

Posouzení finanční situace společnosti BELTing, spol. s r.o.

Evaluation of the Financial Situation of company BELTing, spol. s r.o.

2021/2022

Ing. Arnošt Klesla, Ph.D.

Eliška Michálková

Projektové řízení inovací MUVS a ČVUT

Abstrakt

Hlavní problematikou této diplomové práce je finanční analýza a zhodnocení finančního zdraví podniku. Práce je rozdělena na dvě části teoretickou a praktickou. Teoretická část definuje hlavní metody, v praktické části budou vymezené metody aplikovány na vybraný podnik BELTing, spol. s r.o. Cílem této práce je aplikování metod a ukazatelů na vybraný podnik BELTing, spol. s r.o. a na základě zjištěných výsledků navrhnout doporučení k dalšímu posílení konkurenceschopnosti a dalšímu posílení finanční stability.

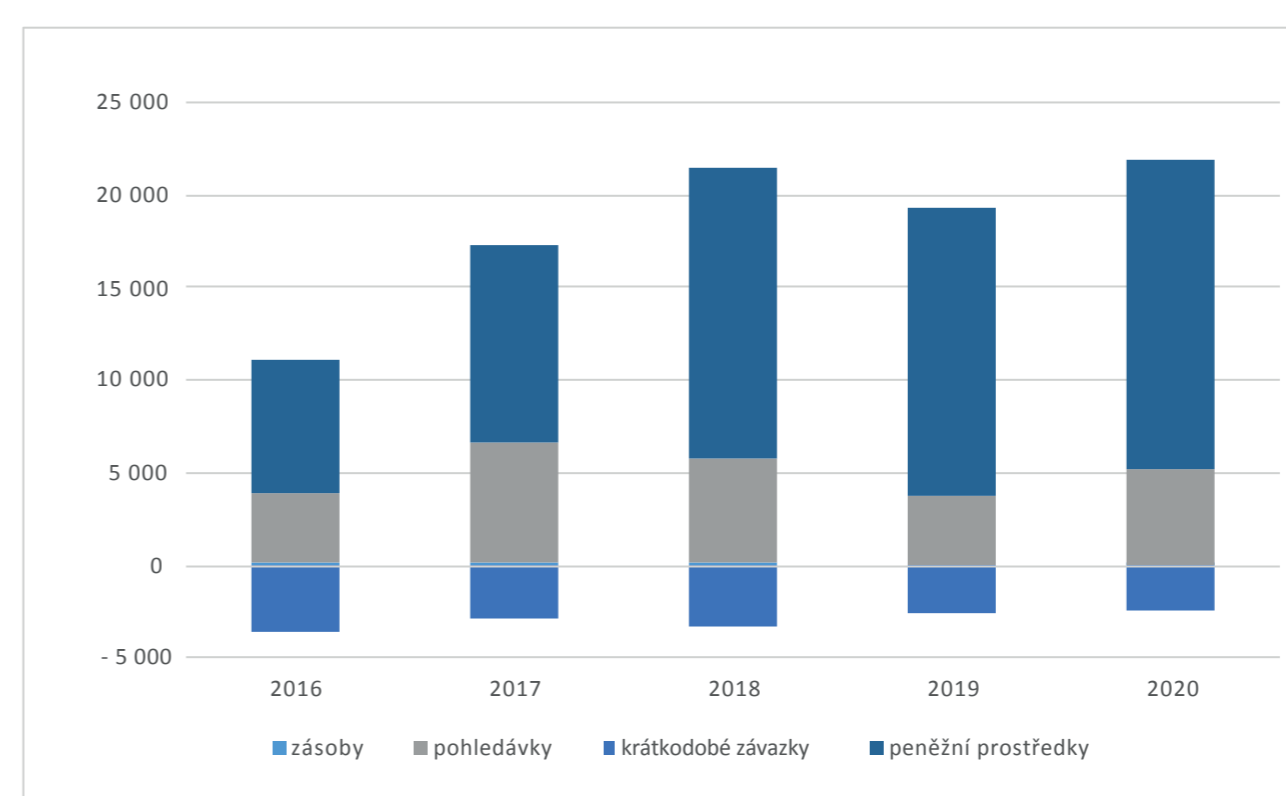
Abstract

The main topic of this thesis is financial analysis and evaluation of the financial health of a company. This thesis is divided into two parts: theoretical and practical. The theoretical part defines the main methods, in the practical part the defined methods will be applied on the company BELTing, spol. s r.o. The aim of this thesis is to apply methods and indicators on the selected enterprise BELTing, spol. s r.o. and based on the results to propose recommendations to further strengthen competitiveness and further strengthen financial stability.

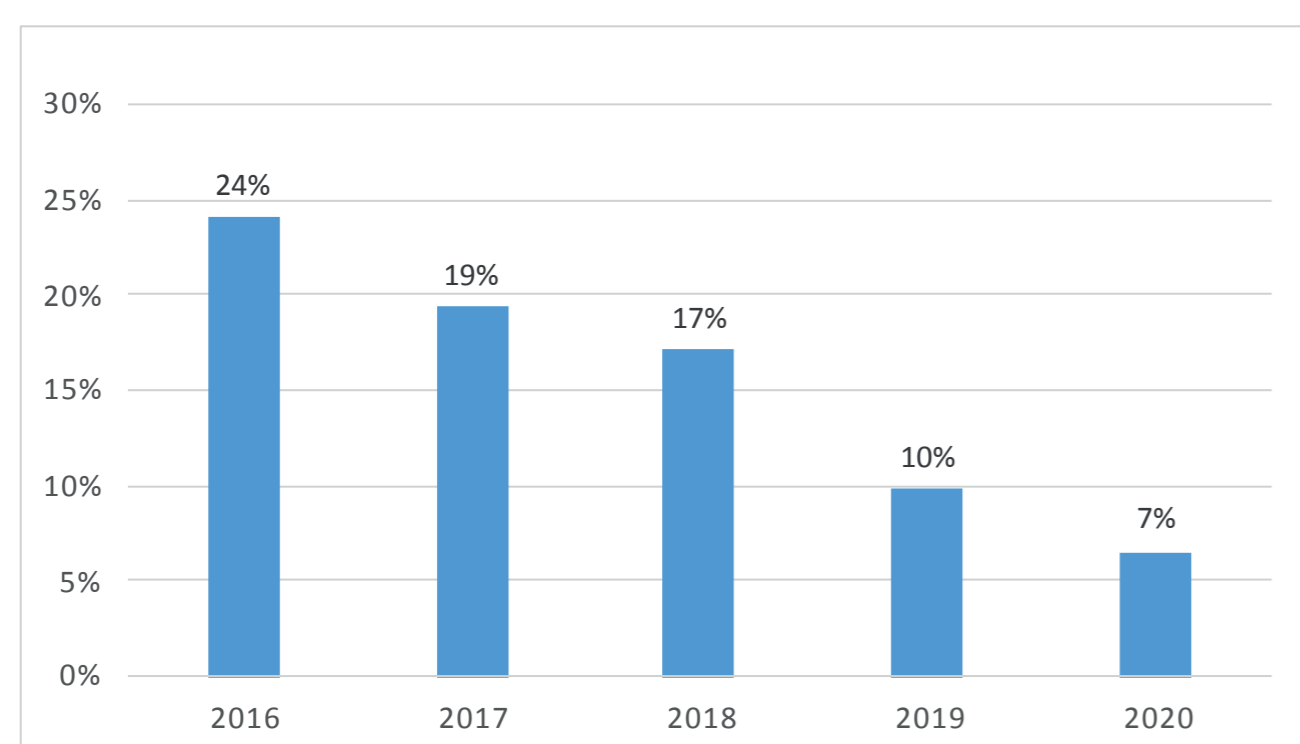
Metodika

- Absolutní analýza
- Analýza bilančních pravidel
- Rozdílová analýza
- Analýza poměrových ukazatelů
- Analýza bankrotních modelů
- Modelace finanční perspektivy

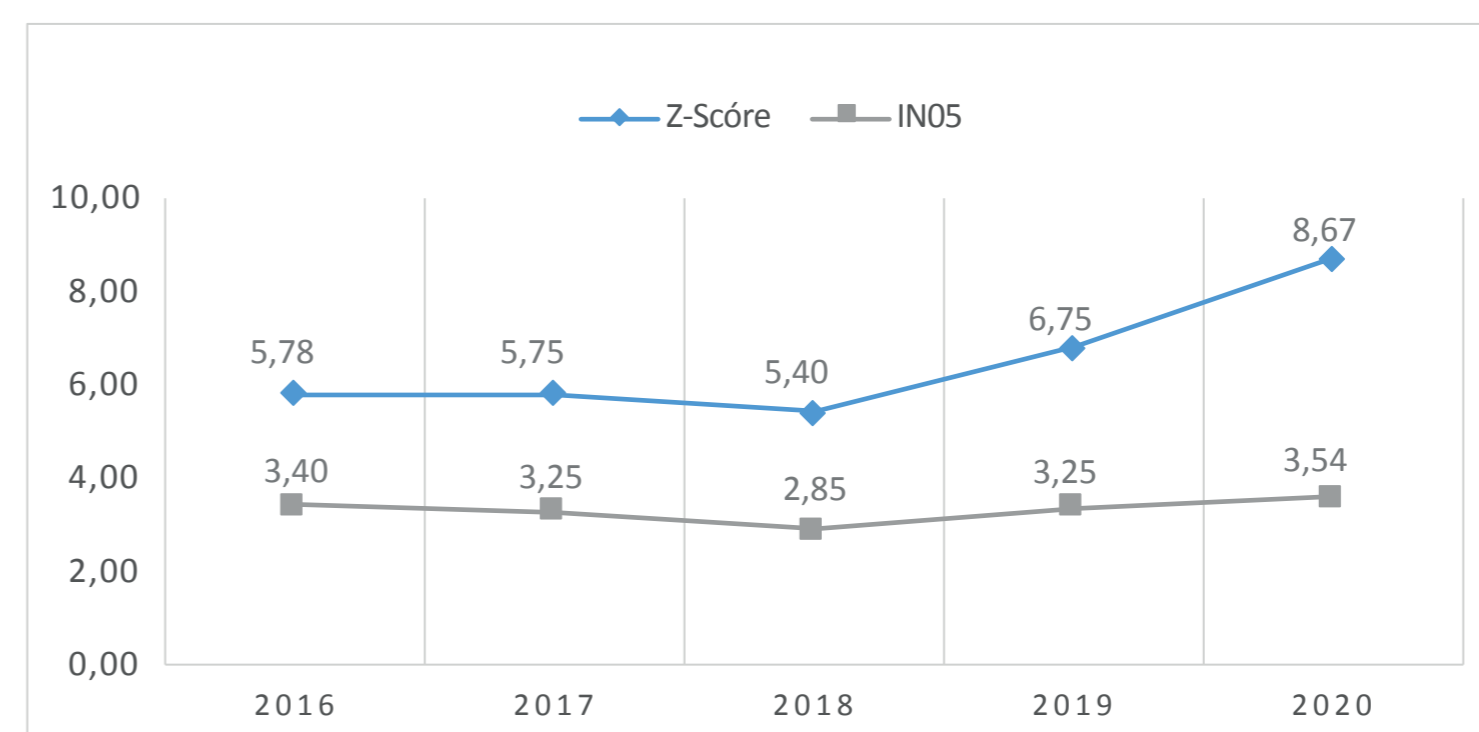
Složení NWC



Celková zadluženost



Z-Scóre vs index IN05



Závěr

Na základě celkové analýzy bylo prokázáno, že podnik BELTing, spol. s r.o. je finančně zdravým a prosperujícím. Mezi jeho silné stránky patří soběstačnost v oblasti financování a nízká míra zadluženosti z pohledu externích uživatelů. V rámci slabých stránek je vysoká držba peněžních prostředků, kterou je možné využít efektivněji, například investicemi do rozvoje a zvýšení konkurenceschopnosti podniku. Investice by byla možná i do zvýšení počtu zaměstnanců a jeho rozvoje s cílem navýšit potencionální prodejní kapacitu podniku. Dále je možné se zaměřit například na malé spotřebitele vedle velkých průmyslových hal. Posledním doporučením je investice do akvizice s konkurenčním podnikem ve stejné či podobné oblasti podnikání a získání majoritního podílu na jeho podnikání, což by vedlo k možnému zvýšení kapacity celkových výkonů podniku a následnému zvýšení tržeb a posílení konkurenceschopnosti podniku.