

# PODNIKOVÉ FINANCE

*Ray Service a.s.*

---

Kristýna Grabcová

Lucie Hajdová

Lucie Horká



Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně  
Fakulta managementu a ekonomiky

---

**Obsah**

1	Úvod .....	5
2	Představení společnosti .....	5
2.1	Předmět činnosti .....	5
2.2	Mise a vize společnosti.....	6
2.2.1	Mise .....	6
2.2.2	Vize.....	6
2.3	Úspěchy společnosti .....	6
3	SWOT analýza .....	7
3.1	Silné stránky (Strenghts) .....	8
3.2	Slabé stránky (Weaknesses) .....	9
3.3	Příležitosti (Opportunities) .....	9
3.4	Hrozby (Threats).....	10
4	Analýza odvětví.....	11
5	Horizontální a vertikální analýza majetkové a finanční struktury společnosti a odvětví. 15	
5.1	Horizontální majetková analýza .....	15
5.2	Vertikální majetková analýza .....	16
5.3	Horizontální finanční analýza.....	17
5.4	Vertikální finanční analýza.....	18
6	Horizontální a vertikální analýza výnosů a nákladů společnosti a odvětví.....	19
6.1	Horizontální analýza výnosů .....	19
6.2	Vertikální analýza výnosů .....	20
6.3	Horizontální analýza nákladů .....	21
6.4	Vertikální analýza nákladů .....	22
7	Analýza poměrových ukazatelů .....	23
7.1	Analýza zadluženosti společnosti .....	23

7.2	Analýza zadluženosti odvětví .....	24
7.3	Analýza likvidity společnosti .....	24
7.3.1	Běžná likvidita (likvidita III. stupně) .....	24
7.3.2	Pohotová likvidita (likvidita II.stupně) .....	25
7.3.3	Okamžitá likvidita (likvidita I.stupně) .....	25
7.4	Analýza likvidity odvětví .....	26
7.5	Analýza rentability společnosti .....	27
7.5.1	ROA = Rentabilita celkového kapitálu (Return On Assets) .....	27
7.5.2	ROE = Rentabilita vlastního kapitálu (Return On Equity) .....	27
7.5.3	ROCE = Rentabilita dlouhodobě investovaného kapitálu (Return On Capital Employed) .....	27
7.5.4	ROS =Rentabilita tržeb (Return On Sales) .....	27
7.6	Analýza rentability odvětví .....	27
7.7	Ukazatel aktivity.....	28
7.7.1	Obrat aktiv .....	28
7.7.2	Doba obratu zásob .....	29
7.7.3	Doba obratu pohledávek .....	30
7.7.4	Doba obratu závazků .....	31
7.8	Ostatní ukazatelé.....	31
7.8.1	Ray Service.....	31
7.8.2	Odvětví .....	33
8	Spider analýza .....	35
9	Analýza EVA společnosti .....	36
10	Pyramidový rozklad .....	37
10.1	Soustavy poměrových ukazatelů.....	37
10.1.1	Paralelní soustava ukazatelů.....	37

10.1.2	Pyramidová soustava ukazatelů.....	38
11	Analýza souhrnných ukazatelů.....	41
11.1	Z-skóre .....	41
11.2	Index IN .....	42
12	Závěrečné doporučení pro firmu .....	45
13	Seznam obrázků .....	48
14	Seznam tabulek .....	48
15	Zdroje .....	49

## 1 Úvod

V této práci budeme popisovat společnost Ray Service a.s. Zaměříme se na základní údaje o této firmě, jako počet zaměstnanců, její strategii a jiné. Dále jsme sestavili SWOT analýzu a analyzovali odvětví, do kterého podnik spadá. Na základě rozvahy sestavíme horizontální a vertikální analýzu majetkové a finanční struktury a nakonec se zaměříme na horizontální a vertikální analýzu výnosů a nákladů.

## 2 Představení společnosti

Ray Service, a.s. je česká výrobně obchodní společnost poskytující komplexní řešení v oblasti výroby kabelových svazků, elektromechanických celků, elektronických zařízení a dodávek kabelových komponent pro široké spektrum zákazníků. Dvacet let zkušeností v oboru a intenzivní rozvoj daly vzniknout silné moderní společnosti, jež je spolehlivým a vyhledávaným partnerem na nadnárodní úrovni. [4]

Tato společnost sídlí ve Starém Městě a byla založena 20.11.2007. Jelikož se jedná o akciovou společnost, základní kapitál je proto ve výši 2 000 000 Kč. Dne 28. července 2009 nabyla právní mocí vnitrostátní fúze sloučením společností RAVANELLO a.s. – nástupnická společnost a Ray Service, s.r.o. – zanikající společnost. Zároveň byla v tento den přejmenována na Ray Service a.s.

Celkem tato společnost zaměstnávala v roce 2015 153 zaměstnanců, z toho 91 výrobních. [1]



Obrázek 1 Logo společnosti

### 2.1 Předmět činnosti

Společnost se zabývá následujícími činnostmi:

- Pronájem nemovitostí, bytů a nebytových prostor bez poskytování jiných než základních služeb spojený s pronájmem nemovitostí, bytů a nebytových prostor
- výroba, instalace, opravy elektrických strojů a přístrojů, elektronických a telekomunikačních zařízení
- provádění zahraničního obchodu s vojenským materiálem v rozsahu povolení vydaného podle zákona číslo 38/1994 Sb.

Ve 4. kapitole se budeme zaměřovat pouze na výrobní činnost této společnosti.

## **2.2 Mise a vize společnosti**

### **2.2.1 Mise**

„Jsme jiní než ostatní! Vlastním závazkem k poskytování vynikajících služeb vědomě a svědomitě přispíváme k úspěchu našich zákazníků. Náš osobitý přístup k druhým a přísný a důsledný postoj k sobě samým formuje naši individualitu ve smyslu být lepšími, spolehlivějšími a rychlejšími! Jsme k sobě nároční. Jen tehdy k nám nároční mohou být také zákazníci – s jistotou, že jejich nároky a očekávání nezklameme.“ [4]

### **2.2.2 Vize**

„Naším cílem je být a setrvat v pozici vyhledávaného stabilního partnera – specialisty na komplexní služby v oblasti elektrických systémů pro vojenský a letecký průmysl. Zakládáme si na schopnosti předvídat a pružně reagovat na výkyvy trhu a změny potřeb zákazníků. Vlastní výrobní kapacitou a produktivitou si tróufáme dalece překročit možnosti konkurence a zodpovědně vyřešit chronický časový problém zákazníka.“ [4]

## **2.3 Úspěchy společnosti**

V roce 2014, 2013 a 2012 získala ocenění dlouhodobé spolehlivost a kvality dodávaných výrobků od zákazníka GE Aviation Czech a AOA.

V roce 2007 získala 1. místo v soutěži Investor roku, v kategorii Subdodavatel roku 2006 a v roce 2005 obsadila v soutěži Top 50 štiky českého byznysu 2005 9. místo v žebříčku regionu Zlínského kraje. V celorepublikovém měřítku se společnost Ray Service umístila mezi Top 100 společnostmi ČR a obsadila 89. místo, přičemž získala hodnocení A-4, teda investičně vhodná společnost. [4]

### 3 SWOT analýza

SWOT analýza je metoda, která se využívá při zhodnocování vnitřních a vnějších faktorů ovlivňujících úspěšnost podniku. Tato univerzální analytická metoda se nejčastěji využívá v marketingu, kde se vyhodnocuje fungování firmy. Při analýze se zaměřujeme na :

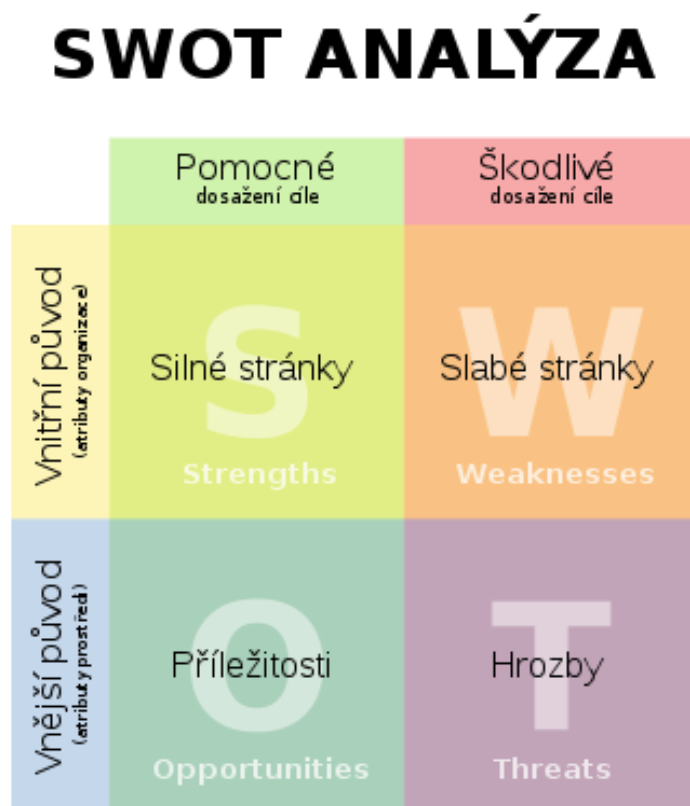
→ Strengths (Silné stránky)

→ Weaknesses (Slabé stránky)

→ Opportunities (Příležitosti)

→ Threats (Hrozby)

Silné a slabé stránky se řadí k vnitřním faktorům, které mohou ovlivňovat podnik. Na druhou stranu příležitosti a hrozby patří mezi vnější faktory, které ovlivňují okolí podniku. Cílem analýzy je omezit slabé stránky, podpořit silné stránky, hledat nové příležitosti a znát hrozby podniku.



Obrázek 2 SWOT analýza

### **3.1 Silné stránky (Strenghts)**

#### **→Orientace na zákazníka – osobitý přístup**

Firma se orientuje na individuální požadavky zákazníků, nabízí jim optimální řešení a pomáhá jim posilovat jejich konkurenceschopnost a výkonnost.

#### **→Znalost domácího trhu**

Jelikož firma působí na českém trhu již od roku 1994, tak má znalost tuzemského trhu a je technicky vyspělá.

#### **→Orientace na práci v týmu**

Společnost věří v sílu týmové práce, díky níž dosahuje ve svých výkonech mimořádných výsledků. V týmu si pracovníci vyměňují své znalosti, zkušenosti a postupy a díky tomu jsou odolnější vůči konkurenci. Vlastní bohaté zkušenosti z oblasti obchodní a technologické, které přispívají k inovaci na trhu. Díky tomu vznikají nové služby, produkty a aplikace.

#### **→Vysoký důraz na kvalitu produktů**

Firma klade velký důraz na kvalitu výrobků, aby se zákazníci vraceli.

#### **→Obhájený certifikát AS9100**

Firma obhájila certifikát v souladu s požadavky standartu AS9100, revize C a splňuje mimořádné požadavky letecké techniky, jakož i nařízení leteckých úřadů. Díky tomu se účastní na řadě významných projektů českého leteckého průmyslu.

#### **→Ochrana životního prostředí**

Ray Service přispívá k stálosti rovnováhy mezi sociálními a společenskými požadavky ochrany životního prostředí. Firma získala certifikát v souladu s environmentálními požadavky podle standartu ISO 14001.

#### **→Podpora rozvoje a vzdělání zaměstnanců**

Jeden z cílů firmy je také podpora rozvoje a vzdělání zaměstnanců, jelikož požadavky staví dosti vysoko.

#### **→Spolupráce s SPSOA Uherský Brod**



→ Ray Service navázal spolupráci se Střední průmyslovou školou a obchodní akademií z Uherského Brodu, kde získávají kvalifikované pracovníky, kteří jsou motivovaní, vzdělaní, jazykově vybavené, za účelem rozšiřování své výroby.

#### → Účast na světových veletrzích

Společnost Ray Service můžeme také navštívit na světových veletrzích, kde se firma reprezentuje. Představují zde své novinky a snaží se oslovit absolventy vysokých škol strojírenského zaměření.

#### → Sídlo firmy

Firma sídlí ve vlastním areálu, který byl oceněn „Stavba roku“ v rámci Zlínského kraje. Byla přistavena další moderní budova, která splňuje nejnáročnější kritéria.

### 3.2 Slabé stránky (Weaknesses)

#### → Nízká prezentace

Firma zaměstnává 153 zaměstnanců, přitom mnoho lidí ze Zlínského kraje firmu nezná a netuší, čím se zabývá, co vyrábí.

#### → Nízké náklady do marketingových kampaní

Firma neinvestuje dostatečné množství financí do reklamy, aby se rozšířilo povědomí mezi lidmi a firmami v okolí.

#### → Specifická výroba

Firma vyrábí specifické produkty, které poptává pouze určitý trh. Nabídka není určena pro širokou škálu zákazníků.

#### → Nízký počet zaměstnanců

Společnost zaměstnává 153 zaměstnanců. V budoucnu by se mohla rozšířit o další místo působení například do Čech.

### 3.3 Příležitosti (Opportunities)

#### → Vývoj nového produktu

Společnost by se měla zaměřit na možnou výrobu nových produktů, které nejsou na českém trhu k dispozici.

**→Vytvoření nových pracovních míst**

S možností vývojem nového produktu se naskytuje možnost vytvoření nových pracovních míst v podniku. Později by společnost mohla otevřít další pobočku v České republice, později například i ve světě.

**→Nová výrobní technologie**

Firma by měla využívat nové výrobní technologie, aby snížila náklady, aby cenově přijatelnější než konkurence nebo aby byla pokrokovější.

Firma by mohla neustále zkvalitňovat výrobky, aby byla stále před konkurencí.

**→Expanze**

Ray Service by mohl pokračovat v expanzi do dalších zemí světa.

**→Spolupráce s partnery na vývoji**

Společnost by měla spolupracovat s partnery na vývoji nových produktů a výrobků. Ray Service navázal spolupráci s taiwanskou společností SINBON. Uzavřeli spolu joint-venture agreement.

**3.4 Hrozby (Threats)****→Globální konkurence**

Hrozbou pro tuto společnost může být také celosvětová konkurence. Potencionální zákazníci mohou nakupovat výrobky z celého světa za příznivější ceny (Čína) a ve vyšší výrobní kvalitě než nabízí Ray Service.

**→Vyšší nároky na vzdělání**

Ray Service klade v současné době vysoké požadavky na vzdělání, ale může vláda přijít s novelizací zákona, která zapříčiní daleko vyšší požadavky na zaměstnance než doposud. Změny mohou nastat v oblasti znalosti cizích jazyků apod. Firma požaduje znalost minimálně jednoho světového jazyka (anglický nebo německý jazyk).

**→Vyšší náklady na dopravu**

Dodavatelé mohou navýšit ceny za dopravu z důvodu zvýšení cen za pohonné hmoty.

**→Velká konkurence**

Velká konkurence může být také hrozbou pro společnost, jelikož ohrožuje zakázky. Konkurence na trhu neustále roste, tak může být obtížné udržet se a prosadit nové produkty.

Jako konkurenty můžeme označit Air

#### → Vyšší náklady na výrobu

Vyšší náklady na výrobu se mohou také stát hrozbou podniku, protože může docházet k postupné ztrátě cenové konkurenční výhody.

#### → Nasycenost trhu

Za další vnější hrozbu můžeme považovat přesycenost trhu, kde je příliš mnoho výrobků, firem, informací. Nasycenost trhu způsobuje pokles prodejních kapacit.

## 4 Analýza odvětví

Společnost Ray Service, a. s. v současné době působí hned v několika odvětvích - jejich taxativní výčet, resp. rozdělení CZ-NACE , naleznete v úvodu naší práce. Nejpodstatnějším odvětvím, ve kterém společnost spadá do CZ-NACE 27 Výroba elektrických zařízení:

27.10 Výroba elektrických motorů, generátorů, transformátorů a elektrických rozvodných a kontrolních zařízení

27.20 Výroba baterií a akumulátorů

27.30 Výroba optických a elektrických kabelů, elektrických vodičů a elektroinstalačních zařízení

27.40 Výroba elektrických osvětlovacích zařízení

27.50 Výroba spotřebičů převážně pro domácnost

#### **27.90 Výroba ostatních elektrických zařízení**

Oddíl 27 zahrnuje produkci výrobků, pomocí kterých je elektřina vyráběna, rozváděna nebo se využívá. Obsahuje rovněž výrobu elektrických zařízení pro svícení, signalizaci a výrobu (elektrických) spotřebičů pro domácnost. Do této skupiny **nepatří** produkce elektronických zařízení, jako jsou např. počítače a televizory, ty spadají do kategorie CZ-NACE 26. [3]

**Tabulka 1 Zpracovatelský průmysl celkem**

v tis. Kč	2012	2013	2014
Počet aktivních subjektů (včetně FO)	173,890	167,688	170,041
Počet zaměstnanců	1 225	1 212	1 230
v mil. Kč			
Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb (v mil. Kč)	3 367 898	3 403 665	3 766 010
Přidaná hodnota (tis. Kč)	787,061	809,049	920,443

Zdroj: Vlastní zpracování – údaje ČSÚ

Základní produkční charakteristiky zpracovatelského průmyslu – Výroba elektrických zařízení

**Tabulka 2 Produkční charakteristiky zpracovatelského průmyslu**

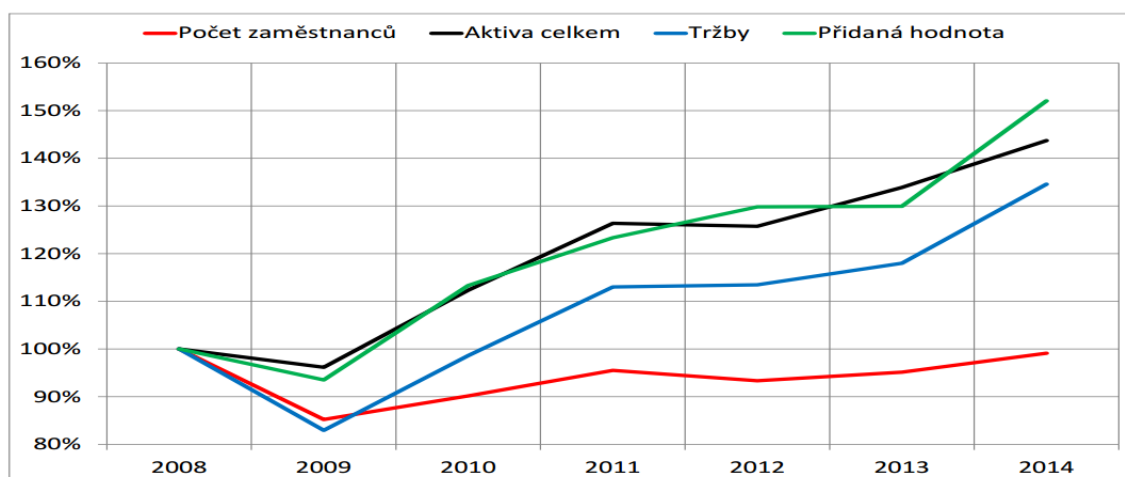
v tis. Kč	2012	2013	2014
Počet aktivních subjektů (včetně FO)	14,753	13,773	13,288
Počet zaměstnanců	95	97	100
Průměrná mzda	25,185	25,407	25,792
v mil. Kč			
Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb (v mil. Kč)	211 999	220 468	244 854
Přidaná hodnota	63,263	63,333	71,823

Zdroj: Vlastní zpracování – údaje ČSÚ

**Tabulka 3 CZ-NACE 27 ve zpracovatelském průmyslu**

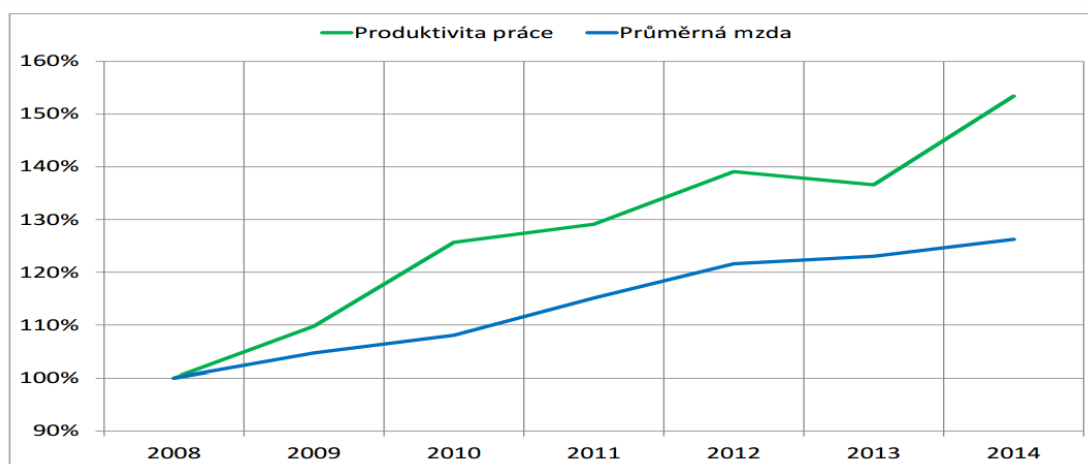
CZ-NACE 27	2012	2013	2014
Počet aktivních subjektů (včetně FO)	<b>8,48%</b>	<b>8,21%</b>	<b>7,81%</b>
Počet zaměstnanců	<b>7,76%</b>	<b>8,00%</b>	<b>8,13%</b>
Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb	<b>6,29%</b>	<b>6,48%</b>	<b>6,50%</b>
Přidaná hodnota	<b>8,04%</b>	<b>7,83%</b>	<b>7,80%</b>

Zdroj: Vlastní zpracování – údaje ČSÚ



Obrázek 3 Zaměstnanost a mzda CZ-NACE 27 (rok 2008 = 100%)

Zdroj: MPO - Panorama zpracovatelského průmyslu 2014

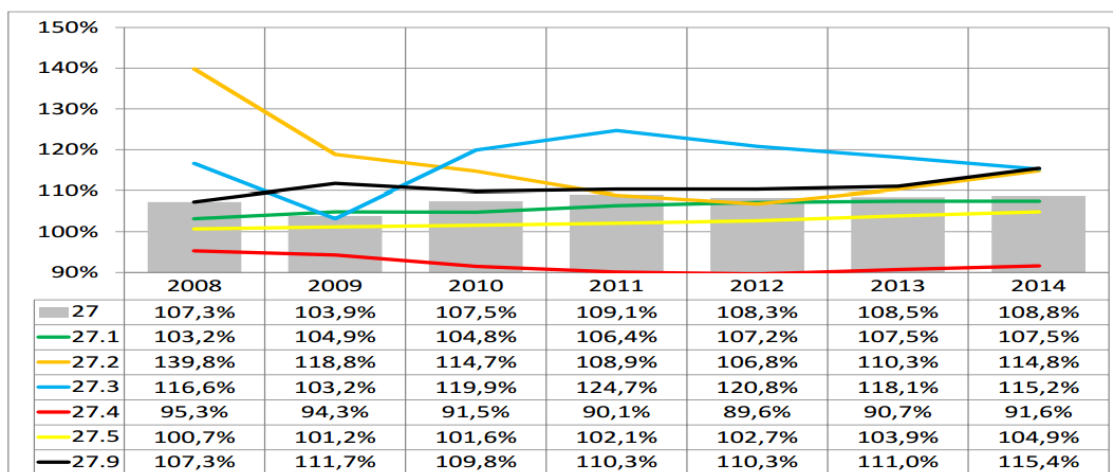


Obrázek 4 Růst produktivity práce průměrné mzdy

Zdroj: MPO - Panorama zpracovatelského průmyslu 2014

V důsledku celosvětové hospodářské krize v roce 2009 zaznamenáváme vzestupný trend v oblasti aktiv, přidané hodnoty a tržeb, kdy už od roku 2010 dosáhly nebo dokonce překročily úroveň roku 2008. Trend vzrůstajících tržeb je rovněž patrný z číselných údajů v tab. 2. Dá se říci, že tržby vzrostly v celém zpracovatelském průmyslu. Co se týče zaměstnanosti, je tento vzestup spíše pomalejší. Tento efekt však přispěl k dynamickému růstu produktivity práce, zejména mezi léty 2013 a 2014 a došlo také k předstihu produktivity práce před růstem průměrné mzdy, což můžeme vidět na následujícím grafu. Prognózy do budoucna hovoří o

tom, že by zaměstnanost měla v následujících letech vzrůstat, ačkoliv se toto odvětví potýká s nedostatkem kvalifikovaných pracovníků. Tento fakt je dán tím, že mladí lidé nemají zájem o studium technických oborů. [3]



Obrázek 5 Vývoj cen (2005 = 100%)

Zdroj: MPO - Panorama zpracovatelského průmyslu 2014

Námi sledovaná skupina 27.9 zaznamenává v celku vyrovnaný mírný vývoj, stejně tak je tomu i u ostatních skupin, kromě 27.3 kde panuje silný konkurenční boj v důsledku levného dovozu z Číny. Tato skutečnost vede výrobce k provádění stále častějších inovací a snižování cen svých výrobků. Dalším faktorem je snaha firem o výrobu úspornějších spotřebičů.

### Zahraniční obchod

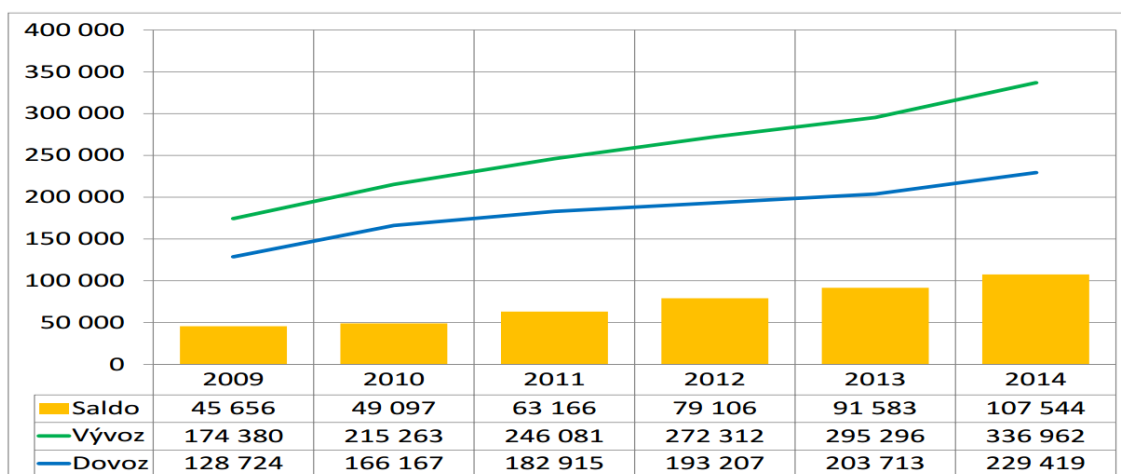
Největší díl vývozu směřuje do Německa, což je způsobeno zejména vlastnickými vztahy firem pod zahraniční kontrolou. V dovozu také Německo zaujímá první místo, následované Čínou, Polskem, Maďarskem, Itálií a Rakouskem. Přebytek obchodní bilance je i u jiných států EU, např. Velká Británie či Francie. Naopak více dovážíme, než přivážíme z Číny (dovoz 34,9 mld. Kč, vývoz 8,2 mld. = záporné saldo 26,7 mld. Kč) [3]

Tabulka 4 Zahraniční obchod

Zahraniční obchod	mld Kč	Německo	% podíl Německo/ZO
Dovoz	229,4	74,9	32,65%
Vývoz	337	131,4	38,99%
Saldo	107,6	56,5	52,51%

Zdroj: Vlastní zpracování – údaje z MPO - Panorama zpracovatelského průmyslu 2014

Celkový vývoz CZ-CPA 27 byl v roce 2014 celkem 337 mld. Kč, z toho převážná většina do států EU (přes 83 %). Z toho je zřejmé, že naše ekonomika je velmi závislá na hospodářském cyklu Evropské unie. Nejvyšší vývozní a dovozní hodnoty představuje náš sledovaný sektor, CZ-CPA 27.9 Ostatní elektrická zařízení, který má nejvyšší kladné saldo. To svědčí o vysoké konkurenceschopnosti produktů. [3]



Obrázek 6 Zahraniční obchod s výrobky CZ-NACE 27 (v mil. Kč)

Zdroj: MPO - Panorama zpracovatelského průmyslu 2014

## 5 Horizontální a vertikální analýza majetkové a finanční struktury společnosti a odvětví

### 5.1 Horizontální majetková analýza

Ke srovnání byla použita rozvaha společnosti k 31.12.2015 a rozvaha k 31.12.2014. Tabulka obsahuje vlastní výpočty, které jsou zaokrouhlené na 4 desetinná místa.

Tabulka 5 Horizontální majetková analýza

(v celých tis. Kč)	2015	2014	2013	15/14 v %	14/13 v %
<b>AKTIVA</b>	317 167	312 708	255 653	1,43	22,32
<b>Dlouhodobý majetek</b>	177 123	186 288	103 955	-4,92	79,20
<b>DNM</b>	1 295	2 591	96	-50,02	25,99

DHM	150 556	157 550	91 546	-4,44	72,10
DFM	25 272	26 147	12 313	-3,35	112,35
<b>Oběžná aktiva</b>	138 081	124 393	150 605	11,00	-17,40
Zásoby	71 294	46 272	40 434	54,08	14,44
Dlouhodobé pohledávky	0	0	0	0	0
Krátkodobé pohledávky	37 525	35 677	36 513	5,18	-2,30
KFM	29 265	42 444	73 658	-31,05	-42,38
<b>Časové rozlišení aktiv</b>	1 963	2 027	1 093	-3,16	85,45

Horizontální majetková analýza nám ukazuje, jaká proběhla změna ve srovnání s minulým rokem. Celková aktiva v roce 2015 oproti předchozímu roku stouply. Dlouhodobý majetek poklesl, hlavně díky velkému propadu u DNM, kde hodnota klesla více než o 50%. Důvodem byl nejspíše prodej některého DNM. V tomto roce firma investovala v nižších částkách, oproti předchozímu roku například do dopravních prostředků.

V Oběžných aktivech mají v roce 2015 největší podíl zásoby, které se zvýšily o více než 50% (můžeme předpokládat, že firma má vyšší náklady spojené se skladováním). Krátkodobý finanční majetek poklesl ve vyšší míře, opět můžeme předpokládat, že došlo k prodeji tohoto majetku.

Zajímavé je, jaká změna proběhla v roce 2014 v dlouhodobém majetku. Firma investovala do DHM i DNM, kdy nejvíce investovala do nové stavby, strojů a zařízení, dále také do výpočetní techniky a nákupu softwarů.

## 5.2 Vertikální majetková analýza

Ke srovnání byla použita rozvaha společnosti k 31.12.2015 a rozvaha k 31.12.2014. Tabulka obsahuje vlastní výpočty, které jsou zaokrouhlené na 4 desetinná místa.

**Tabulka 6 Vertikální majetková analýza**

(v celých tis. Kč)	2015	2015 v %	2014	2014 v %	2013	2013 v %
--------------------	------	----------	------	----------	------	----------



<b>AKTIVA</b>	<b>317 167</b>	<b>100</b>	<b>312 708</b>	<b>100</b>	<b>255 653</b>	<b>100</b>
<b>Dlouhodobý majetek</b>	<b>177 123</b>	<b>55,8453</b>	<b>186 288</b>	<b>59,5725</b>	<b>103 955</b>	<b>40,6625</b>
DNM	1 295	0,4083	2 591	0,8286	96	0,0376
DHM	150 556	47,4689	157 550	50,3825	91 546	35,8087
DFM	25 272	7,6804	26 147	8,3615	12 313	4,8163
<b>Oběžná aktiva</b>	<b>138 081</b>	<b>43,5357</b>	<b>124 393</b>	<b>39,7793</b>	<b>150 605</b>	<b>58,9099</b>
Zásoby	71 294	22,4784	46 272	14,7972	40 434	15,8159
Dlouhodobé Pohledávky	0	0	0	0	0	0
Krátkodobé Pohledávky	37 525	11,8313	35 677	11,4090	36 513	14,2822
KFM	29 265	9,2270	42 444	13,5730	73 658	28,8117
<b>Časové rozlišení aktiv</b>	<b>1 963</b>	<b>0,6189</b>	<b>2 027</b>	<b>0,6482</b>	<b>1 093</b>	<b>0,4275</b>

Tato analýza ukazuje, jak se procentuálně podílejí jednotlivé složky za určitý rok na celkových aktivech. Pokud se podíváme na dlouhodobý majetek a oběžný majetek, můžeme říct, že od roku 2013 mají podíl na celkových aktivech téměř stabilní a vyvážený (v roce 2014 mírná převaha dlouhodobého majetku nad oběžným – důvodem je nová stavba a zakoupené troje). V roce 2015 můžeme vidět již zmiňovaný nárůst zásob – zásoby se podílejí více než 22%.

### 5.3 Horizontální finanční analýza

Ke srovnání byla použita rozvaha společnosti k 31.12.2015 a rozvaha k 31.12.2014. Tabulka obsahuje vlastní výpočty, které jsou zaokrouhlené na 4 desetinná místa.

**Tabulka 7 Horizontální finanční analýza**

	2015	2014	2013	15/14 v %	15/14 v Kč	14/13 v %	14/13 v Kč
<b>PASIVA</b>	<b>317 167</b>	<b>312 708</b>	<b>255 653</b>	1,43	4 459	22,32	57 055
<b>Vlastní kapitál</b>	<b>199 988</b>	<b>187 354</b>	<b>192 328</b>	6,74	12 634	-2,59	-4 974
Základní kapitál	2 000	2 000	2 000	0	0	0	0

Kapitálové fondy	0	0	0	0	0	0	0
Fondy ze zisku	400	400	400	0	0	0	0
VH minulých let	184 954	179 928	184 736	2,79	5 026	-2,60	-4 808
VH úč. období	12 634	5 026	5 192	151,37	7 608	-3,20	-166
<b>Cizí zdroje</b>	<b>116 349</b>	<b>123 062</b>	<b>63 113</b>	<b>-5,45</b>	-6 713	94,99	59 949
Rezervy	0	0	0	0	0	0	0
Dlouhodobé zdroje	32 259	32 615	30 293	-1,09	-356	7,67	2 322
Krátkodobé zdroje	34 632	32 114	31 719	7,84	2 518	1,25	395
Bankovní úvěry	49 458	58 333	1 101	-15,21	-8 875	5198,18	57 232
<b>Časové rozlišení pasivní</b>	<b>830</b>	<b>2292</b>	<b>212</b>	<b>-63,79</b>	-1 462	981,13	2 080

Zde opět můžeme vidět, jaké změny se udály ve srovnání s minulým rokem. Zajímavé číslo můžeme vidět ve změně výsledku hospodaření, kdy v roce 2015 firma dosáhla vyššího výsledku a to o více než 150%. V roce 2015 vidíme také pokles u cizích zdrojů, zejména u bankovních úvěrů, které se nám v roce 2014 prudce navýšily (důvodem byla nová stavba, nákup strojů a softwarů). Vyšší čísla pozorujeme i u časového rozlišení, které se po prudkém růstu v roce 2014 opět snížilo.

#### 5.4 Vertikální finanční analýza

Ke srovnání byla použita rozvaha společnosti k 31.12.2015 a rozvaha k 31.12.2014. Tabulka obsahuje vlastní výpočty, které jsou zaokrouhlené na 4 desetinná místa.

Tabulka 8 Vertikální finanční analýza

	2015	2015 v %	2014	2014 v %	2013	2013 v %
<b>PASIVA</b>	<b>317 167</b>	<b>100</b>	<b>312 708</b>	<b>100</b>	<b>255 653</b>	<b>100</b>
<b>Vlastní kapitál</b>	<b>199 988</b>	<b>63,0545</b>	<b>187 354</b>	<b>59,9134</b>	<b>192 328</b>	<b>75,2301</b>
Základní kapitál	2 000	0,6306	2 000	0,6396	2 000	0,7823
Kapitálové fondy	0	0	0	0	0	0
Fondy ze zisku	400	0,1261	400	0,1279	400	0,1565
VH minulých let	184 954	58,3144	179 928	57,5387	184 736	72,2604

VH úč. období	12 634	3,9834	5 026	1,6073	5 192	2,0309
<b>Cizí zdroje</b>	<b>116 349</b>	<b>36,6838</b>	<b>123 062</b>	<b>42,2317</b>	<b>63 113</b>	<b>24,6869</b>
Rezervy	0	0	0	0	0	0
Dlouhodobé zdroje	32 259	10,171	32 615	10,4299	30 293	11,8493
Krátkodobé zdroje	34 632	10,9192	32 114	10,2696	31 719	12,4071
Bankovní úvěry	49 458	15,5937	58 333	18,641	1 101	0,4307
Časové rozlišení pasivní	<b>830</b>	0,2617	<b>2292</b>	0,7329	<b>212</b>	0,0829

Z vertikální finanční analýzy vidíme, jak se jednotlivé finanční složky podílejí na celkových pasivech. V roce 2013 používala firma převážně vlastní kapitál, především výsledek hospodaření z minulých let. Postupem času se však podíl vlastního a cizího kapitálu vyrovnal, v roce 2015 již používá 63% vlastního a 36% cizího kapitálu a to především bankovní úvěry. Taková struktura je téměř ideální. Naopak stojí za zmínku, že firma si za celé 3 sledované roky netvoří žádné rezervy, což není úplně ideální. Doporučujeme firmě tvořit si alespoň nízké rezervy, ze kterých by mohla popřípadě hradit neočekávané výdaje.

## 6 Horizontální a vertikální analýza výnosů a nákladů společnosti a odvětví

### 6.1 Horizontální analýza výnosů

Tabulka 9 Horizontální analýza výnosů

<i>Výkaz zisku a ztráty (v tis. Kč)</i>	<i>2015</i>	<i>2014</i>	<i>2013</i>	<i>15/14 v %</i>	<i>14/13 v %</i>
Tržby za prodané zboží	57878	48012	36106	20,55	32,98
Výkony	177245	132814	118737	33,45	11,86
- Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb	168809	131424	117330	28,45	12,01
- Změna stavu zásob	8436	1390	1407	506,9	-1,20
- Aktivace	0	0	0	0,00	0,00
Tržby z prodeje DM a materiálu	115	5127	97	-97,76	5186
Tržby z prodeje materiálu	82	47	52	74,47	-9,62
Tržby z prodeje dlouhodobého majetku	33	5080	45	-99,35	11189
Ostatní provozní výnosy	1217	2918	2436	-58,29	19,79

Výnosové úroky	228	452	708	-49,56	-36,16
Ostatní finanční výnosy	1053	1209	2929	-12,90	-58,72
Mimořádné výnosy	0	0	0	0,00	0,00
<b>VÝNOSY</b>	<b>237851</b>	<b>195659</b>	<b>161110</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

## 6.2 Vertikální analýza výnosů

Tabulka 10 Vertikální analýza výnosů

<i>Výkaz zisku a ztráty (v tis. Kč)</i>	<i>2015</i>	<i>2014</i>	<i>2013</i>	<i>2015 v %</i>	<i>2014 v %</i>	<i>2013 v %</i>
Tržby za prodané zboží	57878	48012	36106	24,33	24,54	22,41
Výkony	177245	132814	118737	74,52	67,88	73,70
- Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb	168809	131424	117330	70,97	67,17	72,83
- Změna stavu zásob	8436	1390	1407	3,55	0,71	0,87
- Aktivace	0	0	0	0	0	0
Tržby z prodeje DM a materiálu	115	5127	97	0,05	2,62	0,06
Tržby z prodeje materiálu	82	47	52	0,03	0,03	0,03
Tržby z prodeje dlouhodobého majetku	33	5080	45	0,01	2,60	0,03
Ostatní provozní výnosy	1217	2918	2436	0,51	1,49	1,51
Výnosové úroky	228	452	708	0,09	0,23	0,44
Ostatní finanční výnosy	1053	1209	2929	0,44	0,62	1,82
Mimořádné výnosy	0	0	0	0,00	0,00	0,00
<b>VÝNOSY</b>	<b>237851</b>	<b>195659</b>	<b>161110</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

Z hlediska dosahovaných výnosů společnosti Ray Service a.s. je evidentní, že společnost má výrazně výrobní charakter a většinu výnosů představují tržby z prodeje vlastních výrobků a služeb. Tržby z prodeje zboží jsou nižší a tržby z prodeje DM a zásob představují také minimální podíl na celkových výnosech, výjimkou je rok 2014, kdy tyto tržby velmi stouply. Ostatní výnosy činí velmi nízký podíl na celkových výnosech. V tabulkách je patrné, jak tržby s každým rokem vzrostly.

**6.3 Horizontální analýza nákladů**

Tabulka 11 Horizontální analýza nákladů

<i>Výkaz zisku a ztráty (v tis. Kč)</i>	<i>2015</i>	<i>2014</i>	<i>2013</i>	<i>15/14 v %</i>	<i>14/13 v %</i>
<b>Náklady vynaložené na prodané zboží</b>	<b>39 059</b>	<b>31 988</b>	<b>23 743</b>	22,11%	34,73%
<b>Výkonová spotřeba</b>	<b>105 289</b>	<b>79 034</b>	<b>62 398</b>	33,22%	26,66%
Spotřeba materiálu a energie	87 307	59 890	48 139	45,78%	24,41%
Služby	17 982	19 144	14 259	-6,07%	34,26%
<b>Osobní náklady</b>	<b>60 496</b>	<b>50 307</b>	<b>40 963</b>	20,25%	22,81%
Mzdové náklady	44 368	35 850	29 598	23,76%	21,12%
Náklady na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	14 910	12 053	11 019	23,70%	9,38%
Sociální náklady	1 218	2 404	346	-49,33%	594,80%
<b>Daně a poplatky</b>	<b>437</b>	<b>500</b>	<b>290</b>	-12,60%	72,41%
<b>Odpisy DHM a DNM</b>	<b>10 014</b>	<b>9 143</b>	<b>8 006</b>	9,53%	14,20%
<b>Zc prodaného DM a materiálu</b>	<b>120</b>	<b>4 657</b>	<b>37</b>	-97,42%	12486,49%
Zc prodaného DM	120	13	3	823,08%	333,33%
<b>Změna stavu rezerv a OP v provoz. čin.</b>	<b>131</b>	<b>-30</b>	<b>439</b>	-536,67%	-106,83%
<b>Ostatní provoz. náklady</b>	<b>3 452</b>	<b>2 984</b>	<b>13 538</b>	15,68%	-77,96%
<b>Nákladové úroky</b>	<b>3 390</b>	<b>2 800</b>	<b>853</b>	21,07%	228,25%
<b>Ostatní finanční náklady</b>	<b>2 256</b>	<b>1 288</b>	<b>1 768</b>	75,16%	-27,15%
<b>Daň z příjmu</b>	<b>552</b>	<b>3 326</b>	<b>3 786</b>	-83,40%	-12,15%
<b>Mimořádné náklady</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	0,00%	0,00%
<b>NÁKLADY</b>	<b>225 196</b>	<b>185 997</b>	<b>155 821</b>	21,08%	19,37%

**6.4 Vertikální analýza nákladů**

Tabulka 12 Vertikální analýza nákladů

<i>Výkaz zisku a ztráty (v tis. Kč)</i>	<i>2015</i>	<i>2014</i>	<i>2013</i>	<i>2015 v %</i>	<i>2014 v %</i>	<i>2013 v %</i>
<b>Náklady vynaložené na prodané zboží</b>	39 059	31 988	23 743	17,34%	17,20%	15,24%
<b>Výkonová spotřeba</b>	105 289	79 034	62 398	46,75%	42,49%	40,04%
Spotřeba materiálu a energie	87 307	59 890	48 139	38,77%	32,20%	30,89%
Služby	17 982	19 144	14 259	7,99%	10,29%	9,15%
<b>Osobní náklady</b>	60 496	50 307	40 963	26,86%	27,05%	26,29%
Mzdové náklady	44 368	35 850	29 598	19,70%	19,27%	18,99%
Náklady na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	14 910	12 053	11 019	6,62%	6,48%	7,07%
Sociální náklady	1 218	2 404	346	0,54%	1,29%	0,22%
<b>Daně a poplatky</b>	437	500	290	0,19%	0,27%	0,19%
<b>Odpisy DHM a DNM</b>	10 014	9 143	8 006	4,45%	4,92%	5,14%
<b>Zc prodaného DM a materiálu</b>	120	4 657	37	0,05%	2,50%	0,02%
Zc prodaného DM	0	13	3	0,05%	0,01%	0,00%
<b>Změna stavu rezerv a OP v provoz. čin.</b>	131	-30	439	0,06%	-0,02%	0,28%
<b>Ostatní provoz. náklady</b>	3 452	2 984	13 538	1,53%	1,60%	8,69%
<b>Nákladové úroky</b>	3 390	2 800	853	1,51%	1,51%	0,55%
<b>Ostatní finanční náklady</b>	2 256	1 288	1 768	1,00%	0,69%	1,13%
<b>Daň z příjmu</b>	552	3 326	3 786	0,25%	1,79%	2,43%
<b>Mimořádné náklady</b>	0	0	0	0,00%	0,00%	0,00%
<b>NÁKLADY</b>	225 196	185 997	155 821	100,00%	100,00%	100,00%

Tab. 12, 2015: Co se týče nákladů společnosti Ray Service, s. r. o., největší část tvoří výkonová spotřeba s 46,75%. Nejvyšší podíl má položka Spotřeba materiálu a energie se

svými 38,77%, což není nijak překvapující s ohledem na to skutečnost, že se jedná o výrobní podnik.

Důležitý bod rovněž tvoří Osobní náklady a jejich mzdová část s 19,70%. V meziročním srovnání 15/14 a 14/13 můžeme sledovat obrovský kontrast mezi Sociální náklady, které v letech 15/14 vykazují -49,33% kdežto v letech 14/13 tvoří 594,80%. Tento enormní pokles může být způsoben tím, že podnik v rámci bezpečnosti a zdravotních předpisů provedl hromadné zdravotnické prohlídky svých zaměstnanců, respektive proplacení těchto nákladů nebo se rozhodl zrušit dobrovolný příspěvek na stravné. Ačkoliv došlo k výraznému rozdílu, na celkové, Osobní náklady to mělo takřka nepatrný vliv. V roce 2014 můžeme pozorovat výrazné zvýšení ZC, což znamená, že společnost v tomto roce nakoupila nové movitosti, pravděpodobně stroje. Důvodem vysoké ZC jsou nízké částky opravek – začínáme odepisovat majetek. V roce 2014 došlo také k úpravě opravných položek, kde tvořily záporné zůstatky, to znamená, že dochází ke zrušení OP či rezerv. Rok 2015 navazuje na r. 2013 a dochází ke vzniku OP/rezerv. Bohužel z důvodu toho, že nemáme konkrétní rozpis nákladových účtů, ale jen konečné stavy z VZZ, není možné přesně určit, k čemu se daná položka vztahuje. Patrný je pouze fakt, že byly vytvořeny opravné položky k zásobám. Vyloučit rovněž můžeme tvorbu či čerpání rezerv z důvodu nulových stavů v rozvaze.

## 7 Analýza poměrových ukazatelů

Analýza poměrových ukazatelů charakterizuje vztah mezi dvěma položkami z výkazů pomoci podílu, kde je dána vzájemná souvislost.

### 7.1 Analýza zadluženosti společnosti

Analýza zadluženosti společnosti vyjadřuje vztah mezi cizími a vlastními zdroji. Znázorňuje do jaké míry je podnik financován cizími zdroji. Firma může vykazovat vyšší zadluženost, která je žádoucí pouze v případě, když má také vyšší hodnoty rentability.

**Tabulka 13 Analýza zadluženosti Ray Service s.r.o.**

<b>Zadluženost</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
Celková zadluženost	24,69%	39,35%	36,68%
Míra zadluženosti	0,32	0,33	0,58
Úrokové krytí	10,53	2,98	3,98

Zdroj: Vlastní zpracování – údaje Účetní uzávěrka Ray Service, a.s.

## 7.2 Analýza zadluženosti odvětví

Tabulka 14 Analýza zadluženosti odvětví

Zadluženost	2013	2014	2015
Celková zadluženost	50,39%	50,38%	53,03%
Míra zadluženosti	1,06	1,05	1,03
Úrokové krytí	20,75	49,41	25,04

Zdroj: Vlastní zpracování – údaje Účetní uzávěrka Ray Service, a.s.

Společnost Ray Service a.s. je z hlediska celkové zadluženosti v rozmezí 24,69 -36,68%. Oproti tomu ve srovnání se zadlužeností odvětví, kde se hodnoty celkové zadluženosti pohybují okolo 51%, je Ray Service s.r.o. málo zadlužený. V porovnání mezi lety 2013 a 2014 zadluženost výrazně vzrostla, ale v roce 2015 se mírně snížila.

Úrokové krytí označuje, kolikrát celkový zisk pokryje úrokové platby, a jeho ideální hodnota je alespoň 5. Čím vyšší je tento ukazatel, tím vyšší úroveň finanční situace ve firmě. V roce 2013 úrokové krytí dosahovalo hodnoty 10,53 ale o rok později 2014 se krytí rapidně snížilo na hodnotu 2,98. Ray Service nevyužívá velké množství cizího kapitálu a má nízké nákladové úroky. Oproti tomu odvětví je na první pohled zadlužené více.

## 7.3 Analýza likvidity společnosti

Analýza likvidity ukazuje, jak si na tom firma stojí ve vztahu ke svým krátkodobým závazkům, jak je schopná tyto své závazky splácet. Likvidita představuje míru obtížnosti přeměny majetku do hotovostní formy. Aby účetní jednotka byla schopna uhradit své závazky v okamžiku jejich splatnosti, musí mít část svých aktiv ve vysoce likvidní formě, ve které jsou rychle přeměnitelná na peníze. Firmy, které dosahují vysokého podílu likvidního majetku, dosahují obvykle nižší rentability.

### 7.3.1 Běžná likvidita (likvidita III. stupně)

Běžná likvidita udává, kolik z našich celkových oběžných aktiv je pokryta 1 Kč anších krátkodobých závazků. Doporučená hodnota je 1,5 – 2,5. Čím vyšší je hodnota ukazatele, tím je lepší zachování platební schopnosti podniku.



**7.3.2 Pohotová likvidita (likvidita II.stupně)**

Pohotová likvidita je očištěná o zásoby. Likvidita druhého stupně udává, kolika korunami našich pohledávek a hotovosti je pokryta 1 Kč našich krátkodobých závazků. Doporučená hodnota je 0,7 – 1,2.

**7.3.3 Okamžitá likvidita (likvidita I.stupně)**

Likvidita okamžitá je nejprísnejším likvidním ukazatelem, který udává schopnost zaplatit své krátkodobé závazky okamžitě – pomocí hotovosti, peněz na bankovních účtech, šeky či krátkodobými cennými papíry. Doporučená hodnota je mezi 0,2 – 0,5.

Tabulka 15 Analýza likvidity společnosti Ray Service s.r.o.

Likvidita	2013	2014	2015
Běžná likvidita	4,748	3,873	3,987
Pohotová likvidita	3,473	2,433	1,929
Hotovostní likvidita	2,322	1,322	0,845
Podíl ČPK na OA	0,789 = 78,9%	0,742 = 74,2%	0,749 = 74,9%

Zdroj: Vlastní zpracování – údaje Účetní uzávěrka Ray Service, a.s.

#### 7.4 Analýza likvidity odvětví

Tabulka 16 Analýza likvidity odvětví

Likvidita	2013	2014
Běžná likvidita	0,782	0,812
Pohotová likvidita	0,546	0,563
Hotovostní likvidita	0,118	0,128
Podíl ČPK na OA	-0,218	-0,188

Zdroj: Vlastní zpracování – údaje Účetní uzávěrka Ray Service, a.s.

Nejlepší varianta je, pokud je běžná likvidita vyšší než 1, což v uvedených letech firma splňuje. Znamená to, že riziko v této firmě je velmi malé.

U pohotové likvidity nepočítáme se všemi oběžnými aktivy, ale pouze z krátkodobými pohledávkami a finančním majetkem. Pokud by byla tato hodnota nižší než 1, podnik musí spoléhat na případný prodej zásob. Dle výsledků v tabulce ale tady to riziko nehrozí a i tato likvidita je stabilní.

Pokud je hotovostní likvidita vyšší než doporučená hodnota, můžeme říct, že ve firmě dochází k neefektivnímu využití finančních prostředků – ve firmě je dost peněz, které by mohla využít lépe.

Doporučená hodnota pro podíl ČPK na oběžných aktivech je 30-50%. V případě naší firmy jsou hodnoty vyšší – tyto hodnoty svědčí o krátkodobé finanční stabilitě podniku. I podle předchozích ukazatelů likvidity můžeme říct, že tato firma má velmi dobrou krátkodobou stabilitu podniku – proto firma své peněžní prostředky může lépe využívat.

## 7.5 Analýza rentability společnosti

Rentabilita neboli výnosnost vloženého kapitálu, měří schopnost podniku vytvářet nové zdroje, tvořit zisk při využití investovaného kapitálu. Společně s hlavním cílem podniku se zkoumá, zda-li není podnik příliš zadlužen, přeúvěrován nebo jestli jsou správným způsobem využity kapitálové zdroje a podnik není překapitalizován. Podnik musí mít správnou strukturu zdrojů a také musí vybírat nejvhodnější cizí zdroje.

### 7.5.1 ROA = Rentabilita celkového kapitálu (Return On Assets)

Rentabilita celkového kapitálu neboli ROA znázorňuje, jak efektivně v podniku vytváříme zisk bez ohledu na to, z jakých zdrojů zisk tvoříme.

### 7.5.2 ROE = Rentabilita vlastního kapitálu (Return On Equity)

Ukazatel rentability vlastního kapitálu

### 7.5.3 ROCE = Rentabilita dlouhodobě investovaného kapitálu (Return On Capital Employed)

Rentabilita dlouhodobého kapitálu poskytuje informace, jak efektivně jsme do svého podnikání investovali. Znázorňuje výnosnost dlouhodobých zdrojů.

### 7.5.4 ROS = Rentabilita tržeb (Return On Sales)

Ukazatel rentability tržeb udává podíl čistého zisku, který připadá na 1 Kč tržeb.

**Tabulka 17 Analýza rentability společnosti Rays Service s.r.o.**

	2013	2014	2015
Rentabilita tržeb (ROS)	16,04%	10,47%	21,83%
Rentabilita výnosů	3,22%	2,57%	5,31%
Rentabilita celkového kapitálu (ROA)	2,03%	1,6%	3,98%
Rentabilita vlastního kapitálu (ROE)	3,01%	2,68%	6,32%
Rentabilita úplatného kapitálu (ROCE)	2,32%	1,81%	4,48%

Zdroj: Vlastní zpracování – údaje Účetní uzávěrka Ray Service, a.s.

## 7.6 Analýza rentability odvětví

**Tabulka 18 Analýza rentability odvětví**

	2013	2014	2015
Rentabilita tržeb (ROS)	6,41%	7,44%	6,24%

Rentabilita výnosů	3,44%	4,17%	6,24%
Rentabilita celkového kapitálu (ROA)	10,24%	12,26%	12,44%
Rentabilita vlastního kapitálu (ROE)	17,43%	21,35%	19,69%
Rentabilita úplatného kapitálu (ROCE)	8,75%	10,78%	10,02%

Zdroj: Vlastní zpracování – údaje Účetní uzávěrka Ray Service, a.s.

Ray Service s.r.o. z hlediska rentability je dlouhodobě zisková. Většina ukazatelů rentability mají rostoucí charakter. V roce 2014 byla rentabilita nižší, ale pak opět v roce 2015 se zvýšila. Rentabilita tržeb je sice pod průměrnými hodnotami odvětví, avšak v posledním roce sledovaného období vykazuje klesající hodnotu, tzn., že se podíl čistého zisku na tržbách snižuje. Pozitivně hodnotíme výkonnost společnosti, kterou udává rentabilita celkového kapitálu, která ve všech letech dosahuje kladných hodnot, což znamená, že se aktiva firmy zhodnocují. Nejdůležitější ukazatel ROE naopak vykazuje hodnoty nižší než odvětví, v průběhu sledovaných let kolísá jak u odvětví, tak i u společnosti Ray Service. Rentabilita vlastního kapitálu udává, kolik čistého zisku připadá na jednu korunu investovaného kapitálu akcionářem. ROCE neboli výnosnost dlouhodobého investovaného kapitálu má opět kolísající charakter, ale i tak je výrazně vyšší než odvětví. Lze tedy říci, že pro investora by bylo výhodné v rámci odvětví investovat své peníze do společnosti Ray Service s.r.o., jelikož je zde velký prostor pro výplatu dividend.

## 7.7 Ukazatel aktivity

### 7.7.1 Obrat aktiv

Všeobecně platí, že čím je hodnota tohoto ukazatele větší, tak tím pro firmu lépe. Doporučená hodnota obratu aktiv je 1, ale tato hodnota je ovlivňována příslušností k odvětví. Naopak nízká hodnota nám říká, že podnik má neúměrnou majetkovou vybavenost podniku a využívá ho neefektivně.

Obecný vzorec:

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

Výpočty pro podnik RayService:

$$2015 \quad \text{Obrat aktiv} = 57\,878 / 317\,167 = \mathbf{0,185}$$

$$2014 \quad \text{Obrat aktiv} = 48\,878 / 312\,708 = \mathbf{0,156}$$

$$2013 \quad \text{Obrat aktiv} = 36\,106 / 255\,653 = \mathbf{0,141}$$

Oproti doporučené hodnotě lze vidět, že hodnoty obratu aktiv jsou o dost menší. Můžeme předpokládat, že podnik svůj majetek využívá neefektivně. Tato hodnota ale může být ovlivněna již zmiňovaným odvětvím.

Výpočty pro odvětví:

$$2014 \quad 3\,405\,286\,155 / 2\,972\,774\,588 = \mathbf{1,145}$$

$$2013 \quad 3\,071\,177\,902 / 2\,850\,135\,493 = \mathbf{1,076}$$

Podle výpočtů vidíme, že odvětví se více blíží k doporučené hodnotě – odvětví jako celek využívá svůj majetek mnohem efektivněji než vybraná firma.

### 7.7.2 Doba obratu zásob

Tento ukazatel nám říká, kolik dnů jsou zásoby vázané v podnikání do doby jejich spotřeby. Je-li doba obratu zásob nižší než průměrná hodnota v oboru, je zřejmé, že podnik hospodaří se zásobami lépe, než je obvyklé. Pro posouzení je důležitý vývoj v čase.

Obecný vzorec:

$$\text{Doba obratu zásob} = (\text{Stav zásob} / \text{Tržby}) * 360$$

Výpočty pro RayService:

$$2015 \quad (71\,294 / 57\,878) * 360 = \mathbf{443,447}$$

$$2014 \quad (46\,272 / 48\,878) * 360 = \mathbf{340,806}$$

$$2013 \quad (40\,434 / 36\,106) * 360 = \mathbf{403,153}$$

Z výpočtů vyplývají výsledky, které jsou hodně vysoké. Lze předpokládat, že daná firma se zásobami nehospodaří moc dobře. Z předchozí rozvahy je ale zřejmé, že firma nese velké množství zásob. Jako doporučení je proto vhodné, aby firma snížila své zásoby a tím v nich nevázala tolik peněz, které by mohla využívat jiným způsobem.

Výpočty pro odvětví:

$$2014 \quad (451\,569\,281 / 3\,405\,286\,155) * 360 = \mathbf{47,739}$$

$$2013 \quad (419\,327\,232/3\,071\,177\,902)*360 = \mathbf{49,153}$$

Hodnoty v odvětví jsou přijatelnější – doba obratu zásob je nižší, tzn. odvětví využívá své zásoby mnohem efektivněji.

### 7.7.3 Doba obratu pohledávek

Doba obratu pohledávek vyjadřuje období od okamžiku prodeje na obchodní úvěr, po které podnik musí čekat, než mu odběratelé zaplatí. Hodnota tohoto ukazatele se srovnává s dobou splatnosti faktur a průměrem odvětví. Čím je doba inkasa pohledávek delší, tím podnik potřebuje více úvěrů a má větší náklady.

Obecný vzorec:

$$\text{Doba obratu pohledávek} = (\text{Stav pohledávek}/\text{Tržby})*360$$

Výpočty pro RayService:

$$2015 \quad (37\,525/57\,878)*360 = \mathbf{233,405}$$

$$2014 \quad (35\,677/48\,012)*360 = \mathbf{267,511}$$

$$2013 \quad (36\,513/36\,106)*306 = \mathbf{364,058}$$

Doba obratu pohledávek v RayService je poměrně dost dlouhá. Můžeme předpokládat, že díky tomu má více úvěrů a tím tedy i vyšší náklady. Pro snížení tohoto čísla doporučujeme navýšit jmenovatele – tržby za prodané zboží, nebo snížit pohledávky.

Výpočty pro odvětví:

$$2014 \quad (864\,018\,675/3\,405\,286\,155)*360 = \mathbf{91,342}$$

$$2013 \quad (834\,084\,234/3\,071\,177\,902)*360 = \mathbf{97,770}$$

Na druhou stranu odvětví jako celek vykazuje hodnoty o dost nižší a tato doba obratu pohledávek je přijatelnější.

**7.7.4 Doba obratu závazků**

Ukazatel doby obratu závazků vyjadřuje dobu od vzniku závazků do doby jeho úhrady. Měl by dosáhnout alespoň doby obratu pohledávek. Nesoulad přímo ovlivňuje likviditu podniku.

Obecný vzorec:

$$\text{Doba obratu závazků} = (\text{Krátkodobé závazky} / \text{Tržby}) * 360$$

Výpočty pro RayService:

$$2015 \quad (34\,632 / 57\,878) * 360 = \mathbf{215,410}$$

$$2014 \quad (32\,114 / 48\,012) * 360 = \mathbf{240,795}$$

$$2013 \quad (31\,719 / 36\,106) * 360 = \mathbf{316,259}$$

Pokud chceme, abychom nemuseli navyšovat úvěry a náklady, je důležité, aby doba obratu závazků byla delší než doba obratu pohledávek – dostaneme zapláceno dříve, než budeme muset platit. V tomto případě to však podmínku nesplňuje. Proto je důležité buď krátit dobu obratu pohledávek, nebo navýšit dobu obratu závazků.

Výpočty pro odvětví:

$$2014 \quad (915\,378\,201 / 3\,405\,286\,155) * 360 = \mathbf{96,772}$$

$$2013 \quad (897\,002\,335 / 3\,071\,177\,902) * 360 = \mathbf{105,146}$$

Stejné doporučení platí i pro odvětví, kde je také doba obratu závazků kratší než doba obratu pohledávek.

**7.8 Ostatní ukazatelé****7.8.1 Ray Service**

**Tabulka 19 Ostatní ukazatelé společnosti**

tis. Kč	2014	2013	2012
Přidaná hodnota	69804	68702	77256
Počet zaměstnanců	127	117	117
Osobní náklady	50307	40963	43436
Výnosy	191023	161013	177491

Výkonová spotřeba	79034	62398	74915
Odpisy	9143	8006	7979
Nákladové úroky	2800	853	529
Tržby	185953	154940	169156
VH před zdaněním (EBT)	8352	8978	17661
Výpočty			
Přidaná hodnota/počet zaměstnanců	549,64	587,20	660,31
Tržby/počet zaměstnanců	1464,20	1324,27	1445,78
Osobní náklady/počet zaměstnanců	396,12	350,11	371,25
Osobní náklady/výnosy	26,34%	25,44%	24,47%
Odpisy/výnosy	4,79%	4,97%	4,50%
Nákladové úroky/výnosy	1,47%	0,53%	0,30%
Přidaná hodnota/výnosy	36,54%	42,67%	43,53%
Výkonová spotřeba/výnosy	41,37%	38,75%	42,21%
Osobní náklady/přidaná hodnota	72,07%	59,62%	56,22%
Odpisy/přidaná hodnota	13,10%	11,65%	10,33%
Nákladové úroky/přidaná hodnota	4,01%	1,24%	0,68%
EBT/přidaná hodnota	11,96%	13,07%	22,86%

Zdroj: Vlastní zpracování – údaje Účetní uzávěrka Ray Service, a.s.

V tabulkách 26 a 27 jsou uvedeny další poměrové ukazatele společnosti Tescoma, s.r.o. a odvětví. Přidaná hodnota u společnosti na jednoho zaměstnance klesá. Nejvýraznější je to v roce 2015 z důvodu zvýšeného počtu zaměstnanců a ne příliš rostoucí tendenci přidané hodnoty. Dle ukazatele produktivity práce (Přidaná hodnota/počet zaměstnanců) můžeme vidět nejpriznivější vývoj v roce 2012, kdy připadá na 1 zaměstnance 1445,78 tis. Kč tržeb, v roce 2012 je tomu sice obdobně (1464,20 tis. Kč), ale k tomuto výsledku požadujeme o 10 zaměstnanců navíc. Rostoucím jevem jsou náklady na zaměstnance, které se rok od roku



zvyšují. Za nejvýznamnější položku lze považovat vliv rostoucích osobních nákladů na přidané hodnotě (2014), tento vliv může být spojen s rostoucími mzdami v odvětví, jelikož k firma v tomto roce nezaměstnala více lidí. Rozhodující složkou pro produkci firmy tedy tvoří osobní náklady, které jsou převážně tvořeny mzdami, dále jsou odpisy a nákladové úroky. Přidaná hodnota se rovněž podílí na tvorbě zisku EBT a to 11,96 %. Dle těchto podílových ukazatelů bych zhodnotila konání firmy nejpřívětivější v 2013.

## 7.8.2 Odvětví

**Tabulka 20 Ostatní ukazatelé odvětví**

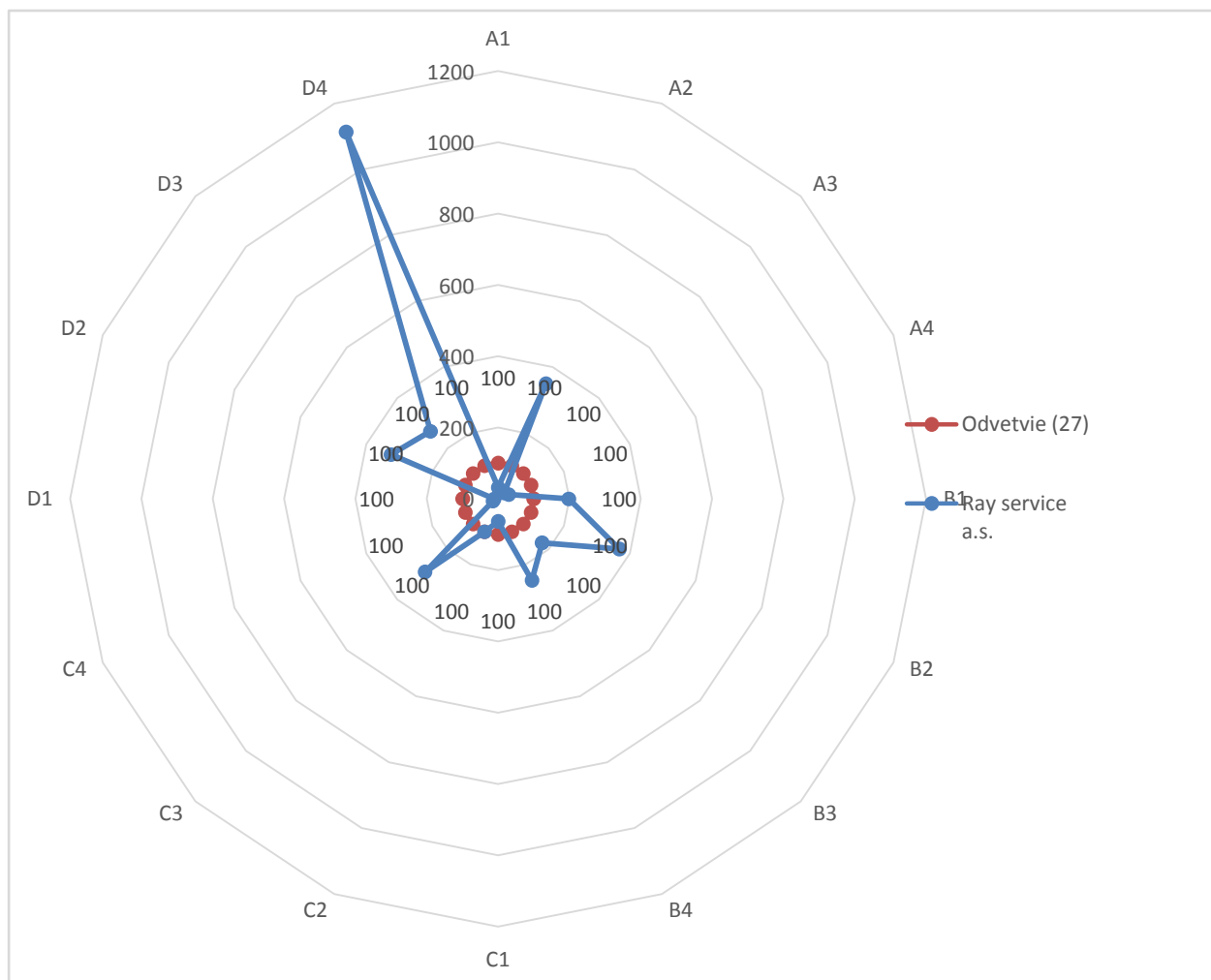
	2014	2013	2012
Přidaná hodnota	932 254 490	809 108 837	787 060 594
Průměrný evid. počet zaměstnanců	1 074 347	1 051 174	1 063 354
Osobní náklady	460 679 583	436 381 179	434 489 602
Výkony	3 905 537 277	3 513 230 684	3 470 886 294
Výkonová spotřeba	210 142 322	211 424 686	209 963 027
Odpisy	135 834 996	130 894 463	129 186 284
Nákladové úroky	12 723 457	17 164 992	19 822 096
Tržby	227 784 054	231 747 498	226 255 026
VH před zdaněním (EBT)	274 420 991	212 748 084	197 435 066
Přidaná hodnota/počet zaměstnanců	867,7406	769,7192	740,168
Tržby/počet zaměstnanců	3500,091	3253,568	3167,241
Osobní náklady/počet zaměstnanců	428,7996	415,137	408,603
Osobní náklady/výnosy	10,16%	10,65%	10,73%
Odpisy/výnosy	2,99%	3,19%	3,19%
Nákladové úroky/výnosy	0,28%	0,42%	0,49%
Přidaná hodnota/výnosy	20,55%	19,75%	19,44%
Výkonová spotřeba/výnosy	66,95%	67,51%	67,88%
Osobní náklady/přidaná hodnota	49,42%	53,93%	55,20%

Odpisy/přidaná hodnota	14,57%	16,18%	16,41%
Nákladové úroky/přidaná hodnota	1,36%	2,12%	2,52%
EBT/přidaná hodnota	29,44%	26,29%	25,09%

Zdroj: Vlastní zpracování – údaje MPO

Shrnutí – dle mého názoru k žádnému výraznému v odvětví nedošlo. Údaje jsou srovnatelné za jednotlivá období i vzhledem k tomu, že došlo k růstu EBT. Stejně jako v předchozím modelu i tady jsou nejvýznamnější složkou přidané hodnoty vedle odpisů a nákladových úroků, tedy služeb poskytnutých na produkci, **osobní náklady**. Přidaná hodnota/počet zaměstnanců vzrostla v důsledku větší zaměstnanosti v odvětví z 1 051 174 na 1 074 347 (2013/2014) a tím i osobní náklady. Výkonová spotřeba tvoří nadpoloviční část výnosů – tedy množství spotřebovaných vstupů na jednotku výnosů.

## 8 Spider analýza



### Legenda

A.1 Rentabilita vlastního kapitálu (ROE)	C.4 Úrokové krytí
A.2 Rentabilita tržeb (ROS)	D.1 Obratovost aktiv
A.3 Rentabilita provozní činnosti	D.2 Obratovost pohledávek
A.4 Rentabilita aktiv (ROA)	D.3 Obratovost závazků
B.1 Čistý pracovní kapitál	D.4 Obratovost zásob
B.2 Hotovostní likvidita	C.4 Úrokové krytí
B.3 Pohotovostní likvidita	D.1 Obratovost aktiv
B.4 Běžná likvidita	D.2 Obratovost pohledávek
C.1 Míra zadluženosti (CZ/VK)	
C.2 Krytí DM dlouhodobými zdroji	
C.3 Doba obratu závazků	

Společnost Ray Service v roce 2015 dosahuje běžné likvidity na úrovni 3,987 což značí o neefektivním využívání zdrojů krytí majetků. Doporučená hodnota činí 1,5 – 2,5. Takto vysoký ukazatel nás může informovat o tom, že firma využívá pro krátkodobé financování aktivit dlouhodobý kapitál. Pohotovostní likvidita (B3) ve výši 1,929 hovoří o tom, že firma má dostatek prostředků na krytí svých závazků a opět přesahuje doporučenou hodnotu, která je stanovená na 1 – 1,5. Hotovostní likvidita ve výši 0,845 opět ukazuje na příliš mnoho finančních prostředků, které slouží ke krytí dluhů. Pro správné rozmezí stačí dosahovat hodnot 0,2 – 0,5. Firma je v tomto ohledu překapitalizovaná – má příliš mnoho zdrojů krytí, které by mohla využít jinak, například investovat a zhodnotit nebo využít na nákup nových výrobních faktorů.

Ukazatel C1 nás informuje o tom jak je podnik zadlužený (míra zadluženosti). Dá se říci, že podnik je v porovnání s jinými společnostmi v odvětví málo zadlužený. V souvislosti s předchozím bodem – likviditou můžeme mluvit o tom, že Ray Service, a.s. využívá zejména svůj dlouhodobý (vlastní) kapitál k financování svých aktivit.

## 9 Analýza EVA společnosti

EVA (ekonomická přidaná hodnota) je ukazatel, který se významně liší od zisku, který můžeme vyčíst z rozvahy, protože účetní zisk obsahuje náklady na cizí kapitál, ale ne náklady na vlastní kapitál, který akcionáři očekávají a chtějí výnos ze svého vloženého kapitálu.

EVA nám ukazuje rozdíl mezi ziskem po zdanění a náklady na použitý kapitál. Měří, jak společnost za dané období přispěla svými aktivitami ke zvýšení či snížení své hodnoty.

Orientační výpočet EVA:

$$\text{EVA} = \check{\text{Z}} - r_e * \text{VK}$$

$\check{\text{Z}}$  – čistý zisk

$R_e$  – náklady na vlastní kapitál

VK – vlastní kapitál

Tento vzorec můžeme vysvětlit jako rozdíl rentability vlastního kapitálu (ROE) a nákladů na vlastní kapitál ( $r_e$ ) vynásobený vlastním kapitálem:

$$\text{EVA} = (\text{ROE} - r_e) * \text{VK}$$

Výpočet pro Ray Service, a. s. (použijeme již vypočítané ukazatele,  $r_e$  vyčteno z MPO):

$$EVA_{2013} = (0,0301 - 0,0982) * 192\,328 = \mathbf{-13097,54}$$

$$EVA_{2014} = (0,0268 - 0,113) * 187\,354 = \mathbf{-16149,91}$$

$$EVA_{2015} = (0,0632 - 0,1057) * 199\,988 = \mathbf{-8499,49}$$

Pokud je hodnota EVA větší než 0, hodnota podniku se zvyšuje a podnik vytváří hodnotu pro vlastníky.

Pokud je hodnota EVA rovna 0, můžeme říct, že investovaná hodnota se nám vrací bez zhodnocení.

Jestliže je EVA menší než 0 znamená to, že dochází k poklesu hodnoty firmy.

V případě Ray Service, a.s. vidíme, že hodnota EVA ani v jednom roce není větší než 0, nabývá nám minusových hodnot. Dochází tedy k poklesu hodnoty firmy. Aby dosahovala kladných hodnot je nutné, aby navýšila ROE nebo snížila náklady na vlastní kapitál.

## 10 Pyramidový rozklad

### 10.1 Soustavy poměrových ukazatelů

Tyto soustavy nám ukazují vzájemné propojení poměrových ukazatelů a zároveň můžeme vidět, jak na sebe jednotlivé ukazatele navazují a jak jsou na sobě závislé.

Soustavy nám pomáhají při finanční analýze, můžeme podle nich porovnávat podniky mezi sebou.

Druhy uspořádání soustav:

- Paralelní soustavy
- Pyramidové soustavy

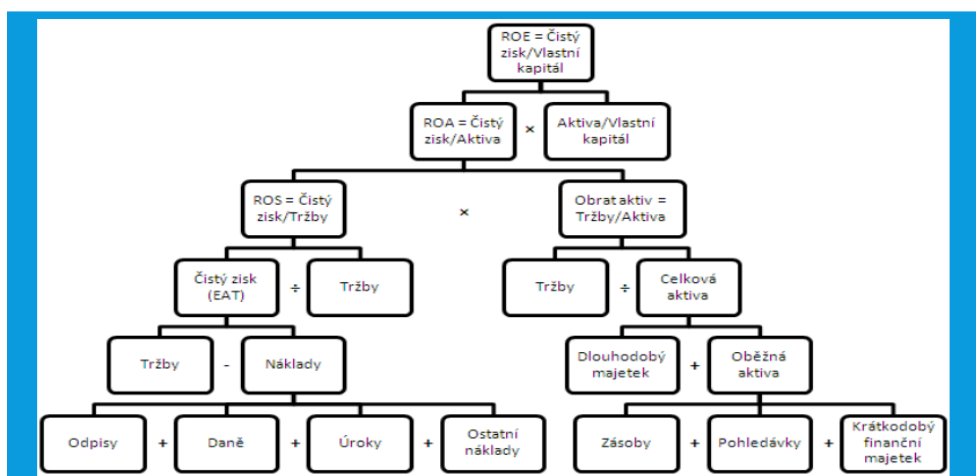
#### 10.1.1 Paralelní soustava ukazatelů

Ukazatele tvoří skupiny a popisují vždy určitou oblast – rentabilitu, aktivitu, likviditu, aj. Tyto ukazatele na sebe nijak nenavazují a není zde žádný vrcholový ukazatel, který rozkládáme.

**10.1.2 Pyramidová soustava ukazatelů**

Vrcholový ukazatel se nám rozkládá na dílčí ukazatele, takže můžeme vidět podrobný rozklad a závislost jednotlivých ukazatelů.

V levé straně diagramu používáme informace z výkazu zisku a ztráty, tedy nákladové a výnosové položky. Na pravé straně pracujeme s majetkovou složkou, což znamená, že vycházíme z položek rozvahy, jako jsou zásoby, pohledávky, apod.

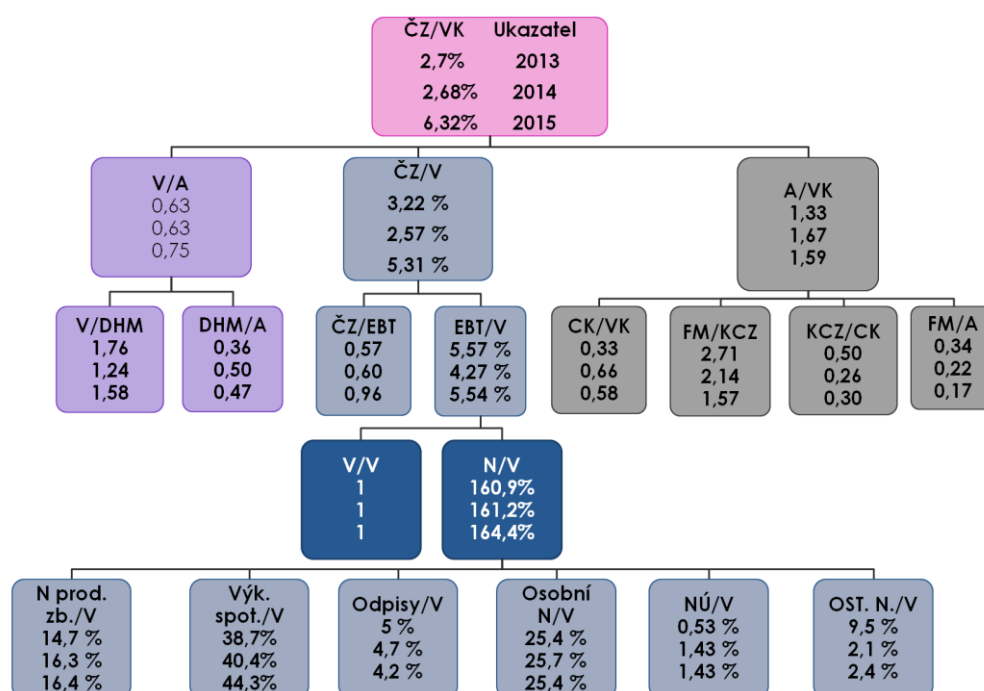


Obrázek 7 Zjednodušený pyramidový rozklad

Proč rozkládáme rentabilitu vlastního kapitálu?

- Můžeme jednoduchým sestavením diagramu zjistit, kde se nachází problém

Nevýhodou této soustavy je, že nemusí být brány v úvahu veškeré informace a to, že pracujeme s účetnictvím, tzn. pracujeme s historickými daty.



Obrázek 8 Pyramidový rozklad Ray Service

Rozklad názorně ukazuje, co ovlivnilo vývoj ukazatele ROE u společnosti Ray Service. Počítáno pomocí rozkladu pyramidové soustavy ukazatelů.

Pyramidový rozklad představuje pro podnik graf, jak jsou jednotlivé ukazatele propojeny a rozloženy, každá změna se okamžitě projeví na ostatních ukazatelích.

Základním cílem tohoto rozkladu je rozklad ukazatele, který byl nejlépe vystihoval podnikatelský cíl podniku nebo případně hlavní úkol prováděné analýzy. Zvolený cílový ukazatel je vždy ve vrcholu pyramidy, v dalších – nižších vrstvách se ukazatel rozkládá na dva nebo více ukazatelů a vytváří tak tvar blízký se pyramidě.

Rentabilita vlastního kapitálu (EAT/VK) je ovlivňována rentabilitou výnosů, obratem aktiv, finanční pákou, úrokovou redukcí zisku a daňovou redukcí zisku.

Zvýšení rentability výnosů a obratu celkových aktiv má pozitivní vliv na rentabilitu vlastního kapitálu. Společný vliv těchto faktorů se nazývá úhrnná výnosnost aktiv (EBIT / AKT).

Zvýšení zadluženosti do určité míry může mít pozitivní vliv na rentabilitu vlastního kapitálu a projeví se v růstu ukazatele finanční páky AKT / VK.

Zvýšení zadluženosti je zpravidla provázáno zvýšením úroků a způsobuje snížení ukazatele úroková redukce zisku EBT / EBIT, tzn. Po zaplacení úroků zůstává podniku k dispozici

menší podíl zisku před zdaněním. Společný vliv finanční páky a úrokové redukce zisku se nazývá ziskový účinek finanční páky nebo multiplikátor jmění akcionářů. Pokud je větší než jedna, pak má zvyšování podílu cizích zdrojů ve finanční struktuře podniku pozitivní vliv na rentabilitu vlastního kapitálu.

Pozitivní vliv na rentabilitu VK má také zvyšování ukazatele daňová redukce zisku  $EAT/EBT$ . Ukazatel podává informaci o tom, jaký podíl z EBT tj. ze zisku před zdaněním zůstane podniku k dispozici po zaplacení daní.

Zisková marže ( $EAT/T$ ) - Zvýšení ziskové marže působí pozitivně na ROE. Vysoká ziskovost tržeb je většinou výsledkem dobré kontroly nákladů či hospodárnosti při vynakládání prostředků a při spotřebě kapitálu. 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 obrátu aktiv a naopak). Aby rostl ukazatel ROE, musí dílčí ukazatel zvýšit.

Obrat aktiv ( $T/A$ ) - Růst obrátu aktiv pozitivně ovlivňuje ROE. Vysoký obrat je projevem efektivního využívání kapitálu, resp. majetku, se kterým podnik hospodaří. Aby rostl ukazatel ROE, musí dílčí ukazatel zvýšit.

Finanční páka ( $A/VK$ ) - 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 obrátem aktiv využívá dluhového financování). Aby rostl ukazatel ROE, musí dílčí ukazatel zvýšit.

Rentabilita vlastního kapitálu byla ovlivněna zejména úrovní ziskových marží. Vývoj ziskových marží souvisel hlavně s vývojem podílu výkonové spotřeby na výnosech a podílu osobních nákladů na výnosech. Ukazatel obratovosti aktiv je poměrně nízký. Podíl DHM na aktivech se v posledních letech zvyšuje, ale výnosy připadající na 1 Kč aktiv se snižují. Ukazatel finanční páky ukazuje, že podnik není skoro vůbec zadlužený. Zvýšení zadluženosti by přispělo ke zvýšení ROE. V průběhu sledovaného období se snižoval podíl krátkodobých závazků na cizích zdrojích. Podíl finančního majetku na aktivech se snižoval a tím se zhoršovala hotovostní likvidita.



## 11 Analýza souhrnných ukazatelů

### 11.1 Z-skóre

Tabulka 21 - Z-skóre v jednotlivých letech, údaje pro výpočet

	2013	2014	2015
Aktiva	255 653 000	312 708 000	317 167 000
ČPK	118 491 000	92 674 000	103 449 000
Nerozdělený zisk	184 736	179 928	184 954
EBIT	8 978 000	8 352 000	13 186 000
Tržní hodnota vlastního kapitálu	192 328 000	187 354 000	199 988 000
Účetní hodnota celkového dluhu	123 062 000	63 113 000	116 349 000
Tržby	36 106 000	48 012 000	57 993 000

Tabulka 22 - Rozpočet Z-skóre

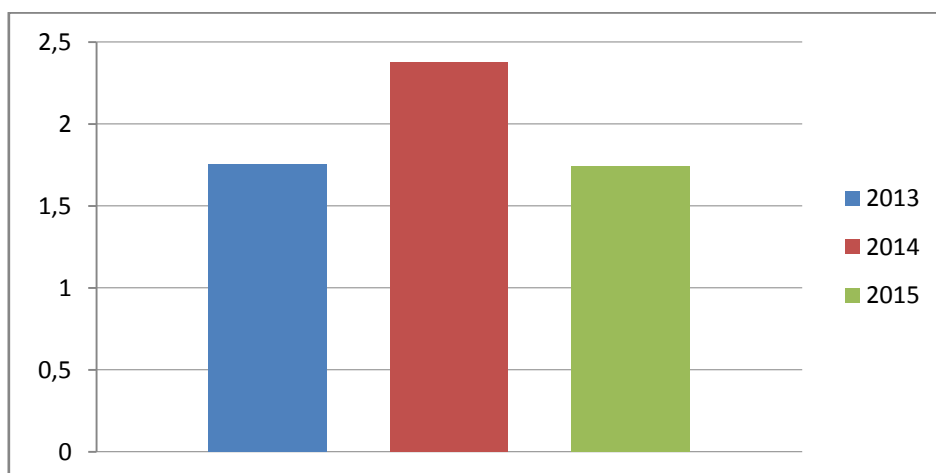
	2013	2014	2015
X(1) ČPK/Aktiva	0,463484	0,296360	0,326166
X(2) Nerozdělený zisk/Aktiva	0,000723	0,000575	0,000583
X(3) EBIT/Aktiva	0,035118	0,026709	0,041574
X(4) Tržní hodnota vlastního kapitálu/Cizí zdroje	1,562854	2,968548	1,718863
X(5) Tržby/Aktiva	0,141230	0,153536	0,182847

$$Z = 1,2 * X(1) + 1,4 * X(2) + 3,3 * X(3) + 0,6 * X(4) + 1,0 * X(5)$$

Jako tržní hodnota vlastního kapitálu byla použita hodnota účetní.

Tabulka 23 - Výsledné Z-skóre společnosti

2013	2014	2015
1,752	2,379	1,744



Obrázek 9 - Graf hodnot Z-skóre

Hodnoty se pohybují v rozmezí hodnot  $1,2 < Z < 2,9$ , což znamená, že podnik balancuje na neutrální půdě tzn. že se podnik nachází v tzv. šedé zóně nevyhraněných výsledků. To sice neukazuje na skvělé zdraví podniku, ale ani na to, že by společnost měla bankrotovat.

## 11.2 Index IN

Tabulka 24 - Údaje pro výpočet indexu IN

	2013	2014	2015
Aktiva	255 653 000	312 708 000	317 167 000
CZ	63 113 000	123 062 000	116 349 000
EBIT	8 978 000	8 352 000	13 186 000
Tržby	36 106 000	48 878 000	57 878 000
OA	150 605 000	124 393 000	138 081 000
Krátkodobé závazky	31 719 000	32 114 000	34 632 000
Závazky po lhůtě splatnosti	1 117 000	2 193 000	525 000
Nákladové úroky	853 000	2 800 000	3 390 000

Tabulka 25 - Jednotlivé výpočty pro ukazatel IN

	2013	2014	2015
Aktiva/CZ	4,051	2,541	2,723
EBIT/nákladové úroky	10,525	2,983	3,890
EBIT/aktiva	0,035	0,027	0,042
Tržby/aktiva	0,141	0,156	0,182

OA/krátkodobé závazky	4,748	3,873	3,987
závazky po lhůtě splatnosti/tržby	0,031	0,049	0,009
Celkem	19,531	9,625	10,836

$$IN95 = 0,27 * X1 + 0,11 * X2 + 9,5 * X3 + 0,51 + X4 + 0,1 * X5 - 8,27 * X6$$

Váhy X1 – X6 pro výpočet ukazatel IN95 byly stanoveny pro oblast Elektronika a elektrotechnika z následujících Tabulky 26 dostupné z: <http://www.finanalysis.cz/pouzite-bankrotni-modely.html>

**Tabulka 26 Klasifikační třídy IN95**

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

$$IN95_{2013} = 2,876$$

$$IN95_{2014} = 1,735$$

$$IN95_{2015} = 2,051$$

V roce 2014 se společnost nacházela v tzv. zóně nevyhraněných výsledků. Rok 2013 a 2015 byl pro firmu velmi úspěšný, neboť firma dosahovala ukazatelů vyšších než 2, což může znamenat velmi příznivou finanční situaci v budoucnosti. Do jaké míry je tento ukazatel přesný, může být diskutabilní. Jelikož v roce 2013 se společnost nacházela vysoko nad hranicí 2 a přesto rok 2014 přinesl výrazný pokles.

## 12 Závěrečné doporučení pro firmu

Hlavním cílem této seminární práce bylo provést finanční analýzu podniku Ray Service a.s. v období mezi lety 2013 až 2015, poté porovnat vypočítané hodnoty s daným odvětvím a následně vyhodnotit v jaké finanční situaci se podnik nachází.

V rámci finanční analýzy bylo zjištěno, v jakých oblastech se společnosti daří a které jsou její slabší stránky. Firma Ray Service a.s. je specialistou v oblasti výroby kabelových svazků, elektromechanických celků, elektronických zařízení a dodávek kabelových komponent pro široké spektrum zákazníků. Společnost se sídlem ve Starém Městě společnost velmi dobré postavení, a to především díky kvalitním a jedinečným výrobkům. Počet zaměstnanců společnosti se ve sledovaných letech neustále navyšoval. V současnosti firma zaměstnává 153 zaměstnanců.

Prvním krokem bylo představení společnosti a následně byla provedena horizontální a vertikální analýza účetních výkazů. Výsledky společnosti Ray Service a.s. pak byly srovnány s odvětvím CZ NACE 27, která pokrývá výrobu elektrických zařízení. Analýza aktiv ukázala, že největší část celkových aktiv podniku i odvětví tvoří především dlouhodobý majetek, jehož velikost se ve sledovaném období nadále postupně zvyšovala. Z analýzy pasiv pak vyšlo najevo, že společnost je minimálně zadlužena a preferuje financování svých aktiv pomocí vlastního kapitálu. Toto rozhodnutí je pro firmu zbytečně moc konzervativní a neefektivní. Doporučovali bychom se více soustředit na využití umírněného přístupu financování, který by spočívat v tom, že by firma Ray Service a.s. financovala trvalou složku oběžných aktiv z dlouhodobého kapitálu. Horizontální analýza výkazu zisku a ztráty ukázala meziroční nárůst tržeb společnosti v letech 2013, 2014 i

2015. V roce 2015 nastal hluboký propad v Ostatních provozních výnosech. Hospodářský výsledek společnosti se pohyboval v kladných číslech ve všech pozorovaných letech.

V oblasti nákladů nedošlo k ničemu neobvyklému. Vzhledem k povaze podniku – výrobní společnost je přirozené, že největší podíl tvoří nákladové položky je výkonová spotřeba, resp. její část spotřeba materiálu, ta meziročně vzrostla asi o 20 %, přičemž v souvislosti s tím se společnost zaměřila více na produkci a neposkytovala již tolik služeb (-6,07 %). Přirozeně tak stoupli i další náklady výrobních faktorů – osobní náklady, i když trend nebyl tak drastický jako u nákladů samotné výroby. Osobně za nejvíce zajímavý fakt považuji snížení daňové povinnosti. Vzhledem k tomu, že Ray Service, a.s. neuplatňuje agresivní strategii, je možné usoudit, že společnost využila například odčitatelné položky daně, jako jsou dary nebo odpočet na vědu a výzkum. Důležité je také si všimnout, že došlo k nárůstu v nákladové položce zůstatkové ceny, domnívám se, že společnost nakoupila v daném roce nové strojní zařízení a tím si snížila základ daně.

Dalším krokem bylo provedení analýzy poměrových ukazatelů. První analyzovanou skupinou poměrových ukazatelů byly ukazatele zadluženosti, která vyjadřuje vztah mezi cizími a vlastními zdroji. Celková zadluženost podniku se v jednotlivých letech postupně zvyšovala. Celková zadluženost se doporučuje v intervalu 30-60%, kam společnost spadá. Jen v roce 2013 byla mírně pod hranici, dosahovala 25,69% Oproti odvětví je společnost méně zadlužená. Ukazatel míry zadluženosti byl u společnosti také v daleko lepších číslech než u odvětví. V důsledku toho, že společnost téměř nevyužívá cizí kapitál, byl ukazatel úrokového krytí několikanásobně nižší u společnosti než odvětví.

Dále byla provedena analýza ukazatele likvidity. Výsledky této analýzy ukázaly, že společnost preferuje konzervativní přístup řízení své likvidity, je tedy schopna ustát svým krátkodobým závazkům a úvěrům. Odvětví mělo ve sledovaných letech problém s likviditou, a to kvůli velmi vysokým závazkům. Společnost se pohybovala výrazně nad prahovými hodnotami likvidity, a byla tak schopna splácet své krátkodobé závazky ze svých oběžných aktiv. Doporučená hodnota pro podíl ČPK na oběžných aktivech je 30-50%. V případě firmy Ray Service a.s. jsou hodnoty vyšší – tyto hodnoty svědčí o krátkodobé finanční stabilitě podniku. I podle předchozích ukazatelů likvidity můžeme říct, že tato firma má velmi dobrou krátkodobou stabilitu podniku – proto firma své peněžní prostředky může lépe využívat.

Čistý pracovní kapitál společnosti ve všech hodnocených letech nabývá kladných hodnot, což znamená, že krátkodobé závazky jsou nižší než krátkodobý majetek, ze kterého jsou spláceny tyto závazky. Naopak Čistý pracovní kapitál odvětví nabývá záporný hodnot.

Poměrové ukazatelé rentability říkají, že se podniku úspěšně daří zhodnocovat svá aktiva. Ray Service s.r.o. z hlediska rentability je dlouhodobě zisková. Většina ukazatelů rentability mají rostoucí charakter. Rentabilita tržeb je sice pod průměrnými hodnotami odvětví, avšak v posledním roce sledovaného období vykazuje klesající hodnotu, tzn., že se podíl čistého zisku na tržbách snižuje. Pro investora by bylo výhodné v rámci odvětví investovat své peníze do společnosti Ray Service s.r.o., jelikož je zde velký prostor pro výplatu dividend.

Z pohledu ukazatele EVA – ekonomické přidané hodnoty, u společnosti Ray Service, a.s. vidíme, že hodnota EVA ani v jednom roce není větší než 1, nabývá nám minusových hodnot. Dochází tedy k poklesu hodnoty firmy. Aby dosahovala kladných hodnot je nutné, aby navýšila ROE nebo snížila náklady na vlastní kapitál.

Z provedené finanční analýzy bychom zhodnotily podnik velmi pozitivně, neboť tržby i zisk firmy nadále rostou. Podnik volí strategii finančního řízení, která je dle našeho názoru velmi konzervativní. Zde by bylo možné zvýšit podíl krátkodobých cizích zdrojů na celkovém kapitálu, a tím zvýšit zadluženost, jež by při optimální kapitálové struktuře přinesla růst ukazatele ROE. Pro společnost Ray Service a.s. by bylo efektivní využívat cizí zdroje, firma jich ale bohužel využívá minimálně. Určitě by nebylo těžké získat cizí zdroje, protože bonita podniku je velmi dobrá. Co se týče srovnání s odvětvím, Ray Service dosahuje většinou lepších výsledků a to u skoro všech ukazatelů.

Na závěr bychom zhodnotily podnik velmi pozitivně, protože je to stabilní podnik, který nemá žádné finanční problémy. Má velmi dobrou pozici na trhu.

**13 Seznam obrázků**

Obrázek 1 Logo společnosti.....	5
Obrázek 2 SWOT analýza.....	7
Obrázek 3 Zaměstnanost a mzda CZ-NACE 27 (rok 2008 = 100%).....	13
Obrázek 4 Růst produktivity práce průměrné mzdy .....	13
Obrázek 5 Vývoj cen (2005 = 100%).....	14
Obrázek 6 Zahraniční obchod s výrobky CZ-NACE 27 (v mil. Kč) .....	15
Obrázek 8 Zjednodušený pyramidový rozklad .....	38
Obrázek 9 Pyramidový rozklad Ray Service .....	39
Obrázek 10 - Graf hodnot Z-skóre .....	42

**14 Seznam tabulek**

Tabulka 1 Zpracovatelský průmysl celkem .....	12
Tabulka 2 Produkční charakteristiky zpracovatelského průmyslu.....	12
Tabulka 3 CZ-NACE 27 ve zpracovatelském průmyslu.....	12
Tabulka 4 Zahraniční obchod.....	14
Tabulka 5 Horizontální majetková analýza.....	15
Tabulka 6 Vertikální majetková analýza.....	16
Tabulka 7 Horizontální finanční analýza .....	17
Tabulka 8 Vertikální finanční analýza .....	18
Tabulka 9 Horizontální analýza výnosů.....	19
Tabulka 10 Vertikální analýza výnosů.....	20
Tabulka 11 Horizontální analýza nákladů.....	21
Tabulka 12 Vertikální analýza nákladů.....	22
Tabulka 13 Analýza zadluženosti Ray Service s.r.o. ....	23
Tabulka 14 Analýza zadluženosti odvětví .....	24
Tabulka 15 Analýza likvidity společnosti Ray Service s.r.o.....	26
Tabulka 16 Analýza likvidity odvětví.....	26
Tabulka 17 Analýza rentability společnosti Rays Service s.r.o. ....	27
Tabulka 18 Analýza rentability odvětví .....	27



Tabulka 19 Ostatní ukazatelé společnosti .....	31
Tabulka 20 Ostatní ukazatelé odvětví .....	33
Tabulka 21 - Z-skóre v jednotlivých letech, údaje pro výpočet .....	41
Tabulka 22 - Rozpočet Z-skóre .....	41
Tabulka 23 - Výsledné Z-skóre společnosti .....	41
Tabulka 24 - Údaje pro výpočet indexu IN .....	42
Tabulka 25 - Jednotlivé výpočty pro ukazatel IN .....	42
Tabulka 26 Klasifikační třídy IN95 .....	43

## 15 Zdroje

[1] *Justice.cz* [online]. 2014. [cit. 2016-10-16]. Dostupné z: <https://or.justice.cz/ias/ui/rejstrik-firma?ico=60730595>

[2] KNÁPKOVÁ, Adriana, Drahomíra PAVELKOVÁ a Karel ŠTEKER. *Finanční analýza: komplexní průvodce s příklady*. 2., rozš. vyd. Praha: Grada, 2013, 236 s. Prosperita firmy. ISBN 978-80-247-4456-8.

[3] *Ministerstvo průmyslu a obchodu* [online]. [cit. 2016-10-16]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/>

[4] *Ray Service* [online]. [cit. 2016-10-08]. Dostupné z: <http://www.rayservice.cz/www/o-nas/mise-a-vize/>