Uživatelská příručka

Software pro firemní finanční analýzu FinAnalysis 2.22

Karel Šurý, Atlantis PC s.r.o.

25. 9. 2023

Obsah

Několik slov úvodem 4

Listy pro zadávání vstupních dat 5

Vstupní údaje 5
Rozvahy netto + Výsledovky 9
Cash flow 9
Účetní osnova 17
Rozvahy netto 2015 + Výsledovky 2015 17
Zobrazení výpočtu buňky na klávesy Ctrl + r 18

Listy výstupních tabulek a grafů 19

Grafy cash flow 19
Manažerské pohledy 27
Horizontální analýza rozvahy + výsledovky (analýza trendů) 38
Vertikální analýza rozvahy + výsledovky (strukturální analýza) 40
Analýza aktiv (majetku společnosti) 40
Analýza stálých aktiv 49
Analýza zásob 59
Analýza pasiv (zdrojů financování majetku) 65
Analýza vlastního kapitálu 78
Analýza pohledávek a závazků 83
Zlatá bilanční pravidla 89
Čistý pracovní kapitál 95
Zisk a výsledek hospodaření 102
Analýza nákladů a výnosů (výsledovky) 112
Analýza provozních nákladů 133
Analýza tržeb 140
Analýza zaměstnanců a produktivity práce 145
Ukazatelé rentability (Profitability ratios) 156
Ukazatelé likvidity (Liquidity ratios) 163
Ukazatelé aktivity (Activity ratios) 172
Ukazatelé zadluženosti (Leverage ratios) 185
Ukazatelé na bázi provozního cash flow (Indicators based on cash flow) 197
Ukazatelé kapitálového trhu (Indicators of Capital Market) 210
DuPont analýza - Rozklad rentability vlastního kapitálu 222
Bankrotní a bonitní modely české 225

Indexy IN manželů Neumaierových 236
Altmanovo Z-skóre 240
Bankrotní modely zahraniční 243
Bonitní modely 251
Zhodnocení modelů 259
Ekonomické normály 259
Příznaky možné krize firmy 262
Indikátor Zombie firmy 271
Firemní investiční riziko počítané metodikou AGR 273
Scorecard korporátních dluhopisů 276
EVA - Economic Value Added (metodikou MPO ČR INFA) 280
Rozklad ukazatele EVA MPO 288

Použitá literatura 289

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!

Vstupní údaje

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 Ukazatelé kapitálového trhu.

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 Ukazatelé 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)

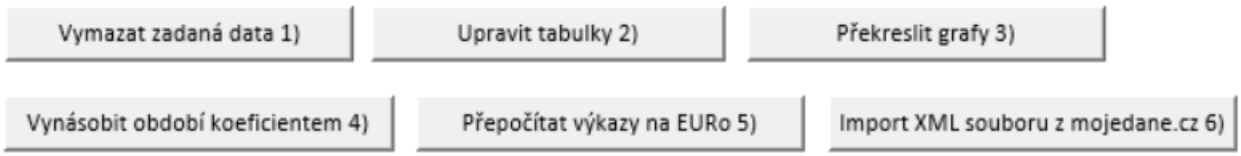
Data jsou potřeba k výpočtům některých ukazatelů v listu Starší IN modely.

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.

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.

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.

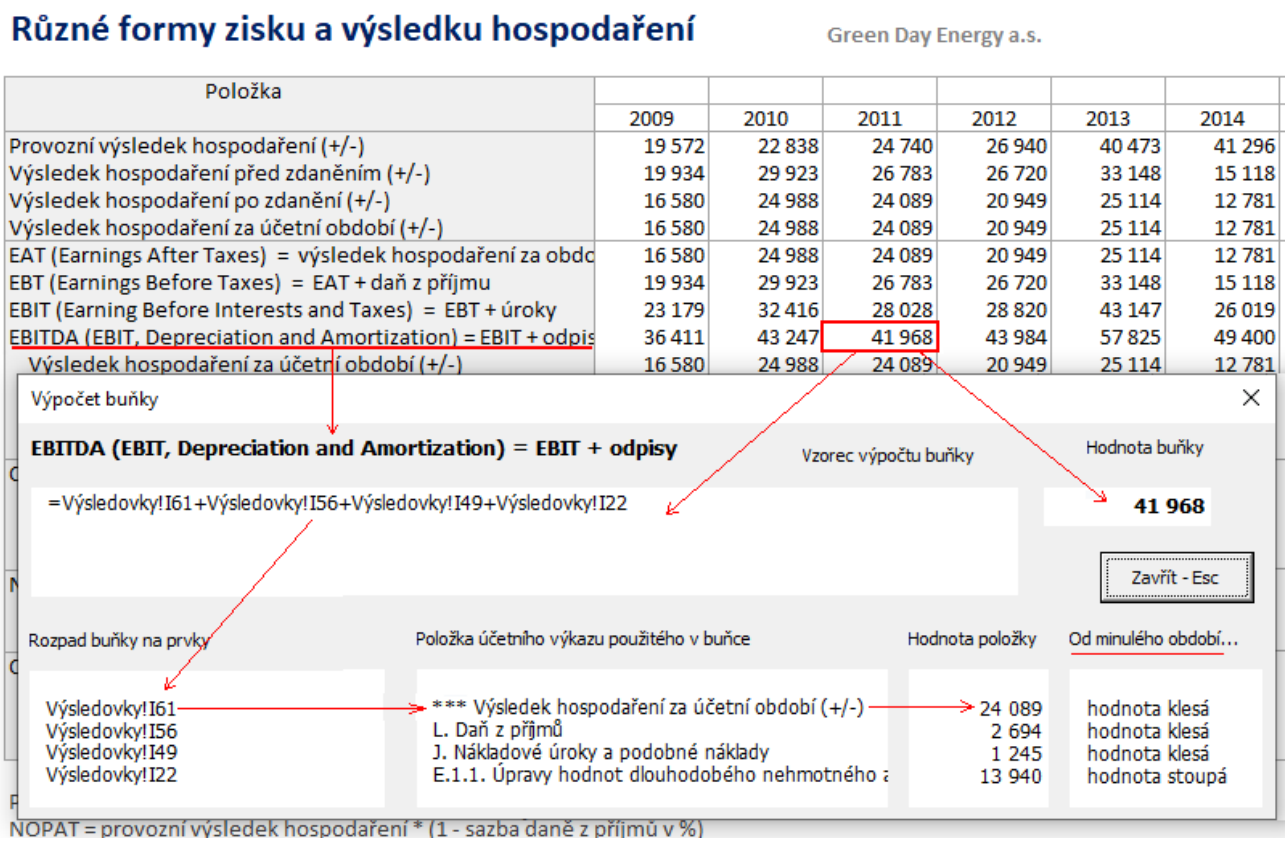
Nad sloupcem období výkazu 2016 v listech "Rozvahy netto 2015" a "Výsledovky 2015" je tlačítko „Export“, které hodnoty příslušného sloupce výkazu 2016 převede do sloupce v listech "Rozvahy netto" nebo "Výsledovky", z nichž si FinAnalysis čerpá data do ostatních listů a grafů.

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 **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.

Manažerské pohledy

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.

Ro vahové 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 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.

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.

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

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.

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.

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.

Horizontální analýza položek zásob ukazuje meziroční trend (nárůst/pokles) materiálu, nedokončené výroby, výrobků a zboží vaší firmy. Počítá změny položek mezi obdobími jak v absolutní částce tak vyjádřená procentní hodnotou.

Vertikální analýza položek zásob ukazuje podíl/procentuální vyjadření materiálu, nedokončené výroby, výrobků a zboží z celkového objemu firemních zásob v jednotlivých obdobích.

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.

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.

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.

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.

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.

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.

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 prostředk (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.

Ukazatelé 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.

provozní zisk (EBIT)

Rentabilita obratu (ROS s využitím ČPK) = ---------- * 100

čistý pracovní kapitál

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.

oběžná aktiva - krátkodobé závazky

Poměr čistého prac. kapitálu ke krátk. závazkům = ----------

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.

čistý pracovní kapitál

Krytí zásob pracovním kapitálem = ----------

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.

čistý pracovní kapitál

Doba obratu čistého pracovního kapitálu = ----------

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.

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.

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

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.

- 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.

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.

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.

Horizontální analýza tržeb zobrazuje meziroční změny jednotlivých a celkových tržeb. Zobrazuje meziroční nárůst/pokles položek tržeb.

Vertikální analýza tržeb ukazuje podíl/procentuální vyjadření jednotlivých typů tržeb z celkového objemu tržeb v jednotlivých obdobích.

Tržbám se dá také říkat 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.

Analýza zaměstnanců a produktivity práce

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.

Ukazatelé 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.

Ukazatelé 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.

Ukazatelé přinášejí základní obraz o efektivitě podnikání. Dokážou říci, zda je efektivnější pracovat s vlastními prostředky nebo cizím kapitálem, jak jsme zhodnotili svůj vlastní kapitál v podnikání, a poukazuje na slabé stránky v hospodaření.

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.

$$\text{Rentabilita aktiv} = \frac{\text{EBIT}}{\text{celková aktiva}} * 100 \quad [\%]$$

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. 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.

Jedním z největších problémů s poměrem návratnosti aktiv je to, že jej nelze použít napříč odvětvími, protože společnosti v jednom odvětví mají jinou základnu aktiv než společnosti v jiném. Základy aktiv společností v ropném a plynárenském průmyslu nejsou stejné jako v maloobchodě.

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.

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. Výrobce softwaru má v rozvaze mnohem méně aktiv než výrobce automobilů. Aktiva softwarové společnosti budou podhodnocena a její ROA může v důsledku toho získat sporný nárůst.

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.

$$\text{Rentabilita vlastního kapitálu} = \frac{\text{EBIT}}{\text{vlastní kapitál}} * 100 \quad [\%]$$

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 %.

Vzhledem k tomu, že EBIT se získává za určité období a vlastní kapitál je rozvahovým účtem, který často vykazuje pouze jedno konkrétní období, měl by analytik vzít průměrný zůstatek vlastního kapitálu. To se často provádí tak, že se vezme průměr mezi počátečním a konečným zůstatkem vlastního kapitálu.

Konečně, záporný EBIT a záporný vlastní kapitál mohou vytvořit uměle vysokou hodnotu. Pokud však má společnost čistou ztrátu nebo záporný vlastní kapitál, ROE by se nemělo počítat.

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.

Prvním potenciálním problémem s vysokým ROE by mohly být nekonzistentní zisky. Představte si, že společnost je již několik let ztrátová. Každoroční ztráty jsou zachyceny v rozvaze v části vlastního kapitálu jako „nerozdělená ztráta“. Tyto ztráty představují zápornou hodnotu a snižují vlastní kapitál. Nyní předpokládejme, že společnost měla v posledním roce neočekávaný nárůst a vrátila se k ziskovosti. Jmenovatel ve výpočtu ukazatele je nyní po mnoha letech ztrát velmi malý, což činí jeho hodnotu vysokou.

Druhým problémem, který by mohl způsobit vysokou ROE, je nadměrné zadlužení. Pokud si společnost agresivně půjčuje, může zvýšit ROE, protože vlastní kapitál se rovná aktivům mínus dluh. Čím větší dluh má společnost, tím nižší může její vlastní kapitál klesat. Běžným scénářem je situace, kdy si společnost půjčí velké množství peněz, aby odkoupila své vlastní akcie. To může zvýšit zisk na akcii (EPS), ale nemá to vliv na skutečnou výkonnost nebo míru růstu.

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.

Hodnotu tohoto ukazatele je však třeba posuzovat s celkovým objemem tržeb (odbytu) a rychlostí obratu zásob. Nízká hodnota tohoto ukazatele, spolu s rychlým obratem zásob a vysokým objemem tržeb, může být výhodnější než v opačném případě. Absolutní částku zisku je možné zvyšovat zvětšováním objemu tržeb, i když zisková marže klesá, což je typickým příkladem dnešních maloobchodníků, kteří se snaží zvýšit odbyt snížením cen výrobků. Dosahují tím sice nižšího zisku na jednotku, ale v souhrnu jejich zisk narůstá právě zvýšením tržeb.

$$\text{Rentabilita tržeb} = \frac{\text{EBIT}}{\text{tržby}} * 100 \ [\%]$$

Vyšší hodnota ukazatele znamená, že firma generuje více zisku na jednotku tržeb, což je pozitivní znak efektivního řízení nákladů a silného ziskového potenciálu. Vyšší hodnoty mohou indikovat, že firma má dobré kontrolní mechanismy na své provozní náklady a že je schopna dobře cenově ocenit své produkty. Nižší hodnota naznačuje, že firma má nižší provozní ziskovost na jednotku tržeb, což může být důsledkem vyšších provozních nákladů, nižších cen, nebo jiných faktorů ovlivňujících ziskovost. Nízký ROS může signalizovat potřebu zlepšit nákladovou efektivitu nebo přehodnotit cenové strategie.

Dosahuje-li zisková marže nízkých hodnot nebo několik let klesá, měl by se podnik zaměřit na podrobnou analýzu jednotlivých nákladů. Snížením nákladů by pak mohl dosahovat vyššího zisku. Obecně platí, že čím vyšší je rentabilita tržeb, tím lépe.

Rentabilita investovaného kapitálu (Return on Capital Employed - ROCE)

Tento ukazatel poskytuje údaj, jak efektivně jsme do svého byznysu investovali (ať už z vlastních či cizích zdrojů) z dlouhodobého hlediska. Ukazuje tedy výnosnost dlouhodobých zdrojů.

Udává, jakou výši EBIT nebo zisku podnik dosáhl z 1 koruny investované akcionáři a věřiteli. V čitateli se objevuje EBIT nebo zisk a ve jmenovateli vlastní kapitál, dlouhodobé závazky (včetně dlouhodobých bankovních úvěrů), případně i rezervy.

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.

$$\text{Rentabilita dlouh. kapitálu} = \frac{\text{EBIT}}{\text{dlouhodobé závazky + vlastní kapitál}} * 100 \quad [\%]$$

Vyšší ROCE naznačuje, že firma efektivně využívá svůj kapitál a generuje vysoké zisky. To je pozitivní znak silné finanční výkonnosti a dobrého řízení investic. Nižší ROCE ukazuje, že firma nemusí efektivně využívat svůj kapitál, což může vést k nižší ziskovosti. Nízký ROCE může být způsoben nadměrnými náklady, nízkými maržemi nebo neefektivním využitím zdrojů. Pokud je ROCE vyšší než náklady na kapitál (např. úrokové sazby nebo očekávaný výnos akcionářů), firma vytváří hodnotu pro své investory. Pokud je nižší, firma nemusí efektivně využívat kapitál.

Tento ukazatel umožňuje srovnání ziskovosti a efektivity využití kapitálu mezi různými firmami ve stejném odvětví. Firmy s vyšším ROCE jsou obvykle považovány za efektivnější a finančně zdravější. ROCE je důležitý pro hodnocení návratnosti dlouhodobých investic, jako jsou nákupy nemovitostí, zařízení nebo investice do rozvoje nových produktů. ROCE pomáhá manažerům posoudit, jak efektivně firma používá svůj kapitál, a identifikovat oblasti, kde je možné zlepšit efektivitu nebo výnosnost.

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.

Rentabilita nákladů ukazuje, jak dobře firma řídí své náklady ve vztahu k dosaženým ziskům. Vyšší hodnota ukazatele naznačuje lepší kontrolu nad náklady a vyšší ziskovost. Tento ukazatel pomáhá firmám identifikovat oblasti, kde mohou snížit náklady nebo zvýšit efektivitu, aby zlepšily svou celkovou ziskovost. ROC umožňuje srovnání efektivity nákladů mezi různými firmami ve stejném odvětví. Vyšší ROC může znamenat, že firma

má lepší nákladovou strukturu nebo efektivnější provozní postupy než konkurence. ROC je užitečný při rozhodování o strategických investicích a při optimalizaci provozních postupů, aby se dosáhlo lepší ziskovosti.

$$\text{Rentabilita nákladů} = \frac{\text{EBIT}}{\text{celkové náklady}} * 100 \quad [\%]$$

Vyšší hodnota ukazatele znamená, že firma efektivně využívá své náklady k dosažení zisku, což je pozitivní znak dobrého řízení a provozní efektivity. To může signalizovat silnou kontrolu nad náklady a schopnost efektivně přeměnit výdaje na zisky. Nižší hodnota naznačuje, že firma nemusí efektivně řídit své náklady, což vede k nižší ziskovosti. Nízký ROC může být důsledkem vysokých nákladů, nízkých marží nebo jiných faktorů, které negativně ovlivňují ziskovost.

Rentabilita nákladů je klíčový ukazatel pro manažery, analytiky a investory, kteří chtějí posoudit, jak efektivně firma řídí své celkové náklady. Tento ukazatel je důležitý pro hodnocení provozní efektivity, identifikaci nákladových úspor a optimalizaci provozních procesů. ROC je také užitečný při hodnocení nových investičních projektů a při strategickém rozhodování o řízení nákladů a zlepšování ziskovosti.

Čisté ziskové rozpětí (Net Profit Margin)

Čisté ziskové rozpětí (Net Profit Margin) je finanční ukazatel, který měří, jaká část zisku zůstane firmě z jejích tržeb po odečtení všech nákladů, včetně provozních nákladů, úroků, daní a dalších výdajů. Tento ukazatel poskytuje přehled o celkové ziskovosti firmy, protože ukazuje, jak efektivně firma řídí všechny své náklady a jakou část tržeb přeměňuje na čistý zisk.

Čisté ziskové rozpětí vyjadřuje poměr mezi čistým ziskem firmy a jejím celkovým tržbám. Ukazatel je klíčový pro posouzení celkové finanční výkonnosti firmy a její schopnosti generovat zisk po zohlednění všech nákladů.

$$\text{Čisté ziskové rozpětí} = \frac{\text{čistý zisk}}{\text{tržby}} * 100 \quad [\%]$$

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.

Vyšší ukazatel čistého ziskového rozpětí naznačuje, že firma efektivně řídí své náklady a je schopna udržet větší část tržeb jako zisk. To je znakem silné finanční výkonnosti a efektivního řízení. Nižší hodnota ukazuje, že firma má nižší ziskovost vzhledem k tržbám, což může být důsledkem vysokých nákladů, nízkých cen nebo jiných faktorů, které snižují celkovou ziskovost.

Nákladovost tržeb (Cost of Sales Ratio)

Tento ukazatel vyjadřuje jaká část z 1 Kč tržeb připadá na celkové náklady. Je vhodný hlavně ke srovnávání uvnitř firmy, zejména jako indikátor růstu provozních nákladů v čase; zvyšování ukazatele může totiž poukazovat na zvyšování nákladů a naopak. Srovnání mezi firmami navzájem dává smysl jen u velmi podobných firem ve stejném oboru, kde se dá očekávat obdobná nákladovost a % hrubé marže. Vhodné srovnání je s oborovým průměrem.

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.

náklady na prodané zboží (COGS)

Nákladovost tržeb = ---------- * 100 [%]

tržby

Tento ukazatel umožňuje firmám identifikovat, jak velkou část tržeb musí vynaložit na náklady, a kolik jim zůstává jako hrubý zisk. Firmy s nižší nákladovostí tržeb mají obvykle vyšší hrubé marže. Nákladovost tržeb je užitečná pro srovnání efektivity nákladů mezi firmami ve stejném odvětví. Nižší hodnoty ukazatele mohou znamenat, že firma má lepší kontrolu nad náklady nebo efektivnější výrobní procesy než konkurence. Ukazatel pomáhá identifikovat oblasti, kde může firma snížit náklady, optimalizovat výrobu nebo zlepšit provozní postupy, aby zvýšila ziskovost.

Nižší hodnota ukazatele Nákladovost tržeb ukazuje, že firma efektivně řídí své náklady na prodané zboží ve vztahu k tržbám. To je pozitivní znak vyšší efektivity a lepší ziskovosti. Vyšší hodnota naznačuje, že firma má vyšší náklady na prodané zboží ve vztahu k tržbám, což může snižovat její ziskovost. To může být důsledkem vysokých výrobních nákladů, nízkých cen nebo neefektivního řízení nákladů.

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.

Rentabilita provozního VH vyjadřuje poměr mezi provozním ziskem (EBIT) a celkovými tržbami firmy. Tento ukazatel hodnotí efektivitu provozního řízení a schopnost firmy generovat zisky z hlavních činností.

$$\text{Rentabilita provozního výsledku hospodaření} = 100 * \frac{\text{provozní VH}}{\text{tržby}} \quad [\%]$$

Rentabilita provozního výsledku hospodaření poskytuje přehled o tom, jak efektivně firma řídí své provozní náklady a jakou část tržeb přeměňuje na zisk. Vyšší hodnota ukazatele naznačuje vyšší provozní efektivitu a ziskovost. Tento ukazatel umožňuje srovnání provozní efektivity mezi firmami ve stejném odvětví. Firmy s vyšší rentabilitou provozního VH obvykle dosahují lepšího řízení nákladů a vyšší ziskovosti. Rentabilita provozního VH je užitečná pro sledování výkonnosti hlavní činnosti firmy, což je klíčové pro dlouhodobou finanční stabilitu a růst. Nízká rentabilita může signalizovat, že firma musí zlepšit řízení nákladů, optimalizovat provozní procesy nebo zefektivnit svůj prodejní a cenový model.

Vyšší rentabilita provozního VH znamená, že firma efektivně řídí své provozní náklady a je schopna generovat vyšší zisky ze svých tržeb. To je pozitivní signál pro investory a management ohledně efektivity hlavní činnosti. Nižší hodnota naznačuje, že firma má nižší efektivitu v řízení provozních nákladů, což vede k nižší ziskovosti. To může být způsobeno vysokými náklady, nízkými cenami nebo jinými provozními problémy.

Ukazatelé 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.

Ukazatele (stupně) likvidity vyjadřují, do jaké míry oběžná aktiva firmy v různé formě pokrývají její krátkodobé závazky. Tedy počet, kolikrát by podnik byl schopen uhradit své krátkodobé závazky z přeměny těchto oběžných aktiv na peníze. Hodnotí tak krátkodobou finanční situaci podniku.

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

Možné důvody pro vyšší likviditu (důvody pro nižší likviditu lze použít analogicky):

- vysoký stav zásob (jen u běžné likvidity)
  - to může souviset s oborem podnikání (vysokou hodnotu zásob mívají např. obchodní společnosti)
  - předzásobení kvůli výhodným podmínkám nákupu (sleva), očekávanému růstu cen či očekávanému nedostatku
  - sezónní výkyvy v poptávce
  - zásoby jsou nadhodnoceny - např. nebyly vytvořeny opravné položky k zásobám, k nimž je ve skutečnosti oprávněný důvod
  - firma drží neúměrně vysoké zásoby. Adekvátnost výše zásob je možno zhodnotit pomocí ukazatelů aktivity (Doba obratu zásob či Obrat zásob).
- vysoké zůstatky pohledávek (jen u běžné a pohotové likvidity):

- např. vysoká pohledávka, kterou odběratel nestihl uhradit do konce roku
- zvýšila se nedobytnost pohledávek
- poskytnutí delší splatnosti odběratelům, např. z důvodu jejich získání či retence
- pohledávky jsou nadhodnoceny - např. nebyly vytvořeny opravné položky, k nimž je ve skutečnosti oprávněný důvod

Jaký je rozdíl mezi ukazateli likvidity a ukazateli zadluženosti. Být likvidní znamená schopnost býti přeměněn v peníze (v cash). Býti solventní znamená, být schopni hradit dluhy v okamžiku jejich splatnosti.

- Ukazatele likvidity hodnotí schopnost firmy pokrýt své krátkodobé závazky z krátkodobých aktiv. Zaměřují se na schopnost firmy rychle přeměnit aktiva na hotovost pro splácení krátkodobých závazků.
- Ukazatele zadluženosti hodnotí strukturu financování firmy a míru, do jaké je firma financována dluhem. Zaměřují se na dlouhodobou finanční stabilitu a riziko.

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.

oběžná aktiva

Běžná likvidita = ----------

krátkodobé závazky

(doporučená hodnota je 1,5 - 2,5)

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.

Čím vyšší je hodnota ukazatele, tím je příznivější zachování platební schopnosti podniku. Za optimální hodnotu ukazatele je považováno 2,1.

Běžný poměr likvidity měří schopnost společnosti platit současné nebo krátkodobé závazky svými současnými nebo krátkodobými aktivy, jako jsou peníze, zásoby a pohledávky.

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.

Běžný ukazatel likvidity se nazývá běžným, protože na rozdíl od některých jiných ukazatelů likvidity tento zahrnuje všechna oběžná aktiva a krátkodobé závazky.

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.

Ukazatel pohotové likvidity poměřuje pohotová oběžná aktiva ke krátkodobým dluhům tím, že z oběžných aktiv jsou vyloučeny zásoby. Výsledná hodnota ukazatele může mít určitý nedostatek o výpovědi pohotové likvidity, a to pokud se o závazcích z poskytnutého finančního pronájmu neúčtuje do dlouhodobých závazků.

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.

$$\text{Pohotová likvidita} = \frac{\text{oběžná aktiva - zásoby}}{\text{krátkodobé závazky}}$$

(doporučená hodnota je v rozmezí 1 - 1,5)

Je považována za konzervativnější opatření než běžná likvidita, která zahrnuje všechna oběžná aktiva jako krytí krátkodobých závazků. Konkrétní oběžná aktiva, jako jsou zásoby, jsou vyloučena, protože tato aktiva nemusí být tak snadno směnitelná na hotovost nebo mohou vyžadovat výrazné slevy k likvidaci.

Čím vyšší je výsledek poměru, tím lepší je likvidita a finanční zdraví společnosti; čím je poměr nižší, tím je pravděpodobnější, že se společnost bude potýkat se splácením dluhů. Pohotová likvidita má tu výhodu, že jde o konzervativnější odhad toho, jak je společnost likvidní. Ve srovnání s jinými výpočty, které zahrnují potenciálně nelikvidní aktiva, je často lepším skutečným ukazatelem krátkodobých hotovostních schopností.

Obecně platí, že vyšší hodnota je lepší. Je to proto, že čitatel vzorce (nejlikvidnější oběžná aktiva) bude vyšší než jmenovatel vzorce (krátkodobé závazky). Vyšší poměr signalizuje, že společnost může být likvidnější a rychle generovat hotovost v případě nouze. Ale také velmi vysoký poměr nemusí být lepší. Společnost může například sedět na velmi velkém hotovostním zůstatku. Tento kapitál by mohl být použit k růstu společnosti nebo k investicím na nových trzích. Často existuje tenká hranice mezi vyvažováním krátkodobých potřeb hotovosti a utrácením kapitálu na dlouhodobý potenciál.

Co se stane, když ukazatel ukazuje, že firma není likvidní? V tomto případě může krize likvidity nastat i ve zdravých společnostech - pokud nastanou okolnosti, které znesnadňují plnění krátkodobých závazků, jako je splácení úvěrů a výplaty zaměstnancům nebo dodavatelům. Jedním z příkladů krize likvidity z historie je globální úvěrová krize v letech 2007–08, kdy mnoho společností zjistilo, že nejsou schopny zajistit krátkodobé financování na splacení svých okamžitých závazků. Pokud se nepodaří najít nové financování, může být společnost nucena likvidovat majetek v rámci výprodeje nebo požádat o ochranu před bankrotem.

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.

finanční majetek

Okamžitá likvidita = ----------

krátkodobé závazky

(doporučená hodnota je v rozmezí 0,2 - 0,5)

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. Poměr hotovosti nižší než jedna někdy naznačuje, že společnosti hrozí finanční potíže. Nízký peněžní poměr však může být také indikátorem specifické strategie společnosti, která vyžaduje udržování nízkých hotovostních rezerv, například proto, že prostředky jsou využívány k expanzi.

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.

Vyšší peněžní poměr je obecně lepší, ale může také vypovídat o tom, že společnost neefektivně využívá hotovost nebo nemaximalizuje potenciální přínos nízkonákladových půjček místo investic do ziskových projektů nebo do růstu společnosti. Vysoký peněžní poměr může také naznačovat, že se společnost obává o budoucí zisky a hromadí ochranný kapitálový polštář.

Poměr hotovosti se v jednotlivých odvětvích liší, protože některá odvětví spoléhají více na krátkodobý dluh a financování, tedy ta odvětví, která spoléhají na rychlý obrat zásob. Obecně se upřednostňuje poměr vyšší než jedna. Poměr nižší než 0,5 je považován za rizikový, protože firma má dvakrát větší krátkodobý dluh ve srovnání s její hotovostí.

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. Doporučená hodnota se pohybuje kolem 1,2.

krátkodobé pohledávky + finanční majetek

Provozní pohotová likvidita = ---------- * 100 [%]

krátkodobé závazky - závazky k úvěrovým institucím

Čím vyšší je výsledek poměru, tím lepší je likvidita a finanční zdraví společnosti; čím je poměr nižší, tím je pravděpodobnější, že se společnost bude potýkat se splácením dluhů. Pohotová likvidita má tu výhodu, že jde o konzervativnější odhad toho, jak je společnost likvidní. Ve srovnání s jinými výpočty, které zahrnují potenciálně nelikvidní aktiva, je často lepším skutečným ukazatelem krátkodobých hotovostních schopností.

Obecně platí, že vyšší hodnota je lepší. Vyšší poměr signalizuje, že společnost může být likvidnější a rychle generovat hotovost v případě nouze. Ale také velmi vysoký poměr nemusí být lepší. Společnost může například sedět na velmi velkém hotovostním zůstatku.

Co se stane, když ukazatel ukazuje, že firma není likvidní? V tomto případě může krize likvidity nastat i ve zdravých společnostech - pokud nastanou okolnosti, které znesnadňují plnění krátkodobých závazků, jako je splácení úvěrů a výplaty zaměstnancům nebo dodavatelům.

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.

čistý pracovní kapitál

Podíl pracovního kapitálu = ----------

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 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.

oběžná aktiva - krátkodobé závazky

Poměr čistého pracovního kapitálu ke krátk. závazkům = ----------

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 Net Working Capital 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 Krytí zásob pracovním kapitálem 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.

čistý pracovní kapitál

Krytí zásob pracovním kapitálem = ----------

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.

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.

Čistý zůstatek likvidních prostředků = hotovost a peněžní ekvivalenty - krátkodobé závazky

Kladná hodnota ukazatele znamená, že firma má více hotovosti a peněžních ekvivalentů, než kolik činí její krátkodobé závazky, což je pozitivní znak dobré likvidity. Hodnota blízká nule naznačuje, že firma má zhruba tolik likvidních prostředků, kolik potřebuje na pokrytí svých krátkodobých závazků. Záporná hodnota ukazatele říká, že firma nemá dostatek likvidních prostředků na pokrytí krátkodobých závazků, což může signalizovat potenciální problémy s likviditou.

Ukazatel je často používán finančními analytiky, investory a věřiteli k posouzení krátkodobé finanční stability firmy. Ukazuje, jak dobře firma spravuje své likvidní prostředky a jak je připravena čelit okamžitým finančním závazkům. Tento ukazatel je zvláště důležitý pro firmy s vysokými výkyvy v hotovostních tocích nebo pro ty, které se pohybují v odvětvích s vysokou volatilitou příjmů, kde je schopnost rychlé reakce na změny v cash flow klíčová pro udržení 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.

Vypočítá se vydělením celkových oběžných aktiv společnosti svými denními provozními náklady. Způsob, jak zjistit průměrné denní výdaje, je poznamenat si náklady na prodané zboží a roční provozní náklady. Poté musíme odečíst veškeré nepeněžní poplatky, jako jsou odpisy , amortizace atd. Nakonec číslo vydělíme 365 dny, abychom dostali průměrné denní výdaje. Z českých účetních výkazů to takto zcela vyčíst nejde a asi nejlepší je sečíst položky výsledovky výkonová spotřeba, osobní náklady a ostatní provozní náklady.

oběžná aktiva

Poměr defenzivního intervalu = ---------- [dny]

průměrné denní provozní náklady

Výhodná je vyšší hodnota ukazatele, protože ukazuje, že společnost má více likvidity. Co se považuje za dobrou hodnotu ukazatele? Neexistuje žádná konkrétní odpověď, protože se může lišit společnost od společnosti na základě konkrétního odvětví a situace. Nicméně dobrá hodnota ukazatele může být vyšší než 50 dnů a více.

Ukazatelé aktivity (Activity ratios)

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

tržby nebo náklady za určité období

Obrat = ----------

zvolená položka aktiv nebo pasiv

- Doba obratu

Doba obratu zvolené položky aktiv nebo pasiv je dána základním vztahem

zvolená položka aktiv nebo pasiv

Doba obratu = 365 * ----------

tržby nebo náklady za určité období

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.

tržby

Obrat aktiv = ----------

průměrná celková aktiva

Doporučenou hodnotou pro podniky činné v oblasti strojírenství je index v rozmezí 1 - 1,5.

Obvykle se ukazatel obratu aktiv vypočítává na roční bázi. 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.

Ukazatele obratu aktiv se v různých průmyslových odvětvích liší, takže by se měly porovnávat pouze poměry společností, které jsou ve stejném odvětví. Například společnosti z oblasti maloobchodu nebo služeb mají relativně malou základnu aktiv v kombinaci s vysokým objemem prodeje. To vede k vysoké průměrné obrátce aktiv. Mezitím firmy v sektorech, jako jsou veřejné služby nebo výroba, mívají velkou základnu aktiv, což se promítá do nižšího obratu aktiv.

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.

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

Doporučuje se, aby hodnota ukazatele dosahovala v průměru 5,1.

Poměr se běžně používá jako metrika ve zpracovatelských odvětvích, která provádějí podstatné nákupy stálých aktiv za účelem zvýšení produkce. Když společnost provede tak významné nákupy, investoři tento ukazatel v následujících letech bedlivě sledují, aby zjistili, zda ji nový dlouhodobý majetek společnosti odměňuje zvýšeným prodejem.

Vyšší poměr obratu svědčí o vyšší efektivitě při řízení investic do fixních aktiv, ale neexistuje přesné číslo nebo rozmezí, které by určovalo, zda společnost byla efektivní při generování příjmů z takových investic. Z tohoto důvodu je důležité, aby analytici a investoři porovnávali nejnovější poměr společnosti jak s jejími vlastními historickými poměry, tak s hodnotami poměrů z obdobných společností a/nebo s průměrnými poměry pro odvětví společnosti jako celek.

Výrobní společnosti často upřednostňují poměr obratu stálých aktiv před poměrem obratu aktiv, protože chtějí získat co nejlepší představu o tom, jak se daří jejich kapitálovým investicím. Společnosti s menším objemem stálých aktiv, jako je maloobchodník, mohou mít menší zájem o tento ukazatel ve srovnání s tím, jak jsou využívána jiná aktiva, jako jsou zásoby.

Společnosti s vyššími ukazateli obratu stálých aktiv vydělávají více peněz za každou korunu, kterou investovali do stálých aktiv. Pro většinu je lepší vyšší poměr obratu fixních aktiv.

Ukazatel obratu stálých aktiv nezahrnuje žádné firemní náklady. Ukazatel proto analytikům neříká, zda je společnost dokonce zisková. Společnost může generovat rekordní tržby a efektivně využívat svá stálá aktiva; společnost však může mít také rekordní úrovně variabilních, administrativních nebo jiných nákladů.

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.

Pohledávky jsou ve skutečnosti bezúročné půjčky, které mají krátkodobý charakter a společnosti je poskytují svým zákazníkům. Poměr také měří, kolikrát se pohledávky společnosti za určité časové období přemění na hotovost. Obrat pohledávek se počítá na roční, čtvrtletní nebo měsíční bázi.

$$\text{Obrat pohledávek} = \frac{\text{tržby}}{\text{průměrné pohledávky}}$$

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 obratu pohledávek může také naznačovat, že společnost funguje na hotovostním základě. 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. Nízká míra obratu obvykle znamená, že společnost by měla přehodnotit svou úvěrovou politiku, aby zajistila včasné inkaso svých pohledávek. 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.

Stejně jako ostatní finanční ukazatele je ukazatel obratu pohledávek nejužitečnější při srovnání mezi časovými obdobími nebo různými společnostmi. Společnost může například porovnávat ukazatele obratu pohledávek společností, které působí ve stejném odvětví. Na tomto příkladu může společnost lépe pochopit, zda je zpracování jejích úvěrových prodejů v souladu s konkurencí, nebo zda za její konkurencí zaostává.

V čitateli ukazatele obratu pohledávek v anglofonním prostředí bývají čisté úvěrové tržby (Net Credit Sales), tedy částka příjmů, kterou společnost získala a která byla uhrazena prostřednictvím úvěru. Tento údaj nezahrnuje hotovostní tržby, protože při hotovostních tržbách nevznikají pohledávky. Čisté úvěrové tržby zahrnují také prodejní slevy nebo vrácení od zákazníků a počítají se jako hrubé úvěrové tržby snížené o tyto zbytkové slevy. Z českých účetních výkazů ale tuto hodnotu nezískáme, proto používáme celkové tržby.

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.

Závazky jsou krátkodobý dluh, který společnost dluží svým dodavatelům a věřitelům. Ukazatel obratu závazků může odhalit, jak efektivní je společnost při splácení toho, co dluží v průběhu roku.

náklady na prodané zboží (COGS) + konečné zásoby - počáteční zásoby

Obrat závazků = ----------

průměrné závazky

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.

Když se hodnota obratu závazků zvýší, společnost vyplácí dodavatele rychleji než v předchozích obdobích. Znamená to, že společnost má k dispozici dostatek hotovosti, aby mohla včas splatit své krátkodobé dluhy. To může naznačovat, že společnost efektivně řídí své dluhy a cash flow. Dlouhodobě rostoucí poměr by však také mohl naznačovat, že společnost nereinvestuje peníze zpět do svého podnikání. To by mohlo mít za následek nižší tempo růstu a nižší zisky společnosti v dlouhodobém horizontu.

Stejně jako u všech finančních ukazatelů je užitečné porovnat obrat závazků společnosti se společnostmi ve stejném odvětví. To může investorům pomoci určit, jak je jedna společnost schopná platit své účty ve srovnání s ostatními. Na druhou stranu trvale vysoký nebo zvyšující se poměr, zejména ve srovnání s průmyslovým standardem, by mohl upozornit věřitele a investory na situaci, kdy společnost řádně neřídí své peníze a nereinvestuje do svého růstu. V důsledku toho by vysoký nebo nízký poměr neměl být považován za nominální hodnotu.

Poměr obratu závazků mezi 6 a 10 je považován za ideální. Poměr nižší než 6 naznačuje, že podnik nevytváří dostatečné příjmy, aby zaplatil svým dodavatelům ve vhodném časovém rámci. Odvětví samozřejmě fungují odlišně, a proto budou mít různé odvětví různé průměrné obratové poměry závazků.

Chcete-li zlepšit svůj poměr obratu k závazkům, můžete zlepšit své cash flow, znovu vyjednat podmínky se svým dodavatelem, platit účty před jejich splatností a používat automatizovaná platební řešení.

Obrat zásob (Inventory Turnover Ratio)

Ukazatel obratu zásob je opravdu užitečná finanční metrika, zejména pro společnosti, které mají větší zásoby. Měří, kolikrát se zásoby společnosti prodají a vymění za určité období, obvykle za rok. Vyšší hodnota obratu zásob je obvykle lepší, i když vysoký obrat může mít své nevýhody.

náklady na prodané zboží (COGS)

Obrat zásob = ----------

průměrné zásoby

Doporučená hodnota pro tento ukazatel je od 4,5 do 6.

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.

Nízká obrátkovost zásob může být známkou slabého prodeje nebo nadměrné zásoby, známé také jako přezásobení. Mohlo by to znamenat problém s merchandisingovou strategií maloobchodního řetězce nebo nedostatečný marketing. Obecně řečeno, nízký poměr obratu zásob znamená, že produkt nejde z regálu, takže poptávka po produktu může být nízká. Vysoký poměr obratu zásob na druhé straně naznačuje silné prodeje. Případně to může být důsledek nedostatečného zásobování. Co se počítá jako „dobrý“ poměr obratu zásob, bude záviset na benchmarku pro dané odvětví. Obecně platí, že průmyslová odvětví skladující produkty, které jsou relativně levné, mívají vyšší poměry obratu zásob než ty, které prodávají položky s velkými cenami. Ukazatele obratu zásob a pohledávek jsou pro společnosti v sektoru spotřebního baleného zboží extrémně důležité.

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.

tržby

Obrat pracovního kapitálu = ----------

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.

Obrat výrobků (Finished Goods Turnover Ratio)

Ukazatel Obrat hotových výrobků je ukazatel aktivity, který měří, jak efektivně firma prodává své hotové výrobky. Tento ukazatel poskytuje přehled o tom, jak často firma prodává a nahrazuje své zásoby hotových výrobků během určitého období. Je klíčový pro hodnocení efektivity řízení zásob a celkové provozní výkonnosti firmy. Čím vyšší je obrat, tím efektivněji firma spravuje své zásoby hotových výrobků, což naznačuje dobrou poptávku po jejích produktech a účinné řízení zásob.

tržby

Obrat výrobků = ----------

průměrné výrobky

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.

Vysoký obrat znamená, že firma rychle prodává své hotové výrobky, což je pozitivní znak efektivního řízení zásob a silné poptávky. Pomáhá také minimalizovat náklady na skladování a riziko zastarání zásob. Nízký obrat naznačuje, že firma může mít problémy s prodejem hotových výrobků, což může vést k nadbytečným zásobám, vyšším skladovacím nákladům a potenciálním problémům se zastaráním zásob.

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.

Pohledávky jsou ve skutečnosti bezúročné půjčky, které mají krátkodobý charakter a společnosti je poskytují svým zákazníkům. Pokud společnost generuje prodej klientovi, může prodloužit podmínky o 30 nebo 60 dní, což znamená, že klient má 30 až 60 dní na zaplacení produktu. Poměr také měří, kolikrát se pohledávky společnosti za určité časové období přemění na hotovost.

$$\text{Obrat pohledávek z obchodního styku} = \frac{\text{tržby}}{\text{průměrné pohledávky z obchodního styku}}$$

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 obratu pohledávek může také naznačovat, že společnost funguje na hotovostním základě. 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. Nízká míra obratu obvykle znamená, že společnost by měla přehodnotit svou úvěrovou politiku, aby zajistila včasné inkaso svých pohledávek. 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.

Stejně jako ostatní finanční ukazatele je ukazatel obratu pohledávek nejužitečnější při srovnání mezi časovými obdobími nebo různými společnostmi. Společnost může například porovnávat ukazatele obratu pohledávek společností, které působí ve stejném odvětví. Na tomto příkladu může společnost lépe pochopit, zda je zpracování jejích úvěrových prodejů v souladu s konkurencí, nebo zda za její konkurencí zaostává.

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.

$$\text{Doba obratu zásob} = 365 * \frac{\text{průměrné zásoby}}{\text{náklady na prodané zboží (COGS)}} \quad \text{[ve dnech]}$$

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. Proto je důležité porovnávat hodnotu mezi společnostmi stejného sektoru. 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. Hodnoty DSI by proto měly být porovnávány podle odvětví.

V závislosti na dynamice trhu může být někdy preferována vysoká hodnota DSI. Pokud se v příštím čtvrtletí očekává nedostatečná dodávka konkrétního produktu, může být pro podnik lepší držet své zásoby a později je prodat za mnohem vyšší cenu, což v dlouhodobém horizontu povede k vyšším ziskům.

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.

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.

$$\text{Doba obratu pohledávek} = 365 * \frac{\text{pohledávky}}{\text{tržby}} \quad \text{[ve dnech]}$$

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. Obecně platí, že malé podniky více spoléhají na stabilní peněžní tok než velké, diverzifikované společnosti.

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.

Dobrý nebo špatný poměr ukazatele se může lišit podle typu podnikání a odvětví, ve kterém společnost působí. To znamená, že číslo pod 45 je považováno za dobré pro většinu podniků. To naznačuje, že cash flow společnosti proudí přiměřeně efektivním tempem. Při použití ukazatele doby obratu pohledávek k porovnání peněžních toků řady společností byste měli porovnávat společnosti ve stejném odvětví s podobnými obchodními modely a čísly výnosů. Pokud se pokusíte porovnat společnosti v různých průmyslových

odvětvích a různých velikostí, výsledky, které získáte, budou zavádějící, protože mají často velmi rozdílná měřítka a cíle ukazatele.

Ve jmenovateli ukazatele doby obratu pohledávek v anglofonním prostředí bývají čisté úvěrové tržby (Net Credit Sales), tedy částka příjmů, kterou společnost získala a která byla uhrazena prostřednictvím úvěru. Tento údaj nezahrnuje hotovostní tržby, protože při hotovostních tržbách nevznikají pohledávky. Čisté úvěrové tržby zahrnují také prodejní slevy nebo vrácení od zákazníků a počítají se jako hrubé úvěrové tržby snížené o tyto zbytkové slevy. Z českých účetních výkazů ale tuto hodnotu nezískáme, proto používáme celkové tržby.

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.

krátkodobé pohledávky

Doba obratu krát. pohledávek = 365 * ---------- [ve dnech]

tržby

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.

závazky

Doba obratu závazků =365 * ---------- [ve dnech]

náklady na prodané zboží (COGS)

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.

Kromě toho může být nutné, aby společnost správně spravovala cash flow. Pokud společnost umožňuje svým zákazníkům 90denní lhůtu na zaplacení zboží, které si koupí, ale má pouze 30denní lhůtu na zaplacení svým dodavatelům a prodejcům může dojít k tomu, že společnost bude často náchylná k finanční krizi. Společnosti musí najít křehkou rovnováhu placení závazků.

Společnosti s vysokou hodnotou ukazatele mohou využít dostupné peníze pro krátkodobé investice a zvýšit svůj pracovní kapitál a volný peněžní tok. Vyšší hodnoty ukazatele však nemusí být pro podnikání vždy pozitivní. Pokud společnosti trvá příliš dlouho, než zaplatí svým věřitelům, riskuje ohrožení jejích vztahů s dodavateli a věřiteli, kteří mohou v budoucnu odmítnout nabídku obchodního úvěru nebo jej nabídnout za podmínek, které mohou být pro společnost méně výhodné. Společnost může také přijít o případné slevy za včasné platby, pokud jsou k dispozici, a může platit více, než je nutné.

Na druhou stranu nízká hodnota ukazatele naznačuje, že společnost platí své účty dodavatelům rychle, což může naznačovat, že společnost neefektivně řídí své cash flow. Nízká hodnota je považována za pozitivní znamení pro finanční zdraví společnosti, protože ukazuje, že společnost je schopna včas platit své účty. To také pomáhá udržovat dobré vztahy s dodavateli. Nízká hodnota ukazatele však může také naznačovat, že společnost nevyužívá slev nabízených dodavateli za včasnou platbu.

Typické hodnoty DPO se v různých průmyslových odvětvích značně liší a nemá cenu porovnávat tyto hodnoty v různých sektorových společnostech. Vedení firmy má místo toho porovnávat hodnotu s průměrem v rámci svého odvětví, aby zjistilo, zda platí svým dodavatelům příliš rychle nebo příliš pomalu.

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.

krátkodobé závazky

Doba obratu krátkodobých závazků =365 * ---------- [ve dnech]

náklady na prodané zboží (COGS)

Doba obratu hotovosti (Cash Conversion Cycle - CCC)

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.

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)

Nižší doba obratu hotovosti znamená, že firma rychleji přeměňuje své zásoby a pohledávky na hotovost, což zlepšuje její likviditu a schopnost financovat další operace. Kratší cyklus je obecně považován za pozitivní. Vyšší doba obratu hotovosti naznačuje, že firmě trvá déle přeměnit investice do zásob a pohledávek na hotovost. To může vést k problémům s likviditou, pokud je cyklus příliš dlouhý, což může znamenat, že firma potřebuje více externího financování.

Jak výpočet ukazatele Doby obratu hotovosti pomáhá řídit podnikání:

- Optimalizace pracovního kapitálu -pomáhá managementu identifikovat oblasti, kde je možné zlepšit řízení zásob, urychlit inkasování pohledávek nebo optimalizovat platby závazků.
- Zlepšení likvidity - nižší hodnota ukazatele zlepšuje likviditu, což firmě umožňuje mít více hotovosti k dispozici pro operativní potřeby, investice nebo snižování dluhu.
- Srovnání s konkurencí - umožňuje srovnání s konkurenčními firmami ve stejném odvětví, což poskytuje přehled o relativní efektivitě řízení pracovního kapitálu.
- Finanční plánování - pomáhá při plánování cash flow a v rozhodování o potřebách financování.

Pozn.: správný termín pro označení ukazatele, který měří průměrný počet dní, po které firma drží zásoby, je "Days Inventory Outstanding (DIO)". Termín „Days Sales of Inventory“ se někdy používá jako alternativní název pro stejný ukazatel, ale není tak běžný jako "Days Inventory Outstanding".

Ukazatelé zadluženosti (Leverage ratios)

Přináší informace týkající se úvěrového zatížení firmy. To je jistě do určité míry žádoucí, ale nesmí to firmu zatěžovat příliš vysokými finančními náklady. Vyšší zadluženost je proto možná, ale jen v případě vyšších hodnot firemní rentability.

Ukazatelé zadluženosti vyjadřují zejména vztah mezi cizími a vlastními zdroji firmy. Tedy míru, do jaké je podnik financován cizími zdroji. Zadluženost obecně nemusí být negativní charakteristikou firmy. Její růst ve stabilní firmě totiž přispívá ke zvyšování rentability (efekt finanční páky). S rostoucí zadlužeností však roste riziko, že společnost bude mít problémy se splácením úroků a dostane se do nepříznivé finanční situace. Obecně platí, že je vhodné vypočítané ukazatele sledovat v porovnání s odvětvím a s konkurenty společnosti. Pro srovnání s odvětvím je v českém prostředí možné využít statistiky Ministerstva průmyslu a obchodu. Zároveň je vhodné sledovat vývoj ukazatelů v čase.

Jaký je rozdíl mezi ukazateli likvidity a ukazateli zadluženosti. Být likvidní znamená schopnost býti přeměněn v peníze (v cash). Býti solventní znamená, být schopni hradit dluhy v okamžiku jejich splatnosti.

- Ukazatele likvidity hodnotí schopnost firmy pokrýt své krátkodobé závazky z krátkodobých aktiv. Zaměřují se na schopnost firmy rychle přeměnit aktiva na hotovost pro splácení krátkodobých závazků.
- Ukazatele zadluženosti hodnotí strukturu financování firmy a míru, do jaké je firma financována dluhem. Zaměřují se na dlouhodobou finanční stabilitu a riziko.

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.

cizí zdroje

Celková zadluženost = ---------- * 100 [%]

celková aktiva

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 30 % může být příliš vysoká pro odvětví s nestálými peněžními toky, ve kterém se většina podniků zadlužuje jen málo. Společnost s vysokou mírou zadlužení ve srovnání s jejími protějšky by pravděpodobně považovala za drahé půjčovat si a mohla by se dostat do krize, pokud se změní okolnosti. Naopak úroveň dluhu 40 % může být snadno zvládnutelná pro společnost v odvětví, jako jsou veřejné služby, kde jsou peněžní toky stabilní a vyšší poměr dluhu je normou.

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.

Co se počítá jako dobrý poměr dluhu, bude záviset na povaze podnikání a jeho odvětví. Obecně řečeno, poměr dluhu k vlastnímu kapitálu nebo dluhu k aktivům pod 1,0 by byl považován za relativně bezpečný, zatímco poměr 2,0 nebo vyšší by byl považován za rizikový. Některá odvětví, jako je bankovnictví, jsou známá tím, že mají mnohem vyšší poměr dluhu k vlastnímu kapitálu než jiná.

Dlouhodobá zadluženost (Long-Term Debt to Asset Ratio)

Výsledek vyjadřuje, kolik Kč dlouhodobých dluhů připadá na 1 Kč aktiv, jinými slovy kolika Kč dlouhodobých dluhů je zatížena každá 1 Kč aktiv. Tento ukazatel nepostihuje celkovou zadluženost podniku, bere v úvahu jen dlouhodobé dluhy. Vyjadřuje, jaká část podniku je financována dlouhodobými dluhy a napomáhá nalézt rozumnou míru mezi krátkodobým a dlouhodobým financováním. Z cizího kapitálu je dlouhodobý ten, který má pro společnost riziko relativně nižší - nehrozí totiž splatnost během příštích dvanácti měsíců.

dlouhodobé závazky

Dlouhodobá zadluženost = ---------- * 100 [%]

celková aktiva

Zatímco poměr celkového dluhu k celkovým aktivům zahrnuje všechny dluhy, poměr dlouhodobého dluhu k aktivům zohledňuje pouze dlouhodobé dluhy. Míra zadlužení bere v úvahu jak dlouhodobé dluhy, jako jsou hypotéky a cenné papíry, tak současné nebo krátkodobé dluhy, jako je nájemné, služby a půjčky se splatností za méně než 12 měsíců. Oba ukazatele však zahrnují všechna aktiva podniku, včetně hmotných aktiv, jako je vybavení a zásoby, a nehmotných aktiv, jako jsou autorská práva a vlastněné značky. Protože poměr celkového dluhu k aktivům zahrnuje větší část závazků společnosti, je toto číslo téměř vždy vyšší než poměr dlouhodobého dluhu společnosti k aktivům.

Poměr krátkodobého dluhu k aktivům (Short-Term Debt to Asset Ratio)

Ukazatel fungujena podobném principu jako ukazatel dlouhodobé zadluženosti. Ukazatel popisuje, jaká úroveň majetku organizace je kryta krátkodobým cizím kapitálem. Poměřuje krátkodobý cizí kapitál s celkovými aktivy.

krátkodobé závazky

Podíl vlastních zdrojů = ---------- * 100 [%]

celková aktiva

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.

Ukazatel měří, jakou část aktiv firmy tvoří krátkodobé závazky, což zahrnuje dluhy, které musí být splaceny do jednoho roku. Pomáhá posoudit, zda má firma dostatek krátkodobých aktiv na pokrytí svých krátkodobých dluhů. Vyšší hodnota ukazatele může znamenat vyšší závislost na krátkodobém dluhovém financování, což může zvyšovat riziko problémů s likviditou, pokud by došlo k náhlému poklesu hotovostních toků. Pokud firma používá vysoký podíl krátkodobého dluhu na financování aktiv, může být vystavena riziku refinancování, kdy bude nucena často obnovovat své dluhové závazky, což může být rizikové zejména v nepříznivých ekonomických podmínkách.

Nízký poměr hodnoty ukazatele, např. pod 0,2, naznačuje, že firma má nízkou závislost na krátkodobém financování a že většina jejích aktiv je financována z dlouhodobých zdrojů nebo vlastního kapitálu, což je často znakem vyšší finanční stability. Střední hodnoty (např. 0,2 - 0,50) naznačují, že firma využívá krátkodobý dluh jako významnou, ale ne dominantní část financování aktiv. Vysoký poměr nad 0,5 může signalizovat, že

firma je silně závislá na krátkodobém dluhovém financování, což může představovat riziko likvidity, zejména pokud nejsou dostatečné hotovostní toky na pokrytí těchto závazků.

Koeficient samofinancování (Equity Ratio / Equity to Assets Ratio / Equity to Capital 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.

Čím vyšší je tento koeficient, tím větší podíl na financování aktivit podniku mají vlastní zdroje. Vyšší hodnoty značí lepší finanční stabilitu a menší závislost na externím financování. Naopak nižší hodnoty ukazují na vyšší míru zadlužení a větší závislost na cizích zdrojích, což může zvyšovat riziko finančních problémů, zvláště pokud by podnik měl problémy se splácením dluhů.

Doporučuje se, aby tento ukazatel neklesal pod úroveň 30 %. Žádoucí hodnota by neměla být stanovena jako minimum, ale spíše je vhodnější stanovit interval doporučených hodnot pro konkrétní podnik. Měl by se však posuzovat v návaznosti na rentabilitu podniku.

$$\text{Koeficient samofinancování} = \frac{\text{vlastní kapitál}}{\text{celková aktiva}} * 100 \quad [\%]$$

Co říká koeficient samofinancování?

- 1. Finanční stabilita - Ukazatel udává podíl aktiv společnosti, která jsou financována vlastním kapitálem. Vyšší poměr vlastního kapitálu naznačuje větší finanční stabilitu společnosti, protože se méně spoléhá na dluhové financování. Manažeři mohou interpretovat vyšší poměr vlastního kapitálu jako pozitivní znamení, které naznačuje, že společnost má silnou kapitálovou základnu pro podporu svých operací.
- 2. Hodnocení rizik - Ukazatel vlastního kapitálu pomáhá posoudit míru finančního rizika spojeného s danou společností. Nižší poměr vlastního kapitálu naznačuje vyšší závislost na dluhu, a tedy vyšší riziko finančních potíží. Akcionáři mohou nižší poměr vlastního kapitálu považovat za červenou vlajku, která signalizuje potenciální finanční zranitelnost a zvýšené riziko.
- 3. Páková analýza - Porovnáním poměru vlastního kapitálu s poměrem dluhu mohou manažeři vyhodnotit pákový efekt nebo dluhové zatížení společnosti. Vyšší poměr vlastního kapitálu v porovnání s poměrem dluhu naznačuje konzervativnější kapitálovou strukturu s nižší mírou zadlužení.

Lze to považovat za pozitivní ukazatel, který naznačuje schopnost společnosti řídit dluhové závazky a potenciálně odolávat hospodářským poklesům.

- 4. Srovnání odvětví - Vlastníci mohou použít poměr vlastního kapitálu k porovnání společností ve stejném odvětví. Odvětví mají různé normy a standardy týkající se kapitálové struktury. Porovnáním ukazatelů vlastního kapitálu různých společností v rámci odvětví mohou manažeři identifikovat odlišné hodnoty a posoudit relativní finanční zdraví a rizikové pozice těchto společností.
- 5. Dlouhodobý investiční potenciál - Ukazatel poskytuje přehled o dlouhodobém investičním potenciálu společnosti. Zdravý poměr vlastního kapitálu naznačuje, že společnost má pevné základy pro růst a může potenciálně přilákat dlouhodobé investory. Potenciální akcionáři mohou považovat společnosti s vyšší hodnotou ukazatele za příznivější z hlediska dlouhodobých investičních vyhlídek.

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.

Poměr rentability vlastního kapitálu k rentabilitě celkového kapitálu má být vždy větší než 1 a tento ukazatel se nazývá index finanční páky.

celková aktiva

Finanční páka = ----------

vlastní kapitál

Co je to pákový poměr (Leverage Ratio)? Pákový poměr je typ finančního měření používaného ve financích, podnikání a ekonomice k vyhodnocení úrovně dluhu ve vztahu k jiné finanční metrice. Lze jej použít k měření toho, kolik kapitálu přichází ve formě dluhu (půjček) nebo k posouzení schopnosti společnosti dostát svým finančním závazkům. V podnikání, financích a ekonomice jsou pákové poměry důležité, protože společnosti a instituce se při financování svých operací spoléhají na kombinaci vlastního kapitálu a dluhu (závazků). A znalost výše drženého dluhu je užitečná při hodnocení, zda mohou být závazky splaceny, jakmile budou splatné.

Ve většině případů pákový poměr hodnotí schopnost společnosti, instituce nebo jednotlivce dostát svým finančním závazkům. Například příliš velký dluh může být nebezpečný pro společnost a její investory. Pokud však operace společnosti mohou generovat vyšší míru návratnosti, než je úroková sazba jejích půjček, pak dluh může pomoci podpořit růst.

Multiplikátor vlastního kapitálu (Equity Multiplier)

Pojem multiplikátor vlastního kapitálu (Equity Multiplier) je jiným názvem k předcházejícímu pojmu Finanční páka (Financial leverage), Je to to samé. Pojem multiplikátor vlastního kapitálu se vztahuje k rizikovému ukazateli, který měří část aktiv společnosti, která je financována vlastním kapitálem, a nikoli dluhem. Ukazatel je také známý jako ukazatel finanční páky a je jedním ze tří poměrů používaných v DuPont analýze.

Vysoký multiplikátor vlastního kapitálu naznačuje, že společnost používá k financování svých aktiv velké množství dluhu. Společnosti s vyšším dluhovým zatížením budou mít vyšší náklady na dluhovou službu, což znamená, že budou muset generovat více peněžních toků, aby udržely zdravé podnikání. Nízký multiplikátor vlastního kapitálu znamená, že společnost má méně aktiv financovaných dluhem. To je obvykle vnímáno jako pozitivní, protože náklady na obsluhu dluhu jsou nižší. Může to ale také vyslat signál, že společnost nedokáže nalákat věřitele, aby jí půjčili peníze za výhodných podmínek, což je problém.

Průměrné akciové multiplikátory se v jednotlivých odvětvích liší. Obecně platí, že investoři vyhledávají společnosti s nízkým multiplikátorem vlastního kapitálu, protože to naznačuje, že společnost používá k financování nákupu aktiv více vlastního kapitálu a méně dluhu. Společnosti, které mají vyšší dluhové zatížení, by mohly být finančně rizikovější.

Ideální multiplikátor vlastního kapitálu neexistuje. Bude se lišit podle odvětví nebo odvětví, ve kterém společnost působí. Obecně se za lepší považují multiplikátory vlastního kapitálu na úrovni nebo pod průměrem odvětví.

Dlouhodobé krytí aktiv (Long-term coverage of assets)

Ukazatel určuje podíl dlouhodobých zdrojů na celkových aktivech organizace. Podkapitalizování podniku může být pro podnik nebezpečné, neboť nastává tehdy, je-li firma příliš zadlužena a výše vlastního kapitálu je nepřiměřená rozsahu provozní činnosti podniku. Dochází k němu zpravidla v období prosperity firmy, která v důsledku zvyšování objemu zakázek zvyšuje svůj majetek, pro který hledá zdroje finančního krytí.

Hodnota ukazatele by rozhodně měla být větší než 1, neboť podle zásad správného financování by firma měla dlouhodobý majetek krýt dlouhodobým kapitálem, který by měl být dostatečně vysoký, aby nejen umožňoval financování stálých aktiv, ale vytvářel v potřebné výši i dostatečný pracovní kapitál, nezbytný pro zajištění běžného chodu podniku.

$$\text{Dlouhodobé krytí aktiv} = \frac{\text{vlastní kapitál + dlouhodobý cizí kapitál}}{\text{celková aktiva}}$$

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.

Hodnota ukazatele nad 1 znamená, že dlouhodobé závazky a vlastní kapitál více než pokrývají celková aktiva, což je znak silné finanční stability a konzervativního financování. Hodnota kolem 1 ukazuje, že dlouhodobé zdroje financují téměř všechny aktiva firmy, což je pozitivní znak dlouhodobé udržitelnosti. Hodnota pod 1 naznačuje, že dlouhodobé závazky a vlastní kapitál nepokrývají všechna aktiva, což může znamenat, že firma používá krátkodobé zdroje k financování dlouhodobých aktiv, což zvyšuje riziko likvidity a finanční nestability.

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.

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.

$$\text{Poměr dluhu k vlastnímu kapitálu} = \frac{\text{cizí zdroje}}{\text{vlastní kapitál}} * 100 \ [\%]$$

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.

Růst financovaný dluhem může sloužit ke zvýšení zisků firmy. Pokud přírůstkové zvýšení zisku díky dluhu překročí nárůst nákladů na jeho obsluhu, měli by akcionáři očekávat, že z toho budou mít prospěch. Pokud však náklady na dluhové financování převažují nad příjmem, který generuje, pak může cena akcií klesnout. Náklady na dluh a schopnost společnosti jej obsluhovat se mohou lišit podle tržních podmínek. Výsledkem

je, že půjčky, které se zpočátku zdály obezřetné, se mohou později za jiných okolností ukázat jako nerentabilní.

Poměry D/E se liší podle odvětví a nejlépe se používají k porovnání přímých konkurentů nebo k měření změny závislosti společnosti na dluhu v průběhu času. Mezi podobnými společnostmi vyšší poměr D/E naznačuje větší riziko, zatímco zvláště nízký může naznačovat, že podnik nevyužívá výhody dluhového financování k expanzi. Při použití poměru D/E je velmi důležité vzít v úvahu odvětví, ve kterém společnost působí. Protože různá průmyslová odvětví mají různé kapitálové potřeby a míru růstu. Hodnota poměru D/E, která je běžná v jednom odvětví, může být varovnou vlajkou v jiném.

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.

Poměr dlouhodobých dluhů k vlastnímu kapitálu (Long-Term Debt to Equity Ratio)

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.

$$\text{Poměr dlouhodobých dluhů k vlastnímu jmění} = \frac{\text{dlouhodobé závazky}}{\text{vlastní kapitál}}$$

Hodnota ukazatele pod 1 ukazuje, že firma má více vlastního kapitálu než dlouhodobého dluhu, což naznačuje nižší riziko zadluženosti a vyšší finanční stabilitu. Hodnota kolem 1 znamená, že dlouhodobý dluh a vlastní kapitál jsou v rovnováze. To může být přijatelné, pokud jsou podmínky dluhu udržitelné a firma je schopna plnit své závazky. Vyšší hodnoty ukazatele (např. 2 a více) naznačují, že firma má více dlouhodobého

dluhu než vlastního kapitálu, což zvyšuje riziko spojené s vysokým zadlužením a závislostí na dluhovém financování. Optimální hodnota tohoto ukazatele závisí na odvětví, tržních podmínkách a strategii firmy, ale obecně platí, že nižší zadluženost zvyšuje finanční stabilitu a snižuje riziko.

Poměr dluhu ke kapitálu (Debt to Capital Ratio)

Poměr dluhu ke kapitálu je ukazatel zadluženosti, který měří, jaký podíl celkového kapitálu firmy tvoří její dluhy. Tento ukazatel poskytuje přehled o finanční struktuře firmy a o tom, jak velkou část financování zajišťují dluhy oproti vlastnímu kapitálu. Pomáhá hodnotit finanční stabilitu firmy a její schopnost zvládat finanční rizika spojená se zadlužením.

Ukazatel vyjadřuje podíl dluhu (celkových závazků) na celkovém kapitálu firmy, který zahrnuje jak vlastní kapitál, tak dluhy. Tento poměr ukazuje, jak je firma financována z hlediska dluhů a vlastního kapitálu, což je důležité pro hodnocení finanční stability a rizika firmy.

celkové závazky (dluhy)

Poměr dluhu ke kapitálu = ----------

celkový kapitál

celkový kapitál = (vlastní kapitál + celkové závazky)

Hodnota ukazatele pod 0.5 ukazuje, že méně než polovina kapitálu firmy pochází z dluhů, což naznačuje relativně konzervativní financování s nižším finančním rizikem. Hodnota kolem 0.5 naznačuje vyvážené financování, kdy firma používá dluhy i vlastní kapitál v podobném poměru. Vyšší hodnota nad 0,5 signalizuje, že více než polovina kapitálu firmy je financována dluhy, což může znamenat vyšší finanční riziko a závislost na dluhovém financování.

Poměr dluhu ke kapitálu je důležitý ukazatel pro investory, věřitele a finanční analytiky, kteří chtějí posoudit, jak efektivně firma spravuje své dluhy v rámci své kapitálové struktury. Pomáhá určit, zda je zadluženost firmy na udržitelné úrovni, nebo zda by mohla ohrozit její finanční stabilitu a schopnost splácet své závazky.

Dlouhodobé krytí stálých aktiv (Long-term Coverage of Fixed Assets)

Ukazatel popisuje krytí stálých aktiv dlouhodobým kapitálem. Jakmile je výsledná hodnota vyšší než 1, tak je možné hovořit o tzv. překapitalizaci, která znamená stabilitu podniku, ale nižší efektivnost podnikatelského procesu.

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.

$$\text{Dlouhodobé krytí stálých aktiv} = \frac{\text{vlastní kapitál + dlouhodobé závazky}}{\text{stálá aktiva}}$$

Hodnota ukazatele nad 1 ukazuje, že firma má dostatečné dlouhodobé zdroje na krytí všech svých stálých aktiv, což je považováno za pozitivní znak finanční stability a udržitelnosti. Hodnota kolem 1 naznačuje, že dlouhodobá aktiva jsou právě kryta dlouhodobými zdroji, což je minimální požadavek na finanční stabilitu. Hodnota pod 1 znamená, že firma používá krátkodobé zdroje k financování stálých aktiv, což může zvýšit riziko likvidity a financování. Tento stav je obvykle vnímán jako varovný signál, že firma může čelit problémům s udržením dlouhodobé finanční stability.

Ukazatel dlouhodobého krytí stálých aktiv je užitečný pro investory, věřitele a finanční manažery, kteří chtějí posoudit, jak efektivně firma spravuje své dlouhodobé financování ve vztahu ke svým stálým aktivům. Pomáhá zajistit, že firma má adekvátní dlouhodobé zdroje na podporu svých dlouhodobých investic a minimalizuje riziko finančního tlaku v krátkodobém horizontu.

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.

$$\text{Úrokové krytí} = \frac{\text{VH za účetní období + daň z příjmu + nákladové úroky}}{\text{nákladové úroky}}$$

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 společnosti by měl být vyhodnocen vůči ostatním firmám ve stejném odvětví nebo těm firmám s podobnými obchodními modely a velikostí příjmů. Zatímco při výpočtu poměru úrokového krytí je důležitý veškerý dluh, společnosti mohou ve svých výpočtech poměru úrokového krytí vyloučit určité typy dluhů. Při zvažování ukazatele úrokového krytí, který společnost sama zveřejnila, je proto důležité určit, zda jsou zahrnuty všechny dluhy.

Nízký poměr úrokového krytí, například nižší než 1, znamená, že současné zisky společnosti nepostačují ke splácení nesplaceného dluhu. Šance, že společnost bude schopna i nadále průběžně hradit své úrokové náklady, je i při úrokovém krytí nižším než 1,5 stále pochybná, zejména pokud je společnost náchylná k sezónním nebo cyklickým poklesům výnosů.

Analýza poměrů úrokového krytí v průběhu času často poskytne jasnější obrázek o pozici a trajektorii společnosti. Pohled na ukazatele společnosti každé čtvrtletí po mnoho let dává investorům vědět, zda se poměr zlepšuje, klesá nebo je stabilní. Některým bankám nebo potenciálním kupcům dluhopisů může vyhovovat méně žádoucí poměr výměnou za to, že budou společnosti účtovat vyšší úrokovou sazbu na jejich dluh.

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.

$$\text{Dluh vůči hmotnému čistému jmění} = \frac{\text{celkové dluhy}}{\text{hmotné čisté jmění}}$$

(hmotné čisté jmění = vlastní kapitál - nehmotná aktiva)

Nízká hodnota ukazatele naznačuje, že firma má relativně nízkou závislost na dluhovém financování ve srovnání se svými hmotnými aktivy, což je pozitivní znak finanční stability. Střední hodnota ukazuje, že firma používá dluhy a hmotné vlastní zdroje vyváženě. Tento poměr je přijatelný, pokud je úroveň dluhů udržitelná. Vysoká hodnota ukazatele signalizuje vysokou závislost na dluhovém financování, což může znamenat zvýšené riziko finanční nestability a nižší schopnost splácet dluhy v případě finančního tlaku.

Doba splácení dluhu (Debt Repayment Period - DSD)

Doba splácení dluhu je pojem, který označuje počet roků, za které bude podnik schopný splatit všechny dluhy.

$$\text{Doba splácení dluhu} = \frac{\text{cizí zdroje}}{\text{výsledek hospodaření za úč. období + odpisy}} \quad [\text{roky}]$$

Pro firmu je důležité znát průměrnou dobu splácení dluhů. Tento ukazatel říká, za kolik let se očekává, že firma uhradí své dluhy.

Navíc vývoj tohoto ukazatele poukazuje na schopnost vedení firmy řídit finanční situaci. Čím je tento ukazatel nižší, tím větší poskytuje firmě svobodu a flexibilitu pro budování její dlouhodobé strategie bez omezování a zasahování ze strany externích finančních zdrojů. Nízká závislost na věřitelích zpravidla představuje výsledek do 3 let, naopak výsledná hodnota vyšší než 30 let už značí závažné ohrožení finanční stability firmy. Už delší doba (více než 5 let) signalizuje vyšší riziko spojené s dluhovým zatížením, což může znamenat, že firma bude mít problém splácet své dluhy, pokud nedojde ke zvýšení provozního cash flow nebo restrukturalizaci závazků.

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. Tento ukazatel by měl vykazovat vyšší než 30% hodnotu.

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.

$$\text{Solventnost} = \frac{\text{výsledek hospodaření za úč. období + odpisy}}{\text{cizí zdroje - finanční majetek}} * 100 \quad [\%]$$

Ukazatelé na bázi provozního cash flow (Indicators based on cash flow)

Pomocí těchto ukazatelů se měří význam finančních toků ve finanční situaci podniku. Cash flow nahrazuje v poměrových ukazatelích zisk. Důležité je předem vymezit druh cash flow, který se bude pro výpočty ukazatelů používat, a způsob jeho výpočtu.

Ukazatele obvykle vycházejí z jiných poměrových ukazatelů (např. rentability, likvidity), ve kterých je účetní zisk zpravidla nahrazen právě provozním cash flow. 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.

Ukazatelé rentability z cash flow

Ukazatele rentability z cash flow měří efektivitu firmy při generování peněžních toků vzhledem k různým složkám jejího kapitálu nebo výnosů. Tyto ukazatele poskytují cenný pohled na finanční zdraví a efektivitu firmy, protože se zaměřují na skutečnou schopnost generovat hotovost, což může být přesnější než ukazatele založené na účetním zisku, který může být ovlivněn nepeněžními položkami, jako jsou odpisy nebo změny hodnoty aktiv.

Ukazatele rentability z cash flow jsou zásadní pro hodnocení efektivity řízení kapitálu a schopnosti firmy generovat peněžní toky. Tyto ukazatele poskytují reálnější pohled na finanční zdraví firmy než ukazatele založené na účetním zisku a jsou klíčové pro strategické rozhodování o investicích, řízení peněžních toků a hodnocení dlouhodobé finanční stability.

Cash flow rentabilita aktiv (Cash flow Return on Assets)

Ukazatel Cash flow rentabilita aktiv označuje, jakou část příjmů podnik generuje z kapitálu vázaného v majetku. Ukazatel je odvozen od ukazatele rentability aktiv (ROA), místo zisku se však do čitatele dosazuje cash flow.

Cash flow rentabilita aktiv (CFROA) 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 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.

Tento ukazatel je vaším signálem včasného varování, abyste hledali příčinu tohoto nepříznivého stavu, ať je to vysoká hodnota pohledávek s delší dobou splatnosti, nebo zásoby materiálu či výrobků ležící ve skladech delší dobu bez pohybu, či vysoké investice do výrobních hal, strojního vybavení či dalšího zařízení, u kterých nevyužíváte jejich plnou kapacitu.

$$\text{Cash flow rentabilita aktiv} = \frac{\text{cash flow z provozní činnosti}}{\text{aktiva}} * 100 \ [\%]$$

Jedním z největších problémů s poměrem návratnosti aktiv je to, že jej nelze použít napříč odvětvími, protože společnosti v jednom odvětví mají jinou základnu aktiv než společnosti v jiném. Základy aktiv společností v ropném a plynárenském průmyslu nejsou stejné jako v maloobchodě.

Investoři mohou využít CFROA k nalezení akciových příležitostí, protože ukazatel udává, jak efektivní je společnost při využívání svých aktiv k vytváření zisků. CFROA, 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.

CFROA vyšší než 5 % je obecně považováno za dobré. Přes 20 % je vynikající. Hodnota by se však vždy měly porovnávat mezi firmami ve stejném sektoru.

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.

Rentabilita vlastního kapitálu z cash flow označuje kolik cash flow připadá na jednu korunu investovaného kapitálu. Je odvozen z ukazatele rentabilita vlastního kapitálu (Return on Equity), ve kterém je zisk nahrazen cash flow. Na ukazatel rentability vlastního kapitálu z cash flow nepůsobí odpisy ani tvorba dlouhodobých rezerv.

$$\text{Cash flow rentabilita vlastního kapitálu} = \frac{\text{cash flow z provozní činnosti}}{\text{vlastní kapitál}} * 100 \quad [\%]$$

Rentabilita vlastního kapitálu je považována za měřítko ziskovosti firmy, toho, jak efektivně tyto zisky generuje. Čím vyšší je CFROE, tím efektivnější je management společnosti při generování příjmů a růstu z kapitálového financování.

Zda je hodnota CFROE považována za dobrou nebo špatnou, bude záviset na tom, co je standardní mezi obdobnými firmami. Normální CFROE v sektoru veřejných služeb může být 10 % nebo méně. Technologická nebo maloobchodní firma s menším objemem na rozvahových účtech v poměru k provoznímu cash flow může mít normální úroveň CFROE 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.

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 CFROE 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.

Cash flow rentabilita tržeb (Cash flow Return on Sales)

Ukazatel cash flow rentabilita tržeb označuje finanční efektivitu firmy. Ukazatel je odvozen od ukazatele rentability tržeb (ROS), místo zisku se však do čitatele dosazuje cash flow. Touto úpravou je ukazatel méně ovlivněn investičními cykly a stupněm odepsanosti stálých aktiv.

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. Ukazuje poměr mezi provozním cash flow a celkovými tržbami firmy.

Firmy používají ukazatel k porovnání své výkonnosti s konkurencí v rámci odvětví. Vyšší hodnota může naznačovat lepší řízení nákladů a silnější konkurenční postavení. CFROS 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.

$$\text{Cash flow rentabilita tržeb} = \frac{\text{cash flow z provozní činnosti}}{\text{roční tržby}} * 100 \quad [\%]$$

Hodnotu tohoto ukazatele je však třeba posuzovat s celkovým objemem tržeb (odbytu) a rychlostí obratu zásob. Nízká hodnota tohoto ukazatele, spolu s rychlým obratem zásob a vysokým objemem tržeb, může být výhodnější než v opačném případě. Absolutní částku zisku je možné zvyšovat zvětšováním objemu tržeb, i když zisková marže klesá, což je typickým příkladem dnešních maloobchodníků, kteří se snaží zvýšit odbyt snížením cen výrobků. Dosahují tím sice nižšího zisku na jednotku, ale v souhrnu jejich zisk narůstá právě zvýšením tržeb.

Vyšší hodnota ukazatele znamená, že firma generuje více zisku na jednotku tržeb, což je pozitivní znak efektivního řízení nákladů a silného ziskového potenciálu. Vyšší hodnoty mohou indikovat, že firma má dobré kontrolní mechanismy na své provozní náklady a že je schopna dobře cenově ocenit své produkty. Nižší hodnota naznačuje, že firma má nižší provozní ziskovost na jednotku tržeb, což může být důsledkem vyšších provozních nákladů, nižších cen, nebo jiných faktorů ovlivňujících ziskovost. Nízký CFROS může signalizovat potřebu zlepšit nákladovou efektivitu nebo přehodnotit cenové strategie.

Dosahuje-li zisková marže nízkých hodnot nebo několik let klesá, měl by se podnik zaměřit na podrobnou analýzu jednotlivých nákladů. Snížením nákladů by pak mohl dosahovat vyššího zisku. Obecně platí, že čím vyšší je rentabilita tržeb, tím lépe.

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.

Ukazatel vypovídá, jak dobře firma řídí své náklady ve vztahu k dosaženým ziskům. Vyšší hodnota ukazatele naznačuje lepší kontrolu nad náklady a vyšší ziskovost. Tento ukazatel pomáhá firmám identifikovat oblasti, kde mohou snížit náklady nebo zvýšit efektivitu, aby zlepšily svou celkovou ziskovost. Ukazatel umožňuje srovnání efektivity nákladů mezi různými firmami ve stejném odvětví. Vyšší hodnota může znamenat, že firma má lepší nákladovou strukturu nebo efektivnější provozní postupy než konkurence. CFROC je užitečný při rozhodování o strategických investicích a při optimalizaci provozních postupů, aby se dosáhlo lepší ziskovosti.

$$\text{Cash flow rentabilita nákladů} = \frac{\text{cash flow z provozní činnosti}}{\text{celkové náklady}} * 100 \ [\%]$$

Vyšší hodnota ukazatele znamená, že firma efektivně využívá své náklady k dosažení zisku, což je pozitivní znak dobrého řízení a provozní efektivity. To může signalizovat silnou kontrolu nad náklady a schopnost efektivně přeměnit výdaje na zisky. Nižší hodnota naznačuje, že firma nemusí efektivně řídit své náklady, což vede k nižší ziskovosti. Nízký CFROC může být důsledkem vysokých nákladů, nízkých marží nebo jiných faktorů, které negativně ovlivňují ziskovost.

Cash flow rentabilita nákladů je klíčový ukazatel pro manažery, analytiky a investory, kteří chtějí posoudit, jak efektivně firma řídí své celkové náklady. Tento ukazatel je důležitý pro hodnocení provozní efektivity, identifikaci nákladových úspor a optimalizaci provozních procesů. CFROC je také užitečný při hodnocení nových investičních projektů a při strategickém rozhodování o řízení nákladů a zlepšování ziskovosti.

Ukazatelé likvidity z cash flow

Existují ukazatele likvidity založené na cash flow. Ukazatele běžná likvidita, pohotová likvidita a okamžitá likvidita jsou tradičně definovány na základě položek z rozvahy, nikoli přímo z cash flow, tyto ukazatele se tedy nepřevádějí na ukazatele počítané z cash flow.

Ukazatele likvidity z cash flow měří schopnost firmy pokrýt své závazky a provozní potřeby pomocí hotovosti generované z její hlavní činnosti. Tyto ukazatele poskytují přehled o finanční stabilitě a zdraví firmy z hlediska řízení peněžních toků. Na rozdíl od tradičních ukazatelů likvidity, které se spoléhají na hodnoty z rozvahy, tyto ukazatele vycházejí z výkazu cash flow, což může poskytovat aktuálnější a přesnější obraz o likviditní pozici firmy.

Ukazatele založené na cash flow poskytují aktuálnější obraz o likviditní situaci firmy, protože vycházejí z reálných peněžních toků, na rozdíl od účetních hodnot z rozvahy. Pomáhají posoudit, zda firma generuje dostatečnou hotovost na pokrytí svých závazků a potřeb, což je klíčové pro dlouhodobou finanční stabilitu. Poskytují vedení firmy a investorům klíčové informace o řízení peněžních toků a schopnosti firmy plnit své finanční závazky. Ukazatele likvidity z cash flow jsou tedy zásadní pro hodnocení finanční výkonnosti a stability firmy, protože poskytují reálný pohled na to, jak dobře firma generuje a spravuje hotovost.

Poměr krytí z cash flow (Cash flow Coverage Ratio)

Ukazatel Poměr krytí z cash flow (Cash flow Coverage Ratio) je finanční metrika, která hodnotí schopnost společnosti splácet své závazky z provozního cash flow. Tento ukazatel pomáhá investorům a věřitelům

posoudit, zda má společnost dostatek provozních peněžních toků k pokrytí svých finančních závazků, jako jsou úroky a splátky dluhů.

$$\text{Poměr krytí cash flow} = \frac{\text{cash flow z provozní činnosti}}{\text{celkové závazky}}$$

Pokud je poměr vyšší než 1, společnost generuje dostatek peněžních prostředků z provozu na pokrytí svých závazků, což je pozitivní signál. Pokud je poměr nižší než 1, společnost nemusí mít dostatek provozních peněžních toků na pokrytí svých závazků, což může naznačovat riziko problémů s likviditou.

Vysoký Cash flow Coverage Ratio je indikátorem dobré finanční stability a schopnosti společnosti splácet své závazky, zatímco nízký poměr může poukazovat na možné problémy s hotovostí a potenciální rizika pro věřitele a investory.

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.

Ukazatel vyjadřuje poměr mezi provozním cash flow a průměrnými krátkodobými závazky firmy. Tento ukazatel se zaměřuje na krátkodobou likviditu a ukazuje, jak dobře firma dokáže splácet své aktuální dluhy hotovostí generovanou z hlavní činnosti.

$$\text{Poměr provozního cash flow} = \frac{\text{cash flow z provozní činnosti}}{\text{krátkodobé závazky}}$$

Ukazatel pomáhá odhalit potenciální problémy s likviditou nebo riziko nesplácení závazků, což je důležité pro věřitele, investory a manažery při hodnocení finančního zdraví firmy. Tento ukazatel je užitečný pro interní řízení peněžních toků a plánování splácení závazků, protože ukazuje, zda firma generuje dostatečnou hotovost na pokrytí svých krátkodobých dluhů. Ukazatel může být použit k porovnání finanční výkonnosti mezi firmami ve stejném odvětví, což pomáhá identifikovat silné a slabé stránky v řízení hotovosti.

Vyšší hodnota ukazatele naznačuje, že firma má silnou schopnost splácet své krátkodobé závazky z provozní hotovosti, což je znakem dobré finanční stability a řízení likvidity. Nižší hodnota ukazuje, že firma může mít problémy s generováním dostatečné hotovosti na pokrytí svých krátkodobých závazků, což může signalizovat riziko likviditních problémů a potřebu zlepšit řízení cash flow.

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.

hotovost + peněžní ekvivalenty + cash flow z provozní činnosti

Poměr likvidity cash flow = ----------

krátkodobé závazky

Poměr vyšší než 1 ukazuje, že společnost má dostatečné provozní cash flow a likvidní aktiva k pokrytí svých krátkodobých závazků, což naznačuje dobrou likviditu a finanční zdraví. Poměr roven 1 říká, že společnost má právě tolik prostředků, kolik potřebuje na pokrytí krátkodobých závazků. Poměr nižší než 1 může znamenat, že společnost by mohla mít potíže s plněním svých krátkodobých závazků, což může být známkou potenciálních problémů s likviditou.

Tento ukazatel je důležitý pro investory a věřitele, protože poskytuje přehled o tom, jak efektivně společnost spravuje své peněžní toky a likvidní aktiva k zajištění provozní stability a pokrytí krátkodobých závazků.

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.

Ukazatel vyjadřuje poměr mezi provozním cash flow a tržbami firmy. Tento ukazatel hodnotí, jak dobře firma spravuje své provozní náklady a jakou část tržeb přeměňuje na hotovost.

cash flow z provozní činnosti

Marže cash flow = ---------- * 100 [%]

tržby

Protože Marže cash flow se zaměřuje na peněžní toky, poskytuje realističtější obraz o likviditě firmy a její schopnosti generovat hotovost pro splácení závazků, financování růstu nebo výplatu dividend. Tento ukazatel umožňuje srovnání finanční výkonnosti mezi různými firmami ve stejném odvětví. Firmy s vyšší hodnotou ukazatele obvykle dosahují lepšího řízení nákladů a efektivnějších provozních procesů.

Vyšší hodnota ukazatele znamená, že firma efektivně přeměňuje tržby na hotovost a má dobrou kontrolu nad provozními náklady. To je pozitivní signál pro investory a věřitele o finanční stabilitě a schopnosti firmy generovat peněžní toky. Nižší hodnota ukazuje, že firma přeměňuje méně tržeb na hotovost, což může signalizovat vyšší provozní náklady, neefektivitu nebo problémy s řízením pracovního kapitálu. Nízká hodnota může znamenat slabou likviditu a vyšší riziko pro investory.

Poznámka: V ukazatelích na bázi cash flow existují 2 velice podobné ukazatele, jeden je brán jako ukazatel rentability, druhý jako ukazatel likvidity. Jsou to ukazatele Cah flow rentabilita tržeb (Cash flow Return on Sales - CFROS) a Marže cash flow (Cash flow Margin). Oba měří efektivitu přeměny tržeb na hotovostní toky, ale mezi nimi existují rozdíly v zaměření a použití.

- Cash flow rentabilita tržeb (Cash flow Return on Sales - CFROS) je ukazatel, který měří, jaký podíl provozního cash flow generuje firma na jednotku tržeb. Tento ukazatel se často používá k posouzení, jak dobře firma využívá své tržby k vytváření provozní hotovosti, a poskytuje přehled o provozní efektivitě z pohledu generování cash flow.
- Marže cash flow (Cash flow Margin) je širší ukazatel, který měří celkovou efektivitu firmy při přeměně tržeb na provozní cash flow. Zatímco CFROS se zaměřuje především na návratnost z prodeje, ukazatel Marže cash flow hodnotí celkovou schopnost firmy generovat cash flow z celkových tržeb bez specifického zaměření na operační nebo jiné specifické aspekty.

I když oba ukazatele mají velmi podobné vzorce a měří efektivitu přeměny tržeb na hotovost, liší se hlavně svým zaměřením a kontextem použití. CFROS je více zaměřen na provozní výkonnost z prodeje, zatímco ukazatel Marže cash flow nabízí širší pohled na celkovou finanční výkonnost a efektivitu řízení provozních nákladů firmy.

Ukazatelé zadluženosti z cash flow

Poměr cash flow k celkovým závazkům (Cash flow to Total Liabilities Ratio)

Ukazatel Poměr cash flow k celkovým závazkům je ukazatel, který měří schopnost společnosti splácet své celkové závazky (dluhy) pomocí provozního cash flow. Tento poměrový ukazatel poskytuje pohled na to, jak dobře je společnost schopná pokrýt své celkové závazky z peněžních toků generovaných z běžného podnikání, a je užitečný pro hodnocení finanční stability a likvidity.

cash flow z provozní činnosti

Poměr cash flow k celkovým závazkům = ----------

cizí zdroje

Vyšší hodnota tohoto ukazatele naznačuje, že provozní cash flow společnosti je dostatečné na pokrytí jejích celkových závazků. To ukazuje silnou likviditu a schopnost splácet dluhy, což je pozitivní signál pro investory a věřitele. Nižší hodnota ukazuje, že provozní cash flow společnosti není dostatečné na pokrytí jejích celkových závazků. To může naznačovat potenciální problémy s likviditou nebo schopností splácet dluhy a může signalizovat vyšší riziko finančních problémů.

Tento ukazatel poskytuje důležité informace o schopnosti společnosti řídit a splácet své závazky z peněžních toků generovaných z hlavního podnikání. Pomáhá managementu společnosti v plánování a řízení dluhového zatížení, aby se zajistila dostatečná likvidita a minimalizovalo riziko finančních problémů. Pro investory a věřitele je důležitý, protože ukazuje, jak dobře je společnost schopná pokrýt své závazky z peněžních toků z provozu. Vyšší hodnota signalizuje lepší finanční zdraví a nižší riziko neschopnosti splácet dluhy.

Doba splácení dluhu z cash flow (Debt Repayment Period)

Doba splácení dluhu je ukazatel zadluženosti, který měří, za jak dlouho je firma schopna splatit své celkové dluhy z provozních cash flow. Tento ukazatel poskytuje přehled o tom, jak efektivně firma generuje hotovost na splácení svých závazků a jak dlouho by trvalo, než se zcela zbaví svých dluhů za předpokladu, že veškerá hotovost je použita k jejich splácení. Ukazatel udává počet let nebo období, za které by firma mohla splatit své celkové dluhy, pokud by využila veškeré své cash flow z provozní činnosti k úhradě dluhů. Tento ukazatel pomáhá hodnotit schopnost firmy zvládat své závazky a udržovat finanční stabilitu.

celkové dluhy

Doba splácení dluhu = ----------

cash flow z provozní činnosti

Pokud je hodnotou ukazatele kratší doba (méně než 3 roky), to naznačuje, že firma má silnou schopnost generovat dostatečné cash flow z provozní činnosti na rychlé splácení svých dluhů, což je pozitivní znak finanční zdraví. Střední doba (3–5 let) ukazuje na přiměřenou schopnost splácet dluhy, přičemž firma má dostatečné cash flow, ale měla by sledovat vývoj svých závazků a cash flow. Delší doba (více než 5 let) signalizuje vyšší riziko spojené s dluhovým zatížením, což může znamenat, že firma bude mít problém splácet své dluhy, pokud nedojde ke zvýšení provozního cash flow nebo restrukturalizaci závazků.

Ukazatel Doba splácení dluhu je důležitý ukazatel pro věřitele, investory a finanční manažery, kteří chtějí posoudit, jak efektivně firma dokáže spravovat své závazky a generovat dostatečné cash flow na jejich splácení. Tento ukazatel pomáhá identifikovat firmy, které by mohly čelit problémům s likviditou nebo refinancováním, pokud je doba splatnosti příliš dlouhá.

Poměr cash flow k 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.

$$\text{Poměr cash flow k dluhu} = \frac{\text{cash flow z provozní činnosti}}{\text{celkový dluh}}$$

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.

Úrokové krytí (Interest Coverage Ratio)

Ukazatel Úrokové krytí (Interest Coverage Ratio) měří schopnost společnosti splácet úrokové náklady ze svého provozního cash flow. Tento ukazatel ukazuje, jak dobře může společnost pokrýt své úrokové náklady pouze z peněžních toků generovaných z jejího hlavního podnikání, bez zahrnutí dalších finančních nebo investičních aktivit.

$$\text{Úrokové krytí} = \frac{\text{cash flow z provozní činnosti}}{\text{nákladové úroky}}$$

Pokud je hodnota úrokového krytí vyšší než 1, znamená to, že provozní cash flow je dostatečné na pokrytí úrokových nákladů. Vyšší hodnota ukazuje lepší schopnost společnosti splácet úroky z dluhů. Pokud je úrokové krytí rovno 1, znamená to, že provozní cash flow přesně pokrývá úrokové náklady. Společnost je na hranici svého dluhového zatížení, bez žádného finančního polštáře. Pokud je hodnota úrokového krytí nižší než 1, znamená to, že provozní cash flow není dostatečné na pokrytí úrokových nákladů. To může naznačovat vyšší riziko problémů s likviditou nebo finančních potíží.

Úrokové krytí pomocí provozního cash flow poskytuje realistický pohled na schopnost společnosti obsluhovat úrokové náklady z jejího hlavního podnikání, což je důležité pro udržení finanční stability a důvěry investorů a věřitelů.

Poměr pokrytí cash flow (Cash flow Coverage Ratio)

Tento ukazatel měří, kolikrát je provozní cash flow schopno pokrýt úrokové náklady. Je to širší ukazatel, který zahrnuje jak úrokové náklady, tak další faktory, které mohou ovlivnit schopnost splácet úroky. Pomocí tohoto ukazatele můžete posoudit, jak silně je provozní cash flow zajištěno vůči úrokovým nákladům. Poskytuje lepší pochopení celkové schopnosti splácet úroky v rámci širšího kontextu cash flow.

$$\text{Poměr pokrytí cash flow} = \frac{\text{cash flow z provozní činnosti + nákladové úroky}}{\text{nákladové úroky}}$$

Pokud je Cash flow Coverage Ratio vyšší než 1, znamená to, že provozní cash flow je dostatečné na pokrytí úrokových nákladů. Vyšší hodnota naznačuje, že společnost má silnou schopnost splácet úrokové náklady, což je pozitivní signál pro investory a věřitele. Pokud je poměr rovný 1, znamená to, že provozní cash flow přesně pokrývá úrokové náklady. Společnost je na hranici svého zadlužení a nemá žádný dodatečný prostor pro neočekávané výdaje nebo poklesy v cash flow. Pokud je hodnota poměru nižší než 1, znamená to, že provozní cash flow není dostatečné na pokrytí úrokových nákladů. To může naznačovat problémy s likviditou a schopností splácet úroky, což může být varovným signálem pro investory a věřitele.

V praxi je ideální používat ukazatele Úrokové krytí a Poměr pokrytí cash flow společně, protože poskytují různé pohledy na finanční zdraví společnosti. Úrokové krytí pomocí cash flow je klíčové pro základní

posouzení schopnosti splácet úroky, zatímco Poměr pokrytí cash flow poskytuje širší obraz o schopnosti společnosti zvládat své finanční závazky v rámci provozního cash flow.

Ukazatelé kapitálového trhu z cash flow

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. Je odvozen z ukazatele čistý zisk na akcii (EPS - Earnings per Share), ve kterém je zisk nahrazen cash flow. Oproti EPS není ukazatel cash flow na akcii ovlivněn metodami odpisování.

$$\text{Cash flow na akcii} = \frac{\text{cash flow z provozní činnosti}}{\text{počet kmenových akcií}}$$

Vyšší hodnota ukazatele naznačuje, že firma efektivně generuje hotovost z provozní činnosti a má silnou schopnost vytvářet peněžní toky na akcii. To je pozitivní znak pro investory, protože naznačuje, že firma může mít dostatek hotovosti na financování růstu, splácení dluhů nebo vyplácení dividend. Nízká hodnota může signalizovat problémy s generováním hotovosti, což může ovlivnit schopnost firmy financovat své operace, splácet dluhy nebo vyplácet dividendy. Nižší hodnoty mohou být varovným signálem pro investory.

Cash flow Per Share je důležitý ukazatel pro investory, analytiky a manažery, kteří chtějí posoudit schopnost firmy vytvářet hotovostní toky na akcii. Tento ukazatel je užitečný při porovnávání firem v rámci stejného odvětví nebo při hodnocení změn v generování hotovosti v čase. CFPS je obvykle preferován před ziskem na akcii (EPS) pro hodnocení likvidity a reálné finanční výkonnosti, protože vychází z peněžních toků a není ovlivněn účetními manipulacemi.

Poměr tržní ceny akcie ke cash flow na akcii (Price to Cash flow Ratio - P/CF)

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.

tržní cena akcie

Poměr tržní ceny akcie ke cash flow na akcii = ----------

cash flow na akcii

Nízký P/CF (např. pod 10) může znamenat, že akcie je podhodnocená nebo že investoři mají obavy z budoucího růstu cash flow. To může být příležitost pro hodnotové investory, pokud je firma finančně stabilní. Střední P/CF (10-20) naznačuje, že akcie je oceněna na úrovni trhu nebo mírně nad/pod tržním průměrem. Firmy s tímto poměrem mohou mít stabilní cash flow a být vnímány jako méně rizikové investice. Vysoký P/CF (nad 20) může signalizovat, že investoři očekávají výrazný růst cash flow v budoucnosti nebo že akcie je nadhodnocená. Vysoké hodnoty mohou být rizikové, pokud očekávání růstu nejsou splněna.

Poměr tržní ceny akcie ke cash flow na akcii (P/CF) je klíčový ukazatel pro investory, kteří chtějí posoudit, jak je akcie firmy oceněna ve vztahu k její schopnosti generovat cash flow. Tento ukazatel je obzvláště užitečný v odvětvích, kde cash flow hraje klíčovou roli, jako jsou energetika nebo nemovitosti. P/CF pomáhá odhalit firmy s potenciálně udržitelným cash flow, které mohou být vhodné pro dlouhodobé investice.

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.

Výnos cash flow vyjadřuje poměr mezi provozním cash flow a tržní kapitalizací firmy. Ukazuje, jaký výnos v podobě cash flow generuje firma pro své akcionáře vzhledem k její tržní hodnotě.

cash flow z provozní činnosti

Výnos cash flow = ---------- * 100 [%]

tržní kapitalizace

(tržní kapitalizace = počet akcií * tržní cena akcie)

Ukazatel Výnos cash flow poskytuje investorům měřítko, jaký výnos v podobě cash flow firma generuje z hlediska své tržní hodnoty. Vyšší hodnota naznačuje, že firma je schopna generovat značné peněžní toky ve srovnání s její tržní cenou, což může být indikátorem podhodnocení akcií nebo vysoké efektivity. Ukazatel lze použít k porovnání s jinými výnosy, jako je dividendový výnos nebo výnos z dluhopisů, aby se zjistilo, zda akcie nabízí atraktivní alternativu z hlediska generování cash flow.

Ukazatel je užitečný pro investory, kteří hledají hodnotu, protože ukazuje, jak efektivně firma přeměňuje tržní hodnotu na hotovostní toky. Pomáhá identifikovat firmy, které mohou být podhodnocené z hlediska jejich schopnosti generovat hotovost.

Vyšší hodnota ukazatele naznačuje, že firma generuje relativně vysoké cash flow vzhledem k její tržní hodnotě. To může znamenat, že firma je atraktivní investiční příležitost, zejména pokud je yield vyšší než dividendový výnos nebo jiné investiční výnosy. Nižší hodnota ukazuje, že firma generuje méně cash flow ve vztahu k její tržní hodnotě, což může naznačovat, že je firma drahá nebo že její schopnost generovat hotovost je slabší.

Ukazatelé kapitálového trhu (Indicators of Capital Market)

Ukazatelé porovnávají výsledky hospodaření podniku s tím, jak jeho budoucnost vidí investoři. Zároveň nastíní, jak je trh hodnocen minulou činností podniku a jaké je další budoucí výhled, jeho výsledkem jsou úrovně - likvidity podniku, využití aktiv, využití dluhů a výnosnost podniku.

Tato skupina ukazatelů tržní hodnoty se od předchozích ukazatelů liší a to z kvantitativní stránky. Předchozí ukazatele poukazovaly z větší části na minulý vývoj finanční situace podniku s využitím údajů z účetních výkazů. Naproti tomu ukazatele tržní hodnoty analyzují kapitálový trh, který je důležitým parametrem k vykreslení hospodářské situace podniku pro současné i budoucí investory. Minulá činnost podniku je hodnocena pro predikci budoucnosti podniku.

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.

Ukazatel se využívá při porovnání finanční výkonnosti akcií různých společností (pozor, vykázaný zisk může být ovlivněn účetní politikou podniku). Je to jeden z významných ukazatelů výkonnosti firem kótovaných na burze.

výsledek hospodaření za účetní období

Čistý zisk na akcii = ----------

počet vydaných kmenových akcií

EPS je metrika, která může sloužit jako ukazatel současných a budoucích finančních vyhlídek společnosti. Je to část čistého příjmu společnosti, která je alokována na každou kmenovou akcii v oběhu. EPS obvykle používají investoři a analytici k posouzení finanční síly společnosti.

Vyšší EPS znamená, že společnost je dostatečně zisková, aby vyplatila více peněz svým akcionářům. Společnost může například zvýšit svou dividendu, když se zisk v průběhu času zvýší. Vyšší zisk na akcii je tedy příznivý, protože představuje vyšší ziskovost firmy. Je třeba zkontrolovat, kolik akcií je v oběhu, a kromě aktuálních výsledků vzít v úvahu historické hodnoty EPS.

Investoři obvykle porovnávají EPS dvou nebo více společností ve stejném odvětví, aby získali představu o tom, jak si jedna společnost vede ve srovnání s ostatními. Investoři mohou také hledat trendy v růstu EPS společnosti v průběhu času, aby získali lepší představu o tom, jak zisková společnost byla, jak stabilně rostly zisky a potenciál pro budoucí výkonnost. Společnost s trvale rostoucí hodnotou EPS je považována za spolehlivější investici než společnost, jejíž EPS je na poklesu nebo se výrazně mění.

Poměr tržní ceny akcie k zisku na akcii (Price 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. Čím je ukazatel P/E vyšší, tím je daná akcie vzhledem k zisku (současnému nebo očekávanému) dražší a naopak. 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.

Relativně vysoká hodnota v rámci odvětví znamená, že investoři očekávají v budoucnu vysoký růst dividend nebo že akcie obsahuje malé riziko, díky kterému se investoři spokojí s menším výnosem. Naopak nízká hodnota může znamenat nízký růstový potenciál firmy či vyšší rizikovost firmy.

průměrná tržní cena akcie

Poměr tržní ceny akcie k zisku na akcii = ----------

čistý zisk na akcii (EPS)

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 finanční ukazatel, který vyjadřuje částku dividendy vyplácené na jednu akcii firmy. Tento ukazatel je důležitý pro investory, kteří chtějí zhodnotit výnosnost svých investic do akcií z pohledu přímých hotovostních výnosů ve formě dividend. Ukazatel udává, kolik peněz zisku firma rozděluje svým akcionářům na jednu akcii. Ukazatel měří celkovou částku dividend, kterou firma vyplatí svým akcionářům na jednu akcii během určitého období (obvykle za rok). Tento ukazatel poskytuje přehled o tom, jaká část zisku je vyplacena akcionářům ve formě dividend.

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.

celkový roční úhrn vyplacených dividend

Dividenda na akcii = ----------

počet emitovaných kmenových akcií

(počet emitovaných kmenových akcií = základní jmění / nominální hodnota akcie)

Vyšší hodnota ukazatele naznačuje, že firma vyplácí vysoké dividendy na akcii, což je pozitivní signál pro investory zaměřené na dividendové příjmy. Vyšší hodnota může být výsledkem vysokého zisku, zdravého cash flow nebo politiky firmy zaměřené na odměňování akcionářů. Nižší hodnota může naznačovat, že firma vyplácí nižší dividendy, což může být způsobeno nižším ziskem, potřebou reinvestic do podnikání, nebo jinou prioritou použití zisku.

Dividendový výnos (Dividend Yield)

Ukazatel dividendový výnos je finanční ukazatel, který měří, jaký procentuální výnos z investice do akcie investor získá ve formě dividend. Tento ukazatel je důležitý pro investory, kteří se zaměřují na příjem z dividend, protože ukazuje, kolik dividendy akcie generuje v porovnání s její aktuální tržní cenou. Vyjadřuje podíl roční dividendy na jednu akcii k aktuální tržní ceně akcie. Tento ukazatel umožňuje investorům posoudit, jak atraktivní je akcie z pohledu dividendového výnosu ve srovnání s jinými investičními možnostmi, jako jsou dluhopisy nebo úroky z bankovních vkladů.

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.

dividenda na akcii

Dividendový výnos = ---------- * 100 [%]

průměrná tržní cena akcie

Vyšší hodnota ukazatele ukazuje, že investor získává vyšší výnos z dividend vzhledem k ceně akcie. Vyšší hodnoty jsou obvykle atraktivní pro investory zaměřené na příjem, ale mohou také naznačovat potenciální rizika, pokud je výnos způsoben výrazným poklesem ceny akcie. Nižší hodnota může naznačovat, že akcie vyplácí nižší dividendy ve vztahu k její ceně, což může být způsobeno růstem ceny akcie nebo nízkou výplatou dividend. Nízký výnos nemusí být nutně negativní, pokud firma reinvestuje zisky do růstu.

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. Vyjadřuje poměr zisku na akcii (EPS) k aktuální tržní ceně akcie, což ukazuje, kolik zisku firma generuje na jednu korunu investovanou do akcie.

čistý zisk na akcii (EPS)

Ziskový výnos = ----------

průměrná tržní cena akcie

Vyšší hodnota ukazatele naznačuje, že akcie generuje vysoký výnos zisku na investovanou korunu, což je pozitivní signál pro investory. Může také znamenat, že akcie je podhodnocená nebo že firma dosahuje vysoké ziskovosti. Nižší hodnota může signalizovat, že akcie nabízí nižší výnos zisku vzhledem k její ceně, což může být výsledkem vysokého ocenění akcie nebo nižší ziskovosti firmy.

Ukazatel je klíčový ukazatel pro investory a finanční analytiky, kteří chtějí posoudit, jak výnosná je akcie ve srovnání s její cenou. Tento ukazatel je užitečný při srovnávání výnosnosti různých akcií nebo při rozhodování o investicích do akcií versus jiných finančních nástrojů s pevným výnosem, jako jsou dluhopisy.

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.

$$\text{Účetní hodnota akcie} = \frac{\text{vlastní kapitál}}{\text{počet vydaných kmenových akcií}}$$

Metrika účetní hodnoty na akcii (BVPS) pomáhá investorům změřit, zda je cena akcie podhodnocená, a to srovnáním s tržní hodnotou firmy na akcii. BVPS je to, co akcionáři obdrží, pokud je firma zlikvidována, všechna hmotná aktiva jsou prodána a všechny závazky jsou zaplaceny.

Akcie společnosti jsou považovány za podhodnocené, když je BVPS vyšší než tržní hodnota společnosti nebo aktuální cena akcií. Pokud se BVPS zvýší, akcie jsou vnímány jako cennější a jejich cena by se měla zvýšit. Pokud cena akcií společnosti klesne pod její BVPS, nekalý konkurent by mohl získat bezrizikový zisk koupě společnosti a její likvidaci. Pokud je účetní hodnota záporná a závazky společnosti převyšují její aktiva, nazývá se to rozvahová platební neschopnost.

Jak mohou společnosti zvýšit BVPS? Společnost může použít část svých zisků k nákupu aktiv, které by zvýšily základní kapitál spolu s BVPS. Nebo by mohla použít svůj zisk ke snížení závazků, což by také zvýšilo základní kapitál a BVPS.

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.

Dividendový výplatní poměr se vyjadřuje v procentech vůči celkovému zisku společnosti. Čím je toto procento vyšší, tím vyšší je pravděpodobnost, že by mohlo v budoucnu dojít ke snížení vyplácené dividendy, pokud se podnikání společnosti dostane do problémů.

dividenda na akcii (DPS)

Výplatní poměr = ----------

čistý zisk na akcii (EPS)

Výplatní poměr je důležitou metrikou pro určování udržitelnosti programu výplaty dividend společnosti, ale je třeba vzít v úvahu i další faktory. Neexistuje jediné číslo, které by definovalo ideální výplatní poměr, protože přiměřenost do značné míry závisí na sektoru, ve kterém daná společnost působí.

Společnosti v odvětvích, jako jsou veřejné služby, rozvody energií a telekomunikace mají tendenci se chlubit stabilními výdělky, které mohou dlouhodobě podporovat vysoké výplaty dividend. Investorům orientovaným na zisk se však doporučuje, aby hledali poměr v blízkosti 60 %. Dokonce 35 % až 55 % je považováno za silné. Společnosti v cyklických odvětvích obvykle mají méně spolehlivé výplaty dividend, protože jejich zisky jsou citlivé na makroekonomické výkyvy.

Společnosti s nejlepšími dlouhodobými údaji o výplatách dividend mají obecně stabilní výplatní poměry po mnoho let. Ale výplatní poměr větší než 100 % naznačuje, že společnost vyplácí na dividendách více, než může její zisk unést. To může být důvodem k obavám ohledně udržitelnosti. Čím vyšší je výplatní poměr, tím více je obecně zpochybňována jeho udržitelnost, zejména pokud je vyšší než 100 %. Nízký výplatní poměr může signalizovat, že společnost reinvestuje většinu svých zisků do investic.

Aktivační poměr (Plowback Ratio)

Aktivační poměr (Plowback Ratio), známý také jako Retention Ratio nebo Reinvestment Rate, je finanční ukazatel, který měří, jakou část zisku firma zadrží a reinvestuje zpět do svého podnikání, namísto vyplacení ve formě dividend akcionářům. Tento ukazatel poskytuje přehled o tom, jakou část zisku firma využívá pro financování svého růstu, což může naznačovat, jak agresivně firma investuje do budoucí expanze.

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.

$$\text{Aktivační poměr} = 1 - \frac{\text{dividenda na akcii (DPS)}}{\text{čistý zisk na akcii (EPS)}}$$

Vyšší hodnota ukazatele naznačuje, že firma se zaměřuje na růst a rozvoj, zatímco nižší hodnota může znamenat, že firma preferuje návratnost pro akcionáře prostřednictvím dividend. Vysoká hodnota ukazatele ukazuje, že firma zadržuje velkou část svých zisků pro reinvestice, což může být znakem silného zaměření na růst a expanzi. Je to typické pro rostoucí firmy nebo technologické společnosti, které investují do vývoje a inovací. Nízká hodnota naznačuje, že firma vyplácí většinu svých zisků ve formě dividend, což může být atraktivní pro investory hledající pravidelný příjem. Tento přístup je běžný u zralých firem s ustáleným ziskem, které nemají potřebu agresivně reinvestovat.

Dividendové krytí (Dividend Cover)

Dividendové krytí je druh ocenění, které poskytuje informace o schopnosti podniku vyplatit určitou úroveň dividend. Vzorec v podstatě pomáhá prokázat, kolikrát za celou společnost mohla vyplatit určitou dividendu ze zisků generovaných v určitém období. Základní vzorec spočívá v rozdělení zisku na akcii s dividendami na akcii, takže je poměrně snadné určit, zda společnost mohla snadno vyplatit dividendovou částku dvakrát, třikrát nebo vícekrát ze zisku.

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.

Ukazatel dividendové krytí vyjadřuje poměr mezi čistým ziskem firmy a celkovými vyplacenými dividendami. Tento ukazatel hodnotí, jak dobře je firma schopna pokrýt své dividendové závazky z dosaženého zisku, což je klíčové pro posouzení udržitelnosti dividendové politiky.

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.

$$\text{Dividendové krytí} = \frac{\text{čistý zisk na akcii (EPS)}}{\text{dividenda na akcii (DPS)}}$$

Hodnota ukazatele nad 2 ukazuje, že firma má dostatek zisku k pokrytí svých dividend více než dvakrát, což naznačuje silnou finanční pozici a schopnost udržet dividendy i při poklesu zisků. Hodnota mezi 1 a 2 naznačuje, že firma má přiměřenou schopnost pokrýt své dividendy, ale může být zranitelná při výraznějším poklesu ziskovosti. Hodnota pod 1 signalizuje, že firma neprodukuje dostatečný zisk na pokrytí svých dividend, což může vést k nutnosti snížení dividend, refinancování, nebo prodeji aktiv pro pokrytí dividendových závazků.

Ukazatel je klíčový pro investory, kteří se zaměřují na dividendové příjmy. Pomáhá identifikovat firmy s udržitelnou dividendovou politikou a poskytuje náhled na to, jak odolná je firma vůči výkyvům ziskovosti z hlediska schopnosti vyplácet dividendy. Tento ukazatel je také užitečný pro srovnání firem ve stejném odvětví nebo při hodnocení změn v dividendové politice v čase.

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.

Ukazatel udržitelného tempa růstu = rentabilita vlastního kapitálu (ROE) * aktivační poměr

(pozn.: do výpočtu ROE dáváme položku „VH za účetní období“)

Vyšší hodnota ukazatele naznačuje, že firma má potenciál k rychlému růstu při zachování současné dividendové politiky a bez zvýšení zadlužení. To je pozitivní signál pro investory a může naznačovat zdravou finanční pozici a silné ziskové schopnosti. Nižší hodnota ukazuje, že růst firmy je omezený buď nižší ziskovostí, vyššími výplatami dividend, nebo nižší schopností reinvestovat zisky. Firma může být méně schopná financovat svůj růst interně a může být nucena spoléhat se na externí financování.

Je to důležitý ukazatel pro finanční manažery, investory a analytiky, kteří chtějí posoudit, jak rychle může firma růst svými vlastními prostředky. Tento ukazatel pomáhá identifikovat, zda firma má prostor pro růst nebo zda by měla upravit svou kapitálovou strukturu, dividendovou politiku nebo strategii reinvestic.

Poměr tržní ceny akcie a její účetní hodnoty (Market to Book Ratio)

Ukazatel Poměr tržní ceny akcie a její účetní hodnoty (Market to Book Ratio, také známý jako Price-to-Book Ratio nebo P/B Ratio) 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.

Poměr tržní ceny akcie a její účetní hodnoty ukazuje, jak trh hodnotí firmu ve srovnání s její čistou účetní hodnotou. Vyšší poměr může znamenat, že investoři očekávají růst nebo mají vysokou důvěru ve schopnost firmy generovat budoucí zisky. Nízká hodnota může naznačovat, že akcie je podhodnocená nebo že trh má negativní očekávání ohledně budoucího růstu firmy. Naopak vysoká hodnota může naznačovat nadhodnocení akcie nebo vysoká očekávání ohledně budoucí výkonnosti. Nízká hodnota může být také znakem finanční stability, pokud je účetní hodnota pevná a není negativně ovlivněna znehodnocením aktiv nebo vysokými závazky.

$$\text{Poměr tržní ceny akcie a její účetní hodnoty} = \frac{\text{tržní cena akcie}}{\text{účetní hodnota akcie}}$$

Hodnota ukazatele nad 1 znamená, že tržní hodnota akcie převyšuje její účetní hodnotu. Investoři jsou ochotni zaplatit více, než je účetní hodnota firmy, což může být znakem očekávání budoucího růstu, vysoké ziskovosti nebo silné značky. Hodnota rovna 1 ukazuje, že tržní hodnota akcie je v souladu s její účetní hodnotou, což může naznačovat, že akcie je spravedlivě oceněná na základě svých čistých aktiv. Hodnota pod 1 naznačuje, že tržní hodnota akcie je nižší než její účetní hodnota, což může znamenat, že trh akcii považuje za podhodnocenou nebo že firma čelí problémům, jako jsou slabá ziskovost nebo vysoké závazky.

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. V literatuře se doporučuje nakupovat akcie s P/S ideálně do hodnoty 1, maximálně do hodnoty 3. Hodnota nad 5 naznačuje extrémní předražení akcie.

$$\text{Poměr ceny a tržeb na akcii} = \frac{\text{cena 1 akcie} * \text{celkový počet vydaných akcií}}{\text{celkové tržby firmy}}$$

Poměr P/S, známý také jako násobek tržeb nebo násobek tržeb, je klíčovým nástrojem analýzy a oceňování pro investory a analytiky. Poměr ukazuje, kolik jsou investoři ochotni zaplatit za 1 korunu prodeje. Lze ji vypočítat buď vydělením tržní kapitalizace společnosti jejími celkovými tržbami za určené období (obvykle dvanáct měsíců), nebo na bázi akcie vydělením ceny akcií prodejem na akcii.

Stejně jako všechny ukazatele je i poměr P/S nejrelevantnější, pokud se používá ke srovnání společností ve stejném sektoru. Nízký poměr může znamenat, že akcie je podhodnocená, zatímco poměr, který je výrazně nad průměrem, může naznačovat nadhodnocení.

Poměr P/S nezohledňuje, zda společnost vydělává nebo zda vůbec vydělá. Srovnávání společností v různých odvětvích může být také obtížné. Například společnosti, které vyrábějí videohry, budou mít jiné schopnosti, pokud jde o přeměnu prodeje na zisky, než například maloobchodníci s potravinami. Kromě toho ukazatele P/S neberou v úvahu dluhové zatížení nebo stav rozvahy společnosti.

Nízký poměr by mohl znamenat, že akcie je podhodnocená, zatímco poměr, který je vyšší než průměr, může znamenat, že akcie je nadhodnocená.

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.

$$\text{Poměr tržní a účetní hodnoty podniku} = \frac{\text{tržní hodnota podniku}}{\text{účetní hodnota podniku}}$$

Mnoho investorů používá Poměr tržní a účetní hodnoty podniku k porovnání tržní kapitalizace firmy s její účetní hodnotou a vyhledání podhodnocených společností. Nákupem podhodnocené akcie doufají, že budou odměněni, když trh zjistí, že akcie jsou podhodnocené a vrátí svou cenu tam, kde by měla být - podle analýzy investora. Poměr P/B také poskytuje cennou kontrolu reality pro investory, kteří hledají růst za rozumnou cenu.

Stejně jako u většiny ukazatelů se tento ukazatel liší podle odvětví. Společnost by měla být srovnávána s podobně strukturovanými společnostmi v podobných odvětvích; jinak by výsledky srovnání mohly být zavádějící. Poměr tržní a účetní hodnoty podniku je po desetiletí upřednostňován hodnotovými investory a

je široce používán tržními analytiky. Tradičně je jakákoli hodnota pod 1 považována za žádoucí pro hodnotové investory, což naznačuje, že mohla být identifikována podhodnocená akcie. Někteří hodnotoví investoři však mohou často považovat za svůj benchmark akcie s méně přísnou hodnotou ukazatele nižší než 3.

Společnosti s vysokým růstem často vykazují poměr ceny k účetní hodnotě výrazně nad 1, zatímco společnosti, které čelí finanční tísni, příležitostně vykazují poměry pod 1. Co se počítá jako „dobrý“ poměr tržní a účetní, bude záviset na daném odvětví a celkovém stavu ocenění na trhu. Investor, který posuzuje poměr ceny k účetní hodnotě akcií, se může rozhodnout přijmout vyšší průměrný poměr ceny k účetní hodnotě ve srovnání s investorem, který se dívá na akcie společnosti v odvětví, kde jsou poměry mezi cenou a účetní hodnotou nižší.

Tržní hodnota podniku (Business Market Value)

Oceňování podniku je individuálním a velmi složitým procesem, na kterém pracuje celý tým odborníků z různých profesí. Cílem oceňování firmy je stanovení jeho tržní hodnoty s přihlédnutím k mnoha různým faktorům působících na současnou, ale především budoucí ekonomickou situaci podniku. Tržní hodnotu ocenění ale nelze exaktně určit, výsledek stanovený pomocí zvolené metody dává ekonomický obraz o podniku a je nutné s ním dále pracovat (porovnávat, hodnotit, srovnávat s jinými případy ocenění).

Zde použitá velice zjednodušeně určená hodnota se vypočítá se počtem vydaných akcií vynásobených tržní cenou 1 akcie. Tržní hodnota představuje hodnotu společnosti podle akciového trhu. Je to cena, kterou by aktivum získalo na trhu.

počet vydaných akcií * průměrná tržní cena akcie

Tržní hodnota podniku = ----------

1000

Zatímco tržní kapitalizace představuje tržní vnímání ocenění společnosti, nemusí nutně představovat skutečný obraz. Je běžné vidět, že i velké akcie se během dne pohybují o 3 až 5 procent nahoru nebo dolů.

Dlouhodobí investoři si také musí dávat pozor na občasné mánie a paniky, které ovlivňují tržní hodnoty. Tržní hodnoty vystřelily vysoko nad účetní ocenění a zdravý rozum například během dotcom bubliny na přelomu tisíciletí. Tržní hodnoty mnoha společností ve skutečnosti klesly pod jejich účetní ocenění po krachu akciového trhu v roce 1929 a během inflace v 70. letech. Spoléhat se pouze na tržní hodnotu nemusí být tak nejlepší metodou k posouzení potenciálu akcií.

Při porovnávání účetního ocenění s tržní hodnotou společnosti jsou možné tři různé scénáře.

- Účetní hodnota vyšší než tržní hodnota - Je neobvyklé, že společnost obchoduje za tržní hodnotu, která je nižší než její účetní ocenění. Když k tomu dojde, obvykle to naznačuje, že trh na chvíli ztratil důvěru ve společnost. Může to být způsobeno obchodními problémy, ztrátou kritických soudních

sporů nebo jinými náhodnými událostmi. Hodnotoví investoři aktivně vyhledávají společnosti, jejichž tržní hodnota je nižší než jejich účetní ocenění. Považují to za známku podhodnocení a doufají, že se představy trhu ukáží jako nesprávné.

- Tržní hodnota vyšší než účetní hodnota - To naznačuje, že investoři věří, že společnost má vynikající budoucí vyhlídky na růst, expanzi a zvýšení zisků. Mohou si také myslet, že hodnota společnosti je vyšší, než jak ukazuje současný výpočet účetního ocenění.
- Účetní hodnota se rovná tržní hodnotě - Někdy jsou účetní ocenění a tržní hodnota téměř stejné. V těchto případech trh nevidí důvod oceňovat společnost odlišně od jejích aktiv.

Ziskové společnosti mají obvykle tržní hodnotu vyšší než účetní. Většina společností v nejvyšších indexech tento standard splňuje. Růstoví investoři mohou považovat takové společnosti za slibné. Může však také naznačovat nadhodnocené nebo překoupené akcie obchodující za vysoké ceny.

Účetní hodnota společnosti (Book Value of the Business)

Termín "účetní hodnota" je odvozen z účetního žargonu, kde účetní deník a kniha jsou známé jako účetní knihy společnosti.

Účetní hodnota doslova znamená hodnotu podniku podle jeho účetních knih nebo účtů, jak se odráží v jeho finančních výkazech. Teoreticky by to bylo to, co by investoři dostali, kdyby prodali všechna aktiva společnosti a zaplatili všechny její dluhy a závazky. Účetní hodnota se tedy zhruba rovná částce, kterou by akcionáři dostali, kdyby se rozhodli společnost zlikvidovat.

Celková aktiva zahrnují všechny typy finančních aktiv, včetně hotovosti, krátkodobých investic a pohledávek. Fyzická aktiva, jako jsou zásoby, pozemky, budovy a zařízení, jsou také součástí celkových aktiv. Nehmotná aktiva, včetně názvů značek a duševního vlastnictví, mohou být součástí celkových aktiv, pokud jsou uvedena ve finančních výkazech.

Jedním z hlavních problémů s účetní hodnotou je to, že společnosti vykazují údaje čtvrtletně nebo ročně zpětně. Až po zpracování předchozího období bude investor vědět, jak se to v průběhu měsíců změnilo. Účetní ocenění je účetní pojem, takže podléhá úpravám. Některé z těchto úprav, jako jsou odpisy, nemusí být snadné posoudit. Pokud společnost odepisuje svá aktiva, mohou investoři potřebovat několik let účetní závěrky, aby pochopili její dopad.

Účetní hodnota nezahrnuje vždy plný dopad pohledávek na aktiva a náklady na jejich prodej. Účetní ocenění může být příliš vysoké, pokud je společnost kandidátem na konkurz a má zástavní práva ke svému majetku. A co víc, aktiva nedosáhnou své plné hodnoty, pokud je věřitelé prodají při poklesu trhu za nevýhodné ceny.

Zvýšený význam nehmotných aktiv a obtížnost přiřazení jejich hodnot nastolují otázky ohledně vytvoření účetní hodnoty právě nehmotných aktiv. Jak technologie a nové postupy v praxi postupují, nehmotná aktiva jako duševní vlastnictví hrají větší roli při určování ziskovosti firmy. Účetní nakonec musí přijít na způsob, jak konzistentně oceňovat nehmotný majetek, aby udržel jeho účetní hodnotu aktuální.

Účetní hodnota = aktiva - závazky (někdy se přidává - nehmotná aktiva)

Účetní hodnota má pro investory dvě hlavní použití:

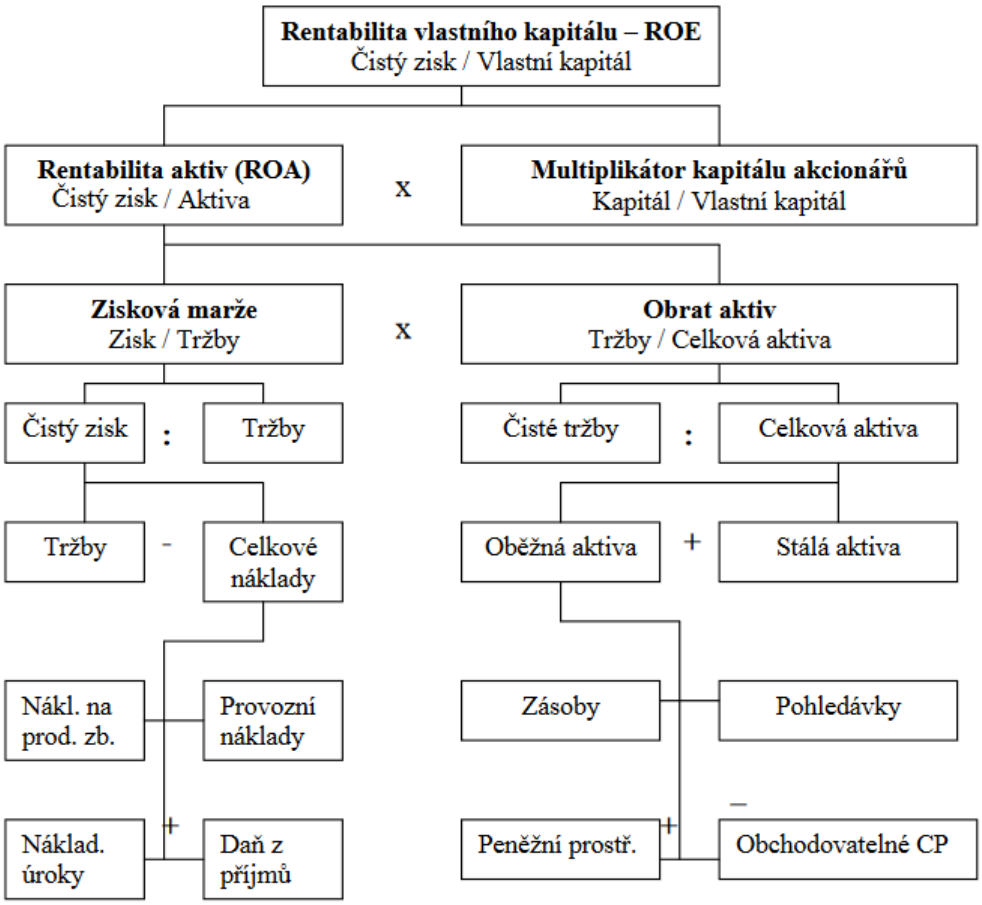
- Používá se v a s jinými finančními ukazateli, aby pomohla investorům ocenit společnost.
- Ve srovnání s tržní hodnotou společnosti může účetní hodnota naznačovat, zda je akcie podhodnocená nebo nadhodnocená.

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.

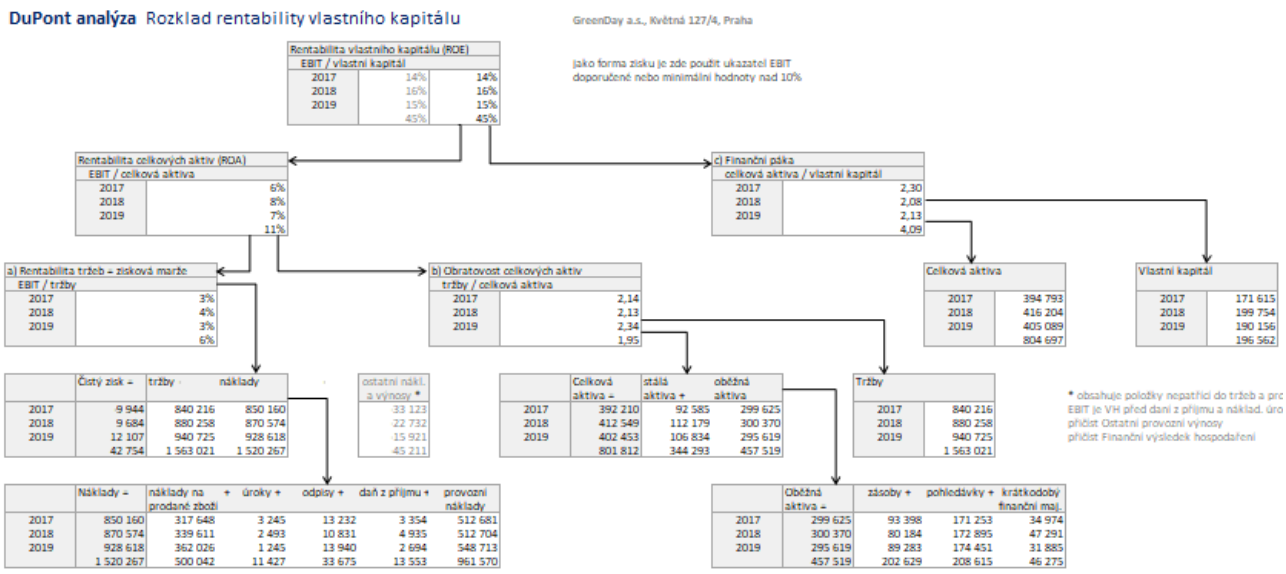
c) Zvýšení podílu cizího kapitálu na celkovém kapitálu (tedy vyšší zadluženost) podniku má pozitivní vliv na ROE za podmínky, že podnik dokáže každou další korunu dluhu zhodnotit více než činí úroková sazba dluhu. Obrat aktiv a finanční páka mají tendenci k inverznímu vztahu (podnik s nízkým obratem 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.



Bankrotní a bonitní modely české

Tento list zobrazuje několik vybraných bankrotních modelů. Bankrotní, neboli predikční, modely představují systémy včasného varování, neboť podle chování vybraných ukazatelů indikují případné ohrožení finančního zdraví. Tyto modely byly odvozeny na základě skutečných dat u firem, které v minulosti zbankrotovaly, nebo naopak dobře prosperovaly. Vychází z předpokladu, že ve firmě dochází už několik let před úpadkem k jistým anomáliím, ve kterých jsou obsaženy symptomy budoucích problémů a které jsou charakteristické právě pro ohrožené firmy. Jsou vhodné nejen pro současné, ale i budoucí rozhodování, umožňují managementu oddělit a správně interpretovat indikátory případných budoucích problémů a včas je identifikovat a upravit dříve, než dojde k vážným problémům nebo dokonce bankrotu.

Index IN05

Index IN05 je souhrnný index pro hodnocení finančního zdraví společnosti prostřednictvím jediného čísla. Kromě hodnocení faktu, zda společnost v blízké době zkrachuje či nikoliv, se však index IN05 zabývá i tím, jestli vytváří pro své vlastníky také nějakou hodnotu. Index IN05 se skládá z několika dílčích součástí - ukazatelů, které se zabývají specifickými oblastmi finančního řízení společnosti. Klíčem k celkovému hodnocení firmy je pak vhodné nastavení vah těchto ukazatelů.

Autoři indexu prozkoumali úspěšnost v zařazení podniků i podrobněji. Jedním z podrobnějších hodnocení, a to hodnocení pro střední podniky, bylo následující:

- Index IN05 správně zařadil 83 % podniků tvořících hodnotu a 78 % podniků spějících k bankrotu, přičemž průměrná úspěšnost správného zařazení činí 81 %.
- Do opačné (nesprávné) skupiny podniků zařadil index pouhé 2 % podniků tvořících hodnotu a 9 % podniků mířících k bankrotu.
- Pokud index zařadil podnik do šedé zóny, nebylo to počítáno ani jako úspěšné ani jako neúspěšné zařazení.

Index IN05 dosáhl už krátce po svém vzniku poměrně širokého využití mezi podniky a zařadil se jako rovnocenný partner po bok zahraničních bonitních a bankrotních indexů používaných v České republice.

Přednosti indexu

- Jednoduchost výpočtu
- Pracuje s veřejně dostupnými informacemi
- Lze použít pro podniky neobchodované i obchodované na burze
- Zohledňuje podnikovou výnosnost i riziko
- Jasná interpretace výsledků, lze porovnávat podniky mezi sebou na základě hodnoty indexu, hodnota určuje umístění podniku v žebříčku podniků
- Byl sestaven na datech českých podniků, zohledňuje specifika českého trhu
- Velmi dobrá vypovídací schopnost pro průmyslové podniky zejména střední a velké velikosti

Omezení indexu

- Dobrá vypovídací schopnost jen pro průmyslové podniky
- Hodnotí výkonnost podniku, avšak neřeší, jak bylo výkonnosti dosaženo
- Lze počítat jen v ročním časovém horizontu, index pracuje s ročními daty (z finanční uzávěrky)
- Zobrazuje současný stav, či blízkou budoucnost, nelze vztáhnout dlouhodobému pohledu na podnik
- Vhodné použít jen jako doplněk podnikového řízení, nezajišťuje komplexní pohled na podnik

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.

Index IN05 a jeho hodnoty

Index IN05 na základě výsledné hodnoty dělí firmy do těch kategorií. Hranice indexu IN05 jsou nastaveny následovně - dolní hranicí je 0,90 a horní 1,60.

- Na základě provedeného průzkumu firmy, u nichž je index IN05 pod minimální hodnotou s 97 % pravděpodobností spějí k bankrotu a se 76 % pravděpodobností nebudou vytvářet hodnotu.
- Firmy s indexem IN05 v rozmezí 0,9 až 1,6 mají 50 % pravděpodobnost, že zkrachují, nicméně se 70 % pravděpodobností budou tvořit hodnotu.
- Firmy nad horní hranicí pak s 92 % pravděpodobností nezkrachují a s 95 % pravděpodobností budou vytvářet hodnotu.

Index IN05 dosáhl už krátce po svém vzniku poměrně širokého využití mezi podniky a zařadil se jako rovnocenný partner po bok zahraničních bonitních a bankrotních indexů používaných v České republice.

IN05 = 0,13 * A + 0,04 * B + 3,97 * C + 0,21 * D + 0,09 * E

A = aktiva / cizí kapitál

B = EBIT / nákladové úroky

C = EBIT / celková aktiva

D = tržby / celková aktiva

E = oběžná aktiva / krátkodobé závazky

Výsledná kvalifikace firmy se provede podle následující tabulky:

IN05 > 1,6	Podnik tvoří hodnotu
0,9 < IN01 < 1,6	Šedá zóna nevyhraněných výsledků
IN05 < 0,9	Podnik hodnotu netvoří (ničí)

Aspekt Global Rating

Aspekt Global Rating je produktem dříve české společnosti Aspekt, která je v současné době součástí skupiny Creditinfo (poskytování finančních a kreditních informací). 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.

AGR je složen ze 7 ukazatelů, které obsahují 20 položek z účetních výkazů, které jsou na sobě nezávislé i závislé. Snahou tohoto ukazatele je minimalizovat vliv různosti odvětví na výsledky hodnoceného podniku. Model Aspekt Global Rating se zaměřuje zejména na provozní část hospodaření podniku, která zároveň bývá tou nejvýznamnější.

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.

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.

Pojmy scoring, ranking či benchmarking jsou názvy pro další užívané hodnotící metody. V praxi se ovšem tyto metody často neprávem označují za rating. Vzhledem ke své podobnosti dochází často k záměně. Pro zjednodušení lze scoring, ranking a benchmarking označit názvem scoringové metody. Scoring je běžný např. při posuzování úvěrové bonity klienta a se scoringovými modely pracuje většina bank v rámci řízení rizika.

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.

Výpočet hodnoty AGR má tvar:

AGR = A + B + C + D + E + F + G

Index se skládá ze součtu celkem sedmi ukazatelů, jejichž výpočet ukazuje níže uvedená tabulka:

- 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 + krátkodobé bankovní úvěry a finanční výpomoci)

Pohotová likvidita hodnotí finanční stabilitu z krátkodobého hlediska.

- 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.

Výsledná kvalifikace firmy se provede podle následující tabulky:

	Rating	Komentář k ratingu
8,5 ≤ AGR	AAA	Optimálně hospodařící subjekt blížící se "ideálnímu podniku"
7 ≤ AGR < 8,5	AA	Velmi dobře hospodařící subjekt se silným finančním zdravím
5,75 ≤ AGR < 7	A	Stabilní a zdravý subjekt s minimálními rezervami v rentabilitě či likviditě
4,75 ≤ AGR < 5,75	BBB	Stabilní průměrně hospodařící subjekt
4 ≤ AGR < 4,75	BB	Průměrně hospodařící subjekt, jehož finanční zdraví má jasné rezervy
3,25 ≤ AGR < 4	B	Subjekt s jasnými rezervami a problémy, které je třeba dobře sledovat
2,5 ≤ AGR < 3,25	CCC	Podprůměrně hospodař. subjekt, rentabilita i likvidita si vyžadují ozdravení
1,5 ≤ AGR < 2,5	CC	Nezdravě hospodařící subjekt s krátkodobými i dlouhodobými problémy
AGR < 1,5	C	Subjekt na pokraji bankrotu se značnými riziky a častými krizemi

Každému ukazateli je dána dolní i horní mez, zabraňující extrémním hodnotám, které by mohly ovlivnit výsledek:

A - ukazatel provozní marže	-0,5	2
B - ukazatel běžného ROE	-0,5	2
C - ukazatel krytí odpisů	0	2
D - ukazatel krátkodobé likvidity	0	1
E - ukazatel vlastního financování	0	1,5
F - ukazatel provozní rentability aktiv	-0,3	1

G - ukazatel využití aktiv	0	0,5

Bilanční analýza I. Rudolfa Douchy

Soustava bilančních analýz byla sestavena v 90. letech českým finančním analytikem Rudolfem Douchou. Její konstrukce v podmínkách České republiky by měla vést ke spolehlivým výsledkům, aniž by docházelo k jejich zkreslení jiným ekonomickým prostředím. Model je možné využít v jakémkoliv podniku nezávisle na oboru podnikání či jeho velikosti. Bilanční analýza I poskytuje analytikovi orientační pohled na situaci podniku, není tedy vhodná pro zásadní rozhodnutí a srovnávání v prostoru.

Tato úroveň analýzy je složena ze čtyř poměrových ukazatelů a jednoho celkového ukazatele.

- 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)

Výsledný index se vypočítá následujícím způsobem:

C = (2 * S + 1 * A + 5 * R + 4 * L) / 12

Výsledný index se porovná s hodnotami následující tabulky:

C > 1,0	dobrá finanční situace podniku
0,5 ≤ C ≤ 1,0	šedá zóna (finanční situaci podniku nelze jednoznačně posoudit)
C < 0,5	špatná finanční situace podniku (vážné problémy v hospodaření)

Bilanční analýza II. Rudolfa Douchy

Bilanční analýzu II tvoří 17 ukazatelů, které hodnotí podnik v oblastech stability, aktivity, rentability a likvidity. V každé ze zmíněných oblastí jsou sledovány tři až pět poměrových ukazatelů, jejichž zvyšující se hodnota poukazuje na zlepšující se stav společnosti. Tato soustava ukazatelů je ve srovnání s první úrovní bilanční analýzy spolehlivější a zároveň detailnější.

Používá následující koeficienty:

- 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)

Výsledek této skupiny ukazatelů se vypočítá: S = (2 * S1 + S2 + S3 + S4 + 2 * S5) / 7

- A1 = (tržby / 2) / celková pasiva
- A2 = (tržby / 4) / vlastní kapitál
- A3 = (přidaná hodnota * 4) / tržby

Výsledek této skupiny ukazatelů se vypočítá : A = (A1 +A2 + A3) / 3

- 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)

Výsledek této skupiny ukazatelů se vypočítá: R = (3 * R1 + 7 * R2 + 4 * R3 + 2 * R4 + R5) / 17

- 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

Výsledek této skupiny ukazatelů se vypočítá: L = (5 * L1 + 8 * L2 + 2 * L3 + L4) / 16

Výsledný index se vypočítá následujícím způsobem:

C = (2 * S + 1 * A + 5 * R + 4 * L) / 12

Výsledný index se porovná s hodnotami následující tabulky:

C > 1,0	dobrá finanční situace podniku
0,5 ≤ C ≤ 1,0	šedá zóna
C < 0,5	problémy ve finanční situaci a hospodaření podniku
C < 0,0	signál značných problémů

D-skóre - Index České národní banky

Česká národní banka spolu s některými komerčními bankami vytvořila 11 poměrových ukazovatelů, pomocí kterých může hodnotit klienty na ty, které mají standardní závazky vůči bance a ty, jejichž závazky jsou rizikové až ztrátové.

Model zpracoval Institut ekonomie České národní banky za účelem zlepšení úvěrového portfolia českých bank, jimž bylo D-skóre určeno. Konstrukce modelu je inspirována Altmanovým modelem, je rozšířena o další ukazatele. Klienty hodnotí podle jejich závazku vůči bankám a obsahuje 11 poměrových ukazatelů. Model vychází z dat o klientech poskytnutých bankovními subjekty za roky 1993 až 1997.

Index D-skóre má následující tvar:

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)

kde:

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)

Následující tabulka udává zařazení podniků do tří skupin. Standardní závazky značí, že podnik splácí své závazky dle dohodnutých podmínek. Jestliže se podnik přiřadí do kategorie s problematickými závazky, podnik představuje pro banku ztrátový subjekt. Závazky mohou být nenávratné či návratné jen z části. Mezi uvedenými kategoriemi je šedá zóna.

Výsledné D-skóre se porovná s hodnotami následující tabulky:

D < -0,365	bonitní klient, standardní závazky
-0,365 <= D <= 1,614	šedá zóna, je třeba provést další analýzu
D > 1,614	rizikový klient, problematické závazky

Indexy IN manželů Neumaierových

Index IN01

V roce 2002 byl zkonstruován index, který by spojoval předchozí pohledy, index IN95 a index IN99. Tak vznikl index IN01 (podle použitých dat pro jeho sestavení). Index IN01 se jeví jako jedinečný index, který spojuje indikaci bankrotu a bonity s indikací tvorby hodnoty. I když myšlenka spojit pohled na bankrot a tvorbu hodnoty byla velmi smělá, tak lze říci, že výsledky indexu IN01 potvrzují, že se ji povedlo úspěšně realizovat.

Index IN01 spojuje dva modely, bonitní i bankrotní. Konstrukce byla provedena pomocí diskriminační analýzy a vycházela z dat 1915 podniků které byly rozděleny na tři skupiny: 583 podniků bylo ve skupině podniků tvořících hodnotu, 503 podniků v bankrotu nebo těsně před bankrotem a 829 ostatních podniků.

Vzorec indexu IN01 je:

IN01 = 0,13 * A + 0,04 * B + 3,92 * C + 0,21 * D + 0,09 * E

A = aktiva / cizí kapitál

B = EBIT / nákladové úroky

C = EBIT / celková aktiva

D = tržby / celková aktiva

E = oběžná aktiva / krátkodobé závazky

Výsledná kvalifikace firmy se provede podle následující tabulky:

IN01 > 1,77	Podnik tvoří hodnotu
0,75 ≤ IN01 < 1,77	Bonitní podnik, hodnotu netvoří
IN01 < 0,75	Podnik spěje k bankrotu

Index IN95

Inka a Ivan Neumaierovi sestavili index důvěryhodnosti IN na základě souboru 100 českých podniků ověření vybraných statisticko-matematických metod. Tento index odráží zvláštnosti českých účetních výkazů a ekonomické situace v ČR. Obdobně jako Altmanovo Z-score obsahuje index důvěryhodnosti IN standardní poměrové ukazatele z oblasti aktivity, výnosnosti, zadluženosti a likvidity. Postupem času byly vytvořeny 4 varianty indexu důvěryhodnosti.

Index IN95 je bankrotním modelem a mezi jeho ukazateli není zastoupen ani jeden, který by pracoval s tržní hodnotou firmy, jak je tomu u Altmanova modelu. Tato úprava je výhodou pro podmínky málo likvidního kapitálového trhu. Podle manželů Neumeirových (2002) je „specifikem pro českou ekonomiku, kde je vysoká platební neschopnost, zařazení ukazatele Závazky po lhůtě splatnosti/výnosy“. Tento ukazatel charakterizuje neschopnost firmy a snižuje se o něj hodnota indexu. Index byl testován na datech tisíců českých firem a prokázal vynikající vypovídací schopnost pro odhad finanční tísně těchto firem. Úspěšnost indexu dosahuje více než 70%.

Index IN95 má následující tvar:

IN95 = V(1) * A+V(2) * B + V(3) * C + V(4) * D + V(5) * E - V(6) * F

kde:

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

Závazky po lhůtě splatnosti nelze nalézt v Rozvaze ani Výsledovce, naleznete v analytické evidenci účetní.

V(1) až V(6) = váhy jednotlivých ukazatelů

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	9,7	9,7	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	16,8

Výsledná kvalifikace firmy se provede podle následující tabulky:

IN > 2	Uspokojivá finanční situace
1 < IN ≤ 2	Šedá zóna nevyhraněných výsledků
IN ≤ 1	Firma je ohrožena vážnými finančními problémy

Index IN99

Index IN99 je bonitní model konstruován z pohledu vlastníka. Pro tvorbu nového indexu byla použita diskriminační analýza, pomocí které byly zrevidovány váhy ukazatelů indexu IN95 platné pro ČR s ohledem na jejich význam pro dosažení kladné hodnoty ekonomického zisku.

V roce 1999 Neumaierovi vytvořili nový index IN99, který dává důraz na přínos podniku pro vlastníka a schopnost podniku vytvářet ekonomický zisk měřený ukazatelem EVA (Economic value added). Vycházeli z předpokladu, že existuje souvislost (závislost) mezi ekonomickým ziskem a vybranými ukazateli z indexu IN95. Jedná se tak spíše o bonitní model. Pro tvorbu modelu použili data 1700 firem, u kterých spočetli hodnotu ekonomického zisku (EVA) a pomocí poměrových ukazatelů (zejména z indexu IN95) ověřili jejich finanční zdraví. Rozdělili tak společnosti do dvou skupin. V jedné skupině byly společnosti s kladnou hodnotou ekonomického zisku a ve druhé skupině byly společnosti se zápornou hodnotou ekonomického zisku. Diskriminační analýzou pak určili ukazatele, které tyto skupiny nejvíce odlišují, a přiřadili jim váhy, které už nebyly různé vzhledem k odvětví, ale pro všechny firmy byly stejné.

Při ověřování modelu bylo zjištěno, že predikuje tvorbu ekonomického zisku ve firmě s úspěšností větší ne 84 %. Opačný případy, tedy když se ekonomická hodnota ve firmě netvoří, predikuje s úspěšností bezmála 99 %. Model sice nezjišťuje konkrétní hodnotu ekonomického zisku, ale jeho hlavní přínos tkví v obcházení problémů s určením nákladů kapitálu v případech, kdy kapitálový trh selhává.

IN99 = -0,017 * A + 4,573 * C + 0,481 * D + 0,015 * E

kde:

A = aktiva / cizí kapitál

C = EBIT / celková aktiva

D = tržby / celková aktiva

E = oběžná aktiva / krátkodobé závazky

Výsledná kvalifikace firmy se provede podle následující tabulky:

IN99 > 2,07	Podnik tvoří novou hodnotu pro vlastníka
1,42 ≤ IN99 < 2,07	Spíše tvoří hodnotu pro vlastníka
1,089 ≤ IN99 < 1,42	Nelze určit, zda tvoří nebo netvoří hodnotu pro vlastníka
0,684 ≤ IN99 < 1,089	Spíše netvoří hodnotu pro vlastníka
IN99 < 0,684	Podnik netvoří hodnotu pro vlastníka

Index IN může být vhodným indikátorem tvorby hodnoty zejména pokud nelze pracovat s tržními cenami akcií firmy kvůli jejich nízké vypovídací schopnosti a nebo pokud nejde stanovit náklad vlastního kapitálu. S úspěšností 86,4% index dokazuje tvorbu hodnoty a s ještě vyšší úspěšností 98,9% dokázal identifikovat, že nedochází k tvorbě hodnoty.

Altmanovo Z-skóre

Tento list zobrazuje několik modifikací Altmanova bankrotního modelu. Bankrotní, neboli predikční, modely představují systémy včasného varování, neboť podle chování vybraných ukazatelů indikují případné ohrožení finančního zdraví. Altmanův model je bankrotní indikátor, který byl vyvinut v roce 1968 americkým profesorem Edwardem Altmanem, patří mezi nejspolehlivější modely. Výsledná hodnota pojmenovaná Altmanovo Z-skóre napovídá, zda v nejbližších letech dojde k bankrotu podniku či nikoliv.

Altmanovo Z-skóre

Altmanův model je bankrotní indikátor, který byl vyvinut v roce 1968 americkým profesorem Edwardem Altmanem. Výsledná hodnota pojmenovaná Altmanovo Z-skóre napovídá, zda v nejbližších letech dojde k bankrotu podniku či nikoliv.

Altmanův model je založen na použití diskriminační analýzy, jedné z nejvyšších metod finanční analýzy, která se objevila v 60. letech v USA. Diskriminační analýza je statistická metoda, představující souhrn technik a postupů, které vedou k roztřídění prvků charakterizovaných pomocí řady odpovídajících znaků. V tomto případě se metoda používá k třídění objektů do dvou nebo více předem definovaných skupin podle určitých charakteristik. Skupiny mohou být dvě - skupina prosperujících podniků (podniky v dobré finanční situaci) a skupina neprosperujících podniků (podniky ve špatné finanční situaci), záleží na hodnotě vycházející z celkového ukazatele Z - hodnoty diskriminační funkce, nebo může existovat i více skupin.

Vznik modelu zapříčinila potřeba nalézt predikční model bankrotu, který by umožnil zařadit podnik do jedné ze skupin. K vytvoření modelu musí být k dispozicí finanční údaje o určité množině podniků za nějaké období a dále informace o tom, zda tyto podniky během sledovaného období nezbankrotovali či ano. Měli by být zastoupeny obě skupiny. Cílem aplikace metody diskriminační analýzy je stanovit určitou hranici, rozdělující podniky na ty, které s největší pravděpodobností zbankrotují, a na ty podniky, které nezbankrotují.

V původní podobě se formule používá pro hodnocení akciových společností. Pro posuzování stavu společností s ručením omezeným se používá její upravená verze, která se liší v definici ukazatele x4 a ve vahách přisuzovaných jednotlivým ukazatelům.

Praxe ukázala, že použití Altmanova indexu k předpovedi zániku podniku je spolehlivé maximálně dva roky před úpadkem. Do vzdálenejší budoucnosti umí předpovídat bankroty pouze s malou spolehlivostí. Altman (1968) uvádí, že v jeho vzorku firem v úpadku byla přesnost prřdpovedi 94 % jeden rok, 72 % dva roky před bankrotem. Tři a více let před úpadkem je přesnost předpovedi nižší než 50 %.

Grice a Ingram (2001) testovali přesnost modelu. Mimo jiné dospěli ke zjištení, že u výrobních společností je celková přesnost modelu vyšší (69,1 %) než u nevýrobních podniků (57,8 %).

Altmanovo Z-skóre je počítané podle následujícího vzorce:

Z = 1,2 * x1 + 1,4 * x2 + 3,3 * x3 + 0,6 * x4 + 1,0 * x5

Výpočet používá následující ukazatele:

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

Výsledný index se porovná s hodnotami následující tabulky:

Z > 2,99	podnik je v dobré situaci
1,81 < Z < 2,99	šedá zóna nevyhraněných výsledků
Z < 1,81	u podniku je velmi pravděpodobný bankrot

Altmanovo Z'-skóre

V uvedené podobě se formule používá pro hodnocení akciových společností. Pro posuzování stavu společností s ručením omezeným se používá její upravená verze, která se liší v definici ukazatele x4 a ve vahách přisuzovaných jednotlivým ukazatelům.

V roce 1977 Altman upravil svůj model pro použití u soukromých firem, kde tržní hodnota vlastního kapitálu není vždy k dispozici. Tato verze nahrazuje x4 (tržní hodnotu vlastního kapitálu) účetní hodnotou vlastního kapitálu. Účetní hodnota základního kapitálu se zde používá proto, že u podniků, které nejsou obchodovány na burze, nemůžeme dosadit tržní hodnotu akcie.

Altmanovo Z'-skóre je počítané podle následujícího vzorce:

Z' = 0,717 * x1 + 0,847 * x2 + 3,107 * x3 + 0,42 * x4 + 0,998 * x5

Výpočet používá následující ukazatele:

x1 = (oběžná aktiva - krátkodobé závazky) / celková aktiva

x2 = nerozdělený zisk / celková aktiva

x3 = zisk před zdaněním a úroky / celková aktiva

x4 = vlastní kapitál / (dlouhodobé závazky + krátkodobé závazky + bankovní úvěry a výpomoci)

x5 = tržby / celková aktiva

Také hranice jednotlivých intervalů, podle kterých se posuzuje finanční zdraví podniku, jsou v tomto modelu posunuty. Výsledný index se porovná s hodnotami následující tabulky:

Z' > 2,9	podnik je v dobré situaci
1,2 < Z' < 2,9	šedá zóna nevyhraněných výsledků
Z' < 1,2	u podniku je velmi pravděpodobný bankrot

Altmanovo Z-skóre - upravené pro ČR

Autory této úpravy jsou Inka a Ivan Neumaierovi. Výchozí podobou jejich verze Z-skóre je původní Altmanova formule pro a.s. V českém průmyslu má platební neschopnost velký význam na hospodaření společnosti. Z-Score model byl tedy doplněn o ukazatel x6. Velkou nevýhodou modelu je malý počet podniků, které zbankrotovaly. Neexistuje proto dostatečně velký vzorek dat, na kterém by bylo možné model otestovat.

Altmanovo Z-skóre je počítané podle následujícího vzorce:

Z = 1,2 * x1 + 1,4 * x2 + 3,3 * x3 + 0,6 * x4 + 1,0 * x5 + 1,0 * x6

Výpočet používá následující ukazatele:

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 / celkový dluh

x5 = tržby / celková aktiva

x6 = závazky po lhůtě splatnosti / výnosy

Výsledný index se porovná s hodnotami následující tabulky:

Z > 2,99	podnik je v dobré situaci
1,81 < Z < 2,99	šedá zóna nevyhraněných výsledků
Z < 1,81	u podniku je velmi pravděpodobný bankrot

Bankrotní modely zahraniční

Tento list zobrazuje několik vybraných bankrotních modelů. Bankrotní, neboli predikční, modely představují systémy včasného varování, neboť podle chování vybraných ukazatelů indikují případné ohrožení finančního zdraví. Tyto modely byly odvozeny na základě skutečných dat u firem, které v minulosti zbankrotovaly, nebo naopak dobře prosperovaly. Vychází z předpokladu, že ve firmě dochází už několik let před úpadkem k jistým anomáliím, ve kterých jsou obsaženy symptomy budoucích problémů a které jsou charakteristické právě pro ohrožené firmy. Jsou vhodné nejen pro současné, ale i budoucí rozhodování, umožňují managementu oddělit a správně interpretovat indikátory případných budoucích problémů a včas je identifikovat a upravit dříve, než dojde k vážným problémům nebo dokonce bankrotu.

Tafflerův model

Model v roce 1977 vytvořil anglický ekonom Richard J. Taffler. Úplný popis je uveden v článku Taffler, R.J. (1983). 'The assessment of company solvency and performance using a statistical model'. Accounting and Business Research, 15(52):295-308. Tafflerův model byl původně aplikován na britské průmyslové podniky, které zbankrotovaly v letech 1968 až 1973. Tento model je ceněn pro svou jednoduchost a efektivitu při identifikaci firem v riziku finanční tísně.

Zaměřil se na průmyslové podniky, které v letech 1968 až 1973 zbankrotovaly. Do této skupiny zařadili i podniky, na které byla uvalena nucená správa, či vstoupili do likvidace. Druhou skupinu tvořilo 45 podniků, které nebyly srovnatelné s první skupinou z hlediska odvětví nebo velikostí. Také tam zařadili podniky, jež nebyly zcela prosperující či finančně zdravé. Tento výběr považovali za vhodnější z hlediska použití statistických metod a přiblížení se skutečné situaci na trhu.

Podle studie z roku 2007, AGARWAL, Vineet, TAFFLER, Richard J. Twenty-five years of the Taffler z-score model: Does it really have prective ability?, která analyzovala 25 let aplikace Tafflerova modelu ve Velké Británii, model prokázal svou prediktivní schopnost a byl úspěšně použit v různých průmyslových odvětvích.

Do české literatury, jak vědecké, tak učebnicové, se Tafflerův model dostal ve vztahu k originálnímu modelu TZ z roku 1977 ve dvou značně odlišných, a hlavně nepoužitelných podobách. Originální Tafflerův model v českých učebnicích zcela chybí.

Tafflerův model pracuje se čtyřmi ukazateli.

- 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)
  - x4 = no-credit interval = (quick assets - current liabilities) / daily operating expenses with the denominator proxied by (sales - profit before taxes - depreciation) / 365
  - x4 = období bez úvěru = (krátkodobé pohledávky + krátkodobý finanční majetek + peněžní prostředky - krátkodobé závazky) / ((tržby - VH před zdaněním - odpisy) / 365)
  - Proměnná x4 se udává ve dnech a vyjadřuje dobu, po kterou je společnost schopna financovat svoji provozní činnost z okamžitých peněžních zdrojů v případě, že by nevytvářela žádné příjmy. Tento termín by odkazoval na časové období, během kterého firma nepoužívá úvěrové zdroje financování, nebo během kterého není schopna čerpat další úvěry.

Tafflerova diskriminační funkce má tvar:

TZ = 3,20 + 12,18 * x1 + 2,50 * x2 - 10,68 * x3 + 0,029 * x4

Výsledná kvalifikace firmy se provede podle následující tabulky:

TZ > 0	firma je ve finančně zdravém stavu a riziko bankrotu je nízké
TZ < 0	firma čelí vysokému riziku bankrotu

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.

zdroje:

AGARWAL, Vineet, TAFFLER, Richard J. Twenty-five years of the Taffler z-score model: Does it really have prective ability?. Accounting and Business Research, 2007, Vol. 37, No. 4, pg. 285-300. ISSN 0001-4788

https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/00014788.2007.9663313

Otřesné aplikace Tafflerova modelu v České republice - Eva Dufková, Petr Marek, Vojtěch Menzl; Vysoká škola ekonomická v Praze, Fakulta financí a účetnictví, katedra financí a oceňování podniku, Praha

https://cfuc.vse.cz/artkey/cfu-202301-0005_otresne-aplikace-tafflerova-modelu-v-ceske-republice.php

Beermanova diskriminační funkce

Beermanova diskriminační funkce byla vytvořen v roce 1976 německým ekonomem K. Beermanem speciálně pro řemeslné a výrobní podniky. Neměla by se využívat pro hodnocení finanční situace v obchodních firmách. Jedná se o jednu z nejsložitějších analýz.

Beerman použil deset ukazatelů, u kterých rozlišovací schopnost nejdříve ověřil jednorozměrnou analýzou. Následně uplatnil vícerozměrnou diskriminační analýzu a všech deset ukazatelů spojil do lineární funkce

Využívá těchto deseti ukazatelů:

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

Samotná funkce pak má tvar:

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

Vyhodnocovaná je podle následující stupnice:

BDF < 0,2	velmi dobrý stav podniku
0,2 < BDF < 0,25	dobrý stav podniku
0,25 < BDF < 0,35	průměrný stav podniku
0,35 < BDF	špatný stav podniku

Hodnota 0,3 tedy odděluje prosperující podniky od neprosperujících, čím je hodnota nižší, tím lepší finanční situaci podniku lze do budoucna předpokládat.

Beaverův model

William Henry Beaver se ve své práci pokusil analyzovat, které poměrové ukazatele hrají významnou roli při finančních problémech firem. Mezi zbankrotované firmy zařadil Beaver i ty firmy, které vykazovaly známky bankrotujících firem. Tím se vyhnul hlavnímu problému bankrotních modelů, kterým je vymezení bankrotující firmy. Ze své analýzy vyvodil závěr, že finanční poměrové ukazatele mají vypovídací sílu již pět let před úpadkem firmy.

Článek „Financial Ratios as Predictors of Failure“ od Williama H. Beavera, publikovaný v roce 1966 v časopise Journal of Accounting Research, je zásadní studií, která zkoumá, jak mohou finanční ukazatele předpovídat selhání podniku. Beaverův výzkum analyzoval různé finanční ukazatele a identifikoval klíčové ukazatele, které účinně rozlišují mezi krachujícími a nekrachujícími podniky. Studie měla zásadní význam pro formování pozdějších modelů pro předpovídání úpadku, včetně široce známého Altmanova Z-skóre.

Beaver, W.H. (1966) Financial Ratios as Predictors of Failure. Journal of Accounting Research, 4, 71-111.

Ve studii Beaver zjistil, že některé poměrové ukazatele, jako například poměr peněžních toků k celkovému dluhu a čistého zisku k celkovým aktivům, jsou silnými prediktory finančních potíží společnosti. Jeho jednorozměrný přístup položil základy pro pozdější vícerozměrné analýzy v oblasti predikce finančního selhání. Článek je považován za jednu ze základních prací v oblasti hodnocení finančních rizik.

William Henry Beaver porovnával 79 problémových podniků, které v letech 1954 a 1964 ohlásily úpadek, a 79 bezproblémových podniků. Každý problémový byl spárován se zhruba stejně velkým podnikem ze stejného oboru činnosti. U jednotlivých podniků dále sledoval odchylky 30 poměrových ukazatelů v období od 1 roku do 5 let před vyhlášením bankrotu. Průměry ukazatelů pro problémové podniky byly porovnány s průměry ukazatelů bezproblémových podniků a z toho se zjistily největší odchylky v případě šesti ukazatelů. Využití této analýzy v praxi není vhodné pro jednorozměrnost použití metody.

Parametry Beaverova modelu:

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

Springateův model

Model vyvinul a publikoval v roce 1978 Gordon L. V. Springate ve své disertační práci. Springate, Gordon L.V., “Predicting the Possibility of Failure in a Canadian Firm”. Unpublished M.B.A. Research Project, Simon Fraser University, January 1978.

Jedním z důvodů pro vznik modelu bylo to, že hojně využívaný Altmanův model, vyvinutý na základě dat z USA, obsahuje jeden ukazatel, který není příliš vhodný pro kanadské firmy. Zmíněný poměrový ukazatel je pro mnoho kanadských podniků nedostupný, jelikož na rozdíl od firem v USA většina nemá obchodovatelné

akcie. Nejenom to, ale i další rozdíly v účetních standardech a zákonech mezi Kanadou a USA byly impulzy pro vyvinutí tohoto modelu.

Pro návrh modelu použil Springate, stejne jako Altman, diskriminační analýzu. Pracoval se vzorkem čtyřiceti společností ze dvou tříd, z nichž každá obsahovala dvacet podniků, jedna zbankrotované a druhá nezbankrotované. Společnosti použil nejen pro vývoj modelu, ale zároveň jako první testovací množinu.

Všechny podniky byly kanadské a převážně z výrobního sektoru. V obou skupinách byly zastoupené společnosti se srovnatelnou sumou aktiv, průměrná suma byla u neúspešných podniků 30,8 milionu kanadských dolarů a u úspešných 35,6 milionů kanadských dolarů. Třídy podniků měly také analogické zastoupení průmyslových sektorů. Obsahovaly například společnosti z oděvního, potravinářského a slévárenského sektoru.

Springateův model má tvar:

S = 1,03 * A + 3,07 * B + 0,66 * C + 0,4 * D

kde koeficienty se počítají:

A (ukazatel likvidity) = čistý pracovní kapitál / celková aktiva

B (ukazatel rentability) = EBIT / celková aktiva

C (ukazatel zadluženosti) = EBT / krátkodobé závazky

D (ukazatel aktivity) = tržby / celková aktiva

Výsledná kvalifikace firmy se provede podle následující hodnoty:

S < 0,862	v podniku se dají očekávat problémy

Springateův model - modifikace Karas a Režňáková

Původní modely se vlivem ekonomického vývoje časem stávají zastaralými, zároveň jsou modely vyvíjeny pro určitou ekonomiku a nemusejí být vhodné pro jiné. To jsou důvody pro přehodnocení původních modelů a jejich modifikaci. Originální Springate model na český trh v roce 2017 modifikovali Michal Karas a Mária Režnáková.

Vzorek firem pro prověření modelu zahrnoval účetní závěrky 1 508 podniků zpracovatelského průmyslu (NACE rev. 2 hlavní sekce C) působících v České republice, z nichž 628 podniků je finančně zdravých (aktivních) a 880 podniků, které v následujícím roce zkrachovaly (úpadek). Do vzorku byly zahrnuty všechny podniky,

jejichž údaje byly obsaženy v databázi a které zkrachovaly v období 2007-2012. Podle CZ-NACE všechny podniky spadají do kategorie C, což značí zpracovatelský průmysl.

Otázkou výzkumu bylo, nakolik původní klasifikační funkce odpovídá alternativním podmínkám českého prostředí. Modely byly aplikovány v alternativních ekonomických podmínkách (země). Klasifikační pravidlo každého modelu bylo přepočítáno pomocí údajů z učícího se podvýběru. Předložený příspěvek se zabýval přesností modelů pro předpovídání úpadku a jejich použitím v alternativních podmínkách. Bylo zjištěno, že klasifikační funkce modelů neodpovídají alternativním podmínkám. Na základě toho je potřeba modely znovu odhadnout pro současné podmínky.

Springate model - modifikace Karas a Režňáková má následující podobu:

Z = -0,0762 * A + 0,029 * B - 0,0293 * C - 0,0179 * D

Ukazatele jsou stejné jako v originálním modelu.

A (ukazatel likvidity) = čistý pracovní kapitál / celková aktiva

B (ukazatel rentability) = EBIT / celková aktiva

C (ukazatel zadluženosti) = EBT / krátkodobé závazky

D (ukazatel aktivity) = tržby / celková aktiva

Výsledná kvalifikace firmy se provede podle následující hodnoty:

Z <= 0,8808	podnik se považuje za úspěšný
Z > 0,8808	společnosti hrozí bankrot

zdroj:

Karas Michal, Režňáková Mária; Could the Coefficients Re-Estimation Solve the Industry or Time Specific Issues?. International Journal of Economics and Management Systems, 2017, roč. 2017, č. 2, s. 206-213. ISSN: 2367-8925.

https://www.vut.cz/vav/vysledky/detail?vav_id=138720#vysledek-138720

https://www.iaras.org/home/caijems/could-the-coefficients-re-estimation-solve-the-industry-or-time-specific-issues

Fulmerův model

Fulmerův H faktor (často také nazývaný Fulmerovo H skóre) je model klasifikace bankrotů založený na článku Fulmer, John G. Jr., Moon, James E., Gavin, Thomas A., Erwin, Michael J., “A Bankruptcy Classification Model For Small Firms”. Journal of Commercial Bank Lending (July 1984). Podle tohoto modelu by firma měla být klasifikována jako bankrotová, pokud je skóre nižší než nula, a měla by být klasifikována jako nebankrotová, pokud je skóre vyšší než nula. Jedná se o pravděpodobnostní model, takže klasifikace nebude přesná ve 100 % případů. Přesto lze tento model určitě použít jako vodítko k pochopení toho, které akcie mohou být bezpečnější a které méně bezpečné. Skóre nižší než nula je klasifikováno jako "neúspěšné".

Fulmerův model analyzuje malé a střední podniky. Model vícerozměrné diskriminační analýzy dosahuje dle tvrzení autora až 98 procentní spolehlivosti. Fulmer původně analyzoval 40 ukazatelů finanční analýzy na údajích z 60 podniků, z nichž polovina vykazovala finanční problémy a polovina z nich dosahovala úspěchu.

Funkce pro výpočet skóre je následující:

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

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

Výsledná kvalifikace firmy se provede podle následující hodnoty:

H < 0	v podniku se dají očekávat problémy

Bonitní modely

Tento list zobrazuje několik vybraných bonitních modelů. Bonitní modely patří mezi diagnostické modely, které hodnotí firmu jedním syntetickým koeficientem na základě účelově vybraného souboru ukazatelů, který nejvýstižněji umožňuje vyjádřit finanční situaci, resp. pozici na firmy. Jsou založeny na analýze finančního zdraví podniku. Jejich cílem je zařadit podnik do správné kategorie, tj. mezi dobré či špatné firmy. Výsledek bonitních modelů musí umožňovat mezipodnikové srovnání.

Z časového hlediska lze bonitní modely zařadit do analýzy ex post, která je orientována retrospektivně a vede k poznání příčin, jež podmínily současnou firemní situaci. Bonitní modely predikují finanční zdraví účetní jednotky. Toto bývá rozděleno do různě široké škály, a to zpravidla od zdraví dobrého až po to špatné.

Hlavní rozdíl mezi bankrotními a bonitními modely - Bankrotní modely vycházejí z empiricky zjištěných údajů. Bonitní modely využívají teoretické znalosti a zobecněné zkušenosti z praxe.

Index bonity

Index bonity někdy také označován jako indikátor bonity, patří mezi modely, které jsou založeny na multivariační diskriminační analýze podle zjednodušené metody. Postup výpočtu spočívá v násobení šesti vybraných ukazatelů váhovými faktory, následně jsou tyto součiny sečteny a výsledná suma zobrazuje takzvanou diskriminační funkci. Váhové faktory byly přiřazeny na základě statistického pozorování. Index bonity je využíván především v zemích střední Evropy, jako jsou například Rakousko, Německo nebo Švýcarsko.

KRALICEK, Peter. Základy finančního hospodaření: bilance : účet zisků a ztrát : cash-flow : základy kalkulace : finanční plánování : systémy včasného varování. Praha: Linde, 1993. New business line. ISBN 80-856-4711-7.

Používá následující ukazatele:

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

Indikátor (index) bonity se počítá podle vzorce:

IB = 1,5 * x1 + 0,08 * x2+ 10 * x3+ 5 * x4+ 0,3 * x5+ 0,1 * x6

Vyhodnocovaní modelu je podle následující stupnice:

Hodnota	Hodnocení situace podniku
-3 < IB < -2	extrémně špatná
-2 < IB < -1	velmi špatná
-1 < IB < 0	špatná
0 < IB < 1	určité problémy
1 < IB < 2	dobrá
2 < IB < 3	velmi dobrá
3 < IB	extrémně dobrá

Kralicekův rychlý test, modifikace od Kislingerové

Při konstrukci quick testu, který sestavil Peter Kralicek v roce 1990, bylo použito ukazatelů, které nesmějí podléhat rušivým vlivům a navíc musí vyčerpávajícím způsobem reprezentovat celý informační potenciál rozvahy a výkazu zisku a ztrát. Proto je z každé ze čtyř základních oblastí (tj. stability, likvidity, rentability a výsledku hospodaření) zvolen jeden ukazatel tak, aby byla zabezpečena vyvážená analýza jak finanční stability, tak i výnosové situace firmy.

Tato metoda ohodnocuje čtyři vybrané podílové ukazatele:

- R1 (kvóta vlastního kapitálu) = (vlastní kapitál / celková pasiva) * 100
  - V originále R1 = (vlastní kapitál / celkový kapitál) * 100

Tento ukazatel vyjadřuje, jakou část celkových aktiv tvoří vlastní kapitál. Vyšší hodnota znamená, že firma je více financována z vlastních zdrojů, což je považováno za pozitivní faktor z hlediska finanční stability.

- R2 (cash flow v % podnikového výkonu) = (cash flow / tržby) * 100
  - V originále R2 = (cash flow / podnikový výkon) * 100

Cash flow (u R2) a roční Cash flow (u R4), (něm. Cash-Flow vor Steuern) Peter Kralicek v článku (Kralicek, P. 1993: Kennzahlen für Geschäftsführer. Wien: Ueberreuter. ISBN 3-8000-9165-8.) v českém překladu vymezuje obě „cash flow“ stejně, a to jako součet zisku (před daní z příjmu), odpisů a dotací do rezervy na penze. Jelikož v českém účetnictví se zpravidla nevytváří zvláštní rezervy na penze, lze „cash flow“ pak určit jednoduše jako součet výsledku hospodaření před zdaněním a odpisů.

Nicméně v jiném svém díle (Kralicek, P. 1993: Základy finančního hospodaření. Přeložil: Spal, J. Praha: Linde. ISBN 80-85647-11-7.) stanoví „cash flow“ jako výsledek hospodaření před zdaněním plus nepeněžní náklady minus nepeněžní výnosy. Nepeněžními náklady se přitom rozumí ty náklady, jež nejsou spojené v daném období s peněžním výdajem, tzn. nejen odpisy, ale i tvorba rezerv, nepeněžními výnosy ty výnosy, jež nejsou spojené v daném období s peněžním příjmem, neboli především zúčtování rezerv. Zda mezi nepeněžní náklady a nepeněžní výnosy mají být rovněž zahrnuty odpovídající změny časového rozlišení aktiv a časového rozlišení pasiv, autor modelu výslovně neuvádí, nicméně z hlediska charakteru těchto položek lze jejich zohlednění považovat za logické.

- Quick test, modifikace Kislingerová

Prof. Ing. Eva Kislingerová se zabývá aplikováním Kralickova Quick testu na prostředí České republiky a lehce tento test modifikuje. Rozdíl je v tom, že Kralicek v původním modelu používá tzv. bilanční Cash flow, tj. Cash flow upravené na okamžitou (nikoli tokovou) veličinu. Kislingerová uvádí, že v případě naší ekonomiky je nutné počítat Cash flow poněkud jinak, protože by bilanční Cash flow vyšlo vzhledem k specifikaci financování tohoto sektoru záporné. Cash flow budeme tedy v případě Kislingerové počítat následovně:

Cash flow (modifikace Kislingerová) = VH za účetní období + odpisy + změna stavu rezerv

Poznámka: Český překlad knihy z roku 1993 nerespektoval platnou českou účetní terminologii, v důsledku toho došlo u některých veličin k neshodě mezi českými autory, jak jednotlivé účetní položky naplnit. Cash flow je v 1. případě vymezeno ve shodě s originálem. Cash flow je ve 2. případě ztotožněno s blíže neurčeným provozním cash flow, zřejmě se tedy tím myslí peněžní tok z provozní činnosti. Cash flow je ve 3. případě definováno jako součet VH po zdanění a odpisů. Cash flow je ve 4. případě dáno součtem VH za účetní období, odpisů a změny stavu rezerv. Kislingerová s Hnilicou zadávají 5. tzv. bilanční cash flow (VH za účetní období plus odpisy mínus saldo přechodných aktiv plus saldo přechodných pasiv), příp. doporučují dosadit tam, kde by cash flow jinak vyšlo záporné vzhledem ke specifice odvětví, součet VH za účetní období s odpisy a se změnou stavu rezerv.

Podnikový výkon ve jmenovateli ukazatele R2, (něm. Betriebsleistung) odpovídá výši celkových provozních výnosů podle českých účetních předpisů platných do roku 2015. Pokud bychom chtěli naplnit tuto položku přesně podle originálního modelu, bylo by z hlediska současné právní úpravy nutné ještě k celkovým

provozním výnosům přičíst hodnotu změny stavu zásob vlastní výroby (přírůstek jako plus, úbytek jako mínus) a aktivaci.

Autoři českých učebnic označují tuto položku 4 způsoby, nejčastější jsou tržby (Kislingerová a Hnilica, 2008) nebo provozní výnosy, nebo nepřesně výkony, anebo chybným ztotožněním dvou různých položek „tržby (výkony)“.

- R3. rentabilita celk. kapitálu (ROA) = výsledek hospodaření po zdanění + úroky * (1 - aktuální sazba daně ze zisku) / celková pasiva
  - V originále R3 = (podnikový výsledek + úroky z cizího kapitálu) / bilanční součet

Podnikový výsledek + úroky z cizího kapitálu v čitateli R3 představuje v originále klasický VH před zdaněním a úroky neboli EBIT. V české literatuře se setkáváme se dvěma odchylkami, kdy je tato položka vyjádřena buď jako součet VH po zdanění a úroků z cizího kapitálu nebo součet VH po zdanění a úroků z cizího kapitálu snížených o daňový štít (tj. vynásobených hodnotou výrazu „1 – sazba daně z příjmu“), (viz Kislingerová a Hnilica).

- R4. doba splácení dluhu = cizí kapitál / cash flow
  - V originále R4 = (cizí kapitál - likvidní prostředky) / roční cash flow

Cizí kapitál (u R4), (něm. Fremdkapital) odpovídá cizímu kapitálu v českém účetnictví. Otázku, zda k tomuto kapitálu přiřadit i časové rozlišení pasiv, autor výslovně neřeší. Pro aplikaci tohoto modelu v české praxi nicméně doporučujeme, aby cizí kapitál zahrnoval i časové rozlišení pasiv. Čeští autoři se víceméně na obsahu této položky shodují, avšak cizí kapitál popisují různě např. jako dluhy, nebo jako součet krátkodobých a dlouhodobých závazků, apod.

Likvidní prostředky (u R4), (něm. Flüssige Mittel) z hlediska současné právní úpravy jde o součet krátkodobého finančního majetku a peněžních prostředků, podle úpravy platné do konce roku 2015 by se jednalo jen o krátkodobý finanční majetek. Přístupy k vymezení této položky v českých učebnicích lze roztřídit takto: a) likvidní prostředky jsou vymezeny ve shodě s originálem, b) likvidní prostředky jsou ztotožněny jen s peněžními prostředky, c) likvidní prostředky jsou ve vzorci zcela vynechány (Kislingerová a Hnilica).

Stanovení bonity je následné:

Každý ukazatel se nejprve podle dosaženého výsledku oklasifikuje podle tabulky a výsledná známka se pak určí jako aritmetický průměr známek získaných za jednotlivé ukazatele.

Rychlý test - bodové ohodnocení ukazatelů:

Ukazatel	Výborný (1)	Velmi dobrý (2)	Průměrný (3)	Špatný (4)	Ohrožen insolvencí (5)
R1	> 30 %	> 20 %	> 10 %	> 0 %	negativní
R2	> 15 %	> 12 %	> 8 %	> 0 %	negativní
R3	> 10 %	> 8 %	> 5 %	> 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. Pokud je výsledné kritérium nižší než 2, podnik je považován za velmi dobrý. Pokud je hodnota vyšší než 3, podnik se nachází ve špatné finanční situaci.

Situaci převodu Kralicekova rychlého testu do českého účetního prostředí popisuje hodně kritický článek (ze kterého čerpají i tyto stránky):

Kralicekův Quicktest a jeho metodické problémy - autoři Prof. Ing. Petr Marek, CSc., Ing. Eva Dufková, Ing. Radana Šmídová, Ph.D.; Katedra financí a oceňování podniku, Fakulta financí a účetnictví, Vysoká škola ekonomická v Praze

https://ocenovani.vse.cz/artkey/oce-201804-0002_kralicekuv-quicktest-a-jeho-metodicke-problemy.php

Grünwaldův index bonity

Autorem modelu je Doc. Ing. Rolf Grünwald, CSc. Na základě teoretických poznatků a finančních analýz českých podniků určuje finanční zdraví podniku, a podle něho určí finanční důvěryhodnost. Hodnotí situaci podniku z pohledu dosahování určité ziskovosti v budoucnu, tedy zda bude podnik bonitní.

Model se zaměřuje na šest ukazatelů, o to z oblasti rentability, likvidity a solventnosti (finanční stability). U každého ukazatele jsou stanoveny hraniční hodnoty (krajní přijatelné hodnoty), dle kterých se určuje bohové ohodnocení za příslušnou oblast. Bodové hodnocení každého uživatele je omezeno na maximálně 3 body, aby bylo zamezeno zkreslení výsledku díky extrémně příznivé hodnotě některého ukazatele. Naopak v případě záporné hodnoty ukazatele se mu přidělí nulová hodnota.

Autor také popsal kroky, které musí být dodržené, aby model byl univerzální:

- Vybrat několik nepřekrývajících poměrových ukazatelů, vyjadřujících rentabilitu, likviditu a solventnost (popř. finanční stabilitu)
- Omezit se na ty ukazatele, které:
  - nemají v čitateli a jmenovateli položky, které zahrnují majetek věcného typu: celkový dlouhodobý majetek, dlouhodobý hmotný a nehmotný majetek, oběžný majetek celkem, zásoby,

- nebo jsou založeny na obecně uznávané finanční zásadě. Např. krytí stalých aktiv dlouhodobými pasivy, krytí trvale se obracejících zásob dlouhodobými pasivy.

- Do čitatele dat veličiny, jejichž narůst vede k zlepšení finanční situace podniku, do jmenovatele naopak veličiny, jejichž narůst vede ke zhoršení.
- Syntézou teoretických a praktických hledisek či ekonomických a empirických vybrat krajní přijatelné hodnoty (KPH) ukazatelů, které jsme použili.
- Určit skóre finančního zdraví podle stanoveného postupu.
- Zařadit firmu do vyhovujícího pásma finančního zdraví.
- Korigovat výsledek podle míry specifických provozních rizik a finančních výhod podniku, který testujeme.

Vzorec Grünwaldova indexu bonity je:

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

Tato metoda ohodnocuje šest vybraných podílových ukazatelů:

Ukazatelé rentability:

- Rentabilita vlastního kapitálu (ROE)

Rentabilita vlastního kapitálu má dosahovat vyšších hodnot než je průměrná úroková míra placená za využívání cizího kapitálu. Tento ukazatel se počítá ze zisku po zdanění a to ovlivní i výběr krajní hodnoty. Je vhodné využít úrokovou míru z cizího zpoplatněného kapitálu a tu zdanit sazbou daně z příjmu právnických osob. Protože se ale rentabilita vlastního kapitálu běžně vyjadřuje vztahem zisku po zdanění (EAT) k vlastnímu kapitálu, je třeba jako její krajní přijatelnou hodnotu přijmout průměrnou úrokovou míru z přijatých úvěrů, která je zdaněná sazbou daně z příjmů.

Autor modelu zvolil jako následující hodnoty krajních přijatelných hodnot - mezní přijatelná hodnota je průměrná zdaněná úroková míra z přijatých úvěrů spočítaná podle vztahu ú * (1 - d), kde d je sazba daně z příjmu (v %).

$$\text{Rentabilita aktiv} = \frac{\text{EAT}}{\text{celková aktiva}} * 100 \quad [\%]$$

- Rentabilita aktiv (ROA)

Při určení krajní přijatelné hodnoty u rentability celkového kapitálu se vychází z kladné hodnoty finanční páky. Tato situace nastane, když rentabilita aktiv je větší než rentabilita vlastního kapitálu. Rentabilita celkového kapitálu slouží k porovnávání výnosnosti podniků s různou skladbou pasiv (s různou zadlužeností). Na výdělkovou schopnost působí jednak vlivy technické, jednak ekonomické. Vliv má mj. velikost podniku, organizace výroby a vyspělost technologie. I odvětvově příbuzné podniky by obvykle vytěžily ze stejné hodnoty majetku a kapitálu různý zisk před úroky a zdaněním.

Autor modelu zvolil jako následující hodnoty krajních přijatelných hodnot - mezní přijatelná hodnota je průměrná úroková míra z přijatých úvěrů (v %).

$$\text{Rentabilita aktiv} = \frac{\text{EBIT}}{\text{celková aktiva}} * 100 \quad [\%]$$

Ukazatelé likvidity:

- Provozní pohotová likvidita

Grünwald, vzhledem k univerzálnímu použití modelu, nevyužil k hodnocení běžnou likviditu. Jelikož ta v sobě zahrnuje i zásoby, jejichž úroveň se v jednotlivých odvětvích může značně odlišovat. Pro financování dlouhodobého majetku se v České republice využívají krátkodobé úvěry, proto nejsou zahrnuty do jmenovatele. Provozní pohotová likvidita vyjadřuje, že krátkodobé pohledávky a finanční majetek by měly uhradit krátkodobé závazky.

Autor modelu zvolil jako následující hodnoty krajních přijatelných hodnot - mezní hodnotu stanovil Grünwald na 1,2. Rozhodně by měla být vyšší než 1.

$$\text{Provozní pohotová likvidita} = \frac{\text{krátkodobé pohledávky + finanční majetek}}{\text{krátkodobé závazky - krátkodobé bankovní úvěry}}$$

- Krytí zásob pracovním kapitálem

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. Tím pomáhá hodnotit, jak dobře firma spravuje svůj pracovní kapitál vzhledem k zásobám, které má na skladě.

Autor modelu zvolil jako příklad následující hodnoty krajních přijatelných hodnot - mezní hodnota ukazatele by měla být například 0,7. Rozhodně by měla být nižší než 1.

$$\text{Krytí zásob pracovním kapitálem} = \frac{\text{čistý pracovní kapitál}}{\text{zásoby}}$$

Ukazatelé zadluženosti:

- Krytí dluhů peněžními toky

Krytí čistých dluhů peněžními toky představuje převrácenou hodnotu doby splácení dluhů. Doba splácení dluhů DSD je vyjádřena počtem roků, po jejichž uplynutí by byly všechny dluhy splaceny, kdyby všechny odpovídající peněžní toky (zpravidla zisk po zdanění zvýšený o odpisy) zůstaly na úrovni běžného roku, a kdyby se používaly výhradně na splácení dluhů.

Autor modelu zvolil jako příklad následující hodnoty krajních přijatelných hodnot - přijatelná hodnota je méně než 1, např. minimálně 0,3.

$$\text{Krytí dluhů peněžními toky} = \frac{\text{výsledek hospodaření za účetní období + odpisy}}{\text{cizí zdroje - rezervy}} \quad \text{[roky]}$$

- Úrokové krytí

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. Pokud by se úrokové krytí rovnalo hodnotě jedna, veškerý zisk by financoval nákladové úroky z cizího kapitálu.

Autor modelu zvolil jako příklad následující hodnoty krajních přijatelných hodnot - ukazatel nesmí být nižší než 1, jinak by docházelo ke ztráte. Mezní hodnotu stanovil Grünwald na 2,5.

$$\text{Úrokové krytí} = \frac{\text{HV za účetní období + daň z příjmu + nákladové úroky}}{\text{nákladové úroky}}$$

Výsledná kvalifikace firmy se provede podle následující tabulky:

Hodnota		Hodnocení situace podniku
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

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.

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

Příznaky možné krize firmy

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 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.

EBIT

---------- < 1

nákladové úroky

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

Firemní investiční riziko 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 ukazatelé 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.).

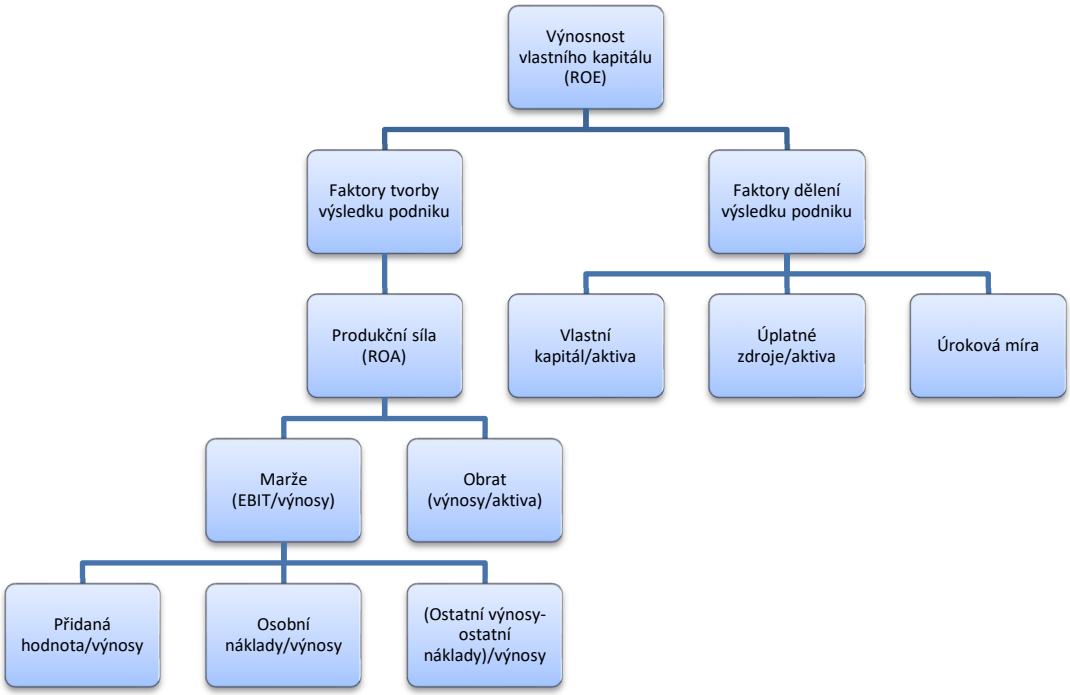
Aplikace INFA na datech Finanční analýzy - Finanční controlling

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 ukazatelé, 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

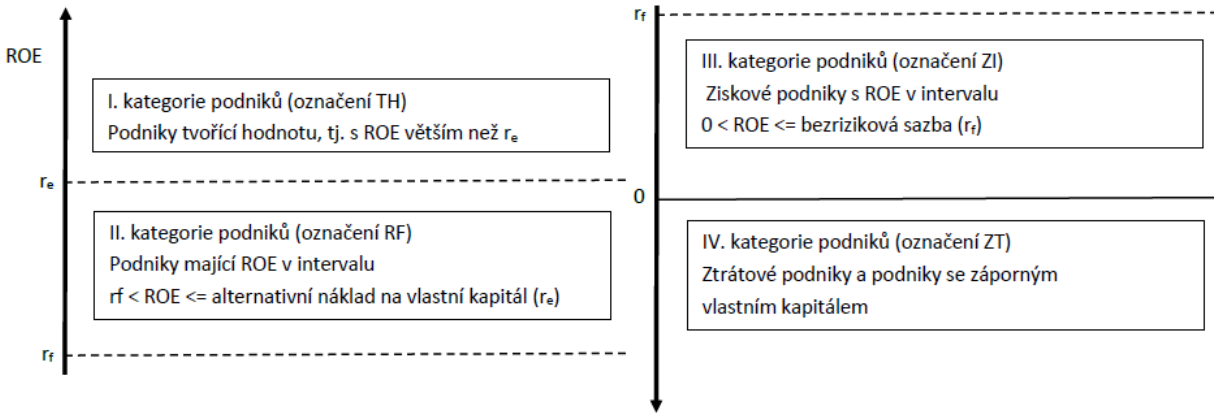
Výši rizika reprezentuje alternativní náklad vlastního kapitálu (re). Představuje výnosnost (zhodnocení) vlastního kapitálu, kterou by bylo možné docílit v případě investice do alternativní (rozuměno stejně rizikové) investiční příležitosti.

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:

$$\text{WACC} = \frac{\frac{VK}{A} * r_e + \frac{CZ}{Z} * UM * (\frac{UZ}{A} - \frac{VK}{A})}{\frac{UZ}{A}} \quad [2]$$

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].

$$\text{ROE} = \frac{ČZ}{Z} * \frac{\frac{EBIT}{A} - (UM * (\frac{UZ}{A} - \frac{VK}{A}))}{\frac{VK}{A}} \quad [1]$$

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

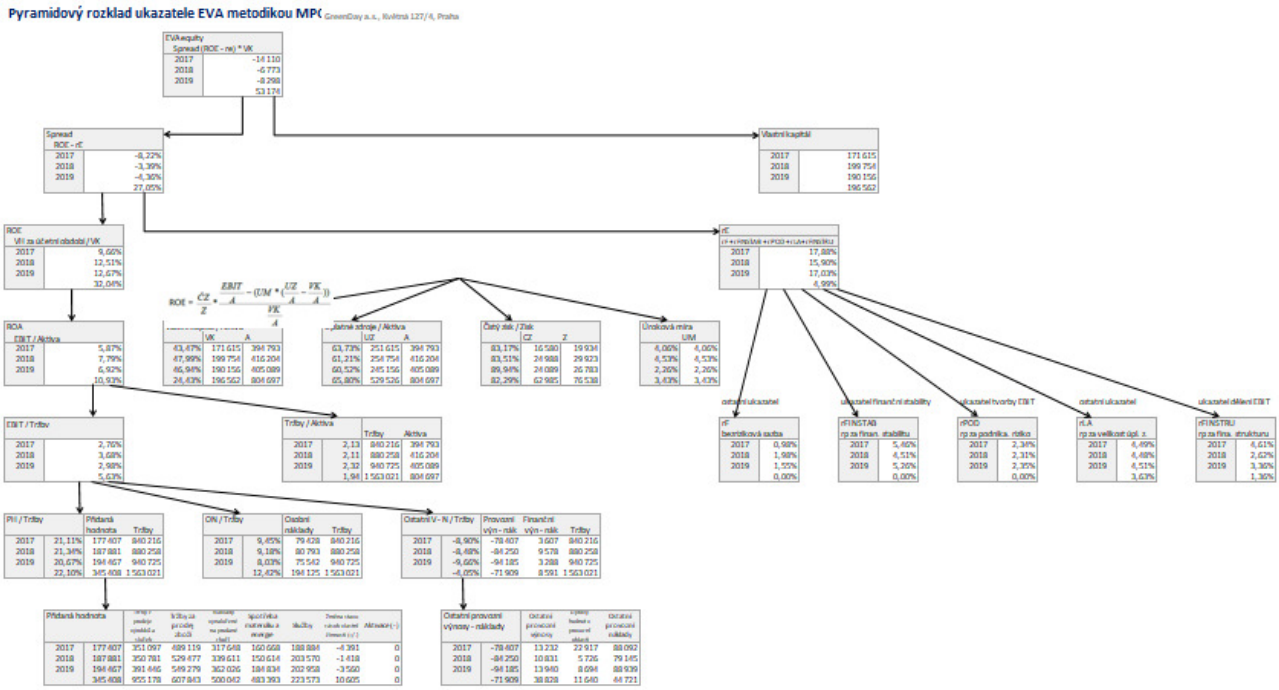
https://www.mpo.cz/cz/rozcestnik/analyticke-materialy-a-statistiky/analyticke-materialy/

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.



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/