukazuje, jak dobře firma řídí své provozní náklady a jaký zisk generuje ze své hlavní činnosti.

Co ukazatel říká

Rentabilita provozního výsledku hospodaření vyjadřuje, jak efektivně firma vytváří zisk ze své hlavní provozní činnosti.

Odpovídá na otázku:

Kolik korun provozního zisku vytvoří firma ze 100 Kč tržeb?

Ukazatel se často označuje také jako:

- Operating Margin,
- Operating Profit Margin,
- EBIT marže.

Na rozdíl od čisté ziskové marže nezohledňuje financování firmy a daňové vlivy. Zaměřuje se pouze na výkonnost samotného podnikání.

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Rentabilita provozního výsledku hospodaření} = 100 * \frac{\text{provozní VH}}{\text{tržby}} \quad [\%]$$

Jak hodnotu interpretovat

Vyšší hodnota znamená:

- efektivnější provoz,
- lepší kontrolu nákladů,

- schopnost firmy vytvářet zisk ze své hlavní činnosti.

Růst ukazatele obvykle znamená, že firma:

- zvyšuje produktivitu,
- lépe řídí náklady,
- má silnější cenovou pozici.

Kdy zpozornět

Pokles provozní marže může být způsoben:

- růstem výrobních nákladů,
- tlakem na snížení cen,
- poklesem produktivity,
- neefektivním řízením provozu.

Jak hodnotu zlepšit

Možnosti:

- zvýšení prodejních cen,
- snížení provozních nákladů,
- zvýšení produktivity,
- zaměření na produkty s vyšší marží,
- optimalizace procesů.

Na co si dát pozor

Provozní marže je velmi závislá na oboru.

Například:

- obchodní společnosti mohou mít nízkou marži, ale vysoký obrat,
- technologické firmy mohou mít vysokou marži a nízký objem aktiv.

Proto je nutné hodnotit ji vždy v kontextu odvětví.

Jak pomůže FinAnalysis

FinAnalysis umožňuje sledovat provozní marži v čase a porovnat ji s vývojem tržeb, nákladů a dalších ukazatelů rentability. Pomáhá tak zjistit, zda změny hospodářského výsledku vycházejí ze zlepšení hlavního podnikání.

Jak hodnotit rentabilitu firmy - souvislosti mezi ukazateli rentability

Rentabilita patří mezi nejdůležitější oblasti finanční analýzy, protože ukazuje schopnost firmy vytvářet zisk vzhledem k různým veličinám - majetku, kapitálu, tržbám nebo nákladům.

Žádný jednotlivý ukazatel však neposkytuje úplný obraz o výkonnosti podniku. Pro správné hodnocení je nutné sledovat více ukazatelů současně a posuzovat jejich vývoj v čase.

ROA - jak efektivně firma využívá svůj majetek

Rentabilita aktiv (ROA) ukazuje, jak dobře podnik využívá veškerý majetek k vytváření provozního zisku. Vysoké ROA znamená, že firma dokáže z relativně malého objemu aktiv vytvořit vysoký zisk. ROA je ovlivněno především dvěma faktory:

- ziskovostí tržeb,
- rychlostí využití aktiv.

Jednoduše řečeno:

Firma může mít vysoké ROA buď proto, že má vysokou marži, nebo proto, že dokáže rychle obracet svůj majetek. Například obchodní řetězec může mít nižší marži, ale vysoký obrat zásob a vysoký objem prodeje. Výsledkem může být velmi dobré ROA.

ROE - jak firma zhodnocuje peníze vlastníků

Rentabilita vlastního kapitálu (ROE) ukazuje výnosnost prostředků vložených vlastníky. Vysoké ROE je pro vlastníky pozitivním signálem, ale vždy je nutné zjistit, proč je vysoké. ROE může růst:

- díky vyššímu provoznímu zisku,
- lepšímu využití majetku,
- ale také pouze díky vyššímu zadlužení.

Firma financovaná velkým množstvím cizího kapitálu může vykazovat vysoké ROE, protože vlastní kapitál je relativně nízký. Proto je nutné hodnotit ROE společně se zadlužeností.

ROS a provozní marže - jak firma vydělává na svých tržbách

Rentabilita tržeb (ROS) a provozní marže ukazují, jakou část tržeb firma přemění na zisk. Tyto ukazatele odpovídají především na otázku: Má firma dostatečnou marži na pokrytí svých nákladů? Pokles těchto ukazatelů často upozorňuje na:

- růst nákladů,

- tlak konkurence,
- snižování prodejních cen,
- zhoršení produktového mixu.

Pro správnou interpretaci je však nutné sledovat také objem tržeb. Firma může mít nižší marži, ale díky vysokému růstu prodeje stále zvyšovat celkový zisk.

ROCE - zda firma vytváří hodnotu z investovaného kapitálu

Rentabilita investovaného kapitálu (ROCE) hodnotí, jak efektivně podnik využívá dlouhodobé zdroje financování. Je významná zejména u firem, které mají velké investice do:

- výrobních zařízení,
- nemovitostí,
- technologií,
- infrastruktury.

Klíčové je porovnání: ROCE versus náklady kapitálu. Pokud ROCE dlouhodobě převyšuje náklady kapitálu, firma vytváří hodnotu pro vlastníky.

Čistá zisková marže - co skutečně zůstane firmě

Net Profit Margin ukazuje konečný výsledek po započtení všech nákladů, úroků a daní. Tento ukazatel doplňuje provozní ukazatele, protože ukazuje vliv:

- financování firmy,
- zadlužení,
- daňového zatížení,
- mimořádných vlivů.

Například firma může mít dobrou provozní marži, ale nízkou čistou marži kvůli vysokému zadlužení a úrokovým nákladům.

Jak ukazatele rentability číst společně

Při hodnocení firmy je vhodné postupovat například takto:

1. Je firma zisková z pohledu provozu?

Sledujeme:

- ROS,
- provozní marži,

- hrubou marži.

2. Využívá efektivně svůj majetek?

Sledujeme:

- ROA,
- obrat aktiv,
- ukazatele aktivity.

3. Přináší podnik vlastníkům odpovídající výnos?

Sledujeme:

- ROE,
- vývoj vlastního kapitálu,
- zadluženost.

4. Vytváří firma hodnotu z dlouhodobých investic?

Sledujeme:

- ROCE,
- náklady kapitálu,
- návratnost investic.

Nejčastější chyby při hodnocení rentability

1. Hodnocení pouze jednoho roku - Jeden rok může být ovlivněn mimořádnými událostmi. Důležitější je dlouhodobý trend.

2. Porovnávání různých odvětví - Hodnoty rentability se výrazně liší podle typu podnikání. Výrobní podnik, obchodní firma a technologická společnost budou mít přirozeně jiné hodnoty.

3. Zaměnění vysokého ROE za automaticky zdravou firmu - Vysoké ROE může být výsledkem vysokého zisku, ale také vysokého zadlužení. Proto musí být vždy posuzováno společně s finanční stabilitou.

Jak pomůže FinAnalysis

FinAnalysis propojuje jednotlivé ukazatele rentability a umožňuje sledovat jejich vývoj v čase.

Uživatel tak nezíská pouze informaci, zda je firma zisková, ale také proč je zisková nebo proč se její výkonnost zhoršuje.

Kombinace ukazatelů ROA, ROE, ROS, ROCE, marží a dalších finančních ukazatelů poskytuje komplexní pohled na výkonnost podniku a pomáhá odhalit silné stránky i potenciální problémy.

Ukazatele likvidity (Liquidity ratios)

Avizují, jak si na tom stojí firma ve vztahu ke svým krátkodobým závazkům. Tedy jak rychle je schopna tyto své závazky splácet. Tato schopnost je vyjádřena solventností a likviditou podniku. Likvidita vyjadřuje míru obtížnosti přeměny majetku do hotovostní formy. Je obecnou charakteristikou majetku. V závislosti na míře obtížnosti jednotlivých složek aktiv přeměnit se na likvidní (peněžní) prostředky se rozlišuje likvidita běžná, pohotová a hotovostní.

Porovnání předchozích období se současnými operacemi umožňuje analytikům sledovat změny v podnikání. Obecně platí, že vyšší poměr likvidity ukazuje, že společnost je likvidnější a má lepší krytí nesplacených dluhů.

Interní analýza týkající se ukazatelů likvidity zahrnuje použití více účetních období, která jsou vykazována pomocí stejných účetních metod. Externí analýza zahrnuje porovnávání poměrů likvidity jedné společnosti k druhé nebo celého odvětví. Tyto informace jsou užitečné při porovnávání strategické pozice společnosti s jejími konkurenty při stanovování cílů benchmarkingu. Analýza poměru likvidity nemusí být při pohledu napříč odvětvími tak účinná, protože různé podniky vyžadují různé struktury financování. Analýza poměru likvidity je méně účinná pro porovnávání podniků různých velikostí v různých geografických lokalitách.

Jejich obecná interpretace:

- nižší hodnoty vypovídají o malé schopnosti hradit krátkodobé závazky, příliž nízké až o riziku platební neschopnosti
- příliš vysoké hodnoty mohou napovídat o neefektivitě v hospodaření, neboť peníze, které jsou v daných formách majetku vázány, by mohly být využity jiným způsobem. Peníze vázané v zásobách, pohledávkách a v pokladně nevydělají nic, ty na bankovních účtech obvykle jen velmi nízký úrok. Posouzení je vhodné v souvislosti s ukazateli Obratu (Doby obratu).
- ideální jsou tedy hodnoty ani nízké, ani vysoké

Běžná likvidita (Current ratio)

Někdy se jí říká likvidita III. stupně. Říká, kolika korunami z našich celkových oběžných aktiv je pokryta 1 Kč našich krátkodobých závazků, neboli kolikrát jsme schopni uspokojit naše věřitele, kdybychom v určitém momentě přeměnili tato oběžná aktiva na hotovost. Uvedený ukazatel vyjadřuje „kolikrát pokrývají oběžná aktiva krátkodobé závazky podniku.“ Čitatel je nutno poupravit o nedobytné pohledávky, tj. zahrnout jen pohledávky v čisté výši. Někdy je použito pravidlo započítávání jen jedné poloviny výše pohledávek. Nezahrnují se sem ani náklady příštích období, jelikož přesahují období jednoho roku a tudíž je nelze začlenit do oběžného majetku.

Co ukazatel měří

Běžná likvidita patří mezi nejpoužívanější ukazatele finanční analýzy. Vyjadřuje, zda má podnik dostatek krátkodobého majetku na úhradu svých krátkodobých závazků. Ukazuje, kolikrát oběžná aktiva pokrývají krátkodobé závazky podniku.

Do oběžných aktiv se započítává především hotovost, peníze na bankovních účtech, krátkodobé pohledávky a zásoby. Tyto položky představují majetek, který lze během běžného provozu přeměnit na peníze.

Ukazatel poskytuje rychlou odpověď na otázku, zda je firma schopna dlouhodobě udržet svou platební schopnost, aniž by musela prodávat dlouhodobý majetek nebo hledat nové financování.

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Běžná likvidita} = \frac{\text{oběžná aktiva}}{\text{krátkodobé závazky}}$$

(doporučená hodnota je 1,5 - 2,5; doporučené hodnoty se mohou lišit podle odvětví a obchodního modelu společnosti.)

Jak interpretovat výsledky

Hodnota nižší než 1 - Firma nemá dostatek oběžných aktiv na pokrytí všech krátkodobých závazků. Pokud by musela své závazky splatit okamžitě, pravděpodobně by potřebovala externí financování nebo prodej majetku. Krátkodobě nemusí jít o problém, pokud podnik pravidelně vytváří silné peněžní toky nebo má dohodnuté provozní financování. Dlouhodobě však nízká běžná likvidita představuje zvýšené riziko platebních problémů.

Hodnota přibližně 1,5 až 2,5 - Toto rozmezí bývá považováno za vyvážené. Firma disponuje dostatečnou rezervou pro úhradu krátkodobých závazků, aniž by vázala zbytečně velké množství kapitálu v oběžných aktivech.

Hodnota výrazně vyšší než 2,5 nebo 3 - Na první pohled se může zdát vysoká likvidita pozitivní. Ve skutečnosti však může upozorňovat na neefektivní využití majetku.

Příčinou mohou být například:

- příliš vysoké zásoby,
- pomalé inkaso pohledávek,
- nadměrné peněžní zůstatky,
- nevyužitý kapitál bez odpovídajícího výnosu.

Taková situace často znamená, že firma sice není ohrožena nedostatkem peněz, ale současně nedokáže svůj kapitál efektivně zhodnocovat.

Na co si dát pozor

Samotná hodnota běžné likvidity nemusí vždy věrně odrážet skutečnou platební schopnost.

Například:

- vysoké zásoby nemusí být rychle prodejné,
- část pohledávek může být po splatnosti nebo obtížně vymahatelná,
- některá odvětví pracují přirozeně s nižší likviditou díky rychlému obratu zboží,
- sezónní výkyvy mohou ukazatel krátkodobě výrazně ovlivnit.

Proto je vhodné běžnou likviditu hodnotit společně s pohotovou likviditou, okamžitou likviditou a analýzou peněžních toků.

Jak ukazatel využít při řízení firmy

Běžná likvidita pomáhá managementu odhalit, zda podnik neváže příliš mnoho prostředků v oběžném majetku nebo naopak není ohrožen nedostatkem provozních financí.

Pokud je ukazatel příliš nízký, může být vhodné:

- urychlit inkaso pohledávek,
- snížit objem zásob,
- prodloužit splatnost závazků,
- zajistit provozní financování.

Pokud je ukazatel naopak dlouhodobě příliš vysoký, může vedení zvážit:

- investice do rozvoje firmy,
- snížení nadbytečných zásob,
- efektivnější využití volné hotovosti,
- rychlejší obrat pracovního kapitálu.

Cílem není dosáhnout co nejvyšší likvidity, ale najít rovnováhu mezi bezpečností a efektivním využíváním kapitálu.

Shrnutí ukazatele

Běžná likvidita poskytuje základní přehled o krátkodobé finanční stabilitě podniku. Sama o sobě však nestačí pro komplexní hodnocení platební schopnosti. Největší vypovídací hodnotu získává při sledování jejího vývoje v čase, porovnání s konkurencí a společné interpretaci s ostatními ukazateli likvidity

Pohotová likvidita (Quick ratio)

Někdy se jí říká likvidita II. stupně. Je „očištěna“ o ne zrovna příliš likvidní položku - zásoby. Jinak řečeno, kolika korunami našich pohledávek a hotovosti (pokladna či bankovní účet) je pokryta 1 Kč našich krátkodobých závazků. Tento ukazatel odečítá z oběžných aktiv jejich nejméně likvidní složku - zásoby, popř. také dlouhodobé pohledávky a je tak vhodný v odvětvích, kde firma musí ze své podstaty držeb vysoké stavy zásob. Pohotová likvidita je ukazatelem krátkodobé likviditní pozice společnosti a měří schopnost společnosti dostát svým krátkodobým závazkům pomocí nejlikvidnějších aktiv. Měří schopnost společnosti platit své současné závazky, aniž by bylo nutné prodávat své zásoby nebo získávat další financování.

Co ukazatel měří

Pohotová likvidita představuje přísnější pohled na schopnost podniku splácet krátkodobé závazky. Na rozdíl od běžné likvidity nezahrnuje zásoby, protože jejich přeměna na peníze může vyžadovat čas a často také cenové slevy.

Ukazatel odpovídá na otázku, zda firma dokáže uhradit své krátkodobé závazky pouze pomocí nejlikvidnějších oběžných aktiv, tedy hotovosti, peněz na bankovních účtech a krátkodobých pohledávek.

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Pohotová likvidita} = \frac{\text{oběžná aktiva - zásoby}}{\text{krátkodobé závazky}}$$

(doporučená hodnota je v rozmezí 1 - 1,5; doporučené hodnoty se mohou lišit podle odvětví a obchodního modelu společnosti.)

Jak interpretovat výsledky

Hodnota nižší než 1 - Podnik by bez prodeje zásob neměl dostatek prostředků na úhradu všech krátkodobých závazků. To nemusí automaticky znamenat problém, zejména u obchodních firem s rychlou obrátkou zásob. Přesto je vhodné sledovat vývoj ukazatele v čase.

Hodnota okolo 1 - Firma je schopna pokrýt své krátkodobé závazky nejlikvidnějšími aktivy. Taková situace bývá obecně považována za zdravou.

Výrazně vyšší hodnota - Velmi vysoká pohotová likvidita znamená vysokou finanční rezervu, ale současně může upozorňovat na nevyužitou hotovost nebo pomalé inkaso pohledávek. Přebytečné finanční prostředky totiž nepřinášejí odpovídající výnos.

Na co si dát pozor

Pohotová likvidita je přesnější než běžná likvidita, přesto ani ona neposkytuje úplný obraz.

Je vhodné ověřit zejména:

- stáří a vymahatelnost pohledávek,
- skutečnou splatnost krátkodobých závazků,
- sezónní výkyvy podnikání,
- vývoj ukazatele v několika účetních obdobích.

Jak ukazatel využít při řízení firmy

Pohotová likvidita pomáhá vedení firmy rozhodovat o řízení pracovního kapitálu.

Pokud je nízká, je vhodné zaměřit se na:

- rychlejší inkaso pohledávek,
- omezení nadměrných zásob,
- lepší plánování peněžních toků,
- vyjednání vhodnějších splatností závazků.

Pokud je naopak dlouhodobě vysoká, může být vhodné část volných prostředků investovat nebo použít na rozvoj společnosti.

Shrnutí ukazatele

Pohotová likvidita poskytuje realističtější pohled na krátkodobou platební schopnost než běžná likvidita. Je proto jedním z nejčastěji sledovaných ukazatelů bankami, investory i finančními analytiky.

Okamžitá likvidita (Cash ratio)

Někdy se jí říká likvidita I. stupně. Je právem považována za nejpřísnější likvidní ukazatel, neboť nám udává schopnost zaplatit své krátkodobé závazky „ihned“ - tedy pomocí hotovosti, peněz na bankovních účtech, šeky či krátkodobými cennými papíry. Ukazatel ponechává v čitateli pouze nejvíce likvidní složku - (krátkodobý) finanční majetek obsahující hotovost, bankovní účty a případně i krátkodobý finanční majetek (krátkodobé cenné papíry).

Poměr hotovosti je měřítkem likvidity společnosti. Vypočítává poměr celkových peněžních prostředků a peněžních ekvivalentů společnosti k jejím krátkodobým závazkům. Tato metrika hodnotí schopnost společnosti splatit svůj krátkodobý dluh hotovostí nebo téměř hotovostními zdroji, jako jsou snadno obchodovatelné cenné papíry. Tyto informace jsou užitečné pro věřitele, když se rozhodují, kolik peněz, pokud vůbec nějaké, by byli ochotni půjčit společnosti.

Co ukazatel měří

Okamžitá likvidita představuje nejpřísnější ukazatel krátkodobé platební schopnosti. Zohledňuje pouze hotovost, peněžní prostředky na bankovních účtech a další peněžní ekvivalenty.

Ukazuje, jakou část krátkodobých závazků je podnik schopen uhradit okamžitě, aniž by čekal na inkaso pohledávek nebo prodej zásob.

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Okamžitá likvidita} = \frac{\text{finanční majetek}}{\text{krátkodobé závazky}}$$

(doporučená hodnota je v rozmezí 0,2 - 0,5; doporučené hodnoty se mohou lišit podle odvětví a obchodního modelu společnosti.)

Jak interpretovat výsledky

Velmi nízká hodnota - Firma drží pouze malou hotovostní rezervu. To nemusí být problém, pokud pravidelně inkasuje pohledávky a vytváří stabilní peněžní toky.

Doporučené rozmezí - Podnik disponuje přiměřenou hotovostní rezervou pro řešení běžných provozních potřeb i neočekávaných výdajů.

Hodnota vyšší než 1 - Společnost má více okamžitě dostupných peněz než krátkodobých závazků. Přestože jde o velmi bezpečnou situaci, dlouhodobě může znamenat, že volná hotovost není efektivně využívána. U většiny podniků je takto vysoká hodnota spíše výjimečná.

Na co si dát pozor

Nízká okamžitá likvidita nemusí znamenat špatné hospodaření. Mnoho úspěšných firem záměrně drží jen omezenou hotovost a většinu prostředků investuje do provozu nebo rozvoje.

Naopak příliš vysoká hotovost může znamenat promarněné investiční příležitosti.

Jak ukazatel využít při řízení firmy

Okamžitá likvidita pomáhá plánovat minimální peněžní rezervu potřebnou pro bezpečný provoz firmy.

Je vhodné ji sledovat zejména:

- při řízení cash flow,
- při plánování investic,
- při jednání s bankami,
- v obdobích ekonomické nejistoty.

Shrnutí ukazatele

Okamžitá likvidita ukazuje finanční rezervu podniku pro okamžité splnění krátkodobých závazků. Sama o sobě však nevypovídá o celkové výkonnosti firmy, a proto by měla být hodnocena společně s ostatními ukazateli likvidity.

Provozní pohotová likvidita (Operational prompt liquidity)

Likvidita je „očištěna“ o ne zrovna příliš likvidní položku - zásoby. Vyjadřuje, kolika korunami našich pohledávek a hotovosti (pokladna či bankovní účet) je pokryta 1 Kč našich krátkodobých závazků. Tento ukazatel odečítá z oběžných aktiv jejich nejméně likvidní složku - zásoby, popř. také dlouhodobé pohledávky a je tak vhodný v odvětvích, kde firma musí ze své podstaty držeb vysoké stavy zásob. Tento ukazatel poměřuje krátkodobé pohledávky + finanční majetek s krátkodobými závazky. Na rozdíl od pohotové likvidity nebere v úvahu krátkodobé bankovní úvěry.

Co ukazatel měří

Provozní pohotová likvidita hodnotí schopnost podniku splácet krátkodobé provozní závazky pomocí nejlikvidnějších oběžných aktiv. Na rozdíl od klasické pohotové likvidity nezohledňuje krátkodobé bankovní úvěry a jiné krátkodobé finanční závazky, které představují externí způsob financování.

Ukazatel se zaměřuje především na běžnou provozní činnost podniku a odpovídá na otázku, zda firma dokáže z vlastních provozních prostředků hradit své závazky vůči dodavatelům a ostatním obchodním partnerům.

Tento ukazatel patří mezi doplňkové ukazatele finanční analýzy a využívá se především při podrobnějším hodnocení provozního financování podniku.

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Provozní pohotová likvidita} = \frac{\text{krátkodobé pohledávky + finanční majetek}}{\text{krátkodobé závazky - závazky k úvěrovým institucím}} * 100\ [\%]$$

Jak interpretovat výsledky

Hodnota nižší než 1 - Podnik není schopen z běžných provozních prostředků pokrýt všechny své provozní závazky. Může být více závislý na krátkodobém financování nebo na pravidelném inkasu pohledávek.

Hodnota kolem 1 až 1,2 - Firma disponuje přiměřenou provozní likviditou. Je schopna financovat svůj běžný provoz bez výrazné závislosti na externích zdrojích.

Výrazně vyšší hodnota - Vyšší provozní likvidita znamená větší finanční rezervu. Pokud však přetrvává dlouhodobě, může upozorňovat na nadměrný objem hotovosti nebo pomalejší využívání provozního kapitálu.

Na co si dát pozor

Výsledek může být ovlivněn zejména:

- kvalitou a vymahatelností pohledávek,
- sezónností podnikání,
- rozdílnými splatnostmi pohledávek a závazků,
- charakterem odvětví.

Proto je vhodné ukazatel sledovat společně s pohotovou likviditou, cash flow a dobou obratu pohledávek i závazků.

Jak ukazatel využít při řízení firmy

Provozní pohotová likvidita pomáhá managementu posoudit, zda je běžný provoz financován především z vlastních provozních zdrojů, nebo zda je firma závislá na krátkodobých bankovních úvěrech.

Při nízké hodnotě lze zvážit například:

- zrychlení inkasa pohledávek,
- lepší řízení provozních plateb,
- optimalizaci zásob,
- omezení závislosti na krátkodobém financování.

Shrnutí ukazatele

Provozní pohotová likvidita poskytuje realističtější pohled na schopnost firmy financovat svůj běžný provoz než klasická pohotová likvidita. Tím, že vylučuje krátkodobé bankovní úvěry, lépe odhaluje skutečnou provozní finanční stabilitu podniku.

Ukazatele řízení pracovního kapitálu

Tyto ukazatele nehodnotí pouze schopnost podniku splácet krátkodobé závazky. Zaměřují se především na to, jak efektivně firma využívá svůj pracovní kapitál, financuje zásoby a udržuje dostatečnou provozní likviditu. Jsou proto cenným nástrojem pro finanční řízení podniku i plánování budoucího růstu.

Poměr čistého pracovního kapitálu (Net Working Capital Ratio)

Co ukazatel měří

Poměr čistého pracovního kapitálu ukazuje, jak velkou část celkových aktiv tvoří čistý pracovní kapitál. Ten představuje rozdíl mezi oběžnými aktivy a krátkodobými závazky a vyjadřuje finanční rezervu podniku pro běžný provoz.

Ukazatel pomáhá posoudit, zda má firma dostatek vlastních krátkodobých zdrojů k financování každodenní činnosti, aniž by byla nadměrně závislá na krátkodobém financování.

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Podíl pracovního kapitálu} = \frac{\text{čistý pracovní kapitál}}{\text{celková aktiva}}$$

Jak interpretovat výsledky

Vyšší hodnota - Vyšší podíl čistého pracovního kapitálu znamená větší finanční stabilitu a vyšší schopnost financovat provoz z vlastních zdrojů.

Hodnota blízko nule - Firma hospodaří s minimální rezervou. To může být běžné například u obchodních společností s rychlou obrátkou zásob, ale zvyšuje citlivost na neočekávané výpadky příjmů.

Záporná hodnota - Krátkodobé závazky převyšují oběžná aktiva. Dlouhodobě může jít o varovný signál problémů s likviditou a financováním provozu.

Na co si dát pozor

Samotná výše pracovního kapitálu není rozhodující. Důležitá je také jeho struktura. Velký objem zásob nebo obtížně vymahatelných pohledávek může skutečnou likviditu výrazně zhoršovat.

Jak ukazatel využít při řízení firmy

Ukazatel pomáhá rozhodovat například o:

- řízení zásob,
- poskytování obchodních úvěrů odběratelům,
- využívání provozních úvěrů,
- plánování financování růstu.

Shrnutí ukazatele

Poměr čistého pracovního kapitálu ukazuje finanční rezervu podniku pro každodenní provoz. Největší význam má při sledování dlouhodobého vývoje a ve spojení s ostatními ukazateli likvidity.

Poměr čistého pracovního kapitálu ke krátkodobým závazkům (Net Working Capital to Current Liabilities Ratio)

Poměr čistého pracovního kapitálu ke krátkodobým závazkům je finanční ukazatel, který měří, jaký podíl čistého pracovního kapitálu firma má ve srovnání se svými krátkodobými závazky. Tento ukazatel poskytuje vhled do toho, jak dobře firma pokrývá své krátkodobé závazky z prostředků dostupných ve formě čistého pracovního kapitálu.

Co ukazatel měří

Tento ukazatel vyjadřuje, kolikrát čistý pracovní kapitál pokrývá krátkodobé závazky společnosti. Ukazuje velikost bezpečnostní rezervy vytvořené nad rámec běžných provozních potřeb.

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Poměr čistého pracovního kapitálu ke krátk. závazkům} = \frac{\text{oběžná aktiva - krátkodobé závazky}}{\text{krátkodobé závazky}}$$

Jak interpretovat výsledky

Hodnota vyšší než 1 - Firma disponuje dostatečnou rezervou pracovního kapitálu a její krátkodobá finanční stabilita je zpravidla velmi dobrá.

Hodnota kolem 1 - Pracovní kapitál přibližně odpovídá objemu krátkodobých závazků. Situace bývá stabilní, ale je vhodné sledovat další vývoj.

Hodnota nižší než 1 - Podnik má omezenou rezervu a může být citlivější na výpadky peněžních toků nebo neočekávané provozní výdaje.

Jak ukazatel využít při řízení firmy

Ukazatel pomáhá posoudit, zda je provoz financován bezpečně nebo zda podnik příliš spoléhá na krátkodobé cizí zdroje.

Shrnutí ukazatele

Poměr poskytuje doplňující pohled na finanční stabilitu podniku a vhodně doplňuje klasické ukazatele likvidity.

Krytí zásob čistým pracovním kapitálem (Coverage Net Working Capital to Inventory)

Ukazatel měří schopnost firmy financovat zásoby ze svého čistého pracovního kapitálu, což je důležité pro udržení provozní likvidity a minimalizaci rizika nadměrného zadlužení k financování zásob. Vyšší hodnota ukazatele naznačuje, že firma efektivně spravuje svůj pracovní kapitál a má dostatek prostředků na krytí svých zásob, což podporuje provozní stabilitu. Nižší hodnoty ukazatele mohou naznačovat, že firma není schopna pokrýt své zásoby čistým pracovním kapitálem, což může vést k problémům s likviditou nebo potřebě financovat zásoby z externích zdrojů.

Co ukazatel měří

Ukazatel sleduje, do jaké míry jsou zásoby financovány dlouhodobě stabilními zdroji prostřednictvím čistého pracovního kapitálu.

Jeho cílem je ověřit, zda podnik nemusí financovat zásoby krátkodobými závazky nebo provozními úvěry.

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Krytí zásob pracovním kapitálem} = \frac{\text{čistý pracovní kapitál}}{\text{zásoby}}$$

Jak interpretovat výsledky

Hodnota vyšší než 1 - Firma dokáže financovat zásoby vlastním pracovním kapitálem. To je známkou dobrého finančního řízení.

Hodnota okolo 1 - Pracovní kapitál přibližně odpovídá hodnotě zásob. Situace bývá považována za vyhovující.

Hodnota nižší než 1 - Část zásob je financována krátkodobými závazky. Vyšší závislost na externím financování může zvyšovat riziko problémů s likviditou.

Na co si dát pozor

Ukazatel je vhodné hodnotit společně s obrátkou zásob. Vyšší zásoby nemusí být problém, pokud se rychle prodávají.

Jak ukazatel využít při řízení firmy

Management může díky ukazateli:

- optimalizovat velikost skladových zásob,
- omezovat zbytečně vázaný kapitál,
- plánovat financování zásob,
- snižovat potřebu krátkodobých úvěrů.

Shrnutí ukazatele

Krytí zásob čistým pracovním kapitálem ukazuje, zda je provoz firmy financován stabilním způsobem a zda zásoby nepředstavují zvýšené riziko pro likviditu společnosti.

Čistý zůstatek likvidních prostředků (Net Liquid Balance)

Ukazuje čistý likvidní stav firmy po odečtení krátkodobých závazků od dostupné hotovosti a peněžních ekvivalentů. Jedná se o finanční ukazatel, který měří čistou likviditu firmy, tedy částku, kterou firma má k dispozici po pokrytí svých krátkodobých závazků z nejlikvidnějších aktiv. Tento ukazatel poskytuje přesnější pohled na likviditu firmy, než obecné ukazatele likvidity, protože se zaměřuje pouze na hotovost a velmi likvidní aktiva.

Co ukazatel měří

Čistý zůstatek likvidních prostředků ukazuje, kolik nejlikvidnějších finančních prostředků zůstane podniku po úhradě všech krátkodobých závazků. Na rozdíl od běžných ukazatelů likvidity nepracuje s poměrem, ale vyjadřuje skutečnou finanční rezervu v peněžních jednotkách.

Ukazatel odpovídá na jednoduchou otázku:

Kolik hotovosti by firmě zůstalo po okamžitém splacení všech krátkodobých závazků?

Díky tomu poskytuje velmi názorný pohled na krátkodobou finanční stabilitu podniku.

Jak se ukazatel počítá

Čistý zůstatek likvidních prostředků = hotovost a peněžní ekvivalenty - krátkodobé závazky

Jak interpretovat výsledky

Kladná hodnota - Podnik disponuje dostatečnou hotovostí pro úhradu všech krátkodobých závazků. Po jejich zaplacení mu zůstává finanční rezerva pro další provoz nebo investice.

Hodnota blízko nule - Likvidní prostředky přibližně odpovídají objemu krátkodobých závazků. Firma sice zvládne své závazky pokrýt, ale její finanční rezerva je minimální.

Záporná hodnota - Krátkodobé závazky převyšují objem okamžitě dostupných peněz. To nemusí znamenat bezprostřední problém, pokud podnik pravidelně inkasuje pohledávky nebo vytváří stabilní provozní cash flow. Dlouhodobě však může jít o varovný signál zhoršující se likvidity.

Na co si dát pozor

Ukazatel zachycuje stav pouze k okamžiku sestavení účetní závěrky. Nezohledňuje budoucí příjmy ani očekávané platby zákazníků.

Proto je vhodné jej hodnotit společně s výkazem cash flow, pohotovou likviditou a plánem peněžních toků.

Jak ukazatel využít při řízení firmy

Čistý zůstatek likvidních prostředků pomáhá managementu při rozhodování o:

- minimální potřebné hotovostní rezervě,
- plánování investic,
- splácení úvěrů,
- výplatě dividend,
- financování krátkodobých provozních potřeb.

Pravidelné sledování ukazatele umožňuje včas odhalit riziko nedostatku hotovosti ještě před vznikem platebních problémů.

Shrnutí ukazatele

Čistý zůstatek likvidních prostředků poskytuje jednoduchý a srozumitelný pohled na okamžitou finanční rezervu společnosti. Největší význam má při plánování peněžních toků a řízení krátkodobé finanční stability.

Defenzivní intervalový poměr (Defensive Interval Ratio)

Ukazatel defenzivního intervalu je poměr, který měří počet dní, během kterých může společnost pokračovat ve své činnosti bez nutnosti použití svých dlouhodobých aktiv nebo cizích finančních zdrojů. Měří, kolik dní může firma pokrýt své provozní výdaje z dostupných oběžných aktiv bez nutnosti generovat další příjmy. Alternativně na to lze nahlížet jako na dobu, po kterou může společnost fungovat a spoléhat se pouze na likvidní aktiva. Předpokládejme například, že společnost ABC má DIR 45 dní. To znamená, že společnost ABC může fungovat 45 dní, aniž by byla nucena čerpat z dlouhodobých aktiv nebo jakýchkoli jiných finančních zdrojů.

Co ukazatel měří

Defenzivní intervalový poměr vyjadřuje, po jak dlouhou dobu může podnik financovat svůj běžný provoz pouze z dostupných likvidních prostředků, aniž by musel získávat nové příjmy nebo využívat externí financování.

Výsledek se udává ve dnech a ukazuje odolnost firmy vůči neočekávaným výpadkům tržeb nebo krizovým situacím.

Na rozdíl od ostatních ukazatelů likvidity nehodnotí pouze schopnost splatit závazky, ale také dobu, po kterou je podnik schopen pokračovat v běžném provozu.

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Poměr defenzivního intervalu} = \frac{\text{peněžní prostředky + krátk. finanční majetek + krátk. pohledávky}}{\text{průměrné denní provozní náklady}} \text{ [dny]}$$

Výpočet průměrných denních provozních nákladů se obvykle odvozuje z ročních provozních nákladů přepočtených na jeden den.

Jak interpretovat výsledky

Nízký počet dnů - Podnik má jen omezenou finanční rezervu. Při neočekávaném poklesu tržeb by musel poměrně rychle hledat nové zdroje financování.

Střední hodnota - Firma disponuje přiměřenou rezervou pro překlenutí krátkodobých výpadků příjmů a běžných provozních rizik.

Vysoký počet dnů - Podnik může delší dobu financovat svůj provoz z vlastních likvidních prostředků. Vyšší hodnota obecně znamená vyšší finanční odolnost.

Současně ale může upozorňovat na příliš vysoký objem nevyužité hotovosti, která by mohla být efektivně investována.

Na co si dát pozor

Optimální počet dnů nelze stanovit univerzálně. Závisí především na:

- odvětví,
- stabilitě tržeb,
- sezónnosti podnikání,
- rychlosti inkasa pohledávek,
- dostupnosti bankovního financování.

Výrobní podniky obvykle potřebují delší finanční rezervu než společnosti poskytující služby.

Jak ukazatel využít při řízení firmy

Defenzivní intervalový poměr je vhodným nástrojem pro:

- krizové plánování,
- řízení provozního rizika,
- plánování hotovostních rezerv,
- hodnocení finanční odolnosti podniku,
- přípravu na období ekonomické nejistoty.

Význam tohoto ukazatele vzrostl zejména po zkušenostech s finanční krizí a pandemií, kdy mnoho podniků muselo několik týdnů nebo měsíců fungovat při výrazně omezených příjmech.

Shrnutí ukazatele

Defenzivní intervalový poměr rozšiřuje pohled na likviditu o časový rozměr. Nehodnotí pouze schopnost splatit závazky, ale ukazuje, jak dlouho může firma pokračovat v provozu bez nových příjmů. Právě proto patří mezi užitečné ukazatele finanční stability a krizové připravenosti podniku.

Jak hodnotit likviditu firmy - souvislosti mezi ukazateli likvidity

Likvidita patří mezi nejdůležitější oblasti finanční analýzy, protože rozhoduje o tom, zda je podnik schopen včas hradit své závazky a udržet plynulý provoz. Přesto žádný jednotlivý ukazatel neposkytuje úplný obraz o finanční situaci společnosti.

Například běžná likvidita může vykazovat velmi dobré hodnoty, přesto může mít firma problémy s placením, pokud významnou část oběžných aktiv tvoří obtížně prodejné zásoby nebo dlouhodobě neuhrazené pohledávky. Naopak podnik s nižší běžnou likviditou může být zcela finančně stabilní díky pravidelným peněžním tokům a rychlému inkasu pohledávek.

Jednotlivé ukazatele se proto vzájemně doplňují.

- Běžná likvidita poskytuje celkový pohled na krytí krátkodobých závazků oběžnými aktivy.
- Pohotová likvidita vylučuje zásoby a přesněji hodnotí skutečně rychle dostupné prostředky.
- Okamžitá likvidita ukazuje schopnost splatit závazky pouze z hotovosti a peněžních prostředků.
- Provozní pohotová likvidita hodnotí, zda podnik financuje běžný provoz především z vlastních provozních zdrojů.
- Ukazatele pracovního kapitálu pomáhají posoudit, jak efektivně firma hospodaří s oběžnými aktivy, závazky a zásobami.

- Defenzivní intervalový poměr rozšiřuje pohled na likviditu o časový rozměr a ukazuje, jak dlouho může podnik fungovat bez nových příjmů.

Skutečná vypovídací hodnota vzniká až tehdy, když jsou všechny ukazatele hodnoceny společně. Teprve jejich vzájemné porovnání dokáže odhalit, zda je podnik pouze krátkodobě likvidní, nebo zda má dlouhodobě stabilní a zdravou finanční pozici.

Stejně důležité je sledovat vývoj ukazatelů v čase. Jednorázová hodnota zachycuje pouze okamžitý stav k datu účetní závěrky, zatímco několik po sobě jdoucích období dokáže odhalit zlepšování či zhoršování finanční stability. Velmi přínosné je také porovnání s konkurencí nebo s průměrem daného odvětví, protože optimální úroveň likvidity se mezi jednotlivými obory může výrazně lišit.

Likvidita by navíc nikdy neměla být hodnocena odděleně od ostatních oblastí finanční analýzy. Nízká likvidita může souviset s pomalým obratem zásob, dlouhou dobou inkasa pohledávek, vysokým zadlužením nebo slabou ziskovostí. Naopak příliš vysoká likvidita může znamenat, že podnik drží nadbytečnou hotovost nebo nevyužívá svůj kapitál dostatečně efektivně.

Proto profesionální finanční analýza vždy kombinuje ukazatele likvidity s ukazateli rentability, aktivity, zadluženosti a cash flow. Teprve jejich společná interpretace poskytuje ucelený pohled na finanční zdraví podniku a vytváří spolehlivý podklad pro manažerská rozhodnutí.

Ukazatele aktivity (Activity ratios)

Ukazatele aktivity se obvykle vyjadřují ve dvou formách - době obratu či rychlosti obratu aktiv a pasiv

Ukazatele aktivity měří schopnost podniku využívat vložených prostředků. Informují o tom, jak efektivně podnik hospodaří se svými aktivy, s jakou intenzitou využívá kapitál, který má k dispozici. Jestliže má podnik více aktiv, než je schopen efektivně využít, zvyšují se jeho náklady spojené se skladováním. Naopak při nedostatku aktiv dochází k omezení výroby a podnik přichází o vyšší tržby, kterých by mohl dosáhnout realizováním podnikatelských příležitostí.

Při hodnocení je opět třeba vzít v úvahu, že tržby jsou položkou výkazu zisků a ztrát a odrážejí tak stav za určité období (tokové veličiny), kdežto aktiva jsou položkou rozvahy a postihují stav k určitému okamžiku.

Ukazatele hospodářské aktivity se vyjadřují ve dvou formách - době obratu či rychlosti obratu aktiv:

- Ukazatel obratu (rychlosti obratu)

Rychlost obratu, někdy nazývána jen jako obrat, se dá vyjádřit vztahem

$$\text{Obrat} = \frac{\text{tržby nebo náklady za určité období}}{\text{zvolená položka aktiv nebo pasiv}}$$

- Doba obratu

Doba obratu zvolené položky aktiv nebo pasiv je dána základním vztahem

$$\text{Doba obratu} = 365 * \frac{\text{zvolená položka aktiv nebo pasiv}}{\text{tržby nebo náklady za určité období}}$$

Ukazatele aktivity - obraty

Obrat celkových aktiv (Asset Turnover Ratio)

Označovaný též jako produktivita vloženého kapitálu, měří efektivnost využití veškerých aktiv ve firmě. Ukazuje, jak se zhodnocují naše aktiva ve výrobní činnosti firmy bez ohledu na zdroje jejich krytí. Jedná se o komplexního ukazatele měřící rychlost obratu použitých celkových aktiv, tj. ukazatel udává, kolikrát se celková aktiva obrátí za rok. Při mezipodnikovém srovnání je nutné zohlednit stáří stálých aktiv a dát pozor na rozdíly dané zvolenou odpisovou metodou.

Co ukazatel měří

Obrat celkových aktiv vyjadřuje, jak efektivně firma využívá veškerý svůj majetek k vytváření tržeb.

Ukazuje, kolikrát se během roku celková aktiva firmy obrátí prostřednictvím prodejů.

Jinými slovy odpovídá na otázku:

Kolik korun tržeb dokáže firma vytvořit z jedné koruny svého majetku?

Vyšší hodnota obvykle znamená, že firma dokáže svůj majetek efektivně využívat. Nízká hodnota může signalizovat nadměrné investice do majetku, nízké využití výrobních kapacit nebo nedostatečný objem prodejů.

Jak se ukazatel počítá

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

Jak interpretovat výsledek

Vyšší hodnota:

- firma efektivně využívá svůj majetek,
- z existujících aktiv vytváří vyšší objem tržeb,
- kapitál není zbytečně vázán v majetku.

Nižší hodnota:

- majetek není dostatečně využit,
- firma může mít nadbytečnou výrobní kapacitu,
- investice nemusí přinášet odpovídající výnosy.

Samotná vysoká hodnota však nemusí být vždy pozitivní. Pokud firma pracuje s minimální úrovní zásob nebo nedostatečným výrobním vybavením, může vysoký obrat znamenat také omezený prostor pro další růst.

Co ukazatel ovlivňuje

Hodnotu ukazatele ovlivňuje zejména:

- kapitálová náročnost odvětví,
- stáří dlouhodobého majetku,
- způsob odepisování,
- cenová politika,
- využití výrobních kapacit.

Výrobní podniky s rozsáhlým strojním vybavením mají obvykle nižší obrat aktiv než obchodní nebo servisní společnosti.

Omezení ukazatele

Při porovnávání firem je nutné dát pozor zejména na:

- rozdílné stáří majetku,
- rozdílné odpisové metody,
- rozdílnou účetní hodnotu aktiv.

Firma s historicky odepsanými budovami může vykazovat výrazně vyšší obrat aktiv než firma, která nedávno investovala do nového majetku.

Obrat stálých aktiv (Fixed Asset Turnover Ratio)

Je ukazatelem efektivnosti využívání budov, strojů, zařízení, dopravních prostředků a ostatního dlouhodobého hmotného majetku. Případná nepříznivá hodnota signalizuje její nízké využití a je

upozorněním pro výrobu, aby zvýšila využití svých výrobních kapacit. Zároveň je upozorněním pro manažery, aby omezili firemní investice.

Ukazatel obratu stálých aktiv vyjadřuje, jaká výše tržeb byla vyprodukována z 1 Kč celkového majetku podniku. Je často využíván při komparativní analýze. Pokud výsledná hodnota ukazatele rychlosti obratu stálých aktiv je nízká, je vhodné zvyšovat tržby nebo odprodávat aktiva.

Co ukazatel měří

Obrat stálých aktiv hodnotí efektivitu využívání dlouhodobého majetku, zejména:

- budov,
- výrobních zařízení,
- strojů,
- dopravních prostředků,
- technického vybavení.

Ukazuje, kolik tržeb podnik vytváří z jedné koruny investované do stálých aktiv.

Je významný zejména pro výrobní podniky, kde dlouhodobý majetek představuje významnou část celkového kapitálu.

Jak se ukazatel počítá

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

Jak interpretovat výsledek

Vyšší hodnota:

- výrobní zařízení je intenzivně využíváno,
- investice přinášejí odpovídající tržby,
- firma efektivně využívá výrobní kapacitu.

Nízká hodnota:

- výrobní kapacity nejsou dostatečně využity,
- podnik může mít nadbytečný majetek,
- investice nepřinášejí očekávaný růst výkonů.

Pro management může nízký obrat stálých aktiv znamenat potřebu:

- zvýšit využití kapacit,
- získat nové zákazníky,
- upravit výrobní proces,
- zvážit prodej nevyužívaného majetku.

Omezení ukazatele

Ukazatel je nejvhodnější pro výrobní podniky. U společností založených především na lidské práci nebo službách nemusí poskytovat významnou informaci.

Výsledek může zkreslit také stáří majetku. Starší firma s nízkou účetní hodnotou aktiv může vykazovat velmi vysoký obrat, i když její zařízení není moderní.

Obrat zásob (Inventory Turnover Ratio)

Ukazatel obratu zásob měří, kolikrát se zásoby společnosti prodají a vymění za určité období, obvykle za rok. Stejně jako většina ostatních ukazatelů poskytuje analýza poměru obratu zásob ve spojení s oborovými benchmarky a historickými trendy cenné poznatky o provozní efektivitě a konkurenceschopnosti společnosti. Obratový poměr sám o sobě nemusí znamenat mnoho. Jeho sledování v čase nebo jeho porovnání s poměrem jiné společnosti však může být prozíravější. Obrat zásob je zvláště důležitý údaj pro maximalizaci efektivity prodeje zboží podléhajícího rychlé zkáze a jiného časově citlivého zboží.

Co ukazatel měří

Obrat zásob ukazuje, jak rychle podnik prodává své zásoby a obnovuje jejich stav.

Měří počet obrátek zásob během určitého období, obvykle jednoho roku.

Ukazuje, jak efektivně firma řídí prostředky vložené do:

- materiálu,
- nedokončené výroby,
- výrobků,
- zboží.

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Obrat zásob} = \frac{\text{náklady na prodané zboží (COGS)}}{\text{průměrné zásoby}}$$

Jak interpretovat výsledek

Vyšší hodnota:

- zásoby se rychleji prodávají,
- firma méně váže finanční prostředky ve skladu,
- klesá riziko zastarávání zásob.

Nízká hodnota:

- zásoby se pomalu obracejí,
- firma může mít nadměrné skladové zásoby,
- dochází k vázání hotovosti.

Příliš vysoký obrat však nemusí být vždy výhodný. Může znamenat také příliš nízkou zásobu a riziko, že firma nebude schopna včas uspokojit zákazníky.

Co ukazatel pomáhá řídit

Management může podle ukazatele rozhodovat například o:

- optimalizaci skladových zásob,
- nastavení objednávkových procesů,
- omezení neprodejných zásob,
- plánování výroby.

Obrat výrobků (Finished Goods Turnover Ratio)

Tento ukazatel ukazuje, jak efektivně firma řídí své zásoby hotových výrobků. Vyšší obrat znamená, že firma rychle prodává své hotové výrobky, což je pozitivní znak efektivního řízení zásob a silné poptávky po produktech. Ukazatel také poskytuje přehled o celkové provozní efektivitě firmy, protože vysoký obrat hotových výrobků často naznačuje silný prodejní výkon a účinné řízení výrobních procesů. Pomáhá firmě optimalizovat úroveň zásob hotových výrobků tak, aby minimalizovala náklady na skladování a riziko zastarání, a zároveň zajistila dostatečné zásoby pro uspokojení poptávky.

Co ukazatel měří

Obrat výrobků je specifický ukazatel zaměřený na zásoby hotových výrobků.

Vyjadřuje, jak rychle firma prodává výrobky, které již dokončila a které čekají na expedici zákazníkům.

Je důležitý zejména pro výrobní společnosti, protože upozorňuje na případné problémy mezi výrobou a odbytem.

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Obrat výrobků} = \frac{\text{tržby}}{\text{průměrné výrobky}}$$

Jak interpretovat výsledek

Vysoký obrat:

- výrobky se rychle prodávají,
- výroba odpovídá poptávce,
- firma efektivně řídí sklad hotových výrobků.

Nízký obrat:

- výrobky zůstávají dlouho na skladě,
- výroba může převyšovat poptávku,
- roste riziko zastarání nebo nutnosti slev.

Ukazatel je vhodné hodnotit společně s vývojem tržeb. Samotné zvýšení obratu nemusí znamenat zlepšení, pokud je způsobeno například omezením výroby.

Obrat pracovního kapitálu (Working Capital Turnover Ratio)

Obrat pracovního kapitálu je poměr, který měří, jak efektivně společnost využívá svůj pracovní kapitál k podpoře prodeje a růstu. Obrat pracovního kapitálu měří vztah mezi finančními prostředky použitými k financování provozu společnosti a výnosy, které společnost vytváří, aby pokračovala v provozu a dosáhla zisku.

Vysoká míra obratu pracovního kapitálu ukazuje, že společnost funguje hladce a má omezenou potřebu dalšího financování. Peníze pravidelně přicházejí a odtékají, což podniku dává flexibilitu utrácet kapitál na expanzi nebo zásoby. Vysoký poměr může také poskytnout podniku konkurenční výhodu nad podobnými společnostmi jako měřítko ziskovosti. Extrémně vysoký poměr však může naznačovat, že podnik nemá dostatek kapitálu na podporu růstu tržeb. Společnost by se proto mohla brzy dostat do platební neschopnosti, pokud nezíská další kapitál na podporu tohoto růstu.

Co ukazatel měří

Obrat pracovního kapitálu hodnotí, jak efektivně firma využívá prostředky vázané v krátkodobém provozu.

Pracovní kapitál představuje rozdíl mezi oběžnými aktivy - krátkodobými závazky

Ukazatel ukazuje, kolik tržeb firma vytváří z jedné koruny pracovního kapitálu.

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Obrat pracovního kapitálu} = \frac{\text{tržby}}{\text{průměrný pracovní kapitál}}$$

Jak interpretovat výsledek

Vyšší hodnota:

- firma efektivně využívá provozní kapitál,
- méně prostředků je vázáno v zásobách a pohledávkách,
- podnik dokáže generovat vyšší objem prodejů s menším kapitálem.

Nízká hodnota:

- příliš mnoho prostředků je vázáno v provozu,
- firma může mít nadměrné zásoby nebo pomalé inkaso pohledávek,
- dochází k neefektivnímu využití kapitálu.

Extrémně vysoká hodnota však může znamenat i opačný problém - firma má nedostatečný pracovní kapitál a může mít problémy s financováním růstu.

Shrnutí skupiny obratových ukazatelů

Obratové ukazatele poskytují pohled na to, jak efektivně firma využívá svůj majetek a provozní prostředky.

Pomáhají odpovědět na otázky:

- Využíváme svůj majetek dostatečně efektivně?
- Neinvestovali jsme příliš mnoho prostředků do aktiv?
- Nejsou naše zásoby příliš vysoké?
- Dokážeme generovat dostatečné tržby z vloženého kapitálu?
- Máme správně nastavený pracovní kapitál?

Největší vypovídací schopnost mají při sledování vývoje v čase a při porovnání s podobnými podniky ve stejném odvětví.

Ukazatele aktivity - pohledávky a závazky

Pohledávky a závazky představují významnou část pracovního kapitálu firmy. Správné řízení jejich výše a rychlosti obratu má přímý vliv na likviditu a finanční stabilitu podniku.

Firma může vykazovat vysoké tržby a zisk, ale pokud nedokáže včas inkasovat své pohledávky nebo má příliš mnoho prostředků vázaných v provozu, může se dostat do problémů s hotovostí.

Ukazatele obratu pohledávek a závazků proto pomáhají odpovědět na otázky:

- Jak rychle zákazníci platí své závazky vůči firmě?
- Nejsou pohledávky příliš vysoké?
- Využívá firma dostatečně dodavatelský úvěr?
- Je nastavení platebních podmínek vyvážené?

Při hodnocení těchto ukazatelů je vždy nutné zohlednit odvětví, obchodní model firmy a běžné platební podmínky.

Obrat pohledávek (Receivables Turnover Ratio)

Ukazatel doby obratu pohledávek měří rychlost/dobu s jakou společnost zinkasuje v průměru své pohledávky. Jedná se o kvantifikaci efektivity společnosti při vymáhání pohledávek od klientů a řízení jejího úvěrového procesu. Efektivní společnost má vyšší poměr obratu pohledávek, zatímco neefektivní společnost má poměr nižší.

Vysoká obrátkovost pohledávek může naznačovat, že vymáhání pohledávek společnosti je efektivní a že má vysoký podíl kvalitních zákazníků, kteří rychle splácejí své dluhy. Vysoký poměr může také naznačovat, že společnost je konzervativní, pokud jde o poskytování úvěrů svým zákazníkům. Na druhou stranu příliš konzervativní úvěrová politika může potenciální zákazníky odradit. Tito zákazníci pak mohou obchodovat s konkurencí, která jim může nabídnout a rozšířit úvěr, který potřebují.

Nízká obrátkovost pohledávek není dobrá věc. Může to být způsobeno neadekvátním procesem vymáhání, špatnými úvěrovými politikami nebo zákazníky, kteří nejsou finančně životaschopní nebo bonitní. V některých případech však nízké poměry nejsou vždy špatné. Pokud například distribuční divize společnosti funguje špatně, může se stát, že nedodává zákazníkům správné zboží včas. V důsledku toho by se odběratelé mohli opozdit se splácením svých pohledávek, což by snížilo obrat pohledávek společnosti.

Co ukazatel měří

Obrat pohledávek vyjadřuje, jak rychle firma inkasuje své pohledávky od zákazníků. Ukazuje, kolikrát se průměrná hodnota pohledávek během roku přemění zpět na peněžní prostředky.

Jinými slovy odpovídá na otázku:

Kolikrát za rok firma vybere peníze od svých odběratelů?

Pohledávky představují pro firmu fakticky bezúročné financování zákazníků. Čím déle zákazníci své faktury nehradí, tím více vlastních finančních prostředků firma potřebuje k financování provozu.

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Obrat pohledávek} = \frac{\text{tržby}}{\text{průměrné pohledávky}}$$

Jak interpretovat výsledek

Vyšší hodnota:

- firma rychle inkasuje své pohledávky,
- zákazníci platí včas,
- menší objem peněz je vázán v provozu.

Nižší hodnota:

- inkaso pohledávek je pomalejší,
- firma poskytuje zákazníkům delší financování,
- roste riziko problémů s cash flow.

Nízký obrat pohledávek může být způsoben:

- špatným řízením pohledávek,
- příliš benevolentní úvěrovou politikou,
- problémy zákazníků s placením,
- spory o kvalitu dodávek.

Co ukazatel pomáhá řídit

Management může podle vývoje ukazatele rozhodovat například o:

- nastavení obchodních podmínek,
- délce splatnosti faktur,
- kontrole platební morálky zákazníků,
- systému upomínek,
- řízení kreditního rizika.

Omezení ukazatele

Vysoký obrat pohledávek nemusí být vždy pouze pozitivní.

Může znamenat také:

- příliš přísné podmínky pro zákazníky,
- ztrátu obchodních příležitostí,
- omezení prodeje na úvěr.

Optimální hodnota proto závisí na obchodním modelu firmy.

Obrat pohledávek z obchodních vztahů (Trade receivables Turnover Ratio)

Ukazatel doby obratu pohledávek z obchodního styku měří rychlost/dobu s jakou společnost zinkasuje v průměru své pohledávky od odběratelů. Jedná se o kvantifikaci efektivity společnosti při vymáhání pohledávek od klientů a řízení jejího úvěrového procesu. Efektivní společnost má vyšší poměr obratu pohledávek, zatímco neefektivní společnost má poměr nižší.

Co ukazatel měří

Obrat pohledávek z obchodních vztahů sleduje pouze pohledávky vzniklé z běžného obchodního styku.

Jedná se především o:

- faktury vystavené zákazníkům,
- pohledávky za odběrateli,
- běžné obchodní úvěry poskytované zákazníkům.

Na rozdíl od celkových pohledávek nezahrnuje například:

- pohledávky za zaměstnanci,
- pohledávky vůči státu,
- jiné krátkodobé pohledávky.

Proto poskytuje přesnější pohled na kvalitu řízení obchodních vztahů

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Obrat pohledávek z obchodního styku} = \frac{\text{tržby}}{\text{průměrné pohledávky z obchodního styku}}$$

Jak interpretovat výsledek

Růst ukazatele obvykle znamená:

- rychlejší inkaso od odběratelů,
- lepší platební disciplínu zákazníků,
- efektivnější řízení pohledávek.

Pokles ukazatele může upozornit na:

- prodlužování doby splatnosti,
- zhoršení platební schopnosti zákazníků,
- růst problémových pohledávek.

Tento ukazatel je vhodný zejména pro firmy, kde významnou část prodejů tvoří obchodní úvěry zákazníkům.

Obrat závazků (Payable Turnover Ratio)

Ukazatel obratu závazků je krátkodobá míra likvidity, která se používá ke kvantifikaci sazby, kterou společnost vyplácí své dodavatele. Ukazuje, kolikrát společnost splatí své závazky během určitého období. Investoři mohou pomocí ukazatele obratu závazků určit, zda má společnost dostatek hotovosti nebo příjmů, aby splnila své krátkodobé závazky. Věřitelé mohou tento poměr použít k měření, zda společnosti poskytnout nové úvěry. Měřeno v čase, klesající hodnota obratu závazků ukazuje, že společnosti trvá vyplacení dodavatelů déle než v předchozích obdobích. To by mohlo signalizovat, že společnost je ve finanční tísni. Případně by klesající poměr mohl také znamenat, že společnost vyjednala se svými dodavateli jiné platební podmínky.

Co ukazatel měří

Obrat závazků ukazuje, jak rychle firma hradí své závazky vůči dodavatelům.

Vyjadřuje, kolikrát během období firma uhradí své průměrné závazky.

Ukazatel poskytuje informaci o tom, jak podnik využívá dodavatelský úvěr.

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Obrat závazků} = \frac{\text{náklady na prodané zboží (COGS)} + \text{konečné zásoby} - \text{počáteční zásoby}}{\text{průměrné závazky}}$$

Jak interpretovat výsledek

Vyšší hodnota:

- firma platí dodavatelům rychleji,
- má dostatek finančních prostředků,
- udržuje dobrou platební disciplínu.

Nižší hodnota:

- firma využívá delší dobu dodavatelský úvěr,
- může mít napjatější cash flow,
- může docházet k odkladu plateb.

Samotný poměr však nelze hodnotit izolovaně.

Pomalejší úhrada závazků může být:

- pozitivní, pokud firma efektivně využívá bezúročný dodavatelský úvěr,
- negativní, pokud signalizuje finanční problémy.

Vztah pohledávek a závazků

Pro řízení likvidity je důležité sledovat vztah mezi:

- rychlostí inkasa pohledávek,
- rychlostí úhrady závazků.

Ideální situace nastává tehdy, když:

firma inkasuje od zákazníků dříve, než musí zaplatit dodavatelům.

Tím vzniká pozitivní provozní financování.

Naopak riziková situace nastává, pokud:

- zákazníci platí za 90 dní,
- dodavatelé požadují úhradu za 30 dní.

Firma potom musí rozdíl financovat z vlastních zdrojů nebo úvěrem.

Shrnutí skupiny pohledávek a závazků

Ukazatele obratu pohledávek a závazků pomáhají hodnotit kvalitu řízení pracovního kapitálu.

Pomáhají odpovědět:

- Má firma efektivní systém inkasa pohledávek?

- Nejsou zákazníci financováni příliš dlouho?
- Využívá podnik vhodně dodavatelský úvěr?
- Neohrožují platební podmínky likviditu firmy?

Nejdůležitější není samotná hodnota ukazatele, ale jeho vývoj v čase a porovnání s podobnými firmami ve stejném odvětví.

Ukazatele aktivity - ukazatele ve dnech

Ukazatele aktivity vyjádřené ve dnech převádějí rychlost obratu zásob, pohledávek a závazků do časového vyjádření.

Zatímco obratové ukazatele odpovídají na otázku: Kolikrát se určitá položka během roku obrátí?

Ukazatele ve dnech odpovídají na praktičtější otázku: Kolik dní jsou finanční prostředky firmy v této oblasti vázány?

Tyto ukazatele mají přímou vazbu na řízení cash flow. Každý den, kdy jsou peníze vázány v zásobách nebo pohledávkách, musí firma financovat z vlastních zdrojů nebo prostřednictvím úvěru.

Při hodnocení je důležité sledovat:

- vývoj v čase,
- rozdíl oproti konkurenci,
- rozdíl oproti obchodním podmínkám firmy,
- vliv sezónnosti podnikání.

Doba obratu zásob (Days Inventory Outstanding - DIO)

Udává, za jakou dobu firma průměrně prodá své zásoby. Jinak řečeno, jak dlouho tyto zásoby leží na skladě a vážou tak na sebe finanční prostředky. Pomocí ukazatele obratu zásob lze vypočítat, kolik dnů jsou oběžná aktiva vázána v určité formě zásob. Tento ukazatel udává počet dní, za něž se zásoba přemění v hotovost nebo pohledávku.

Vzhledem k tomu, že DSI udává dobu, po kterou je hotovost společnosti vázána v jejích zásobách, dává se přednost menší hodnotě DSI. Menší číslo znamená, že společnost efektivněji a častěji rozprodává své zásoby, což znamená rychlý obrat vedoucí k potenciálu vyšších zisků (za předpokladu, že prodeje jsou realizovány se ziskem). Na druhou stranu vysoká hodnota DSI naznačuje, že společnost se může potýkat se zastaralými, velkoobjemovými zásobami a možná do nich investovala příliš mnoho. Na toto číslo je však třeba nahlížet opatrně, protože často postrádá kontext. DSI se v jednotlivých odvětvích velmi liší v závislosti na různých faktorech, jako je typ produktu a obchodní model. Proto je důležité porovnávat hodnotu mezi společnostmi stejného sektoru.

Co ukazatel měří

Doba obratu zásob vyjadřuje průměrný počet dní, po které zůstávají zásoby ve firmě před jejich prodejem nebo spotřebou.

Ukazuje, jak dlouho jsou finanční prostředky firmy vázány v:

- materiálu,
- nedokončené výrobě,
- výrobcích,
- zboží.

Jinými slovy odpovídá na otázku:

Za jak dlouho firma přemění zásoby zpět na tržby?

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Doba obratu zásob} = 365 * \frac{\text{průměrné zásoby}}{\text{náklady na prodané zboží (COGS)}} \quad \text{[ve dnech]}$$

Jak interpretovat výsledek

Nižší hodnota:

- zásoby se rychleji prodávají,
- méně peněz je vázáno ve skladu,
- firma efektivněji využívá provozní kapitál.

Vyšší hodnota:

- zásoby zůstávají dlouho na skladě,
- roste potřeba financování,
- může vznikat riziko zastarávání nebo neprodejnosti.

Příliš nízká hodnota však nemusí být vždy pozitivní. Firma může mít nedostatečnou zásobu a nemusí být schopna pružně reagovat na požadavky zákazníků.

Jak může management reagovat

Při vysoké době obratu zásob lze například:

- analyzovat pomalu obrátkové položky,

- upravit plánování výroby,
- snížit nadměrné skladové zásoby,
- zlepšit řízení nákupu.

Omezení ukazatele

Optimální hodnota se výrazně liší podle odvětví.

Například:

- maloobchod s rychloobrátkovým zbožím má velmi nízkou dobu obratu,
- výrobní podniky s dlouhým výrobním cyklem mají hodnotu výrazně vyšší.

Doba inkasa pohledávek (Days Sales Outstanding - DSO)

Neboli doba splatnosti pohledávek nám říká, za jak dlouhou dobu (v průměru) nám zákazník zaplatí; tedy jak dlouhou dobu máme v těchto pohledávkách vázány naše finance. Vzhledem k zásadní důležitosti cash flow při řízení podniku je v nejlepším zájmu společnosti inkasovat své nesplacené pohledávky co nejrychleji. Společnosti mohou s relativní jistotou očekávat, že jejich nesplacené pohledávky budou uhrazeny. Ale kvůli principu časové hodnoty peněz je čas strávený čekáním na platbu ztracenými penězi. Definice „rychle splaceny“ závisí na typu podnikání. Ve finančním odvětví jsou běžné poměrně dlouhé platební lhůty. V zemědělství a palivovém průmyslu může být rychlá platba klíčová.

Co ukazatel měří

Doba obratu pohledávek vyjadřuje průměrný počet dní, za které firma získá peníze od zákazníků po uskutečnění prodeje. Ukazuje, jak dlouho jsou finanční prostředky firmy vázány v obchodních pohledávkách. Jednoduše řečeno: Kolik dní firma čeká na zaplacení vystavených faktur?

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Doba obratu pohledávek} = 365 * \frac{\text{pohledávky}}{\text{tržby}} \quad \text{[ve dnech]}$$

Jak interpretovat výsledek

Nižší hodnota:

- zákazníci platí rychleji,
- firma má lepší cash flow,

- méně kapitálu je vázáno v pohledávkách.

Vyšší hodnota:

- firma poskytuje zákazníkům delší financování,
- roste riziko problémových pohledávek,
- zvyšuje se potřeba provozního financování.

Co může vysoká hodnota znamenat:

Příčinou může být:

- příliš dlouhá splatnost faktur,
- slabá kontrola odběratelů,
- problémy zákazníků s placením,
- snaha obchodníků zvýšit prodej poskytováním delšího úvěru.

Jak může management reagovat

Možná opatření:

- kontrola platební morálky zákazníků,
- nastavení kreditních limitů,
- aktivnější vymáhání pohledávek,
- úprava obchodních podmínek.

Doba inkasa krátkodobých pohledávek (Days Sales Outstanding - Short-term)

Neboli doba splatnosti krátkodobých pohledávek nám říká, za jak dlouhou dobu (v průměru) nám zákazník zaplatí; tedy jak dlouhou dobu máme v těchto pohledávkách vázány naše finance. Hodnota doby obratu pohledávek měla odpovídat průměrné době splatnosti faktur. Standardní hodnota tohoto ukazatele pro všechny podniky je běžně uváděna kolem 30 dnů. V průběhu roku by měl vrcholový management kontrolovat ukazatel doby obratu pohledávek se stanovenou lhůtou splatnosti a porovnávat, zda inkaso probíhá v souladu se stanovenými podmínkami.

Co ukazatel měří

Tento ukazatel sleduje dobu, za kterou firma inkasuje své krátkodobé pohledávky.

Na rozdíl od obecné doby obratu pohledávek se zaměřuje pouze na pohledávky splatné v krátkodobém horizontu.

Je vhodný zejména pro hodnocení:

- běžných obchodních pohledávek,
- provozního financování,
- krátkodobé likvidity.

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Doba obratu krát. pohledávek} = 365 * \frac{\text{krátkodobé pohledávky}}{\text{tržby}} \quad \text{[ve dnech]}$$

Jak interpretovat výsledek

Vyšší hodnota:

- více peněz je vázáno mimo firmu,
- zákazníci platí pomaleji,
- roste tlak na financování provozu.

Nižší hodnota:

- rychlejší návrat peněz do firmy,
- lepší řízení pohledávek,
- nižší potřeba externího financování.

Doba odkladu plateb závazků (Days Payable Outstanding - DPO)

Doba úhrady závazků říká, za kolik dní (tj. s jakou dobou splatnosti) v průměru hradíme své závazky nebo jinými slovy, kolik dní čerpáme dodavatelský úvěr od našich dodavatelů a zaměstnanců. Obecně platí, že společnost získává zásoby, veřejné služby a další potřebné služby na úvěr. Výsledkem jsou závazky společnosti uhradit krátkodobé platby vůči svým věřitelům nebo dodavatelům. Kromě skutečné částky, která má být zaplacena, se důležitým aspektem podnikání stává také načasování plateb - od data obdržení faktury do okamžiku, kdy platba skutečně odejde z účtu společnosti. Ukazatel se pokouší změřit tento průměrný časový cyklus pro odchozí platby.

Co ukazatel měří

Doba odkladu plateb závazků vyjadřuje průměrný počet dní, po které firma využívá financování od svých dodavatelů. Ukazuje:

Za kolik dní firma průměrně zaplatí své závazky?

Dodavatelský úvěr představuje významný zdroj provozního financování, protože firma může používat nakoupené vstupy ještě před jejich zaplacením.

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Doba obratu závazků} = 365 * \frac{\text{závazky}}{\text{náklady na prodané zboží (COGS)}} \quad \text{[ve dnech]}$$

Jak interpretovat výsledek

Vyšší hodnota:

- firma déle využívá dodavatelský úvěr,
- méně vlastních peněz je vázáno v provozu,
- může pozitivně podporovat cash flow.

Příliš vysoká hodnota však může znamenat:

- problémy s placením,
- zhoršení vztahů s dodavateli,
- riziko omezení dodávek.

Jak může management reagovat

Cílem není vždy maximální prodlužování plateb.

Optimální je:

- využít sjednanou splatnost,
- neztrácet slevy za rychlou platbu,
- udržovat dobré vztahy s dodavateli.

Doba odkladu plateb krátkodobých závazků (Days Payable Outstanding - Short-term)

Doba úhrady krátkodobých závazků říká, za kolik dní (tj. s jakou dobou splatnosti) v průměru hradíme své závazky nebo jinými slovy, kolik dní čerpáme dodavatelský úvěr od našich dodavatelů a zaměstnanců. Je přitom nanejvýš vhodné, aby hodnota tohoto ukazatele byla vyšší než hodnota doby splatnosti pohledávek - jinými slovy, aby firma vůbec využívala bezúročných tzv. dodavatelských úvěrů.

Co ukazatel měří

Ukazatel sleduje dobu úhrady krátkodobých závazků.

Zaměřuje se na závazky, které musí být uhrazeny v krátkodobém období a které přímo ovlivňují provozní cash flow.

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Doba obratu krátkodobých závazků} = 365 * \frac{\text{krátkodobé závazky}}{\text{náklady na prodané zboží (COGS)}} \quad \text{[ve dnech]}$$

Jak interpretovat výsledek

Vyšší hodnota:

- firma déle využívá cizí provozní financování,
- snižuje okamžitou potřebu hotovosti.

Nižší hodnota:

- firma rychle platí své závazky,
- může méně využívat bezúročný dodavatelský úvěr.

Souhrn ukazatelů ve dnech

Ukazatele ve dnech umožňují managementu sledovat celý provozní cyklus firmy:

Nákup → skladování → prodej → inkaso → úhrada dodavatelům

Klíčové otázky:

- Jak dlouho máme peníze vázané v zásobách?
- Jak rychle zákazníci platí?
- Jak efektivně využíváme dodavatelský úvěr?
- Nezhoršuje se naše cash flow?

Nejlepší výsledky obvykle dosahují firmy, které:

- rychle prodávají zásoby,
- rychle inkasují pohledávky,
- využívají přiměřenou dobu splatnosti závazků.

Tyto ukazatele tvoří základ pro následný komplexní ukazatel Doba obratu hotovosti (Cash Conversion Cycle), který všechny tři oblasti spojuje do jednoho pohledu na provozní financování firmy.

Doba obratu hotovosti (Cash Conversion Cycle)

Doba obratu hotovosti (Cash Conversion Cycle - CCC) je doba, která uplyne mezi platbou za nakoupený materiál a přijetím inkasa z prodeje výrobků. Skládá se z:

- Doba obratu zásob (Days Inventory Outstanding - DIO): Počet dní, za které firma prodá své zásoby.
- Doba inkasa pohledávek (Days Sales Outstanding - DSO): Počet dní, za které firma inkasuje platby za své pohledávky od zákazníků.
- Doba odkladu plateb závazků (Days Payables Outstanding - DPO): Počet dní, za které firma zaplatí své závazky vůči dodavatelům.

Doba obratu hotovosti, je klíčový finanční ukazatel, který měří dobu, za kterou firma přemění své investice do zásob a jiných vstupů zpět na hotovostní tok z prodeje. Doba obratu hotovosti je komplexní ukazatel, který kombinuje několik aspektů řízení pracovního kapitálu, včetně správy zásob, pohledávek a závazků. Doba obratu hotovosti měří dobu, kterou firmě trvá, než přemění vstupy (suroviny, zboží) na hotovost získanou z prodeje. Jedná se o souhrnný ukazatel efektivity řízení pracovního kapitálu, který zohledňuje, jak rychle firma prodává zásoby, inkasuje pohledávky a splácí své závazky.

Co ukazatel měří

Doba obratu hotovosti (Cash Conversion Cycle, CCC) vyjadřuje, za kolik dní se finanční prostředky vložené do běžného provozu vrátí zpět do firmy ve formě inkasované hotovosti.

Jde o jeden z nejdůležitějších ukazatelů řízení pracovního kapitálu, protože propojuje tři základní oblasti provozního financování:

- dobu obratu zásob (DIO),
- dobu inkasa pohledávek (DSO),
- dobu odkladu plateb závazků (DPO).

Ukazatel odpovídá na jednoduchou manažerskou otázku:

Jak dlouho jsou naše peníze vázány v provozu, než se vrátí zpět na bankovní účet?

Čím kratší je tato doba, tím méně vlastních finančních prostředků firma potřebuje pro financování běžné činnosti.

Jak se ukazatel počítá

Doba obratu hotovosti = Doba obratu zásob + Doba inkasa pohledávek - Doba odkladu plateb závazků

(Cash Conversion Cycle = Days Inventory Outstanding + Days Sales Outstanding - Days Payables Outstanding)

Jak interpretovat výsledek

Nižší hodnota znamená, že firma rychleji přeměňuje své investice do zásob na hotovost.

Obvykle to znamená:

- efektivní řízení zásob,
- rychlé inkaso pohledávek,
- vhodné využívání dodavatelského úvěru,
- nižší potřebu provozního financování.

Krátký cyklus zlepšuje likviditu a snižuje potřebu bankovních úvěrů.

Vyšší hodnota znamená, že finanční prostředky zůstávají delší dobu vázány v provozu.

Příčinou může být například:

- pomalý prodej zásob,
- opožděné platby zákazníků,
- příliš rychlé placení dodavatelům.

Dlouhý cyklus zvyšuje potřebu pracovního kapitálu a může negativně ovlivnit cash flow.

U některých podniků může být Cash Conversion Cycle dokonce záporný.

To znamená, že firma inkasuje peníze od zákazníků dříve, než sama zaplatí svým dodavatelům.

Takového výsledku často dosahují například:

- velké obchodní řetězce,
- internetové obchody,
- společnosti s velmi silnou vyjednávací pozicí vůči dodavatelům.

Záporný Cash Conversion Cycle může představovat významnou konkurenční výhodu, protože provoz firmy je z velké části financován dodavatelským úvěrem.

Jak může management využít tento ukazatel

Cash Conversion Cycle umožňuje managementu rychle posoudit efektivitu řízení pracovního kapitálu.

Pomáhá hledat odpovědi například na otázky:

- Máme příliš vysoké zásoby?
- Platí nám zákazníci včas?
- Neplatíme dodavatelům zbytečně brzy?
- Kolik provozního kapitálu potřebujeme?
- Jak můžeme zlepšit cash flow bez dalšího financování?

Proto bývá CCC pravidelně sledován nejen vedením společnosti, ale také bankami, investory a finančními analytiky.

Co ovlivňuje hodnotu ukazatele

Na délku Cash Conversion Cycle mají vliv zejména:

- charakter podnikání,
- délka výrobního procesu,
- sezónnost,
- obchodní podmínky se zákazníky,
- platební podmínky dodavatelů,
- efektivita řízení zásob.

Významné rozdíly proto existují mezi jednotlivými odvětvími. Například výrobní podniky mívají zpravidla delší dobu obratu hotovosti než obchodní společnosti nebo poskytovatelé služeb.

Omezení ukazatele

Přestože je Cash Conversion Cycle velmi užitečný ukazatel, neměl by být hodnocen samostatně.

Jeho interpretaci mohou ovlivnit například:

- sezónní výkyvy zásob,
- mimořádné investice do skladových zásob,
- jednorázové změny obchodních podmínek,
- změny účetních metod.

Největší vypovídací hodnotu má při sledování vývoje v čase a při porovnání s obdobnými podniky ve stejném odvětví.

Jak pomáhá při řízení firmy

Cash Conversion Cycle patří mezi nejdůležitější ukazatele provozního řízení, protože propojuje zásoby, pohledávky a závazky do jednoho přehledného čísla.

Pravidelné sledování tohoto ukazatele pomáhá:

- zlepšovat cash flow,
- snižovat potřebu cizího financování,
- optimalizovat pracovní kapitál,
- efektivněji řídit zásoby,
- zlepšovat platební disciplínu zákazníků,
- nastavovat vhodné platební podmínky s dodavateli.

Z dlouhodobého hlediska vede zkracování doby obratu hotovosti ke zvýšení finanční stability podniku a vytváří větší prostor pro další růst a investice.

Jak hodnotit ukazatele aktivity - souvislosti mezi ukazateli

Jednotlivé ukazatele aktivity poskytují cenné informace o různých oblastech hospodaření podniku. Skutečně spolehlivý obraz o efektivitě řízení firmy však získáte teprve tehdy, když je budete posuzovat ve vzájemných souvislostech.

Prvním krokem je zhodnotit, jak efektivně podnik využívá svůj majetek. Obrat celkových aktiv a obrat stálých aktiv ukazují, zda firma dokáže z vložených investic vytvářet odpovídající objem tržeb. Nízké hodnoty mohou upozorňovat na nevyužité výrobní kapacity, nadbytečný majetek nebo slabou obchodní výkonnost.

Další oblastí je řízení zásob. Obrat zásob a doba obratu zásob ukazují, jak dlouho jsou finanční prostředky vázány ve skladových zásobách. Příliš pomalý obrat zvyšuje potřebu provozního financování a riziko zastarávání zásob, zatímco příliš rychlý obrat může znamenat nedostatečné skladové zásoby a vyšší riziko výpadků dodávek.

Neméně důležité je sledovat pohledávky a závazky. Doba inkasa pohledávek by měla odpovídat nastaveným obchodním podmínkám a platební morálce zákazníků. Současně je vhodné porovnávat dobu odkladu plateb závazků, která ukazuje, jak efektivně podnik využívá dodavatelský úvěr. Pokud firma inkasuje pohledávky dříve, než musí uhradit své závazky, zlepšuje tím svou likviditu i provozní cash flow.

Nejkomplexnější pohled poskytuje doba obratu hotovosti (Cash Conversion Cycle), která propojuje dobu obratu zásob, dobu inkasa pohledávek a dobu odkladu plateb závazků do jednoho ukazatele. Vyjadřuje, jak dlouho jsou finanční prostředky vázány v běžném provozu, než se vrátí zpět ve formě hotovosti. Čím kratší je tento cyklus, tím efektivněji podnik řídí svůj pracovní kapitál a tím menší potřebu externího financování obvykle má.

Při hodnocení ukazatelů aktivity je vždy vhodné sledovat především jejich vývoj v čase. Jednorázová hodnota může být ovlivněna mimořádnými událostmi nebo sezónností, zatímco dlouhodobý trend lépe ukazuje, zda se efektivita využívání majetku zlepšuje, nebo naopak zhoršuje. Stejně důležité je porovnání s podniky ve stejném odvětví, protože optimální hodnoty se mezi jednotlivými obory výrazně liší.

Ukazatele aktivity proto nepředstavují pouze měření rychlosti obratu majetku. Jsou především nástrojem pro hodnocení efektivity provozu, řízení pracovního kapitálu a schopnosti podniku přeměňovat investované prostředky na tržby a hotovost. Pravidelné sledování jejich vzájemných souvislostí pomáhá managementu odhalovat rezervy ve využití majetku, zlepšovat cash flow a posilovat dlouhodobou finanční stabilitu společnosti.

Ukazatele zadluženosti (Leverage ratios)

Co hodnotí ukazatele zadluženosti

Ukazatele zadluženosti hodnotí, jakým způsobem podnik financuje svůj majetek a jak velkou část kapitálu tvoří vlastní a cizí zdroje. Poskytují důležité informace o finanční stabilitě společnosti, její závislosti na externím financování i schopnosti dlouhodobě dostát svým závazkům. Jsou proto významným nástrojem pro management, vlastníky, investory, banky i ostatní věřitele.

Vyšší zadluženost nemusí být vždy negativním jevem. Přiměřené využívání cizího kapitálu může podpořit růst společnosti, financovat nové investice a zvýšit rentabilitu vlastního kapitálu. Nadměrné zadlužení však zvyšuje finanční riziko, náklady na financování i citlivost podniku na pokles ziskovosti nebo růst úrokových sazeb.

Při hodnocení zadluženosti je proto důležité nesledovat pouze jediný ukazatel. Skutečný obraz o finanční stabilitě podniku poskytuje až vzájemné posouzení struktury financování, schopnosti splácet dluhy a dlouhodobé udržitelnosti kapitálové struktury.

Jak ukazatele zadluženosti hodnotit společně

Jednotlivé ukazatele zadluženosti zachycují různé pohledy na financování podniku, a proto by měly být vyhodnocovány společně.

- Celková zadluženost, Koeficient samofinancování a Poměr dluhu k vlastnímu kapitálu (D/E) hodnotí celkovou kapitálovou strukturu podniku.
- Dlouhodobá zadluženost, Krátkodobá zadluženost a Poměr dlouhodobých dluhů k vlastnímu kapitálu ukazují strukturu cizích zdrojů podle jejich splatnosti.
- Dlouhodobé krytí aktiv a Dlouhodobé krytí stálých aktiv ověřují, zda podnik dodržuje zásady správného financování a financuje dlouhodobý majetek dlouhodobými zdroji.
- Úrokové krytí, Doba splácení dluhu a Solventnost hodnotí schopnost společnosti dlouhodobě obsluhovat své dluhy a plnit finanční závazky.

Pokud většina těchto ukazatelů vykazuje příznivé hodnoty a jejich vývoj je dlouhodobě stabilní, lze zpravidla usuzovat na zdravou kapitálovou strukturu a přiměřenou míru finančního rizika.

Celková zadluženost (Debt Ratio)

Ukazatel zadluženosti bývá též označován jako ukazatel věřitelského rizika (angl. debt ratio). Celkové závazky v tomto ukazateli zahrnují závazky krátkodobé i dlouhodobé, včetně bankovních úvěrů. Obecně platí, že čím vyšší je hodnota tohoto ukazatele, tím vyšší je zadluženost celkového majetku podniku a tím vyšší riziko věřitelů, že jejich dluh nebude splacen. Zadluženost ovlivňuje nejen riziko věřitelů, ale také celkovou výnosnost podniku, neboť použití cizích zdrojů zvyšuje náklady podniku. Ukazatel má velký význam zejména pro dlouhodobé věřitele.

Co ukazatel měří

Celková zadluženost patří mezi nejpoužívanější ukazatele finanční analýzy. Vyjadřuje, jaká část majetku podniku je financována cizími zdroji. Pomáhá posoudit finanční stabilitu společnosti, její závislost na externím financování i riziko pro věřitele a investory.

Vyšší zadluženost nemusí být vždy negativní. Přiměřené využívání cizího kapitálu může podpořit růst společnosti a zvýšit výnosnost vlastního kapitálu. Nadměrné zadlužení však zvyšuje finanční riziko, náklady na financování i pravděpodobnost problémů se splácením závazků při zhoršení hospodářských výsledků.

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Celková zadluženost} = \frac{\text{cizí zdroje}}{\text{celková aktiva}} * 100 \quad [\%]$$

Co ukazatel říká

Ukazatel vyjadřuje procento aktiv financovaných cizím kapitálem. Například hodnota 45 % znamená, že 45 % majetku společnosti je financováno cizími zdroji a zbývajících 55 % vlastním kapitálem.

Při hodnocení je důležitější dlouhodobý vývoj než jednorázová hodnota. Rostoucí zadluženost může signalizovat financování expanze, ale také postupné zvyšování finančního rizika. Proto je vhodné ukazatel porovnávat s předchozími roky, konkurencí i průměrem odvětví.

Jak hodnotit výslednou hodnotu

- Do 30 % - Nízká zadluženost a vysoká finanční stabilita. Firma financuje většinu svého majetku vlastním kapitálem.
- 30-60 % - Běžná hodnota u většiny podniků. Posouzení závisí na odvětví, stabilitě peněžních toků a schopnosti firmy splácet své závazky.
- Nad 60 % - Vyšší finanční riziko. Firma je více závislá na cizím financování a citlivější na růst úrokových sazeb nebo pokles ziskovosti.

Neexistuje univerzální optimální hodnota. Kapitálově náročná odvětví, například energetika nebo telekomunikace, běžně pracují s vyšší zadlužeností než společnosti poskytující služby nebo softwarové firmy. Proto je vždy vhodné porovnávat ukazatel s konkurencí ve stejném odvětví.

Výhody ukazatele

- rychle ukazuje finanční strukturu podniku,
- pomáhá posoudit finanční stabilitu společnosti,
- patří mezi základní ukazatele sledované bankami, investory i věřiteli,
- umožňuje snadné porovnání vývoje zadlužení v čase.

Omezení ukazatele

Samotná výše zadlužení neříká nic o splatnosti dluhů, jejich ceně ani schopnosti podniku dluh obsluhovat. Dvě společnosti se stejnou celkovou zadlužeností mohou mít zcela odlišné finanční riziko podle struktury závazků a výše provozního cash flow. Proto je vhodné ukazatel hodnotit společně s ukazateli úrokového krytí, poměru dluhu k vlastnímu kapitálu, koeficientu samofinancování a ukazateli likvidity.

Praktické využití

Celková zadluženost pomáhá odpovědět například na otázky:

- Je podnik financován převážně vlastním nebo cizím kapitálem?
- Zvyšuje se finanční riziko společnosti?
- Má firma prostor pro další bankovní úvěr?
- Odpovídá zadlužení běžné úrovni v daném odvětví?
- Je kapitálová struktura dlouhodobě stabilní?

Dlouhodobá zadluženost (Long-Term Debt to Asset Ratio)

Co ukazatel měří

Dlouhodobá zadluženost vyjadřuje, jaká část majetku podniku je financována dlouhodobými cizími zdroji. Na rozdíl od celkové zadluženosti zohledňuje pouze závazky se splatností delší než jeden rok, například dlouhodobé bankovní úvěry, emitované dluhopisy nebo ostatní dlouhodobé závazky. Ukazatel pomáhá posoudit dlouhodobou finanční stabilitu společnosti a strukturu jejího financování.

Dlouhodobé financování je zpravidla stabilnější než krátkodobé závazky, protože podnik není vystaven častému refinancování ani riziku blížící se splatnosti dluhů.

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Dlouhodobá zadluženost} = \frac{\text{dlouhodobé závazky}}{\text{celková aktiva}} * 100 \quad [\%]$$

Co ukazatel říká

Ukazatel vyjadřuje, kolik procent aktiv společnosti je financováno dlouhodobým cizím kapitálem.

Například hodnota 25 % znamená, že čtvrtina majetku společnosti je financována dlouhodobými závazky, zatímco zbývající část je kryta vlastním kapitálem nebo krátkodobými zdroji.

Jak hodnotit výslednou hodnotu

- Do 20 % - Nízký podíl dlouhodobých dluhů. Firma financuje většinu majetku vlastním kapitálem nebo krátkodobými zdroji.
- 20-40 % - Obvyklá hodnota u řady podniků. Dlouhodobé financování podporuje investice bez nadměrného finančního rizika.
- Nad 40 % - Vyšší závislost na dlouhodobém dluhovém financování. Přijatelnost závisí na stabilitě příjmů a schopnosti dlouhodobě splácet úvěry.

Optimální hodnota se liší podle odvětví. Kapitálově náročné podniky běžně využívají vyšší podíl dlouhodobého financování než společnosti poskytující služby.

Výhody ukazatele

- hodnotí stabilitu dlouhodobého financování,
- pomáhá posoudit kapitálovou strukturu podniku,
- je vhodný při hodnocení investičních projektů financovaných úvěrem.

Omezení ukazatele

Ukazatel nezahrnuje krátkodobé závazky, proto neposkytuje úplný pohled na celkovou zadluženost společnosti. Vždy je vhodné jej hodnotit společně s ukazatelem Celková zadluženost, Krátkodobá zadluženost a Poměrem dluhu k vlastnímu kapitálu.

Praktické využití

Dlouhodobá zadluženost pomáhá odpovědět například na otázky:

- Jak velká část investic je financována dlouhodobými úvěry?

- Odpovídá struktura financování charakteru podnikání?
- Je podnik dlouhodobě finančně stabilní?
- Nevzniká nadměrná závislost na dlouhodobém dluhovém financování?

Krátkodobá zadluženost (Short-Term Debt to Asset Ratio)

Poměr krátkodobého dluhu k aktivům je poměrový ukazatel, který měří, jakou část celkových aktiv firmy tvoří její krátkodobé závazky. Tento ukazatel je důležitý pro hodnocení krátkodobé finanční stability, protože poskytuje přehled o tom, jaká část aktiv je financována z krátkodobých dluhů, které musí být splaceny v blízké budoucnosti.

Co ukazatel měří

Krátkodobá zadluženost vyjadřuje, jaká část aktiv společnosti je financována krátkodobými závazky se splatností do jednoho roku. Patří mezi důležité ukazatele finanční stability, protože upozorňuje na závislost podniku na krátkodobém financování a související riziko likvidity.

Vyšší podíl krátkodobých závazků nemusí být vždy problémem. U některých odvětví je běžný například z důvodu financování zásob nebo provozního kapitálu. Dlouhodobě vysoké hodnoty však mohou znamenat zvýšené riziko refinancování nebo problémů s úhradou závazků.

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Krátkodobá zadluženost} = \frac{\text{krátkodobé závazky}}{\text{celková aktiva}} * 100 \quad [\%]$$

Co ukazatel říká

Ukazatel vyjadřuje, jaké procento majetku společnosti je financováno krátkodobými cizími zdroji.

Například hodnota 35 % znamená, že více než třetina aktiv je financována závazky splatnými během následujících dvanácti měsíců.

Jak hodnotit výslednou hodnotu

- Do 20 % - Nízká závislost na krátkodobém financování. Firma využívá převážně vlastní nebo dlouhodobé zdroje.
- 20-50 % - Obvyklé hodnoty u většiny podniků. Krátkodobé závazky tvoří běžnou součást financování provozu.

- Nad 50 % - Zvýšené riziko likvidity. Firma je více závislá na pravidelném obnovování krátkodobého financování a na stabilních peněžních tocích.

Výhody ukazatele

- upozorňuje na riziko krátkodobého financování,
- pomáhá hodnotit provozní finanční stabilitu,
- vhodně doplňuje ukazatele likvidity.

Omezení ukazatele

Samotná výše krátkodobých závazků nevypovídá o tom, zda je podnik schopen je včas splatit. Proto je vhodné ukazatel hodnotit společně s ukazateli běžné, pohotové a okamžité likvidity, případně s ukazatelem Úrokového krytí.

Praktické využití

Krátkodobá zadluženost pomáhá odpovědět například na otázky:

- Jak velkou část provozu financují krátkodobé závazky?
- Je podnik příliš závislý na krátkodobém financování?
- Hrozí problémy s likviditou při poklesu peněžních toků?
- Je struktura financování dlouhodobě udržitelná?

Koeficient samofinancování (Equity Ratio)

Koeficient samofinancování je finanční ukazatel, který vyjadřuje schopnost podniku financovat své aktivity z vlastních zdrojů, tedy bez nutnosti využití cizího kapitálu (dluhů). Podstatou je vyjádření nezávislosti podniku na cizím kapitálu, určitá míra "soběstačnosti" podniku. Někdy bývá uváděn jako "kvóta vlastního kapitálu". Tento ukazatel poskytuje informace o finanční stabilitě podniku a o tom, jak je podnik schopen zvládat financování svých aktivit vlastními prostředky.

Co ukazatel měří

Koeficient samofinancování vyjadřuje, jaká část majetku podniku je financována vlastním kapitálem. Patří mezi základní ukazatele finanční stability, protože ukazuje míru nezávislosti společnosti na cizích zdrojích. Čím vyšší je podíl vlastního kapitálu, tím větší finanční odolnost podnik zpravidla vykazuje vůči nepříznivému ekonomickému vývoji.

Koeficient samofinancování je do určité míry opačným pohledem na Celkovou zadluženost. Zatímco celková zadluženost ukazuje podíl cizích zdrojů, tento ukazatel vyjadřuje podíl vlastního kapitálu na financování aktiv.

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Koeficient samofinancování} = \frac{\text{vlastní kapitál}}{\text{celková aktiva}} * 100 \quad [\%]$$

Co ukazatel říká

Ukazatel vyjadřuje, jaké procento majetku společnosti je financováno vlastním kapitálem.

Například hodnota 55 % znamená, že více než polovina aktiv společnosti je financována vlastními zdroji, zatímco zbytek připadá na cizí kapitál.

Jak hodnotit výslednou hodnotu

- Do 30 % - Nízký podíl vlastního kapitálu. Firma je více závislá na cizím financování a její finanční riziko je vyšší.
- 30-60 % - Obvyklé hodnoty u většiny podniků. Finanční stabilita závisí na odvětví a dlouhodobém vývoji společnosti.
- Nad 60 % - Vysoký podíl vlastního kapitálu. Společnost je méně závislá na věřitelích a obvykle vykazuje vyšší finanční stabilitu. Příliš vysoké hodnoty však mohou znamenat, že podnik nevyužívá možnosti efektivního financování cizím kapitálem.

Výhody ukazatele

- hodnotí finanční nezávislost podniku,
- patří mezi důležité ukazatele sledované bankami a investory,
- umožňuje posoudit dlouhodobou stabilitu kapitálové struktury.

Omezení ukazatele

Vyšší hodnota není vždy automaticky lepší. Některé společnosti záměrně využívají přiměřený objem cizího kapitálu, který může zvýšit rentabilitu vlastního kapitálu. Proto je vhodné koeficient samofinancování hodnotit společně s ukazateli Celkové zadluženosti, Finanční páky a Poměru dluhu k vlastnímu kapitálu.

Praktické využití

Koeficient samofinancování pomáhá odpovědět například na otázky:

- Jak velkou část majetku financují vlastníci společnosti?

- Je podnik nadměrně závislý na bankovních úvěrech?
- Je kapitálová struktura dlouhodobě stabilní?
- Má firma dostatečný vlastní kapitál pro další rozvoj?

Finanční páka (Financial leverage)

Vyjadřuje, kolikrát převyšuje celkový kapitál velikost vlastního kapitálu. Ukazatel finanční páky (FP) je jednou z forem vyjádření míry zadluženosti podniku a je vyjádřen podílem cizího kapitálu na celkové finanční struktuře podniku. Je založen na skutečnosti, že cizí kapitál je obvykle levnější než vlastní a to do té doby, dokud podnik dokáže každou korunu kapitálu zhodnotit více než je úroková sazba dluhu.

Co ukazatel měří

Finanční páka vyjadřuje vztah mezi celkovými aktivy a vlastním kapitálem společnosti. Ukazuje, kolikrát převyšuje hodnota celkových aktiv velikost vlastního kapitálu. Čím vyšší je finanční páka, tím větší část majetku je financována cizím kapitálem.

Přiměřené využívání cizích zdrojů může zvýšit výnosnost vlastního kapitálu, pokud podnik dosahuje vyššího výnosu z investic, než kolik činí náklady na dluhové financování. Nadměrná finanční páka však významně zvyšuje finanční riziko společnosti.

Pokud podnik vydělává na investicích více, než kolik platí na úrocích, může přiměřené zadlužení zvýšit výnosnost vlastního kapitálu. Tento jev se označuje jako efekt finanční páky.

Jak se ukazatel počítá

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

Co ukazatel říká

Ukazatel vyjadřuje, kolikrát převyšují celková aktiva hodnotu vlastního kapitálu.

Například hodnota 2,5 znamená, že každá 1 Kč vlastního kapitálu podporuje financování aktiv v hodnotě 2,5 Kč. Rozdíl je financován cizími zdroji.

Jak hodnotit výslednou hodnotu

- Do 2 - Konzervativní financování s nižším finančním rizikem.
- 2-3 - Obvyklé hodnoty u řady podniků. Přijatelnost závisí na stabilitě zisků a peněžních toků.

- Nad 3 - Vyšší využití cizího kapitálu. Firma může dosahovat vyšší rentability vlastního kapitálu, současně však roste citlivost na pokles zisku nebo růst úrokových sazeb.

Výhody ukazatele

- dobře vystihuje kapitálovou strukturu podniku,
- pomáhá hodnotit efekt využití cizího kapitálu,
- doplňuje ukazatele rentability vlastního kapitálu.

Omezení ukazatele

Samotná finanční páka neukazuje, zda je podnik schopen své dluhy bez problémů splácet. Vyšší hodnota může být výhodná pouze tehdy, pokud výnosnost investovaného kapitálu převyšuje náklady na cizí zdroje. Proto je vhodné ukazatel hodnotit společně s ROE, ROA, Úrokovým krytím a Celkovou zadlužeností.

Praktické využití

Finanční páka pomáhá odpovědět například na otázky:

- Do jaké míry podnik využívá cizí kapitál?
- Přispívá zadlužení ke zvýšení výnosnosti vlastního kapitálu?
- Jak citlivá je společnost na růst úrokových sazeb?
- Je kapitálová struktura přiměřená rizikovému profilu společnosti?

Dlouhodobé krytí aktiv (Long-term coverage of assets)

Ukazatel Dlouhodobé krytí aktiv je ukazatel zadluženosti, který měří, do jaké míry jsou aktiva firmy financována z dlouhodobých zdrojů, jako je vlastní kapitál a dlouhodobé závazky. Tento ukazatel poskytuje přehled o finanční stabilitě a dlouhodobé udržitelnosti kapitálové struktury firmy. Ukazatel hodnotí, zda jsou aktiva firmy financována dlouhodobými zdroji, což zahrnuje jak vlastní kapitál, tak dlouhodobé dluhy. Tento ukazatel je důležitý pro zajištění, že firma používá konzervativní a udržitelný přístup k financování svých aktiv, který minimalizuje riziko likvidity.

Co ukazatel měří

Dlouhodobé krytí aktiv vyjadřuje, do jaké míry jsou aktiva společnosti financována dlouhodobými zdroji, tedy vlastním kapitálem a dlouhodobými závazky. Patří mezi významné ukazatele finanční stability, protože hodnotí, zda podnik dodržuje zásadu, že dlouhodobý majetek má být financován dlouhodobým kapitálem.

Pokud firma financuje dlouhodobý majetek krátkodobými závazky, zvyšuje se riziko problémů s likviditou a refinancováním.

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Dlouhodobé krytí aktiv} = \frac{\text{vlastní kapitál + dlouhodobý cizí kapitál}}{\text{celková aktiva}}$$

Co ukazatel říká

Ukazatel vyjadřuje, zda jsou aktiva podniku financována stabilními dlouhodobými zdroji.

Jak hodnotit výslednou hodnotu

- Pod 1 - Varovný stav. Část aktiv je financována krátkodobými zdroji, což zvyšuje riziko likvidity.
- Kolem 1 - Dlouhodobé zdroje přibližně odpovídají objemu aktiv.
- Nad 1 - Dlouhodobé zdroje plně pokrývají aktiva a současně financují část pracovního kapitálu. To je obecně považováno za žádoucí stav.

Výhody ukazatele

- ověřuje dodržování zásady dlouhodobého financování majetku,
- pomáhá posoudit dlouhodobou finanční stabilitu podniku,
- upozorňuje na riziko financování aktiv krátkodobými zdroji,
- patří mezi důležité ukazatele při hodnocení kapitálové struktury.

Omezení ukazatele

Samotný ukazatel neposkytuje informace o ziskovosti podniku ani o jeho schopnosti splácet závazky. Hodnota vyšší než 1 sice obvykle znamená zdravou strukturu financování, ale nezaručuje dobrou likviditu ani dostatečné peněžní toky. Proto je vhodné ukazatel hodnotit společně s ukazateli Dlouhodobého krytí stálých aktiv, Celkové zadluženosti, Likvidity a Solventnosti.

Praktické využití

Ukazatel pomáhá zjistit:

- zda firma dodržuje zásady správného financování,
- zda nehrozí podkapitalizace,
- zda je kapitálová struktura dlouhodobě udržitelná.

Poměr dluhu k vlastnímu kapitálu (Debt to Equity Ratio - D/E)

Co ukazatel měří

Poměr dluhu k vlastnímu kapitálu patří mezi nejdůležitější ukazatele zadluženosti. Vyjadřuje, kolik cizích zdrojů připadá na jednu korunu vlastního kapitálu. Je často sledován bankami při posuzování úvěruschopnosti společnosti i investory při hodnocení finančního rizika.

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Poměr dluhu k vlastnímu kapitálu} = \frac{\text{cizí zdroje}}{\text{vlastní kapitál}} * 100 \ [\%]$$

Co ukazatel říká

Ukazatel ukazuje, jak velkou část financování představují cizí zdroje ve srovnání s vlastním kapitálem.

Například hodnota 80 % znamená, že na každých 100 Kč vlastního kapitálu připadá 80 Kč cizích zdrojů.

Jak hodnotit výslednou hodnotu

- Do 100 % - Konzervativní financování a nižší finanční riziko.
- 100-200 % - Vyšší využití cizího kapitálu. Je třeba posoudit stabilitu zisků a peněžních toků.
- Nad 200 % - Významná závislost na dluhovém financování. Vyšší riziko pro investory i věřitele.

Výhody ukazatele

- patří mezi nejčastěji sledované ukazatele bankami,
- umožňuje porovnání s konkurencí,
- dobře vystihuje finanční riziko společnosti.

Omezení ukazatele

Optimální hodnota se výrazně liší podle odvětví. Proto je vhodné porovnávat především podniky působící ve stejném oboru.

Praktické využití

Ukazatel pomáhá odpovědět například na otázky:

- Je firma financována převážně vlastním nebo cizím kapitálem?
- Má podnik prostor pro další úvěrové financování?
- Odpovídá zadlužení běžné praxi v odvětví?

Poměr dlouhodobých dluhů k vlastnímu kapitálu (Long-Term Debt to Equity Ratio)

Co ukazatel měří

Ukazatel poměr dlouhodobých dluhů k vlastnímu kapitálu je poměrový ukazatel zadluženosti, který měří poměr dlouhodobého dluhu k vlastnímu kapitálu firmy. Tento ukazatel je klíčový pro hodnocení finanční stability a rizika firmy, protože ukazuje, do jaké míry je firma závislá na dlouhodobém dluhovém financování oproti vlastním zdrojům.

Tento ukazatel hodnotí pouze dlouhodobé dluhy ve vztahu k vlastnímu kapitálu. Poskytuje přesnější pohled na dlouhodobou finanční stabilitu než celkový ukazatel D/E, protože nezahrnuje krátkodobé provozní závazky.

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Poměr dlouhodobých dluhů k vlastnímu jmění} = \frac{\text{dlouhodobé závazky}}{\text{vlastní kapitál}}$$

Co ukazatel říká

Ukazatel vyjadřuje, kolik dlouhodobých dluhů připadá na jednu korunu vlastního kapitálu.

Například hodnota 0,8 znamená, že na každou 1 Kč vlastního kapitálu připadá 0,80 Kč dlouhodobých závazků. Vyšší hodnoty signalizují větší závislost společnosti na dlouhodobém dluhovém financování.

Jak hodnotit výslednou hodnotu

- Pod 1 - Vlastní kapitál převyšuje dlouhodobé dluhy. Obvykle příznivá finanční situace.
- Kolem 1 - Dlouhodobý dluh odpovídá výši vlastního kapitálu.
- Nad 2 - Výrazná závislost na dlouhodobém dluhovém financování a vyšší finanční riziko.

Výhody ukazatele

- zaměřuje se pouze na dlouhodobé dluhové financování,
- lépe vystihuje dlouhodobou finanční stabilitu než celkový ukazatel D/E,
- pomáhá hodnotit financování investic a dlouhodobého majetku.

Omezení ukazatele

Ukazatel nezahrnuje krátkodobé závazky, a neposkytuje proto úplný pohled na celkovou zadluženost podniku. Vždy je vhodné jej hodnotit společně s ukazateli Celkové zadluženosti, Poměru dluhu k vlastnímu kapitálu (D/E), Dlouhodobého krytí aktiv a Úrokového krytí.

Praktické využití

Ukazatel pomáhá posoudit:

- dlouhodobou finanční stabilitu,
- schopnost financovat investice,
- míru závislosti na dlouhodobých úvěrech

Poměr dluhu ke kapitálu (Debt to Capital Ratio)

Co ukazatel měří

Poměr dluhu ke kapitálu vyjadřuje, jakou část celkového kapitálu společnosti tvoří dluhy. Na rozdíl od ukazatele D/E porovnává dluhy se součtem vlastního i cizího kapitálu, čímž poskytuje ucelenější pohled na kapitálovou strukturu společnosti.

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Poměr dluhu ke kapitálu} = \frac{\text{celkové závazky (dluhy)}}{\text{celkový kapitál}}$$

celkový kapitál = (vlastní kapitál + celkové závazky)

Co ukazatel říká

Ukazatel vyjadřuje, jaký podíl celkového kapitálu společnosti tvoří dluhové financování.

Například hodnota 0,45 znamená, že 45 % celkového kapitálu představují dluhy a zbývajících 55 % vlastní kapitál.

Jak hodnotit výslednou hodnotu

- Do 0,5 - Konzervativní financování. Převládá vlastní kapitál.
- Kolem 0,5 - Vyvážená kapitálová struktura.
- Nad 0,5 - Převládá financování dluhy, což zvyšuje finanční riziko.

Výhody ukazatele

- poskytuje ucelený pohled na kapitálovou strukturu společnosti,
- umožňuje sledovat dlouhodobý vývoj financování podniku,
- je vhodný pro porovnávání podniků v rámci stejného odvětví.

Omezení ukazatele

Optimální hodnota závisí na charakteru podnikání a kapitálové náročnosti odvětví. Samotný ukazatel nehodnotí schopnost podniku dluh splácet ani jeho náklady na financování. Proto je vhodné jej doplnit ukazateli Úrokového krytí, Celkové zadluženosti a Solventnosti.

Praktické využití

Ukazatel pomáhá odpovědět například na otázky:

- Jak je rozdělena kapitálová struktura společnosti?
- Je podíl dluhového financování přiměřený?
- Nezvyšuje se dlouhodobě finanční riziko?

Dlouhodobé krytí stálých aktiv (Long-term Coverage of Fixed Assets)

Ukazatel dlouhodobé krytí stálých aktiv je finanční ukazatel, který měří, jaká část stálých aktiv (dlouhodobého majetku) firmy je financována z dlouhodobých zdrojů, jako je vlastní kapitál a dlouhodobé závazky. Tento ukazatel je důležitý pro hodnocení finanční stability firmy a její schopnosti udržet dlouhodobá aktiva financovaná dlouhodobě udržitelnými zdroji. Ukazatel dlouhodobého krytí stálých aktiv hodnotí, zda jsou dlouhodobá aktiva firmy (např. budovy, stroje, zařízení) kryta dlouhodobými financemi, což zajišťuje finanční stabilitu a minimalizuje riziko likvidity.

Co ukazatel měří

Ukazatel hodnotí, zda jsou dlouhodobá (stálá) aktiva financována dlouhodobými zdroji. Patří mezi základní ukazatele správného financování a navazuje na zlaté bilanční pravidlo, podle kterého by dlouhodobý majetek měl být financován dlouhodobým kapitálem.

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Dlouhodobé krytí stálých aktiv} = \frac{\text{vlastní kapitál + dlouhodobé závazky}}{\text{stálá aktiva}}$$

Co ukazatel říká

Ukazatel vyjadřuje, zda jsou stálá aktiva podniku financována dlouhodobými zdroji, tedy vlastním kapitálem a dlouhodobými závazky.

Například hodnota 1,1 znamená, že dlouhodobé zdroje nejen plně pokrývají stálá aktiva, ale současně financují i část oběžného majetku.

Jak hodnotit výslednou hodnotu

- Pod 1 - Část dlouhodobého majetku je financována krátkodobými zdroji. Zvýšené riziko likvidity.
- Kolem 1 - Dlouhodobé zdroje přibližně pokrývají stálá aktiva.
- Nad 1 - Dlouhodobý majetek je plně financován dlouhodobými zdroji. Obecně se jedná o žádoucí stav.

Výhody ukazatele

- ověřuje dodržování zlatého bilančního pravidla,
- pomáhá hodnotit dlouhodobou finanční stabilitu podniku,
- upozorňuje na riziko financování investic krátkodobými zdroji.

Omezení ukazatele

Ukazatel neposkytuje informace o výkonnosti podniku ani o jeho schopnosti splácet závazky. Ani hodnota vyšší než 1 sama o sobě nezaručuje dobrou finanční situaci. Proto je vhodné jej posuzovat společně s ukazateli Dlouhodobého krytí aktiv, Celkové zadluženosti, Likvidity a Cash flow.

Praktické využití

Ukazatel pomáhá zjistit:

- zda podnik dodržuje zásady dlouhodobého financování,
- zda nehrozí problémy s financováním investic,
- zda je kapitálová struktura dlouhodobě stabilní.

Úrokové krytí (Interest Coverage Ratio)

Je poměrový ukazatel, který nám říká, kolikrát jsou úroky z poskytnutých úvěrů kryty výsledkem hospodaření firmy za dané účetní období. Čím vyšší je tento ukazatel, tím vyšší úroveň finanční situace ve firmě. Ukazatel měří, kolikrát by se mohl provozní zisk snížit před tím, než se společnost dostane na úroveň, kdy již nebude schopna zaplatit své úrokové povinnosti.

Co ukazatel měří

Úrokové krytí patří mezi nejdůležitější ukazatele zadluženosti. Vyjadřuje, kolikrát provozní zisk společnosti pokryje roční úrokové náklady. Jinými slovy ukazuje, jak bezpečně je podnik schopen splácet úroky ze svých úvěrů. Tento ukazatel je často sledován bankami, investory i věřiteli při hodnocení úvěruschopnosti společnosti.

Čím vyšší je hodnota ukazatele, tím větší rezervu má podnik pro splácení úroků i v případě poklesu ziskovosti.

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Úrokové krytí} = \frac{\text{VH za účetní období + daň z příjmu + nákladové úroky}}{\text{nákladové úroky}}$$

Co ukazatel říká

Ukazatel vyjadřuje, kolikrát je podnik schopen uhradit své roční úrokové náklady z provozního výsledku hospodaření.

Například hodnota 5 znamená, že provozní zisk pokrývá úrokové náklady pětinásobně.

Jak hodnotit výslednou hodnotu

- Pod 1,5 - Vysoké riziko. Společnost může mít problémy se splácením úroků.
- 1,5-3 - Zvýšené riziko. Splácení úroků je možné, ale rezerva není vysoká.
- 3-6 - Dobrá finanční situace. Firma má dostatečný prostor pro úhradu úrokových nákladů.
- Nad 6 - Velmi dobrá schopnost splácet úroky a vysoká finanční stabilita.

Výhody ukazatele

- patří mezi nejvýznamnější ukazatele hodnocené bankami,
- přímo měří schopnost obsluhovat dluh,

- dobře doplňuje ostatní ukazatele zadluženosti.

Omezení ukazatele

Ukazatel hodnotí pouze schopnost hradit úroky, nikoli splácet samotnou jistinu úvěrů. Proto je vhodné jej posuzovat společně s ukazateli Doby splácení dluhu, Celkové zadluženosti a D/E.

Praktické využití

Úrokové krytí pomáhá odpovědět například na otázky:

- Dokáže podnik bez problémů platit úroky z úvěrů?
- Jak velkou rezervu má při poklesu zisku?
- Představuje současná úroveň zadlužení významné riziko?

Dluh vůči hmotnému čistému jmění (Debt to Tangible Net Worth)

Ukazatel Dluh vůči hmotnému čistému jmění je ukazatel zadluženosti, který měří poměr celkového dluhu firmy k jejímu hmatatelnému čistému jmění. Tento ukazatel poskytuje přehled o tom, jak firma využívá dluhové financování v porovnání s jejími čistými hmotnými aktivy, a pomáhá hodnotit finanční stabilitu a riziko spojené s dluhovým zatížením. Ukazatel zjišťuje, kolik dluhů má firma v porovnání se svým hmatatelným čistým jměním, což zahrnuje pouze hmotná aktiva, tedy bez nehmotných aktiv, jako jsou goodwill, patenty, nebo jiné nehmotné položky. Firmy s vysokým poměrem mohou být považovány za rizikovější, protože velká část jejich závazků není kryta hmotnými aktivy, což může zvýšit riziko platební neschopnosti.

Co ukazatel měří

Ukazatel vyjadřuje poměr celkového dluhu k hmotnému čistému jmění společnosti, tedy vlastnímu kapitálu očištěnému o nehmotná aktiva. Hodnotí, do jaké míry jsou dluhy kryty skutečně hmotným majetkem podniku.

Ukazatel je důležitý zejména u společností s významným podílem nehmotných aktiv, například goodwillu, ochranných známek nebo patentů.

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Dluh vůči hmotnému čistému jmění} = \frac{\text{celkové dluhy}}{\text{hmotné čisté jmění}}$$

hmotné čisté jmění = vlastní kapitál - nehmotná aktiva

Jak hodnotit výslednou hodnotu

- Nízká hodnota - Dluhy jsou dobře kryty hmotným majetkem společnosti.
- Střední hodnota - Vyvážený vztah mezi zadlužeností a hmotným vlastním kapitálem.
- Vysoká hodnota - Zvýšené finanční riziko. Významná část dluhů není kryta hmotnými aktivy.

Praktické využití

Ukazatel pomáhá zjistit:

- jak kvalitně jsou dluhy kryty vlastním majetkem,
- jaké riziko podstupují věřitelé,
- jak velký vliv mají nehmotná aktiva na finanční stabilitu společnosti.

Doba splácení dluhu (Debt Repayment Period - DSD)

Doba splácení dluhu vyjadřuje, za kolik let by podnik dokázal splatit všechny své dluhy při zachování současné schopnosti vytvářet finanční prostředky. Ukazatel propojuje výši zadlužení s výkonností společnosti a poskytuje praktický pohled na její dlouhodobou finanční stabilitu.

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Doba splácení dluhu} = \frac{\text{cizí zdroje}}{\text{výsledek hospodaření za úč. období + odpisy}} \quad \text{[roky]}$$

Co ukazatel říká

Ukazatel odhaduje počet let potřebných ke splacení všech dluhů za předpokladu, že podnik bude dosahovat stejného výsledku hospodaření jako v hodnoceném období.

Jak hodnotit výslednou hodnotu

- Do 3 let - Velmi dobrá finanční situace.
- 3-5 let - Přijatelná úroveň zadlužení.
- 5-10 let - Zvýšené riziko. Doporučuje se sledovat vývoj ukazatele.
- Nad 10 let - Vysoké zadlužení. Dlouhá doba splácení může představovat významné finanční riziko.

- Nad 30 let - Kritická hodnota signalizující vážné ohrožení finanční stability.

Praktické využití

Ukazatel pomáhá odpovědět například na otázky:

- Jak dlouho bude podnik splácet své dluhy?
- Zlepšuje se schopnost vytvářet prostředky na splácení závazků?
- Není zadlužení vzhledem k výkonnosti příliš vysoké?

Některé metodiky používají místo výsledku hospodaření provozní cash flow nebo EBITDA.

Solventnost (Solvency)

Solventnost se týká celkové schopnosti společnosti splácet dluhové závazky a pokračovat v obchodní činnosti. Jinými slovy platební schopnost. Solventnost vyjadřuje schopnost podniku dostát veškerým svým závazkům (krátkodobým i dlouhodobým). Solventnost firmy vhodně doplňuje ukazatele likvidity, neboť poskytuje obraz o tom, jak je firma schopna splácet své krátkodobé či dlouhodobé závazky z rozdílu mezi příjmy a výdaji.

Platební neschopnost neboli insolvence/úpadek podle insolvenčního zákona nastává tehdy, pokud má dlužník více věřitelů a závazky déle jak 30 dnů po splatnosti, které není schopen je plnit. Insolvence může být následkem dlouhodobě nedostatečné likvidity podniku.

Co ukazatel měří

Solventnost vyjadřuje dlouhodobou schopnost podniku dostát všem svým závazkům, tedy krátkodobým i dlouhodobým. Na rozdíl od ukazatelů likvidity neposuzuje pouze okamžitou platební schopnost, ale celkovou finanční sílu společnosti a její schopnost dlouhodobě plnit své závazky.

Ukazatel vhodně doplňuje analýzu likvidity i zadluženosti a poskytuje komplexnější pohled na finanční zdraví podniku.

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Solventnost} = \frac{\text{výsledek hospodaření za úč. období + odpisy}}{\text{cizí zdroje - finanční majetek}} * 100 \quad [\%]$$

Co ukazatel říká

Ukazatel hodnotí, zda podnik vytváří dostatek finančních prostředků k dlouhodobému splácení svých závazků.

Jak hodnotit výslednou hodnotu

- Pod 20 % - Nízká schopnost dlouhodobě splácet závazky.
- 20-30 % - Hraniční hodnoty. Doporučuje se sledovat vývoj ukazatele.
- Nad 30 % - Dobrá dlouhodobá platební schopnost společnosti.

Výhody ukazatele

- hodnotí dlouhodobou platební schopnost,
- doplňuje ukazatele likvidity,
- propojuje zadlužení s výkonností společnosti.

Praktické využití

Solventnost pomáhá odpovědět například na otázky:

- Je podnik dlouhodobě schopen splácet své závazky?
- Odpovídá výše zadlužení finanční výkonnosti společnosti?
- Nezhoršuje se dlouhodobě finanční zdraví podniku?

V odborné literatuře existuje více variant výpočtu ukazatele solventnosti.

Shrnutí ukazatelů zadluženosti

Ukazatele zadluženosti patří mezi základní nástroje finanční analýzy. Umožňují posoudit, jakým způsobem podnik financuje svůj majetek, jaká je jeho závislost na cizím kapitálu a zda je schopen své závazky dlouhodobě plnit.

Samotná výše zadlužení však nevypovídá o finančním zdraví společnosti. Podnik s vyšší zadlužeností může být finančně stabilní, pokud dosahuje dostatečné ziskovosti, vytváří stabilní peněžní toky a bez problémů splácí své závazky. Naopak i relativně nízké zadlužení může představovat riziko, pokud je spojeno s nízkou likviditou nebo dlouhodobě klesající výkonností.

Nejspolehlivější výsledky proto přináší společné hodnocení ukazatelů zadluženosti s ukazateli rentability, likvidity, aktivity, cash flow a případně také bankrotními modely. Teprve jejich vzájemná interpretace poskytuje ucelený obraz o finanční stabilitě, výkonnosti a dlouhodobé perspektivě podniku.

Ukazatele cash flow (Cash flow ratios)

Pomocí ukazatelů na bázi cash flow se měří význam finančních toků ve finanční situaci podniku. Cash flow nahrazuje v poměrových ukazatelích zisk. Pro většinu ukazatelů se používá cash flow z provozní činnosti. Tedy se poměřují finanční toky z provozní činnosti s vybranými položkami výkazu zisků a ztrát nebo rozvahy.

Úkolem analýzy cash flow je **zachytit varovné signály možných platebních potíží a posoudit vnitřní finanční potenciál firmy**.

Ukazatele rentability založené na cash flow

Ukazatele rentability založené na cash flow hodnotí schopnost podniku vytvářet peněžní toky z provozní činnosti ve vztahu k aktivům, vlastnímu kapitálu, tržbám nebo nákladům. Na rozdíl od klasických ukazatelů rentability vycházejí ze skutečně vytvořené hotovosti, a proto nejsou významně ovlivněny účetními metodami, například odpisy nebo tvorbou rezerv. Poskytují realističtější pohled na provozní výkonnost podniku.

- Cash flow rentabilita aktiv
- Cash flow rentabilita vlastního kapitálu
- Cash flow rentabilita tržeb
- Cash flow rentabilita nákladů
- Marže cash flow

Ukazatele likvidity a provozního cash flow

Tato skupina ukazatelů hodnotí schopnost podniku vytvářet dostatek provozního cash flow pro financování běžného provozu a úhradu krátkodobých závazků. Pomáhá odhalit případné problémy s likviditou ještě dříve, než se projeví ve finančních výsledcích nebo platební neschopnosti.

- Poměr provozního cash flow
- Poměr likvidity cash flow

Ukazatele zadluženosti založené na cash flow

Ukazatele zadluženosti založené na cash flow posuzují, zda podnik vytváří dostatek provozních peněžních toků ke splácení úvěrů, závazků a úrokových nákladů. Jsou důležitým doplňkem klasických ukazatelů zadluženosti, protože hodnotí skutečnou schopnost firmy obsluhovat svůj dluh z běžné podnikatelské činnosti.

- Doba splácení dluhu
- Poměr cash flow k celkovému dluhu

- Úrokové krytí
- Ukazatel krytí úroků cash flow

Tržní ukazatele založené na cash flow

Tržní ukazatele založené na cash flow využívají především investoři při oceňování akciových společností. Porovnávají provozní cash flow s tržní cenou akcií nebo tržní kapitalizací podniku a pomáhají posoudit, jak trh oceňuje schopnost společnosti vytvářet peněžní toky. Tyto ukazatele mají význam zejména u veřejně obchodovaných společností.

- Cash flow na akci
- Poměr tržní ceny akcie ke CF na akcii
- Výnos cash flow

Pokud je provozní cash flow záporné, ztrácí většina ukazatelů založených na cash flow vypovídací schopnost. V takové situaci je třeba nejprve analyzovat příčiny záporného provozního cash flow.

Cash flow rentabilita aktiv (Cash flow Return on Assets - CFROA)

Co ukazatel měří

Hodnota ukazatele dává investorům představu o tom, jak efektivní je společnost při přeměně peněz, které investuje, na čistý příjem. Čím vyšší hodnota ukazatele, tím lépe, protože společnost může vydělat více peněz s menší investicí. Vyšší CFROA znamená vyšší efektivitu aktiv. Hodnota pro veřejné společnosti se může výrazně lišit a je velmi závislá na odvětví, ve kterém působí. Hodnota ukazatele pro technologickou společnost nemusí nutně odpovídat hodnotě společnosti s potravinami a nápoji. Nejlepší je porovnat ukazatel společnosti s předchozími čísly nebo s podobnými společnostmi, když je použijete jako srovnávací měřítko. Vyšší hodnota znamená, že společnost je efektivnější a produktivnější při řízení své rozvahy, aby generovala zisk. Nižší hodnota naznačuje, že existuje prostor pro zlepšení.

Co ukazatel vyjadřuje

Cash flow rentabilita aktiv (CFROA) měří, jak efektivně podnik využívá svůj majetek k vytváření peněžních toků z provozní činnosti. Na rozdíl od klasické rentability aktiv (ROA), která vychází z účetního zisku, používá skutečné provozní cash flow. Výsledkem je ukazatel méně ovlivněný účetními metodami, například odpisy nebo tvorbou rezerv.

CFROA ukazuje, kolik korun provozního cash flow podnik vytvoří z každé koruny investované do aktiv. Poskytuje proto realističtější pohled na schopnost firmy přeměňovat svůj majetek na skutečné peněžní prostředky.

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Cash flow rentabilita aktiv} = \frac{\text{cash flow z provozní činnosti}}{\text{aktiva}} * 100 \ [\%]$$

Jak hodnotu interpretovat

Vyšší hodnota ukazuje, že podnik využívá svůj majetek efektivně a dokáže z něj vytvářet dostatek provozní hotovosti. To zpravidla znamená kvalitní řízení provozu, vhodnou strukturu aktiv a schopnost financovat další rozvoj z vlastních zdrojů.

Nízká nebo dlouhodobě klesající hodnota signalizuje, že značná část majetku nepřináší odpovídající peněžní výnosy. Podnik může mít nadměrně vysoké investice, nevyužitou výrobní kapacitu nebo příliš velký objem prostředků vázaných v zásobách či pohledávkách.

Při hodnocení je vždy vhodné porovnávat podnik s firmami ze stejného odvětví. Kapitálová náročnost jednotlivých oborů se výrazně liší, proto nelze stejnou hodnotu CFROA považovat za stejně dobrou například ve výrobním podniku a ve společnosti poskytující služby.

Co může způsobit nízkou hodnotu

Nízká hodnota CFROA může být způsobena například:

- vysokým objemem pohledávek s dlouhou dobou splatnosti,
- nadměrnými zásobami materiálu nebo výrobků,
- nevyužitou výrobní kapacitou,
- investicemi do majetku, které zatím negenerují odpovídající peněžní toky,
- slabou provozní výkonností společnosti.

Doporučené hodnoty

Neexistuje univerzální hranice, která by platila pro všechna odvětví. V odborné literatuře bývá za dobrou hodnotu často považována CFROA nad přibližně 5 %, velmi silné podniky mohou dlouhodobě dosahovat hodnot přes 15-20 %. Tyto orientační hodnoty však mají význam pouze při porovnávání firem ze stejného odvětví.

Jaká manažerská rozhodnutí ukazatel podporuje

CFROA pomáhá managementu rozhodovat například o:

- efektivitě investic do dlouhodobého majetku,
- omezení nevyužívaných aktiv,

- optimalizaci zásob a pohledávek,
- zvyšování produktivity využití výrobních kapacit,
- hodnocení návratnosti významných investičních projektů.

Ve spojení s ukazatelem ROA lze zároveň snadno rozpoznat situace, kdy podnik vykazuje účetní zisk, ale negeneruje odpovídající provozní hotovost. Takový rozdíl může být včasným varováním před budoucími problémy s likviditou.

Cash flow rentabilita vlastního kapitálu (Cash flow Return on Equity)

Cash flow rentabilita vlastního kapitálu (CFROE) měří efektivnost, s níž podnik využívá kapitál vlastníků, tzn. že měří, kolik čistého zisku připadá na jednu korunu investovaného kapitálu akcionářem. Zejména pro akcionáře je rentabilita vlastního kapitálu obzvláště klíčovým ukazatelem. Ti vyvíjí tlak na vedení podniku, aby maximalizovalo zisk před zdaněním, minimalizovalo zdanění zisku a co nejefektivněji využívalo zdroje kapitálu. Rentabilita by měla být vždy vyšší než možný výnos stejné rizikové investice nebo například průměrný roční výnos pětiletých státních dluhopisů do doby splatnosti.

Co ukazatel vyjadřuje

Cash flow rentabilita vlastního kapitálu (CFROE) vyjadřuje, jak efektivně podnik využívá vlastní kapitál k tvorbě provozního cash flow. Na rozdíl od klasické rentability vlastního kapitálu (ROE) vychází ze skutečně vytvořených peněžních toků, nikoliv z účetního zisku. Díky tomu není významně ovlivněna účetními odpisy ani tvorbou rezerv.

Ukazatel říká, kolik korun provozního cash flow podnik vytvoří z každé koruny vlastního kapitálu vloženého vlastníky společnosti.

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Cash flow rentabilita vlastního kapitálu} = \frac{\text{cash flow z provozní činnosti}}{\text{vlastní kapitál}} * 100 \ [\%]$$

Jak hodnotu interpretovat

Vyšší hodnota ukazuje, že podnik dokáže efektivně využívat vlastní kapitál k vytváření peněžních toků. To zpravidla znamená zdravé financování provozu, dobrou výkonnost společnosti a schopnost vytvářet hotovost pro další rozvoj nebo výplatu podílů na zisku.

Nízká hodnota naznačuje, že vlastní kapitál není využíván dostatečně efektivně. Příčinou může být nízká provozní výkonnost, vysoké provozní náklady nebo příliš vysoký objem vlastního kapitálu vzhledem k rozsahu podnikání.

Při hodnocení je vhodné sledovat především dlouhodobý vývoj ukazatele a porovnávat jej s podniky působícími ve stejném odvětví.

Co může způsobit nízkou hodnotu

Nízká hodnota CFROE bývá nejčastěji způsobena:

- nízkým provozním cash flow,
- poklesem provozní výkonnosti,
- růstem provozních nákladů,
- neefektivním využitím vlastního kapitálu,
- investicemi, které zatím nepřinášejí odpovídající peněžní toky.

Naopak mimořádně vysoká hodnota nemusí být vždy pozitivní. Může být způsobena velmi nízkým vlastním kapitálem, který je důsledkem vysokého zadlužení společnosti.

Doporučené hodnoty

Univerzální doporučená hodnota neexistuje. Přiměřená úroveň závisí na odvětví, kapitálové náročnosti podnikání i způsobu financování společnosti. Proto je vhodné ukazatel porovnávat především s minulými obdobími firmy a s obdobnými podniky ve stejném oboru.

Jaká manažerská rozhodnutí ukazatel podporuje

Ukazatel pomáhá managementu při rozhodování o:

- efektivitě využití vlastního kapitálu,
- vhodném poměru vlastního a cizího financování,
- investicích financovaných z vlastních zdrojů,
- dlouhodobé schopnosti firmy vytvářet provozní hotovost,
- udržitelnosti finanční strategie společnosti.

Společné sledování CFROE a klasického ukazatele ROE umožňuje odhalit situace, kdy účetní zisk roste, ale skutečné provozní cash flow zaostává. To může upozornit na zhoršující se kvalitu hospodářského výsledku nebo na problémy s řízením pracovního kapitálu

Cash flow rentabilita tržeb (Cash flow Return on Sales)

Cash flow rentabilita tržeb, je finanční ukazatel, který měří ziskovost firmy z jejích tržeb. Tento ukazatel vyjadřuje, jak efektivně firma spravuje své náklady a generuje zisky z každé koruny tržeb. Ukazatel je klíčový

pro posuzování provozní výkonnosti a efektivity společnosti, protože ukazuje, jakou část tržeb firma přeměňuje na provozní zisk.

Co ukazatel vyjadřuje

Cash flow rentabilita tržeb (CFROS) vyjadřuje, jakou část každé koruny tržeb podnik přemění na provozní cash flow. Na rozdíl od klasické rentability tržeb (ROS) vychází ze skutečných peněžních toků, nikoliv z účetního zisku. Díky tomu lépe odráží schopnost firmy vytvářet hotovost z běžné činnosti.

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Cash flow rentabilita tržeb} = \frac{\text{cash flow z provozní činnosti}}{\text{roční tržby}} * 100 \quad [\%]$$

Jak hodnotu interpretovat

Vyšší hodnota znamená, že podnik dokáže z dosažených tržeb vytvářet více provozní hotovosti. Obvykle svědčí o dobré kontrole nákladů, efektivním řízení pracovního kapitálu a zdravém provozu společnosti.

Nižší hodnota může upozorňovat na rostoucí provozní náklady, pomalé inkaso pohledávek, vysoké zásoby nebo nízké provozní marže.

Význam ukazatele je vhodné posuzovat společně s vývojem tržeb, ziskovostí a obratem zásob.

Jaká manažerská rozhodnutí ukazatel podporuje

- řízení provozních nákladů,
- cenovou politiku,
- řízení pohledávek a zásob,
- hodnocení provozní výkonnosti,
- sledování dlouhodobého vývoje schopnosti vytvářet hotovost.

Cash flow rentabilita nákladů (Cash flow Return on Costs)

Cash flow rentabilita nákladů (CFROC) je finanční ukazatel, který měří, jak efektivně firma využívá své celkové náklady k vytváření zisku. Tento ukazatel poskytuje přehled o ziskovosti firmy ve vztahu k jejím celkovým nákladům, což zahrnuje jak provozní, tak jiné výdaje. CFROC pomáhá manažerům a investorům posoudit, jak efektivně firma řídí své náklady a jaký zisk dokáže generovat vzhledem k výdajům.

Co ukazatel vyjadřuje

Cash flow rentabilita nákladů (CFROC) měří, kolik provozního cash flow podnik vytvoří z jedné koruny vynaložených nákladů. Ukazuje efektivitu hospodaření z pohledu skutečně vytvořených peněžních toků.

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Cash flow rentabilita nákladů} = \frac{\text{cash flow z provozní činnosti}}{\text{celkové náklady}} * 100 \ [\%]$$

Jak hodnotu interpretovat

Vyšší hodnota znamená, že podnik dokáže své náklady efektivně přeměnit na provozní hotovost. Obvykle jde o známku kvalitního řízení provozu a dobré nákladové disciplíny.

Nižší hodnota ukazuje, že vysoké náklady nejsou doprovázeny odpovídajícím přílivem peněžních prostředků. Management by měl analyzovat jednotlivé nákladové položky a hledat možnosti jejich optimalizace.

Ukazatel je vhodné sledovat především v čase a porovnávat s podniky ve stejném odvětví.

Jaká manažerská rozhodnutí ukazatel podporuje

- kontrolu provozních nákladů,
- optimalizaci nákladové struktury,
- hodnocení efektivnosti výrobních a obchodních procesů,
- posuzování návratnosti úsporných opatření.

Marže cash flow (Cash flow Margin)

Marže cash flow (Cash flow Margin) je finanční ukazatel, který měří, jak efektivně firma přeměňuje své tržby na hotovostní toky z provozní činnosti. Tento ukazatel vyjadřuje podíl provozního cash flow na tržbách a poskytuje přehled o schopnosti firmy generovat hotovost z jejích běžných operací. Na rozdíl od ziskové marže, která vychází z účetního zisku, Marže cash flow se zaměřuje na skutečné peněžní toky, což může poskytovat přesnější obraz o finanční výkonnosti a likviditě firmy.

Co ukazatel vyjadřuje

Marže cash flow vyjadřuje, jakou část dosažených tržeb podnik přemění na provozní cash flow. Ukazuje, jak efektivně běžná podnikatelská činnost vytváří skutečné peněžní prostředky.

Na rozdíl od ukazatelů založených na účetním zisku lépe odráží skutečnou schopnost společnosti financovat provoz, splácet závazky nebo realizovat nové investice.

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Marže cash flow} = \frac{\text{cash flow z provozní činnosti}}{\text{tržby}} * 100 \quad [\%]$$

Jak hodnotu interpretovat

Vyšší hodnota znamená, že podnik efektivně přeměňuje tržby na provozní hotovost. Obvykle svědčí o dobrém řízení nákladů, pracovního kapitálu i provozních procesů.

Pokles ukazatele může upozorňovat na rostoucí provozní náklady, zhoršující se inkaso pohledávek, vysoké zásoby nebo jiné faktory negativně ovlivňující tvorbu provozního cash flow.

Při hodnocení je vhodné sledovat dlouhodobý vývoj ukazatele a porovnávat jej s obdobnými podniky ve stejném odvětví.

Jaká manažerská rozhodnutí ukazatel podporuje

- řízení provozních peněžních toků,
- optimalizaci provozních nákladů,
- řízení pracovního kapitálu,
- hodnocení provozní efektivity,
- plánování financování dalšího růstu.

Poměr provozního cash flow (Operating Cash flow Ratio)

Poměr krytí dluhu běžnými peněžními prostředky je finanční ukazatel, který měří schopnost firmy splácet své krátkodobé závazky z provozního cash flow. Tento ukazatel poskytuje přehled o likviditě firmy a její schopnosti generovat dostatek hotovosti z provozní činnosti na pokrytí svých krátkodobých dluhů, což je klíčové pro posouzení finanční stability a zdraví firmy.

Co ukazatel vyjadřuje

Poměr provozního cash flow měří schopnost podniku hradit krátkodobé závazky z provozního cash flow. Zaměřuje se především na krátkodobou likviditu a ukazuje, zda běžná činnost vytváří dostatek hotovosti pro financování provozu.

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Poměr provozního cash flow} = \frac{\text{cash flow z provozní činnosti}}{\text{krátkodobé závazky}}$$

Doporučené hodnoty

Univerzální doporučená hodnota neexistuje, protože závisí na odvětví, sezónnosti podnikání i struktuře krátkodobých závazků. Za orientačně příznivou bývá považována hodnota nad 1, která naznačuje, že provozní cash flow postačuje k pokrytí krátkodobých závazků. Hodnoty pod 1 mohou upozorňovat na zvýšené riziko problémů s krátkodobou likviditou, zejména pokud přetrvávají dlouhodobě.

Jak hodnotu interpretovat

Vyšší hodnota znamená, že podnik bez větších problémů vytváří dostatek hotovosti na úhradu krátkodobých závazků.

Nižší hodnota může signalizovat napjatou likviditu, zhoršující se platební schopnost nebo nedostatečné provozní cash flow.

Ukazatel je vhodné sledovat společně s běžnou, pohotovou a okamžitou likviditou.

Jaká manažerská rozhodnutí ukazatel podporuje

- řízení krátkodobé likvidity,
- plánování peněžních toků,
- řízení pracovního kapitálu,
- nastavení splatnosti pohledávek a závazků,
- hodnocení krátkodobé finanční stability.

Poměr likvidity cash flow (Cash flow Liquidity Ratio)

Ukazatel Poměr likvidity cash flow je finanční metrika, která měří schopnost společnosti pokrýt své krátkodobé závazky pomocí provozního cash flow a dalších likvidních aktiv. Tento ukazatel poskytuje informace o likviditě společnosti a její schopnosti splácet závazky bez nutnosti spoléhat se na externí financování nebo prodej dlouhodobých aktiv.

Co ukazatel vyjadřuje

Poměr likvidity cash flow hodnotí schopnost podniku uhradit své krátkodobé závazky pomocí nejlikvidnějších prostředků a provozního cash flow. Na rozdíl od klasických ukazatelů likvidity zohledňuje nejen stav peněžních prostředků k rozvahovému dni, ale také schopnost podniku průběžně vytvářet hotovost z běžné činnosti.

Ukazatel poskytuje komplexnější pohled na krátkodobou platební schopnost společnosti.

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Poměr likvidity cash flow} = \frac{\text{hotovost + peněžní ekvivalenty + cash flow z provozní činnosti}}{\text{krátkodobé závazky}}$$

Jak hodnotu interpretovat

Vyšší hodnota ukazuje, že podnik disponuje dostatečnými peněžními prostředky a současně vytváří provozní cash flow, které mu umožňuje bez problémů hradit krátkodobé závazky.

Naopak nízká hodnota může signalizovat zvýšené riziko problémů s likviditou. Samotná hodnota ukazatele však nestačí k jednoznačnému závěru. Významně závisí na charakteru podnikání, sezónnosti i rychlosti obratu pohledávek a zásob. Proto je vhodné sledovat především dlouhodobý vývoj ukazatele a porovnání s obdobnými podniky.

Jaká manažerská rozhodnutí ukazatel podporuje

- řízení krátkodobé likvidity,
- plánování peněžních toků,
- nastavení výše finanční rezervy,
- řízení pracovního kapitálu,
- plánování krátkodobého financování.

Doba splácení dluhu z cash flow (Debt Repayment Period)

Co ukazatel měří

Doba splácení dluhu z cash flow vyjadřuje, za jak dlouho by podnik dokázal splatit všechny své dluhy pouze z provozního cash flow, pokud by veškeré vytvořené peněžní prostředky použil na jejich úhradu.

Ukazatel poskytuje jednoduchou představu o tom, zda je zadlužení firmy vzhledem k její schopnosti vytvářet hotovost přiměřené. Ukazatel je často využíván bankami při hodnocení úvěrového rizika.

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Doba splácení dluhu} = \frac{\text{celkové dluhy}}{\text{cash flow z provozní činnosti}}$$

Jak hodnotu interpretovat

Na rozdíl od většiny poměrových ukazatelů je zde nižší hodnota příznivější.

- méně než 3 roky - velmi dobrá schopnost splácet dluhy,
- 3 až 5 let - přijatelná úroveň zadlužení,
- více než 5 let - zvýšené riziko, které si zaslouží podrobnější analýzu.

Dlouhodobý růst ukazatele může signalizovat, že zadlužení roste rychleji než schopnost firmy vytvářet provozní hotovost.

Jaká manažerská rozhodnutí ukazatel podporuje

- rozhodování o přijetí nových úvěrů,
- plánování splácení dlouhodobých závazků,
- řízení zadluženosti,
- hodnocení dlouhodobé finanční stability,
- plánování investic financovaných cizími zdroji.

Poměr cash flow k celkovému dluhu (Operating Cash flow to Total Debt Ratio)

Ukazatel měří schopnost společnosti splácet své celkové dluhy (závazky) pomocí provozního cash flow. Tento ukazatel poskytuje důležité informace o tom, jak efektivně je společnost schopna obsluhovat své dluhy z peněžních toků, které generuje ze své hlavní činnosti, bez závislosti na externím financování nebo prodeji aktiv.

Co ukazatel vyjadřuje

Poměr cash flow k dluhu hodnotí, jak velkou část celkového dluhu je podnik schopen pokrýt provozním cash flow během jednoho účetního období.

Ukazatel ukazuje, jak bezpečná je úroveň zadlužení vzhledem ke skutečné schopnosti firmy vytvářet peněžní prostředky.

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Poměr cash flow k celkovému dluhu} = \frac{\text{cash flow z provozní činnosti}}{\text{celkový dluh}}$$

Doporučené hodnoty

Optimální hodnota závisí na odvětví i způsobu financování podniku. Obecně platí, že čím vyšší hodnota, tím lepší schopnost podniku splácet své dluhy z provozního cash flow. Za orientačně příznivé bývají považovány hodnoty nad 0,20 až 0,30, které znamenají, že podnik je schopen během jednoho roku vytvořit provozní cash flow odpovídající alespoň 20-30 % svého celkového dluhu. Význam ukazatele je však vždy nutné posuzovat v kontextu vývoje zadlužení a dalších ukazatelů finanční stability.

Jak hodnotu interpretovat

Vyšší hodnota znamená lepší schopnost podniku splácet své dluhy z běžné činnosti.

Hodnota nižší než 1 naznačuje, že podnik během sledovaného období nevytvořil dostatek provozního cash flow na úplné pokrytí celkového dluhu. Sama o sobě nemusí znamenat problém, ale při dlouhodobém poklesu nebo v kombinaci s rostoucím zadlužením představuje varovný signál.

Ukazatel je vhodné sledovat společně s dobou splácení dluhu a ukazateli úrokového krytí.

Jaká manažerská rozhodnutí ukazatel podporuje

- řízení dluhového zatížení,
- posuzování úvěrové kapacity,
- plánování financování investic,
- hodnocení schopnosti splácet dlouhodobé závazky.

Úrokové krytí (Interest Coverage Ratio)

Co ukazatel vyjadřuje

Úrokové krytí měří schopnost podniku hradit úrokové náklady z provozního cash flow. Ukazuje, kolikrát provozní peněžní tok převyšuje zaplacené úroky.

Na rozdíl od klasického ukazatele založeného na EBIT vychází tento ukazatel ze skutečně vytvořených peněžních prostředků, a proto lépe vystihuje reálnou schopnost společnosti obsluhovat svůj dluh.

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Úrokové krytí} = \frac{\text{cash flow z provozní činnosti}}{\text{nákladové úroky}}$$

Doporučené hodnoty

Za minimální přijatelnou hodnotu se považuje 1, kdy provozní cash flow postačuje k úhradě úrokových nákladů. Hodnoty nad 2 až 3 již představují přiměřenou finanční rezervu a bývají bankami hodnoceny jako uspokojivé. Hodnoty nad 5 zpravidla svědčí o velmi dobré schopnosti podniku dlouhodobě obsluhovat svůj dluh. Naopak hodnota nižší než 1 znamená, že provozní cash flow nestačí na úhradu úrokových nákladů a představuje významný varovný signál.

Jak hodnotu interpretovat

Vyšší hodnota znamená vyšší bezpečnost při splácení úroků.

- více než 1 - podnik vytváří dostatek hotovosti na úhradu úroků,
- okolo 1 - podnik nemá téměř žádnou rezervu,
- méně než 1 - provozní cash flow nestačí na úhradu úrokových nákladů.

Dlouhodobě nízké hodnoty mohou zhoršovat důvěryhodnost firmy u bank a dalších věřitelů.

Jaká manažerská rozhodnutí ukazatel podporuje

- řízení úvěrového zatížení,
- vyjednávání s bankami,
- plánování financování,
- sledování finanční stability,
- hodnocení rizika dalšího zadlužení.

Ukazatel krytí úroků cash flow (Cash Flow Interest Coverage Ratio)

Co ukazatel vyjadřuje

Ukazatel krytí úroků cash flow rozšiřuje ukazatel úrokového krytí tím, že zohledňuje i samotné úrokové náklady při výpočtu. Poskytuje širší pohled na schopnost společnosti vytvářet dostatek peněžních prostředků pro obsluhu svého dluhu.

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Ukazatel krytí úroků cash flow} = \frac{\text{cash flow z provozní činnosti + nákladové úroky}}{\text{nákladové úroky}}$$

Jak hodnotu interpretovat

Čím vyšší hodnota, tím větší rezervu má podnik při splácení úrokových nákladů.

Pokles ukazatele může upozornit na rostoucí zadlužení, vyšší úrokové zatížení nebo zhoršující se schopnost vytvářet provozní hotovost.

Společné sledování tohoto ukazatele a Úrokového krytí poskytuje komplexnější pohled na schopnost podniku dlouhodobě financovat své dluhové závazky.

Jaká manažerská rozhodnutí ukazatel podporuje

- řízení finančních rizik,
- plánování struktury financování,
- hodnocení schopnosti obsluhovat dluh,
- posuzování dlouhodobé finanční stability,
- rozhodování o dalším zadlužení.

Cash flow na akcii (Cash flow Per Share)

Ukazatel cash flow na akcii je finanční ukazatel, který měří částku provozního cash flow (peněžních toků z provozní činnosti) připadající na jednu akcii firmy. Tento ukazatel poskytuje investorům přehled o tom, kolik hotovosti firma generuje na jednu akcii, což je důležitý ukazatel pro hodnocení finanční výkonnosti a schopnosti firmy vytvářet hotovost. Ukazatel hodnotí, kolik hotovosti firma generuje na jednu akcii, což pomáhá investorům posoudit, jak efektivně firma spravuje své hotovostní toky a zda je schopna udržet nebo zvyšovat hotovostní výnosy pro akcionáře.

Co ukazatel vyjadřuje

Ukazatel Cash flow na akcii vyjadřuje, kolik provozního cash flow připadá na jednu kmenovou akcii společnosti. Na rozdíl od ukazatele zisku na akcii (EPS) vychází ze skutečně vytvořených peněžních toků, a proto není významně ovlivněn účetními metodami, například odpisy nebo tvorbou rezerv.

Ukazatel se používá především při hodnocení veřejně obchodovaných společností.

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Cash flow na akcii} = \frac{\text{cash flow z provozní činnosti}}{\text{počet kmenových akcií}}$$

Jak hodnotu interpretovat

Vyšší hodnota znamená, že na jednu akcii připadá více provozního cash flow, což obvykle svědčí o dobré schopnosti společnosti vytvářet hotovost.

Pokles ukazatele může signalizovat zhoršení provozní výkonnosti nebo růst počtu vydaných akcií bez odpovídajícího růstu cash flow.

Ukazatel je vhodné sledovat především v dlouhodobém vývoji.

Jaká manažerská rozhodnutí ukazatel podporuje

- hodnocení výkonnosti akciové společnosti,
- dividendovou politiku,
- komunikaci s investory,
- posouzení dlouhodobé schopnosti vytvářet hotovost.

Poznámka: Ukazatel má význam především u akciových společností obchodovaných na kapitálovém trhu.

Poměr tržní ceny akcie ke cash flow na akcii (Price to Cash flow Ratio)

Ukazatel Poměr tržní ceny akcie ke cash flow na akcii je finanční ukazatel, který měří, jak investoři oceňují akcii firmy ve vztahu k jejímu cash flow generovanému na akcii. Tento ukazatel poskytuje přehled o tom, jakou částku jsou investoři ochotni zaplatit za jednotku cash flow generovanou firmou, a je důležitý pro hodnocení valuace akcií z hlediska skutečných peněžních toků, což může být přesnější než ukazatele založené na zisku.

Poměr tržní ceny akcie ke cash flow na akcii (P/CF) vyjadřuje, kolikrát je aktuální tržní cena akcie vyšší než cash flow na jednu akcii. Tento ukazatel hodnotí, jak dobře firma generuje hotovost ve vztahu k její tržní valuaci, což může investorům pomoci posoudit, zda je akcie podhodnocená nebo nadhodnocená.

Co ukazatel vyjadřuje

Poměr tržní ceny akcie ke cash flow na akcii (P/CF) vyjadřuje, kolikrát tržní cena akcie převyšuje provozní cash flow připadající na jednu akcii.

Patří mezi oceňovací ukazatele používané investory při posuzování, zda je akcie vzhledem ke schopnosti firmy vytvářet hotovost oceněna přiměřeně.

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Poměr tržní ceny akcie ke cash flow na akcii} = \frac{\text{tržní cena akcie}}{\text{cash flow na akcii}}$$

Jak hodnotu interpretovat

Nižší hodnota může naznačovat podhodnocenou akcii nebo nižší očekávání budoucího růstu.

Vyšší hodnota zpravidla znamená, že investoři očekávají další růst společnosti a jsou ochotni zaplatit vyšší cenu za její budoucí schopnost vytvářet cash flow.

Samotný ukazatel však nestačí. Je vhodné jej hodnotit společně s růstem společnosti, ziskovostí i ostatními tržními ukazateli.

Jaká manažerská rozhodnutí ukazatel podporuje

- hodnocení tržního ocenění společnosti,
- komunikaci s investory,
- porovnání s konkurencí,
- posuzování atraktivity akcií.

Poznámka: Ukazatel je určen především pro veřejně obchodované společnosti.

Výnos cash flow (Cash flow Yield)

Výnos cash flow je finanční ukazatel, který měří provozní cash flow firmy jako procento její tržní kapitalizace. Tento ukazatel poskytuje investorům přehled o tom, jak atraktivní je firma z pohledu generování hotovosti ve vztahu k její aktuální tržní hodnotě. Cash flow Yield pomáhá posoudit, kolik peněžních toků firma generuje na jednotku investované tržní hodnoty, což může být užitečné pro porovnání s jinými investičními příležitostmi nebo pro posouzení valuace akcií.

Co ukazatel vyjadřuje

Výnos cash flow vyjadřuje, jaké provozní cash flow společnost vytváří vzhledem ke své tržní kapitalizaci. Ukazuje, jak vysoký hotovostní výnos připadá na aktuální tržní hodnotu společnosti.

Ukazatel je obdobou dividendového nebo ziskového výnosu, pouze vychází z provozního cash flow.

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Výnos cash flow} = \frac{\text{cash flow z provozní činnosti}}{\text{tržní kapitalizace}} * 100 \quad [\%]$$

(tržní kapitalizace = počet akcií * tržní cena akcie)

Jak hodnotu interpretovat

Vyšší hodnota znamená, že společnost vytváří relativně vysoké provozní cash flow vzhledem ke své tržní hodnotě.

Nižší hodnota může naznačovat vysoké ocenění společnosti nebo nižší schopnost vytvářet provozní hotovost.

Při hodnocení je vhodné porovnávat společnosti ve stejném odvětví a sledovat dlouhodobý vývoj ukazatele.

Jaká manažerská rozhodnutí ukazatel podporuje

- hodnocení tržního ocenění společnosti,
- porovnání investiční atraktivity,
- komunikaci s investory,
- analýzu dlouhodobé hodnoty společnosti.

Poznámka: Ukazatel je využíván především na kapitálových trzích a má význam zejména u veřejně obchodovaných společností.

Jak hodnotit ukazatele cash flow - souvislosti mezi ukazateli

Samotné ukazatele cash flow neposkytují úplný obraz o finanční situaci podniku. Nejvyšší vypovídací schopnost mají tehdy, když jsou hodnoceny společně a v souvislosti s ukazateli rentability, likvidity a zadluženosti. Zatímco účetní zisk ukazuje ekonomický výsledek hospodaření, ukazatele založené na provozním cash flow odpovídají na otázku, zda podnik skutečně vytváří peněžní prostředky potřebné pro financování provozu, splácení závazků i další rozvoj.

Proč sledovat cash flow společně se ziskem

Podnik může vykazovat vysoký účetní zisk, ale současně vytvářet nízké nebo dokonce záporné provozní cash flow. Příčinou bývá například růst pohledávek, nadměrné zásoby nebo jiné změny pracovního kapitálu. Naopak stabilní provozní cash flow potvrzuje, že účetní výsledky jsou podloženy skutečnými peněžními toky.

Proto je vhodné porovnávat klasické ukazatele rentability (ROA, ROE nebo ROS) s jejich obdobami založenými na cash flow (CFROA, CFROE nebo CFROS). Výrazné rozdíly mezi nimi mohou upozornit na zhoršující se kvalitu hospodářského výsledku nebo na problémy s řízením provozního kapitálu.

Jak společně interpretovat jednotlivé skupiny ukazatelů

Ukazatele rentability založené na cash flow hodnotí, jak efektivně podnik vytváří peněžní prostředky vzhledem k aktivům, vlastnímu kapitálu, tržbám nebo nákladům. Odpovídají na otázku, zda běžná činnost firmy generuje dostatek hotovosti.

Ukazatele likvidity a provozního cash flow ukazují, zda podnik vytváří dostatek peněžních prostředků pro financování každodenního provozu a úhradu krátkodobých závazků. Slouží jako včasný indikátor možných problémů s platební schopností.

Ukazatele zadluženosti založené na cash flow posuzují schopnost podniku dlouhodobě splácet úvěry, závazky a úrokové náklady z běžné podnikatelské činnosti. Jsou důležité zejména při hodnocení finanční stability a úvěrové důvěryhodnosti společnosti.

Tržní ukazatele založené na cash flow porovnávají schopnost společnosti vytvářet peněžní toky s jejím oceněním na kapitálovém trhu. Využívají je především investoři při hodnocení investiční atraktivity veřejně obchodovaných společností.

Na jaké varovné signály se zaměřit

Při analýze je vhodné sledovat nejen aktuální hodnoty ukazatelů, ale především jejich dlouhodobý vývoj. Varovným signálem může být zejména:

- dlouhodobý pokles provozního cash flow při rostoucích tržbách nebo účetním zisku,
- zhoršující se schopnost splácet závazky a úrokové náklady z provozního cash flow,
- rostoucí doba splácení dluhu,
- výrazné rozdíly mezi ukazateli založenými na účetním zisku a jejich obdobami založenými na cash flow,
- opakovaně záporné provozní cash flow z běžné činnosti.

Tyto situace nemusí samy o sobě znamenat finanční problémy, ale vždy představují důvod k podrobnější analýze příčin.

Proč hodnotit ukazatele v souvislostech

Žádný ukazatel cash flow by neměl být posuzován izolovaně. Teprve společná interpretace ukazatelů rentability, likvidity, zadluženosti a tržního ocenění založených na cash flow poskytuje ucelený pohled na schopnost podniku vytvářet peněžní prostředky, financovat svůj rozvoj a dlouhodobě plnit své finanční závazky. Právě tato schopnost je jedním z nejdůležitějších předpokladů dlouhodobé finanční stability a hodnoty podniku.

Ukazatele tržní hodnoty (Market ratios)

Ukazatele tržní hodnoty propojují účetní výsledky společnosti s jejím oceněním na kapitálovém trhu. Na rozdíl od ostatních poměrových ukazatelů, které vycházejí převážně z účetních výkazů, zohledňují také tržní cenu akcií a očekávání investorů ohledně budoucího vývoje společnosti.

Pomáhají posoudit, jak investoři hodnotí ziskovost podniku, jeho dividendovou politiku, účetní hodnotu i růstový potenciál. Díky tomu umožňují porovnávat tržní ocenění různých společností, vyhledávat podhodnocené nebo nadhodnocené akcie a lépe pochopit vztah mezi finanční výkonností firmy a její tržní hodnotou.

Nejčastěji se využívají při analýze veřejně obchodovaných akciových společností, protože většina těchto ukazatelů vyžaduje znalost aktuální tržní ceny akcie. Největší vypovídací schopnost mají při porovnávání společností ve stejném odvětví a při sledování jejich vývoje v delším časovém období.

Většina ukazatelů tržní hodnoty je použitelná pouze u veřejně obchodovaných akciových společností, protože vyžaduje znalost tržní ceny akcie.

Čistý zisk na akcii (Earnings Per Share - EPS)

Zisk společnosti je nejdůležitější sledovanou makroekonomickou veličinou. Ukazatel čistého zisku na akcii je považován za klíčový údaj o finanční situaci společnosti. Jeho význam spočívá v tom, že odráží výsledek a úspěch ve vztahu i ke konkurentům a informuje akcionáře o velikosti zisku na jednu akcii, který by mohl být vyplacen ve formě dividend. Ukazatel lze označit také jako rentabilitu na 1 akcii. Informuje akcionáře o velikosti zisku na jednu kmenovou akcii, který by mohl být vyplacen ve formě dividend, pokud by podnik neuvažoval o reinvestici.

Co ukazatel vyjadřuje

Čistý zisk na akcii (EPS) vyjadřuje, jaká část čistého zisku společnosti připadá na jednu kmenovou akcii. Patří mezi nejdůležitější ukazatele používané investory při hodnocení veřejně obchodovaných společností a představuje jedno ze základních měřítek výkonnosti společnosti z pohledu akcionářů.

EPS ukazuje, kolik zisku firma vytvořila pro každou vydanou akcii. Samotný ukazatel ještě neznamená, že bude celý zisk vyplacen formou dividend, protože část může být ponechána ve společnosti na další rozvoj.

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Čistý zisk na akcii} = \frac{\text{výsledek hospodaření za účetní období}}{\text{počet vydaných kmenových akcií}}$$

Jak hodnoty interpretovat

Vyšší hodnota EPS obvykle znamená vyšší ziskovost společnosti a větší schopnost vytvářet hodnotu pro akcionáře.

Důležitější než samotná výše EPS je jeho dlouhodobý vývoj. Společnost, která několik let po sobě zvyšuje zisk na akcii, bývá investory vnímána jako stabilnější než firma s kolísajícími výsledky.

EPS se nejčastěji používá při:

- porovnávání společností ve stejném odvětví,
- sledování růstu ziskovosti v čase,
- výpočtu dalších ukazatelů, například P/E.

Na co si dát pozor

EPS může být ovlivněn účetními metodami nebo změnou počtu vydaných akcií. Například zpětný odkup akcií může zvýšit EPS, aniž by se skutečně zvýšil zisk společnosti.

Proto je vhodné hodnotit EPS společně s dalšími ukazateli, zejména P/E, rentabilitou vlastního kapitálu (ROE) a vývojem cash flow.

Jak může pomoci při rozhodování

EPS pomáhá investorům posoudit, zda společnost dlouhodobě vytváří rostoucí zisk pro své akcionáře. Rostoucí EPS bývá jedním z důvodů růstu ceny akcie, zatímco dlouhodobý pokles může upozorňovat na zhoršující se finanční výkonnost.

Poměr tržní ceny akcie k zisku na akcii (Price-to-Earnings Ratio - P/E)

Ukazatel představuje poměr tržní ceny akcie k čistému zisku na akcii (EPS). Je po velikosti zisku nejsledovanějším mikroekonomickým údajem. Jde o důležitý poměrový ukazatel, který slouží k ohodnocení jednotlivých akciových titulů. Odhaduje počet let potřebných ke splácení ceny akcie jejím výnosem. Ukazuje kolik Kč jsou investoři ochotni zaplatit za 1 Kč vykazovaného zisku. Významnou roli při hodnocení hraje investorské riziko a očekávání.

Co ukazatel měří

Ukazatel P/E porovnává aktuální tržní cenu akcie s čistým ziskem připadajícím na jednu akcii (EPS). Patří mezi nejpoužívanější ukazatele při hodnocení akcií a slouží k posouzení, jak vysokou cenu jsou investoři ochotni zaplatit za jednu korunu zisku společnosti.

P/E vyjadřuje také, kolik let by teoreticky trvalo investorovi získat zpět cenu akcie za předpokladu neměnného zisku a jeho plného připsání akcionářům.

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Poměr tržní ceny akcie k zisku na akcii} = \frac{\text{průměrná tržní cena akcie}}{\text{čistý zisk na akcii (EPS)}}$$

Jak hodnoty interpretovat

Vyšší hodnota P/E znamená, že investoři jsou ochotni zaplatit vyšší cenu za současný zisk společnosti. Může to znamenat:

- očekávání vysokého budoucího růstu,
- důvěru ve stabilitu společnosti,
- nízké vnímané riziko.

Nízká hodnota P/E může znamenat:

- podhodnocení akcie,
- nižší očekávaný růst,
- vyšší riziko spojené se společností.

Samotná hodnota P/E však neurčuje, zda je akcie drahá nebo levná. Vždy je nutné porovnávat ji s podobnými společnostmi a s vývojem ukazatele v minulosti.

Na co si dát pozor

P/E není vhodné používat samostatně. Vysoké P/E nemusí znamenat předraženou akcii, pokud firma rychle roste a investoři očekávají vyšší budoucí zisky.

Naopak velmi nízké P/E může signalizovat problémy společnosti nebo pokles očekávaných budoucích výsledků.

Ukazatel také nelze dobře použít u firem se záporným ziskem.

Jak může pomoci při rozhodování

P/E pomáhá investorům porovnat ocenění různých společností a posoudit, zda cena akcie odpovídá současné nebo očekávané výkonnosti firmy.

Největší vypovídací schopnost má při porovnání společností ve stejném odvětví.

Dividenda na akcii (Dividend per Share - DPS)

Udává výši dividendy připadající na 1 akcii, tj. výnos akcionáře z investice. Jedním z důvodů, proč investor kupuje akcie, jsou dividendy. Dividenda je výnos vyplácený emitentem (akciovou společností) do rukou akcionáři, který cenné papíry držel v tzv. rozhodný den pro výplatu dividendy. V podstatě se jedná o podíl na zisku, který společnost vytvořila. Ve většině případů je dividenda vyplacena ze zisku za minulý rok, ale může být vyplacen i nerozdělený zisk z minulých let. O tom, zda společnost bude, nebo nebude dividendy vyplácet, rozhoduje valná hromada - zpravidla se tak děje na návrh managementu společnosti.

Dividenda na akcii je klíčovým ukazatelem pro investory, kteří hledají pravidelný příjem ze svých investic. Vyšší hodnota znamená vyšší hotovostní výnosy na jednu akcii, což je atraktivní pro investory zaměřené na dividendové příjmy. Firmy s konzistentním nebo rostoucím DPS mohou být vnímány jako finančně stabilní a zaměřené na návratnost akcionářům. Vyplácení vysokých dividend může signalizovat, že firma generuje dostatečný zisk a má zdravé cash flow, které umožňuje pravidelně vyplácet dividendy akcionářům.

Co ukazatel měří

Dividenda na akcii vyjadřuje část zisku společnosti, která je vyplacena vlastníkům jedné akcie. Ukazatel informuje investory o skutečném peněžním výnosu, který společnost poskytuje svým akcionářům.

Výši dividendy určuje společnost podle své dividendové politiky a rozhodnutí valné hromady. Zisk nemusí být celý vyplacen akcionářům, protože část může být použita na investice nebo další rozvoj firmy.

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Dividenda na akcii} = \frac{\text{celkový roční úhrn vyplacených dividend}}{\text{počet emitovaných kmenových akcií}}$$

(počet emitovaných kmenových akcií = základní jmění / nominální hodnota akcie)

Jak hodnoty interpretovat

Vyšší DPS znamená vyšší částku vyplacenou akcionářům z jedné akcie.

Rostoucí a stabilní dividenda může signalizovat:

- stabilní hospodaření,
- dostatečnou tvorbu zisku,
- zdravou finanční situaci.

Nižší nebo klesající dividenda nemusí být vždy negativní. Firma může zisky využívat například na investice, rozšíření výroby nebo snižování zadlužení.

Na co si dát pozor

Samotná výše dividendy neříká, zda je akcie výhodná investice. Vysoká dividenda může být způsobena také poklesem ceny akcie nebo dlouhodobými problémy společnosti.

Je vhodné sledovat DPS společně s vývojem zisku, cash flow a výplatním poměrem.

Jak může pomoci při rozhodování

DPS je důležitý zejména pro investory, kteří hledají pravidelný příjem z investice. Pomáhá hodnotit dividendovou politiku společnosti a stabilitu výplat akcionářům.

Dividendový výnos (Dividend Yield)

Ukazatel poskytuje přehled o tom, jaký výnos investor obdrží ve formě dividend vzhledem k investované částce do akcie. Vyšší dividendový výnos je atraktivní pro investory, kteří hledají stabilní příjem z dividend. Pomáhá investorům srovnávat výnosnost akcií s jinými investičními možnostmi, jako jsou dluhopisy, spořicí účty nebo jiné finanční nástroje s pevným výnosem. Ukazatel také může také naznačovat, zda je akcie podhodnocená nebo nadhodnocená. Vysoký výnos může být atraktivní, ale může také signalizovat riziko, pokud je výsledkem poklesu ceny akcie.

Co ukazatel vyjadřuje

Dividendový výnos vyjadřuje, jaký procentní výnos získává investor z držby akcie prostřednictvím vyplacené dividendy vzhledem k aktuální tržní ceně akcie.

Ukazatel umožňuje porovnat výnosnost dividend mezi různými akciemi nebo s jinými investičními možnostmi, například dluhopisy nebo úrokovými produkty.

Dividendový výnos je významný zejména pro investory, kteří preferují pravidelný příjem z investice.

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Dividendový výnos} = \frac{\text{dividenda na akcii}}{\text{průměrná tržní cena akcie}} * 100 \quad [\%]$$

Jak hodnoty interpretovat

Vyšší dividendový výnos znamená, že investor získává vyšší příjem z dividend vzhledem k ceně akcie.

Vyšší hodnota může být způsobena:

- vysokou vyplácenou dividendou,
- stabilní dividendovou politikou,
- poklesem ceny akcie, což nemusí znamenat atraktivnější investici.

Nižší dividendový výnos může znamenat:

- nízkou vyplácenou dividendu,
- vysokou tržní cenu akcie,
- strategii společnosti zaměřenou na reinvestování zisku místo výplaty dividend.

Na co si dát pozor

Velmi vysoký dividendový výnos nemusí být vždy pozitivním signálem. Může vzniknout například prudkým poklesem ceny akcie, který signalizuje problémy společnosti.

Při hodnocení dividendového výnosu je vhodné sledovat také:

- vývoj zisku,
- cash flow,
- výplatní poměr,
- stabilitu dividend v minulosti.

Jak může pomoci při rozhodování

Dividendový výnos pomáhá investorům posoudit atraktivitu akcie z pohledu pravidelného příjmu. Největší význam má při porovnání společností ve stejném odvětví a při hodnocení dlouhodobé dividendové politiky.

Ziskový výnos (Earnings Yield)

Ziskový výnos je finanční ukazatel, který měří procentuální výnos zisku na akcii ve vztahu k aktuální tržní ceně akcie. Tento ukazatel je opakem ukazatele Price-to-Earnings Ratio (P/E) a poskytuje přehled o tom, jak atraktivní je akcie z pohledu generovaného zisku. Ukazatel udává, kolik korun zisku generuje akcie na každou investovanou korunu, což je užitečné pro srovnání výnosnosti akcií s jinými investicemi, jako jsou dluhopisy nebo úrokové sazby.

Co ukazatel vyjadřuje

Ziskový výnos vyjadřuje poměr zisku společnosti připadajícího na jednu akcii k její aktuální tržní ceně.

Jedná se o opačný ukazatel k P/E. Zatímco P/E ukazuje, kolik investor zaplatí za jednu korunu zisku, ziskový výnos ukazuje, jaký procentní výnos zisku připadá na jednu korunu investovanou do akcie.

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Ziskový výnos} = \frac{\text{čistý zisk na akcii (EPS)}}{\text{průměrná tržní cena akcie}}$$

Jak hodnoty interpretovat

Vyšší ziskový výnos znamená, že investor získává více zisku vzhledem k ceně akcie.

Může naznačovat:

- nižší ocenění akcie,
- vysokou ziskovost společnosti,
- potenciální investiční příležitost.

Nižší ziskový výnos může znamenat:

- vysoké ocenění akcie,
- očekávání budoucího růstu,
- nižší současnou ziskovost.

Na co si dát pozor

Stejně jako u P/E není možné ukazatel hodnotit samostatně. Vyšší ziskový výnos nemusí vždy znamenat levnou akcii - může odrážet například vyšší riziko společnosti nebo očekávání poklesu budoucích zisků.

Největší význam má při porovnání:

- podobných společností,
- jednotlivých sektorů,
- akcií s alternativními investicemi.

Jak může pomoci při rozhodování

Ziskový výnos umožňuje investorům porovnat atraktivitu akcií s jinými investičními možnostmi. Často se využívá například při porovnání výnosnosti akciového trhu s výnosy dluhopisů.

Účetní hodnota akcie (Book Value per Share - BVPS)

Říká, jaká část vlastního jmění připadá na 1 akcii. Dá se porovnat s tržní cenou akcie. Ukazatel využívají převážně investoři při hodnocení činnosti podniku. Účetní hodnota na akcii představuje hodnotu majetku společnosti, který náleží jedné akcii po prodeji všeho majetku a odečtení všech závazků. Teoreticky by se měla účetní hodnota společnosti na akcii krýt s cenou akcie. Porovnáním účetní hodnoty společnosti s tržní kapitalizací dává základní pohled na to, zda je společnost nadhodnocená, nebo podhodnocená.

Co ukazatel vyjadřuje

Účetní hodnota akcie vyjadřuje, jaká část vlastního kapitálu společnosti připadá na jednu akcii.

Ukazatel představuje účetní hodnotu majetku společnosti po odečtení všech závazků, která teoreticky náleží akcionářům.

BVPS se často porovnává s aktuální tržní cenou akcie a pomáhá investorům posoudit, zda je akcie vzhledem k účetní hodnotě podhodnocená nebo nadhodnocená.

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Účetní hodnota akcie} = \frac{\text{vlastní kapitál}}{\text{počet vydaných kmenových akcií}}$$

Jak hodnoty interpretovat

Vyšší BVPS znamená, že na jednu akcii připadá vyšší část vlastního kapitálu společnosti.

Porovnání BVPS s tržní cenou:

- tržní cena < BVPS → akcie může být podhodnocená nebo trh očekává problémy společnosti,
- tržní cena > BVPS → investoři očekávají budoucí růst, vyšší ziskovost nebo oceňují nehmotná aktiva společnosti.

Na co si dát pozor

Účetní hodnota nemusí vždy odpovídat skutečné ekonomické hodnotě firmy.

Ukazatel je vhodnější například pro:

- banky,
- pojišťovny,
- průmyslové společnosti s významným hmotným majetkem.

Méně vypovídající může být u technologických firem, kde významnou část hodnoty tvoří například značka, know-how nebo software.

Jak může pomoci při rozhodování

BVPS pomáhá investorům porovnávat tržní ocenění společnosti s hodnotou jejího čistého majetku. Největší význam má společně s ukazatelem P/B.

Výplatní poměr (Payout Ratio)

Ukazatel výplatního poměru vyjadřuje, jak velký podíl vytvořeného zisku po zdanění je vyplácen akcionářům a to v podobě dividend. Lze ho vyjádřit jako poměr dividend na 1 akcii a čistého zisku na 1 akcii.

Co ukazatel vyjadřuje

Výplatní poměr vyjadřuje, jakou část vytvořeného zisku společnost vyplácí akcionářům ve formě dividend.

Ukazatel ukazuje vztah mezi částí zisku určenou akcionářům a částí zisku ponechanou ve společnosti pro další rozvoj.

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Výplatní poměr} = \frac{\text{dividenda na akcii (DPS)}}{\text{čistý zisk na akcii (EPS)}}$$

Jak hodnoty interpretovat

Vyšší výplatní poměr znamená, že společnost rozděluje větší část zisku mezi akcionáře.

Příliš vysoká hodnota může znamenat:

- omezený prostor pro další investice,
- riziko snížení dividend v budoucnosti,
- vyplácení dividend nad úrovní vytvořeného zisku.

Nižší výplatní poměr může znamenat:

- větší část zisku zůstává ve společnosti,
- financování růstu z vlastních zdrojů,
- nižší současný dividendový příjem.

Na co si dát pozor

Neexistuje univerzální ideální hodnota výplatního poměru. Optimální úroveň závisí na odvětví a fázi životního cyklu společnosti.

Rychle rostoucí firmy obvykle ponechávají větší část zisku na investice, zatímco stabilní společnosti často vyplácejí vyšší část zisku formou dividend.

Hodnota nad 100 % znamená, že společnost vyplatila na dividendách více, než vytvořila v běžném zisku, což může být dlouhodobě neudržitelné.

Jak může pomoci při rozhodování

Výplatní poměr pomáhá investorům posoudit udržitelnost dividendové politiky společnosti a rovnováhu mezi odměňováním akcionářů a financováním budoucího růstu.

Aktivační poměr (Plowback Ratio)

Ukazatel ukazuje, jakou měrou je firma schopna financovat svůj růst z vlastních zdrojů, aniž by musela spoléhat na externí financování, jako jsou úvěry nebo vydávání nových akcií. Tento ukazatel je důležitý pro pochopení růstové strategie firmy a pro hodnocení jejího dlouhodobého potenciálu vytvářet hodnotu pro akcionáře.

Co ukazatel vyjadřuje

Aktivační poměr vyjadřuje, jakou část vytvořeného zisku společnost ponechává ve firmě a využívá ji pro další rozvoj místo vyplacení akcionářům formou dividend.

Ukazatel ukazuje schopnost společnosti financovat svůj růst z vlastních zdrojů. Vyšší zadržený zisk může být využit například na investice, výzkum a vývoj, rozšíření výroby nebo snižování zadlužení.

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Aktivační poměr} = 1 - \frac{\text{dividenda na akcii (DPS)}}{\text{čistý zisk na akcii (EPS)}}$$

Jak hodnoty interpretovat

Vyšší hodnota znamená, že společnost ponechává větší část zisku pro vlastní rozvoj.

Typické je to například u:

- rychle rostoucích společností,
- technologických firem,

- podniků s významnými investičními příležitostmi.

Nižší hodnota znamená, že větší část zisku je vyplácena akcionářům formou dividend.

To bývá typické například u:

- stabilních zavedených společností,
- firem s omezenými možnostmi další expanze.

Na co si dát pozor

Vysoký aktivační poměr nemusí automaticky znamenat pozitivní vývoj. Pokud společnost zadržené zisky neumí efektivně využít, nemusí dojít ke zvýšení hodnoty firmy.

Nízký aktivační poměr také nemusí být negativní, pokud firma již dosáhla zralé fáze a generuje stabilní peněžní toky.

Jak může pomoci při rozhodování

Aktivační poměr pomáhá investorům pochopit strategii společnosti - zda preferuje růst prostřednictvím reinvestic, nebo pravidelnou návratnost kapitálu akcionářům.

Dividendové krytí (Dividend Cover)

Dividendové krytí je finanční ukazatel, který měří, kolikrát je zisk firmy dostatečný na pokrytí vyplacených dividend. Tento ukazatel poskytuje přehled o finanční stabilitě firmy a její schopnosti udržet nebo zvýšit výplaty dividend v budoucnosti. Vyšší hodnota ukazatele naznačuje, že firma má dostatek zisku k vyplacení dividend a současně si zachovává rezervu pro budoucí růst nebo neočekávané výdaje.

Jedním z důvodů, proč je důležité vyhodnotit dividendové krytí, je to, že výpočet může pomoci naznačit stabilitu společnosti. Tato stabilita nemusí být nutně posuzována podle toho, kolikrát dividendy mohou být vyplaceny ze zisků za dané období, ale podle skutečnosti, že poměr těchto 2 veličin zůstává více či méně konstantní.

Co ukazatel vyjadřuje

Dividendové krytí vyjadřuje, kolikrát je společnost schopna pokrýt vyplacené dividendy vytvořeným ziskem.

Ukazatel hodnotí udržitelnost dividendové politiky a ukazuje, zda má společnost dostatečný ziskový základ pro zachování současné výše dividend.

Jak se ukazatel počítá

čistý zisk na akcii (EPS)

$$\text{Dividendové krytí} = \frac{\text{čistý zisk}}{\text{dividenda na akcii (DPS)}}$$

Jak hodnoty interpretovat

Vyšší hodnota znamená, že společnost vytváří více zisku, než kolik vyplácí akcionářům.

Například:

- hodnota 3 znamená, že zisk pokrývá vyplacené dividendy třikrát.
- nad 2 → obvykle považováno za bezpečné,
- 1 až 2 → dividendy jsou kryty, ale společnost má menší rezervu,
- pod 1 → společnost vyplácí více, než odpovídá dosaženému zisku.

Na co si dát pozor

Krátkodobě může firma vyplatit vyšší dividendu než odpovídá aktuálnímu zisku například z nerozděleného zisku minulých let nebo z finančních rezerv.

Dlouhodobě však nízké dividendové krytí může signalizovat riziko snížení dividend.

Jak může pomoci při rozhodování

Dividendové krytí pomáhá investorům posoudit stabilitu dividendových příjmů a schopnost společnosti dlouhodobě odměňovat akcionáře.

Ukazatel udržitelného tempa růstu (Sustainable Growth Rate)

Ukazatel udržitelného tempa růstu je finanční ukazatel, který měří maximální míru růstu, kterou firma může dosáhnout, aniž by musela zvýšit svůj finanční pákový efekt (zadlužení) nebo vydávat nové akcie. Tento ukazatel vyjadřuje, jak rychle může firma růst, pokud si zachová svou současnou kapitálovou strukturu, ziskovost a dividendovou politiku. Ukazuje, jak rychle může firma růst svými vlastními prostředky, tedy prostřednictvím reinvestovaných zisků, bez nutnosti spoléhat se na externí financování. Tento ukazatel je důležitý pro plánování dlouhodobé strategie firmy a zajištění její finanční stability.

Co ukazatel vyjadřuje

Ukazatel udržitelného tempa růstu vyjadřuje maximální rychlost růstu společnosti, které může firma dosáhnout bez nutnosti zvyšování zadlužení nebo získávání nového kapitálu od investorů.

Ukazuje maximální tempo růstu, které lze dlouhodobě financovat pouze z vlastních vytvořených zdrojů, bez navyšování cizího nebo vlastního kapitálu.

Ukazatel propojuje:

- schopnost firmy vytvářet zisk,
- návratnost vlastního kapitálu,
- rozhodnutí o rozdělení zisku.

Jak se ukazatel počítá

Ukazatel udržitelného tempa růstu = rentabilita vlastního kapitálu (ROE) * aktivační poměr

(pozn.: do výpočtu ROE dáváme položku „VH za účetní období“)

Jak hodnoty interpretovat

Vyšší hodnota znamená, že společnost má větší schopnost financovat svůj růst z vlastních zdrojů.

Může být výsledkem:

- vysoké rentability vlastního kapitálu,
- efektivního využívání zisku,
- omezené výplaty dividend.

Nižší hodnota může znamenat:

- nižší ziskovost,
- vysoké dividendové výplaty,
- omezenou schopnost financovat další růst.

Na co si dát pozor

Ukazatel představuje teoretickou hodnotu. Skutečný růst závisí také na situaci na trhu, konkurenčním prostředí, dostupnosti investičních příležitostí a schopnosti managementu růst realizovat.

Jak může pomoci při rozhodování

Ukazatel pomáhá investorům a managementu posoudit, zda plánovaný růst odpovídá finančním možnostem společnosti a zda nebude vyžadovat další zadlužování.

Poměr tržní ceny akcie a její účetní hodnoty (Market-to-Book Ratio)

Ukazatel Poměr tržní ceny akcie a její účetní hodnot je finanční ukazatel, který porovnává tržní hodnotu akcie firmy s její účetní hodnotou na akcii. Tento ukazatel pomáhá investorům posoudit, zda je akcie nadhodnocená nebo podhodnocená ve vztahu k hodnotě jejích čistých aktiv podle účetní závěrky. Ukazatel

vyjadřuje poměr tržní ceny akcie k účetní hodnotě akcie. Účetní hodnota akcie představuje hodnotu čistých aktiv firmy (aktiva minus závazky), připadající na jednu akcii.

Co ukazatel vyjadřuje

Ukazatel P/B porovnává aktuální tržní cenu akcie s její účetní hodnotou.

Ukazuje, jak trh oceňuje společnost ve vztahu k hodnotě jejího čistého majetku zachyceného v účetnictví

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Poměr tržní ceny akcie a její účetní hodnoty} = \frac{\text{tržní cena akcie}}{\text{účetní hodnota akcie}}$$

Jak hodnoty interpretovat

Obecně: P/B > 1 → tržní hodnota společnosti převyšuje účetní hodnotu.

Může znamenat:

- očekávání budoucího růstu,
- vysokou ziskovost,
- silnou značku nebo konkurenční výhodu.

P/B < 1 → tržní cena je nižší než účetní hodnota.

Může znamenat:

- potenciální podhodnocení,
- nízká očekávání investorů,
- problémy společnosti.

Na co si dát pozor

P/B není vhodné používat izolovaně. Účetní hodnota nemusí zachycovat skutečnou ekonomickou hodnotu firmy, zejména u společností založených na nehmotných aktivech.

Ukazatel je nejvhodnější při porovnání firem ve stejném odvětví.

Jak může pomoci při rozhodování

P/B pomáhá investorům posoudit, zda tržní ocenění společnosti odpovídá hodnotě jejího čistého majetku. Často jej využívají investoři hledající podhodnocené akcie.

Poměr ceny a tržeb na akcii (Price to Sales Ratio)

Označuje aktuální cenu akcie vztaženou k celkovým prodejům na akcii. P/S je výhodné použít při měření mladých a nových firem zatím bez zisku, u kterých zatím není možné použít P/E. P/S se liší podle odvětví a nemá na něj vliv zdanění. Ukazatel pomáhá investorovi s rozhodnutím, zda investovat do určité akcie.

Co ukazatel vyjadřuje

Ukazatel P/S porovnává tržní hodnotu společnosti s jejími tržbami.

Vyjadřuje, kolik jsou investoři ochotni zaplatit za jednu korunu tržeb společnosti.

P/S se používá zejména u firem, které zatím nevytvářejí zisk a nelze u nich použít ukazatel P/E.

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Poměr ceny a tržeb na akcii} = \frac{\text{cena 1 akcie} * \text{celkový počet vydaných akcií}}{\text{celkové tržby firmy}}$$

Jak hodnoty interpretovat

Nižší hodnota může znamenat:

- nižší ocenění společnosti,
- potenciální podhodnocení.

Vyšší hodnota může znamenat:

- vysoká očekávání budoucího růstu,
- silnou značku,
- vysokou ziskovost očekávanou v budoucnosti.

Na co si dát pozor

P/S neukazuje, zda společnost skutečně vytváří zisk. Firma může mít vysoké tržby, ale nízkou nebo zápornou marži.

Ukazatel je proto nutné hodnotit společně s:

- rentabilitou,
- maržemi,

- zadlužením,
- cash flow.

Největší význam má při porovnání podobných společností ve stejném odvětví.

Jak může pomoci při rozhodování

P/S umožňuje hodnotit společnosti, u kterých nelze použít klasické ziskové ukazatele. Pomáhá investorům porovnat ocenění firem zejména v růstových odvětvích.

Poměr tržní a účetní hodnoty podniku (Price to Book Ratio)

Poměr tržní a účetní hodnoty podniku jako násobek ocenění je užitečný při porovnávání podobných společností ve stejném odvětví, které používají jednotnou účetní metodu pro oceňování aktiv. Může nabídnout pohled na to, jak trh oceňuje akcie konkrétní společnosti. Poměr nemusí sloužit jako platný oceňovací základ při porovnávání společností z různých sektorů a odvětví, protože společnosti v jiných odvětvích mohou svá aktiva evidovat odlišně. V důsledku toho by vysoká hodnota nemusela být nutně výtečným oceněním, a naopak nízká hodnota by nebyla automaticky špatným oceněním při porovnávání společností v různých odvětvích.

Co ukazatel vyjadřuje

Poměr tržní a účetní hodnoty podniku porovnává tržní ocenění celé společnosti s její účetní hodnotou vykázanou v účetní závěrce. Ukazuje, jak trh oceňuje podnik ve vztahu k hodnotě jeho čistých aktiv.

Ukazatel pomáhá investorům posoudit, zda je společnost vzhledem ke své účetní hodnotě oceněna spíše konzervativně, nebo zda tržní cena odráží vysoká očekávání budoucího růstu a ziskovosti.

Jak se ukazatel počítá

$$\text{Poměr tržní a účetní hodnoty podniku} = \frac{\text{tržní hodnota podniku}}{\text{účetní hodnota podniku}}$$

Jak hodnoty interpretovat

Vyšší hodnota ukazatele znamená, že investoři oceňují společnost výrazně nad hodnotou jejího účetního vlastního kapitálu. Důvodem mohou být například vysoká očekávání budoucího růstu, nadprůměrná ziskovost nebo významná nehmotná aktiva, která účetnictví plně nezachycuje.

Hodnota blízká jedné znamená, že tržní ocenění společnosti přibližně odpovídá účetní hodnotě jejího vlastního kapitálu.

Hodnota nižší než jedna může naznačovat podhodnocení společnosti nebo obavy investorů z budoucího vývoje hospodaření.

Na co si dát pozor

Poměr tržní a účetní hodnoty podniku se výrazně liší mezi jednotlivými odvětvími. Největší vypovídací schopnost má při porovnávání společností se stejným zaměřením a podobnou strukturou aktiv.

Ukazatel může být méně vhodný u společností, jejichž hodnota je tvořena především nehmotnými aktivy, například značkou, softwarem nebo know-how. Tyto položky totiž nemusí být v účetnictví zachyceny v plné výši.

Stejně jako ostatní ukazatele tržní hodnoty by neměl být posuzován samostatně, ale společně s ukazateli rentability, zadluženosti a ziskovosti.

Jak může pomoci při rozhodování

Poměr tržní a účetní hodnoty podniku pomáhá investorům posoudit, jak trh oceňuje společnost ve vztahu k její účetní hodnotě. Využívá se zejména při vyhledávání podhodnocených nebo naopak velmi vysoko oceněných společností a při porovnávání firem ve stejném odvětví.

Shrnutí ukazatelů tržní hodnoty

Ukazatele tržní hodnoty hodnotí vztah mezi finančními výsledky společnosti a jejím oceněním na kapitálovém trhu. Na rozdíl od běžných poměrových ukazatelů, které vycházejí pouze z účetních výkazů, kombinují údaje z účetnictví s informacemi o tržní ceně akcií.

Tyto ukazatele se používají především při analýze veřejně obchodovaných akciových společností. Pomáhají investorům posoudit, jak trh hodnotí současnou výkonnost společnosti, jaká jsou očekávání budoucího růstu, zda je akcie vzhledem k výsledkům firmy levná nebo drahá a jakou návratnost může investor očekávat.

Mezi nejčastěji používané ukazatele patří zejména:

- čistý zisk na akcii (EPS),
- poměr ceny akcie k zisku (P/E),
- dividendový výnos,
- účetní hodnota akcie (BVPS),
- poměr tržní a účetní hodnoty (P/B),
- poměr ceny a tržeb (P/S).

Při interpretaci ukazatelů tržní hodnoty je důležité vždy zohlednit odvětví, ve kterém společnost působí, její růstový potenciál, finanční stabilitu a celkovou situaci na kapitálových trzích. Samotná hodnota jednoho ukazatele obvykle nestačí k rozhodnutí o atraktivitě investice.

U společností, jejichž akcie nejsou veřejně obchodované, mají tyto ukazatele omezené využití, protože není k dispozici objektivní tržní cena akcie.

Ukazatele tržní hodnoty propojují účetní výkonnost společnosti s pohledem investorů a kapitálového trhu. Umožňují hodnotit nejen současnou ziskovost firmy, ale také očekávání trhu ohledně její budoucí výkonnosti.

Nejčastěji sledované ukazatele poskytují různé pohledy na hodnotu společnosti:

- EPS ukazuje, jaký zisk připadá na jednu akcii.
- P/E hodnotí, kolik jsou investoři ochotni zaplatit za dosažený zisk.
- Dividendový výnos a DPS ukazují návratnost investice prostřednictvím vyplácených dividend.
- BVPS a P/B porovnávají tržní ocenění společnosti s hodnotou jejího vlastního kapitálu.
- P/S umožňuje porovnávat společnosti podle tržeb, zejména pokud zatím nevytvářejí zisk.
- Výplatní poměr, aktivační poměr a dividendové krytí hodnotí udržitelnost dividendové politiky.
- Udržitelné tempo růstu ukazuje schopnost společnosti financovat další rozvoj z vlastních zdrojů.

Žádný z ukazatelů tržní hodnoty by neměl být posuzován samostatně. Správná interpretace vyžaduje kombinaci více ukazatelů a jejich porovnání s konkurenčními společnostmi, historickým vývojem firmy a situací v daném odvětví.

Ukazatele tržní hodnoty mají největší význam při analýze veřejně obchodovaných společností. Pro hodnocení neveřejných podniků se používají především klasické poměrové ukazatele rentability, likvidity, zadluženosti, aktivity a cash flow.

Jak hodnotit ukazatele tržní hodnoty - souvislosti mezi jednotlivými ukazateli

Ukazatele tržní hodnoty by nikdy neměly být posuzovány samostatně. Každý z nich zachycuje jiný pohled na společnost - její ziskovost, dividendovou politiku, účetní hodnotu nebo očekávání investorů. Teprve jejich vzájemná kombinace poskytuje ucelený obraz o tom, jak kapitálový trh firmu oceňuje.

Základním ukazatelem je čistý zisk na akcii (EPS), který vyjadřuje zisk připadající na jednu akcii. Na něj navazuje P/E, které ukazuje, kolik jsou investoři ochotni zaplatit za jednotku tohoto zisku. Vysoké P/E nemusí znamenat předraženou akcii - často odráží očekávání rychlého růstu společnosti. Naopak nízké P/E může znamenat podhodnocení, ale také zvýšené riziko nebo očekávání zhoršení hospodaření.

Další skupinu tvoří ukazatele dividendové politiky. Dividenda na akcii (DPS) a dividendový výnos ukazují, jakou část výnosu investor získává ve formě pravidelných dividend. Výplatní poměr, aktivační poměr a dividendové krytí pak pomáhají posoudit, zda je současná výše dividend dlouhodobě udržitelná. Stabilní dividendová politika bývá zpravidla známkou finančně zdravé společnosti.

Významnou roli hrají také ukazatele založené na účetní hodnotě společnosti. Účetní hodnota akcie (BVPS) spolu s P/B ukazují, jak trh oceňuje čistý majetek firmy. U společností s rozsáhlými nehmotnými aktivy,

například technologických firem, však mohou být tyto ukazatele méně vypovídající, protože účetnictví často nezachycuje skutečnou hodnotu značky, know-how nebo softwaru.

Specifickým ukazatelem je P/S, který porovnává tržní ocenění s tržbami společnosti. Uplatňuje se zejména u rychle rostoucích podniků, které zatím nevytvářejí stabilní zisk, a proto u nich nelze využít ukazatel P/E.

Důležitým propojením ziskovosti a dividendové politiky je ukazatel udržitelného tempa růstu. Ten ukazuje, jak rychle může společnost dlouhodobě růst pouze díky vlastním ziskům, aniž by musela získávat nový kapitál nebo výrazně zvyšovat zadlužení.

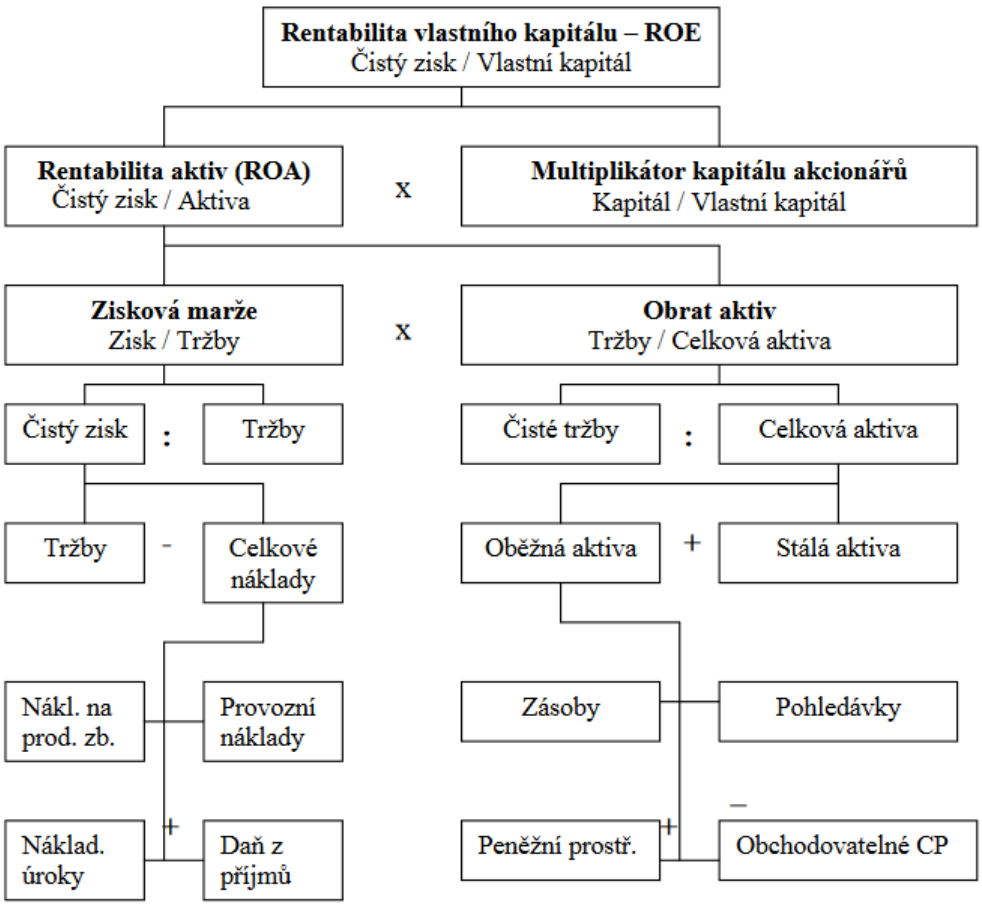
Při hodnocení tržních ukazatelů je vždy nutné zohlednit také odvětví, ve kterém společnost působí. Růstové technologické firmy běžně dosahují vyšších hodnot P/E nebo P/B než zavedené průmyslové podniky, aniž by to automaticky znamenalo jejich nadhodnocení. Největší vypovídací schopnost proto mají ukazatele při porovnávání společností se stejným zaměřením a při sledování jejich vývoje v čase.

DuPont analýza - Rozklad rentability vlastního kapitálu

DuPont analýza je pojem, který označuje rozklad ukazatele ROE či ROA. Diagram je považován za základní pyramidovou strukturu poměrových ukazatelů. Rozklad byl vyvinut a poprvé použit v nadnárodní chemické společnosti DuPont de Nomeurs (jméno rozkladu je tedy odvozeno od společnosti DuPont) https://www.dupont.com/. Takže prosím, žádná „Du Pont“ analýza. Nebo dokonce „DuPontův“ rozklad. Tento rozklad není pojmenován podle konkrétního člověka, ale tento termín se objevuje v některých českých pramenech.

Levá strana tohoto diagramu odvozuje ziskovou marži, která se vypočítá jako zisk dělený tržbami. Jsou zde vyčísleny celkové náklady postupným sčítáním jednotlivých druhů nákladů. Jejich odečtením od tržeb se pak vypočítá čistý zisk.

Pravá strana diagramu pracuje s rozvahovými položkami, vyčísluje různé druhy aktiv a ukazuje obrat celkových aktiv.



Rozklad ukazatele ROE říká, kam je třeba zaměřit úsilí o zvyšování rentability. Zlepšení lze dosáhnout např. zvýšením rentability tržeb, zrychlením obratu kapitálu, odvážnějším využitím cizího kapitálu či změnou struktury finančních zdrojů. Zkoumáním dalších ukazatelů v tomto diagramu můžeme analyzovat efekt zvyšování či snižování ceny produktu na objem prodeje, můžeme hledat možnosti jak snižovat nákladové položky, minimalizovat dluhové riziko a současně využit dluh jako finanční páku ke zvyšování rentability vlastního kapitálu.

Rozklad ROE lze rozdělit na součin 3 dílčích ukazatelů

- Ukazatel ziskového rozpětí tržeb pro zdanění
- Ukazatel obratu celkových aktiv
- Ukazatel finanční páky

Z DuPont rozkladu ukazatele ROE vidíme, jakým způsobem můžeme zvýšit rentabilitu vlastního kapitálu a) jednak zvýšením míry zisku, ale také b) urychlením obratu kapitálu a c) větším využitím cizího kapitálu.

a) Zvýšení ziskové marže působí pozitivně na ROE. Vysoká ziskovost tržeb je většinou výsledkem dobré kontroly nákladů či hospodárnosti. Obecně platí, že čím vyšší je zisková marže, tím lépe. Zisková marže a

obrat aktiv mají tendenci k inverznímu vztahu (podniky s vysokou ziskovou marží dosahují obvykle nízkého obratu aktiv a naopak).

b) Růst obratu aktiv pozitivně ovlivňuje ROE. Vysoký obrat je projevem efektivního využívání kapitálu, resp. majetku, se kterým podnik hospodaří.

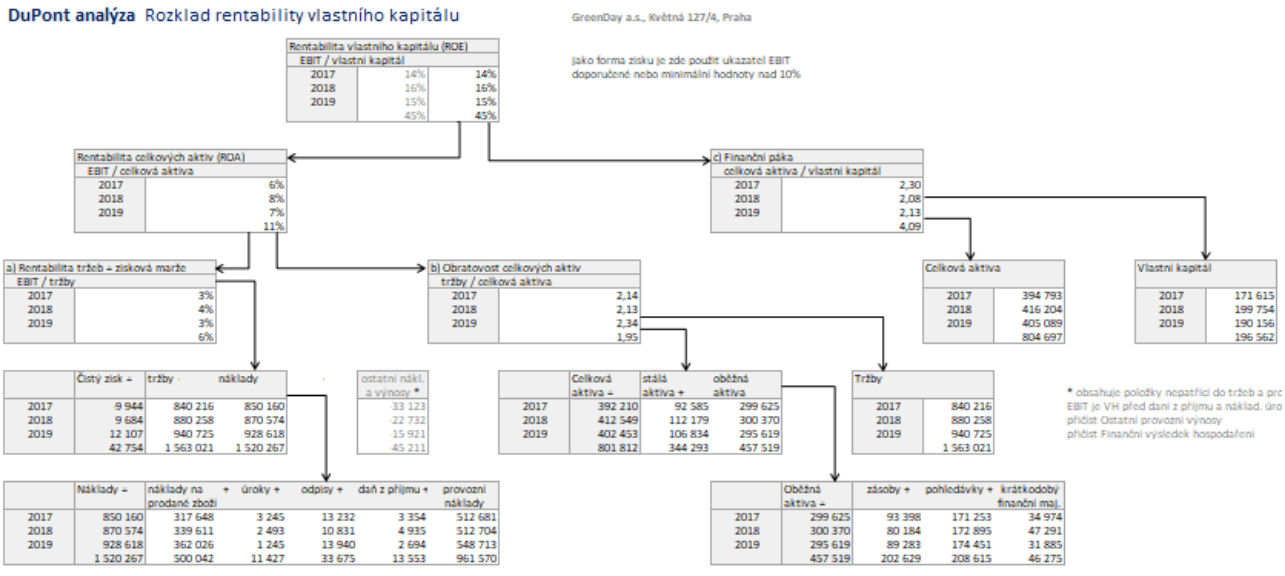
c) Zvýšení podílu cizího kapitálu na celkovém kapitálu (tedy vyšší zadluženost) podniku má pozitivní vliv na ROE za podmínky, že podnik dokáže každou další korunu dluhu zhodnotit více než činí úroková sazba dluhu. Obrat aktiv a finanční páka mají tendenci k inverznímu vztahu (podnik s nízkým obratem aktiv využívá dluhového financování).

Rozklad ukazatele rentability vlastního kapitálu (ROE) nám ukazuje, kam je třeba zaměřit úsilí o zvyšování rentability. Zlepšení rentability lze dosáhnout:

- zvýšením rentability tržeb (ziskové marže),
- zrychlením obratu kapitálu (aktiv),
- odvážnějším využitím cizího kapitálu,
- změnou struktury finančních zdrojů.

Zkoumáním dalších ukazatelů diagramu lze analyzovat

- efekt zvyšování či snižování ceny produktu na objem prodeje,
- možnosti snižování nákladových položek
- minimalizaci dlužnického rizika a současně využít dluh jako finanční páku ke zvyšování rentability vlastního kapitálu,
- zavádění nových výrobků nebo přesunutí výroby do oblastí, kde je zisková marže dostatečně vysoká.



Čistý pracovní kapitál

Kromě horizontálního a vertikálního rozboru za absolutní ukazatele lze považovat i tzv. rozdílové ukazatele, které získáme jako rozdíl dvou absolutních ukazatelů. Někdy se označují jako finanční fondy nebo fondy finančních prostředků.

Pojem „fond“ se ve finanční analýze používá v jiném smyslu než jak jej vymezuje účetnictví, tj. jako zdroj krytí aktiv (např. kapitálové fondy, rezervní fond aj.), ve finanční analýze se fond chápe jako:

- agregace určitých stavových položek vyjadřujících aktiva nebo pasiva
- rozdíl mezi určitými položkami aktiv na jedné straně a určitými položkami pasiv na straně druhé. Takový rozdíl se obvykle označuje jako čistý fond (net fund).

Čistý pracovní kapitál je příkladem provedené analýzy finančních fondů. Čistý pracovní kapitál je stručně řečeno takový kapitál, který každá firma potřebuje ke svému fungování. Neustále obíhá a tedy pracuje. Ukazatel čistého pracovního kapitálu nám říká, kolik provozních prostředků nám zůstane k dispozici, když uhradíme všechny své krátkodobé závazky. Čistý pracovní kapitál by měl být ideálně nízké kladné číslo. Nulový nebo hodně nízký pracovní kapitál znamená, že firma nemá čím platit za odebrané zboží či služby a na druhou stranu ani od svých zákazníků nedostává žádné peníze na účet, protože přijaté peníze se projeví nárůstem ukazatele do kladných hodnot. Firma tedy v takovém případě nemá dostatečný kapitál na své fungování.

Na druhou stranu čím vyšší kladné číslo je, tím více je provoz firmy financován z dlouhodobých cizích zdrojů nebo z vlastních zdrojů.

Čistý pracovní kapitál

Vypočítá se jako rozdíl mezi oběžnými aktivy a krátkodobými závazky. Tyto krátkodobé závazky mohou mít splatnost v rozmezí 3 - 12 měsíců. Tím si rozdělíme oběžná aktiva na část, kterou použijeme na úhradu krátkodobého CK, a na část volnou. Volnou část nazýváme finančním fondem a představuje tu část oběžných aktiv, která je financována z dlouhodobých zdrojů.

Čím větší má podnik ČPK, tím lépe by měl být schopen splácet své závazky. Tato schopnost je však také ovlivněna strukturou oběžných aktiv a jejich schopností měnit se v peníze. Vypovídací schopnost ČPK může být některými vlivy snížena.

Jde především o:

- nevymahatelné nebo obtížně vymahatelné pohledávky
- neprodejné zásoby
- příliš vysoké zásoby materiálu

Před hodnocením úrovně ČPK bychom měli provést rozbor struktury oběžných aktiv, jejich likvidity. Především se musíme zaměřit na pohledávky - jejich ocenění a dobu obratu. Podnik by měl teoreticky krýt pomocí ČPK trvalou část oběžných aktiv. ČPK by se měl rovnat hodnotě zásob.

ČPK je tedy jakýmsi odhadem toho, zda podnik má a zdali vytváří nějaké přebytky likvidních krátkodobých aktiv k úhradě krátkodobých dluhů a v jaké výši je část ČPK, který nelze použít k úhradě krátkodobých dluhů, financována dlouhodobým kapitálem (toto se týká především zásob).

Čistý peněžně-pohledávkový fond (čistý peněžní majetek)

Představuje rozdíl mezi oběžnými aktivy, ze kterých jsou vyloučeny zásoby, a krátkodobými závazky. Jedná se o jakýsi přechod mezi ostatními dvěma ukazateli této kapitoly.

Představuje určitý kompromis, střední cestu mezi oběma výše uvedenými ukazateli, je konstruovaný tak, že vedle pohotových prostředků a jejich ekvivalentů zahrnuje do oběžných aktiv ještě krátkodobé pohledávky (bez nevymahatelných). Proto se nazývá peněžně pohledávkový finanční fond.

Čisté pohotové prostředky (peněžní finanční fond)

Jsou vypočítávány jako rozdíl mezi pohotovými peněžními prostředky a okamžitě splatnými závazky, přičemž pohotovými peněžními prostředky se rozumí peníze v hotovosti a na běžných účtech, někdy se zahrnují i jejich ekvivalenty jako směnky, šeky, krátkodobé termínové vklady, krátkodobé cenné papíry, neboť v podmínkách fungujícího kapitálového trhu jsou rychle přeměnitelné na peníze.

Výhodou ukazatele tohoto typu je jeho nízká souvislost s podnikovými oceňovacími technikami. Může však být nevědomky či záměrně ovlivněn časovým posunem plateb ve vztahu k okamžiku zjišťování likvidity zadržením nebo naopak dřívějším uskutečněním plateb.

Ukazatele na bázi čistého pracovního kapitálu

Ukazatele založené na čistém pracovním kapitálu se používají k hlubší analýze finanční situace firem. Záměrem je vyjádřit a poměřit vnitřní finanční potenciál firmy, tj. schopnost vytvořit z vlastní hospodářské činnosti finanční přebytky, použitelné k financování potřeb. K tomu obvykle slouží čistý pracovní kapitál a ukazatele konstruované na jeho bázi.

Poměr čistého pracovního kapitálu k tržbám (Net Working Capital to Sales Ratio)

Tento ukazatel měří, kolik pracovního kapitálu je vázáno na každou korunu (nebo jinou měnu) tržeb generovaných firmou. Vypovídá, jak efektivně firma spravuje svůj pracovní kapitál v poměru ke generovaným tržbám. Pomáhá posoudit, kolik kapitálu je vázáno na provozní činnost a jaká část tržeb je kryta oběžnými

aktivy. Ukazatel také poskytuje informace o likviditě, protože čistý pracovní kapitál zahrnuje aktiva jako hotovost, pohledávky a zásoby, které mohou být rychle přeměněny na hotovost.

$$\text{Poměr čistého pracovního kapitálu k tržbám} = \frac{\text{čistý pracovní kapitál}}{\text{tržby}} * 100$$

Vyšší hodnota ukazatele může naznačovat, že firma má dostatek pracovního kapitálu na podporu růstu tržeb a pokrytí provozních potřeb, ale také může signalizovat neefektivní správu zásob nebo pohledávek. Nižší hodnota zase znamená, že firma využívá pracovní kapitál efektivně, ale může signalizovat riziko likvidity, pokud je pracovní kapitál příliš nízký.

Rentabilita obratu s využitím ČPK (Return on Sales using NWC)

Ukazatel Rentabilita obratu (v angličtině Return on Sales, ROS) měří efektivitu firmy při vytváření zisku z jejích tržeb, tedy kolik zisku je generováno z každé jednotky tržeb. Pokud však do výpočtu zahrneme čistý pracovní kapitál, ukazatel bude hodnotit, jak efektivně firma využívá svůj čistý pracovní kapitál (Net Working Capital, NWC) k vytváření zisku z provozní činnosti.

Čistý pracovní kapitál je definován jako rozdíl mezi oběžnými aktivy a krátkodobými závazky. Ukazatel rentability obratu za pomoci čistého pracovního kapitálu tedy ukazuje, jak dobře firma využívá svůj provozní kapitál (tj. likvidní prostředky, zásoby, pohledávky) k generování zisku z tržeb.

$$\text{Rentabilita obratu (ROS s využitím ČPK)} = \frac{\text{provozní zisk (EBIT)}}{\text{čistý pracovní kapitál}} * 100$$

Ukazatel měří, jak efektivně firma využívá svůj čistý pracovní kapitál ke generování zisku z tržeb. Vyšší hodnota znamená, že firma efektivně spravuje svůj pracovní kapitál (zásoby, pohledávky, peněžní prostředky) a přeměňuje ho na zisk. Tento ukazatel ukazuje, jak dobře je firma schopna využívat likvidní aktiva k financování svých denních operací a generování zisku.

Rentabilita obratu z čistého pracovního kapitálu umožňuje porovnat výkonnost mezi firmami v odvětví, které se spoléhají na efektivní řízení pracovního kapitálu, například v maloobchodě nebo výrobě.

Vyšší hodnota ukazatele znamená, že firma je schopna generovat vyšší zisky při menší potřebě pracovního kapitálu, což zvyšuje její finanční stabilitu a zlepšuje cash flow.

Poměr provozního cash flow k čistému pracovnímu kapitálu (Cash Flow Return on Working Capital - CFROWC)

Ukazatel měří, jak efektivně firma využívá svůj čistý pracovní kapitál k vytváření provozního cash flow. Tento ukazatel ukazuje, kolik provozního cash flow firma generuje na každou jednotku čistého pracovního kapitálu, což poskytuje pohled na efektivitu řízení provozních aktiv (jako jsou zásoby a pohledávky) a krátkodobých závazků.

$$\text{Poměr provozního cash flow k ČPK} = \frac{\text{cash flow z provozní činnosti}}{\text{čistý pracovní kapitál}} * 100$$

Ukazatel poskytuje přehled o tom, jak efektivně firma spravuje své provozní aktiva (pohledávky, zásoby) a krátkodobé závazky z hlediska generování peněžních toků z provozní činnosti. Tento ukazatel je důležitý pro posouzení finanční stability, protože efektivní správa pracovního kapitálu vede k lepší likviditě a schopnosti firmy financovat své provozní činnosti. Tento ukazatel je klíčový pro hodnocení efektivity správy pracovního kapitálu a schopnosti firmy generovat likviditu pro financování svých denních operací.

Vyšší hodnota ukazatel naznačuje, že firma efektivně přeměňuje svůj pracovní kapitál na provozní cash flow, což zvyšuje její finanční stabilitu a schopnost pokrýt krátkodobé závazky. Nižší hodnota může znamenat, že firma nevyužívá svůj pracovní kapitál efektivně, což by mohlo naznačovat problémy s řízením pohledávek, zásob nebo krátkodobých závazků a může ohrozit její likviditu.

Poměr čistého pracovního kapitálu (Net Working Capital Ratio)

Poměr čistého pracovního kapitálu je ukazatel likvidity, který měří schopnost firmy financovat své krátkodobé závazky z čistého pracovního kapitálu. Tento ukazatel hodnotí, jak efektivně firma spravuje svůj pracovní kapitál, což zahrnuje oběžná aktiva (krátkodobá aktiva) a krátkodobé závazky. Zjišťuje podíl čistého pracovního kapitálu na celkových aktivech firmy. Čistý pracovní kapitál je rozdíl mezi oběžnými aktivy a krátkodobými závazky. Tento ukazatel poskytuje přehled o tom, jak dobře firma využívá svůj pracovní kapitál na pokrytí krátkodobých závazků a na podporu svých operací.

$$\text{Podíl pracovního kapitálu} = \frac{\text{čistý pracovní kapitál}}{\text{celková aktiva}}$$

K zvýšení čistého pracovního kapitálu dochází zvyšováním oběžných aktiv nebo snižováním krátkodobých závazků, naopak ke snižování čistého pracovního kapitálu dochází snižováním oběžných aktiv nebo zvyšováním krátkodobých závazků.

Vyšší hodnota (např. 0,1 a více) ukazatele ukazuje, že firma má silnou likvidní pozici a dostatek čistého pracovního kapitálu na podporu svých operací a na pokrytí krátkodobých závazků. To je znakem dobrého finančního zdraví. Střední hodnota (okolo 0 až 0,1) naznačuje, že firma má přiměřenou úroveň čistého pracovního kapitálu ve srovnání s celkovými aktivy. To je obvykle přijatelné, ale může vyžadovat pečlivější řízení, aby se zajistila dostatečná likvidita. Nízká nebo záporná hodnota ukazatele může signalizovat problémy s likviditou, protože firma nemusí mít dostatek čistého pracovního kapitálu na pokrytí svých krátkodobých závazků, což může vést k finanční nestabilitě.

Poměr čistého pracovního kapitálu je důležitý ukazatel pro finanční manažery, investory a věřitele, kteří chtějí posoudit, jak efektivně firma spravuje svůj pracovní kapitál a jaká je její schopnost splácet krátkodobé závazky. Tento ukazatel pomáhá identifikovat silné a slabé stránky v řízení oběžných prostředků a poskytuje vodítko pro optimalizaci finančních strategií.

Poměr ČPK ke krátkodobým závazkům (NWC to Current Liabilities Ratio)

Poměr čistého pracovního kapitálu (Net Working Capital) ke krátkodobým závazkům je finanční ukazatel, který měří, jaký podíl čistého pracovního kapitálu firma má ve srovnání se svými krátkodobými závazky. Tento ukazatel poskytuje vhled do toho, jak dobře firma pokrývá své krátkodobé závazky z prostředků dostupných ve formě čistého pracovního kapitálu.

$$\text{Poměr čistého prac. kapitálu ke krátk. závazkům} = \frac{\text{oběžná aktiva - krátkodobé závazky}}{\text{krátkodobé závazky}}$$

Pokud je ukazatel vyšší než 1, firma má více čistého pracovního kapitálu než krátkodobých závazků, což je pozitivní znak dobré likvidity. Vyšší hodnota ukazatele naznačuje, že firma má dostatečný čistý pracovní kapitál na pokrytí svých krátkodobých závazků, což zlepšuje její finanční stabilitu a schopnost splácet dluhy.

Hodnota pod číslem 1 naznačuje, že firma má méně čistého pracovního kapitálu než krátkodobých závazků, což může znamenat potenciální problémy s likviditou. Firma nemá dostatek čistého pracovního kapitálu, což může zvýšit riziko platební neschopnosti nebo potřebu externího financování.

Krytí zásob čistým pracovním kapitálem (Coverage NWC to Inventory)

Krytí zásob pracovním kapitálem je ukazatel likvidity, který měří, do jaké míry jsou zásoby financovány čistým pracovním kapitálem firmy. Tento ukazatel poskytuje přehled o tom, jak efektivně firma využívá svůj pracovní kapitál na pokrytí zásob, což je klíčové pro řízení likvidity a provozní efektivity.

Ukazatel zjišťuje, jakou část zásob je schopna firma pokrýt svým čistým pracovním kapitálem (rozdíl mezi oběžnými aktivy a krátkodobými závazky). Tím pomáhá hodnotit, jak dobře firma spravuje svůj pracovní kapitál vzhledem k zásobám, které má na skladě.

$$\text{Krytí zásob pracovním kapitálem} = \frac{\text{čistý pracovní kapitál}}{\text{zásoby}}$$

Ukazatel měří schopnost firmy financovat zásoby ze svého čistého pracovního kapitálu, což je důležité pro udržení provozní likvidity a minimalizaci rizika nadměrného zadlužení k financování zásob. Vyšší hodnota ukazatele naznačuje, že firma efektivně spravuje svůj pracovní kapitál a má dostatek prostředků na krytí svých zásob, což podporuje provozní stabilitu. Nižší hodnoty ukazatele mohou naznačovat, že firma není schopna pokrýt své zásoby čistým pracovním kapitálem, což může vést k problémům s likviditou nebo potřebě financovat zásoby z externích zdrojů.

Hodnota vyšší než 1 znamená, že firma má dostatek čistého pracovního kapitálu na pokrytí svých zásob, což je pozitivní znak efektivního řízení pracovního kapitálu a dobré likvidity. Hodnota rovna 1 ukazuje, že firma má právě dostatek čistého pracovního kapitálu na pokrytí svých zásob. To je minimální požadavek na zajištění likvidity. Hodnota pod 1 signalizuje, že firma nemá dostatek čistého pracovního kapitálu na krytí svých zásob, což může znamenat potenciální problémy s likviditou a naznačovat závislost na krátkodobém financování nebo dluzích.

Doba obratu čistého pracovního kapitálu (Net Working Capital Turnover Period)

Ukazatel Doba obratu čistého pracovního kapitálu (v angličtině Net Working Capital Turnover Period nebo Net Working Capital Turnover Days) je finanční ukazatel, který měří, jak dlouho trvá firmě, než přemění svůj čistý pracovní kapitál na tržby. Ukazuje, kolik dní je potřeba k tomu, aby firma obratem využila svůj čistý pracovní kapitál. Tento ukazatel je důležitý pro hodnocení efektivity správy pracovního kapitálu a provozních aktiv. Ukazatel Doba obratu čistého pracovního kapitálu udává, kolik dní trvá, než firma „otočí“ svůj čistý pracovní kapitál prostřednictvím tržeb.

$$\text{Doba obratu čistého pracovního kapitálu} = \frac{\text{čistý pracovní kapitál}}{\text{denní tržby}}$$

Ukazatel poskytuje vhled do toho, jak je firma schopna spravovat svá provozní aktiva a krátkodobé závazky, což je klíčové pro udržení zdravé finanční stability a provozní výkonnosti.

Kratší doba obratu (např. méně než 60 dní) naznačuje, že firma efektivně spravuje svůj pracovní kapitál a rychle ho přeměňuje na tržby. Tento stav je žádoucí, protože firma má rychlejší přístup k hotovosti a může lépe financovat své krátkodobé závazky. Delší doba obratu (např. více než 100 dní) ukazuje, že firma potřebuje více času na využití svého pracovního kapitálu, což může být známkou neefektivní správy zásob nebo prodloužených platebních lhůt u pohledávek. Dlouhá doba může omezit likviditu a flexibilitu firmy.

Tento ukazatel je důležitý pro hodnocení finanční výkonnosti a stability podniku, zejména v oblasti řízení zásob, pohledávek a krátkodobých závazků.

Obrat pracovního kapitálu (Working Capital Turnover Ratio)

Obrat pracovního kapitálu je poměr, který měří, jak efektivně společnost využívá svůj pracovní kapitál k podpoře prodeje a růstu. Ukazatel měří vztah mezi finančními prostředky použitými k financování provozu společnosti a výnosy, které společnost vytváří, aby pokračovala v provozu a dosáhla zisku.

$$\text{Obrat pracovního kapitálu} = \frac{\text{tržby}}{\text{průměrný pracovní kapitál}}$$

Vysoká míra obratu ukazuje, že management je velmi efektivní při využívání krátkodobých aktiv a pasiv společnosti k podpoře prodeje. Generuje vyšší tržby za každou korunu pracovního kapitálu. Nízký poměr může znamenat, že podnik investuje do příliš mnoha pohledávek a zásob, aby podpořil svůj prodej. To by mohlo vést k nadměrnému množství nedobytných pohledávek nebo zastaralých zásob.

Vysoká míra obratu pracovního kapitálu ukazuje, že společnost funguje hladce a má omezenou potřebu dalšího financování. Peníze pravidelně přicházejí a odtékají, což podniku dává flexibilitu utrácet kapitál na expanzi nebo zásoby. Vysoký poměr může také poskytnout podniku konkurenční výhodu nad podobnými společnostmi jako měřítko ziskovosti. Extrémně vysoký poměr však může naznačovat, že podnik nemá dostatek kapitálu na podporu růstu tržeb. Společnost by se proto mohla brzy dostat do platební neschopnosti, pokud nezíská další kapitál na podporu tohoto růstu.

Analytici porovnávají poměry pracovního kapitálu s poměry jiných společností ve stejném odvětví, aby posoudili, jak efektivní je společnost při využívání svého pracovního kapitálu. Sledují, jak se poměr v čase měnil. Taková srovnání jsou však bezvýznamná, když se pracovní kapitál dostane do záporných hodnot, protože obrat pracovního kapitálu se pak také změní na záporný.

V anglofonním prostředí jsou v čitateli čisté tržby, což je součet hrubých tržeb mínus výnosy, povolenky a slevy. V českých účetních výkazech lze těžko tyto položky vyčíst.

Bankrotní a bonitní modely české

Index IN05 manželů Inky a Ivana Neumaierových

Co je index IN05

Index IN05 je český bonitní a bankrotní model, který slouží k posouzení finančního zdraví podniku a jeho schopnosti vytvářet hodnotu. Vyvinuli jej Inka a Ivan Neumaierovi na základě analýzy českých podniků s cílem vytvořit model odpovídající podmínkám českého účetnictví a ekonomického prostředí.

Na rozdíl od některých zahraničních modelů, například Altmanova Z-skóre, nevyužívá tržní hodnotu podniku. Díky tomu jej lze spolehlivě použít i u společností, jejichž akcie nejsou obchodovány na burze. Model kombinuje ukazatele zadluženosti, rentability, aktivity a likvidity, čímž poskytuje komplexní pohled na finanční kondici podniku.

Výhody indexu IN05

Mezi hlavní přednosti indexu IN05 patří:

- jednoduchý výpočet z běžně dostupných účetních výkazů,
- použití pro veřejně neobchodované i obchodované společnosti,
- zohlednění výnosnosti i finančního rizika podniku,
- interpretace umožňující porovnání podniků podle dosažené hodnoty indexu,
- přizpůsobení českému účetnímu a ekonomickému prostředí,
- vysoká vypovídací schopnost zejména u středních a velkých průmyslových podniků.

Jak se index IN05 počítá

IN05 = 0,13 * A + 0,04 * B + 3,97 * C + 0,21 * D + 0,09 * E

Výpočet je založen na finančních ukazatelích

- A = aktiva / cizí kapitál
- B = EBIT / nákladové úroky
- C = EBIT / celková aktiva
- D = tržby / celková aktiva
- E = oběžná aktiva / krátkodobé závazky

Jednotlivé ukazatele hodnotí zadluženost podniku, schopnost hradit úrokové náklady, provozní výnosnost aktiv, efektivitu využití majetku a krátkodobou likviditu.

A = Aktiva / Cizí zdroje

Tento ukazatel říká, jaká část veškerého majetku firmy (aktiv) potažmo všech zdrojů firmy (pasiv) je tvořena cizími zdroji. V praxi nám tedy říká to, jakou míru rizika a finanční zainteresovanosti nesou vlastníci firmy.

Na tento ukazatel se přitom dá dívat dvěma způsoby - čím větší finanční zainteresovanost ve firmě vlastníci mají, tím větší je jejich zájem, aby firma nezkrachovala. Na druhou stranu, pokud firma využívá jen málo cizích zdrojů, je finanční páka malá a může méně vydělat.

Velký problém s tímto ukazatelem zcela zjevně nastává také v okamžiku, kdy se cizí zdroje limitně blíží nule (typicky u firem bez bankovních úvěrů, kde jsou cizí zdroje tvořeny jen krátkodobými závazky vůči zaměstnancům (nevyplacené mzdy) a státu (neodvedené zálohy na daň, sociální a zdravotní pojištění)). Na druhou stranu je zjevné, že na začínající firmy bez bankovních úvěrů a dlouhodobých cizích zdrojů index IN05 nemusí zrovna dvakrát dobře fungovat.

Pro univerzálnější nasazení indexu IN05 je proto vhodné i u ukazatele A zvolit maximální hodnotu, kterou by ukazatel neměl přesáhnout. Autoři sice takovou hodnotu nedoporučují, ale pokud u ukazatele B se osvědčila jako maximum hodnota 9, lze porovnáním vah ukazatel A a B dospět k názoru, že pro ukazatel A by jako vhodné maximum měla být volena hodnota 2,78. Při váze tohoto ukazatele 0,13 se však méně extrémní případy podaří často srovnat.

B = EBIT / Nákladové úroky

Tento ukazatel dává do poměru EBIT a nákladové úroky. Nákladové úroky podle definici ČSÚ představují platební povinnost z titulu úroků vůči bankám, dodavatelům, v případě půjček, finančních operací. Nepatří sem úroky, pokud se zahrnují přímo do pořizovací ceny nehmotného a hmotného investičního majetku.

Pokud tedy dáme do souvislosti nákladové úroky s EBIT, de facto se tím snažíme zjistit, jak velký podíl tyto úroky na EBIT tvoří neboli také jak vysoké úroky nám naši věřitelé dávají v poměru k tomu, kolik naše firma vlastně vydělává. A právě tento poměr už může vypovídat něco o naší ekonomické a vyjednávací síle vůči věřitelům i o naší schopnosti přežít ve špatných dobách.

Při výpočtu hodnoty indexu je vhodné ukazatel úrokového krytí (EBIT/Ú) omezit číslicí 9. Pokud by se úroky blížily nulové hodnotě, tento ukazatel by hodnotu indexu velmi zkreslil, neboť by výrazně převážil nad ostatními ukazateli.

V indexu IN05 je váha tohoto ukazatele velice nízká, konkrétně 0,04.

C = EBIT / Aktiva

Ukazatel rentability aktiv ukazuje, do jaké míry se daří společnosti z dostupných aktiv (respektive pasiv) generovat zisk. ROA vypovídá o míře zhodnocení aktiv firmy. Ukazuje, jaký zisk vygeneruje majetek vázaný na podnikání, lze z něj vyčíst i to, jaký potenciál ziskovosti majetek, který firma k podnikání využívá, má. Rentabilita aktiv se může být také označena jako produkční síla. Důležité je to, zda firma dokáže svůj majetek efektivně využít. Čím větší je ROA, tím lépe pro firmu. ROA přitom hraje při jeho výpočtu vůbec nejvýznamnější roli.

Tento ukazatel v IN05 drží standardní 3,97. Z pohledu indexu IN05 je váha ROA o jeden až dva řády vyšší než váha zbylých ukazatelů.

D = Tržby / Aktiva

Tento ukazatel říká, kolik prostředků je firma ročně schopna vygenerovat ze zdrojů, které má k dispozici. Měří efektivitu, s jakou je podnik schopen využívat svá aktiva (tedy veškeré prostředky) pro podnikání. Minimálně by měla být hodnota obratu aktiv na úrovni 1. Čím je hodnota vyšší, tím lépe firma své zdroje využívá. Pokud má podnik nízkou hodnotu tohoto ukazatele, tak to znamená, že má neúměrnou majetkovou vybavenost a neefektivně jí také využívá. Pokud výsledek vykazuje zhoršující se trend nebo vychází méně než je obvyklý oborový průměr, podnik by měl buď zvýšit tržby, nebo zvážit odprodání některých aktiv.

U indexu IN05 má tento ukazatel váhu 0,21.

E = Oběžná aktiva / Krátkodobé závazky

Tento ukazatel je de facto pouze upravenou běžnou likviditou. Ta však ve jmenovateli počítá pouze s krátkodobými závazky a krátkodobé bankovní úvěry a výpomoci opomíjí. Nicméně i tento ukazatel nám říká, kolikrát je společnost schopna uspokojit pohledávky svých věřitelů tím, že všechna svoje oběžná aktiva přemění v peněžní prostředky.

Doporučená hodnota běžné likvidity je 1,8 až 2,5, případně pro průmyslové podniky může být jako spodní hranice uvažována 1,5. V indexu IN05 nicméně hraje tento ukazatel poměrně nevýznamnou roli a jeho váha je 0,09.

Jak interpretovat výsledky indexu IN05

IN05 > 1,6	Podnik vytváří hodnotu a vykazuje dobrou finanční kondici.
0,9 < IN05 < 1,6	Šedá zóna - výsledek není jednoznačný a je vhodné provést podrobnější finanční analýzu.
IN05 < 0,9	Podnik hodnotu nevytváří a vykazuje zvýšené riziko finančních problémů.

Jak hodnotit index IN05 v praxi

Index IN05 by neměl být posuzován izolovaně. Přestože patří mezi nejpoužívanější české bankrotní modely, představuje pouze souhrnný ukazatel finančního zdraví podniku.

Nejspolehlivější výsledky poskytuje při společném vyhodnocení s poměrovými ukazateli rentability, zadluženosti, likvidity, aktivity a analýzou vývoje hospodaření v delším časovém období. Důležité je sledovat také vývoj hodnoty indexu v jednotlivých letech, protože postupné zhoršování může upozornit na vznikající finanční problémy dříve, než se projeví v účetních výsledcích.

Úspěšnost modelu

Autoři modelu ověřovali jeho vypovídací schopnost na českých podnicích. U středních podniků index správně identifikoval přibližně 83 % podniků vytvářejících hodnotu a 78 % podniků směřujících k bankrotu. Průměrná úspěšnost klasifikace dosáhla přibližně 81 %, přičemž podniky zařazené do šedé zóny nebyly do hodnocení úspěšnosti započítávány.

Omezení indexu IN05

Přestože je index IN05 velmi užitečným nástrojem pro rychlé posouzení finančního zdraví podniku, nenahrazuje komplexní finanční analýzu. Výsledek může být ovlivněn mimořádnými účetními operacemi nebo jednorázovými událostmi a nemusí zachytit všechny příčiny budoucích finančních problémů.

Proto je vhodné interpretovat výsledky vždy v souvislosti s dalšími finančními ukazateli, odvětvím, ve kterém podnik působí, a dlouhodobým vývojem jeho hospodaření.

Aspekt Global Rating

Co je Aspekt Global Rating

Aspekt Global Rating (AGR) je český ratingový model určený pro hodnocení finančního zdraví podniků. Vyvinula jej společnost Aspekt, která je dnes součástí skupiny Creditinfo. Model byl navržen s ohledem na podmínky českého účetnictví a ekonomického prostředí a slouží k rychlému posouzení celkové finanční kondice podniku.

Na rozdíl od modelů založených na jediném souhrnném ukazateli hodnotí AGR několik klíčových oblastí finančního řízení současně. Kombinuje ukazatele rentability, zadluženosti, likvidity, aktivity i produktivity a výsledkem je ratingová známka vyjadřující celkovou kvalitu hospodaření podniku.

Výhody modelu AGR

Mezi hlavní přednosti modelu Aspekt Global Rating patří:

- byl vytvořen pro podmínky českých podniků,
- hodnotí více oblastí finančního zdraví současně,
- omezuje vliv rozdílů mezi jednotlivými odvětvími,
- využívá pouze údaje z účetních výkazů,
- výsledkem je přehledná ratingová známka umožňující snadné porovnání podniků,
- klade důraz na provozní výkonnost podniku.

Jak se model AGR počítá

AGR = A + B + C + D + E + F + G

Výpočet je založen na finančních ukazatelích

- ukazatel provozní marže (A) = (provozní hospodářský výsledek + odpisy) / tržby za prodej zboží, výrobků a služeb

První ukazatel sděluje rentabilitu provozních aktiv podniku. Výsledkem je procentní podíl hrubého provozního výsledku hospodaření a tržeb z uskutečněných prodejů výrobků, zboží a služeb. Mez, od které se podnik začleňuje mezi nadprůměrné podniky, je 35 %.

- ukazatel běžného ROE (B) = ROE = hospodářský výsledek za běžné období / vlastní kapitál

ROE neboli rentabilita vlastního kapitálu nám říká, jak výnosný je kapitál, který patří vlastníkům podniku. Vypočítá se podílem výsledku hospodaření běžného účetního období a vlastního kapitálu.

- ukazatel krytí odpisů (C) = (provozní hospodářský výsledek + odpisy) / odpisy

Ukazatel krytí odpisů ukazuje, jak podnik umí vydělat peníze na náklady, které jsou sloučené s investicemi. Aby byl podnik v dlouhodobém měřítku úspěšný, musí splnit tuhle podmínku.

- ukazatel krátkodobé likvidity (D) = (krátkodobý finanční majetek + (krátkodobé pohledávky * 0,7)) / (krátkodobé závazky + krátkodobé bankovní úvěry a finanční výpomoci)

Pohotová likvidita hodnotí finanční stabilitu z krátkodobého hlediska.

- ukazatel vlastního financování (E) = vlastní kapitál / pasiva celkem

Ukazatel vlastního financování znamená, jak je podnik vybaven vlastním kapitálem. Tento ukazatel hodnotí finanční stabilitu z dlouhodobého hlediska. Vlastní kapitál je levnější financovat ze zdrojů cizích, než ze zdrojů vlastních.

- ukazatel provozní rentability aktiv (F) = ROA = (provozní hospodářský výsledek + odpisy) / aktiva celkem

Provozní rentabilita aktiv znamená výnosnost provozních aktiv. Znázorňuje, kolik peněz umí vydělat aktiva, která jsou v podniku, z hlavní činnosti daného podniku.

- ukazatel využití aktiv (G) = tržby za prodej zboží, výrobků a služeb / aktiva celkem

Ukazatelem obrat celkových aktiv můžeme zjistit, kolikrát se aktiva obrátí v tržbách podniku za rok.

Každý ukazatel hodnotí jinou oblast finančního zdraví podniku. Součet jejich bodového hodnocení určuje výslednou ratingovou známku.

Jak interpretovat výsledky AGR

	rating	komentář k ratingu
8,5 <= AGR	AAA	Podnik dosahuje výborných výsledků a vykazuje velmi silné finanční zdraví.
7 <= AGR < 8,49	AA	Velmi dobře hospodařící podnik se stabilní finanční situací.
5,75 <= AGR < 6.99	A	Finančně zdravý podnik s pouze menšími rezervami.
4,75 <= AGR < 5,74	BBB	Průměrně hospodařící stabilní podnik.
4 <= AGR < 4,74	BB	Podnik s patrnými rezervami ve finanční výkonnosti.
3,25 <= AGR < 3.99	B	Podnik vykazuje významnější slabiny a vyžaduje zvýšenou pozornost.

2,5 <= AGR < 3,24	CCC	Podprůměrné finanční zdraví, zhoršená rentabilita nebo likvidita.
1,5 <= AGR < 2,49	CC	Nezdravá finanční situace s krátkodobými i dlouhodobými problémy.
AGR < 1,5	C	Podnik se nachází ve velmi vysokém riziku finančních potíží nebo bankrotu.

Jak hodnotit Aspekt Global Rating v praxi

Výsledná ratingová známka poskytuje rychlý přehled o finanční kondici podniku, neměla by však být jediným podkladem pro rozhodování. Vhodné je sledovat také vývoj ratingu v čase a porovnávat jej s výsledky poměrových ukazatelů, analýzou účetních výkazů nebo dalšími bankrotními modely.

Právě kombinace více metod umožňuje lépe odhalit silné i slabé stránky podniku a posoudit, zda se jeho finanční situace dlouhodobě zlepšuje, nebo naopak zhoršuje.

Omezení modelu AGR

Přestože Aspekt Global Rating hodnotí více oblastí finančního zdraví současně, vychází výhradně z účetních údajů. Nezohledňuje například kvalitu řízení podniku, situaci na trhu ani mimořádné události, které mohou budoucí vývoj významně ovlivnit.

Proto by měl být používán jako součást komplexní finanční analýzy společně s dalšími ukazateli a bankrotními modely.

Co znamenají jednotlivé ratingové stupně

Výsledkem modelu Aspekt Global Rating není pouze číselná hodnota, ale také ratingová známka od AAA do C. Ta umožňuje rychle posoudit celkovou finanční kondici podniku a porovnat ji s ostatními společnostmi.

- AAA - podnik dosahuje výjimečných výsledků, vykazuje vysokou rentabilitu, stabilní financování a velmi nízké finanční riziko.
- AA - podnik je finančně velmi silný a dlouhodobě stabilní, přesto může mít drobné rezervy oproti nejlépe hodnoceným společnostem.
- A - zdravý podnik s dobrou finanční kondicí a pouze menšími nedostatky v některé z hodnocených oblastí.
- BBB - průměrně hospodařící podnik bez zásadních finančních problémů, avšak s prostorem pro zlepšení výkonnosti nebo finanční stability.
- BB - podnik vykazuje slabší finanční výsledky a zvýšené riziko, které je vhodné dále sledovat.
- B - finanční situace podniku již vykazuje významnější problémy a vyžaduje přijetí nápravných opatření.
- CCC - podnik se nachází ve zhoršené finanční kondici, zejména v oblasti rentability, likvidity nebo zadluženosti.
- CC - podnik čelí vážným finančním problémům, které mohou ohrozit jeho další fungování.

- C - nejnižší rating označuje podnik s velmi vysokým rizikem finanční tísně nebo bankrotu.

Při interpretaci výsledků je vhodné sledovat nejen samotnou ratingovou známku, ale také její vývoj v čase. Zlepšování nebo zhoršování ratingu může včas upozornit na změny finančního zdraví podniku ještě předtím, než se výrazně projeví v hospodářských výsledcích.

Bilanční analýza I Rudolfa Douchy

Co je Bilanční analýza I

Bilanční analýza I je český model pro rychlé posouzení finančního zdraví podniku. V 90. letech jej vytvořil finanční analytik Rudolf Doucha s cílem nabídnout metodiku odpovídající podmínkám českého účetnictví a podnikatelského prostředí.

Model poskytuje orientační hodnocení finanční situace podniku prostřednictvím několika základních poměrových ukazatelů. Je vhodný zejména pro první posouzení finanční kondice společnosti bez ohledu na její velikost nebo odvětví.

Výhody bilanční analýzy I

Mezi hlavní přednosti modelu patří:

- byl vytvořen pro podmínky českých podniků,
- využívá pouze údaje z účetních výkazů,
- umožňuje rychlé orientační posouzení finanční situace podniku,
- kombinuje více oblastí finanční analýzy do jednoho souhrnného ukazatele,
- lze jej použít napříč různými odvětvími.

Jak se bilanční analýza I počítá

C = (2 * S + 1 * A + 5 * R + 4 * L) / 12

Výpočet je založen na finančních ukazatelích

- Ukazatel stability (S) = vlastní kapitál / stálá aktiva
- Ukazatel aktivity (A) = výkony / (2 * celková pasiva)
- Ukazatel rentability (R) = (8 * EAT) / vlastní kapitál
- Ukazatel likvidity (L) = (finanční majetek + pohledávky) / (2,17 * krátkodobé závazky)

Jednotlivé ukazatele hodnotí finanční stabilitu, efektivitu využití majetku, ziskovost a schopnost podniku hradit své krátkodobé závazky. Výsledná hodnota C představuje souhrnné hodnocení finanční situace podniku.

Jak interpretovat výsledky

C > 1,0	Podnik vykazuje dobrou finanční situaci a stabilní hospodaření.
0,5 < C < 1,0	Šedá zóna - finanční situaci nelze jednoznačně posoudit a je vhodné provést podrobnější analýzu.
C < 0,5	Podnik vykazuje zhoršenou finanční situaci a zvýšené riziko hospodářských problémů.

Co hodnotí jednotlivé ukazatele

Každý ze čtyř ukazatelů sleduje jinou oblast finančního zdraví podniku:

- Stabilita (S) hodnotí, do jaké míry jsou dlouhodobá aktiva financována vlastním kapitálem.
- Aktivita (A) vyjadřuje efektivitu využití majetku při tvorbě výkonů.
- Rentabilita (R) měří schopnost podniku vytvářet zisk z vlastního kapitálu.
- Likvidita (L) posuzuje schopnost podniku hradit krátkodobé závazky z nejlikvidnějších aktiv.

Teprve jejich společné vyhodnocení poskytuje ucelený pohled na finanční kondici podniku.

Jak hodnotit bilanční analýzu I v praxi

Bilanční analýza I je určena především jako orientační nástroj. Výsledek pomáhá rychle identifikovat podniky s dobrou nebo naopak zhoršenou finanční situací, nenahrazuje však podrobnou finanční analýzu.

Při hodnocení je vhodné sledovat vývoj výsledné hodnoty v čase a současně využít další metody, například poměrové ukazatele, analýzu účetních výkazů nebo jiné bankrotní modely. Kombinace více metod poskytuje spolehlivější obraz o skutečné finanční kondici podniku.

Omezení modelu

Model poskytuje pouze orientační hodnocení finanční situace a není určen jako jediný podklad pro významná ekonomická nebo investiční rozhodnutí. Výsledek vychází z účetních údajů a nezohledňuje například vývoj trhu, kvalitu managementu ani mimořádné události, které mohou budoucí vývoj podniku významně ovlivnit.

Nejvyšší vypovídací hodnoty dosahuje při použití společně s dalšími nástroji finanční analýzy.

Bilanční analýza II Rudolfa Douchy

Co je Bilanční analýza II

Bilanční analýza II je rozšířená verze bilanční analýzy Rudolfa Douchy určená pro podrobnější hodnocení finančního zdraví podniku. Oproti první úrovni pracuje se sedmnácti poměrovými ukazateli, které poskytují komplexnější pohled na finanční situaci společnosti.

Model hodnotí čtyři základní oblasti finanční analýzy - stabilitu, aktivitu, rentabilitu a likviditu. Každá oblast je tvořena několika dílčími ukazateli, jejichž výsledky jsou nejprve sloučeny do skupinových hodnocení a následně do jednoho souhrnného ukazatele.

Výhody bilanční analýzy II

Mezi hlavní přednosti modelu patří:

- podrobnější hodnocení než u bilanční analýzy I,
- komplexní posouzení čtyř klíčových oblastí finančního zdraví,
- využití pouze údajů z účetních výkazů,
- vhodnost pro podniky různých velikostí i odvětví,
- možnost odhalit slabé stránky v jednotlivých oblastech hospodaření.

Jak se bilanční analýza II počítá

C = (2 * S + 1 * A + 5 * R + 4 * L) / 12

kde:

- S představuje souhrnné hodnocení stability,
- A představuje souhrnné hodnocení aktivity,
- R představuje souhrnné hodnocení rentability,
- L představuje souhrnné hodnocení likvidity.

Každá z těchto oblastí je vypočítána z několika dílčích poměrových ukazatelů.

Ukazatele stability (S)

Skupina stability obsahuje pět ukazatelů zaměřených na kapitálovou strukturu podniku, financování dlouhodobého majetku a celkovou finanční stabilitu.

Výsledek této skupiny ukazatelů se vypočítá: S = (2 * S1 + S2 + S3 + S4 + 2 * S5) / 7

- S1 = vlastní kapitál / stálá aktiva
- S2 = (vlastní kapitál / stálá aktiva) * 2
- S3 = vlastní kapitál / cizí kapitál
- S4 = celková aktiva / (krátkodobé závazky * 5)
- S5 = celková aktiva / (zásoby * 15)

Ukazatele aktivity (A)

Ukazatele aktivity hodnotí efektivitu využívání majetku a schopnost podniku vytvářet výkony a tržby.

Výsledek této skupiny ukazatelů se vypočítá: A = (A1 +A2 + A3) / 3

- A1 = (tržby / 2) / celková pasiva
- A2 = (tržby / 4) / vlastní kapitál
- A3 = (přidaná hodnota * 4) / tržby

Ukazatele rentability (R)

Skupina rentability posuzuje schopnost podniku vytvářet zisk z vlastního kapitálu, aktiv, tržeb i přidané hodnoty.

Výsledek této skupiny ukazatelů se vypočítá: R = (3 * R1 + 7 * R2 + 4 * R3 + 2 * R4 + R5) / 17

- R1 = (10 * EAT) / přidaná hodnota
- R2 = (8 * EAT) / vlastní kapitál
- R3 = (20 * EAT) / celková pasiva
- R4 = (40 * EAT) / (tržby + výkony)
- R5 = (1,33 * provozní výsledek hospodaření) / (provozní VH + finanční VH + mimořádný VH)

Ukazatele likvidity (L)

Ukazatele likvidity sledují schopnost podniku hradit své krátkodobé závazky a udržovat dostatečnou finanční stabilitu.

Výsledek této skupiny ukazatelů se vypočítá: L = (5 * L1 + 8 * L2 + 2 * L3 + L4) / 16

- L1 = (2 * finanční majetek) / krátkodobé závazky
- L2 = (finanční majetek + pohledávky) / krátkodobé závazky
- L3 = (oběžná aktiva / krátkodobé závazky) / 2,5
- L4 = (pracovní kapitál / celková pasiva) * 3,33

Jak interpretovat výsledky

C > 1,0	Podnik vykazuje dobrou finanční situaci a zdravé hospodaření.
0,5 < C < 1,0	Šedá zóna - finanční situaci nelze jednoznačně posoudit a je vhodná podrobnější analýza.

C < 0,5	Podnik vykazuje významné problémy ve finanční situaci a hospodaření.
C < 0,0	Výsledek signalizuje velmi vážné finanční problémy a vysoké riziko dalšího zhoršení.

Jak hodnotit bilanční analýzu II v praxi

Bilanční analýza II poskytuje podrobnější pohled na finanční zdraví podniku než první úroveň této metodiky. Kromě celkového výsledku je vhodné sledovat také jednotlivé skupiny ukazatelů, protože právě jejich vzájemné porovnání pomáhá odhalit příčiny zhoršující se finanční situace.

Nejvyšší vypovídací hodnotu přináší při pravidelném sledování vývoje v čase a v kombinaci s dalšími metodami finanční analýzy, například poměrovými ukazateli nebo bankrotními modely.

Omezení modelu

Přestože bilanční analýza II poskytuje podrobnější hodnocení než první úroveň, stále vychází výhradně z účetních údajů. Nezohledňuje například postavení podniku na trhu, kvalitu managementu ani mimořádné události, které mohou budoucí vývoj společnosti významně ovlivnit.

Výsledky je proto vhodné interpretovat společně s dalšími metodami finanční analýzy a sledovat jejich vývoj v delším časovém období.

D-skóre - Index České národní banky

Co je D-skóre

D-skóre je český model pro hodnocení úvěrového rizika podniků. Byl vytvořen Institutem ekonomie České národní banky ve spolupráci s komerčními bankami s cílem lépe rozlišit podniky, které své závazky vůči bankám splácejí bez problémů, od podniků představujících zvýšené úvěrové riziko.

Model vychází z účetních údajů českých podniků z let 1993 až 1997. Konstrukčně navazuje na Altmanovo Z-skóre, ale je přizpůsoben podmínkám českého bankovního sektoru a využívá jedenáct poměrových ukazatelů hodnotících strukturu majetku, zadluženost, výnosnost a schopnost podniku dostát svým závazkům.

Výhody D-skóre

Mezi hlavní přednosti modelu patří:

- byl vytvořen na datech českých podniků,
- hodnotí úvěrové riziko z pohledu bank,
- využívá údaje z běžných účetních výkazů,
- kombinuje více oblastí finanční analýzy do jednoho výsledku,
- pomáhá identifikovat podniky se zvýšeným rizikem problémového splácení závazků.

Jak se D-skóre počítá

Výsledná hodnota se vypočítá podle vztahu:

D = - 0,46 + 0,019 * D(1) + 0,026 * D(2) - 0,028 * D(3) - 0,015 * D(4) + 0,02 * D(5) - 0,018 * D(6) - 0,023 * D(7) - 0,01 * D(8) - 0,301 * D(9) + 0,015 * D(10) + 0,003 * D(11)

Model využívá jedenáct poměrových ukazatelů:

- D(1) = DHM / aktiva
- D(2) = dlouhodobé pohledávky / aktiva
- D(3) = rezervy / aktiva
- D(4) = dlouhodobé závazky / pasiva
- D(5) = krátkodobé závazky / pasiva
- D(6) = tržby / výnosy
- D(7) = odpisy / výnosy
- D(8) = EAT / tržby
- D(9) = výnosy / aktiva
- D(10) = (cizí zdroje + ostatní pasiva) / aktiva
- D(11) = (cizí zdroje + ostatní pasiva) / (EAT+ odpisy)

Ukazatele společně hodnotí strukturu majetku, zadluženost, rentabilitu i schopnost podniku plnit své finanční závazky.

Jak interpretovat výsledky

D < -0,365	Bonitní klient se standardně splácenými závazky a nízkým úvěrovým rizikem.
-0,365 < D < 1,614	Šedá zóna - výsledek není jednoznačný a je vhodné provést podrobnější finanční analýzu.
D > 1,614	Rizikový klient se zvýšenou pravděpodobností problémového splácení závazků.

Jak hodnotit D-skóre v praxi

D-skóre bylo vytvořeno především jako nástroj pro bankovní sektor při hodnocení úvěrového rizika podniků. Jeho výsledky proto nevyjadřují přímo pravděpodobnost bankrotu, ale spíše schopnost podniku řádně plnit své závazky vůči věřitelům.

Při finanční analýze podniku je vhodné D-skóre kombinovat s dalšími bankrotními modely, například indexem IN05 nebo Altmanovým Z-skóre, a současně hodnotit poměrové ukazatele rentability, zadluženosti, likvidity a aktivity. Teprve jejich společná interpretace poskytuje ucelený obraz o finančním zdraví podniku.

Omezení modelu

D-skóre bylo sestaveno na historických datech českých podniků a primárně pro potřeby bank při řízení úvěrového rizika. Výsledky proto nemusí plně odpovídat současným ekonomickým podmínkám ani specifikům všech odvětví.

Model vychází výhradně z účetních údajů a nezohledňuje například kvalitu managementu, postavení podniku na trhu ani další nefinanční faktory. Proto by měl být používán jako součást komplexní finanční analýzy, nikoli jako jediný podklad pro ekonomická nebo úvěrová rozhodnutí.

Historie vzniku D-skóre

D-skóre vzniklo v druhé polovině 90. let jako součást snahy zlepšit hodnocení úvěrového rizika českých podniků. Model vytvořil Institut ekonomie České národní banky ve spolupráci s komerčními bankami na základě účetních údajů podniků z let 1993 až 1997.

V tomto období procházela česká ekonomika transformací a banky potřebovaly spolehlivější nástroj pro rozlišení podniků, které budou své úvěry řádně splácet, od podniků se zvýšeným rizikem nesplácení. Inspirací byl Altmanův model, jehož princip byl rozšířen a upraven tak, aby lépe odpovídal českému účetnictví i tehdejším podmínkám bankovního sektoru.

Přestože byl model vytvořen především pro potřeby bank při posuzování úvěrového rizika, našel uplatnění také ve finanční analýze podniků jako doplňkový nástroj pro hodnocení finanční stability a schopnosti podniku dostát svým závazkům.

Indexy IN manželů Neumaierových

Index IN95 manželů Inky a Ivana Neumaierových

Co je index IN95

Index IN95 je český bankrotní model určený pro hodnocení finančního zdraví podniku a odhad rizika finanční tísně. Vytvořili jej Inka a Ivan Neumaierovi jako první z řady indexů IN s cílem přizpůsobit hodnocení podniků podmínkám českého účetnictví a ekonomiky.

Na rozdíl od Altmanova Z-skóre nevyužívá tržní hodnotu vlastního kapitálu, a je proto vhodný i pro společnosti, jejichž akcie nejsou obchodovány na burze. Jednou z jeho charakteristických vlastností je zahrnutí ukazatele závazků po lhůtě splatnosti, který odráží platební morálku podniku a zvyšuje schopnost modelu odhalit podniky ohrožené finančními problémy.

Výhody indexu IN95

Mezi hlavní přednosti modelu patří:

- byl vytvořen na datech českých podniků,
- zohledňuje specifika českého účetnictví,
- je vhodný i pro neveřejně obchodované společnosti,
- obsahuje ukazatel závazků po lhůtě splatnosti, který zachycuje platební problémy podniku,
- používá odvětvově specifické váhy jednotlivých ukazatelů,
- dosahuje dobré úspěšnosti při identifikaci podniků ohrožených finanční tísní.

Jak se index IN95 počítá

IN95 = V(1) * A+V(2) * B + V(3) * C + V(4) * D + V(5) * E - V(6) * F

Výpočet je založen na finančních ukazatelích

- A = aktiva / cizí kapitál
- B = EBIT / nákladové úroky
- C = EBIT / celková aktiva
- D = tržby / celková aktiva
- E = oběžná aktiva / krátkodobé závazky
- F = závazky po lhůtě splatnosti / tržby

Na rozdíl od většiny bankrotních modelů používá index IN95 odvětvově odlišné váhy jednotlivých ukazatelů. Díky tomu lépe zohledňuje rozdíly mezi jednotlivými odvětvími ekonomiky.

Závazky po lhůtě splatnosti

Ukazatel závazků po lhůtě splatnosti představuje jednu z nejdůležitějších součástí modelu IN95. Vyjadřuje podíl závazků, které podnik neuhradil ve sjednaném termínu, na dosažených tržbách.

Tento údaj není součástí rozvahy ani výkazu zisku a ztráty. Obvykle jej lze získat z analytické evidence účetnictví nebo z interních účetních systémů podniku.

Jak interpretovat výsledky indexu IN95

IN95 > 2	Podnik vykazuje uspokojivou finanční situaci a nízké riziko finanční tísně.
1 < IN95 <= 2	Šedá zóna - výsledek není jednoznačný a je vhodné provést podrobnější finanční analýzu.

IN95 <= 1	Podnik je ohrožen vážnými finančními problémy a vykazuje zvýšené riziko bankrotu.

Jak hodnotit index IN95 v praxi

Index IN95 je vhodný především pro orientační posouzení finanční stability českých podniků. Největší přínos má při pravidelném sledování vývoje v čase nebo při porovnávání podniků působících ve stejném odvětví.

Vzhledem k použití odvětvově specifických vah poskytuje přesnější výsledky než univerzální modely, současně je však výpočet složitější. Pro komplexní hodnocení finančního zdraví je vhodné výsledky doplnit o poměrové ukazatele a novější modely, například IN01 nebo IN05.

Historie a vývoj indexu IN

Index IN95 představuje první model z řady českých indexů IN. Na jeho základě vznikly pozdější modely IN99, IN01 a IN05, které postupně upravovaly metodiku hodnocení a reagovaly na vývoj české ekonomiky i zkušenosti z praktického využití finanční analýzy.

Omezení indexu IN95

Přestože je index IN95 přizpůsoben českému ekonomickému prostředí, vychází výhradně z účetních údajů a nezohledňuje nefinanční faktory, jako jsou kvalita managementu, postavení podniku na trhu nebo budoucí vývoj odvětví.

Výsledky je proto vhodné interpretovat společně s dalšími metodami finanční analýzy a sledovat jejich vývoj v delším časovém období.

Proč index IN95 používá odvětvové váhy

Jednou z hlavních odlišností indexu IN95 od většiny bankrotních modelů je použití odvětvově specifických vah jednotlivých ukazatelů. Autoři modelu vycházeli z předpokladu, že finanční struktura podniků se mezi jednotlivými odvětvími výrazně liší. Stejná hodnota poměrového ukazatele proto nemusí mít ve všech oborech stejný význam.

Například výrobní podniky obvykle vykazují vyšší podíl dlouhodobého majetku než obchodní společnosti, zatímco stavební firmy nebo dopravní podniky mají odlišnou strukturu aktiv, zadlužení i rentability. Použitím různých vah se model snaží tyto rozdíly zohlednit a zpřesnit hodnocení finančního zdraví podniku.

Při výpočtu indexu je proto nutné zvolit váhy odpovídající odvětví, ve kterém podnik působí. Pro některé ukazatele (V_2 a V_5) jsou váhy stejné bez ohledu na odvětví, zatímco ostatní váhy se liší podle klasifikace ekonomických činností.

Odvětvové váhy modelu IN95

Jednotlivé ukazatele mají různou důležitost podle odvětví, ve kterém podnik působí. Proto model používá odlišné hodnoty vah V_1 až V_6 pro jednotlivé ekonomické činnosti.

Následující tabulka uvádí hodnoty vah pro jednotlivá odvětví české ekonomiky podle původní metodiky autorů indexu IN95.

Váhy se počítají jako podíl významnosti ukazatele ke kriteriální hodnotě ukazatele. Hodnoty vah vypočtené pro jednotlivé obory ekonomických činností jsou uvedeny v tabulce. Tabulka nezahrnuje hodnoty V(2) a V(5), která jsou pro všechna odvětví stejné. Váha V(2) je rovna 0,11 a váha V(5) je rovna 0,10.

OKEČ	Název	V(1)	V(3)	V(4)	V(6)
A	Zemědělství	0,24	21,35	0,76	14,57
B	Rybolov	0,05	10,76	0,09	84,11
C	Dobývání nerostných surovin	0,14	17,74	0,72	16,89
CA	Dobývání energetických surovin	0,14	21,38	0,74	16,31
CB	Dobývání ostatních surovin	0,16	5,39	0,56	25,39
D	Zpracovatelský průmysl	0,24	7,61	0,48	11,92
DA	Potravinářský průmysl	0,26	4,99	0,33	17,38
DB	Textilní a oděvní průmysl	0,23	6,08	0,43	12,37
DC	Kožedělný průmysl	0,24	7,95	0,43	8,79
DD	Dřevařský průmysl	0,24	18,73	0,41	11,57
DE	Papírenský a polygrafický průmysl	0,23	6,07	0,44	16,99
DF	Koksování a rafinérie	0,19	4,09	0,32	2026,93
DG	Výroba chemických výrobků	0,21	4,81	0,57	17,06
DH	Gumárenský a plastikářský průmysl	0,22	5,87	0,38	43,01
DI	Stavební hmoty	0,2	5,28	0,55	28,05
DJ	Výroby kovů	0,24	10,55	0,46	9,74
DK	Výroba strojů a přístrojů	0,28	13,07	0,64	6,36
D	Elektrotechnika a elektronika	0,27	9,5	0,51	8,27
DM	Výroba dopravních prostředků	0,23	29,29	0,71	7,46
DN	Jinde nezařazený průmysl	0,26	3,91	0,38	17,62
E	Elektřina, voda plyn	0,15	4,61	0,72	55,89
F	Stavebnictví	0,34	5,74	0,35	16,54
G	Obchod, opravy motorových vozidel	0,33	9,70	9,70	28,32
H	Pohostinství a ubytování	0,35	12,57	0,88	15,97
I	Doprava , sklad., spoje	0,07	14,35	0,75	60,61
	Ekonomika ČR	0,22	8,33	0,52	16,80

Index IN99 manželů Inky a Ivana Neumaierových

Co je index IN99

Index IN99 je český bonitní model určený pro hodnocení schopnosti podniku vytvářet hodnotu pro vlastníky. Jeho autory jsou Inka a Ivan Neumaierovi, kteří jej vytvořili jako pokračování modelu IN95.

Na rozdíl od bankrotních modelů, jejichž cílem je odhalit podniky ohrožené finančními problémy, se index IN99 zaměřuje především na ekonomickou úspěšnost podniku z pohledu vlastníka. Hodnotí, zda podnik vytváří ekonomickou hodnotu, nebo zda pouze spotřebovává vložený kapitál.

Model vznikl úpravou původního indexu IN95 pomocí diskriminační analýzy, která zohlednila význam jednotlivých ukazatelů pro tvorbu ekonomického zisku.

Výhody indexu IN99

Mezi hlavní přednosti modelu patří:

- byl vytvořen na datech českých podniků,
- hodnotí podnik z pohledu vlastníka,
- zaměřuje se na tvorbu ekonomické hodnoty,
- nevyžaduje znalost tržní hodnoty akcií,
- využívá pouze údaje z účetních výkazů,
- poskytuje jednoduchou interpretaci výsledků.

Jak se index IN99 počítá

IN99 = -0,017 * A + 4,573 * C + 0,481 * D + 0,015 * E

Výpočet je založen na finančních ukazatelích

- A = aktiva / cizí kapitál
- C = EBIT / celková aktiva
- D = tržby / celková aktiva
- E = oběžná aktiva / krátkodobé závazky

Model využívá ukazatele zadluženosti, provozní rentability, aktivity a likvidity. Největší význam má ukazatel provozní rentability aktiv (EBIT / Aktiva), který významně ovlivňuje výslednou hodnotu indexu.

Jak interpretovat výsledky indexu IN99

IN99 > 2,07	Podnik tvoří novou hodnotu pro vlastníka.
1,42 <= IN99 < 2,07	Spíše tvoří hodnotu pro vlastníka.
1,089 <= IN99 < 1,42	Výsledek není jednoznačný. Nelze spolehlivě určit, zda podnik hodnotu vytváří.
0,684 <= IN99 < 1,089	Podnik spíše nevytváří hodnotu pro vlastníky.
IN99 < 0,684	Podnik netvoří hodnotu pro vlastníka.

Co znamená tvorba hodnoty pro vlastníka

Hlavním cílem indexu IN99 není posoudit pravděpodobnost bankrotu, ale zjistit, zda podnik vytváří dostatečný výnos vzhledem ke kapitálu, který do něj vlastníci vložili.

Podnik může být finančně stabilní, vykazovat zisk a současně nevytvářet ekonomickou hodnotu. K tomu dochází tehdy, pokud dosažený výnos nedokáže pokrýt očekávanou výnosnost investovaného kapitálu. Naopak podnik vytvářející hodnotu přináší vlastníkům výnos převyšující náklady kapitálu a dlouhodobě zvyšuje svou ekonomickou hodnotu.

Právě na tuto oblast se index IN99 zaměřuje.

Jak hodnotit index IN99 v praxi

Index IN99 je vhodný zejména pro vlastníky, investory a manažery, kteří chtějí posoudit, zda podnik dlouhodobě vytváří ekonomickou hodnotu.

Největší přínos má při sledování vývoje v čase. Rostoucí hodnota indexu obvykle signalizuje zlepšující se schopnost vytvářet hodnotu, zatímco dlouhodobý pokles může upozornit na zhoršující se ekonomickou výkonnost podniku.

Výsledky je vhodné doplnit o analýzu rentability, ukazatele EVA, analýzu účetních výkazů nebo další modely řady IN.

Úspěšnost modelu

Při ověřování modelu dosáhl index IN99 vysoké schopnosti rozlišovat podniky vytvářející ekonomickou hodnotu od podniků, které ji nevytvářejí. Autoři uvádějí úspěšnost přibližně 86 % při identifikaci podniků vytvářejících hodnotu a téměř 99 % při identifikaci podniků, které hodnotu nevytvářejí.

Rozdíl mezi indexem IN95 a IN99

Přestože oba modely vytvořili stejní autoři, jejich účel je odlišný.

Index IN95 je primárně bankrotní model zaměřený na identifikaci podniků ohrožených finančními problémy.

Index IN99 je naopak bonitní model, který hodnotí schopnost podniku vytvářet ekonomickou hodnotu pro vlastníky.

Zatímco věřitele zajímá především schopnost podniku splácet své závazky, vlastníka zajímá, zda jeho investice přináší odpovídající výnos. Právě na tuto otázku se index IN99 snaží odpovědět.

Omezení indexu IN99

Index IN99 vychází z účetních údajů a nezohledňuje řadu faktorů, které mohou ovlivňovat skutečnou hodnotu podniku, například kvalitu managementu, konkurenční postavení, budoucí vývoj trhu nebo strategická rozhodnutí vlastníků.

Proto by měl být používán jako doplněk komplexní finanční analýzy, nikoliv jako jediný podklad pro investiční nebo manažerská rozhodnutí.

Index IN01 manželů Inky a Ivana Neumaierových

Co je index IN01

Index IN01 je český bonitní a bankrotní model určený pro hodnocení finančního zdraví podniku. Vytvořili jej Inka a Ivan Neumaierovi jako model spojující výhody bonitních i bankrotních metod hodnocení.

Model vznikl na základě diskriminační analýzy dat 1 915 českých podniků, které byly rozděleny do tří skupin - podniky vytvářející hodnotu, podniky v bankrotu nebo těsně před bankrotem a ostatní podniky. Díky tomu dokáže rozlišit společnosti s dobrou finanční kondicí od podniků se zvýšeným rizikem finančních problémů.

Výhody indexu IN01

Mezi hlavní přednosti indexu IN01 patří:

- byl vytvořen na datech českých podniků,
- kombinuje prvky bonitního i bankrotního modelu,
- využívá pouze údaje z účetních výkazů,
- lze jej použít u veřejně neobchodovaných i obchodovaných společností,
- poskytuje rychlé a srozumitelné vyhodnocení finančního zdraví podniku.

Jak se index IN01 počítá

IN01 = 0,13 * A + 0,04 * B + 3,92 * C + 0,21 * D + 0,09 * E

Výpočet je založen na finančních ukazatelích

- A = aktiva / cizí kapitál
- B = EBIT / nákladové úroky
- C = EBIT / celková aktiva
- D = tržby / celková aktiva
- E = oběžná aktiva / krátkodobé závazky

Jednotlivé ukazatele společně hodnotí zadluženost podniku, schopnost splácet úrokové náklady, provozní rentabilitu aktiv, efektivitu využití majetku a krátkodobou likviditu.

Jak interpretovat výsledky indexu IN01

IN01 > 1,77	Podnik vytváří hodnotu a vykazuje velmi dobrou finanční kondici.
0,75 <= IN01 < 1,77	Podnik je finančně stabilní, avšak podle modelu zatím nevytváří ekonomickou hodnotu.
IN01 < 0,75	Podnik vykazuje zvýšené riziko finančních problémů a může směřovat k bankrotu.

Jak hodnotit index IN01 v praxi

Index IN01 představuje souhrnné hodnocení finančního zdraví podniku. Největší přínos má při pravidelném sledování vývoje v čase a při porovnávání podniků působících ve stejném odvětví.

Výsledky by měly být vždy interpretovány společně s poměrovými ukazateli rentability, zadluženosti, likvidity a aktivity nebo s dalšími bankrotními modely. Samotná hodnota indexu poskytuje rychlou orientaci, ale nenahrazuje komplexní finanční analýzu.

Rozdíl mezi indexem IN01 a IN05

Indexy IN01 a IN05 využívají obdobnou konstrukci i stejné vstupní ukazatele, liší se však svým účelem a interpretačními hranicemi.

Index IN01 kombinuje bonitní a bankrotní přístup. Umožňuje rozlišit podniky vytvářející hodnotu, finančně stabilní podniky, které hodnotu zatím nevytvářejí, a podniky ohrožené bankrotem.

Index IN05 je novější verzí modelu a klade větší důraz na hodnocení schopnosti podniku vytvářet ekonomickou hodnotu. Proto se dnes v české finanční analýze používá častěji.

Omezení indexu IN01

Přestože je index IN01 ověřen na rozsáhlém souboru českých podniků, vychází výhradně z účetních údajů. Nezohledňuje například postavení podniku na trhu, kvalitu řízení ani mimořádné události, které mohou budoucí vývoj společnosti významně ovlivnit.

Pro spolehlivější posouzení finančního zdraví podniku je proto vhodné kombinovat index IN01 s dalšími metodami finanční analýzy a sledovat jeho vývoj v delším časovém období.

Historie vzniku indexů IN

Řada indexů IN vznikla v České republice jako reakce na potřebu hodnotit finanční zdraví podniků podle českých účetních výkazů a ekonomických podmínek. Jejich autory jsou Inka a Ivan Neumaierovi, kteří postupně vyvíjeli jednotlivé verze modelu na základě rozsáhlých souborů dat českých podniků.

Prvním široce využívaným modelem byl index IN95, který byl zaměřen především na hodnocení bonity podniku. Na něj navázal index IN99, jehož cílem bylo lépe posoudit schopnost podniku vytvářet ekonomickou hodnotu.

Index IN01 vznikl spojením předností obou předchozích modelů. Kombinuje bonitní i bankrotní přístup a umožňuje rozlišit podniky vytvářející hodnotu, finančně stabilní podniky i společnosti se zvýšeným rizikem finančních problémů.

Na základě dalších zkušeností autoři model dále upravili a představili index IN05, který se stal nejpoužívanější verzí celé metodiky. Zachovává jednoduchost výpočtu, ale lépe odpovídá podmínkám českého podnikatelského prostředí a klade větší důraz na hodnocení schopnosti podniku dlouhodobě vytvářet hodnotu.

Vývoj jednotlivých verzí indexů IN ukazuje snahu průběžně zpřesňovat hodnocení finančního zdraví českých podniků a přizpůsobovat metodiku měnícím se ekonomickým podmínkám.

Altmanovo Z-skóre

Altmanovo Z-skóre

Co je Altmanovo Z-skóre

Altmanovo Z-skóre je jeden z nejznámějších bankrotních modelů na světě. V roce 1968 jej vytvořil americký profesor Edward I. Altman s cílem odhadnout pravděpodobnost bankrotu podniku na základě údajů z účetních výkazů.

Model kombinuje několik poměrových ukazatelů do jedné výsledné hodnoty, která vyjadřuje finanční zdraví podniku. Díky své jednoduchosti, vysoké vypovídací schopnosti a dlouholetému praktickému využití patří Altmanovo Z-skóre mezi nejpoužívanější nástroje finanční analýzy na světě.

Původní verze modelu byla určena pro výrobní akciové společnosti. Později vznikly upravené varianty pro neveřejně obchodované podniky i společnosti působící mimo výrobní sektor.

Výhody Altmanova Z-skóre

Mezi hlavní přednosti modelu patří:

- patří mezi nejověřenější bankrotní modely na světě,
- využívá pouze údaje z účetních výkazů,
- umožňuje rychlé posouzení rizika finanční tísně,
- je snadno interpretovatelný,
- existují upravené verze pro různé typy podniků,
- často jej využívají banky, investoři i finanční analytici.

Jak se Altmanovo Z-skóre počítá

Z = 1,2 * x1 + 1,4 * x2 + 3,3 * x3 + 0,6 * x4 + 1,0 * x5

Výpočet je založen na finančních ukazatelích

- x1 = (oběžná aktiva - krátkodobé závazky) / celková aktiva
- x2 = nerozdělený zisk / celková aktiva
- x3 = zisk před zdaněním a úroky / celková aktiva
- x4 = tržní hodnota vlastního kapitálu / celkové dluhy
- x5 = tržby / celková aktiva

Jednotlivé ukazatele společně hodnotí likviditu, kumulovanou ziskovost, provozní výkonnost, kapitálovou strukturu a efektivitu využití aktiv.

Jak interpretovat výsledky Altmanova Z-skóre

Z > 2,99	Podnik se nachází v dobré finanční kondici a riziko bankrotu je nízké.
1,81 < Z < 2,99	Šedá zóna - výsledek není jednoznačný a je vhodné provést podrobnější finanční analýzu.
Z < 1,81	Podnik vykazuje vysoké riziko finanční tísně a pravděpodobnost bankrotu je zvýšená.

Co hodnotí jednotlivé ukazatele

Každý ukazatel sleduje jinou oblast finančního zdraví podniku:

- X_1 hodnotí krátkodobou likviditu a čistý pracovní kapitál.
- X_2 vyjadřuje schopnost podniku vytvářet a kumulovat zisk v průběhu času.
- X_3 měří provozní výnosnost aktiv bez vlivu financování a zdanění.
- X_4 hodnotí poměr tržní hodnoty vlastního kapitálu k celkovému zadlužení.
- X_5 vyjadřuje efektivitu využití majetku prostřednictvím obratu aktiv.

Právě kombinace těchto pěti oblastí umožňuje modelu poměrně spolehlivě rozlišit finančně zdravé podniky od podniků ohrožených finančními problémy.

Přesnost Altmanova modelu

Ve své původní studii profesor Altman uváděl přibližně 94% úspěšnost při předpovědi bankrotu jeden rok před úpadkem a přibližně 72% úspěšnost dva roky před úpadkem. Se zvyšujícím se časovým odstupem se přesnost modelu postupně snižuje.

Pozdější studie ukázaly, že přesnost závisí také na typu podniku. Model obvykle dosahuje lepších výsledků u výrobních společností než u podniků působících ve službách nebo jiných nevýrobních odvětvích.

Jak hodnotit Altmanovo Z-skóre v praxi

Altmanovo Z-skóre představuje rychlý a spolehlivý nástroj pro orientační posouzení finančního zdraví podniku. Samotný výsledek však nepředstavuje jistou předpověď budoucího bankrotu.

Nejspolehlivějších výsledků dosahuje při hodnocení podniků v horizontu přibližně jednoho až dvou let. Pro komplexní posouzení finanční situace je vhodné kombinovat Z-skóre s poměrovými ukazateli, analýzou účetních výkazů a dalšími bankrotními modely, například indexy IN nebo Tafflerovým modelem.

Omezení modelu

Původní Altmanův model byl vytvořen pro výrobní akciové společnosti ve Spojených státech. Při použití v jiných zemích nebo u jiných typů podniků je vhodné využívat upravené verze modelu nebo výsledky interpretovat s opatrností.

Model vychází výhradně z účetních údajů a nezohledňuje například kvalitu managementu, situaci na trhu ani budoucí strategické změny podniku. Proto by měl být používán jako součást komplexní finanční analýzy.

Historie vzniku Altmanova Z-skóre

Profesor Edward I. Altman vytvořil Z-skóre na konci 60. let pomocí diskriminační analýzy. Cílem bylo nalézt kombinaci finančních ukazatelů, která co nejspolehlivěji odliší prosperující podniky od podniků směřujících k bankrotu.

Model se stal jedním z nejcitovanějších nástrojů finanční analýzy a dodnes patří mezi standardní metody používané bankami, investory, auditory i finančními analytiky po celém světě. Navzdory svému stáří je díky své jednoduchosti a ověřené vypovídací schopnosti stále široce využíván.

Altmanovo Z'-skóre

Co je Altmanovo Z’-skóre

Altmanovo Z’-skóre je upravená verze původního Altmanova bankrotního modelu určená pro soukromé společnosti, jejichž akcie nejsou obchodovány na burze. Model představil Edward I. Altman v roce 1977 jako reakci na skutečnost, že u neveřejně obchodovaných podniků nelze stanovit tržní hodnotu vlastního kapitálu.

Ve srovnání s původním Z-skóre používá Z’-skóre účetní hodnotu vlastního kapitálu a současně upravuje váhy jednotlivých ukazatelů. Díky tomu je vhodnější pro většinu českých společností s ručením omezeným a dalších neveřejně obchodovaných podniků.

Výhody Altmanova Z’-skóre

Mezi hlavní přednosti modelu patří:

- je určen pro neveřejně obchodované společnosti,
- nevyžaduje znalost tržní hodnoty akcií,
- využívá pouze údaje z účetních výkazů,
- zachovává jednoduchost původního Altmanova modelu,
- poskytuje rychlé posouzení rizika finanční tísně.

Jak se Altmanovo Z'-skóre počítá

Z' = 0,717 * x1 + 0,847 * x2 + 3,107 * x3 + 0,42 * x4 + 0,998 * x5

Výpočet je založen na finančních ukazatelích

- x1 = (oběžná aktiva - krátkodobé závazky) / celková aktiva
- x2 = nerozdělený zisk / celková aktiva
- x3 = zisk před zdaněním a úroky / celková aktiva
- x4 = vlastní kapitál / (dlouhod. závazky + krátkod. závazky + bankovní úvěry a výpomoci)
- x5 = tržby / celková aktiva

Ve srovnání s původním modelem byla změněna definice ukazatele X_4 i váhy jednotlivých ukazatelů, aby model lépe odpovídal neveřejně obchodovaným společnostem.

Jak interpretovat výsledky Altmanova Z'-skóre

Z' > 2,9	Podnik se nachází v dobré finanční kondici a riziko bankrotu je nízké.
1,2 < Z' < 2,9	Šedá zóna - výsledek není jednoznačný a je vhodné provést podrobnější finanční analýzu.
Z' < 1,2	Podnik vykazuje vysoké riziko finanční tísně a pravděpodobnost bankrotu je zvýšená.

Jaký je rozdíl mezi Z-skóre a Z'-skóre

Hlavní rozdíl spočívá v ukazateli X_4.

Původní Altmanovo Z-skóre používá tržní hodnotu vlastního kapitálu, kterou lze stanovit pouze u společností obchodovaných na burze.

Altmanovo Z'-skóre tuto hodnotu nahrazuje účetní hodnotou vlastního kapitálu, protože u neveřejně obchodovaných podniků není tržní cena akcií k dispozici. Současně byly upraveny také váhy jednotlivých ukazatelů, aby model zachoval co nejvyšší vypovídací schopnost.

Kdy použít Altmanovo Z'-skóre

Altmanovo Z'-skóre je vhodné především pro:

- společnosti s ručením omezeným,
- rodinné firmy,
- většinu malých a středních podniků,
- všechny podniky, jejichž akcie nejsou veřejně obchodovány.

Naopak u veřejně obchodovaných výrobních společností je vhodnější použít původní Altmanovo Z-skóre.

Jak hodnotit výsledky v praxi

Stejně jako ostatní bankrotní modely představuje Altmanovo Z'-skóre orientační nástroj pro posouzení finančního zdraví podniku. Nejvyšší vypovídací hodnotu má při společném použití s poměrovými ukazateli, analýzou účetních výkazů a dalšími bankrotními modely.

Důležité je sledovat nejen aktuální hodnotu Z'-skóre, ale také její vývoj v čase. Dlouhodobé zhoršování výsledků může upozornit na vznikající finanční problémy dříve, než se projeví v účetních výkazech.

Omezení modelu

Model vychází z účetních údajů a nezohledňuje řadu nefinančních faktorů, například kvalitu managementu, postavení podniku na trhu nebo budoucí strategické změny. Přestože je Z'-skóre vhodnější pro neveřejně obchodované společnosti než původní Z-skóre, mělo by být vždy používáno jako součást komplexní finanční analýzy.

Altmanovo Z-skóre - upravené pro Českou republiku

Co je Altmanovo Z-skóre upravené pro ČR

Altmanovo Z-skóre upravené pro Českou republiku je modifikací původního Altmanova bankrotního modelu, kterou vytvořili Inka a Ivan Neumaierovi. Jejím cílem bylo lépe přizpůsobit model podmínkám českého podnikatelského prostředí a účetnictví.

Původní Altmanův model vznikl na základě dat amerických podniků a nezohledňuje některé charakteristické rysy české ekonomiky. Jedním z nich je význam platební neschopnosti, která může představovat důležitý varovný signál zhoršující se finanční situace podniku.

Proto autoři rozšířili původní model o další ukazatel sledující podíl závazků po lhůtě splatnosti na výnosech.

Výhody upraveného modelu

Mezi hlavní přednosti modelu patří:

- vychází z osvědčeného Altmanova Z-skóre,
- lépe zohledňuje podmínky českého podnikatelského prostředí,
- zahrnuje ukazatel platební neschopnosti,
- využívá pouze údaje z účetnictví a interní evidence,
- umožňuje rychlé orientační posouzení rizika finanční tísně.

Jak se model počítá

Z = 1,2 * x1 + 1,4 * x2 + 3,3 * x3 + 0,6 * x4 + 1,0 * x5 + 1,0 * x6

Výpočet je založen na finančních ukazatelích

- x1 = (oběžná aktiva - krátkodobé závazky) / celková aktiva
- x2 = nerozdělený zisk / celková aktiva
- x3 = zisk před zdaněním a úroky / celková aktiva
- x4 = tržní hodnota vlastního kapitálu / celkové dluhy
- x5 = tržby / celková aktiva
- x6 = závazky po lhůtě splatnosti / výnosy

Co představuje ukazatel X_6

Nejvýznamnější změnou oproti původnímu Altmanovu modelu je doplnění ukazatele X_6, který sleduje podíl závazků po lhůtě splatnosti na výnosech podniku.

Pokud podnik dlouhodobě neplní své splatné závazky, může to signalizovat problémy s likviditou a zvýšené riziko finanční tísně. Zařazením tohoto ukazatele autoři reagovali na skutečnost, že platební morálka podniků představovala v české ekonomice významný faktor ovlivňující jejich finanční stabilitu.

Údaj o závazcích po lhůtě splatnosti není součástí rozvahy ani výkazu zisku a ztráty. Obvykle jej lze získat z analytické evidence účetnictví nebo z interních účetních systémů podniku.

Jak interpretovat výsledky

Z > 2,99	Podnik se nachází v dobré finanční kondici a riziko bankrotu je nízké.
1,81 < Z < 2,99	Šedá zóna - výsledek není jednoznačný a je vhodné provést podrobnější finanční analýzu.
Z < 1,81	Podnik vykazuje vysoké riziko finanční tísně a pravděpodobnost bankrotu je zvýšená.

Jaký je rozdíl oproti původnímu Altmanovu Z-skóre

Oba modely využívají stejnou základní metodiku, liší se však jedním důležitým ukazatelem.

Původní Altmanovo Z-skóre hodnotí finanční zdraví podniku pomocí pěti poměrových ukazatelů.

Česká úprava přidává ukazatel X_6, který zachycuje závazky po lhůtě splatnosti. Díky tomu model lépe reaguje na problémy s platební morálkou, které mohou být časným signálem zhoršující se finanční situace.

Jak hodnotit model v praxi

Upravené Altmanovo Z-skóre je vhodné používat jako orientační nástroj pro hodnocení rizika finanční tísně českých podniků. Nejvyšší vypovídací hodnotu má při společném použití s poměrovými ukazateli, analýzou účetních výkazů a dalšími bankrotními modely, například indexy IN.

Je vhodné sledovat nejen samotnou hodnotu modelu, ale také její vývoj v čase.

Omezení modelu

Přestože byla metodika upravena pro české prostředí, autoři upozorňují, že možnosti jejího statistického ověření byly omezené. V době vzniku modelu nebyl k dispozici dostatečně rozsáhlý soubor českých podniků, které prošly bankrotem, a proto nebylo možné spolehlivě ověřit přesnost modelu na reprezentativním vzorku.

Výsledky by proto měly být vždy interpretovány jako součást komplexní finanční analýzy, nikoliv jako jediný podklad pro rozhodování.

Bankrotní modely zahraniční

Tafflerův model

Co je Tafflerův model

Tafflerův model (Tafflerovo Z-skóre) je bankrotní model vytvořený britským profesorem Richardem J. Tafflerem v roce 1977. Jeho cílem je odhadnout riziko finanční tísně podniku na základě údajů z účetních výkazů.

Na rozdíl od Altmanova Z-skóre využívá jinou kombinaci finančních ukazatelů a větší důraz klade na krátkodobou finanční stabilitu podniku a schopnost financovat běžnou provozní činnost.

Model vznikl na základě analýzy britských podniků a stal se jedním z nejpoužívanějších bankrotních modelů ve Spojeném království. Dodnes se používá jako orientační nástroj pro hodnocení finančního zdraví podniků.

Výhody Tafflerova modelu

Mezi hlavní přednosti modelu patří:

- využívá pouze údaje z účetních výkazů,
- výpočet je poměrně jednoduchý,
- hodnotí ziskovost, likviditu i finanční stabilitu podniku,
- umožňuje rychlé posouzení rizika finanční tísně,
- patří mezi nejznámější bankrotní modely používané v praxi.

Jak se Tafflerův model počítá

TZ = 3,20 + 12,18 * x1 + 2,50 * x2 - 10,68 * x3 + 0,029 * x4

Výpočet je založen na finančních ukazatelích

- x1 rentabilita = výsledek hospodaření před zdaněním / krátkodobé závazky

Tento ukazatel měří schopnost firmy generovat zisk ve vztahu ke svým krátkodobým závazkům. Vyšší hodnota naznačuje lepší finanční zdraví.

- x2 pracovní kapitál = oběžná aktiva / cizí zdroje

Tento poměr vyjadřuje podíl oběžných aktiv na celkových aktivech firmy, což naznačuje schopnost firmy udržovat likviditu. Vyšší hodnota značí lepší schopnost financovat krátkodobé závazky.

- x3 finanční riziko = krátkodobé závazky / celková aktiva

Tento ukazatel hodnotí míru zadluženosti podniku, konkrétně kolik z celkových aktiv firmy je financováno krátkodobými závazky. Vyšší hodnota může signalizovat finanční problémy.

- x4 likvidita = období bez úvěru (v originále no-credit interval)

X_4 = (Krátkodobé pohledávky + Krátkodobý finanční majetek + Peněžní prostředky − Krátkodobé závazky) / ((Tržby − Zisk před zdaněním − Odpisy) / 365)

Jak interpretovat výsledky Tafflerova modelu

TZ > 0,30	Nízká pravděpodobnost finančních problémů. Finanční profil podniku odpovídá spíše prosperujícím společnostem.
TZ < 0,20-0,30	Hraniční pásmo. Výsledek je vhodné doplnit dalšími metodami finanční analýzy.
TZ < 0,20	Zvýšené riziko finančních problémů. Finanční profil podniku se více podobá společnostem s horším finančním zdravím.

Agarwal a Taffler (2007) uvádějí, že záporná hodnota z-skóre nemůže být striktně chápána jako predikce úpadku a z-skóre model by neměl být chápán jako nástroj predikce úpadku. Model nám pouze zodpoví

otázku, zda analyzovaná firma má finanční profil spíše podobný firmám v úpadku či prosperujícím firmám, na jejichž datech byl model odvozen. Záporná hodnota z-skóre je pouze nezbytnou, nikoli dostačující, podmínkou úpadku.

Rozdíl mezi Tafflerovým modelem a Altmanovým Z-skóre

Altmanovo Z-skóre i Tafflerův model slouží k hodnocení rizika finanční tísně, využívají však odlišné ukazatele a byly vytvořeny na odlišných souborech podniků.

Altmanův model vznikl na základě amerických společností, zatímco Tafflerův model vychází z britských podniků. V praxi je proto vhodné oba modely chápat jako vzájemně se doplňující nástroje, nikoliv jako konkurenční metody.

Omezení Tafflerova modelu

Přestože je Tafflerův model často označován jako bankrotní model, jeho výsledky je třeba interpretovat opatrně.

Agarwal a Taffler (2007) upozorňují, že výsledné Z-skóre nepředstavuje přímou předpověď budoucího bankrotu. Model pouze porovnává finanční profil analyzovaného podniku s podniky, na jejichž datech byl vytvořen.

Nízká hodnota Tafflerova skóre proto neznamená, že podnik s jistotou zbankrotuje. Signalizuje pouze, že svými finančními charakteristikami připomíná společnosti, u nichž bylo historicky pozorováno vyšší riziko finančních problémů.

Výsledky modelu je proto vhodné vždy posuzovat společně s poměrovými ukazateli, analýzou účetních výkazů a dalšími bankrotními modely.

Beermanova diskriminační funkce

Co je Beermanova diskriminační funkce

Beermanova diskriminační funkce je bankrotní model vytvořený německým ekonomem Beermanem v roce 1976. Byla navržena především pro hodnocení finančního zdraví výrobních a řemeslných podniků a není určena pro obchodní společnosti, jejichž finanční struktura se výrazně liší.

Model využívá deset finančních ukazatelů, které společně hodnotí rentabilitu, zadluženost, cash flow, obnovu dlouhodobého majetku i efektivitu využití aktiv. Díky většímu počtu vstupních proměnných patří mezi podrobnější bankrotní modely.

Výhody Beermanovy diskriminační funkce

Mezi hlavní přednosti modelu patří:

- hodnotí více oblastí finančního zdraví současně,

- zohledňuje rentabilitu, cash flow, zadluženost i obnovu majetku,
- je vhodný zejména pro výrobní a řemeslné podniky,
- využívá údaje z účetních výkazů,
- umožňuje komplexnější posouzení finanční situace než jednodušší bankrotní modely.

Jak se Beermanova diskriminační funkce počítá

BDF = 0,217 * x1 + (-0,063) * x2 + 0,012 * x3 +0,077 * x4 + (-0,105) * x5 + (-0,813) * x6 + 0,165 * x7 + 0,161 * x8 + 0,268 * x9 + 0,124 * x10

Výpočet je založen na finančních ukazatelích

- x1 = odpisy DHM / počáteční stav DHM + přírůstek DHM
- x2 = přírůstek DHM / odpisy DHM
- x3 = EBT / tržby
- x4 = závazky vůči bankám / cizí zdroje
- x5 = zásoby / tržby
- x6 = cash flow / cizí zdroje
- x7 = cizí zdroje / celková aktiva
- x8 = EBT / celková aktiva
- x9 = tržby / celková aktiva
- x10 = EBT / cizí zdroje

Model kombinuje ukazatele ziskovosti, zadluženosti, aktivity, cash flow i investiční činnosti do jednoho výsledného skóre.

Jak interpretovat výsledky

BDF < 0,2	Velmi dobrý finanční stav podniku.
0,2 < BDF < 0,25	Dobrý finanční stav podniku.
0,25 < BDF < 0,35	Průměrný finanční stav podniku.
0,35 < BDF	Zhoršená finanční situace a zvýšené riziko problémů.

Hodnota 0,3 tedy odděluje prosperující podniky od neprosperujících, čím je hodnota nižší, tím lepší finanční situaci podniku lze do budoucna předpokládat.

Jak hodnotit výsledky v praxi

Beermanova diskriminační funkce je vhodná především pro výrobní a řemeslné podniky. U obchodních nebo jinak zaměřených společností mohou být výsledky méně spolehlivé, protože model byl vytvořen na základě dat podniků s odlišnou strukturou aktiv, nákladů a financování.

Stejně jako ostatní bankrotní modely by měla být používána společně s poměrovými ukazateli, analýzou účetních výkazů a dalšími metodami finanční analýzy.

Omezení modelu

Model byl vytvořen na datech německých výrobních podniků v 70. letech minulého století. Při jeho použití u současných českých podniků nebo v jiných odvětvích je proto vhodné interpretovat výsledky s opatrností.

Výsledné skóre představuje orientační hodnocení finančního zdraví podniku a nenahrazuje komplexní finanční analýzu ani odborný úsudek analytika.

Beaverův model

Co je Beaverův model

Beaverův model představil americký profesor William H. Beaver v roce 1966 jako jeden z prvních vědecky podložených přístupů k predikci finanční tísně podniků.

Na rozdíl od pozdějších modelů, jako je Altmanovo Z-skóre nebo indexy IN, nevypočítává jediné výsledné skóre. Místo toho sleduje vybrané finanční ukazatele a jejich vývoj v čase. Cílem je odhalit, které ukazatele začínají signalizovat zhoršující se finanční situaci podniku ještě několik let před případným úpadkem.

Beaver ve své studii zjistil, že některé poměrové ukazatele mají významnou schopnost rozlišit prosperující podniky od podniků směřujících k finančním problémům již několik let před jejich úpadkem.

Hlavní přínos Beaverova modelu

Největším přínosem modelu bylo prokázání, že jednotlivé finanční ukazatele mohou sloužit jako časné varovné signály zhoršující se finanční situace.

Beaver ve své analýze nezařazoval mezi problémové podniky pouze firmy, které již zbankrotovaly, ale také společnosti vykazující charakteristické znaky finanční tísně. Díky tomu se vyhnul problému jednoznačné definice bankrotu a získal realističtější výsledky.

Výzkum ukázal, že některé ukazatele začínají upozorňovat na finanční problémy až pět let před úpadkem podniku.

Jaké ukazatele Beaver sledoval

ukazatel	trend u ohrožených firem
vlastní kapitál / aktiva celkem	klesá
přidaná hodnota / aktiva celkem	klesá
bankovní úvěry / cizí zdroje	roste
cash flow / cizí zdroje	klesá
provozní kapitál / aktiva celkem	klesá

Jak interpretovat výsledky

Beaverův model neposkytuje jediné výsledné skóre ani pevně stanovené hraniční hodnoty.

Analytik sleduje vývoj jednotlivých ukazatelů v čase. Pokud se u podniku současně objevuje více nepříznivých trendů, může to signalizovat zvyšující se riziko finančních problémů.

Nejdůležitější není jednorázová hodnota ukazatele, ale jeho dlouhodobý vývoj.

Význam Beaverova modelu pro finanční analýzu

Beaverův model významně ovlivnil další vývoj bankrotních modelů. Ukázal, že účetní data obsahují informace umožňující odhadnout budoucí finanční problémy podniku s několikaletým předstihem.

Na jeho práci navázali další autoři, zejména Edward Altman, který zkombinoval více poměrových ukazatelů do jedné diskriminační funkce známé jako Altmanovo Z-skóre.

Omezení modelu

Beaverův model neposkytuje jednoznačné rozhodnutí o tom, zda podnik zbankrotuje. Slouží především jako metoda identifikace varovných signálů ve finančních ukazatelích.

V praxi se proto používá zejména jako doplněk dalších metod finanční analýzy, nikoli jako samostatný nástroj pro hodnocení rizika bankrotu.

Springateův model

Co je Springateův model

Springateův model je bankrotní model vytvořený kanadským ekonomem Gordonem L. V. Springatem v roce 1978. Vznikl jako součást jeho disertační práce a navazuje na myšlenku Altmanova Z-skóre - pomocí diskriminační analýzy kombinuje několik finančních ukazatelů do jednoho výsledného skóre.

Model byl vytvořen na vzorku čtyřiceti kanadských podniků, z nichž polovina byla finančně zdravá a polovina zbankrotovala. Většinu tvořily společnosti ze zpracovatelského průmyslu, přičemž obě skupiny byly srovnatelné velikostí i odvětvovým zaměřením.

Výhody Springateova modelu

Mezi hlavní přednosti modelu patří:

- jednodušší konstrukce než u některých jiných bankrotních modelů,
- využívá pouze čtyři poměrové ukazatele,
- hodnotí likviditu, rentabilitu, zadluženost i aktivitu podniku,
- poskytuje rychlé orientační posouzení rizika finanční tísně.

Jak se model počítá

$S = 1{,}03 \times A + 3{,}07 \times B + 0{,}66 \times C + 0{,}40 \times D$

Výpočet používá ukazatele

- A (likvidita) = Čistý pracovní kapitál / Celková aktiva
- B (rentabilita) = EBIT / Celková aktiva
- C (zadluženost) = EBT / Krátkodobé závazky
- D (aktivita) = Tržby / Celková aktiva

Jak interpretovat výsledky

S > 0,862	Podnik nevykazuje zvýšené riziko finanční tísně.
S < 0,862	Podniku hrozí zvýšené riziko finančních problémů nebo úpadku.

Omezení modelu

Springateův model byl vytvořen na datech kanadských výrobních podniků v 70. letech. Při jeho použití v jiných zemích nebo odvětvích nemusí původní koeficienty poskytovat stejně přesné výsledky.

Z tohoto důvodu vznikla řada národních modifikací, které upravují koeficienty modelu podle podmínek konkrétní ekonomiky.

Česká modifikace Springateova modelu (Karas-Režňáková)

Proč vznikla česká úprava

Původní bankrotní modely byly vytvořeny pro jinou dobu i jiné ekonomické prostředí. S postupem času se proto jejich přesnost může snižovat.

Na tuto skutečnost reagovali Michal Karas a Mária Režňáková, kteří v roce 2017 ověřili použitelnost Springateova modelu pro české podniky. Výzkum zahrnoval 1 508 společností zpracovatelského průmyslu působících v České republice, z nichž 628 bylo finančně zdravých a 880 v následujícím roce vstoupilo do úpadku.

Autoři dospěli k závěru, že původní koeficienty modelu neodpovídají podmínkám českého prostředí, a proto navrhli jejich novou podobu.

Jak se česká modifikace počítá

$Z = -0{,}0762 \times A + 0{,}029 \times B - 0{,}0293 \times C - 0{,}0179 \times D$

Použité ukazatele zůstávají stejné jako u původního Springateova modelu, mění se pouze váhy jednotlivých proměnných.

Jak interpretovat výsledky

Z <= 0,8808	Podnik je považován za finančně zdravý.
Z > 0,8808	Podniku hrozí zvýšené riziko úpadku.

Jak hodnotit výsledky v praxi

Původní Springateův model představuje významný historický bankrotní model, jehož použití mimo Kanadu je však vhodné posuzovat s určitou opatrností.

Pro hodnocení českých výrobních podniků může být vhodnější modifikace Karas-Režňáková, která byla odvozena z rozsáhlého souboru českých účetních dat.

Ani česká modifikace by však neměla být používána samostatně. Nejvyšší vypovídací hodnoty dosahuje společně s poměrovými ukazateli, analýzou účetních výkazů a dalšími bankrotními modely, například Altmanovým Z-skóre nebo indexy IN.

Fulmerův model

Co je Fulmerův model

Fulmerův model (Fulmerovo H-skóre) je bankrotní model vytvořený Johnem G. Fulmerem Jr. a jeho spoluautory. Byl publikován v roce 1984 a je určen především pro hodnocení rizika bankrotu malých a středních podniků.

Model využívá vícerozměrnou diskriminační analýzu a kombinuje devět finančních ukazatelů do jednoho výsledného skóre. Hodnotí především rentabilitu, zadluženost, likviditu, kapitálovou strukturu, schopnost splácet úroky a efektivitu využití majetku.

Při tvorbě modelu autoři analyzovali přibližně 40 finančních ukazatelů na vzorku 60 podniků, z nichž polovina byla finančně zdravá a polovina vykazovala známky finanční tísně. Z výsledné analýzy vybrali devět ukazatelů s nejvyšší vypovídací schopností.

Výhody Fulmerova modelu

Mezi hlavní přednosti modelu patří:

- je navržen pro malé a střední podniky,
- hodnotí více oblastí finančního zdraví současně,
- využívá pouze údaje z účetních výkazů,
- zohledňuje rentabilitu, zadluženost, cash flow i úrokové krytí,
- poskytuje souhrnné hodnocení rizika finanční tísně.

Jak se model počítá

H = 5,528 * x1 + 0,212 * x2 + 0,073 * x3 + 1,270 * x4 - 0,120 * x5 + 2,335 * x6 + 0,575 * x7 + 1,083 * x8 + 0,894 * x9 - 6,075

Výpočet používá ukazatele

- x1 = nerozdělené zisky / celková aktiva
- x2 = tržby / celková aktiva
- x3 = EBT / vlastní kapitál
- x4 = cash flow/ cizí zdroje
- x5 = dluhy (úvěry a výpomoci) /celková aktiva
- x6 = krátkodobé závazky / celková aktiva
- x7 = dlouhodobý majetek / celkový majetek
- x8 = čistý pracovní kapitál / celkové dluhy
- x9 = EBIT / nákladové úroky

Jak interpretovat výsledky

H > 0	Podnik nevykazuje zvýšené riziko bankrotu.
H < 0	Podnik vykazuje zvýšené riziko finanční tísně a bankrotu.

Hraniční hodnotou modelu je 0. Obecně platí, že čím vyšší je hodnota H-skóre, tím příznivější je finanční situace podniku.

Jak hodnotit výsledky v praxi

Fulmerův model je vhodný především pro malé a střední podniky, pro které byl původně vytvořen. Nejvyšší vypovídací hodnotu má při sledování vývoje skóre v čase a při současném využití dalších metod finanční analýzy.

Výsledky je vhodné porovnávat například s Altmanovým Z-skóre, Tafflerovým modelem nebo českými indexy IN.

Omezení modelu

Přestože autoři uváděli velmi vysokou úspěšnost klasifikace podniků, model byl vytvořen na relativně malém vzorku amerických společností. Při jeho použití v jiných zemích nebo v odlišném ekonomickém prostředí nemusí dosahovat stejné přesnosti.

Stejně jako ostatní bankrotní modely představuje Fulmerovo H-skóre orientační nástroj pro hodnocení finančního zdraví podniku. Výsledky by proto měly být vždy interpretovány společně s dalšími ukazateli finanční analýzy.

Bonitní modely

Index bonity

Co je index bonity

Index bonity je vícekriteriální model finanční analýzy, který slouží k celkovému hodnocení finančního zdraví podniku. Na rozdíl od klasických bankrotních modelů není jeho hlavním cílem předpovědět bankrot, ale posoudit celkovou ekonomickou stabilitu a bonitu společnosti.

Model je založen na vícerozměrné diskriminační analýze a kombinuje šest poměrových ukazatelů do jednoho výsledného skóre. Jednotlivé ukazatele jsou násobeny statisticky stanovenými vahami, které vyjadřují jejich význam při hodnocení finanční situace podniku.

Index bonity je využíván zejména v zemích střední Evropy, především v Německu, Rakousku a Švýcarsku.

Výhody indexu bonity

Mezi hlavní přednosti modelu patří:

- poskytuje celkové hodnocení finančního zdraví podniku,

- kombinuje více oblastí finanční analýzy do jediného výsledku,
- hodnotí rentabilitu, zadluženost, cash flow i efektivitu využití aktiv,
- výpočet využívá pouze údaje z účetních výkazů,
- umožňuje rychlé porovnání podniků mezi sebou i sledování vývoje v čase.

Jak se index bonity počítá

IB = 1,5 * x1 + 0,08 * x2+ 10 * x3+ 5 * x4+ 0,3 * x5+ 0,1 * x6

Výpočet je založen na finančních ukazatelích

- x1 = cash flow / cizí zdroje
- x2 = celková aktiva / cizí zdroje
- x3 = zisk před zdaněním / celková aktiva
- x4 = zisk před zdaněním / tržby
- x5 = zásoby / tržby
- x6 = tržby / celková aktiva

Model hodnotí především schopnost podniku vytvářet zisk, financovat svou činnost, efektivně využívat majetek a generovat dostatečné cash flow.

Jak interpretovat výsledky

-3 < IB < -2	Extrémně špatná finanční situace.
-2 < IB < -1	Velmi špatná finanční situace.
-1 < IB < 0	Špatná finanční situace.
0 < IB < 1	Podnik vykazuje určité finanční problémy.
1 < IB < 2	Dobrá finanční situace.
2 < IB < 3	Velmi dobrá finanční situace.
3 < IB	Výborná finanční kondice podniku.

Obecně platí, že čím vyšší je hodnota indexu bonity, tím lepší je celková finanční situace podniku.

Jak hodnotit výsledky v praxi

Index bonity je vhodný pro rychlé celkové posouzení finančního zdraví podniku. Díky tomu, že spojuje více oblastí finanční analýzy do jediného ukazatele, usnadňuje porovnávání podniků i sledování jejich vývoje v čase.

Nejvyšší vypovídací hodnotu má při společném použití s poměrovými ukazateli, analýzou účetních výkazů a bankrotními modely.

Rozdíl mezi indexem bonity a bankrotními modely

Bankrotní modely se zaměřují především na odhad rizika finanční tísně nebo úpadku podniku.

Index bonity naproti tomu hodnotí celkovou finanční kondici společnosti. Výsledkem není odhad pravděpodobnosti bankrotu, ale souhrnné hodnocení ekonomické stability, výkonnosti a finanční síly podniku.

Omezení modelu

Index bonity představuje souhrnný pohled na finanční zdraví podniku, nenahrazuje však podrobnou finanční analýzu. Výslednou hodnotu mohou ovlivnit specifika jednotlivých odvětví, účetní metody i aktuální ekonomické podmínky.

Proto je vhodné interpretovat výsledky společně s dalšími ukazateli finanční analýzy a sledovat jejich vývoj v delším časovém období.

Kralicek rychlý test, modifikace Kislingerová

Co je Kralickův rychlý test

Kralickův rychlý test (Quick Test) je bonitní model určený pro rychlé posouzení finančního zdraví podniku. Pomocí čtyř ukazatelů hodnotí finanční stabilitu, likviditu, rentabilitu a schopnost podniku splácet své závazky.

V české praxi se nejčastěji používá modifikace profesorky Evy Kislingerové, která upravuje původní rakouský model tak, aby odpovídal českým účetním výkazům.

Výhody modelu

- rychlé a jednoduché vyhodnocení finanční situace,
- hodnotí čtyři klíčové oblasti hospodaření,
- využívá pouze údaje z účetních výkazů,
- vhodný pro pravidelné sledování vývoje firmy.

Výpočet používá ukazatele

R1 - Kvóta vlastního kapitálu

R1 = (Vlastní kapitál / Celková pasiva) × 100

Ukazatel vyjadřuje podíl vlastního kapitálu na financování podniku. Vyšší hodnota znamená větší finanční stabilitu a nižší závislost na cizích zdrojích.

R2 - Cash flow v % tržeb

R2 = (Cash flow / Tržby) × 100

Ukazatel měří schopnost podniku vytvářet peněžní prostředky z provozní činnosti.

V modifikaci Evy Kislingerové se cash flow počítá jako:

Cash flow = Výsledek hospodaření za účetní období + Odpisy + Změna stavu rezerv

R3 - Rentabilita celkového kapitálu (ROA)

R3 = (Výsledek hospodaření po zdanění + Úroky × (1 − sazba daně)) / Celková pasiva

Ukazatel vyjadřuje výnosnost celkového kapitálu bez ohledu na způsob financování podniku.

R4 - Doba splácení dluhu

R4 = Cizí kapitál / Cash flow

Ukazatel udává přibližnou dobu, za kterou by podnik splatil své závazky z vytvořeného cash flow. Čím kratší je doba splácení, tím příznivější je finanční situace.

Jak interpretovat výsledky

Bodové ohodnocení ukazatelů:

Ukazatel	Výborný (1)	Velmi dobrý (2)	Průměrný (3)	Špatný (4)	Ohrožen insolvencí (5)
R1	> 30 %	> 20 %	> 10 %	> 0 %	negativní
R2	> 10 %	> 8 %	> 5 %	> 0 %	negativní
R3	> 15 %	> 12 %	> 8 %	> 0 %	negativní
R4	< 3 roky	< 5 let	< 12 let	> 12 let	> 30 let

Výsledná známka za celý test se vypočítá jako průměr známek dosažených za jednotlivé ukazatele.

Méně než 2	Velmi dobrá finanční situace podniku.
2 až 3	Průměrná finanční situace podniku.
Více než 3	Podnik se nachází ve špatné finanční situaci.

Jak hodnotit výsledky v praxi

Kralickův rychlý test slouží jako orientační nástroj pro rychlé posouzení finančního zdraví podniku. Nejvyšší vypovídací hodnotu má při pravidelném sledování vývoje firmy a v kombinaci s poměrovými ukazateli nebo dalšími bonitními a bankrotními modely.

Grünwaldův index bonity

Co je Grünwaldův index bonity

Grünwaldův index bonity je český bonitní model určený pro hodnocení finančního zdraví a důvěryhodnosti podniku. Posuzuje, zda má firma předpoklady dlouhodobě dosahovat zisku a udržet si stabilní finanční situaci.

Model hodnotí šest ukazatelů z oblastí rentability, likvidity a finanční stability. Každý ukazatel je porovnán s doporučenou hraniční hodnotou a převeden na bodové hodnocení. Výsledný index představuje průměr dosažených bodů.

Výhody Grünwaldova indexu bonity

- vychází z podmínek českého podnikatelského prostředí,
- hodnotí několik oblastí finančního zdraví současně,
- omezuje vliv extrémních hodnot jednotlivých ukazatelů,
- je vhodný jako orientační bonitní test podniku.

Jak se model počítá

IB = (ROE/(pum*(1 - sazba daně z příjmu)) + ROA/pum + PPL/1,2 + KZPK/0,7 + KDPT/0,3 + UK/2,5) / 6

pozn.: pum = průměrná úroková míra z přijatých úvěrů

Výpočet používá ukazatele

- ROE - rentabilita vlastního kapitálu. Posuzuje, zda výnosnost vlastního kapitálu převyšuje náklady na cizí financování.
- ROA - rentabilita aktiv. Měří schopnost podniku vytvářet zisk z celkového majetku.
- PPL - provozní pohotová likvidita. Hodnotí schopnost podniku hradit krátkodobé závazky bez započtení zásob.
- KZPK - krytí zásob pracovním kapitálem. Vyjadřuje, do jaké míry jsou zásoby financovány dlouhodobými zdroji.
- DSD - krytí dluhů peněžními toky. Posuzuje schopnost podniku splácet své závazky z vytvářeného cash flow.
- ÚK - úrokové krytí. Udává, kolikrát provozní zisk pokrývá nákladové úroky.

Co říká výsledek

2,0 body a více, a všechny ukazatele dosahují alespoň 1,0 bodu	A - pevné zdraví
1,0 bod až 1,9 bodu, a PPL a ÚK dosahuji alespoň 1,0 bodu	B - dobré zdraví
0,5 bodu až 0,9 bodu, a PPL dosahuje alespoň 1,0 bodu	C - slabší zdraví
méně než 0,5 bodu	D - churavění

Jak interpretovat výsledky v praxi

Grünwaldův index bonity poskytuje souhrnné hodnocení finančního zdraví podniku. Největší přínos má při pravidelném sledování vývoje firmy a při kombinaci s poměrovými ukazateli, bankrotními modely nebo dalšími bonitními modely. Samotný výsledek by neměl být používán izolovaně, ale jako součást komplexní finanční analýzy.

Zhodnocení modelů

Tento list zobrazuje souhrnné výsledky z předcházejících 5 listů modelů graficky i se šipkami nahoru jako dobrý stav nebo dolů jako stav nesprávný. Slouží pro zobrazení hromadného přehledu výsledků bankrotních a bonitních modelů.

Zlatá bilanční pravidla

Tento list představuje čtyři zlatá bilanční pravidla. Ve světě finančního managementu existuje řada důležitých a často i komplikovaných či nepříliš obecně aplikovatelných pravidel. Nicméně tzv. bilanční pravidla jsou jednoduchá, srozumitelná a přesto platí vždy. Navíc na ně dají i některé banky a investoři.

Říkají, jakým způsobem by měla firma financovat kapitálové potřeby. Odpovídají na to, jak by měla být koncipována struktura majetku. Jde pouze o doporučení, protože podnikatelské činnosti mají mnoho specifik. Zlatá bilanční pravidla jsou uváděna jako doporučení, kterými by se měl management řídit ve financování firmy s cílem dosažení dlouhodobé finanční rovnováhy a stability. Vycházejí z dané kapitálové potřeby a stanovují základní zásady, které prostředky financování je potřeba použít za určitých předpokladů ke krytí kapitálové potřeby. Pravidla neřeší výši této potřeby, ale její vnitřní skladbu, která může být podstatně ovlivněna technickou podmíněností majetkové struktury dle zaměření podniku.

Existují 4 zlatá pravidla:

- Pravidlo financování (Financing Rule)
- Pravidlo vyrovnání rizika (Risk Balancing Rule)
- Pari pravidlo (Principle of Balance)
- Růstové pravidlo (Growth Rule)

Bilanční pravidla jsou pouze ideálem, který je v praxi nemožný z časového důvodu. V praxi se setkáme s méně vyváženým financováním, které volí podniky z praktických důvodů:

- Konzervativní financování znamená, že podnik používá k financování oběžného majetku dlouhodobé zdroje, které jsou dražší. Tím poskytuje úvěr svým odběratelům zdarma. Ovšem ze zdrojů, které jsou pro něj nákladné. Tento způsob financování volí menší podniky. Je pro ně sice dražší, ale méně rizikový.
- Opakem je agresivní způsob financování. Podnik z krátkodobých zdrojů pořídí dlouhodobý majetek a doufá, že si majetek sám na sebe v krátké době vydělá. Využívají ho často velké podniky. Je levný, ale vysoce rizikový.

Pozn.: V anglofonním finančním světě neexistuje přímo soubor tzv. "zlatých pravidel financování" s takovým názvem, jak je známe ve středoevropském kontextu, například v Česku nebo na Slovensku. Nicméně, podobné zásady a koncepty jsou dobře známé a používají se pod různými názvy a termíny.

Klíčové ekvivalenty "zlatých pravidel financování" ve finančním světě:

- Capital Structure Optimization - To zahrnuje zásady podobné Pravidlu vyrovnání rizika. Zajišťuje, aby struktura kapitálu (kombinace dluhů a vlastního kapitálu) byla optimalizována pro vyrovnání rizik a výnosů. Společnosti v anglofonním světě se zaměřují na řízení dluhu a vlastního kapitálu tak, aby minimalizovaly náklady na kapitál a maximalizovaly hodnotu pro akcionáře.
- Matching Principle (Pravidlo sladění) - Tento princip odpovídá tomu, co je v českém kontextu známo jako Pari pravidlo. Říká, že dlouhodobá aktiva by měla být financována dlouhodobými zdroji, a krátkodobá aktiva krátkodobými zdroji. To zajišťuje finanční stabilitu a minimalizuje likviditní rizika.
- Sustainable Growth Rate (SGR) - To odpovídá Růstovému pravidlu ve středoevropském kontextu. Udržitelné tempo růstu je koncept, který pomáhá firmě růst odpovídajícím tempem bez nadměrného zadlužení. Tím se zajišťuje, že růst je financován primárně z interních zdrojů (např. zisky), a nikoli nadměrným zadlužováním.
- Liquidity Management - Tento koncept odpovídá českému Pravidlu likvidity, které se zaměřuje na to, aby firma byla schopna dostát svým krátkodobým závazkům. Podniky v anglofonním světě pečlivě spravují své oběžné prostředky (working capital) a zaměřují se na zajištění dostatečné likvidity pro pokrytí krátkodobých potřeb.

Pravidlo financování

Pravidlo financování říká, že struktura aktiva a pasiv by měla být časově sladěná. To znamená, že dlouhodobá aktiva (např. budovy, výrobní linky apod.) by měla být kryta dlouhodobými pasivy (tj. základním jměním, nerozděleným ziskem z minulých let a/nebo dlouhodobými cizími zdroji). Totéž platí samozřejmě i pro aktiva a pasiva krátkodobá. Důvod je poměrně jednoduchý, krátkodobé zdroje jsou poměrně drahé a jsou dostupné po omezenou dobu. Jejich klíčovým úkolem je tedy poskytnout firmě krátkodobé užití, ze kterého bude mít větší zisk, než jsou náklady na tyto zdroje. Oproti tomu dlouhodobé zdroje má firma k dispozici na delší dobu (formálně vzato na dobu delší než 1 rok) a díky tomu je může vynaložit na dlouhodobé aktivity - tj. obvykle investice do výroby, budov, výzkumu a vývoje apod. Za dlouhodobými zdroji tedy není třeba hledat rychlou či okamžitou návratnost.

Pokud pravidlo porušíme, pak se dostáváme do stavu, kdy dlouhodobé investice musíme financovat z krátkodobých zdrojů - tj. snažíme se zachránit firmu tím, že investujeme téměř veškeré dostupné prostředky s tím, že doufáme, že krátkodobé úvěry splatíme ze stávajícího provozu, do kterého se dlouhodobé investice nemusí třeba ani promítnout. Anebo se můžeme dostat do druhého extrému, kdy krátkodobé výdaje pokrýváme dlouhodobými zdroji. To znamená, že de facto „projídáme“ své úspory z dlouhodobé půjčky, což se děje obvykle v případě, kdy nám došly peníze na účtech a nikdo nám nechce krátkodobě půjčit. Oba dva stavy jsou přitom z dlouhodobého pohledu zjevně neudržitelné.

Výpočet:

Pravidlo financování = dlouhodobá pasiva - stálá aktiva => 0

Pravidlo financování = krátkodobá pasiva - oběžná aktiva => 0

(dlouhodobá pasiva = vlastní kapitál + rezervy + dlouhodobé závazky)

Hlavní myšlenka Pravidla financování:

- Dlouhodobá aktiva, jako jsou budovy, stroje či jiné fixní investice, které budou generovat příjmy po delší období, by měla být financována stabilními, dlouhodobými zdroji, jako je vlastní kapitál nebo dlouhodobé úvěry.
- Krátkodobá aktiva, jako jsou zásoby, pohledávky či hotovost, která se rychle obměňuje, by měla být financována krátkodobými zdroji, jako jsou krátkodobé úvěry nebo obchodní závazky.

Je důležité sladit dobu splatnosti závazků s dobou, po kterou aktiva přinášejí ekonomické výhody. Pokud jsou dlouhodobá aktiva financována krátkodobými úvěry, může dojít k nesouladu, což může vést k finančním problémům. Krátkodobá aktiva financovaná krátkodobými závazky umožňují firmě flexibilně reagovat na své aktuální potřeby financování. Například financování oběžného majetku krátkodobými zdroji zajišťuje, že firma má k dispozici dostatek likvidity pro úhradu závazků včas. Dodržování pravidla financování pomáhá minimalizovat riziko likvidity a finanční nestability. Když jsou dlouhodobá aktiva financována dlouhodobými zdroji, firma se vyhne situaci, kdy musí splácet dluh dříve, než investice začne generovat výnosy.

Pravidlo vyrovnání rizika

Pravidlo vyrovnání rizika, jedno ze zlatých pravidel finanční analýzy, se zaměřuje na sladění rizika jednotlivých investic s typem financování, které je pro tyto investice použito. Toto pravidlo zdůrazňuje, že výše a povaha rizika aktiv by měla být v souladu s rizikem zdrojů financování, aby se minimalizovalo ohrožení finanční stability podniku.

Pravidlo říká, že vlastní zdroje by pokud možno měly převyšovat cizí zdroje, v krajním případě se mají rovnat. Vlastníci podniku totiž musí přispívat přinejmenším stejným dílem k financování jako věřitelé. Čím menší je podíl cizího kapitálu na celkovém kapitálu, tím je menší riziko pro věřitele. Pro získání a udržení cizích zdrojů financování je proto užitečný co možná největší vlastní kapitál. V praxi není toto pravidlo často dodržováno a cizí zdroje značně převyšují vlastní kapitál.

Hlavní myšlenka Pravidla vyrovnání rizika:

- Rizikovější aktiva (například inovativní projekty, expanze na nové trhy) by měla být financována kapitálem, který je schopen absorbovat případné ztráty. Typicky jde o vlastní kapitál nebo dlouhodobé financování, které nezatěžuje společnost okamžitými splátkami či vysokými úroky.
- Méně riziková aktiva (například stabilní investice nebo aktiva s jasně predikovatelnými výnosy) mohou být financována cizím kapitálem (například úvěry), který vyžaduje pravidelné splátky, protože riziko výpadku příjmů z těchto investic je nižší.

Výpočet:

Pravidlo vyrovnání rizika = vlastní kapitál - cizí zdroje > 0

Klíčové aspekty:

- Vyvážení rizika: Cílem je zajistit, aby zdroje financování odpovídaly rizikovému profilu aktiva. Například financování vysoce rizikového projektu krátkodobými půjčkami by mohlo vést k problémům se splácením, pokud by projekt nedosáhl očekávaných výnosů.
- Minimalizace finančního rizika: Když je rizikovější aktiva financována vlastním kapitálem nebo dlouhodobými zdroji, firma si udržuje větší flexibilitu v případě nečekaných problémů. Naopak, méně riziková aktiva mohou být financována úvěry, které vyžadují pravidelné splátky, ale jsou méně rizikové, pokud je možné příjmy z těchto aktiv snadno předvídat.
- Ochrana likvidity a stability: Správné vyrovnání rizik mezi aktivy a zdroji financování zajišťuje, že společnost nebude pod tlakem, pokud její rizikovější aktiva nebudou generovat očekávané výnosy. Udržuje se tak finanční stabilita a ochrana před platební neschopností.

Příklad použití:

Pokud se společnost rozhodne investovat do nového technologického projektu s vysokým potenciálem, ale také s vysokým rizikem, měla by tuto investici financovat převážně z vlastního kapitálu nebo dlouhodobých zdrojů, které nemají okamžité splátkové nároky. Na druhou stranu, pokud se firma rozhodne investovat do výstavby nového skladu, což je relativně stabilní investice s nízkým rizikem, může použít cizí kapitál (např. úvěr) s pravidelnými splátkami.

Pari pravidlo

Pari pravidlo je jedním ze zlatých pravidel finanční analýzy, které se zaměřuje na vyváženost financování. Toto pravidlo říká, že by měla být určitá rovnováha mezi finančními zdroji, kterými jsou financována stálá aktiva společnosti. Vlastní kapitál by měl být maximálně rovný stálým aktivům, ale jen v případě, pokud společnost nevyužívá dlouhodobý cizí kapitál. Respektování pravidla předpokládá převahu vlastního kapitálu v rámci celkových dlouhodobých zdrojů potřebných ke krytí stálých aktiv.

Pari pravidlo tak doplňuje zlaté pravidlo financování. Základní myšlenka pravidla financování spočívá v tom, že dlouhodobá aktiva by měla být financována dlouhodobými zdroji a krátkodobá aktiva krátkodobými zdroji. Dlouhodobá aktiva, jako jsou budovy, stroje či jiné fixní investice, které budou generovat příjmy po delší období, by měla být financována stabilními, dlouhodobými zdroji, jako je vlastní kapitál nebo dlouhodobé úvěry.

Pari pravidlo rozšiřuje pravidlo financování o definování vztahu dlouhodobého majetku a vlastních zdrojů. Vlastní kapitál by měl být nanejvýš roven stálým aktivům, a to jen tehdy, když podnik nevyužívá dlouhodobý cizí kapitál. To svým způsobem částečně opakuje zlaté bilanční pravidlo, neboť zamezuje situaci, kdy jsou krátkodobá aktiva financována dlouhodobým majetkem.

Výpočet:

Pari pravidlo = vlastní kapitál - stálá aktiva < 0

Praktický význam:

- Zajištění finanční stability: Pokud jsou dlouhodobá aktiva financována dlouhodobými zdroji, společnost je méně ohrožena rizikem nesplácení závazků v krátkém časovém horizontu. Díky tomu má stabilnější finanční strukturu.
- Efektivní řízení kapitálu: Pari pravidlo podporuje optimální využití kapitálu a zajišťuje, aby finanční prostředky byly nasazeny přiměřeně podle povahy aktiv, což snižuje rizika spojená s financováním.

Cílem pravidla je zajistit, aby podnik neměl nadměrně rizikovou strukturu financování a mohl efektivně spravovat své zdroje, což přispívá k dlouhodobé udržitelnosti a finanční stabilitě.

Růstové pravidlo

Poslední z bilančních pravidel říká, že v podniku nemá být tempo růstu investic vyšší než tempo růstu tržeb. Na nové investice musejí nejprve ty stávající vydělat. Dodržení tohoto pravidla zároveň znamená, že špatné investice, které se nepromítly do nárůstu tržeb, zbrzdí tempo dalších investic, což má přispět ke stabilizaci podniku a případné nápravě vzniklých „škod.“ Příliš vysoké investice by firmu do budoucnosti zatěžovaly hned z několika důvodů: snížená rentabilita, problémy likvidity, ztráta schopnosti konkurence, nevyužité kapacity aj.

Toto pravidlo říká, že růst společnosti by měl být financován v souladu s její schopností generovat vlastní zdroje, tedy prostřednictvím zisků nebo navýšením vlastního kapitálu, nikoliv nadměrným zadlužením.

Hlavní myšlenka růstového pravidla:

- Růst podniku by měl odpovídat jeho vnitřní finanční kapacitě. Společnost by měla investovat do rozvoje pouze tolik, kolik si může dovolit bez výrazného zvýšení rizika spojeného s nadměrným dluhem.
- Společnosti, které příliš rychle expandují pomocí externího financování, se mohou dostat do finančních problémů, pokud se neočekávaně sníží jejich zisky nebo pokud čelí problémům s likviditou.

Výpočet:

Růstové pravidlo = růst tržeb - růst investic > 0

Hlavní aspekty růstového pravidla:

- Udržitelnost růstu: Společnost by měla růst takovým tempem, které odpovídá jejímu vnitřnímu růstovému potenciálu, tedy schopnosti generovat dostatek vlastního kapitálu (zisků) pro financování rozvoje. Nadměrné zadlužování může vést k finanční nestabilitě.
- Zajištění finanční stability: Růst společnosti by měl být vyvážený s jejími finančními zdroji. Pokud podnik využívá příliš mnoho cizího kapitálu (např. úvěry), zvyšuje tím své riziko a závazky. Stabilnější růst vychází z reinvestice vlastních zisků, nikoliv z masivního zvyšování dluhu.
- Kontrola dluhu a likvidity: Firma by měla dbát na to, aby její růst nevedl k nadměrnému zadlužení. Příliš vysoký dluh může ohrozit její schopnost splácet závazky, což může vést k problémům s likviditou a v krajním případě až k platební neschopnosti.

Příklad aplikace růstového pravidla:

Pokud společnost vykazuje stabilní růst tržeb a zisků o 5 % ročně, ale rozhodne se rychle expandovat s cílem dosáhnout růstu 20 % ročně za použití velkého množství úvěrů, může čelit problémům s udržením tohoto tempa růstu. Růstové pravidlo by společnosti doporučovalo, aby rostla v souladu s jejími schopnostmi

financovat expanzi z vlastních zdrojů a aby se vyhýbala nadměrnému zadlužení, které by mohlo ohrozit její finanční stabilitu.

Rychlé hodnocení stavu firmy

Na tomto listu se zobrazují některé důležité pohledy na data společnosti, která jsou vhodná pro manažera společnosti. Data jsou počítána i zobrazena na dalších listech aplikace, do tohoto listu jsou vybrána ty pohledy, které bývají pro manažera zajímavé.

Výsledek hospodaření a tržby

Výsledek hospodaření za účetní období

Výsledek hospodaření je klíčovým ukazatelem, který poskytuje celkový přehled o finanční výkonnosti firmy za určité období. Výsledek hospodaření, také známý jako čistý zisk nebo čistá ztráta, představuje rozdíl mezi celkovými výnosy a celkovými náklady firmy za určité období. Je to konečný ukazatel, který zobrazuje, zda firma v daném období vydělala peníze (zisk) nebo utrpěla ztrátu.

Lze jej použít k porovnání výkonnosti firmy v různých časových obdobích (meziroční nebo mezikvartální srovnání) nebo k porovnání s konkurenčními firmami ve stejném odvětví. Na základě výsledku hospodaření může management upravit stávající strategii, aby zlepšil finanční výkonnost. Pomáhá managementu při rozhodování o strategických plánech, jako jsou expanze na nové trhy, investice do nových produktů nebo technologií. Výsledek hospodaření je klíčovým ukazatelem, který sledují akcionáři, protože ovlivňuje hodnotu jejich investic a rozhodování o výplatě dividend.

Provozní výsledek hospodaření

Provozní výsledek hospodaření je finanční ukazatel, který měří zisk firmy z její hlavní činnosti, aniž by bral v úvahu náklady na dluhové financování a daňové povinnosti. Poskytuje tedy přehled o tom, jak efektivně firma vytváří zisk ze svého provozu před započtením vlivu financování a daňového prostředí. Je užitečný pro srovnání finanční výkonnosti mezi firmami ve stejném odvětví, protože eliminuje vliv rozdílných daňových politik a struktur financování.

U výrobních podniků ho tvoří tržby z prodeje vlastních výrobků a služeb, od který se odečtou náklady související s provozní činností. U obchodních firem se provozní výsledek hospodaření vypočítá tak, že od tržeb za prodej zboží odečtete náklady na prodané zboží.

EBIT (Earnings Before Interests and Taxes)

Zisk před úroky a zdaněním – EBIT je běžným ukazatelem provozní ziskovosti společnosti. Jak již název napovídá, EBIT je čistý zisk bez vlivu úroků z dluhu a daní. Oba tyto náklady jsou skutečnými peněžními výdaji, které však nejsou přímo generovány hlavní obchodní činností společnosti. Vynecháním úroků a daní odhaluje EBIT základní ziskovost podniku. Představuje efekt podnikatelské činnosti podniku bez ohledu na zvolený způsob financování a na zdanění.

EBIT coby zisk před úroky a zdaněním je asi nejčastěji využívaným finančním ukazatelem v anglofonních zemích. EBIT převedeno do českého prostředí lze získat jako EBT + Nákladové úroky. V českém účetním prostředí u některých firem se EBIT rovná nebo se blíží Provoznímu výsledku hospodaření. Ale takto to zjednodušit nelze, u firem s finančními náklady a výnosy může být rozdíl významný.

EBITDA (Earnings Before Interests, Taxes, Depreciation and Amortization)

EBITDA se více začala používat již v 80. letech 20. století, kdy se s její pomocí hodnotila schopnost společností nakládat se svými vlastními dluhy. Díky rozmachu jejího používání se stala ukazatelem, který srovnává výkony různých společností mezi sebou, bez ohledu na určitá specifika, která se mohou mezi jednotlivými společnostmi objevit. Důležité je, že vynechává z hodnocení úrokovou a daňovou sazbu z příjmu právnických osob, protože tu společnost nemůže ovlivnit a také se v každé zemi a v každém čase může lišit.

EBITDA se od EBIT liší tím, že nezahrnuje odpisy a amortizaci. Odpisy a amortizace (v češtině se často uvádí pouze jako odpisy) jsou účetní techniky, které rozkládají pořizovací cenu majetku na několik let, což vede k opakujícím se nákladům, které se každoročně odečítají od výnosů společnosti. Odpisy se uplatňují u dlouhodobého hmotného majetku, jako jsou stroje, zatímco amortizace se používá u nehmotného majetku, jako jsou patenty. Odpisy a amortizace nejsou peněžními výdaji a nemají vliv na likviditu společnosti. Nezahrnování odpisů a amortizace tak opět může investorům poskytnout srovnání výkonnosti zkoumané společnosti s ostatními společnostmi ve stejném odvětví.

Tržby za prodej zboží

Položka "Tržby za prodej zboží" představuje příjmy, které firma získala z prodeje zboží, jež sama nevyrábí, ale nakupuje od jiných dodavatelů a dále prodává zákazníkům. Tyto tržby jsou typické pro obchodní firmy, jejichž hlavní činností je nákup a následný prodej zboží, například maloobchodní nebo velkoobchodní činnost.

Položka "Tržby za prodej zboží" je důležitá pro firmy, jejichž hlavní činností je obchodování, nikoliv výroba. Tyto tržby ukazují, jak úspěšná je firma v prodeji produktů, které nakupuje od jiných subjektů. Společně s náklady na prodané zboží (které zahrnují pořizovací cenu zboží) umožňuje tato položka výpočet hrubé marže obchodní činnosti firmy, což je klíčový ukazatel její obchodní efektivity.

Tržby z prodeje výrobků a služeb

Položka "Tržby z prodeje výrobků a služeb" představuje hlavní provozní výnosy firmy, které pocházejí z její hlavní činnosti - tedy z výroby a prodeje výrobků nebo poskytování služeb. Tato položka zahrnuje veškeré

příjmy, které firma získala z prodeje svých výrobků či služeb za určité období, a tvoří významnou část provozních výnosů firmy.

Položka "Tržby z prodeje výrobků a služeb" je klíčová pro posouzení, jak úspěšná je firma ve své hlavní činnosti, a přímo ovlivňuje její ziskovost. Zobrazuje skutečné výnosy firmy z jejího běžného provozu, a její růst je zpravidla jedním z hlavních cílů firmy. Výnosy z této položky tvoří základní příjmy firmy, které jsou následně porovnány s náklady, aby se vypočítal hrubý zisk. Čím vyšší jsou tržby, tím větší je potenciál podniku pro dosahování zisku.

Obchodní marže

S tržbami souvisí i počítaná položka obchodní marže. Jedná se o rozdíl mezi tržbami za zboží a náklady na pořízení zboží, včetně dopravy, cla atd. Trend obchodní marže hodnotíme u čistě obchodních společností, nebo společností, kde obchodní činnost je ve významné výši z hlediska podílu na tržbách či rentabilitě. Vždy je nutné zhodnotit a zdůvodnit trend obchodní marže. Důvody změny obchodní marže jsou nejčastěji silné konkurenční prostředí (tlak na pokles marže), vyjednávací pozice u odběratelů, změna v důsledku změny poptávky, změna nákupních cen (změna dodavatele, objemové bonusy aj.), platební podmínky (např. skonta za platbu předem), změna obchodní marže v důsledku vývoje kurzu (importéři a exportéři) atp. Ukazatel obchodní marže se vypočítá z výsledovky jako podíl obchodní marže/tržby za prodej zboží.

Celkové náklady a celkové výnosy

Analýza nákladů a výnosů se zabývá zevrubnějším rozborem struktury výnosů a nákladů. V analýze je provedena horizontální analýza výnosů a nákladů. Údaje zobrazují jak absolutní částky v daném období, tak i procentuální změnu mezi dvěma po sobě následujícími obdobími. Analýza vychází z výsledovky neboli výkazu zisku a ztrát, což je přehledný výkaz, který nám říká, jak v daném období vznikl zisk, nebo ztráta.

Výnos se obvykle definuje jako v penězích oceněný výkon. Tímto výkonem může být vše, co firma produkuje - tedy výrobek, zboží či služba. Výnosem mohou být nejen tržby, ale výnosem se rozumí též situace, kdy podnik určitý výkon dodá "sám sobě" (aktivace) nebo situace, kdy podnik dokončí položku zásob vlastní výroby.

Náklady se obvykle definují jako spotřeba práce a prostředků v peněžním vyjádření. Lze říci, že náklady představují určité vstupy do podniku. Podnik tyto vstupy svými vnitřními mechanismy přetváří ve výstupy - tj. své produkty (výrobky, prodané zboží či služby). Náklady jsou spotřeba v peněžním vyjádření, které firma vynaložila v daném účetním období.

Rozvahové položky a cash flow

Vlastní kapitál

Analýza vlastního kapitálu zobrazuje detailní přehled o struktuře vlastního kapitálu jako složky pasiv. Vlastní kapitál neboli vlastní kapitál je tvořeno složkami, které do podniku vložili jeho zakladatelé a nebo složkami, které při činnosti podniku vznikly. Vlastní kapitál tak zahrnuje peněžité a nepeněžité vklady majetku do firmy, kapitálové fondy, hospodářské výsledky z minulých účetních období i z období současného a fondy tvořené ze zisku (rezervní fond). Jedná se tedy o kapitál, který patří majiteli (případně majitelům). Je hlavním nositelem podnikatelského rizika. Jeho podíl na celkovém jmění je ukazatelem finanční jistoty podniku. Nejedná se o stálou veličinu, avšak o veličinu měnící se v závislosti na výsledku hospodaření. Pokud společnost dosahuje zisku, vlastní kapitál roste, avšak pokud je situace opačná a společnost dosahuje ztráty, vlastní kapitál klesá.

Cizí zdroje

Rezervy

Rezervy slouží k pokrytí budoucích rizik nebo očekávaných nákladů, které vyplývají z minulých událostí, ale pravděpodobně nastanou až v budoucnosti. Rezervy umožňují firmě správně časově rozlišovat náklady a vytvářet finanční zdroje na krytí těchto závazků.

Vyšší rezervy mohou naznačovat, že firma očekává významné budoucí výdaje, což může ovlivnit její finanční stabilitu. Vytváření rezerv může být znakem opatrného řízení, kdy se firma snaží předcházet finančním problémům. Tvorba rezerv snižuje okamžitý zisk, ale zajišťuje stabilní finanční výsledky v dlouhodobém horizontu. Položka Rezervy tedy slouží jako nástroj pro finanční plánování a zvládání nejistot, což firmě pomáhá udržet si stabilitu i v období nepředvídatelných událostí.

Závazky k úvěrovým institucím

Závazky k úvěrovým institucím představují závazky podniku vůči bankám a jiným finančním institucím, od nichž si firma půjčila finanční prostředky. Tyto závazky vznikají na základě úvěrů nebo jiných finančních nástrojů poskytnutých úvěrovými institucemi a mohou mít krátkodobý nebo dlouhodobý charakter v závislosti na době splatnosti.

Úvěry od bank jsou často využívány k financování investic, provozu nebo překlenutí krátkodobých nedostatků finančních prostředků. S úvěry jsou spojeny úrokové náklady, které ovlivňují ziskovost společnosti.

Vysoké závazky k úvěrovým institucím mohou ovlivnit schopnost firmy splácet své běžné závazky, protože pravidelné splátky úvěrů a úroky odčerpávají hotovostní prostředky podniku. Hodnota této položky poskytuje informace o úrovni zadluženosti podniku a jeho závislosti na externím financování. Vyšší objem dluhů může zvyšovat finanční riziko firmy, zejména pokud se dostane do situace, kdy není schopna včas splácet úvěry.

Závazky z obchodních vztahů

Závazky z obchodních vztahů jsou položkou v pasivech rozvahy, která zahrnuje závazky podniku vůči dodavatelům a obchodním partnerům. Tyto závazky vznikají na základě běžných obchodních transakcí, kdy podnik přijímá zboží nebo služby od dodavatelů, ale ještě je neproplatil. Závazky z obchodních vztahů tedy představují částky, které firma dluží za přijaté dodávky nebo poskytnuté služby.

Většina závazků z obchodních vztahů má splatnost do jednoho roku, což znamená, že firma by měla tyto závazky uhradit ve stanovené lhůtě. Platby závazků z obchodních vztahů přímo ovlivňují provozní cash flow podniku, což zvyšuje důležitost efektivního řízení těchto závazků.

Výše závazků z obchodních vztahů je důležitým ukazatelem likvidity a schopnosti podniku včas plnit své závazky. Příliš vysoká hodnota závazků může být znakem nedostatečné likvidity.

Krátkodobé pohledávky

Krátkodobé pohledávky tvoří krátkodobá aktiva firmy. Nejdůležitější položkou krátkodobých pohledávek jsou pro finanční analýzu pohledávky z obchodního styku. Aby vznikla pohledávka z obchodního styku, musí firma vystavit fakturu s odloženou splatností, čímž poskytne odběrateli dodavatelský úvěr. Do krátkodobých pohledávek by měly být účtovány jen takové pohledávky, které jsou splatné do jednoho roku.

Krátkodobé pohledávky z obchodních vztahů

Pohledávky z obchodních vztahů jsou v rozvaze položkou krátkodobých aktiv, která zahrnuje finanční pohledávky podniku vzniklé na základě obchodních transakcí s odběrateli a obchodními partnery. Tyto pohledávky představují částky, které zákazníci nebo obchodní partneři dluží podniku za zboží nebo služby, které byly již dodány nebo poskytnuty, ale dosud nebyly zaplaceny.

Pohledávky jsou evidovány v nominální hodnotě, tj. ve výši uvedené na fakturách. Pokud existuje riziko, že pohledávky nebudou uhrazeny, je možné vytvořit opravné položky na nedobytné pohledávky, což umožňuje realističtější ocenění této položky.

Položka "Krátkodobé pohledávky z obchodních vztahů" je důležitá z hlediska likvidity, protože vysoká hodnota pohledávek může ovlivnit provozní cash flow podniku. Na druhou stranu příliš vysoký objem pohledávek může signalizovat problémy s efektivním řízením pohledávek nebo potíže se solventností odběratelů.

Krátkodobé závazky

Krátkodobé vydané dluhopisy

Vydané dluhopisy představují závazek firmy vůči držitelům dluhopisů, které podnik emitoval. Dluhopisy jsou formou půjčky, kdy si firma půjčuje finanční prostředky od investorů s příslibem pravidelných úrokových plateb a s povinností vrátit nominální hodnotu dluhopisu v době splatnosti. Tato položka je pro firmu dlouhodobým závazkem, pokud mají dluhopisy splatnost delší než jeden rok, ale může se objevit také mezi krátkodobými závazky, pokud jsou splatné do jednoho roku.

Firmy vydávají dluhopisy, aby získaly finanční prostředky na investice, expanzi nebo refinancování stávajících závazků. Výhodou dluhopisů oproti běžným bankovním úvěrům je často nižší úroková sazba a větší flexibilita. Vydané dluhopisy zvyšují celkovou zadluženost firmy a jsou sledovány věřiteli a investory jako součást kapitálové struktury.

Krátkodobé závazky k úvěrovým institucím

Závazky k úvěrovým institucím představují závazky podniku vůči bankám a jiným finančním institucím, od nichž si firma půjčila finanční prostředky. Tyto závazky vznikají na základě úvěrů nebo jiných finančních nástrojů poskytnutých úvěrovými institucemi a mohou mít krátkodobý nebo dlouhodobý charakter v závislosti na době splatnosti.

Úvěry od bank jsou často využívány k financování investic, provozu nebo překlenutí krátkodobých nedostatků finančních prostředků. S úvěry jsou spojeny úrokové náklady, které ovlivňují ziskovost společnosti.

Krátkodobé závazky z obchodních vztahů

Závazky z obchodních vztahů jsou položkou v pasivech rozvahy, která zahrnuje závazky podniku vůči dodavatelům a obchodním partnerům. Tyto závazky vznikají na základě běžných obchodních transakcí, kdy podnik přijímá zboží nebo služby od dodavatelů, ale ještě je neproplatil. Závazky z obchodních vztahů tedy představují částky, které firma dluží za přijaté dodávky nebo poskytnuté služby.

Většina závazků z obchodních vztahů má splatnost do jednoho roku, což znamená, že firma by měla tyto závazky uhradit ve stanovené lhůtě. Platby závazků z obchodních vztahů přímo ovlivňují provozní cash flow podniku, což zvyšuje důležitost efektivního řízení těchto závazků.

Čistý pracovní kapitál

Vypočítá se jako rozdíl mezi oběžnými aktivy a krátkodobými závazky. Tyto krátkodobé závazky mohou mít splatnost v rozmezí 3 - 12 měsíců. Tím si rozdělíme oběžná aktiva na část, kterou použijeme na úhradu krátkodobého CK, a na část volnou. Volnou část nazýváme finančním fondem a představuje tu část oběžných aktiv, která je financována z dlouhodobých zdrojů.

Čím větší má podnik ČPK, tím lépe by měl být schopen splácet své závazky. Před hodnocením úrovně ČPK bychom měli provést rozbor struktury oběžných aktiv, jejich likvidity. Především se musíme zaměřit na pohledávky - jejich ocenění a dobu obratu. Podnik by měl teoreticky krýt pomocí ČPK trvalou část oběžných aktiv. ČPK by se měl rovnat hodnotě zásob.

ČPK je tedy jakýmsi odhadem toho, zda podnik má a zdali vytváří nějaké přebytky likvidních krátkodobých aktiv k úhradě krátkodobých dluhů a v jaké výši je část ČPK, který nelze použít k úhradě krátkodobých dluhů, financována dlouhodobým kapitálem (toto se týká především zásob).

Cash flow

Výkaz cash flow (česky tok peněz, příp. výkaz o peněžních tocích) můžeme popsat jako přehled o příjmech a výdajích peněžních prostředků a peněžních ekvivalentů za konkrétní období, který podnikatelům pomáhá lépe držet přehled nad podnikovými financemi.

Peněžní toky nebo-li cash flow lze charakterizovat jako pohyb peněžních prostředků a peněžních ekvivalentů (jejich přírůstek a úbytek) za určité období v souvislosti s ekonomickou činností podniku. Podnik může vykazovat vysoké tržby a zisk v účetnictví, ale jeho peněžní příjmy a stav peněžních prostředků je podstatně odlišný. (Taková situace je velice častá dnes u našich podniků, které vykazují zisk, ale jde o zisk nezaplacený, vázaný v pohledávkách, často i nedobytných).

Obsahový a časový nesoulad mezi náklady a peněžními výdaji a mezi výnosy a peněžními příjmy vede k nutnosti zkoumat pohyb peněžních prostředků a jejich ekvivalentů v rámci sledovaného období. Za peněžní prostředky se považují peníze v hotovosti a ceniny, peněžní prostředky na účtu případně s přihlédnutím k pasivnímu zůstatku běžného účtu a peníze na cestě. Peněžními ekvivalenty jsou krátkodobý likvidní majetek, který je snadno a pohotově směnitelný za předem známou částku peněžních prostředků a kterého se nepředpokládají změny hodnoty v čase. Za peněžní ekvivalenty se považují např. likvidní a obchodovatelné cenné papíry.

Cash flow z provozní činnosti

Provozní činností se rozumějí základní výdělečné činnosti podniku a ostatní činnosti podniku, které nelze zahrnout mezi investiční a finanční činnosti. Tato oblast je nejdůležitějším zdrojem vnitřního financování, protože schopnost podniku zajistit vnější zdroje financování závisí hlavně na tom, zda je podnik schopen vytvářet peněžní toky z běžných obchodních transakcí.

Zaměstnanci a produktivita práce

Počet zaměstnanců

Počet zaměstnanců ve společnosti a jeho vývoj v čase je důležitý ukazatel při zpracování finanční analýzy firmy, protože poskytuje kontext pro interpretaci ekonomických a provozních ukazatelů. Zde jsou popsány základní důvody, proč je počet zaměstnanců pro firemní finanční analýzu významný - Porovnání efektivity práce, Mzdové náklady, Růst a rozvoj, Hodnocení stability firmy.

Počet zaměstnanců má klíčovou roli v porovnávání, plánování a hodnocení efektivity a stability firmy. Bez této informace by byla finanční analýza neúplná a méně informativní.

Mzdové náklady

Položka Mzdové náklady představuje celkové náklady firmy na odměňování zaměstnanců za jejich práci. Zahrnuje veškeré mzdy a platy, které jsou vypláceny zaměstnancům za jejich práci. To může zahrnovat jak pravidelné měsíční platy, tak i nepravidelné bonusy nebo odměny.

Mzdové náklady bývají jednou z nejvýznamnějších složek provozních nákladů, zejména v pracovně náročných odvětvích (např. služby, výroba). Vysoké mzdové náklady mohou snižovat ziskovost, pokud nejsou kompenzovány odpovídající produktivitou. Výše mzdových nákladů ovlivňuje schopnost firmy udržet kvalitní pracovní sílu a zároveň konkurovat cenou. Příliš vysoké mzdové náklady mohou zvyšovat ceny produktů/služeb, zatímco příliš nízké mohou vést k fluktuaci zaměstnanců.

Objem tržeb na zaměstnance

Objem tržeb na zaměstnance je ukazatel firemní finanční analýzy, který vyjadřuje, kolik tržeb firma vygeneruje na jednoho zaměstnance. Tento ukazatel je široce používán k hodnocení efektivity využití pracovních sil a produktivity zaměstnanců.

Ukazuje, jak efektivně firma využívá své zaměstnance k dosažení výnosů. Vyšší hodnota znamená vyšší produktivitu práce. Pomáhá identifikovat, zda firma efektivně využívá svůj lidský kapitál, případně zda je potřeba optimalizovat počet zaměstnanců nebo zlepšit jejich kvalifikaci. Je užitečný při sledování změn produktivity v čase, zejména při růstu firmy.

Hrubý zisk na zaměstnance (Gross Profit per Employee)

Hrubý zisk na zaměstnance je ukazatel, který měří, jaký podíl na hrubém zisku firmy připadá na jednoho zaměstnance. Tento ukazatel spojuje produktivitu práce s výkonností firmy a ukazuje efektivitu zaměstnanců z hlediska tvorby hodnoty. Odráží schopnost firmy generovat zisk z práce zaměstnanců. Je důležitý pro hodnocení ziskovosti na pracovní sílu.

Vysoký hrubý zisk naznačuje, že firma efektivně řídí výrobní náklady nebo prodává za vysoké ceny. Vyšší hodnota znamená také vyšší efektivitu zaměstnanců při generování zisku. Nízká hodnota může signalizovat problémy s produktivitou práce, vysokými náklady nebo nízkou ziskovostí.

Produktivita práce vypočtená z přidané hodnoty

Produktivita práce z přidané hodnoty je ekonomický ukazatel, který měří efektivitu práce zaměstnanců v rámci vytváření přidané hodnoty. Přidaná hodnota představuje hodnotu, kterou firma přidá k nakoupeným vstupům (surovinám, materiálům apod.) během výrobního procesu. Tento ukazatel se zaměřuje na to, jak efektivně zaměstnanci firmy přispívají k tvorbě této přidané hodnoty.

Tento ukazatel je důležitý pro firmy, které se snaží optimalizovat své výrobní procesy a zvýšit přidanou hodnotu na zaměstnance, což se může projevit v lepší konkurenceschopnosti a vyšší ziskovosti. Tento ukazatel měří efektivitu přeměny práce na ekonomickou hodnotu.

Produktivita práce vypočtená z tržeb

Produktivita práce z tržeb je ekonomický ukazatel, který měří efektivitu využívání lidské práce ve vztahu k dosaženým tržbám. Tento ukazatel ukazuje, kolik tržeb dokáže firma vygenerovat na jednoho zaměstnance. Je důležitým nástrojem pro posouzení produktivity podniku a porovnání výkonu s konkurencí nebo historickými výsledky firmy.

Vyšší hodnota znamená, že firma je efektivnější, protože dokáže generovat více tržeb na jednoho zaměstnance. To může být důsledkem vyšší produktivity zaměstnanců, lepší organizace práce, využívání technologií nebo vyšší efektivity výroby. Nižší hodnota může signalizovat problémy s produktivitou, nedostatečnou efektivitu práce nebo potřebu zlepšit procesy, aby firma lépe využívala své pracovní síly.

Poměrové ukazatele

Rentabilita aktiv (Return on Assets - ROA)

Ukazatel rentability aktiv (celkového vloženého kapitálu) je považován za klíčové měřítko rentability. Poměřuje zisk s celkovými aktivy investovanými do podnikání a vyjadřuje tak celkovou efektivnost podniku, jeho hrubou produkční sílu. Informuje, jak byl zhodnocen celkový vložený kapitál bez ohledu na to, zda byl financován z vlastních či cizích zdrojů.

Rentabilita aktiv (ROA) je finanční poměr, který udává, jak zisková je společnost v poměru k jejím celkovým aktivům. Vedení společnosti, analytici a investoři mohou pomocí ukazatele návratnosti aktiv určit, jak efektivně společnost využívá své zdroje k vytváření zisku. Hodnota ukazatele dává investorům představu o tom, jak efektivní je společnost při přeměně peněz, které investuje, na čistý příjem. Čím vyšší hodnota ukazatele, tím lépe, protože společnost může vydělat více peněz s menší investicí. Vyšší ROA znamená vyšší efektivitu aktiv.

Rentabilita vlastního kapitálu (Return on Equity - ROE)

Tento ukazatel měří efektivnost, s níž podnik využívá kapitál vlastníků, tzn. že měří, kolik čistého zisku připadá na jednu korunu investovaného kapitálu akcionářem. Zejména pro akcionáře je rentabilita vlastního kapitálu obzvláště klíčovým ukazatelem. Ti vyvíjí tlak na vedení podniku, aby maximalizovalo zisk před zdaněním, minimalizovalo zdanění zisku a co nejefektivněji využívalo zdroje kapitálu.

Rentabilita vlastního kapitálu je považována za měřítko ziskovosti firmy, toho, jak efektivně tyto zisky generuje. Čím vyšší je ROE, tím efektivnější je management společnosti při generování příjmů a růstu z kapitálového financování.

Rentabilita tržeb (Return on Sales - ROS)

Rentabilita tržeb (Return on Sales, také známý jako Operating Profit Margin), je finanční ukazatel, který měří ziskovost firmy z jejích tržeb. Tento ukazatel vyjadřuje, jak efektivně firma spravuje své náklady a

generuje zisky z každé koruny tržeb. Ukazatel je klíčový pro posuzování provozní výkonnosti a efektivity společnosti, protože ukazuje, jakou část tržeb firma přeměňuje na provozní zisk. Ukazuje poměr mezi provozním ziskem (EBIT) a celkovými tržbami firmy. Vyjadřuje, jakou část tržeb firma dokáže udržet jako zisk po odečtení provozních nákladů, ale před odečtením úroků a daní.

Firmy používají ukazatel k porovnání své výkonnosti s konkurencí v rámci odvětví. Vyšší hodnota může naznačovat lepší řízení nákladů a silnější konkurenční postavení. ROS je užitečný pro sledování změn v ziskovosti v průběhu času, což pomáhá identifikovat trendy v provozní výkonnosti a oblasti pro zlepšení. Ukazatel pomáhá firmám posoudit, zda jsou jejich cenové strategie a kontrola nákladů účinné.

Běžná likvidita (Current ratio)

Někdy se jí říká likvidita III. stupně. Říká, kolika korunami z našich celkových oběžných aktiv je pokryta 1 Kč našich krátkodobých závazků, neboli kolikrát jsme schopni uspokojit naše věřitele, kdybychom v určitém momentě přeměnili tato oběžná aktiva na hotovost.

Uvedený ukazatel vyjadřuje „kolikrát pokrývají oběžná aktiva krátkodobé závazky podniku.“ Čitatel je nutno poupravit o nedobytné pohledávky, tj. zahrnout jen pohledávky v čisté výši. Někdy je použito pravidlo započítávání jen jedné poloviny výše pohledávek. Čím vyšší je hodnota ukazatele, tím je příznivější zachování platební schopnosti podniku. Za optimální hodnotu ukazatele je považováno 2,1.

Okamžitá likvidita (Cash ratio)

Někdy se jí říká likvidita I. stupně. Je právem považována za nejpřísnější likvidní ukazatel, neboť nám udává schopnost zaplatit své krátkodobé závazky „ihned“ - tedy pomocí hotovosti, peněz na bankovních účtech, šeky či krátkodobými cennými papíry. Ukazatel ponechává v čitateli pouze nejvíce likvidní složku - (krátkodobý) finanční majetek obsahující hotovost, bankovní účty a případně i krátkodobý finanční majetek (krátkodobé cenné papíry).

Tato metrika hodnotí schopnost společnosti splatit svůj krátkodobý dluh hotovostí nebo téměř hotovostními zdroji, jako jsou snadno obchodovatelné cenné papíry. Tyto informace jsou užitečné pro věřitele, když se rozhodují, kolik peněz, pokud vůbec nějaké, by byli ochotni půjčit společnosti. Výsledek je menší než 1 - Na splacení krátkodobého dluhu je po ruce nedostatek hotovosti. To nemusí být špatné, pokud má společnost podmínky, které zkreslují její rozvahy, jako jsou dlouhé úvěrové podmínky s dodavateli, efektivně řízené zásoby a velmi málo úvěrů poskytovaných svým zákazníkům. Výsledek je větší než 1 - Společnost má více peněz a peněžních ekvivalentů než krátkodobých závazků. Může pokrýt všechny krátkodobé dluhy a v této situaci ještě jí zbývá hotovost.

Celková zadluženost (Debt Ratio)

Ukazatel zadluženosti bývá též označován jako ukazatel věřitelského rizika (angl. debt ratio). Celkové závazky v tomto ukazateli zahrnují závazky krátkodobé i dlouhodobé, včetně bankovních úvěrů. Obecně platí, že čím vyšší je hodnota tohoto ukazatele, tím vyšší je zadluženost celkového majetku podniku a tím vyšší

riziko věřitelů, že jejich dluh nebude splacen. Zadluženost ovlivňuje nejen riziko věřitelů, ale také celkovou výnosnost podniku, neboť použití cizích zdrojů zvyšuje náklady podniku. Ukazatel má velký význam zejména pro dlouhodobé věřitele.

Poměr větší než 1 ukazuje, že značná část aktiv společnosti je financována dluhem, což znamená, že společnost má více závazků než aktiv. Vysoký poměr naznačuje, že společnost může být vystavena riziku nesplácení svých úvěrů, pokud úrokové sazby náhle vzrostou. Poměr nižší než 1,0 znamená, že větší část aktiv společnosti je financována vlastním kapitálem.

Úrokové krytí (Interest Coverage Ratio)

Je poměrový ukazatel, který nám říká, kolikrát jsou úroky z poskytnutých úvěrů kryty výsledkem hospodaření firmy za dané účetní období. Čím vyšší je tento ukazatel, tím vyšší úroveň finanční situace ve firmě. Ukazatel měří, kolikrát by se mohl provozní zisk snížit před tím, než se společnost dostane na úroveň, kdy již nebude schopna zaplatit své úrokové povinnosti. V čitateli zlomku se používá provozní zisk, tj. výsledek hospodaření před odečtením úroků a daní, který se porovnává s celkovým ročním úrokovým zatížením.

U tohoto ukazatele se za dobrou považuje hodnota větší než 3, za vynikající hodnota nad 6. Pro strojírenské odvětví je přímo stanovena doporučená hodnota větší než 4,5. Poměr úrokového krytí 1,5 je poměr, kdy věřitelé pravděpodobně odmítnou půjčit společnosti více peněz, protože riziko nesplácení společnosti může být vnímáno jako vysoké. Pokud je poměr společnosti nižší než 1, bude firma pravděpodobně muset utratit část svých hotovostních rezerv, aby vyrovnala rozdíl, nebo si půjčit více.

Poměr dluhu k vlastnímu kapitálu (Debt to Equity Ratio)

Je poměrně významným ukazatelem pro banku z hlediska poskytnutí úvěru. Cizí zdroje by neměly překročit jeden a půl násobek hodnoty vlastního jmění; optimální stav je nižší hodnota cizích zdrojů než vlastního jmění.

Poměr D/E měří, kolik cizích zdrojů (dluhů, což je překlad významu debt) společnost přijala v poměru k hodnotě svých aktiv očištěných o závazky. Dluh musí být jednou splacen nebo refinancován, společnost z něj platí úroky náklady, které obvykle nelze odložit, a mohl by snížit nebo zničit hodnotu vlastního kapitálu v případě selhání. V důsledku toho je vysoký poměr D/E často spojen s vysokým investičním rizikem. To znamená, že společnost spoléhá především na dluhové financování.

Doba obratu zásob (Days Inventory Outstanding - DIO)

Udává, za jakou dobu firma průměrně prodá své zásoby. Jinak řečeno, jak dlouho tyto zásoby leží na skladě a vážou tak na sebe finanční prostředky. Pomocí ukazatele obratu zásob lze vypočítat, kolik dnů jsou oběžná aktiva vázána v určité formě zásob. Tento ukazatel udává počet dní, za něž se zásoba přemění v hotovost nebo pohledávku.

Vzhledem k tomu, že DSI udává dobu, po kterou je hotovost společnosti vázána v jejích zásobách, dává se přednost menší hodnotě DSI. Menší číslo znamená, že společnost efektivněji a častěji rozprodává své zásoby,

což znamená rychlý obrat vedoucí k potenciálu vyšších zisků (za předpokladu, že prodeje jsou realizovány se ziskem). Na druhou stranu vysoká hodnota DSI naznačuje, že společnost se může potýkat se zastaralými, velkoobjemovými zásobami a možná do nich investovala příliš mnoho.

Doba inkasa pohledávek (Days Sales Outstanding - DSO)

Neboli doba splatnosti pohledávek nám říká, za jak dlouhou dobu (v průměru) nám zákazník zaplatí; tedy jak dlouhou dobu máme v těchto pohledávkách vázány naše finance. Hodnota doby obratu pohledávek měla odpovídat průměrné době splatnosti faktur. Standardní hodnota tohoto ukazatele pro všechny podniky je běžně uváděna kolem 30 dnů. V průběhu roku by měl vrcholový management kontrolovat ukazatel doby obratu pohledávek se stanovenou lhůtou splatnosti a porovnávat, zda inkaso probíhá v souladu se stanovenými podmínkami.

Vzhledem k zásadní důležitosti cash flow při řízení podniku je v nejlepším zájmu společnosti inkasovat své nesplacené pohledávky co nejrychleji.

Doba odkladu plateb závazků (Days Payable Outstanding - DPO)

Doba úhrady závazků říká, za kolik dní (tj. s jakou dobou splatnosti) v průměru hradíme své závazky nebo jinými slovy, kolik dní čerpáme dodavatelský úvěr od našich dodavatelů a zaměstnanců. Je přitom nanejvýš vhodné, aby hodnota tohoto ukazatele byla vyšší než hodnota doby splatnosti pohledávek - jinými slovy, aby firma vůbec využívala bezúročných tzv. dodavatelských úvěrů.

Obecně platí, že společnost získává zásoby, veřejné služby a další potřebné služby na úvěr. Výsledkem jsou závazky společnosti uhradit krátkodobé platby vůči svým věřitelům nebo dodavatelům. Kromě skutečné částky, která má být zaplacena, se důležitým aspektem podnikání stává také načasování plateb – od data obdržení faktury do okamžiku, kdy platba skutečně odejde z účtu společnosti. Ukazatel se pokouší změřit tento průměrný časový cyklus pro odchozí platby.

Ekonomické normály

V ekonomické analýze posuzujeme nejen úroveň hodnot různých ukazatelů, ale také jejich vývoj, jejich dynamiku. Rychlou metodou pro posouzení růstových vztahů (dynamiky) v ekonomice firmy jsou nerovnice sestavené z indexů charakterizujících základní oblasti podnikové ekonomiky. Z nerovnic byl postupně sestaven celý soubor označený jako ekonomický normál.

Ekonomické normály udávají vztahy mezi určitými ukazateli (zisk, tržby, náklady, materiálové náklady, mzdové náklady, počet pracovníků, zásoby, dlouhodobý hmotný investiční majetek a počet pracovníků) pomocí soustavy nerovnic indexů, kde indexy charakterizují růst určitého ukazatele mezi dvěma obdobími. Stanovené modelové pořadí nerovnic označujeme jako ekonomický normál. Ekonomický normál vychází z logické podstaty, že dynamika (I) výstupů musí být vyšší než dynamika vstupů: I výstup > I vstup.

Nerovnice jsou vždy sestaveny tak, aby při ekonomicky žádoucím vývoji ukazatelů hodnoty jejich indexů zleva doprava klesaly. Normálové vztahy nejsou absolutně platné, většinou se prosazují v delším období. Například rozsáhlé změny sortimentu výrobků, technologie, cen mohou dočasně negativně ovlivnit ekonomiku podniku a narušit „normální“ vztahy mezi ukazateli.

Ekonomický normál je tedy pojem, který vyjadřuje optimální nebo normální vztah mezi dynamikou vstupů a výstupů v ekonomice nebo podniku. Vyplývá z logiky, že pro zajištění zdravého růstu a efektivity musí být dynamika výstupů vyšší než dynamika vstupů. Tento vztah lze zapsat jako:

$$I_{\text{výstup}} > I_{\text{vstup}}$$

Kde:

- I výstup (index výstupů) představuje míru růstu výstupů, např. tržby, produkce, zisky podniku.
- I vstup (index vstupů) představuje růst nákladů např. práce, suroviny, investice.

Logická podstata ekonomického normálu:

- Efektivita: Pro dosažení zisku a růstu musí výstupy růst rychleji než náklady. Pokud by dynamika vstupů převyšovala dynamiku výstupů, podnik by čelil ztrátám nebo poklesu ziskovosti.
- Udržitelný růst: Ekonomický normál zajišťuje, že firma nebo ekonomika udržuje dlouhodobou konkurenceschopnost, protože dokáže generovat více hodnoty, než kolik vynaloží na získání potřebných zdrojů.

Aplikace v praxi:

- Podniková ekonomika: Firmy sledují ekonomický normál, aby analyzovaly své náklady a výnosy. Růst tržeb nebo výroby by měl být vyšší než růst nákladů na suroviny nebo mzdy.
- Makroekonomika: V makroekonomickém kontextu se ekonomický normál vztahuje na zemi nebo celé odvětví. Vlády a ekonomové sledují, zda růst hrubého domácího produktu (HDP) překonává růst nákladů na suroviny, energie nebo práci.

Příklad:

Pokud firma investuje do nových technologií, očekává, že zefektivnění výroby zvýší produkci a zisky více, než kolik stojí tyto nové technologie. Pokud by růst nákladů na investice převýšil růst výnosů, firma by nepracovala efektivně a porušila by princip ekonomického normálu.

Tento princip se široce využívá při hodnocení efektivity podnikových investic, strategie růstu a udržitelnosti podnikání.

Pro úspěšný rozvoj podniku je žádoucí, aby:

- tempo růstu výsledku hospodaření podniku bylo vyšší než tempo růstu nákladů
- produktivita práce rostla rychleji než průměrné mzdy
- docházelo ke zrychlování doby obratu zásob
- přidaná hodnota rostla rychleji než tržby (vlivem snížení výrobní spotřeby)
- průměrná mzda rostla rychleji než počet pracovníků

V literatuře se setkáváme s několika definovanými nerovnicemi, sestavené z indexů charakterizujících základní oblasti podnikové ekonomiky, např.:

Dle Evy Rosochatecké a kol. v roce 2010, se vyžaduje pro úspěšný intenzivní rozvoj podniku, aby byl:

- růst majetku rychlejší než růst osobních nákladů
- růst tržeb rychlejší než růst dlouhodobého majetku
- růst tržeb rychlejší než růst zásob
- růst tržeb rychlejší než růst výkonové spotřeby
- růst tržeb rychlejší než růst přidané hodnoty
- růst zisku rychlejší než růst přidané hodnoty

Ideální vztah ekonomického normálu:

- I zisku > I přidané hodnoty > I tržeb > I dlouhodobého majetku > I osobních nákladů
- I tržeb > I zásob
- I tržeb > I výkonové spotřeby

Nejběžnější soustavy rovnic, které uvádí Miloslav Synek (2006):

- Vztah, který zajišťuje růst produktivity práce - I výkonů > I počty pracovníků
- Vztah, který zajišťuje růst průměrných mezd - I mzdových nákladů > I počty pracovníků
- Vztah, který zajišťuje rychlejší růst produktivity práce než mezd - I výkonů > I mzdových nákladů
- Vztah, který zajišťuje vyšší efektivnost dlouhodobého majetku - I výkonů > I stálých aktiv
- Vztah, který zajišťuje růst výkonů při materiálové úspornosti - I výkonů > I spotřeby materiálů
- Vztah, který zajišťuje zvyšování obratu zásob - I výkonů > I zásob

Tyto požadavky můžeme transformovat do podoby Indexů, označených velkým písmenem I a příslušným dolním indexem. Index vyjadřuje, jakou úroveň dosáhla veličina v běžném období ve srovnání s předchozím obdobím. Předchozí období představuje úroveň 1.

Index se nejčastěji vypočítá dle následujícího vzorce:

I = (hodnota rok - hodnota rok-1) / hodnota rok-1

Možné varovné indikátory špatného finančního zdraví

Příznaky možné krize firmy označují měřitelné a analyzovatelné ukazatele, které říkají, že firma by mohla čelit finančním, provozním nebo strategickým problémům vedoucím k potenciální krizi. Tyto příznaky jsou identifikovatelné prostřednictvím finanční analýzy, provozních dat a dalších kvantitativních ukazatelů, které reflektují zhoršení ekonomického zdraví společnosti.

Tento list shrnuje některé vybrané tabulky a grafy použité v různých částech aplikace. A to ty ukazatele, které mohou ukazovat nebo předjímat problémy dané firmy.

Provozní výsledek hospodaření

Provozní výsledek hospodaření je finanční ukazatel, který měří zisk firmy z její hlavní činnosti, aniž by bral v úvahu náklady na dluhové financování a daňové povinnosti. Poskytuje tedy přehled o tom, jak efektivně firma vytváří zisk ze svého provozu před započtením vlivu financování a daňového prostředí. Je užitečný pro srovnání finanční výkonnosti mezi firmami ve stejném odvětví, protože eliminuje vliv rozdílných daňových politik a struktur financování.

U výrobních podniků ho tvoří tržby z prodeje vlastních výrobků a služeb, od který se odečtou náklady související s provozní činností. U obchodních firem se provozní výsledek hospodaření vypočítá tak, že od tržeb za prodej zboží odečtete náklady na prodané zboží.

Jak se provozní výsledek hospodaření počítá:

Provozní výsledek hospodaření = provozní výnosy - provozní náklady

Provozní výsledek hospodaření obyčejně uživatel nepočítá, vyčte jej z výkazu zisků a ztrát, kde je jako samostatná vypočtená položka podle výše uvedeného vzorce.

Tržby z prodeje výrobků a služeb

Položka "Tržby z prodeje výrobků a služeb" představuje hlavní provozní výnosy firmy, které pocházejí z její hlavní činnosti - tedy z výroby a prodeje výrobků nebo poskytování služeb. Tato položka zahrnuje veškeré příjmy, které firma získala z prodeje svých výrobků či služeb za určité období, a tvoří významnou část provozních výnosů firmy.

Položka "Tržby z prodeje výrobků a služeb" je klíčová pro posouzení, jak úspěšná je firma ve své hlavní činnosti, a přímo ovlivňuje její ziskovost. Zobrazuje skutečné výnosy firmy z jejího běžného provozu, a její růst je zpravidla jedním z hlavních cílů firmy. Výnosy z této položky tvoří základní příjmy firmy, které jsou následně

porovnány s náklady, aby se vypočítal hrubý zisk. Čím vyšší jsou tržby, tím větší je potenciál podniku pro dosahování zisku.

Proč je tato položka důležitá?

- Základní ukazatel výkonnosti: Je to jeden z nejdůležitějších ukazatelů, který vyjadřuje, jak úspěšně podnik prodává své produkty nebo služby.
- Základ pro výpočet zisku: Tržby jsou základem pro výpočet hrubého zisku a následně čistého zisku.
- Srovnání s konkurencí: Porovnání tržeb s konkurencí umožňuje zjistit, jak si podnik stojí na trhu.
- Analýza trendů: Sledování vývoje tržeb v čase umožňuje identifikovat různé trendy a sezónní výkyvy.

Tržby za prodej zboží

Položka "Tržby za prodej zboží" představuje příjmy, které firma získala z prodeje zboží, jež sama nevyrábí, ale nakupuje od jiných dodavatelů a dále prodává zákazníkům. Tyto tržby jsou typické pro obchodní firmy, jejichž hlavní činností je nákup a následný prodej zboží, například maloobchodní nebo velkoobchodní činnost.

Položka "Tržby za prodej zboží" je důležitá pro firmy, jejichž hlavní činností je obchodování, nikoliv výroba. Tyto tržby ukazují, jak úspěšná je firma v prodeji produktů, které nakupuje od jiných subjektů. Společně s náklady na prodané zboží (které zahrnují pořizovací cenu zboží) umožňuje tato položka výpočet hrubé marže obchodní činnosti firmy, což je klíčový ukazatel její obchodní efektivity.

Proč je tato položka důležitá?

- Měření obchodní činnosti: Tato položka je klíčovým ukazatelem toho, jak úspěšně společnost prodává své zboží.
- Výpočet zisku: Tržby za prodej zboží jsou základem pro výpočet hrubého zisku z prodeje zboží, který se získá odečtením nákladů na prodané zboží od tržeb.
- Srovnání s konkurencí: Porovnáním tržeb za prodej zboží s konkurencí lze zjistit, jak si společnost stojí na trhu.
- Analýza trendů: Sledování vývoje tržeb za prodej zboží v čase umožňuje identifikovat různé trendy a sezónní výkyvy.

Rentabilita vlastního kapitálu (ROE)

Tento ukazatel měří efektivnost, s níž podnik využívá kapitál vlastníků, tzn. že měří, kolik čistého zisku připadá na jednu korunu investovaného kapitálu akcionářem. Zejména pro akcionáře je rentabilita vlastního kapitálu obzvláště klíčovým ukazatelem. Ti vyvíjí tlak na vedení podniku, aby maximalizovalo zisk před zdaněním, minimalizovalo zdanění zisku a co nejefektivněji využívalo zdroje kapitálu.

Rentabilita vlastního kapitálu je považována za měřítko ziskovosti firmy, toho, jak efektivně tyto zisky generuje. Čím vyšší je ROE, tím efektivnější je management společnosti při generování příjmů a růstu z kapitálového financování.

Zda je hodnota ROE považována za dobrou nebo špatnou, bude záviset na tom, co je standardní mezi obdobnými firmami. Například veřejné služby mají v rozvaze mnoho aktiv a dluhů ve srovnání s relativně malým EBIT. Normální ROE v sektoru veřejných služeb může být 10 % nebo méně. Technologická nebo maloobchodní firma s menším objemem na rozvahových účtech v poměru k EBIT může mít normální úroveň ROE 18 % nebo více. Dobrým pravidlem je zaměřit se na návratnost vlastního kapitálu, která se rovná nebo je těsně nad průměrem v sektoru společnosti - ve stejném oboru. Běžnou zkratkou pro investory je však to, že cokoli méně než 10 % považují za špatnou návratnost vlastního kapitálu a cokoli blízko dlouhodobého průměru S&P 500 je přijatelné; od druhého čtvrtletí roku 2024 to znamená, že přijatelný ROE by byl kolem nebo nad 21 %.

Vysoká návratnost vlastního kapitálu je pro společnost pozitivní věcí. Extrémně vysoká hodnota ukazatele může být dobrá věc, pokud je čistý příjem extrémně vysoký ve srovnání s vlastním kapitálem, protože výkonnost společnosti je tak silná. Extrémně vysoká ROE však může být také výsledkem malého vlastního kapitálu ve srovnání s cash flow z provozní činnosti, což naznačuje riziko. Nadměrná hodnota ukazatele může naznačovat řadu problémů, jako jsou nekonzistentní zisky nebo nadměrné zadlužení.

Běžná likvidita (Current ratio)

Běžný poměr likvidity měří schopnost společnosti platit současné nebo krátkodobé závazky svými současnými nebo krátkodobými aktivy, jako jsou peníze, zásoby a pohledávky. Někdy se jí říká likvidita III. stupně. Říká, kolika korunami z našich celkových oběžných aktiv je pokryta 1 Kč našich krátkodobých závazků, neboli kolikrát jsme schopni uspokojit naše věřitele, kdybychom v určitém momentě přeměnili tato oběžná aktiva na hotovost.

Čím vyšší je hodnota ukazatele, tím je příznivější zachování platební schopnosti podniku. Za optimální hodnotu ukazatele je považováno 2,1. V mnoha případech společnost s aktuálním poměrem menším než 1 nemá po ruce kapitál ke splnění svých krátkodobých závazků, pokud by byly všechny splatné najednou, zatímco aktuální poměr větší než 1 naznačuje, že společnost má finanční zdroje, aby zůstala v krátkodobém horizontu solventní.

Poměr pod 1 znamená, že dluhy společnosti splatné do jednoho roku nebo méně jsou vyšší než její hotovost nebo jiná krátkodobá aktiva, u kterých se očekává, že budou převedeny na hotovost do jednoho roku nebo méně. Obecně platí, že čím vyšší je aktuální poměr, tím je společnost schopnější splácet své závazky, protože má větší podíl hodnoty krátkodobých aktiv v poměru k hodnotě jejích krátkodobých závazků.

Ačkoli vysoký poměr, řekněme více než 3, by mohl naznačovat, že společnost může pokrýt své krátkodobé závazky třikrát, může to také znamenat, že firma nevyužívá svá oběžná aktiva efektivně, nezajišťuje velmi dobře své financování nebo řádně neřídí své fungování. To je důvod, proč je užitečné porovnat aktuální poměr společnosti s poměrem podobně velkých podniků ve stejném odvětví.

Co se počítá jako dobrý současný poměr, bude záviset na odvětví společnosti a historické výkonnosti. Aktuální hodnota ukazatele nad 1 ukazuje, že oběžná aktiva společnosti jsou větší než její běžné závazky, což znamená, že by mohla snáze splácet krátkodobé dluhy. Běžný poměr 1,5 a vyšší by obecně ukazoval na dostatečnou likviditu společnosti.

Produktivita práce vypočtená z tržeb

Co představuje produktivita práce? Produktivitou práce obecně rozumíme množství užitných hodnot zhotovených jedním pracovníkem za jednotku času, tedy ekonomickou účinnost lidské práce, neboli určitou schopnost vytvářet užitné hodnoty. Náplň pojmu produktivity práce je možno chápat v užším nebo širším pojetí. Jde vlastně o vymezení rozsahu vynaložené práce, jehož se má používat při vyjadřování produktivity práce, tj. zda je správné vymezovat produktivitu práce jako produktivní práce živé či živé i zhmotnělé.

Produktivita práce z tržeb je ekonomický ukazatel, který měří efektivitu využívání lidské práce ve vztahu k dosaženým tržbám. Tento ukazatel ukazuje, kolik tržeb dokáže firma vygenerovat na jednoho zaměstnance. Je důležitým nástrojem pro posouzení produktivity podniku a porovnání výkonu s konkurencí nebo historickými výsledky firmy.

Vyšší hodnota znamená, že firma je efektivnější, protože dokáže generovat více tržeb na jednoho zaměstnance. To může být důsledkem vyšší produktivity zaměstnanců, lepší organizace práce, využívání technologií nebo vyšší efektivity výroby. Nižší hodnota může signalizovat problémy s produktivitou, nedostatečnou efektivitu práce nebo potřebu zlepšit procesy, aby firma lépe využívala své pracovní síly.

V kontextu ekonomické analýzy je produktivita práce z tržeb klíčovým faktorem při zlepšování konkurenceschopnosti firmy a maximalizaci výnosů. Jedná se o jeden z nejčastěji používaných ukazatelů, protože tržby jsou snadno dostupné a srozumitelné. Nevýhoda je, že tržby mohou být zkresleny externími faktory (např. cenami vstupů nebo obchodní přirážkou), a neodráží nutně efektivitu.

Poměr dluhu k vlastnímu kapitálu (Debt to Equity Ratio)

Pro porovnání ukazatele je rozhodující jeho vývoj v časové řadě. Znamená to, zda se podíl cizích zdrojů zvyšuje nebo snižuje. Při nárůstu tohoto ukazatele dochází ke zvyšování podílů cizích zdrojů použitelných na krytí potřeb podniku. Ukazatel signalizuje bance a věřitelům, do jaké míry by mohli přijít o své nároky, a akcionářům ukazuje riziko ztrát v případě likvidace podniku.

Poměr D/E měří, kolik cizích zdrojů (dluhů, což je překlad významu debt) společnost přijala v poměru k hodnotě svých aktiv očištěných o závazky. Dluh musí být jednou splacen nebo refinancován, společnost z něj platí úroky náklady, které obvykle nelze odložit, a mohl by snížit nebo zničit hodnotu vlastního kapitálu v případě selhání. V důsledku toho je vysoký poměr D/E často spojen s vysokým investičním rizikem. To znamená, že společnost spoléhá především na dluhové financování.

Co se počítá jako „dobrý“ poměr dluhu k vlastnímu kapitálu (D/E), bude záviset na povaze podnikání a jeho odvětví. Obecně řečeno, poměr D/E pod 1 by byl považován za relativně bezpečný, zatímco hodnoty 2 nebo vyšší by mohly být považovány za rizikové. Společnosti v některých odvětvích, jako jsou veřejné služby, spotřební zboží a bankovnictví, mají obvykle relativně vysoké poměry D/E. Obzvláště nízký poměr D/E může být i negativní, což naznačuje, že společnost nevyužívá dluhové financování a své daňové výhody. Obchodní úrokové náklady jsou obvykle daňově uznatelné, zatímco výplaty dividend podléhají dani z příjmu právnických a fyzických osob).

Neustále rostoucí poměr D/E může v budoucnu ztížit společnosti získat financování. Rostoucí závislost na dluhu by nakonec mohla vést k potížím se splácením současných úvěrových závazků společnosti. Velmi

vysoké poměry D/E mohou nakonec vést k nesplácení úvěru nebo bankrotu. Ale také může dluh společnosti umožnit růst a generovat další příjmy. Pokud je však společnost stále více závislá na dluhu nebo je ve svém odvětví nepřiměřeně závislá, potenciální investoři budou chtít dále prozkoumat.

Doba obratu zásob (Days Inventory Outstanding - DIO)

Udává, za jakou dobu firma průměrně prodá své zásoby. Jinak řečeno, jak dlouho tyto zásoby leží na skladě a vážou tak na sebe finanční prostředky. Pomocí ukazatele obratu zásob lze vypočítat, kolik dnů jsou oběžná aktiva vázána v určité formě zásob. Tento ukazatel udává počet dní, za něž se zásoba přemění v hotovost nebo pohledávku.

Vzhledem k tomu, že DSI udává dobu, po kterou je hotovost společnosti vázána v jejích zásobách, dává se přednost menší hodnotě DSI. Menší číslo znamená, že společnost efektivněji a častěji rozprodává své zásoby, což znamená rychlý obrat vedoucí k potenciálu vyšších zisků (za předpokladu, že prodeje jsou realizovány se ziskem). Na druhou stranu vysoká hodnota DSI naznačuje, že společnost se může potýkat se zastaralými, velkoobjemovými zásobami a možná do nich investovala příliš mnoho. Je také možné, že společnost může udržovat vysoké zásoby, aby dosáhla vysoké míry plnění objednávek, například v očekávání velkých prodejů během nadcházejícího sezónního prodeje.

Na toto číslo je však třeba nahlížet opatrně, protože často postrádá kontext. DSI se v jednotlivých odvětvích velmi liší v závislosti na různých faktorech, jako je typ produktu a obchodní model. Společnosti v technologickém, automobilovém a nábytkářském sektoru si mohou dovolit držet své zásoby dlouho, ale ty, které podnikají s rychle se kazícím nebo rychloobrátkovým spotřebním zbožím, nikoli.

Výpočet doby obratu zásob je pro většinu podniků zásadní a zvláště důležitý pro maloobchodní společnosti nebo ty, kteří prodávají fyzické zboží. Zatímco poměr obratu zásob je jedním z nejlepších ukazatelů úrovně efektivity společnosti při obratu zásob a generování tržeb z těchto zásob, poměr doby obratu zásob jde o krok dále tím, že tento údaj uvádí do každodenního kontextu a poskytuje přesnější obraz o řízení zásob společnosti a celkové efektivitě.

Rentabilita aktiv (Return on Assets - ROA)

Ukazatel rentability aktiv (celkového vloženého kapitálu) je považován za klíčové měřítko rentability. Poměřuje zisk s celkovými aktivy investovanými do podnikání a vyjadřuje tak celkovou efektivnost podniku, jeho hrubou produkční sílu. Informuje, jak byl zhodnocen celkový vložený kapitál bez ohledu na to, zda byl financován z vlastních či cizích zdrojů.

Hodnota ukazatele dává investorům představu o tom, jak efektivní je společnost při přeměně peněz, které investuje, na čistý příjem. Čím vyšší hodnota ukazatele, tím lépe, protože společnost může vydělat více peněz s menší investicí. Vyšší ROA znamená vyšší efektivitu aktiv. Hodnota pro veřejné společnosti se může výrazně lišit a je velmi závislá na odvětví, ve kterém působí. Hodnota ukazatele pro technologickou společnost nemusí nutně odpovídat hodnotě společnosti s potravinami a nápoji. Nejlepší je porovnat ukazatel společnosti s předchozími čísly nebo s podobnými společnostmi, když je použijete jako srovnávací měřítko. Vyšší hodnota

znamená, že společnost je efektivnější a produktivnější při řízení své rozvahy, aby generovala zisk. Nižší hodnota naznačuje, že existuje prostor pro zlepšení.

Investoři mohou využít ROA k nalezení akciových příležitostí, protože ukazatel udává, jak efektivní je společnost při využívání svých aktiv k vytváření zisků. ROA, která v průběhu času roste, naznačuje, že se společnosti daří dobře zvyšovat zisk s každou investovanou korunou, kterou utratí. Klesající hodnota ukazatele naznačuje, že firma možná nadměrně investovala do aktiv, která nedokázala zajistit růst výnosů.

ROA vyšší než 5 % je obecně považováno za dobré. Přes 20 % je vynikající. Hodnota by se však vždy měly porovnávat mezi firmami ve stejném sektoru.

Ukazatel úrokového krytí

Tento ukazatel dává do poměru EBIT a nákladové úroky. Nákladové úroky představují platební povinnost z titulu úroků vůči bankám, dodavatelům, v případě půjček, finančních operací. Nepatří sem úroky, pokud se zahrnují přímo do pořizovací ceny nehmotného a hmotného investičního majetku.

Pokud tedy dáme do souvislosti nákladové úroky s EBIT, de facto se tím snažíme zjistit, jak velký podíl tyto úroky na EBIT tvoří neboli také jak vysoké úroky nám naši věřitelé dávají v poměru k tomu, kolik naše firma vlastně vydělává. A právě tento poměr už může vypovídat něco o naší ekonomické a vyjednávací síle vůči věřitelům i o naší schopnosti přežít ve špatných dobách.

Ukazatel úrokového krytí (anglicky Interest Coverage Ratio, zkratka ICR) je finanční ukazatel, který měří schopnost podniku pokrýt své úrokové závazky z provozního zisku. Tento ukazatel je důležitým nástrojem pro hodnocení finanční stability a schopnosti podniku splácet své dluhy.

Interpretace ukazatele:

- Hodnota ICR > 1: Podnik generuje dostatečný zisk na pokrytí svých úrokových závazků. Čím vyšší hodnota, tím vyšší je finanční stabilita firmy. Například ICR = 3 znamená, že firma generuje třikrát více provozního zisku, než je potřeba k úhradě úroků.
- Hodnota ICR < 1: Podnik negeneruje dostatek zisku na úhradu úroků, což signalizuje potenciální problémy s likviditou nebo neschopnost splácet závazky.

Nízké ICR tak signalizuje, že podnik je více ohrožen nesplacením svých závazků, což může vést k problémům s věřiteli. Vysoký ukazatel úrokového krytí je pozitivním signálem pro investory a banky, protože naznačuje finanční zdraví.

Obrat celkových aktiv (Asset Turnover Ratio)

Označovaný též jako produktivita vloženého kapitálu, měří efektivnost využití veškerých aktiv ve firmě. Ukazuje, jak se zhodnocují naše aktiva ve výrobní činnosti firmy bez ohledu na zdroje jejich krytí. Jedná se o komplexního ukazatele měřící rychlost obratu použitých celkových aktiv, tj. ukazatel udává, kolikrát se celková aktiva obrátí za rok. Při mezipodnikovém srovnání je nutné zohlednit stáří stálých aktiv a dát pozor na rozdíly dané zvolenou odpisovou metodou.

Čím vyšší je poměr obratu aktiv, tím lepší je výkon společnosti, protože vyšší poměry znamenají, že společnost generuje více příjmů na dolar aktiv. Poměr obratu aktiv bývá u společností v určitých odvětvích vyšší než u jiných. Například maloobchodní a spotřebitelské hlavní produkty mají relativně malou základnu aktiv, ale mají vysoký objem prodeje - mají tedy nejvyšší průměrný poměr obratu aktiv. Naopak firmy v sektorech, jako jsou veřejné služby a nemovitosti, mají velkou základnu aktiv a nízký obrat aktiv.

Zatímco investoři mohou používat poměr obratu aktiv k porovnání podobných akcií, metrika neposkytuje všechny podrobnosti, které by byly užitečné pro analýzu akcií. Ukazatel obratu aktiv společnosti v kterémkoli jednotlivém roce se může podstatně lišit od předchozích nebo následujících let. Investoři by měli přezkoumat trend v poměru obratu aktiv v průběhu času, aby zjistili, zda se využití aktiv zlepšuje nebo zhoršuje.

Poměr cash flow k celkovému dluhu (Operating Cash flow to Total Debt Ratio)

Ukazatel měří schopnost společnosti splácet své celkové dluhy (závazky) pomocí provozního cash flow. Tento ukazatel poskytuje důležité informace o tom, jak efektivně je společnost schopna obsluhovat své dluhy z peněžních toků, které generuje ze své hlavní činnosti, bez závislosti na externím financování nebo prodeji aktiv.

Pokud je tento poměr vysoký, znamená to, že provozní cash flow je dostatečné na pokrytí celkového dluhu společnosti. To naznačuje, že společnost má silnou likviditu a finanční stabilitu, a je schopna splácet své závazky z provozních aktivit. Pokud je hodnota nízká, znamená to, že provozní cash flow není dostatečné na pokrytí celkového dluhu. To může indikovat potenciální problémy s likviditou a schopností splácet závazky, což by mohlo vést k finančním potížím. Pokud je hodnota menší než 1, znamená to, že provozní cash flow nestačí na pokrytí celkového dluhu, což je varovným signálem pro věřitele a investory.

Pro investory a věřitele je tento ukazatel důležitý, protože ukazuje schopnost společnosti splácet dluhy z provozní činnosti, což ovlivňuje jejich rozhodování o investicích a půjčkách.

Doba inkasa pohledávek (Days Sales Outstanding)

Neboli doba splatnosti pohledávek nám říká, za jak dlouhou dobu (v průměru) nám zákazník zaplatí; tedy jak dlouhou dobu máme v těchto pohledávkách vázány naše finance.

Vzhledem k zásadní důležitosti cash flow při řízení podniku je v nejlepším zájmu společnosti inkasovat své nesplacené pohledávky co nejrychleji. Společnosti mohou s relativní jistotou očekávat, že jejich nesplacené pohledávky budou uhrazeny. Ale kvůli principu časové hodnoty peněz je čas strávený čekáním na platbu ztracenými penězi. Vysoké číslo doby obratu pohledávek ukazuje, že společnost dodává svůj produkt zákazníkům na úvěr a čeká dlouhou dobu na obdržení platby. To může vést k problémům s cash flow. Nízká hodnota znamená, že inkasování pohledávek společnosti trvá méně dní. Tato společnost rychleji získává peníze, které potřebuje k vytvoření nových obratů a zisků.

Pokud se hodnota ukazatele zvyšuje, je to varovný signál, že něco není v pořádku. Spokojenost zákazníků může klesat nebo mohou prodejci nabízet delší platební podmínky, aby zvýšili prodej. Možná společnost

umožňuje zákazníkům se špatným úvěrem nakupovat na úvěr. Prudký nárůst hodnoty ukazatele může způsobit společnosti vážné problémy s cash flow. Obecně platí, že když se podíváte na peněžní tok dané společnosti, je užitečné sledovat hodnotu ukazatele této společnosti v průběhu času, abyste zjistili, zda hodnota má vzestupnou nebo sestupnou tendenci nebo zda existují nějaké vzorce v historii cash flow společnosti.

Cash flow z provozní činnosti

Provozní cash flow je finanční ukazatel, který měří množství hotovosti, kterou firma generuje ze své běžné provozní činnosti za určité období. Tento ukazatel je klíčový pro pochopení, jak efektivně firma dokáže generovat hotovost z činnosti, která je jejím hlavním předmětem podnikání.

Provozní cash flow je částka hotovosti, kterou firma vygeneruje z běžného provozu po započtení všech provozních příjmů a výdajů. Tento ukazatel zahrnuje hotovostní toky spojené s prodejem zboží nebo služeb, placením dodavatelům, vyplácením mezd a dalšími běžnými provozními náklady.

Výsledek hospodaření je ovlivněn mnoha mimořádnými operacemi (prodej dlouhodobého majetku a CP, mimořádný zisk/ztráta, ...) a nepeněžními operacemi (odpisy, rezervy vč. daňových a opravné položky, ...). Pokud chceme znát reálný výsledek hospodaření čistě z provozní činnosti bez vlivu nepeněžních a mimořádných operací, musíme výsledek hospodaření o tyto účetní operace očistit. Výsledkem je tzv. provozní cash flow společnosti. Pokud banky hodnotí rentabilitu společnosti či schopnost splácet dlouhodobé úvěry, používají pro výpočet provozní cash flow a je mu přikládán větší význam než výsledku hospodaření. Provozní cash flow říká, kolik peněz firma vydělá z pravidelné činnosti bez vlivu nepeněžních a mimořádných účetních položek.

Vypočtená kladná hodnota znamená, že firma dosahuje provozní činností kladný výsledek. Záporná hodnota znamená, že firma je z provozní činnosti ztrátová. Například pokud je provozní CF záporné a výsledek hospodaření kladný, tak to znamená, že hospodářský výsledek je dotovaný zpravidla prodejem majetku, mimořádnými výnosy, anebo nepeněžními účetními operacemi (rozpuštěním rezerv, opravných položek, ...).

EBITDA (Earnings before Interests, Taxes, Depreciation and Amortization)

EBITDA je zkratka pro anglický pojem Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization, což lze přeložit jako zisk před započtením úroků, daní, odpisů a amortizace. Tento ukazatel se používá k hodnocení výkonnosti společnosti, protože ukazuje její schopnost generovat zisk pouze z provozní činnosti, nezohledňuje však vlivy financování, daňové politiky a účetní odpisy.

EBITDA je pro posouzení rentability společnosti zpravidla přesnější než výsledek hospodaření, ale i tak má významné nedostatky, pro které nedoporučuji ukazatel používat při standardní finanční analýze firmy. Otázkou zůstává, zdali se EBITDA stala populární pro její užitečnost při porovnání rentability firem. Anebo proto, že je vypočtená hodnota EBITDA vždy významně větší než hodnota výsledku hospodaření a lépe se firmám (managementu firem) prezentuje. Ať již je pravda jakákoli, EBITDA je v současnosti jeden z nejpopulárnějších ukazatelů při analýze rentability firmy.

EBITDA se od EBIT (zisk před úroky a zdaněním) liší tím, že nezahrnuje odpisy a amortizaci. Odpisy a amortizace (v češtině se často uvádí pouze jako odpisy) jsou účetní techniky, které rozkládají pořizovací cenu majetku na několik let, což vede k opakujícím se nákladům, které se každoročně odečítají od výnosů společnosti. Odpisy se uplatňují u dlouhodobého hmotného majetku, jako jsou stroje, zatímco amortizace se používá u nehmotného majetku, jako jsou patenty. Odpisy a amortizace nejsou peněžními výdaji a nemají vliv na likviditu společnosti. Nezahrnování odpisů a amortizace tak opět může investorům poskytnout srovnání výkonnosti zkoumané společnosti s ostatními společnostmi ve stejném odvětví.

EBITDA je jako ukazatel ziskovosti užitečná zejména v odvětvích s vysokým podílem aktiv, kde jsou společnosti často vysoce zadlužené. U těchto společností mohou roční odpisy/amortizace a úrokové náklady spojené s těmito aktivy významně snižovat čistý zisk společnosti.

Celková zadluženost (Debt Ratio)

Ukazatel zadluženosti bývá též označován jako ukazatel věřitelského rizika (angl. debt ratio). Celkové závazky v tomto ukazateli zahrnují závazky krátkodobé i dlouhodobé, včetně bankovních úvěrů. Obecně platí, že čím vyšší je hodnota tohoto ukazatele, tím vyšší je zadluženost celkového majetku podniku a tím vyšší riziko věřitelů, že jejich dluh nebude splacen. Zadluženost ovlivňuje nejen riziko věřitelů, ale také celkovou výnosnost podniku, neboť použití cizích zdrojů zvyšuje náklady podniku. Ukazatel má velký význam zejména pro dlouhodobé věřitele.

Termín celková zadluženost se vztahuje k finančnímu poměru, který měří rozsah pákového efektu společnosti. Ukazatel dluhu je definován jako poměr celkového dluhu k celkovým aktivům, vyjádřený v desetinných číslech nebo procentech. Lze jej interpretovat jako podíl aktiv společnosti, který je financován dluhem.

Poměr větší než 1 ukazuje, že značná část aktiv společnosti je financována dluhem, což znamená, že společnost má více závazků než aktiv. Vysoký poměr naznačuje, že společnost může být vystavena riziku nesplácení svých úvěrů, pokud úrokové sazby náhle vzrostou. Poměr nižší než 1,0 znamená, že větší část aktiv společnosti je financována vlastním kapitálem.

Míra zadlužení neodhaluje typ dluhu ani kolik to bude stát. Období a úrokové sazby různých dluhů se mohou lišit, což může mít podstatný vliv na finanční stabilitu společnosti. Kromě toho míra zadlužení závisí na účetních informacích, které mohou vykládat nebo manipulovat se zůstatky účtů, jak je požadováno pro externí zprávy. Míra zadlužení je konstantním ukazatelem finanční situace společnosti v určitém časovém okamžiku. Akvizice, prodeje nebo změny cen aktiv jsou jen některé z proměnných, které mohou rychle ovlivnit míru zadlužení.

Indikátor Zombie firmy

Zombie firma je obchodní společnost, jenž z hlediska politické ekonomie není schopna dlouhodobě vytvářet žádný zisk a aby nadále mohla fungovat, tak potřebuje dotace, vnější finanční pomoc či vnější záchranu před bankrotem. Mezi zombie firmy patří také zadlužené podniky, které pokryjí svoje provozní

náklady a úroky ze svých půjček, avšak nezaplatí samotný dluh. Zombie firmy jsou takové firmy, které nezbankrotovaly jen a pouze díky nenormálně levnému financování.

Taková firma se tedy dlouhodobě pohybuje na hranici krachu, zabírá tím pádem pracovníky společnostem s větší produktivitou práce. Její existence zabraňuje ziskovějšímu využiti pracovních sil na trhu a snižuje tím mzdy i produktivitu práce na trhu a udržování zombie firem „při životě“ snižuje ekonomický růst.

Z dlouhodobého hlediska je velmi špatné, že tyto neživotaschopné firmy odsáváním lidí i peněz brzdí růst produktivity celé ekonomiky. Schopné firmy, které by mohly ekonomiku táhnout a zvyšovat naši životní úroveň, pak nemají z čeho fungovat. Navíc zombie firmy zvyšují celkové zadlužení ekonomiky.

Výskyt zombie firem ovlivňuje rozvoj zdravých firem ve stejné ekonomice nebo průmyslovém sektoru. Můžeme rozlišit alespoň tři potenciální kanály, kterými se dopady existence zombie firem mezi zdravé firmy mohou šířit.

Důsledky přítomnosti zombie firem:

- Zombie firmy mohou zpomalovat růst produktivních firem v odvětví, protože zabírají tržní podíl, pracovní sílu nebo jiné zdroje, které by mohly být lépe využity.
- Tyto firmy mohou zkreslovat tržní podmínky, například snižováním cen pod úroveň ziskovosti, což negativně ovlivňuje zdravé firmy.
- Zombie firmy mohou odrazovat investory od vstupu na trh, který je znevýhodněn jejich přítomností.

Autoři studií, kteří se problematikou existence zombie firem zabývají, zmiňují, že existují minimálně tři způsoby, jak se negativní dopady existence zombie firem mohou přenášet na ostatní firmy v odvětví:

- Závislost zombie firem na levném financování může zvyšovat náklady nebo omezení pro zdravé firmy na stejném trhu. Tím, že „absorbují“ bankovní kapitál za ceny, které jsou vzhledem k jejich rizikovosti nespravedlivě nízké, mohou zombie firmy zvyšují tlak, kterému čelí zdravé firmy při získávání bankovního financování. Zdravé firmy mohou být nuceny uzavírat úvěrové smlouvy za vyšší sazby a v určitém okamžiku mohou být sazby tak vysoké, že se firmy se rozhodnou spoléhat na interní financování (tj. snížit dividendy a reinvestovat zisk), na rozdíl od interního financování, které by bylo pro firmy výhodnější.
- Zombie firmy často snižují ceny na úroveň, která je pro ostatní firmy neudržitelná. Zombie firmy soutěží se zdravými na trzích výrobků. Vzhledem k jejich nízké ziskovosti a finanční slabosti mohou zombie firmy zvýšit riziko ve snaze hrát o prodeje svých výrobků. Veškeré finanční dotace, které zombie firmy dostávají od bank, umožňují těmto firmám uplatňovat tento konkurenční tlak na trhu produktů na zdravé podniky po delší dobu, než by tomu bylo v opačném případě. Svým způsobem nezdravé zombie firmy si udržují uečitý podíl na celkovém prodeji obdobných výrobků na trhu. Zdravé firmy musejí snížit ceny, aby získaly zpět „ztracený“ prodej svých výrobků.
- Zombie firmy mohou využívat kapitál nebo pracovní sílu, která by mohla být efektivněji použita jinde. Obdobný mechanismus jako u cen může fungovat na trzích práce - zombie firmy zvyšují platy, aby si udržely pracovní sílu, a tím „vytlačují“ z trhu práce zdravé firmy. V důsledku různých konkurenčních tlaků čelí zdravé firmy nižšímu růstovému potenciálu. V reakci na to budou zdravé

firmy obnovovat pouze relativně produktivnější zavedené projekty, které budou mít za následek, že tyto postupně zvýší svou celkovou produktivitu.

Jako Zombie firma je definována firma, která

nepokryje splátky úroků z nákladových úvěrů po 3 po sobě následující období. Tedy hodnota ukazatele EBIT / nákladové úroky je nižší než „1“. Bez ohledu na to, o které 3 roky se jedná, ale musejí to být 3 roky po sobě následující.

$$\frac{\text{EBIT}}{\text{nákladové úroky}} < 1$$

Poznámka: Metodika stanovení Zombie firmy vychází z metody využité autory studie Joint Research Centre Evropské komise na téma stagnujících firem v EU vydané v roce 2018.

JRC Technical Reports - Issam Hallak, Péter Harasztosi, Sebastian Schich, Fear the Walking Dead? Incidence and Effects of Zombie Firms in Europe, 2018

https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/bitstream/JRC111915/jrc111915_jrc111915_jrc-oecd_fear_the_walking_dead_-_withpubsynumbers.pdf

Predikce bankrotu počítané metodikou AGR

Firemní investiční riziko zobrazuje orientační pohled investorů z kapitálového trhu na rizikový profil testovaného podniku. Je postaven na metodice ratingu AGR - Aspekt Global Rating. Výsledkem je Index investičního rizika (IIR), který s pomocí 9 stupňů připojené stupnice (AAA až C) vyjadřuje orientační stupeň investičního rizika.

Jedná se o pohled jak hodnotit rizika investic do kapitálu testovaného podniku případným investorem na kapitálovém trhu. Tento ocení i případní další zájemci o posílení finančních zdrojů testovaného podniku v příštích letech (crowfunding, peer-to-peer, atd.). Význam (interpretace) vypočteného stupně investičního rizika spočívá v pohledu investora na kapitálovém trhu na finanční perspektivu podniku a z toho odvozenou orientační rizikovost investice do testovaného podniku v příštích letech.

Výpočet Indexu investičního rizika (IIR) v této aplikaci a následné jeho vyhodnocení do výsledného Stupně investičního rizika používá metodiku Aspekt Global Rating (AGR). Aspekt Global Rating (AGR) je produktem dříve české společnosti Aspekt, která je v současné době součástí skupiny Creditinfo. Model byl zkonstruován záměrně pro analýzu finanční situace českých společností v podmínkách české ekonomiky. Aspekt Global Rating pracuje ve svém výpočtu se sedmi vybranými poměrovými ukazateli, prostřednictvím kterých jsou

hodnoceny jednotlivé oblasti finanční situace podniku, a to: rentabilita, zadluženost, aktivita, likvidita a produktivita.

Ratingová známka je přidělena analyzovanému podniku na základě součtu všech sedmi výsledných hodnot poměrových ukazatelů. Při hodnocení je využíváno devítibodové stupnice, kde jsou jednotlivé stupně označeny písmeny.

Metodika Aspekt Global Rating je postavena na základní filozofii hledání „optimálního“ podniku. Východiskem jsou účetní data dostupná z rozvahy a výkazu zisku a ztráty společnosti za příslušná období, k nimž se rating stanovuje. Nosnými prvky Aspekt Global Rating jsou ukazatele, váhové koeficienty, limitní hodnoty a hodnotící škála. Aspekt Global Rating je sestaven ze 7 ukazatelů, které obsahují 20 položek z rozvahy a výsledovky, které jsou vzájemně závislé i nezávislé, přičemž snahou je, aby výsledky byly co nejméně ovlivňovány odvětvovou růzností jednotlivých zkoumaných podniků.

Model reaguje nejcitlivěji na změnu odpisů, protože při výpočtu jsou použity celkem čtyřikrát. Jejich vliv je ovšem negativní, při poklesu jejich hodnoty o polovinu, roste výsledná hodnota o 79 %. Další významná vstupní veličina je provozní výsledek hospodaření, ten ovšem výslednou hodnotu ovlivňuje pozitivně. Jestliže se provozní výsledek hospodaření změní o 50 %, změna se projeví v hodnotě indexu o 40 %.

Středně významnou položkou jsou celková aktiva podniku, která mají stejně jako odpisy negativní vliv na výslednou hodnotu. Další středně významnou položkou jsou tržby za prodej vlastních výrobků a služeb, které mají pozitivní vliv na výslednou hodnotu. Další proměnné krátkodobé závazky, krátkodobé pohledávky, finanční majetek, vlastní kapitál a výsledek hospodaření běžného období již výsledek ovlivňují minimálně.

Aspekt Global Rating se odlišuje od bonitních a bankrotních modelů tím, že každému ukazateli je dána horní i dolní mez, zabraňující extrémním hodnotám, které by mohly ovlivnit výsledek.

Vyhodnocení ukazatelů

Odborná literatura sice uvádí doporučené hodnoty pro jednotlivé ukazatele, autoři ale varují před neuváženým posuzováním těchto hodnot. Každý podnik je specifický a je potřeba jej posuzovat individuálně. Je také nutné zohledňovat, čím se podnik zabývá a do jakého odvětví spadá. Mnozí autoři v této souvislosti zmiňují metodu benchmarkingu. Pomocí této metody podnik pozná svou současnou pozici a identifikuje oblasti pro zlepšení a pro posílení své pozice do budoucna.

Podle mnohých autorů samotné výsledky finanční analýzy nemají velkou vypovídací hodnotu o výkonnosti podniku, a proto doporučují stav a vývoj ukazatelů porovnat s prostředím, ve kterém podnik působí. Jako nejčastější způsob uvádějí porovnání podniku s odvětvím. Při definování odvětví ale mohou nastat problémy. Je zapotřebí rozhodnout, které podniky budou do odvětví zařazeny a zjakých dat budou ukazatele počítány (suma všech podniků, průměr, medián, ...).

Místo porovnání s odvětvím se doporučuje porovnat výsledky s konkrétními podniky z odvětví. Je potřeba říci, že různé postupy mohou přinést různé výsledky.

Index IIR se skládá ze součtu sedmi ukazatelů

- A - ukazatel provozní marže
  - (provozní výsledek hospodaření + odpisy) / tržby za prodej zboží, výrobků a služeb
  - První ukazatel sděluje rentabilitu provozních aktiv podniku. Výsledkem je procentní podíl hrubého provozního výsledku hospodaření a tržeb z uskutečněných prodejů výrobků, zboží a služeb. Mez, od které se podnik začleňuje mezi nadprůměrné podniky, je 35 %.
- B - ukazatel běžného ROE
  - ROE = výsledek hospodaření za běžné období / vlastní kapitál
  - ROE neboli rentabilita vlastního kapitálu nám říká, jak výnosný je kapitál, který patří vlastníkům podniku. Vypočítá se podílem výsledku hospodaření běžného účetního období a vlastního kapitálu.
- C - ukazatel krytí odpisů
  - (provozní výsledek hospodaření + odpisy) / odpisy
  - Ukazatel krytí odpisů ukazuje, jak podnik umí vydělat peníze na náklady, které jsou sloučené s investicemi. Aby byl podnik v dlouhodobém měřítku úspěšný, musí splnit tuhle podmínku.
- D - ukazatel krátkodobé likvidity
  - (krátkodobý finanční majetek + (krátkodobé pohledávky * 0,7)) / krátkodobé závazky
  - Pohotová likvidita hodnotí finanční stabilitu z krátkodobého hlediska. Je to ukazatel, který vyjadřuje okamžitou schopnost společnosti uhradit své krátkodobé závazky. Pro úhradu těchto závazků může být použit finanční majetek - tj. hotovost v pokladnách, na běžných účtech společnosti a hotovost uložená v krátkodobě obchodovatelných cenných papírech. Plus lze částečně počítat s cash flow z krátkodobých pohledávek.
- E - ukazatel vlastního financování
  - vlastní kapitál / pasiva celkem
  - Ukazatel vlastního financování znamená, jak je podnik vybaven vlastním kapitálem. Tento ukazatel hodnotí finanční stabilitu z dlouhodobého hlediska. Vlastní kapitál je levnější financovat ze zdrojů cizích, než ze zdrojů vlastních.
- F - ukazatel provozní rentability aktiv
  - ROA = (provozní výsledek hospodaření + odpisy) / aktiva celkem
  - Provozní rentabilita aktiv znamená výnosnost provozních aktiv. Znázorňuje, kolik peněz umí vydělat aktiva, která jsou v podniku, z hlavní činnosti daného podniku.
- G - ukazatel využití aktiv
  - tržby za prodej zboží, výrobků a služeb / aktiva celkem

- Ukazatelem obrat celkových aktiv můžeme zjistit, kolikrát se aktiva obrátí v tržbách podniku za rok.

Výpočet hodnoty IIR má tedy tvar:

IIR = A + B + C + D + E + F + G

Index zařazuje hodnocený subjekt do devítibodové stupnice, která se svoji podobou neliší od ratingových stupňů používaných v zahraničí.

	Stupeň	Komentář k ratingu
8,5 ≤ IIR	AAA	Optimálně hospodařící subjekt blížící se "ideálnímu podniku"
7 ≤ IIR < 8,5	AA	Velmi dobře hospodařící subjekt se silným finančním zdravím
5,75 ≤ IIR < 7	A	Stabilní a zdravý subjekt s minimálními rezervami v rentabilitě či likviditě
4,75 ≤ IIR < 5,75	BBB	Stabilní průměrně hospodařící subjekt
4 ≤ IIR < 4,75	BB	Průměrně hospodařící subjekt, jehož finanční zdraví má jasné rezervy
3,25 ≤ IIR < 4	B	Subjekt s jasnými rezervami a problémy, které je třeba dobře sledovat
2,5 ≤ IIR < 3,25	CCC	Podprůměrně hospodař. subjekt, rentabilita i likvidita si vyžadují ozdravení
1,5 ≤ IIR < 2,5	CC	Nezdravě hospodařící subjekt s krátkodobými i dlouhodobými problémy
IIR < 1,5	C	Subjekt na pokraji bankrotu se značnými riziky a častými krizemi

Poznámka: přestože se u AGR používá slovo rating, nelze výsledek AGR brát jako ratingové hodnocení společnosti. V případě metody AGR se jedná o jednodušší hodnocení - scoring. Scoring zpracovává kvantitativní výsledky, zejména z účetních dat. Rating počítá i s kvalitativními ukazateli, jako je okolní prostředí, územní lokace, kvalita managementu, délka fungování firmy na trhu, konkurenci, apod.

Scorecard korporátních dluhopisů

Zdrojem listu byla metodika Ministerstva financí České republiky

https://www.mfcr.cz/cs/soukromy-sektor/kapitalovy-trh/podnikani-na-kapitalovem-trhu/2020/verejna-konzultace--scorecard-korporatni-37189

Účelem dokumentu „Scorecard korporátních dluhopisů 2.0“ je poskytnout investorům, kteří nejsou zkušení v podobné formě investování, jednoduchý a rychlý nástroj pro počáteční posouzení dluhopisů. MF upozorňuje, že jde o počáteční posouzení emise a emitenta, které nemá nahradit samotný rating renomovaných společností. Při důkladnějším a komplexním prověřování emitenta a emise hraje roli mnohem více faktorů. Pro účely tohoto dokumentu je řada faktorů zjednodušených pro lepší pochopení.

Dluhopisové Scorecardy

Scorecard korporátních dluhopisů (Corporate bond scorecard) dělíme na dvě větve: Scorecard S ratingem a Scorecard BEZ ratingu. V těchto větvích předpokládáme, že investor bude držet dluhopis až do splatnosti. Proto zde nehrají tak zásadní roli likvidita a investiční horizont, které uvádíme v doplňující kapitole. Rating některé z renomovaných společností, většinou Moody's, S&P nebo Fitch může hrát zásadní roli pří výběru dluhopisů. Pokud společnost nedisponuje ratingem a investor společnost velmi dobře nezná a nepovažuje se za zkušeného investora, může být taková investice velmi riziková. Tento fakt nezvrátí ani prospekt schválený Českou národní bankou, která sice indikuje, zda prospekt splňuje všechny formální náležitosti, ale neprověřuje zdraví společnosti. Prospekt též může být schválen jiným orgánem dohledu států EU a do České republiky tzv. notifikován.

Scorecard BEZ ratingu

Scorecard BEZ ratingu je vhodné použít v případě neexistence ratingu od renomovaných společností. Pokud se investor nepovažuje za zkušeného a společnost velmi dobře nezná, měl by do dluhopisu investovat jen po zvážení všech souvisejících rizik.

Sledované hodnoty

- Prospekt schválený orgánem dohledu emitenta - Existence prospektu schváleného např. ČNB
- Doba fungování společnosti - Počet let fungování společnosti
- Vlastník společnosti - Vlastníci (tj. společníci) a jejich renomé
- Distributor a aranžér emise - Rozlišení distributorů a aranžérů
- Zajištění emise - Zajištění emise např. nemovitostí, stroji apod. Akcie nejsou vždy vhodnou formu zajištění
- Kovenanty - Kovenanty jsou závazky společnosti chovat se určitým způsobem. Může jím být například dále nepřekračovat stanovenou míru zadlužení apod.
- Finanční výkazy (Rozvaha a výkaz zisku a ztráty Výkaz cash flow Výroční zpráva) - Uveřejňování finančních výkazů (min. 2 roky)
- Velikost společnosti - Velikost společnosti podle tržeb
- EBITDA/Tržby (EBITDA marže) - EBITDA = Výsledek hospodaření před zdaněním + nákladové úroky + odpisy / Tržby - výrobky, služby, zboží a ostatní
- Dluh/EBITDA - Dluh - ve výkazu obvykle cizí zdroje / EBITDA = EBT* + nákladové úroky + odpisy
- EBIT/úroky (Ukazatel úrokového krytí) - EBIT = EBT* + nákladové úroky / Nákladové úroky

	Vyhodnocení Scorecardu BEZ ratingu

19 – 15,5 bodů	Poměrně konzervativní investice s nízkým rizikem, ovšem za cenu nižšího výnosu. Existuje zde vysoká pravděpodobnost výplat výnosů a splacení nominální hodnoty dluhopisu.
15 – 11,5 bodů	Stále relativně konzervativní investice s lehkou náchylností na nepříznivé podmínky. Existuje zde stále poměrně vysoká pravděpodobnost výplat výnosů a splacení nominální hodnoty dluhopisu.
11 – 7,5 bodů	Středně konzervativní investice spojená se středně vysokým rizikem. Společnost pravděpodobně bude schopná dostát svým závazkům, splácet výnosy a následně nominální hodnotu dluhopisu.
7 – 4 bodů	Spekulativní investice spojená s vyšším rizikem. Společnost v budoucnu může čelit nepříznivým vlivům a neschopnosti dostát svým závazkům. V případě investice by měl investor společnost velmi dobře znát.
3,5 – 0 bodů	Velmi spekulativní investice s vysokým rizikem. Očekává se zhoršení podmínek nebo bankrot dlužníka a jeho neschopnost splatit své závazky. Takovou investici by měl zvažovat jen velmi zkušený a dynamický investor.

Doplňující sekce - další faktory ke zvážení

- Zajištění může hrát klíčovou roli při výběru dluhopisů - Zajištění je považováno za důležitý faktor při koupi dluhopisu, zejména pokud je emitent již zadlužen. Dluhopis může být zajištěn například nemovitostí, movitostmi nebo směnkou na majitele společnosti. Důležité je však odhadnout kvalitu zajištění, přičemž zajištění např. akciemi se nepovažuje za vhodnou formu zajištění.

- Dceřiné společnosti a SPV - Dceřiným společnostem a účelově založeným společnostem (SPV) také musí být věnována zvýšená pozornost. V případě, že jsou dluhopisy vydávány těmito společnostmi je důležité emisi posuzovat z hlediska holdingové struktury pomocí konsolidovaných výkazů a ručení.

- Ručení - Ručení je důležité především pro nezajištěné emise vydávané prostřednictvím tzv. SPV. V případě ručitelského prohlášení či finanční záruky ze strany mateřské společnosti takového SPV by měl být v rámci hodnocení a Scorecardu posuzován rovněž tento ručitel, neboť jeho finanční údaje a historie bude do značné míry pro investory určujícím faktorem.

- Za jakým účelem si společnost půjčuje - Účel emise a obchodní plán informují o tom, proč si společnost půjčuje. Na základě nich se dá také lépe posoudit, jaká je pravděpodobnost, že investor dostane své peníze zpět.

- Věřitel juniorních dluhopisů až za seniorními - Věřitelé juniorních dluhopisů uplatňují pohledávky až po seniorních věřitelích (větší riziko).

- Výnos do splatnosti - Výnos do splatnosti přepočítává výši kupónu a tržní cenu do hodnoty (výnosu do splatnosti). Ten lze mezi jednotlivými dluhopisy porovnat. Dluhopis lze totiž koupit nejen za 100 % ceny, ale i za cenu vyšší či nižší, i přes neměnnost kupónů, a tak se mění výnos do splatnosti.

- Investiční horizont a výše kupónu - Obecně platí, že čím déle je investor ochoten dluhopis držet, tím vyšší by měl být kupónový výnos. Navíc, pokud investor nemá v plánu dluhopis držet až do doby splatnosti, je zde vyšší riziko volatility a faktor likvidity při delší době splatnosti dluhopisů. Změny úrokových sazeb mají přímý vliv na cenu dluhopisů a při prodeji dluhopisu mohou přinést jak zisk, tak ztrátu.

- Kupón jako rizikový indikátor - Ve většině případů platí, že čím větší je kupón, tím větší by mělo být riziko. Obvykle zohledňuje aktuální bezrizikovou úrokovou míru + kreditní spread (přirážka), za který jsou investoři ochotni dluhopis koupit a emitent vydat. V čase se mění jak bezriziková úroková míra, tak kreditní riziko každého emitenta. Pro investora by mohlo být prospěšné sledovat rizikovou prémii, tedy rozdíl mezi kupónem a bezrizikovou úrokovou mírou a ne jen samotnou výši kupónu. V případě, že budou bezrizikové úrokové sazby vysoko a kreditní přirážka nízko, potom takový dluhopis může investor vyhodnotit jako relativně méně rizikový a naopak.
- Fixní a variabilní kupón - Fixní kupón zajišťuje investorovi pevně stanovený výnos po dobu splatnosti dluhopisu a se zvyšující se dobou splatnosti může zvyšovat riziko. Variabilní kupón obvykle váže výši kupónové sazby na jinou veličinu (např. vývoj úrokové sazby).
- Audit jako razítko důvěryhodnosti - Auditované finanční výkazy zvyšují důvěryhodnost. Výrok auditora by měl být bez výhrad.
- Určitý poměr dluhu a vlastního kapitálu je pro investory lepší - Příznivější pro investora bude také aktivní dluhová politika. Ta znamená udržování určitého debt-to-equity ratio (poměr dluhu k vlastnímu kapitálu). Může být součástí kovenantů.
- Likvidita jako schopnost přeměnit dluhopis na peníze - Likvidita znamená schopnost a možnost přeměnit určité aktivum na peníze. Z tohoto hlediska bude investora zajímat kde a jak rychle může dluhopis prodat. Jednou z možností jsou emise obchodované na burze, což jednoznačně neznačí likviditu. Dále jsou dluhopisy v ČR ve valné většině obchodovány na mimoburzovním trhu, kde jsou objemy obchodů výrazně vyšší.
- Rozdílná odvětví značí rozdílná rizika - Odvětví, v jakém společnost podniká (dle kódování NACE), je také jeden z faktorů, které mají přímý vliv na rizikovost dluhopisu. Dle společnosti Coface má například farmaceutický průmysl nižší riziko a doprava a stavební průmysl mají vyšší riziko.

Autoři:

Mgr. Bc. Aleš Králík, LL.M., Vedoucí oddělení 3501 - Kapitálový trh, Marek Šubrt, Corporate Finance Expert, Oddělení 3501- Kapitálový trh

Ministerstvo financí České republiky, Letenská 15, 118 10 Praha 1, www.mfcr.cz

Odkazy na veřejné zdroje informací o firmách:

- Obchodní rejstřík: https://or.justice.cz/ias/ui/rejstrik-$firma?
- ARES (MF ČR): https://wwwinfo.mfcr.cz/ares/ares_es.html.cz
- Živnostenský rejstřík: http://www.rzp.cz/cgi-bin/aps_cacheWEB.sh?VSS_SERV=ZVWSBJFND
- RES (ČSÚ): https://apl.czso.cz/irsw/dotaz.jsp
- Insolvenční rejstřík: https://isir.justice.cz/isir/common/index.do
- Evidence úpadců: https://upadci.justice.cz/p_i8.php
- Nespolehliví plátci: https://adisspr.mfcr.cz/cgi-bin/adis/idph/int_dp_prij.cgi?

- Registr prospektů ČNB: https://oam.cnb.cz/sipresextdad/SIPRESWEB.WEB_PROSPECTUS.START_INPUT_OAM
- Seznamy České národní banky: https://apl.cnb.cz/apljerrsdad/JERRS.WEB24.SUBJECTS_COUNTS_2

EVA - Economic Value Added (metodikou MPO ČR INFA)

Pro hodnocení odvětví je použita ukazatelová soustava INFA Inky a Ivana Neumaierových (Na zkratku INFA mají Inka a Ivan Neumaierovi registrovanou ochrannou známku). Metodika INFA je nástroj finanční analýzy umožňující komplexní posouzení hospodaření podniků skupin, který příčinným způsobem propojuje ukazatele finančního controllingu a controllingu rizik. Metodika INFA není ve Finanční analýze aplikována v plné šíři.

INFA je založena na tom, že při posuzování podnikové výkonnosti je potřeba propojit (a současně mít i možnost odděleného pohledu) ukazatele finančního controllingu a controllingu rizik. Ukazatelem, který je nejagregovanějším ztělesněním tohoto propojení, je ekonomický zisk. Podnik i oddíl (sekce), skupina (odvětví) je dostatečně výkonný, pokud dosahuje kladného ekonomického zisku.

INFA pracuje s manažerským tvarem ekonomického zisku (EVA), který vychází z propočtu tzv. spreadu. Spread srovnává podnikem dosahovanou výnosnost (rentabilitu) vlastního kapitálu (ROE) se sazbou alternativního nákladu na vlastní kapitál resp. tzn. výnosností vlastního kapitálu požadovanou vzhledem k podstoupenému riziku (r_e). Ekonomický zisk je součinem spreadu a výše vlastního kapitálu (VK).

Platí: EVA = Spread * VK.

EVA > 0	⇒	lze usuzovat na ***úspěšnost*** podniku, kdy je výnosnost investovaného kapitálu do podniku vyšší než náklady vynaložené na tento kapitál;
EVA < 0	⇒	dochází k ***úbytku*** bohatství majitelů podniku (akcionářů), protože jsou náklady na investovaný kapitál vyšší než výnosnost tohoto kapitálu.

Při analýze tvorby ekonomického zisku INFA odděluje tvorbu výstupu podniku (představovaného veličinou EBIT), jeho dělení a vztahy mezi časovou strukturou aktiv a pasiv.

Zdrojem dat pro Finanční analýzu jsou údaje za velké podniky, které jsou ve Finanční analýze zastoupeny prakticky všechny, a reprezentativní výběr středně velkých podniků. Údaje za malé podniky se prakticky nevyskytují. Tuto skutečnost je nutno vzít v úvahu při využívání výsledků Finanční analýzy.

Pyramidový systém finančních ukazatelů INFA

Koncepce pyramidového ukazatelového systému INFA, která vznikla v devadesátých letech minulého století, je stejně jako výše zmíněné systémy svým pojetím všeobecně využitelná. V porovnání s výše

uvedenými systémy ukazatelů je však odlišná především svojí koncepcí a komplexností. Vrcholovým kritériem, se kterým pracuje, je dlouhodobý finanční úspěch podniku reprezentovaný čistou současnou hodnotou.

Ta je vyjádřena jako tok ekonomických zisků, přičemž je analyzován vznik aktuální výše ekonomického zisku a jeho předpokládaný vývoj do budoucnosti (reprezentující růstové příležitosti podniku).

Výše ekonomického zisku je odvozena od toho, jak velký výstup (reprezentovaný ziskem před úroky a zdaněním) podnik dokáže vytvořit, jakým způsobem ho dělí a za jakého rizika se tak děje.

Tomu odpovídají i tři skupiny ukazatelů:

- velikost vytvořeného výstupu (EBIT)

V první skupině (I.) ty faktory, které mají vliv na velikost podnikem vytvořeného výstupu (EBIT). EBIT je nejvhodnější charakteristikou výstupu, protože tato veličina není ovlivněna výší podnikového výstupu určeného věřitelům (úroky) a určeného pro stát (daň). Výši EBIT je potřeba hodnotit v relaci s velikostí majetku, který je v podniku vázán (aktiva) a prostřednictvím kterého byl EBIT vytvořen. Ukazatel EBIT/aktiva ukazuje celkovou výnosnost podniku a je nazýván produkční silou podniku. V první skupině ukazatelů je produkční síla a ukazatele vysvětlující a přibližující způsob jejího vzniku.

- rozdělení vytvořeného EBIT

Ve druhé skupině (II.) jsou faktory, které rozhodují o způsobu rozdělení podnikem vytvořeného EBIT mezi vlastníky a věřitele (tzn. poskytovatele kapitálu) a stát. Velikost produkční síly ovlivňuje také působení výše zadlužení podniku (finanční páky). V případě, že produkční síla podniku není dostatečná, ROE se působením vyššího zadlužení zhoršuje. Na výši rizika (re) působí finanční páka jednoznačně: vždy platí, že vyšší zadluženost generuje vyšší riziko. S růstem zadluženosti se mění dělení EBIT v neprospěch vlastníků, neboť roste část, kterou si z EBIT vezmou věřitelé ve formě úroků.

- finanční stabilita

Do třetí skupiny (III.) patří ukazatele indikující finanční stabilitu , za které se tvorba a dělení podnikového výstupu odehrává. Jsou srovnávány aktiva a zdroje jejich financování z hlediska jejich životnosti. Třetí skupina ukazatelů popisuje vztah mezi aktivy a pasivy. Na základě poměřování délky jejich životnosti je hodnocena schopnost firmy dostát svým závazkům vůči věřitelům ve smluveném čase. Tyto ukazatele tedy odpovídají na otázku, za jaké finanční stability je produkční síla vytvářena a rozdělována. Reprezentantem této oblasti hodnocení je ukazatel celkové likvidity podniku.

Při pohledu na vznik aktuálního ekonomického zisku je bráno v úvahu, jak jednotlivé finanční indikátory působí

- na míru výnosnosti (reprezentovanou výnosností vlastního kapitálu) a
- míru rizika (alternativní náklad na vlastní kapitál).

Na tento pohled zprostředkovaný pomocí INFA na základě dat finančního účetnictví je možno jednoduše napojit vnitropodnikový pohled, využívající data vnitropodnikového (manažerského) účetnictví (střediskové a výrobkové variabilní a fixní náklady, atd.).

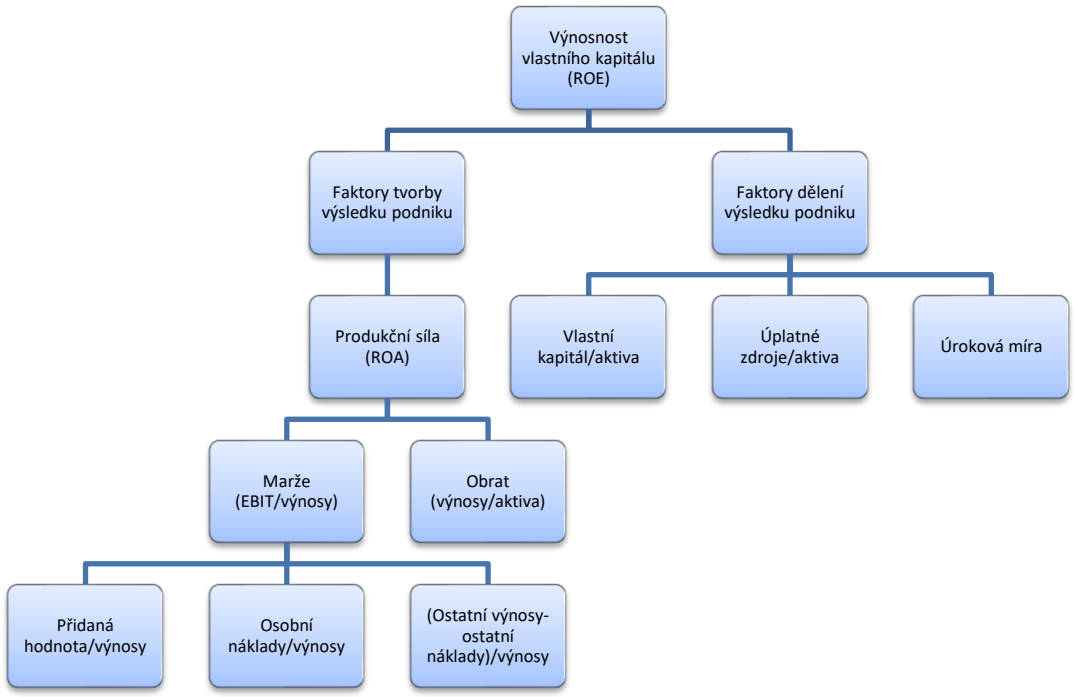
Aplikace INFA na datech Finanční analýzy - Finanční controlling

V oblasti finančního controllingu jde o hodnocení výkonnosti, které se obvykle začíná finanční analýzou. Podle metody INFA se nehodnotí podniky podle tradičních seskupení, jak je tomu v paralelních soustavách finanční analýzy, kde se sledují finanční ukazatele, které mapují (zadluženost, výnosnost, likviditu, aktivitu atd.), ale zaměřuje se na tři základní skupiny:

- tvorbu produkční síly (EBIT/Aktiva) - umožňující pohled na to, co podnik vyprodukuje bez ohledu na původ kapitálu a úroveň zdanění,
- dělení EBIT mezi věřitele (úroky), stát (daně) a majitele (čistý zisk),
- finanční stabilitu, tj. vztah aktiv a jejich krytí pasivy, tj. zdroji jejich financování. Jde o schopnost hradit závazky různými firmami aktiv s různou likvidností - červená část.

V porovnání s jinými metodami se jedná pravděpodobně o nejkomplexnější pyramidový rozklad hodnoty ROE, jehož matematické vyjádření má následující tvar:

$$ROE = \frac{ČZ}{Z} * \frac{\frac{EBIT}{A} - (UM * (\frac{UZ}{A} - \frac{VK}{A}))}{\frac{VK}{A}} \quad [1]$$



Aplikace INFA na datech Finanční analýzy - Controlling rizik

Pro controlling rizik je použit upravený ratingový model INFA, který se jeví pro účely MPO nejvhodnější. Principiálně přistupuje k uchopení rizika jako ratingové agentury. Generuje úroveň rizika z fundamentů monitorovaných ukazatelů. Ratingové agentury hodnotí sice především věřitelské riziko, ale mnohé z jejich přístupů lze aplikovat i na hodnocení rizika majitele.

Studiem několika desítek matematicko-statistických modelů ratingu byly vytipovány důležité fundamentální charakteristiky ovlivňující riziko (zrcadlí se v INFA modelu) a sestavena ratingová funkce. Byla tak získána představa o vzájemném poměru rizikových přirážek a o tom, na které finanční (i nefinanční) ukazatele jsou přirážky navázány.

- Alternativní náklad na vlastní kapitál (re) = rF + rFINSTAB + rPOD + rLA+ rFINSTRU

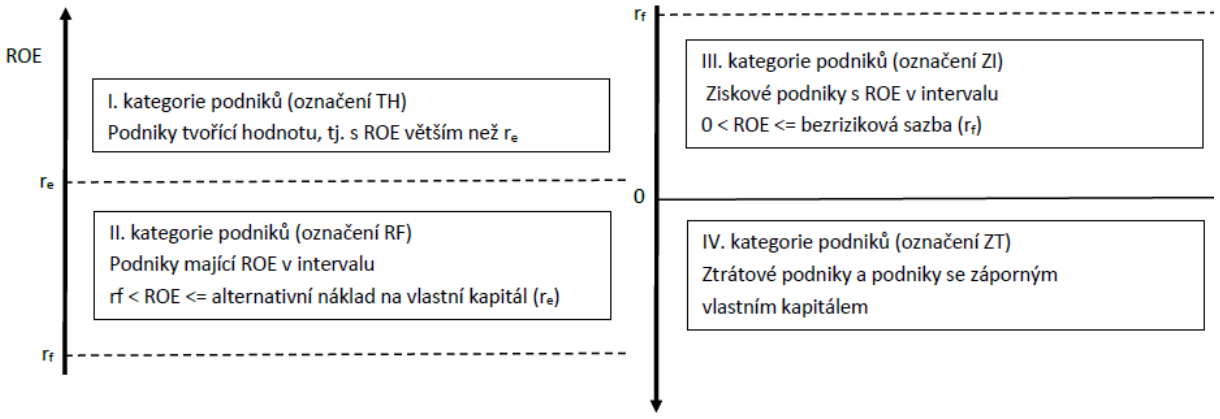
Výši rizika reprezentuje alternativní náklad vlastního kapitálu (re). Představuje výnosnost (zhodnocení) vlastního kapitálu, kterou by bylo možné docílit v případě investice do alternativní (rozuměno stejně rizikové) investiční příležitosti.

Alternativní náklad na vlastní kapitál (re) je součtem

- bezrizikové sazby (rf) a
- rizikové přirážky (RP). Riziková přirážka sestává z
- rizikové přirážky za finanční strukturu (rFINSTRU),
- finanční stabilitu (rFINSTAB),
- za podnikatelské riziko (rPOD) a
- velikost podniku či likvidnost akcií (rLA).

S odhadem alternativního nákladu na vlastní kapitál souvisí také rozdělení podniků do čtyř kategorií. Porovnání, zda podnik je ztrátový, má záporný vlastní kapitál, nebo ROE je menší nebo rovno bezrizikové sazbě, je algoritmizovatelná vlastnost. Z tohoto důvodu je zařazení do 3. a 4. skupiny podniků bezrozporné. Pravděpodobnostní charakter má odhad rizikové přirážky (RP). Z tohoto důvodu může být diskutabilní zařazení podniků do 1. nebo 2. skupiny.

Obr.17.5 Rozdělení podniků do čtyř kategorií (ve Finanční analýze)



- Bezriziková sazba (rF)

Bezriziková sazba (rf) je stanovena jako výnos 10letých státních dluhopisů

- Riziková přirážka za finanční stabilitu (rFINSTAB)

Charakterizuje vztahy životnosti aktiv a pasiv, je navázána na likviditu L3.

Když L3 <= XL1 pak $r_{FINSTAB}$ = 10.00%

Když L3 >= XL2 pak $r_{FINSTAB}$ = 0.00%

Když XL1 < L3 < XL2 pak $r_{FINSTAB} = \frac{(XL2 - L3)^2}{(XL2 - XL1)^2} * 0{,}1$

XL1 a XL2 jsou stanoveny individuálně pro každé odvětví. Dále je individuálně zohledňována finanční síla podniku a další skutečnosti (velikost aktiv, významná mateřská společnost atd.), kdy si podnik „může dovolit“ nižší likviditu.

Doporučení pro individuální aplikaci metodiky: Hodnota XL1 = 1,0 a hodnota XL2 = 2,5. Většinou si nižší likviditu mohou dovolit velké podniky, a proto doporučujeme u podniků s aktivy do 10 mld. Kč nedělat žádnou korekci rizikové přirážky za likviditu a u podniků s aktivy nad 50 mld. Kč modifikovat rFINSTAB maximálním koeficientem 1 > K >= 0,2. V rozmezí 10 až 50 mld. Kč aktiv použít lineární nebo kvadratický průběh hodnoty koeficientu K. Dalším významným faktorem, který je možné zohlednit, je existence velké mateřské společnosti, která může podnik při horší likviditě „podržet“.

Likvidita podniku - v rámci které se porovnávají likvidní prostředky podniku ke krátkodobým závazkům a zjišťuje se schopnost podniku tyto závazky zaplatit.

Rizikové přirážka za likviditu (finanční stabilitu) podniku se nazývá rFINSTAB. Způsob jejího stanovení je uveden na následujícím obrázku:

- Riziková přirážka za velikost podniku (rLA)

Je navázána na velikost úplatných zdrojů podniku (UZ), tj. součet vlastního kapitálu, bankovních úvěrů a dluhopisů.

Když UZ <= 100 mil. Kč, pak r_{LA} = 5.00%

Když UZ >= 3 mld. Kč, pak r_{LA} = 0.00%

Když 100 mil. Kč < UZ < 3 mld. Kč pak $r_{LA} = \frac{(3-UZ)^2}{168{,}2}$, přičemž UZ jsou dosazeny v mld. Kč.

Doporučení pro individuální aplikaci metodiky: Nejít s dolní hranicí pod 50 mil. Kč a s horní hranicí nad 10 mld. Kč.

Velikost podniku měřená výší kapitálu. Čím menší je podnik, tím větší je riziko. Riziková přirážka za velikost podniku se nazývá rLA. Souvisí s velikostí úplatných (úročených) zdrojů, velikostí aktiv a výnosů celkem. Je stanovena následujícím způsobem:

- Riziková přirážka za podnikatelské riziko (rPOD)

Je navázána na ukazatel produkční síly (EBIT/Aktiva), její dostatečnou velikost (tzn. splnění podmínky pro práci s cizím kapitálem) a předmět činnosti podniku. Podmínka zní:

$\frac{EBIT}{A} >= \frac{UZ}{A}$ *UM

položíme X1 = $\frac{UZ}{A}$ *UM

Když $\frac{EBIT}{A}$ > X1 pak r_{POD} = minimální hodnota r_{POD} v odvětví

Když $\frac{EBIT}{A} < 0$ pak r_{POD} = 10.00%

Když $0 < \frac{EBIT}{A} < X1$ pak $r_{POD} = \frac{(X1-\frac{EBIT}{A})^2}{X1^2} * 0{,}1$

Minimální hodnota rPOD v průmyslu se v období 2018 až 2019 pohybuje od 0,00 % po 3,66 %. I u této rizikové přirážky jsou individuální úpravy navázané na institucionální sektor, či jiné známé skutečnosti ovlivňující podnikatelské riziko.

Doporučení pro individuální aplikaci metodiky: za minimální hodnotu rPOD vzít průměrnou hodnotu rPOD co nejpodrobnější agregace odvětví (možno nalézt v Benchmarkingu INFA na webu MPO).

Produkční síla podniku – produkční síla podniku poměřuje podnikem vyprodukovaný zisk před úroky a zdaněním s celkovým kapitálem podniku. Ukazuje, jak velký výstup je podnik schopen vyprodukovat bez

ohledu na to komu kapitál patří a bez ohledu na to komu vyprodukovaný zisk nakonec připadne (Neumaierová, 2005). Čím příznivější produkční síla podniku, tím menší je riziko.

- Ratingový model INFA v podobě použité na MPO je založen na několika zjednodušujících předpokladech:
  - 1. Za cenu cizího kapitálu je dosazena skutečná nebo odhadovaná úroková míra.
  - 2. Je ztotožněna tržní hodnota cizího kapitálu s účetní hodnotou cizího úročeného kapitálu.
  - 3. Je předpokládána nezávislost hodnoty váženého průměru nákladů na kapitál (WACC tzn. Weighted Average Capital Cost) na kapitálové struktuře. Změna kapitálové struktury pouze přerozděluje celkový náklad kapitálu mezi majitele a věřitele.
  - 4. Ve vzorci WACC je za tvar (1- sazba daně z příjmů), charakterizující zdanění, použit podíl čistého zisku na zisku (CZ / Z), tzn. je zohledněn skutečný vliv zdanění.
  - 5. Hodnota EBIT je provedena odhadem, kdy EBIT je ztotožněn s Provozním výsledkem hospodáření.

Tyto předpoklady jsou akceptovatelné, protože neznamenají zvýšení chyby odhadu rizika.

Za výše uvedených předpokladů je možno vzorec pro WACC upravit do tvaru:

$$WACC = \frac{\frac{VK}{A} * r_e + \frac{CZ}{Z} * UM * (\frac{UZ}{A} - \frac{VK}{A})}{\frac{UZ}{A}} \quad [2]$$

Na hodnotu WACC se můžeme, za předpokladu, že podnik nemá cizí úročený kapitál, také podívat jako na hodnotu re s tím, že v tomto případě je riziková přirážka za kapitálovou strukturu (rFISTRU) nulová. Pak platí:

WACC = rf + rPOD + rFINSTAB + rLA [3]

Ze vzorce [2] si můžeme vyjádřit re:

$$r_e = \frac{WACC * \frac{UZ}{A} - \frac{CZ}{Z} * UM * (\frac{UZ}{A} - \frac{VK}{A})}{\frac{VK}{A}} \quad [4]$$

Je zde nápadná podobnost vzorce [4] se vzorcem [1].

$$ROE = \frac{ČZ}{Z} * \frac{\frac{EBIT}{A} - (UM * (\frac{UZ}{A} - \frac{VK}{A}))}{\frac{VK}{A}} \quad [1]$$

Když si uvědomíme, že WACC*UZ je riziku odpovídající zdaněný EBIT, je shoda dokonalá.

- Riziková přirážka za finanční strukturu (rFINSTRU)

Je rozdílem re a WACC. Platí:

rFINSTRU = re - WACC.

Je nutno omezit hodnotu rFINSTR:

Když re = WACC, pak rFINSTRU = 0%

Když z výpočtu vychází rFINSTRU > 10%, pak je nutno hodnotu rFINSTRU omezit na 10%.

Doporučení pro individuální aplikaci metodiky: problémem může být extrémní hodnota úrokové míry, pak doporučujeme omezit úrokovou míru 0 <= UM <=25%. Obdobně mohou se objevit extrémní hodnoty daňového zatížení. Doporučujeme 0 <= CZ / Z <=100%. Pokud by vypočtená hodnota re byla nižší než WACC, je nutné vzít re = WACC.

Zdroj: Ministerstvo průmyslu a obchodu - dokumenty Finanční analýza podnikové sféry

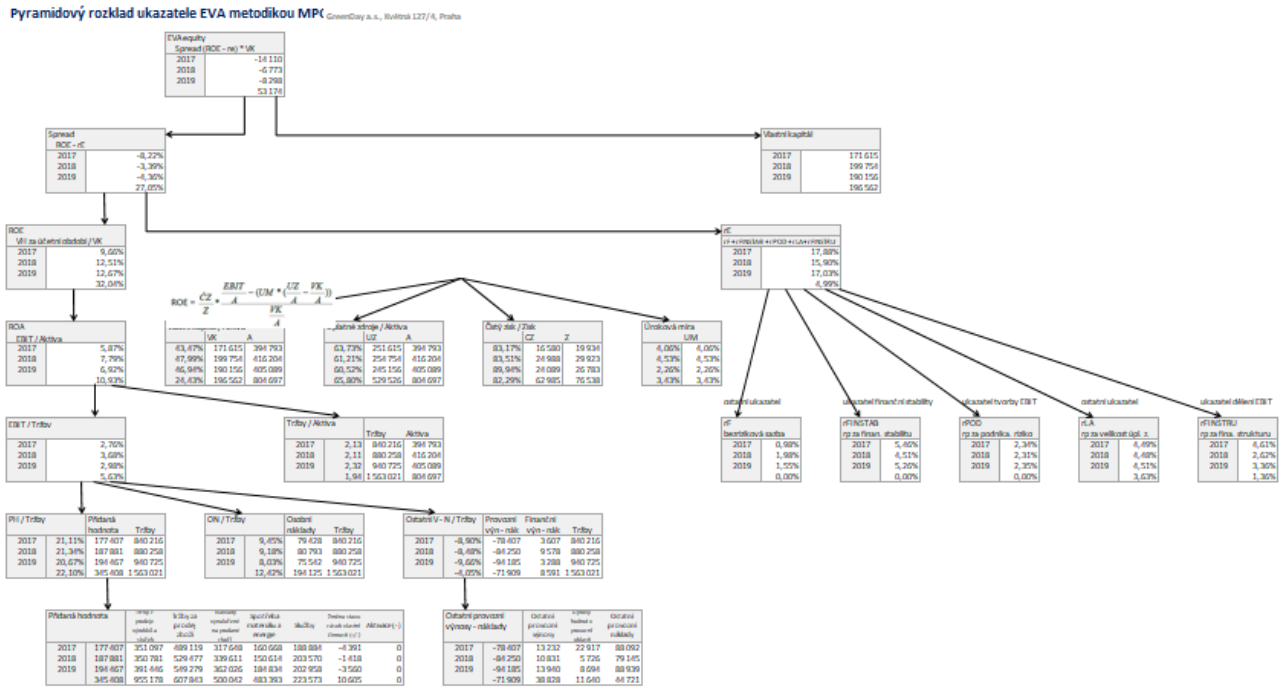
https://www.mpo.cz/cz/rozcestnik/analyticke-materialy-a-statistiky/analyticke-materialy/

https://www.mpo.cz/assets/cz/rozcestnik/analyticke-materialy-a-statistiky/analyticke-materialy/2020/6/FA2019.pdf

pozn.: Na zkratku INFA mají Inka a Ivan Neumaierovi registrovanou ochrannou známku

Rozklad ukazatele EVA MPO

List obsahuje grafický rozklad ukazatele EVA (metodikou MPO) z předcházejícího listu.


Pyramidový rozklad ukazatele EVA metodikou MPO
GreenDay a.s., Květná 127/4, Praha
EVA equity
Spread (ROE - re) * VK
2017 -14 110
2018 -6 773
2019 -8 298
53 176
Spread
ROE - rE
2017 -8,22%
2018 -3,39%
2019 -4,30%
27,05%
Vlastní kapitál
2017 171 615
2018 199 754
2019 190 156
196 562
ROE
Vlastní kapitál
2017 9,66%
2018 12,51%
2019 12,67%
32,04%
rE
2017 17,88%
2018 15,90%
2019 17,03%
6,99%
ROA
EBIT / Aktiva
2017 5,87%
2018 7,79%
2019 6,92%
10,93%
VK A
43,47% 171 615 394 793
47,99% 199 754 416 204
46,94% 190 156 405 089
24,43% 196 562 804 697
Dlouhé zdroje / Aktiva
DZ A
63,73% 251 615 394 793
61,21% 254 754 416 204
60,52% 245 156 405 089
65,80% 529 526 804 697
Daňový štít / Štít
CZ Z
83,17% 16 580 19 934
83,51% 24 988 29 923
89,94% 24 089 26 783
82,29% 62 985 76 538
Úroková míra
ÚM
4,06% 4,06%
4,53% 4,53%
2,26% 2,26%
3,43% 3,43%
EBIT / Tržby
2017 2,76%
2018 3,68%
2019 2,98%
5,63%
Tržby / Aktiva
Tržby Aktiva
2017 2,13 840 216 394 793
2018 2,11 880 258 416 204
2019 2,32 940 725 405 089
1,94 1 563 021 804 697
ostatní ukazatel
rE
bezriziková sazba
2017 0,98%
2018 1,98%
2019 1,55%
0,00%
ukazatel finanční stability
rFINSTAB
rp za finan. stabilitu
2017 5,46%
2018 4,51%
2019 5,26%
0,00%
ukazatel tvorby EBIT
rPOD
rp za podnika. riziko
2017 2,34%
2018 2,31%
2019 2,35%
0,00%
ostatní ukazatel
rLA
rp za velikost úpl. z.
2017 4,49%
2018 4,48%
2019 4,51%
3,63%
ukazatel dělení EBIT
rFINSTRU
rp za fina. strukturu
2017 4,61%
2018 2,62%
2019 3,36%
1,36%
PII / Tržby
Přidaná hodnota Tržby
2017 21,11% 177 407 840 216
2018 21,34% 187 881 880 258
2019 20,67% 194 467 940 725
22,10% 345 408 1 563 021
ON / Tržby
Osobní náklady Tržby
2017 9,45% 79 428 840 216
2018 9,18% 80 793 880 258
2019 8,03% 75 542 940 725
12,42% 194 125 1 563 021
Ostatní V - N / Tržby
Provozní výn - nák Finanční výn - nák Tržby
2017 -8,90% -78 407 3 607 840 216
2018 -8,68% -84 250 9 578 880 258
2019 -8,66% -94 185 3 288 940 725
-4,05% -71 909 8 591 1 563 021
Přidaná hodnota
2017 177 407 351 097 489 119 317 648 160 668 188 884 -4 361 0
2018 187 881 350 781 529 677 339 611 150 614 203 570 -1 418 0
2019 194 467 391 446 569 279 362 026 184 834 202 958 -3 560 0
345 408 955 178 607 843 500 042 483 393 223 573 10 605 0
Ostatní provozní výnosy - náklady
2017 -78 407 13 232 22 917 88 092
2018 -84 250 10 831 5 726 79 145
2019 -94 185 13 940 8 694 88 939
-71 909 38 828 11 640 64 721

Použitá literatura

- Grünwald Rolf - Holečková Jaroslava: Finanční analýza a plánování podniku. 1. vydání Praha : Vysoká škola ekonomická v Praze, 1997. 197 s. ISBN 80-7079-257-4.
- Kislingerová Eva - Hnilica Jiří: Finanční analýza - krok za krokem. 1. vydání Praha : C. H. Beck, 2005. 137 s. ISBN 80-7179-321-3.
- Grünwald Rolf: Finanční analýza - metody a využití. Praha : VOX Consult s.r.o., 1995. 81 s.
- Neumaierová Inka: Řízení hodnoty, Praha : VŠE, 1998, 137 s., ISBN 80-7079-921-8
- Jiříček Petr - Morávková Magda: Finanční analýza. Jihlava : VŠPJ, 2008, s. 5. ISBN 978-80-87035-14-6.
- Kislingerová Eva: Manažerské finance. 2. přeprac. a dopl. vyd. Praha : C.H. Beck, 2007. 745 s. ISBN 9788071799030.
- Kislingerová Eva: Oceňování podniku. 2. přeprac. a dopl. vyd. Praha : C.H. Beck, 2001. 367 s. ISBN 8071795291.
- Harna Lubomír - Rezková Jiřina - Březinová Hana: Finanční analýza: včetně softwaru. 3. aktualiz. vyd. Praha : Bilance, 2007. 72 s. ISBN 80-86371-49-2.
- Neumaier Ivan - Neumaierová Inka : Výkonnost a tržní hodnota firmy, Grada, 2002, 215 s., ISBN 80-247-0125-1
- Miloslav Synek, Heřman Kopkáně, Markéta Kubálková: Manažerské výpočty a ekonomická analýza, Nakladatelství C. H. Beck, s. r. o., 2009, 320 s., ISBN 978-80-7400-154-3
- Eva Rosochatecká a kolektiv: Ekonomika podniků, Česká zemědělská univerzita v Praze, 2009, 201 s., ISBN 978-80-213-1892-2
- Neumaierová Inka - Neumaier Ivan Index IN05 : Index IN05. In Evropské finanční systémy : Sborník příspěvků z mezinárodní vědecké konference. Brno : Masarykova univerzita v Brně, 2005. s. 143-146.
- Sedláček Jaroslav: Finanční analýza podniku. 2., aktualiz. vyd. Brno: Computer Press, 2011, 152 s. ISBN 978-80-251-3386-6.
- Kubíčková Dana - Kotěšovcová Jana: Finanční analýza. 1. vyd. Praha: V3FS EUPRESS, 2006, 125 s. ISBN 80-7179-321-3.
- Kovanicová Dana - Kovanic Pavel. Poklady skryté v účetnictví: Díl I, Jak porozumět účetním výkazům. aktualizované vydání. Praha: Polygon, 1997. ISBN 80-85967-47-
- Synek Miloslav - Kislingerová Eva. Podniková ekonomika. 5., přeprac. a dopl. vyd. Praha: C.H. Beck, 2010, xxv, 445 s. Beckovy ekonomické učebnice. ISBN 978-80-7400-336-3.
- Holečková Jaroslava: Finanční analýza firmy. Praha ASPI – WoltersKluwer 2008, ISBN978-80-7357-392-8.
- Altman Edward: Financial ratios, diskriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy. The Journal of Finance, 1968
- Springate Gordon: Predicting the posibility of Failure in Canadian firm. Unpublished MBA research project, Simon Fraser University, 1978

- Taffler Richard: The audit going-concern in praktice. Accounting Magazine, č. 88/1984. ISBN 105-733-021.
- Buchtíková, Alena: Empirická analýza financování podniků a úvěrových aktivit bank v ČR v letech 1995-1997. Praha: Česká národní banka, Sekce měnová, 1999, 51 s. ISBN 80-23854-93
- https://managementmania.com/cs/ekonomika-a-finance
- https://www.investopedia.com/
- https://portal.pohoda.cz
- http://www.interconsult.cz/financni-analyza.html
- https://www.linkedin.com/in/lencovaveronika/recent-activity/posts/
- https://www.investicnigramotnost.cz/jak-zacit-pomerove-ukazatele/
- https://finex.cz/jaky-je-spravny-vyplatni-pomer-payout-ratio-u-dividend/
- https://chatgpt.com/