

**ČESKÉ VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V PRAZE
FAKULTA STROJNÍ
ÚSTAV ŘÍZENÍ A EKONOMIKY PODNIKU**



BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

Životní fáze podnikání firmy GALASPORT, s.r.o.

Venture lifecycle stages of GALASPORT, s.r.o.

AUTOR: Jakub Tuzar

STUDIJNÍ PROGRAM: Teoretický základ strojního inženýrství

VEDOUCÍ PRÁCE: Ing. Miroslav Žilka, Ph. D.

PRAHA 2018

I. OSOBNÍ A STUDIJNÍ ÚDAJE

Příjmení: **Tužar** Jméno: **Jakub** Osobní číslo: **459650**
Fakulta/ústav: **Fakulta strojní**
Zadávající katedra/ústav: **Ústav řízení a ekonomiky podniku**
Studijní program: **Teoretický základ strojního inženýrství**
Studijní obor: **bez oboru**

II. ÚDAJE K BAKALÁŘSKÉ PRÁCI

Název bakalářské práce:

Životní fáze podnikání firmy GALASPORT, s.r.o.

Název bakalářské práce anglicky:

Venture life cycle stages of Galasport, s.r.o. company

Pokyny pro vypracování:

1. Úvod, cíle a úkoly práce
2. Definice pojmu start-up, životní fáze podnikatelských subjektů a jejich charakteristika
3. Nástroje finanční analýzy
4. Společnost Galasport, s.r.o. - historie a jednotlivé fáze podnikání
5. Finanční analýza společnosti a její interpretace
6. Návrhy a doporučení, závěr

Seznam doporučené literatury:

1. ZRALÝ, Martin. Management a ekonomika podniku: sbírka úloh pro cvičení. 2., přeprac. vyd. V Praze: České vysoké učení technické, 2014. ISBN 978-80-01-05460-4.
2. KNÁPKOVÁ, Adriana, Drahomíra PAVELKOVÁ, Daniel REMEŠ a Karel ŠTEKER. Finanční analýza: komplexní průvodce s příklady. 3., kompletně aktualizované vydání. Praha: Grada Publishing, 2017. Prosperita firmy. ISBN 978-80-271-0563-2.
3. RIES, Eric. The lean startup: how today's entrepreneurs use continuous innovation to create radically successful businesses. New York: Crown Business, c2011. ISBN 9780307887894.
4. ŽÁČEK, Vladimír. Management podniku. 2. přepracované vydání. Praha: České vysoké učení technické v Praze, 2016. ISBN 978-80-01-05980-7.

Jméno a pracoviště vedoucí(ho) bakalářské práce:

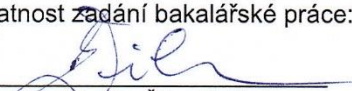
Ing. Miroslav Žilka, Ph.D., ústav řízení a ekonomiky podniku FS

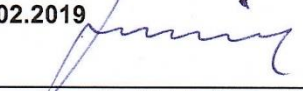
Jméno a pracoviště druhé(ho) vedoucí(ho) nebo konzultanta(ky) bakalářské práce:


Datum zadání bakalářské práce: **10.04.2018**

Termín odevzdání bakalářské práce: **03.08.2018**

Platnost zadání bakalářské práce: **28.02.2019**


Ing. Miroslav Žilka, Ph.D.
podpis vedoucí(ho) práce


prof. Ing. František Freiberg, CSc.
podpis vedoucí(ho) ústavu/katedry


prof. Ing. Michael Valášek, DrSc.
podpis děkana(ky)

III. PŘEVZETÍ ZADÁNÍ

Student bere na vědomí, že je povinen vypracovat bakalářskou práci samostatně, bez cizí pomoci, s výjimkou poskytnutých konzultací. Seznam použité literatury, jiných pramenů a jmen konzultantů je třeba uvést v bakalářské práci.

30.4.2018
Datum převzetí zadání

Tužar
Podpis studenta

Prohlášení

Prohlašuji, že jsem tuto práci vypracoval samostatně, a to výhradně s použitím pramenů a literatury, uvedených v seznamu citovaných zdrojů.

V Praze dne: 31.7. 2018

.....
Jakub Tuzar

Anotace

Tato bakalářská práce prezentuje analýzu fází životního cyklu firmy GALASPORT, s.r.o. od jejího založení v roce 2000 po rok 2015, kdy byly zveřejněny poslední účetní závěrky a další veřejně přístupná data obsahující jak rozvahu, tak výkaz zisků a ztrát na internet. Dále je v práci zhodnocen současný stav firmy GALASPORT, s.r.o. a následné návrhy a doporučení pro zlepšení chodu podniku.

Klíčová slova

GALASPORT, s.r.o., finanční analýza, životní cyklus podniku, start-up

Annotation

This bachelor thesis presents an analysis of the life cycle stages of GALASPORT, s.r.o. from its establishment in 2000 to 2015, when the latest financial statements and other publicly accessible data containing balance sheets and profit and loss reports were published on the Internet. In addition the thesis contains the current state of Galasport, Ltd. and subsequent proposals and recommendations for improving the operation of the company are evaluated.

Keywords

GALASPORT, s.r.o., financial analysis, venture lifecycle, start-up

Poděkování

Chtěl bych poděkovat Ing. Miroslavu Žilkovi Ph. D. za vedení mé práce a jeho konstruktivní rady a poznámky v průběhu jejího zhotovování. Zároveň bych chtěl poděkovat Ing. Vladislavu Galuškovi za pomoc při získávání informací pro praktickou část práce.

Obsah

Úvod	9
Teoretická část	11
1 Co je to start-up?	11
2 Životní fáze podniku	12
2.1 Založení podniku	13
2.2 Růst podniku	14
2.3 Stabilizace podniku	15
Identifikační kritéria	15
2.4 Krize podniku	16
2.5 Obnovení (sanace) podniku	16
2.6 Zánik podniku	17
3 Možnosti financování	18
3.1 Vnitřní financování	18
3.2 Vnější financování	22
4 Finanční analýza	24
4.1 Definice pojmu finanční analýza a její úlohy	24
4.2 Zdroje pro finanční analýzu	25
4.2.1 Rozvaha	25
4.2.2 Výkaz zisků a ztrát	29
4.3 Rozdělení druhů finanční analýzy	30
4.3.1 Absolutní ukazatele	30
4.3.2 Poměrové ukazatele	30
4.3.2.1 Ukazatele likvidity	31
4.3.2.2 Ukazatele rentability	33
4.3.2.3 Ukazatele zadluženosti	34
4.3.2.4 Ukazatele aktivity	35
4.3.2.5 Du Pontův pyramidový rozklad	36
Praktická část	37
5 Vývoj podniku a jeho charakteristika	37
5.1 Základní informace o společnosti	37
5.2 Historie společnosti a její klasifikace jako start-up	37
5.3 Ekonomický vývoj podniku	38

5.3.1	Vývoj absolutních ukazatelů.....	39
5.3.2	Vývoj poměrových ukazatelů	43
5.3.2.1	Likvidita	43
5.3.2.2	Vývoj rentability.....	44
5.3.2.3	Vývoj zadluženosti.....	47
5.3.2.4	Vývoj aktivity.....	48
5.4	Rozklíčování fází životního cyklu podniku a jejich zhodnocení	49
5.4.2	Doporučení pro podnik.....	52
6	Závěr	53
7	Přílohy.....	55
7.1	Důležité položky pasiv	55
7.2	Důležité položky aktiv	56
7.3	Důležité položky VZZ	57
7.4	Poměrové ukazatele	58
8	Bibliografie	59

Úvod

Start-upy, neboli nově zakládané firmy, jsou denním chlebem naší společnosti. Když se podíváme na záznamy Ministerstva průmyslu a obchodu České republiky, tak zjistíme, že na 1 000 obyvatel připadá 233 podnikatelů. Každý začínající podnikatel se zprvu potýká se stejnými problémy, jejichž překonání je zásadní k úspěšnému chodu firmy. [1] Tím v podstatě největším je prorazit. V minulosti už tu byla spousta lidí, kteří začínali s podnikáním. Všichni, co přetrvávali a vypracovali se do fungujících podniků, z části nebo úplně vyplnili nějakou díru na trhu. Tím pádem každý další nově začínající podnikatel musí tvrději a tvrději přemýšlet, s čím novým přijít, nebo co udělat jinak, aby zrovna jeho produkt oslovil dostatečné množství zákazníků, jejichž peníze generují výnosy jeho firmě. Jedním z příkladů české společnosti, které se toto podařilo, je právě i GALASPORT, s.r.o., která se zabývá výrobou a prodejem speciálních závodních kajaků a kánoí pro vodní slalomáře.

Hlavním cílem této práce je rozklíčovat jednotlivé fáze, kterými podnik již v minulosti prošel a ty následně popsat. Dalším cílem je určit, v jaké životní fázi se podnik momentálně nachází.

Na základě toho bude možné splnit i dílčí cíl práce, kterým je formulovat vhodná manažerská doporučení pro vedení společnosti, jejichž uplatnění by mohlo vést ke zlepšení situace firmy.

Tato práce má dvě části. V teoretické části definuji, co je to vlastně dnes tolik používaný pojem start-up. Dále se podívám na životní cyklus podniku obecně. Nejprve bude potřeba si stanovit rozdělení životního cyklu podniku do jednotlivých fází a posléze je charakterizovat. S chodem firmy souvisí i způsoby jejího financování, a proto rozeberu i téma možností financování podniku, výhody a nevýhody jednotlivých možností a jejich přiřazení k jednotlivým životním fázím podniku. Nakonec teoretické části uvedu nástroje finanční analýzy, které budu používat v následující části práce.

V druhé, respektive praktické části, představím firmu GALASPORT, s.r.o. a uvedu základní informace o její historii, právní formě a předmětu podnikání. První otázku, kterou budu zkoumat je, zda společnost GALASPORT, s.r.o. spadá do definice

pojmu start-up. Dále zhodnotím životní cyklus firmy GALASPORT, s.r.o. a rozdělím jej do jednotlivých částí, které jsem si definoval v teoretické části práce. Potom použiji absolutní a poměrové ukazatele finanční analýzy k zhodnocení veřejně dostupných finančních výkazů firmy GALASPORT, s.r.o. a budu interpretovat dosažené výsledky. Na základě zjištěné situace budu schopen potvrdit či vyvrátit základní hypotézu mé bakalářské práce, kterou je předpoklad, že se aktuálně společnost GALASPORT, s.r.o. nachází ve fázi stabilizace. Zároveň vytvořím zmiňovaná doporučení pro budoucí chod firmy GALASPORT, s.r.o. tak, aby mohl být reálně zohledněn při tvorbě klíčových rozhodnutí vedoucími pracovníky.

Téma analýzy životních fází společnosti jsem si vybral z důvodu, že podnikání je se mnou již od kolébky. Moji rodiče vlastní firmu na import a distribuci sýrů, a tudíž se k problematice řízení podniku dostávám kdykoliv si rodiče „přinesou práci domů“.

Teoretická část

1 Co je to start-up?

K tomu, abych mohl určit, zda podnik spadá pod definici pojmu start-up, musím nejprve samotný pojem uvést a určit, jaká jsou rozhodující kritéria pro stanovení pravdivosti tvrzení, že je daná firma start-upem.

Na úvod je nutné podotknout, že start-up není vůbec lehké definovat, neboť se na nějaké jednotné definici dosud neshodli ani odborníci. Nicméně aby daný podnik odpovídal jedné z možných definici start-upu, musí splňovat různá kritéria. Pro sjednocení a snadnou klasifikaci by podnik, který nazýváme start-upem, měl splňovat tato tři kritéria.

1. Nový – jako start-up se adresují všechny firmy, které jsou nově založeny a registrovány v obchodním rejstříku. Nejedná se tedy o podniky, které vznikly na základě změny jména, právní formy, sloučení jiných firem atd. [2]
2. Aktivní – jelikož se ne zřídka stává, že je nějaká firma založena pouze za účelem právních kliček, jako je třeba vyhýbání se daním, musí podnik splňovat kritérium aktivity. Za aktivní firmu se dá například považovat ta, která zaměstnala alespoň jednoho zaměstnance na plný pracovní úvazek. Tento atribut vyřazuje firmy, které existují pouze „na papíře“ a nevykazují žádnou aktivní podnikatelskou činnost. [2]
3. Nezávislý – jako poslední kritérium se uvádí právě nezávislost. Tu představuje fakt, že daná entita nebyla založena jako dceřiná společnost jiné firmy, jako je tomu například u společnosti Volkswagen Group a jejích automobilových značek. [2]

Zkombinováním těchto tří aspektů tedy dostáváme tuto definici.

„Start-up je nově založená firma, která zaměstnává alespoň jednoho zaměstnance a není dceřinou společností nebo odvětvím jiné společnosti.“ [2]

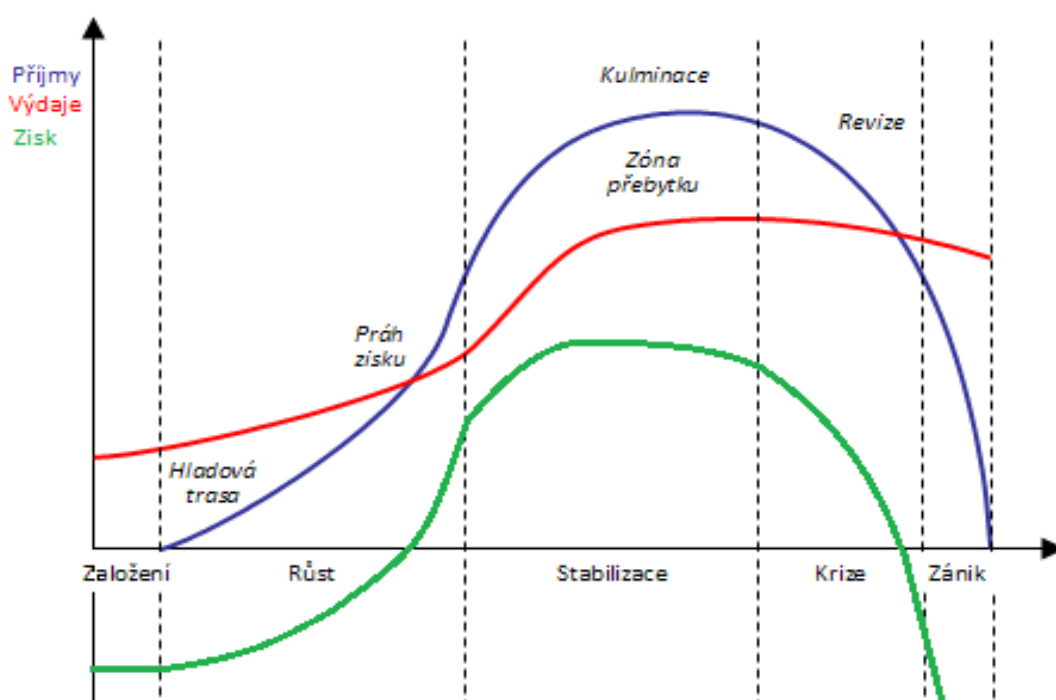
2 Životní fáze podniku

Stejně jako lidé, i firmy mají svůj životní cyklus. Vzhledem k tomu, že jedním z cílů této práce je právě i zanalyzování životního cyklu firmy GALASPORT, s.r.o. a jeho rozdělení do jednotlivých životních fází podniku, je třeba si popsat, jaké fáze života u podniku rozeznáváme. Dále je nutné si tyto fáze charakterizovat a stanovit, jaké jsou hlavní znaky pro určení, v jaké životní fázi se daný podnik nachází.

Zdrojová literatura uvádí jako jedno z možných dělení toto:

- 1) založení
- 2) růst
- 3) stabilizace
- 4) krize/obnovení
- 5) zánik [3]

Na následujícím grafu vidíme, jak se odráží průběh příjmů a výdajů na identifikaci jednotlivých životních fází podniku.



Obrázek 1-vývoj podniku v průběhu jeho života [4]

2.1 Založení podniku

Ještě před tím, než se kdokoliv rozhodne založit si vlastní podnikání, musí si vymyslet podnikatelský záměr. To znamená, že musí vymyslet, co bude cílem jeho podnikání. Co bude prodávat, vyrábět, nebo jaké bude poskytovat služby cílovému trhu. Poté si musí zakladatel ujasnit, jakým způsobem daného cíle dosáhne. Co budou zdroje jeho financí, jaké technologie bude používat, co vše k tomu bude potřebovat, kde bude firma sídlit atp. [5]

Dále je třeba určit, jakou formu podnikání si člověk zvolí. Je možné si založit právnický subjekt, jako je třeba společnost s ručením omezeným nebo akciová společnost atd. Lze však vést podnikání i jako fyzická osoba. Pro potřeby této práce se však budu zabývat podnikáním právnických subjektů.

Po předchozích krocích se přistoupí k samotnému založení podniku. To má dvě stránky, právní a věcnou. [5]

Právními náležitostmi při zakládání podnikání se rozumí její popsání jako právního subjektu. K založení obchodní společnosti je potřeba bud':

- společenská smlouva
- zakladatelská smlouva

Rozdíl mezi společenskou smlouvou a zakladatelskou smlouvou je ten, že společenská smlouva zakládá společnost a zároveň popisuje a upravuje vnitřní vztahy mezi jednotlivými zakladateli. Zakladatelská smlouva pouze zakládá společnost a její vnitřní vztahy se upravují stanovami dané společnosti. Den vzniku společnosti je ten, v němž byla zapsána do obchodního rejstříku a existuje po dobu neurčitou, pokud nebylo při založení uvedeno jinak. [5]

Věcnými náležitostmi se rozumí kroky, které vedou k zahájení samotné podnikatelské činnosti. V tomto okamžiku se projevuje, s jakou precizností byly provedeny prvotní přípravy podnikatelského plánu. V této fázi se totiž mnohdy objevují překážky, se kterými se zprvu nepočítalo a nebyly zahrnuty do předběžného plánování. Mnohdy to vede buď k neúspěchu nebo k překročení prvotních plánů. Fáze založení podniku je velmi náročná na financování. Musí se nakoupit stroje, pozemky, software a jiné náležitosti, které jsou potřeba

k plynulému chodu, a to vyžaduje značné investice. Jelikož ještě nebyla šance realizovat žádné finanční příjmy, je kladen velký důraz na vnější financování. [5]

Pro snazší identifikaci v následujících částech práce budou u každé z jednotlivých fází uvedena tzv. identifikační kritéria, podle kterých je potom podnik možné zařadit. Pro založení podniku to jsou tyto dvě:

- Stáří podniku je menší než 10 let
- Je řízen vlastníkem (ve smyslu, že se on sám aktivně podílí na chodu společnosti). [6]

2.2 Růst podniku

Pro tuto fázi je typický nárůst objemu produkce, dále rozšiřování produktového portfolia a pronikání na nové trhy. Aby vše toto bylo možné, je nutné se soustředit především na marketing. Právě díky marketingu se potenciální zákazníci přesvědčí o tom, že právě produkt naší firmy je ten, který nejlépe naplní jejich potřeby. To zapříčiní nárůst prodeje a díky tomu i nárůst výnosů, které se dají použít na další rozvoj podniku, ať už je to nákup nových strojů, či investování do zviditelnění se před zákazníky. [5]

Jak jsem již zmiňoval, je pro fázi růstu typický nárůst obrátu. Díky tomu vzrůstá i potřeba navyšování prostředků umožňující zvýšenou produkci (prostory, materiály, stroje). Tyto položky je nutné z něčeho financovat, nejlépe z vlastních výnosů. Jelikož však rychlost navyšování finančních potřeb může být větší než rychlost navyšování příjmů, uchylují se firmy i možnostem externího financování. [5]

Pokud se podíváme na všechny fáze životního cyklu, zjistíme, že růst je rozhodující a kritickou fází podniku. V tomto období je největší úmrtnost podniků. Hlavním cílem je udržení vhodného tempa růstu. Z tohoto hlediska rozlišujeme dva mezní a nežádoucí stavy: [5]

- Příliš nízké tempo růstu – to je zapříčiněno neúspěchem na trhu. Díky tomu není zajištěn dostatečný nárůst tržeb ke splácení úvěrů a jiných externích zdrojů a zároveň nedochází k navyšování jmění vlastníků.

- Příliš vysoké tempo růstu – to je naopak zapříčiněno přílišnou horlivostí a snažením o zvyšování. Díky tomu potřeby na financování nových strojů, materiálů, pracovníků atp. narůstají rychleji než tržby.

Z toho vyplývá, že jako překážky růstu identifikujeme tyto dva aspekty:

- velikost poptávky po produkci
- množství disponibilních finančních prostředků.

S ohledem na tato kritéria by cílem podniku mělo být udržování takového tempa, při kterém je zajištěn nárůst obratu v takovém množství, které nezpůsobí problémy s financováním (nenutí podnik se uchýlit k externím zdrojům financí). To nazýváme jako trvale udržitelné tempo růstu. [5]

Identifikační kritéria:

- Růst tržeb je vyšší nebo roven 15 %. [6]

2.3 Stabilizace podniku

Stabilizace je ideální a žádoucí stav podniku. V této fázi se podnik nachází, dosáhl-li optimální velikosti vzhledem k velikosti trhu. Obrat a aktiva (tudíž i pasiva) jsou stabilní. Typickým ukazatelem je rovnost odpisů a investic. Firma pravidelně generuje zisk a ten rozděluje mezi své vlastníky. Cílem firmy je zůstat v této fázi co nejdéle, ideálně trvale. [5]

Identifikační kritéria

- Růst tržeb je nižší než 15 %. [6]

2.4 Krize podniku

Jelikož se trh neustále vyvíjí, musí se podnik také neustále přizpůsobovat. Pokud by tak nečinil, dělal by vše stejně a nekorigoval by svou činnost, dříve či později by dospěl do krize. Je to stav, kdy se podnik ocitá v ohrožení svého fungování. Kdyby se neučinila žádná ozdravná opatření, dospěl by podnik ke svému zániku. Jako symptomy krize se typicky udávají tyto stavy:

- Podnik negeneruje zisk nýbrž ztrátu a je platebně neschopný.
- Podnik má jisté dílčí problémy jako je například pokles obrátu.
- Podnik i přes své zdání úspěšnosti nemá dostatek kapitálu na udržení současného tempa růstu. [5]

Identifikační kritéria:

- Pokles tržeb. [6]

2.5 Obnovení (sanace) podniku

Jako sanace se označuje soubor opatření ze strany vedení, který má za úkol odstranit příznaky krize a obnovit chod a funkčnost podniku, aby byl znovu schopný svého chodu a generování zisku. Aby se však dalo určit jaká konkrétní opatření je potřeba podniknout, musí proběhnout takzvaná anamnéza. Ta má za úkol zjistit:

- příčiny krize
- povahy krize
- vývojové stádium, ve kterém se krize nachází.

Příčiny krize rozdělujeme na externí, kdy chod podniku ovlivnila třeba politická situace, chování odběratelů či dodavatelů, konkurence anebo změna ekonomického stavu a legislativy a dále na příčiny interní. [5] Ty mohou být zastoupeny zvýšením nákladů, chybou managementu či nízkou likviditou. [5] Nastane-li v podniku krize, většinou se jedná o kombinaci více symptomů najednou. Po jejich analyzování se vymyslí sanační strategie. Hlavní otázkou při sanaci podniku je, zda se vyplatí podnik zachraňovat. Mohlo by se totiž stát, že by náklady na sanaci daleko přesáhly finanční potenciál firmy a návratnost těchto sanačních investic by nebyla perspektivní. Jako rozhodovací kritérium se využívá

poznatek tvrdící, že pokud je hodnota aktiv podniku vyšší než samotná hodnota podniku, nemá smysl pokračovat v sanačních opatřeních a je výhodnější nechat podnik zaniknout. [5]

Identifikační kritéria:

- Růst tržeb je vyšší nebo roven 15 %. [6]

2.6 Zánik podniku

Zánik je poslední fází z celého životního cyklu podniku. Jedná se o ukončení jeho činnosti a vymazání z obchodního rejstříku. Může se jednat o důsledek krize, která se nedala překonat, nebo o spoustu dalších příčin, jako jsou například:

- přeměna podniku
- sloučení podniku
- uplynutí doby, na kterou byl založen
- dosáhnutí cíle, pro který byl založen
- rozhodnutí společníků
- rozhodnutí soudu
- smrt, zánik, výpověď společníka
- konkurz. [5]

Identifikační kritéria:

- Poptávka opadává, prodeje klesají. [6]

a) Likvidace

Likvidace je proces mimosoudního majetkového vyrovnání mezi vlastníky společnosti v případě, že po rozprodání všech aktiv a zaplacení všech závazků zůstanou ještě nějaké finance. Proces řídí likvidátor a v jeho průběhu dojde k rozprodání majetku, uhrazení závazků společnosti, rozdělení likvidačního zůstatku a jeho následnému rozdělení mezi vlastníky. Nakonec se podnik vymaže z obchodního rejstříku a zaniká. [5]

b) Konkurz

Jedná se o podobný proces jako v případě likvidace akorát s tím rozdílem, že finance po rozprodání všech aktiv nestačí na uhrazení všech firemních závazků. Konkurz vyhlašuje soud a jeho cílem je vypořádání věřitelů dle zákonných referencí [5].

3 Možnosti financování

Pro to, aby podnik mohl fungovat, musí mít dostatečný přístup financí na realizování svých obchodních činností. Zároveň přehled o kapitálové struktuře poskytuje zásadní informace o fungování podniku. K uvedení do tohoto tématu slouží následující kapitola, ve které se budu zabývat jednotlivými možnostmi financování a jejich využitím v jednotlivých fázích životního cyklu podniku.

Financování můžeme rozdělit na dva základní druhy, vnější a vnitřní. Vnější je způsob, kdy kapitál přichází od subjektů mimo podnik. Vnitřní je pak způsob, při kterém kapitál pochází ze vkladů vlastníků nebo už přímo z výnosů podniku, či jiných činností, které podnik provozuje. [7]

3.1 Vnitřní financování

Vnitřní financování či financování z vlastního kapitálu pochází z financí, které jsou vlastním majetkem podniku. Jde o veličinu, která je jednou z hlavních příčin vzniku rizika při podnikání. Z vlastního kapitálu totiž podnik splácí své úroky, které vznikly na základě pořízení cizího kapitálu. Velikost vlastního kapitálu je kolísavá a záleží na výsledcích hospodaření. [5]

Zdroje vlastního jsou základní kapitál, emisní ážio, nerozdělený zisk a venture kapitál. O jednotlivých variantách je dále pojednáno níže.

a) Základní kapitál

Základní kapitál je finanční zdroj, který do firmy vložili při jejím založení zakládající společníci. U společností s ručením omezeným a akciových společností se základní kapitál musí skládat povinně a jeho výše se zaznamenává v obchodním rejstříku. [5]

- Využití z hlediska životního cyklu podniku
 - Základní kapitál je v podniku od samotného začátku, tudíž jej lze využívat ve všech fázích životního cyklu (již od fáze vzniku).
- Klady a zápory
 - + Lze jej využívat od samotného začátku podnikání.
 - Jeho výše je omezena finančními prostředky společníků.

b) Emisní ážio

Emisní ážio je fond, který vzniká při emisi akcií v případě, že tržní hodnota akcií je vyšší nežli jejich nominální hodnota. Daný zisk z prodeje akcií je právě emisní ážio. [5]

- Využití z hlediska životního cyklu podniku

Jak již bylo zmíněno, emisní ážio vzniká při prodeji akcií na trhu. K tomu však nedochází ne při založení firmy, ale až jejím jistém zavedení. Proto je využitelnost tohoto finančního zdroje přiřazována až k období růstu a následujícím fázím.

Klady a zápory

- + Je to zdroj financí, ke kterému se neváže povinnost splácení dluhů. Nemusí se dokonce ani vyplácet dividendy v případě nepříznivého hospodářského výsledku.
- Stávající akcionáři ztrácejí sílu vlivu při rozhodování o chodu společnosti, jelikož se ke každé akcií váže hlasovací právo a od množství akcií se pak odvíjí i síla hlasu.

c) Nerozdělený zisk

Nerozdělený zisk je výtěžek firmy z hospodářské činnosti, který nebyl rozdělen mezi akcionáře či společníky a je firmě k dispozici pro další užívání. [5]

- Využití z hlediska životního cyklu podniku
 - Při založení firma neměla šanci ještě vygenerovat žádný zisk, a proto nemá logicky k dispozici tyto finance na další rozvoj. Po dosažení kritického bodu a jeho překročení (výnosy jsou vyšší než náklady) se

začíná tvořit zisk a podnik s ním může nadále hospodařit. Oblast využití je tedy od fáze růstu.

- Klady a zápory
 - + Je to nezávislý zdroj peněz, který není podmíněn žádnými závazky jako je splácení dluhů či rozhodovací právo.
 - Závislost na úspěšnosti podniku. Při dlouhodobé krizi, kdy firma po delší dobu negeneruje zisk, se výše financí, které je možné využívat, snižuje.

d) Venture kapitál (rizikový kapitál)

Jde o podobný typ financí, jako jsou finance obdržené na základě emise akcií na veřejném trhu. Investor stejně jako u akcií za určitou sumu obdrží rozhodovací práva ve společnosti, do které investuje. Povětšinou je investice podmíněna faktem, že v dozorčím orgánu musí být obsazen člověk z investující firmy. Subjekty, které poskytují tento typ financí, jsou nejčastěji firmy, které jsou dceřinými společnostmi bank [7].

- Využití z hlediska životního cyklu podniku

Venture kapitál nejčastěji využívají nově vznikající firmy, které mají nápad, ale nedostatek financí na realizaci v požadovaném měřítku. Jsou však i investiční firmy, které poskytují venture kapitál i podnikům, které už existují, ale chtějí třeba vyvinout a uvést na trh nový výrobek. Venture kapitál firmy nejčastěji využívají ve fázi růstu. Výše poskytovaných financí se pohybuje v rozmezí desítek milionů korun. [7]

- Klady a zápory
 - + V případě oslovení velkého investora se může jednat o velké množství prostředků, které je investor ochoten poskytnout.
 - Stejně jako u akcií i v tomto případě vlastníci firmy ztrácejí sílu svého hlasu při rozhodování o chodu firmy.

e) **Bussines angels**

V překladu to znamená obchodní andělé. Jedná se o lidi s velkým finančním kapitálem, z něhož jsou ochotni podpořit nově vznikající podniky. Nejčastěji jde o podnikatele, kteří vlastní nějakou svou firmu, která jim přinesla peníze a oni je chtějí dále investovat za účelem dalšího zhodnocení. Výše jimi poskytovaného kapitálu se nejčastěji pohybuje v rozmezí od stovek tisíc po deset až dvacet milionů korun. Ke spojení obchodních andělů se vznikajícími podniky v Evropě slouží například společnost EBAN. [8]

- Využití z hlediska životního cyklu podniku

Kapitál pocházející od andělských investorů se používá ve fázi vzniku s mírným přesahem do fáze růstu.

- Klady a zápory

- + Stejně jako u venture kapitálu i zde je výhodou možnost oslovení velkého investora a s ním získat i velké množství financí.
- I zápory jsou podobné s těmi u venture kapitálu. Podnik nabývá povinnosti vyplácení části svého zisku investorům a ztrácí stoprocentní rozhodovací právo.

f) **Crowdfunding**

Tento druh financování je způsob, kdy internetové portály spojují dohromady podniky, které potřebují finance s veřejností. Podstatou získání těchto financí je prodávání firemního podílu za účelem získání potřebných financí. V Čechách k tomu slouží například portál www.invester.cz. [9]

- Využití z hlediska životního cyklu podniku

Podnik s takovému způsobu získávání uchyluje ve fázi vzniku, kdy potřebuje dosáhnout určité částky pro započítání požadovaného obchodního plánu.

- Klady a zápory
 - + Pozitivem je možnost dosažení požadované částky bez pomoci bank či velkých investičních.
 - Nevýhodou je fakt, že podnik stejně jako v předchozích případech ztrácí svou suverenitu a opět vzniká povinnost vyplácení zisku vlastníkům. Problém s rozhodováním jde však ošetřit tak, že podnik prodá pouze 49 % svého podílu.

3.2 Vnější financování

Při získání cizích finančních zdrojů vzniká společnosti dluh, který musí uhradit do stanovené doby splatnosti. Zároveň s tímto dluhem vznikají i úroky, o které se navyšuje splatná částka. Dle doby, po kterou se dluhy splácí, rozdělujeme vnější financování na dlouhodobý cizí kapitál (dluhy se splácejí po dobu delší, než je 1 rok) a krátkodobý cizí kapitál (dluhy se splácejí po dobu kratší, než je 1 rok). Jelikož krátkodobý cizí kapitál není majoritním zdrojem financí pro rozšiřování podniku (obchodují s ním hlavně bankovní subjekty mezi sebou na tzv. peněžním trhu), budu se zabývat pouze dlouhodobým cizím kapitálem.

a) Dlouhodobé úvěry

Úvěry dlouhodobého charakteru jsou poskytovány bankami. Jedná se o významný podíl na financích podniku. To, v jaké výši firma úvěr dostane a s jakou úrokovou sazbou, rozhoduje banka podle několika kritérií, jako jsou například bonita klienta (věrohodnost podniku založená na údajích o jeho solventnosti a schopnosti dostávat svým závazkům) a způsob ručení. [7]

- Využití z hlediska životního cyklu podniku
 - Investiční úvěr mohou firmy využívat teoreticky ve všech částech životního cyklu za předpokladu, že splňují podmínky pro jeho poskytnutí, které stanovuje každá banka zvlášť. Nejčastějším kritériem však bývá požadování stálého finančního příjmu. V důsledku tohoto faktu se k bankovním úvěrům dostanou pouze firmy vykazující určitou výši zisku. Nejčastěji jsou bankovní úvěry zdrojem financí ve fázích růstu a stabilizace. [7]

- Klady a zápory
 - + I když se momentální finanční zatížení může díky splátkám a úrokům zdát jako vysoké, z dlouhodobého hlediska se jedná o levnější zdroj financí, než jsou například akcie, protože po splacení úvěru zaniká povinnost uhrazování plateb bance. U akcií se však dividendy musejí vyplácet neustále.
 - Podmínky mohou být pro nějaké firmy nedosažitelné. V případě ztráty solventnosti může dojít až k exekuci.

b) FFF/Crowdfunding

FFF jsou tři písmena, která jsou zkratkou pro *Family, friends and fools*. V překladu tato slova znamenají *Hlupáci, přátelé a rodina*. Jedná se o jeden z častých zdrojů financí, kdy si zakladatel firmy půjčí peníze od lidí místo banky s vlastními podmínkami. K hledání lidí z kategorie „hlupáků“ v dnešní době napomáhají Crowdfundingové stránky. Jde o weby, kde každý může inzerovat svůj podnikatelský plán. Inzerent popíše, o co se jedná, stanoví potřebnou částku, které se musí dosáhnout, aby se mohl projekt realizovat. Stejně jako velcí investoři dostávají smluvená procenta ze zisku firmy, tak i lidé, kteří podpoří start-up prostřednictvím crowdfundingu mají přislíbené jisté benefity v případě, že se nasbírá požadovaná částka. Škála odměn většinou začíná od jmenovitého poděkování přes samotný finální produkt až po limitovanou edici s věrnostními bonusy navíc. [10]

- Využití z hlediska životního cyklu podniku
 - o Tento typ financování je používán hlavně k zakládání nových podniků. Na druhou stranu se ke crowdfundingu může uchýlit i fungující firma, která chce vytvořit nový produkt, avšak nemá dost zdrojů na rozšíření svého produktového spektra. Tento zdroj financování je přiřazován k fázi vzniku.

Klady a zápory

- + Přístup k těmto financím není podmíněn žádnými regulemi, které používají banky. Jde pouze o schopnost podnikatele nadchnout lidi pro jeho zájem a přimět je k poskytnutí svých financí.
- Při potřebě většího množství financí nemusí tento zdroj stačit. Pro účely crowdfundingu se nehodí všechny podnikatelské záměry.

4 Finanční analýza

4.1 Definice pojmu finanční analýza a její úlohy

Při konstantním vývoji hospodářské situace musí každá firma, která chce udržet své postavení a schopnost plnit svou funkci, upravovat své fungování. Právě k identifikaci toho, co se s firmou děje a co by bylo záhodno změnit, slouží finanční analýza. To však není jediný účel finanční analýzy. S její pomocí lze vysledovat a porovnávat spoustu jiných faktorů a stavů. Finanční analýza zpracovává získaná data, která jsou obsažena v účetních výkazech. V jejím rozsahu je obsaženo hodnocení minulosti firmy, její současný stav, a hlavně lze díky ní predikovat budoucí finanční podmínky. Díky těmto informacím má již veškeré podklady, které jsou potřeba k určení finanční strategie podniku. [11]

Jak je již patrné, existuje úzká spojitost mezi účetnictvím a finanční analýzou. Díky účetním závěrkám dostáváme informace o financích v konkrétním časovém bodu. Ty však samy o sobě nestačí, a proto je potřeba je podrobit právě finanční analýze, jejíž výsledným produktem mohou být manažerská doporučení. [11]

Analyzovat se dá hospodaření v rámci celého světa, kdy se porovnávají výsledky jednotlivých států, pak národní hospodářství, kde se porovnávají jednotlivá odvětví, dále se analyzují právě daná odvětví, a nakonec přichází analýza podniků a společností. Právě poslední druh finanční analýzy budou využívat pro identifikaci jednotlivých životních fází firmy GALASPORT, s.r.o. [11]

4.2 Zdroje pro finanční analýzu

Jako pro každý druh vyhodnocování informací i u finanční analýzy platí, že data, která budeme zpracovávat, by měla být co nejkvalitnější, avšak pro potřeby finanční analýzy i nejkompexnější, abychom byli schopni zohlednit všechny možné okolnosti, které mohou ovlivňovat finanční stav firmy. Jako zdroj informací se používají účetní výkazy, ty můžeme rozdělit na externí a interní. Externí výkazy jsou informace pro vnější uživatele. Tyto výkazy udávají, jaká je struktura majetku firmy, jaké má firma zdroje krytí, jaký má hospodářský výsledek a také jak vypadá její peněžní tok. Interní jsou naopak dokumenty, které nejsou veřejně přístupné, avšak jedná se o podrobnější informace, jejichž hlavní pozitivum je, že jsou vytvářeny po kratším časovém období. To je pro přesnost finanční analýzy velmi důležité. [11]

Tři hlavní dokumenty, které se používají jako zdroj informací, jsou rozvaha, výkaz zisků a ztrát a výkaz o tvorbě a využití peněžních prostředků (cashflow). Jelikož se výkaz cashflow ze zákona nemusel a nemusí zveřejňovat, budu se zabývat pouze rozvahou a výkazem zisků a ztrát. [11]

4.2.1 Rozvaha

Jedná se o druh finančního výkazu, ve kterém jsou zaznamenány formou bilance aktiva a pasiva. Pojmem aktiva se rozumí všechny dlouhodobé i krátkodobé, hmotné i nehmotné majetky a pojmem pasiva označujeme zdroje financí, které byly použity na pořízení aktiv. Rozvaha se ze zákona sestavuje jednou ročně k poslednímu dni roku. Z toho vyplývá, že rozvaha nám přináší hrubý přehled stavu majetku firmy a struktury jejích finančních zdrojů v okamžiku účetní závěrky. Naším cílem je z rozvahy vyčíst informace o majetkové situaci podniku. Díky tomu můžeme vidět, v čem konkrétně je obsažen majetek firmy, jak je oceněn, jak je opotřeben, a jak rychle se obrací. Dále se pak soustředíme na zdroje financování, kterými byl majetek zaplacen. Jedná se hlavně o rozložení finančních zdrojů. Jinak řečeno, v jakém množství a rozložení firma využívá interní a externí zdroje. [11]

Tabulka 1- struktura rozvahy

ROZVAHA	
AKTIVA	PASIVA
DLOUHODOBÝ MAJETEK	VLASTNÍ KAPITÁL
OBĚŽNÝ MAJETEK	CIZÍ KAPITÁL

V tabulce 1 vidíme základní strukturu rozvahy. Na levé straně se nachází položky aktiv a na pravé položky pasiv. Vždy musí platit rovnováha (bilance) aktiv a pasiv. Jinak řečeno musí se shodovat hodnota aktiv a množství pasiv, které bylo použito na jejich pokrytí. [11]

a) Aktiva

Aktiva si můžeme představit jako majetek firmy; spadá sem vše od pozemků přes cenné papíry po samotný materiál potřebný k výrobě produktů. Jednotlivé položky aktiv můžeme rozdělit podle jejich schopnosti přinášení ekonomického prospěchu na přímé a nepřímé. Přímá aktiva jsou ta aktiva, jejichž prodejem získáme výnosy. Jako nepřímá aktiva označujeme takový majetek, který se pouze zapojuje do ekonomického procesu, který firma provádí. Pro lepší představu můžeme situaci popsat na příkladu výrobního stroje. Ten samotný není předmětem prodeje, avšak za jeho pomoci se vyrábí cílový produkt, tudíž se řadí do nepřímých aktiv. [11] Základním kritériem pro členění majetku je však jeho doba upotřebitelnosti tzv. likvidity. Podle toho rozdělujeme aktiva na stálá/dlouhodobá a oběžná/krátkodobá. [11]

Dlouhodobá aktiva (též stálá aktiva) se berou jako taková, jejichž užitnost je delší než jeden rok. Jsou platné předpisy, které jasně stanovují, jaký majetek lze do této položky zařadit. Dlouhodobá aktiva můžeme dále rozdělit na nehmotná, hmotná a finanční. [11] [3]

- Dlouhodobá hmotná aktiva jsou jedny z nejběžnějších (především u firem, které pracují ve fyzické výrobě). Takovýto majetek se ještě nadále dělí na

movitý (lze ho přemísťovat, patří sem například stroje, vybavení atp.) a nemovitý (nelze jej přemísťovat, patří sem budovy, pozemky). Hlavním znakem dlouhodobých aktiv je fakt, že se nespoteřovávají najednou a firmě slouží po delší dobu. Pro definování se používá, že se využívají déle než jeden rok. Postupem času, s tím, jak se aktiva opotřebovávají, klesá jejich hodnota. Toto opotřebovávání přenáší svou hodnotu do nákladů firmy ve formě odpisů. [11] [3]

- Dlouhodobá nehmotná aktiva nemají fyzickou podobu. Jsou to nejrůznější oprávnění vyměněná za finanční prospěch. Patří mezi ně patenty, licence, software, vydavatelská práva a obchodní značky. [11] [3]
- Dlouhodobá finanční aktiva jsou investice, které nebyly uskutečněny pro hospodářskou činnost, nýbrž za účelem získání dlouhodobého výnosu, vlivu či k získání výnosu, který je zapříčiněn pozitivní změnou tržní hodnoty daných komodit. Jedná se například o cenné papíry, podíly jiných společností a akcie. [11] [3]

Krátkodobá aktiva (též oběžná aktiva) je druh majetku, který se v prostředí firmy neustále mění. Dá se to popsat na koloběhu výroby, kdy za peníze nakoupíme materiál, z materiálu se vyrobí finální produkt, který se posléze prodá, a za utržené peníze se nakoupí další materiál a vše pokračuje stejně dál. Na rychlosti celého oběhu závisí i zisk firmy. Za předpokladu, že výrobní náklady jsou stále stejné, ale oběh majetku se stane dvakrát rychleji, zvýší se i zisk právě dvakrát. [11] [3]

b) Pasiva

Na pasiva lze pohlížet jako na zdroj financí, kterých bylo potřeba na profinancování všech aktiv. Co se týče členění, tak se pasiva nedělí podle času, nýbrž podle vlastnictví. Díky tomu si pasiva můžeme rozdělit na vlastní zdroje a na cizí zdroje. [11] [3]

Vlastní zdroje jsou zdroje, které náleží právě firmě. Do vlastního kapitálu řadíme tyto druhy vlastních financí.: základní kapitál, kapitálové fondy, fondy ze zisku a nerozdělený zisk. [11] [3]

- Základní kapitál tvoří vklady společníků. U firem s ručením omezeným a u akciových společností se musí vytvořit povinně a jeho výše je pak uvedena v obchodním rejstříku, jak už ostatně bylo detailněji rozebráno výše včetně kladů a záporů. [11] [3]
- Kapitálové fondy jsou zdrojem financí u akciových firem. Jde o tzv. ážio, což je rozdíl mezi nominální hodnotou akcie a její konkrétní dosaženou cenou v době prodeje. [11] [3]
- Fondy ze zisku je nařízeno tvořit státem. Tyto fondy mají za úkol fungovat jako pojistka proti nepříznivému hospodářskému výsledku či k pokrytí ztrát. [11] [3]
- Nerozdělený zisk, jak již bylo také rozebráno, je částka po zdanění, která není rozdělena mezi společníky či mezi věřitele. Tyto finance se používají k dalšímu hospodaření. Je ale třeba zdůraznit, že tyto finance se nemusejí vyskytovat pouze v peněžní formě, takže i přes to, že má firma vysoký nerozdělený zisk, může i tak mít jisté problémy s platební schopností. [11] [3]

Cizí zdroje jsou dluh společnosti, který se musí v určitém časovém úseku splatit. Opět se i cizí zdroje dělí na dlouhodobé (jsou poskytovány po období delší než jeden rok) a krátkodobé (jsou poskytovány po období kratší než jeden rok). [11] [3]

- Krátkodobý cizí kapitál – spadají do něj krátkodobé půjčky jako jsou třeba eskontní úvěry, lombardní úvěry a kontokorentní úvěry [3]
- Dlouhodobý cizí kapitál je tvořen dlouhodobými bankovními úvěry, terminovanými půjčkami, emisemi obligací a dlužními úpisy či leasingovými dluhy. V případě, že se jedná o akciovou společnost, může subjekt, který půjčku poskytuje, učinit kapitalizaci pohledávky. Při této operaci se poskytnutá půjčka použije jako vklad do společnosti a poskytovatel půjčky za ni získá akcie. Dluhy za půjčku tímto zanikají, avšak

akciové společnosti vzniká povinnost vyplácet poskytovateli půjčky dividendy. [3]

4.2.2 Výkaz zisků a ztrát

Jde vedle rozvahy o další důležitý dokument a zdroj dat pro analýzu. Jsou zde zaznamenány stavy výnosů, nákladů a celkový výsledek hospodářské činnosti. Na rozdíl od rozvahy, která nám ukazuje stavy aktiv a pasiv v jediném časovém okamžiku, výkaz zisků a ztrát je balíčkem informací za určitý časový úsek. Data obsažena ve výkazu jsou na kumulativní bázi (vidíme pouze součet všech nákladů a výnosů). To je jedna z nevýhod, protože změny nemusí v průběhu období, pro které byl výkaz zhotoven, probíhat lineárně. Další nevýhodou je také fakt, že v případě, že podnik vystaví fakturu v časovém úseku, který byl zaznamenán v předchozím výkazu, může její splatnost přesahovat až do následujícího období. [11]

Při analyzování výkazů zisků a ztrát můžeme získat slušný přehled o ziskovosti firmy. Jde-li nám však o rozklíčování, jakého zisku na výrobek firma dosahuje, záleží na druhu jejího podnikání. Pokud se jedná o pouhé obchodování s hotovými výrobky, dá se to z výkazu snadno vyčíst, avšak pokud firma sama něco vyrábí, ne vždy se veškeré náklady dají přiřadit k jednotce produktu, což bude i náš případ v případě analýzy společnosti GALASPORT, s.r.o. [11]

Jedním z hlavních aspektů, který sledujeme ve výkazu zisků a ztrát, je výsledek hospodaření. Majoritní a nejdůležitější položkou v této informaci je výsledek hospodaření z provozní činnosti. Říká nám to, jak je podnik schopný generovat zisk (nebo ztrátu) z hlavní výdělečné činnosti, pro jakou byl podnik založen. [11]

Ještě před tím, než bude možné postoupit k samotné analýze, musíme si definovat tři nejčastější druhy zisku, se kterými budeme počítat. Prvním druhem je EBIT (zisk před úroky a zdaněním). Tento druh zisku se využívá, když chceme porovnávat dva podniky. Používá se proto, že i když by byly oba podniky stejně daňově zatíženy, mohou mít jinak vysoké finanční povinnosti vůči svým věřitelům. Dalším druhem je EBT (zisk před zdaněním). Jde o zisk, od kterého už byly odečteny úroky věřitelům, avšak nebyl ještě zdaněn. Tento druh zisku se používá

při srovnávání firem s odlišným daňovým zatížením. Jako poslední druh zisku se využívá EAT (zisk po zdanění). Toto je finální část zisku, kterou dělíme na část k rozdělení – z této části se vyplácí dividendy jednotlivým akcionářům – a na nerozdělený zisk, o kterém již bylo pojednáno. [12]

4.3 Rozdělení druhů finanční analýzy

Finanční analýzu dělíme dle způsobů provádění na analýzu absolutních ukazatelů a analýzu poměrových ukazatelů. Z těchto dvou základních složek vycházejí všechny navazující analytické úkony jako je třeba pyramidový rozbor či stanovení bankrotních či bonitních modelů. [11]

4.3.1 Absolutní ukazatele

Analýzu absolutních ukazatelů provádíme horizontální a vertikální, kdy v horizontální (též nazývané jako dynamická) sledujeme jeden ukazatel a jeho vývoj v čase (pozorujeme jeho trend) a ve vertikální (též nazývané jako statická) sledujeme souměrnost jednotlivých položek vůči celkové sumě aktiv či pasiv. Díky tomu jsme schopni určit kapitálovou a majetkovou strukturu podniku. Způsob výpočtu je stejný, ať se jedná o jakoukoliv veličinu. Při horizontální analýze vytvoříme časovou řadu ze sledovaných dat a jejich absolutní hodnotu vyneseme do grafu a vypočítáme procentuální rozdíl mezi sousedními obdobími. Co se týče vertikální analýzy, tak pouze stanovíme ze skupiny ukazatelů jeden hlavní, vůči kterému budeme porovnávat ostatní. [11]

4.3.2 Poměrové ukazatele

Jako nejčastější druh rozboru dat pro finanční analýzu se používají poměrové ukazatele. Hlavním důvodem je, že všechny tyto analýzy vycházejí z informací, které jsou veřejně dostupné ze základních finančních výkazů. Způsob vypočítávání poměrových ukazatelů spočívá ve spočítání poměru jedné položky nebo skupiny položek vůči jiné položce nebo skupině položek.

Jako poměrový ukazatel se dá vyhodnotit každá položka ať už v rozvaze, tak ve výkazu zisků a ztrát. Mnohdy by však tyto informace neměly žádný význam. V této práci se budu zabývat analýzou těchto poměrových ukazatelů:

- Ukazatele likvidity
- Ukazatele rentability
- Ukazatele zadluženosti
- Ukazatele aktivity [11]

4.3.2.1 Ukazatele likvidity

Nejprve je potřeba definovat, co nám vlastně říká pojem likvidita. Můžeme mít likviditu majetku a také likviditu podniku. V prvním případě nám likvidita majetku říká, jak velká je schopnost majetku se rychle a beze ztrát přeměnit na finanční hotovost. Ve druhém případě nám likvidita podniku říká, jak rychle je podnik schopen splácet své finanční povinnosti. S pojmem likvidita podniku se tudíž přímo váže pojem solventnost (schopnost podniku splácet). Je však třeba zdůraznit, že tyto pojmy nelze zaměňovat, protože platí věta: „*Podmínkou solventnosti je likvidita.*“ [11]

Význam likvidity podniku spočívá v tom, že pouze pokud je firma dostatečně likvidní, pak je schopna dostávat svým finančním závazkům. Není však dobré, aby byl podnik až příliš likvidní, znamenalo by to, že velký podíl jeho majetku je schován pod položkou aktiv, která se nepodílí na dalším generování zisku. [11]

Data, která se používají k výpočtu likvidity, je možné čerpat z rozvahy. Rozlišujeme tři základní druhy likvidity.

- Okamžitá likvidita (též nazývaná jako likvidita 1. stupně)
- Pohotová likvidita (též nazývaná jako likvidita 2. stupně)
- Běžná likvidita (též nazývaná jako likvidita 3. stupně)

a) Okamžitá likvidita

$$\text{okamžitá likvidita} = \frac{\text{pohotové platební prostředky}}{\text{dluhy s okamžitou splatností}}$$

Do této sekce se řadí pouze položky s největší likviditou. Pod položkou *pohotové platební položky* se nacházejí: finanční hotovost, volně obchodovatelné cenné papíry, peníze na účtech. Obecně by se tato skupina platebních prostředků dala nazvat jako finanční majetek. Často se však řeší spor, zda by se do finančního

majetku pro výpočet likvidity 1. stupně neměly řadit pouze hotovost a peníze na běžných účtech, jelikož cenné papíry jsou méně likvidní. Pod položku *dluhy s okamžitou splatností* se řadí nejen faktury, ale i splátky bankovních úvěrů a jiných finančních výpomocí. Jako ideální interval hodnoty okamžité likvidity se uvádí 0,9-1,1. [11] [12]

b) Pohotová likvidita

$$\text{pohotová likvidita} = \frac{\text{oběžná aktiva-zásoby}}{\text{krátkodobé dluhy}}$$

Likvidita 2. stupně by se optimálně měla nacházet v intervalu od 1 do 1,5. Pokud je poměr čitatele a jmenovatele 1:1, je vidět, že pokud by bylo potřeba, je podnik schopen uhradit své závazky, aniž by musel prodat své zásoby. Jeli však poměr větší, znamená to, že je zbytečně velké množství majetku obsaženo v oběžných aktivech, která se aktivně nepodílejí na generování hospodářského výsledku. Vyšší hodnota pohotové likvidity je dobrá pro věřitele, ale horší pro samotný podnik. [7]

c) Běžná likvidita

$$\text{běžná likvidita} = \frac{\text{oběžná aktiva}}{\text{krátkodobé dluhy}}$$

Likvidita 3. stupně je poměr, který nám říká, kolikrát jsou krátkodobé závazky pokryté oběžnými aktivy. To znamená, jak je schopen podnik uhradit věřiteli své závazky v případě, že by veškerý svůj oběžný majetek použil k plnění těchto závazků. S rostoucím poměrem klesá pravděpodobnost, že u podniku nastane stav ztráty solventnosti. Nevýhodou však je fakt, že nevíme, jaká je struktura oběžných aktiv z hlediska likvidity. Dalším úskalím je to, že lze tyto údaje pozměnit tím, že podnik strategicky odloží uskutečnění nějakých nákupů na další období, než k jakému se dělala současná rozvaha. Ideální interval hodnot se uvádí 1,5-2,5. [11]

4.3.2.2 Ukazatele rentability

Rentabilita, též někdy nazývána jako ziskovost, je poměr mezi kapitálem a ziskem, kdy zisk je v čitateli a kapitál ve jmenovateli. Zdrojem informací pro výpočet rentability je zkombinování dat z výkazu zisků a ztrát a rozvahy. Výsledek této analýzy říká, jak efektivně je podnik schopný zhodnocovat investice do něj vložené. To je důležitou informací především pro akcionáře a investory. Za předpokladu, že roste ekonomika, tak by i rentabilita podniku měla růst. Pro potřeby bakalářské práce bude počítáno s těmito třemi druhy rentability:

- Rentabilita celkového vloženého kapitálu ROA (*return on assets*)
- Rentabilita vlastního kapitálu ROE (*return on equity*)
- Rentabilita tržeb ROS (*return on sales*). [11]

Pro výpočet rentability obecně platí tato rovnice:

$$\text{rentabilita} = \frac{\text{zisk}}{\text{kapitál}}$$

Vzhledem k tomu, že zisků je více druhů, budu vybírat k dosažení takový druh, který bude korespondovat s požadovaným výsledkem naší analýzy. Pokud například budu pracovat na porovnání dvou podniků, které mají jiné úrokové i daňové zatížení, dosadím za položku zisk EBIT. Pokud budu hodnotit ziskovost podniku, dosadím EAT. [12]

a) Rentabilita celkového vloženého kapitálu

$$ROA = \frac{\text{zisk}}{\text{celkový vložený kapitál}}$$

ROA říká, jak výnosná je firma. Tento výpočet nebere v potaz, z jakých zdrojů pochází kapitál, který je použitý k financování chodu firmy. Pro výpočet existuje několik možností dosažení za položku zisku. [7] [12]

b) Rentabilita vlastního kapitálu

$$ROE = \frac{\text{zisk}}{\text{vlastní kapitál}}$$

ROE se používá k zhodnocení rentability pouze vlastního kapitálu. Tato informace je důležitá pro investory, aby věděli, jakým způsobem se budou zhodnocovat jejich investice. [7] [12]

c) Rentabilita tržeb

$$ROS = \frac{\text{zisk}}{\text{tržby}}$$

Rentabilita tržeb je výpočet, který říká, jak efektivně podnik zhodnocuje své tržby. [11]

4.3.2.3 Ukazatele zadluženosti

Pro financování chodu podniku je nemyslitelné, aby celé jeho fungování bylo placeno pouze z vlastních zdrojů nebo naopak pouze z cizích zdrojů. Cílem analýzy zadluženosti je najít ideální poměr mezi vlastním a cizím kapitálem. [11]

Kapitálová struktura je důležitou informací jak pro věřitele, tak pro investory. Pro věřitele platí, že čím vyšší je zadluženost podniku, tím vyšší je i riziko při poskytnutí dalšího úvěru takovému podniku. To stejné platí i pro akcionáře. Čím vyšší je zadluženost, tím rizikovější je stav akcí. Je tomu tak proto, že se zvyšuje riziko nárůstu úrokového zatížení nad únosnou mez a podnik ztratí schopnost splácet své dluhy a akcie klesnou na hodnotě. [11]

a) Debt ratio (ukazatel věřitelského rizika)

$$\text{debt ratio} = \frac{\text{cizí kapitál}}{\text{celková aktiva}}$$

Prvním a základním ukazatelem je míra zadluženosti. Tento výpočet dává do poměru cizí kapitál s celkovými aktivy a říká, z jak velké části je podnik financován z externích zdrojů. [3]

b) Equity ratio (ukazatel samofinancování)

$$equity\ ratio = \frac{vlastní\ kapitál}{celková\ aktiva}$$

Doplňkovým ukazatelem k předchozímu je ukazatel samofinancování. Ten naopak dává do poměru vlastní kapitál s celkovými aktivy a říká, z jaké části je podnik financován z interních zdrojů. [3]

c) Interest colerage (ukazatel úrokového krytí)

$$interest\ colerage = \frac{EBIT}{nákladové\ úroky}$$

Tento ukazatel porovnává zisk před úroky a zdaněním s náklady na plnění úroků. Tento poměr říká, o kolik převyšuje zisk náklady a jaká je tím pádem finanční rezerva na placení úroků.

4.3.2.4 Ukazatele aktivity

Obecně platí, že ukazatele aktivity nám poukazují na to, jak společnost využívá svá pasiva a aktiva. Tyto ukazatele nám nejčastěji říkají, jak dlouho setrvávají jednotlivé složky aktiv a pasiv v držení podniku.

a) Ukazatel obratovosti aktiv

$$obratovost\ aktiv = \frac{tržby}{aktiva}$$

Obratovost aktiv nám říká, jak efektivně se využívají aktiva podniku. Jedná se o poměr tržeb ku celkovým aktivům a výsledek nám udává, kolikrát se aktiva během sledovaného období obrátí. Minimální vhodná hodnota je 1. [11]

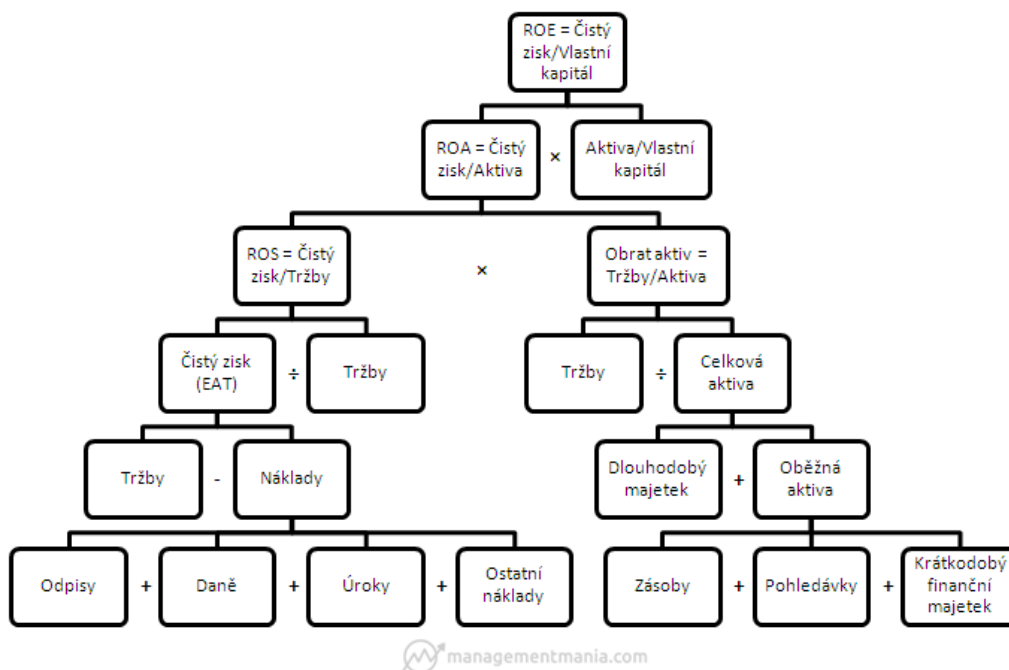
b) Ukazatel obratovosti zásob

$$doba\ obratu\ zásob = \frac{zásoby*360}{tržby}$$

Ukazatel obratovosti zásob vyjadřuje poměr tržeb ku stavu zásob, z toho lze dále vypočítat dobu obratu zásob. Toto číslo nám ve dnech vyjadřuje průměrnou dobu setrvání zásob v podniku. [11]

4.3.2.5 Du Pontův pyramidový rozklad

Pyramidový rozklad soustavy dílčích ukazatelů se uskutečňuje pomocí sčítacích nebo multiplikačních operací a znázorňuje propojenost jednotlivých finančních ukazatelů. Díky tomu lze názorně vidět, že při změně i pouze jednoho ukazatele dojde ke změně celkového výsledku. Nejznámější formou pyramidové soustavy ukazatelů je Du Pontův rozklad rentability vlastního kapitálu. [11]



Obrázek 2 - Du Pontova analýza [13]

Na pravé straně Du Pontovy pyramidy se nachází převrácená hodnota ukazatele samofinancování. Z toho je patrné, že je možné zvýšit vlastní aktiva při navýšení cizího kapitálu. To je však realizovatelné pouze v případě, že zvýšení zisku pokryje všechny náklady vzniklé s pořízením cizího kapitálu. Na straně levé je pak samotný rozklad ROA, ze kterého je možno vyčíst, co všechno a jak ovlivňuje zhodnocení celkového kapitálu.

Nyní bude následovat praktická část mé bakalářské práce, ve které budou využity všechny získané poznatky o životních fázích podniku, o financování podniku a o finanční analýze.

Praktická část

5 Vývoj podniku a jeho charakteristika

5.1 Základní informace o společnosti

Obchodní jméno společnosti: GALASPORT, s.r.o.

Právní forma: společnost s ručením omezeným

Sídlo společnosti: Česká republika, Tedražice 8, 341 41 Sušice

Předmět podnikání:

- koupě zboží za účelem dalšího prodeje
- výroba sportovních výrobků
- výroba a prodej laminátového zboží

Počet společníků: 2

Základní kapitál společnosti: 100 000,- Kč (rozděleno v poměru 3:2 mezi společníky)



Obrázek 3 - Logo

5.2 Historie společnosti a její klasifikace jako start-up

Kořeny firmy GALASPORT, s.r.o. sahají až do roku 1988, kdy její spoluzakladatel Ing. Ladislav Galuška vyrobil své první pádlo. V roce 1990 došlo k založení podnikání fyzické osoby: „Ing. Vladislav Galuška – Gala Sport Sušice“. V průběhu let se sušické vodácké vybavení dostávalo do povědomí širší veřejnosti a začalo pronikat i do zahraničí. V roce 1993 začal Vladislav Galuška mimo svých pádel vyrábět i vlastní lodě. V letech 1995 a 1996 se podařilo lodím ze sušických dílen poprvé vyhrát mistrovství světa a olympijské hry. V květnu 2000 se mění právní forma z fyzické osoby na společnost s ručením omezeným. Firma nadále rostla a v roce 2005 její schopnost výroby vzrostla natolik, že překonala hranici 600 vyrobených lodí ročně a po třech letech dokonce 1000 lodí ročně. Firma GALSPORT s.r.o. je v dnešní době zařazována mezi světovou špičku ve výrobě slalomových lodí jak pro kajakáře, tak pro kanoisty. Na jejich lodích jezdí většina českého reprezentačního týmu, a i mnoho jiných zahraničních vrcholových sportovců.

Co se týče odpovědi na otázku, zda je firma GALASPORT, s.r.o. start-upem, musíme firmu podrobit kontrole rozhodujících kritérií. Těmi jsou aktivita, nezávislost a novota. Co se týče prvního kritéria, můžeme na následujících stránkách vidět, že podnik aktivně provozuje svou činnost a má více jak jednoho zaměstnance. Podmínku nezávislosti podnik také splňuje, jelikož není dceřinou firmou žádné společnosti. Avšak podmínka, že musí být podnik nový, nevyhovuje. Je to z toho důvodu, že firma GALASPORT, s.r.o. vznikla v roce 2000 jako návaznost na činnost fyzické osoby Vladislava Galušky. Proto se GALASPORT, s.r.o. nedá klasifikovat jako start-up.

5.3 Ekonomický vývoj podniku

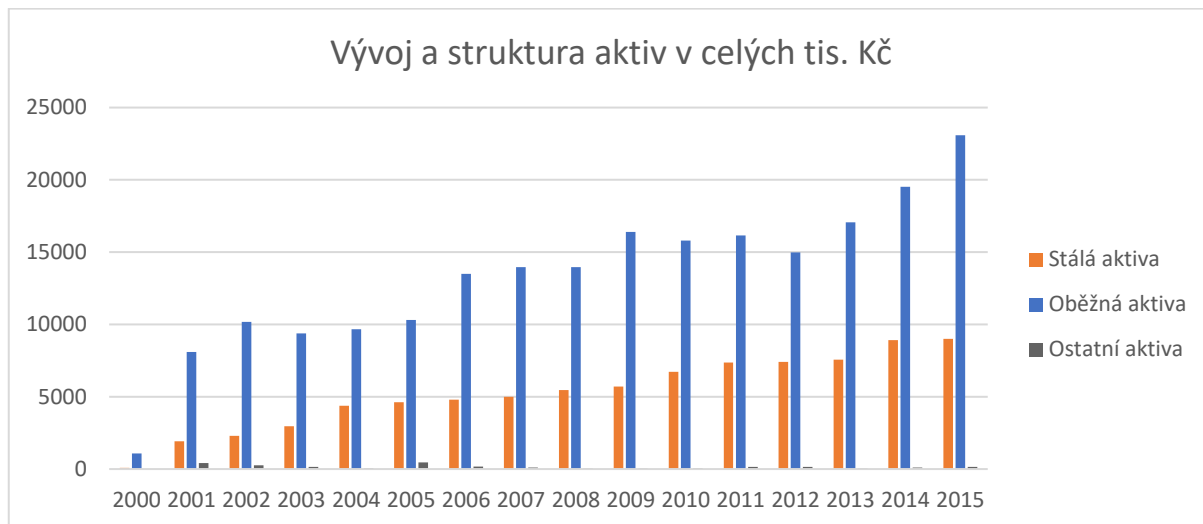
Pro identifikaci životních fází firmy GALASPORT, s.r.o. využijeme hlavně kritéria, které popsali Miller a Friessen [6], konkrétně horizontální vývoj tržeb. Pro založení platí, že podnik nevykazuje žádné anebo velmi malé tržby. Ve fázi růstu a fázi sanace je růst tržeb minimálně 15 %. pro fázi stabilizace se hodnota tržeb nemění, nebo roste, ale však o méně než 15 % za rok. Nakonec ve fázi krize dochází k poklesu tržeb a pokud nedojde k sanaci podniku, tak krize přechází do fáze zániku.

K identifikaci a její následné interpretaci však budu provádět i celou řadu dalších analytických operací, aby mé verdikty byly co možná nejpřesnější a byly podloženy co největším množstvím dat. Z důvodu velkého rozpětí sledovaného časového úseku budou v hlavním textu práce vloženy pouze grafy. Tabulky budou k dispozici jako příloha.

5.3.1 Vývoj absolutních ukazatelů

Ke správné identifikaci jednotlivých fází budu používat vývoj aktiv a pasiv a několika dalších vybraných ukazatelů.

a) Vývoj a struktura aktiv podniku

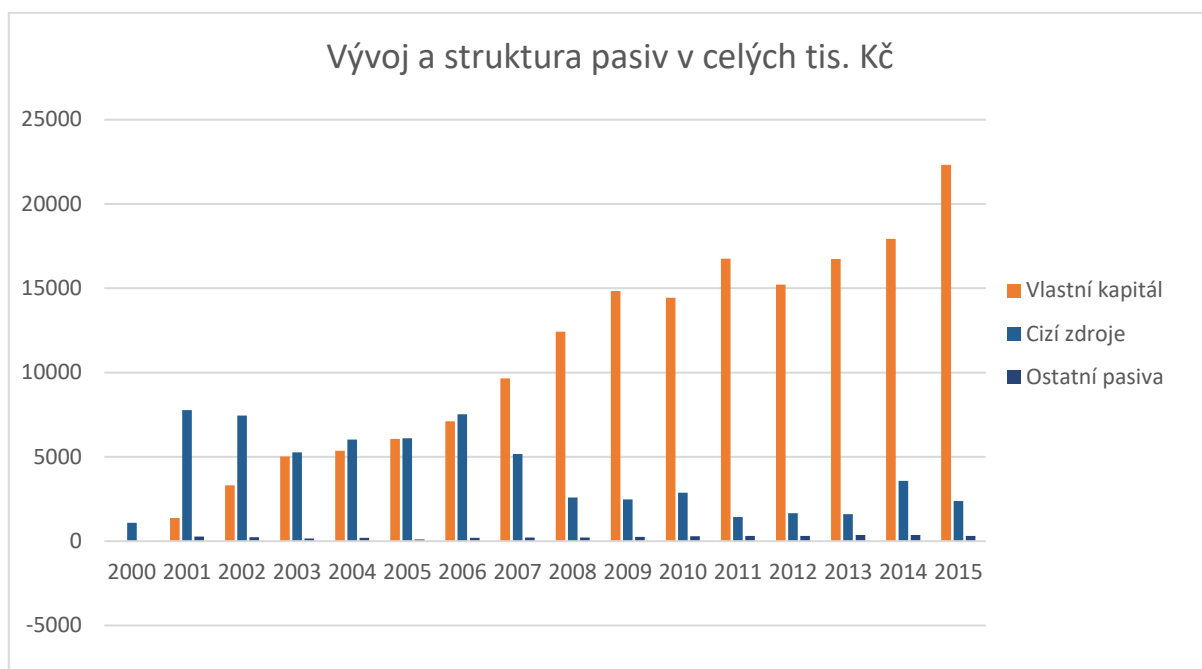


Obrázek 4 - Vývoj a struktura aktiv

V grafu 1 vidíme, jak se v průběhu let měnila výše a celková struktura aktiv. Pro chod podniku nás zajímají především stálá aktiva, která se podílejí na zhodnocování formou přeměny materiálu na hotové výrobky a oběžná aktiva.

Na počátku životního cyklu můžeme vidět, že GALASPORT, s.r.o. nevlastnil takřka žádný majetek. V roce 2001 došlo k pořízení jak stálých, tak oběžných aktiv, kde hlavně oběžná aktiva zaznamenala razantní nárůst. Stálá aktiva pak zaznamenávají takřka lineární růst v průběhu let, což naznačuje rozrůstání podniku, nakupování prostor a strojů potřebných na výrobu, dalo by se říci zdravý vývoj. Nárůst oběžných aktiv v průběhu let není tak přímý jako nárůst stálých aktiv. Došlo k mírnému propadu pouze třikrát během celého života podniku GALASPORT, s.r.o. Poprvé se tak stalo v roce 2003, kdy se podnik stěhoval do nové budovy. Druhý propad nastal v roce 2010, kdy podnik zavedl novou technologii výroby pádel. Poslední propad nastal v roce 2012, kdy podnik zavedl novou technologii výroby lodí. Ve výsledku však lze průběh hodnotit kladně, neboť pořízená stálá aktiva ukázala, že se investice do nich ze strany rozrůstání oběžných aktiv vyplatila.

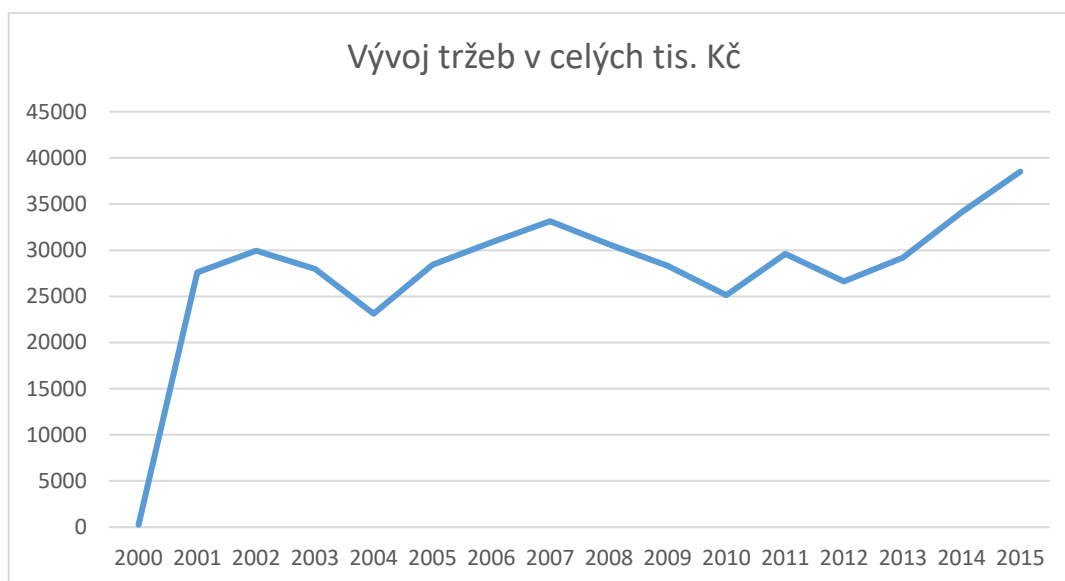
b) Vývoj a struktura pasiv podniku



Obrázek 5 – vývoj a struktura pasiv

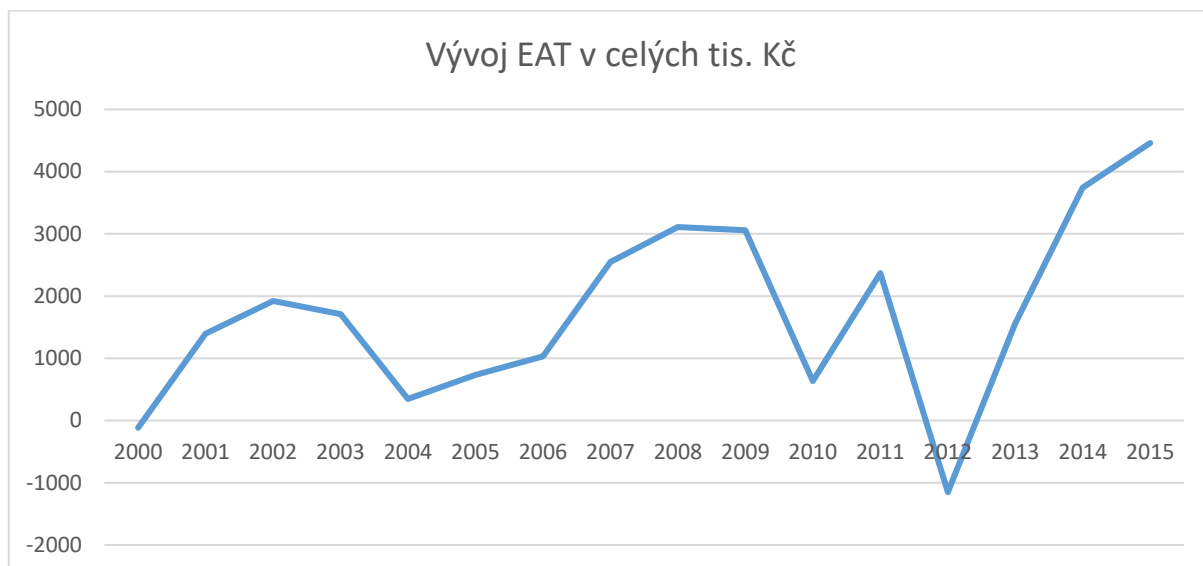
Stejně jako to bývá u všech ostatních začínajících podniků i GALASPORT, s.r.o. měl z počátku fungování minimum vlastního kapitálu. Od roku 2001 však začíná vlastní kapitál podniku narůstat. S tím se snižuje riziko ztráty solventnosti, a to je žádoucí ve všech ohledech podnikání. Cizí kapitál oproti tomu klesal, největší podíl cizího kapitálu tvořily krátkodobé závazky z obchodního styku. To znamená, že podnik nakoupil zboží, se kterým byl už schopný operovat a vyrábět z něj své produkty, ale uhradil je až později.

c) Vývoj tržeb a čistého zisku



Obrázek 6 – vývoj tržeb

Z grafu 3 můžeme vyčíst, jak se v průběhu let měnily tržby. Pokud bychom využili pravidla Millera a Friessena, našli bychom v grafu primární fázi růstu, tři krize a tři sanace. Pokud se zaměříme na vývoj tržeb a doplníme ho o informace z vývoje aktiv a pasiv, tak uvidíme, že začátek první krize v roce 2002 je spjat s nárůstem vlastního majetku. V tomto roce se firma GALASPORT, s.r.o. přestěhovala do větších výrobních prostor a s tím přišla potřeba na nákup nového vybavení. V roce 2008 však stejně jako celou evropskou ekonomiku i GALASPORT, s.r.o. postihla hospodářská krize, zapříčiněná mimo jiné prasknutím tzv. nemovitostní bubliny v USA. Její dopad je možné sledovat až do roku 2010. V tomto roce však firma přišla s novou technologií výroby pádel a propad tržeb mohl být spojen s prvotními problémy uvedení nových výrobků na trh. Poslední krizi lze sledovat v roce 2012. Tento rok přišel GALASPORT, s.r.o. s novou technologií výroby lodí a tento fakt mohl být stejnou příčinou poklesu tržeb jako v roce 2010. Od roku 2012 však podnik zaznamenává kontinuální růst.



Obrázek 7 – vývoj EAT

Když porovnáme vývoj tržeb a vývoj EAT, vidíme, že průběh je takřka stejný. Přestěhování do nového objektu firmu finančně zatížilo, a proto její zisky do roku 2004 klesaly. Mezi léty 2008 a 2009 lze vidět pouze malý dopad hospodářské krize na čistý zisk podniku. Zavedení nových výrobních technologií v letech 2010 a 2012 však vývoj zisku postihlo razantněji nežli tržby.

d) Vývoj počtu zaměstnanců a osobních nákladů



Obrázek 8 – vývoj počtu zaměstnanců

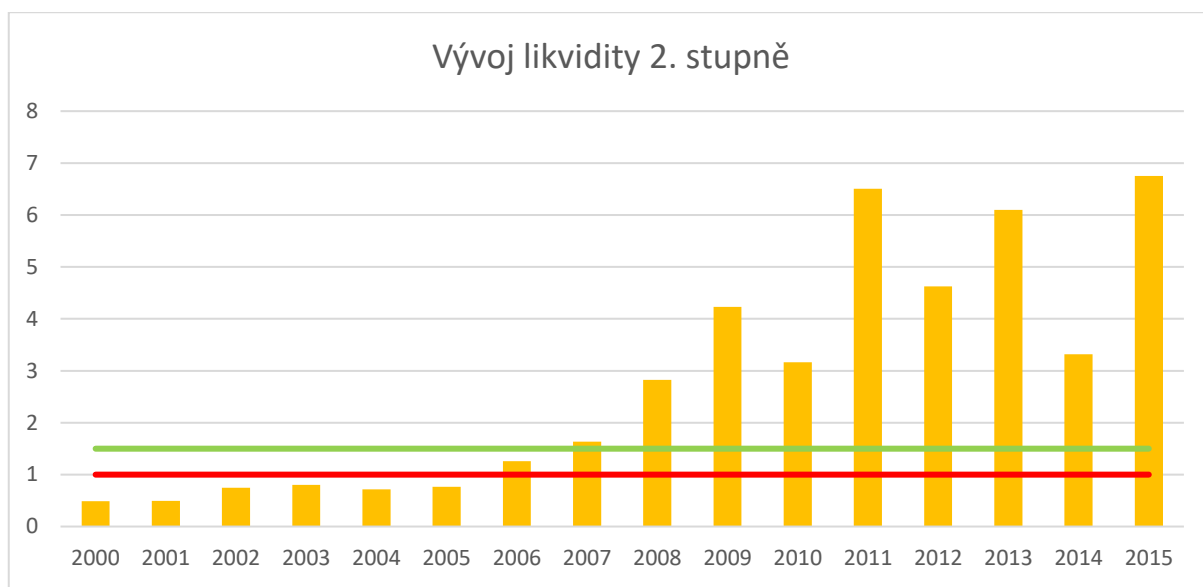
Co se týče počtu zaměstnanců, tak podnik žádnou drastickou změnu (když nepočítáme nabírání nových pracovníků při začátku fungování firmy) nezaznamenal. Pokaždé, když se měnily počty v týmu firmy, tak byli propuštěni maximálně 3 pracovníci během jednoho roku. Při zaměstnávání to jsou maximálně 4 přijatí zaměstnanci během jednoho roku. Vezmeme-li v potaz, že celkový průměr počtu zaměstnanců je 23,3 a podnik má jistou diverzitu v dělení

práce od obchodních zástupců po pracovníky na dílně, těžko se bez znalostí typu zrušených či vytvořených pracovních pozic určuje, z jakého důvodu byly tyto personální změny uskutečňovány.

5.3.2 Vývoj poměrových ukazatelů

5.3.2.1 Likvidita

a) Likvidita 2. stupně

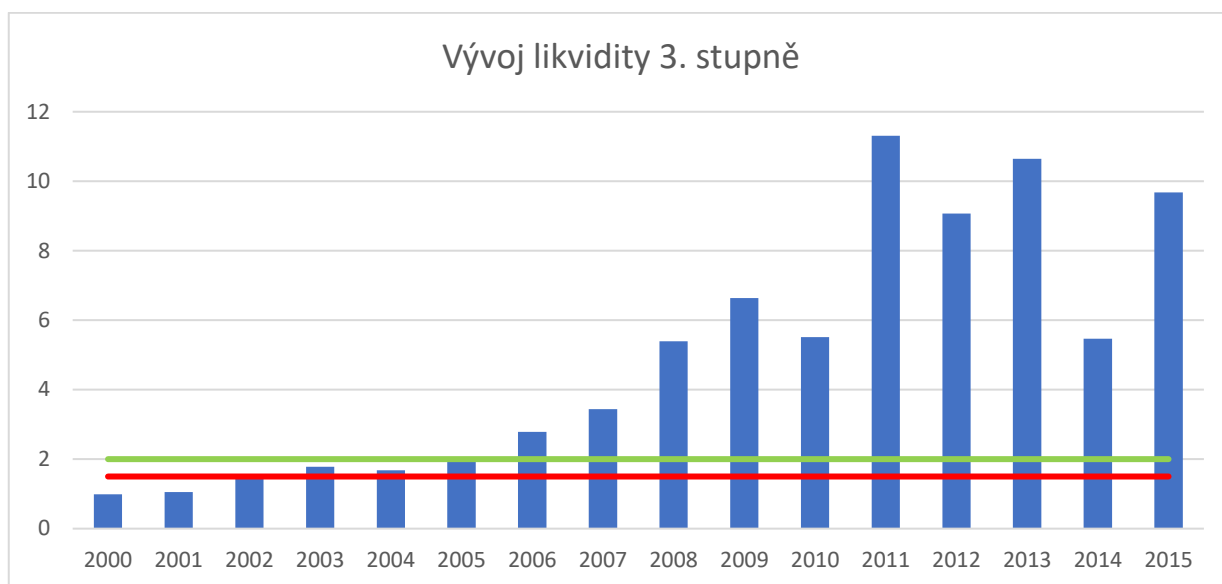


Obrázek 9 – likvidita 2. stupně

V předchozím grafu jsou pro snadnější orientaci a interpretaci vyznačené hranice optimální úrovně likvidity. Červená je minimální hodnota 1 a zelená je maximální hodnota 1,5.

Při sledování likvidity 2. stupně (tj. poměr oběžných aktiv od kterých jsou odečteny zásoby ke krátkodobým závazkům) vidíme, že do roku 2006 se hodnota likvidity podniku držela pod doporučeným intervalem 1-1,5 (podnik by nebyl schopen dostát svých závazků bez nutnosti prodeje svých zásob). To znamená, že hrozilo riziko ztráty solventnosti a v případě žádání o úvěr či jinou podporu by se mohli věřitelé zdráhat jejímu poskytnutí. Od roku 2006 se však situace likvidity zlepšovala. Dokonce se vyšplhala vysoko nad doporučené hodnoty. To je na druhou stranu pro samotný podnik nevýhodné z hlediska efektivního uplatnění financí.

b) Likvidita 3. stupně



Obrázek 10 – likvidita 3. stupně

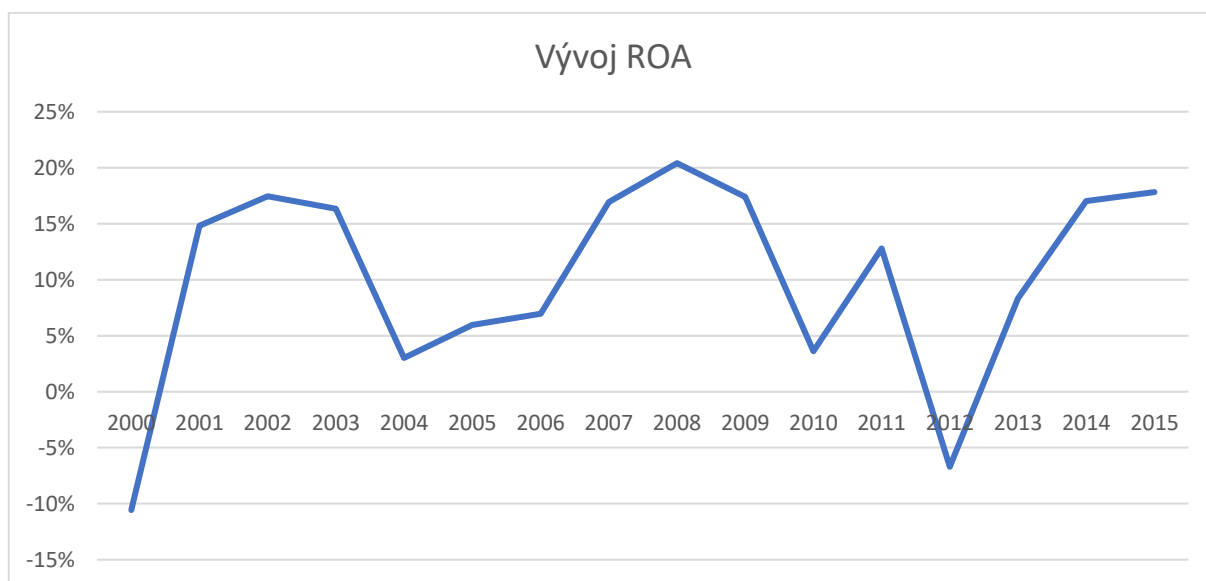
V předchozím grafu jsou pro snadnější orientaci a interpretaci vyznačené hranice optimální úrovně likvidity. Červená je minimální hodnota 1,5 a zelená je maximální hodnota 2.

Ve vývoji likvidity 3. stupně (poměr mezi oběžnými aktivy a krátkodobými závazky) vidíme stejný trend jako u likvidity 2. stupně. Je zde však patrný rozdíl v dřívějším překročení minimální doporučené hodnoty, která se nachází v rozmezí 1,5-2. K tomuto překročení došlo o 4 roky dříve, nežli u likvidity 2. stupně. Stejně jako v předchozím případě je vysoká míra likvidity žádaná ze strany věřitelů, avšak pro vlastníky je to opět nežádoucí ukazatel neefektivního využití kapitálu.

5.3.2.2 Vývoj rentability

Pro snazší přehled a zjištění toho, jak si firma vlastně stojí je vhodné ukazatele rentability porovnávat s průměrem celého odvětví podnikání. Firma GALASPORT, s.r.o. však v České republice nemá žádnou konkurenci, a proto není s čím porovnávat. Z tohoto důvodu jsou ukazatele aktivity uváděny pouze jako samostatná data o firmě GALASPORT, s.r.o.

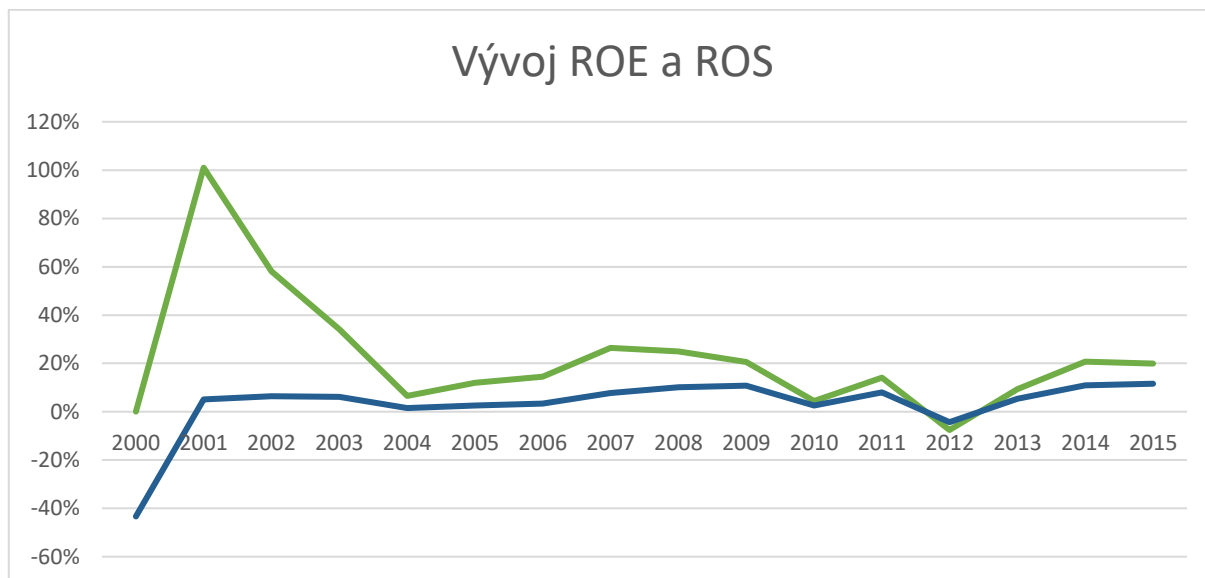
a) ROA



Obrázek 11 – vývoj ROA

Na první pohled je vidět, že vývoj výnosnosti celkového kapitálu je velmi podobný vývoji zisků. Je pozitivní, že za celý svůj životní cyklus se firma GALASPORT, s.r.o. dostala do oblasti záporné rentability pouze dvakrát, a to jednou v počátku svého podnikání a poté v roce 2012, kdy se zaváděla nová technologie výroby lodí. Průměrná hodnota ROA za celou dobu fungování podniku je 10 %. Je zřejmé, že z podobnosti vývoje zisků lze určit že důvody, které zapříčinily propad rentability, jsou stejnými důvody, jako ty, které stojí za propady EAT.

b) ROE a ROS

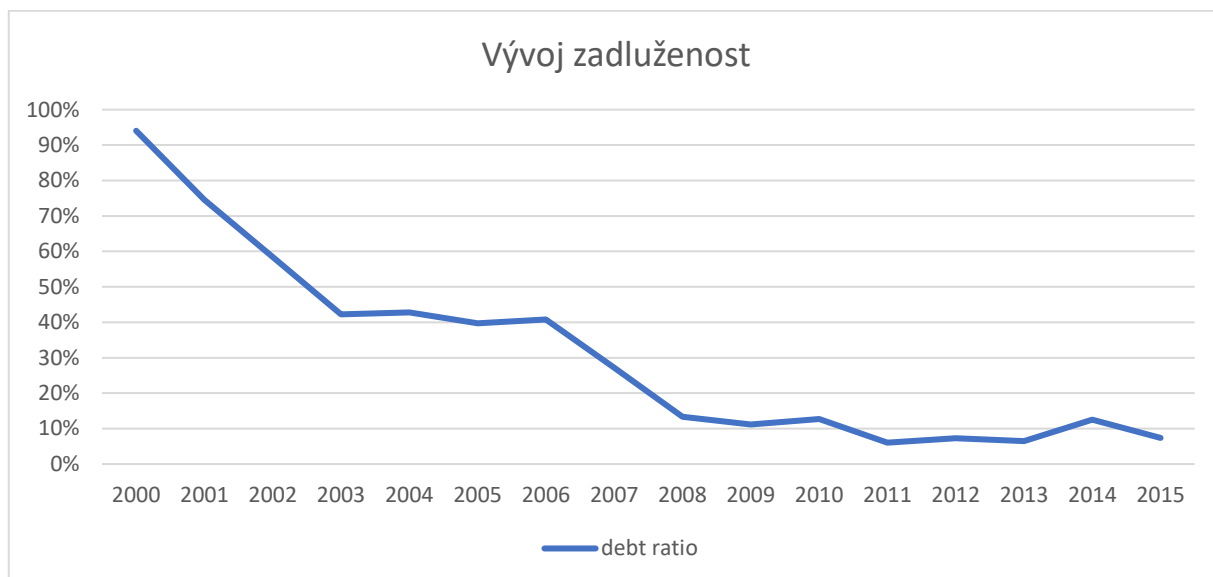


Obrázek 12 – vývoj ROA a ROS

Ani u průběhu ROE a ROS se tvar grafu moc neliší od vývoje zisku. Jediným větším rozdílem je první rok u ROE, kdy podnik neměl žádný vlastní kapitál, a tudíž nebylo co zhodnocovat. Ve druhém roce už firma disponovala jistým vlastním kapitálem, ale jeho výše ještě nebyla moc vysoká, a proto při daném zisku v roce 2001 došlo k nárůstu ROE až na hodnotu 101 %. Postupem let, kdy podnik nadále generoval zisk a jeho nerozdělená část zůstávala ve firmě, začala klesat i celková hodnota ROE. Její průměrná hodnota za 15 let je 18 %.

Změna oproti ROA u ROS nastává pouze ve formě rozdílu absolutních hodnot, průběh grafu je jinak stejný. Celkový průměr ROS je po vyloučení extrému z prvního roku 6 %.

5.3.2.3 Vývoj zadluženosti

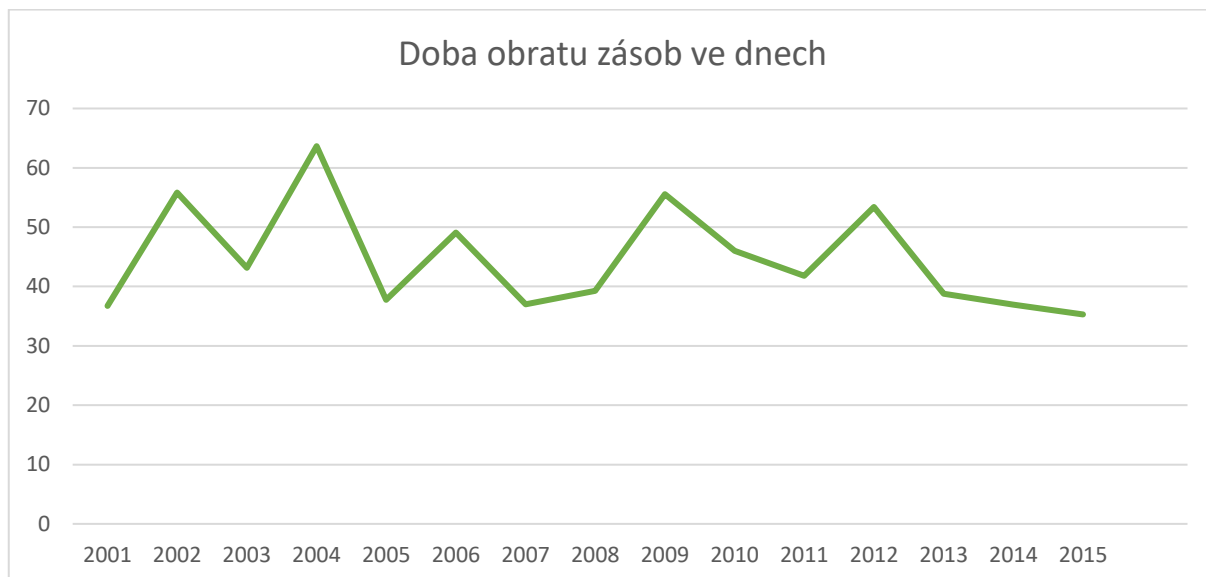


Obrázek 13 – vývoj zadluženosti

Tak jak už to u většiny firem bývá, i podnik GALASPORT, s.r.o. začínal své podnikání s vysokou mírou zadluženosti. Díky zdravému fungování však její hodnotu zvládal snižovat až pod hodnotu 10 %. Dalo by se však polemizovat, zda není lepší udržovat vyšší míru zadluženosti, aby se vlastní kapitál mohl využívat k dalšímu rozrůstání podniku. To by však vyžadovalo detailnější rozbor v rámci další práce.

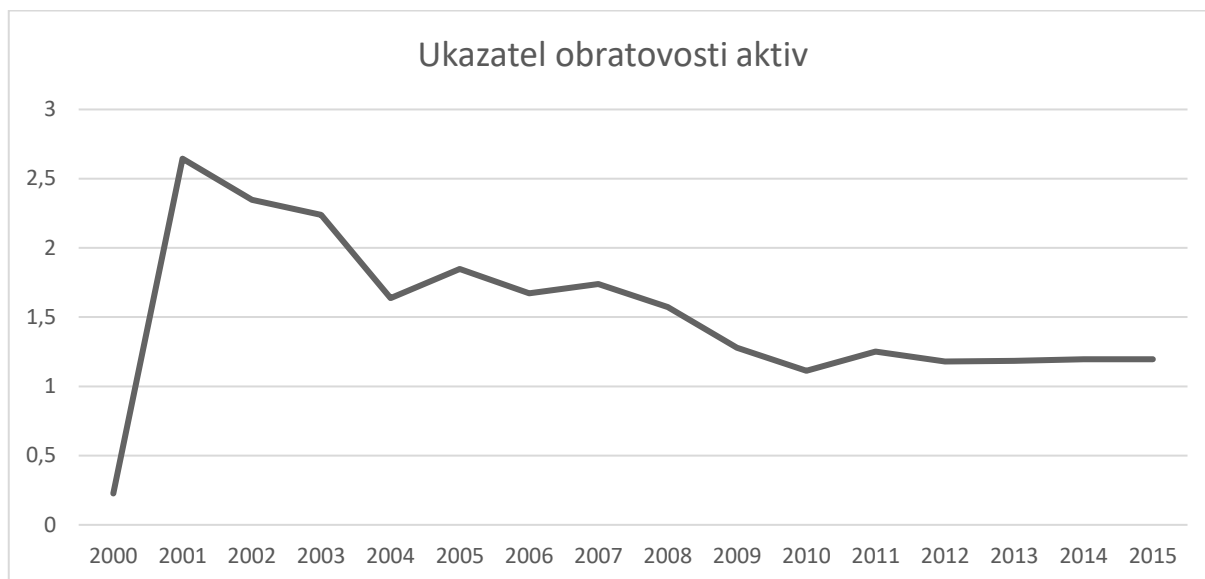
5.3.2.4 Vývoj aktivity

Z důvodů velice odlišné hodnoty v roce 2000 u doby obratu zásob, která pak stěžovali čitelnost grafu, jsem je z časové osy vymazal. tato hodnota přesahovala hranici 1 000 dnů. To bylo z důvodu zahajování celého podnikání.



Obrázek 14 – doba obratu zásob

Ideální stav týkající se doby obratu zásob je, kdyby tento ukazatel měl klesající tendenci. To by znamenalo, že aktiva nejsou v tak velkém množství vázány k zásobám a mohou se využívat na jiné věci. U podniku GALASPORT, s.r.o. vidíme opačnou rostoucí tendenci. Při začátku jejich podnikání tato hodnota byla na 60 dnech a v průběhu let stoupala až na hodnoty okolo 80 dní. Jak již víme, v letech 2010 a 2012 firma přišla s inovací technologie pádel a pak lodí. To se stejně jako na ostatních ukazatelích projevilo i na obratu zásob. Doba jejich obratu se v obou případech zvýšila až na 100 dní. To mohlo mít dvě příčiny, buď s příchodem nových modelů poklesl zájem o ty staré, které měli ještě naskladněné, nebo k novým modelům měli zákazníci ještě jistou nedůvěru a zprvu je hned nekupovali.



Obrázek 15 - obratovost aktiv

V roce 2000 byla pochopitelně obratovost aktiv velmi nízká, protože podnik ještě skoro žádnými aktivy nedisponoval a obecně podnik ještě nebyl zaběhlý. Pak se obratovost dostala až na hodnotu 2,6 a od té doby už jen klesala. V roce 2012 se obratovost aktiv ustálila na hodnotě 1,2 což je pořád dobré, jelikož se to nachází nad minimální doporučenou hodnotou, která je 1.

5.4 Rozklíčování fází životního cyklu podniku a jejich zhodnocení

a) Vznik

Fáze vzniku začíná i končí v roce 2000, kdy byla firma založena. Podnik začínal s 16 zaměstnanci a první rok nevykázal zisk, ale ztrátu, která však nebyla nikterak velká (pouhých 13 tisíc). Celkově podnik neprojevoval aktivitu, což byl asi důsledek dokončování administrativních záležitostí a příprav na rozjetí jeho chodu.

b) Růst

Mezi roky 2000 a 2001 vidíme masivní navýšení tržeb i zisku. Podnik je tudíž ve fázi růstu. Obrat během jednoho roku stoupl z 356 tisíc na necelých 28 milionů. Počet pracovníků se zvedl z 16 na 25. Vývoj rentability se rapidně změnil k lepšímu (hlavně díky přechodu ze ztrátové oblasti do ziskové). Došlo i k prvnímu snížení zadluženosti z 94 % na 75 %. Ukazatele likvidity však zatím stagnují. Podnik sice navýšil svůj kapitál, ale zároveň s tím se zvýšily i dluhy z krátkodobých závazků, a

proto se likvidita skoro nezměnila. Tento astronomický růst byl pravděpodobně zajištěn tím, že ještě před tím, než firma GALASPORT, s.r.o. vznikla, provozoval pan Galuška stejnou činnost jako fyzická osoba. Díky tomu už pravděpodobně měl zajištěné prostory, pracovníky, stroje a kontakty s odběrateli, a tudíž byl umožněný takto rychlý růst.

c) Stabilizace a krize

Co se týče fáze stabilizace, tak do té se podnik z pohledu tržeb nikdy v minulosti nedostal. Jak je vidět z grafu, připomíná její tvar spíše sinusoidu. V roce 2002 se firma GALASPORT, s.r.o. přestěhovala do nového objektu. To je možné zaznamenat na skokovém nárůstu vlastního majetku. Se stěhováním se spojovalo i nakupování prostředků a modernizace nového pracoviště, a tudíž tržby i zisky začaly klesat (během stěhování nebylo možné pokračovat ve výrobním procesu); to by se dalo klasifikovat jako krize podniku. Pokles tržeb a zisků pokračuje až do roku 2004. V tomto období však zadluženost nadále klesala a v roce 2004 se její hodnota nacházela těsně pod hranicí 50 %. Likvidita se nijak zásadně neměnila a pořád se držela u spodní hranice doporučeného rozsahu. Během této krize docházelo i k propouštění. Žádný rok nedošlo k masivním výpovědím, avšak v součtu se počet pracovníků od roku 2002 do roku 2004 snížil o 3 osoby.

d) Sanace

Právě rok 2004 se zdál být pro podnik kritický. Kdyby trend tržeb a zisků měl i nadále klesající tendenci, začal by podnik generovat ztrátu. Naštěstí se však začaly vyplácet investice do nových prostorů a započala sanace podniku. Dochází k opětovnému nárůstu tržeb a zisků a rentability. ROA dokonce dosahuje až hodnoty 20 % v roce 2007. V této fázi konečně podnik dosahuje doporučených hodnot likvidity a nemusí se již tolik obávat ztráty solventnosti. Personální změny nadále probíhaly i ve fázi sanace. Počet zaměstnanců rostl až na číslo 24 a pak klesl až na počet 21. Absolutní rozdíl na začátku a konci sanace je však pouze 1.

e) 2. krize

Pozitivní trend se držel až do roku 2008, kdy tržby i zisk opět zaznamenaly pokles a přichází druhá krize. Tentokrát se však nejednalo pouze o krizi samotného

podniku, nýbrž o krizi celé evropské (respektive světové) ekonomiky, která započala na podzim roku 2008. Díky tomu došlo opět k poklesu tržeb, zisku a rentability, avšak pořád se tyto hodnoty držely v kladných číslech. Samotná krize však podnik tolik nepostihla. I přes nepříznivý vývoj hospodářského výsledku zadluženost podniku klesala a její likvidita stoupala, a dokonce se vymyká maximálním doporučeným hodnotám. To je možné vysvětlit mimo jiné třeba tím, že hlavní činnost společnosti není tolik náchylná těmto výkyvům – v roce 2008 se konaly letní olympijské hry v Pekingu a řada úspěšných vodních slalomářů jela právě na lodích značky GALASPORT, s.r.o.

f) 3. a 4. krize

V roce 2010 sice došlo k velkému propadu všech absolutních ukazatelů a rentability, to ale byl zapříčiněno zaváděním nové výrobní technologie pádel. Nákladnost tohoto procesu snížila tržby o 3 miliony a EAT o 2,5 milionu. I rentabilita zaznamenala propad, a to o celých 13 % na hodnotu 4 %. V roce 2011 však výkonnost firmy opět rapidně stoupla, a tak firma v roce 2012 pokročila k inovaci výrobních technologií svých lodí. Stejně jako tomu bylo u inovace pádel, i zde došlo k markantnímu propadu tržeb a hlavně zisků. Jelikož jsou lodě hlavním produktem podniku, stagnace zisků z jejich prodeje a investice do jejich modernizované výroby dokonce zapříčinila, že GALASPORT, s.r.o. v roce 2012 vykazoval ztrátu v hodnotě 1 milion. Náklady spojené s těmito procesy však firma zvládla financovat z vlastních zdrojů, a proto její zadluženost zůstává neměnná, a dokonce klesla až pod hodnotu 10 %. I přes to, že musel podnik využít svých zdrojů k financování nových technologií, likvidita byla na tak vysoké úrovni, že její hodnota i nadále zůstává vysoko na doporučeném rozmezím. Co se klasifikace týče, tak se v tomto období odehrály 2 krize. Vzhledem k tomu, jakým způsobem byly zapříčiněny a jak se vyvinuly, mi toto označení přijde poněkud nešťastné.

g) Stabilizace

Rok 2013 ukázal, že stejně jako nová pádla, i nové lodě byly dobrým rozhodnutím, a lze pozorovat růst tržeb – a co je důležité, i zisku. Tento trend si udržují až do konce sledovaného období a lze přepokládat, že budou v růstu pokračovat i nadále. Stejně jako u absolutních ukazatelů i poměrové ukazatele

mají pozitivní průběh, likvidita i rentabilita stoupají a zadluženost klesá. Můžeme tvrdit, že se podnik momentálně nachází ve fázi stabilizace

5.4.2 Doporučení pro podnik

Vzhledem k tomu, že GALASPORT, s.r.o. je již špičkou na trhu, měl by se hlavně soustředit na udržovací strategii, aby nepřišel o svojí vrcholnou pozici. Měl by nadále spolupracovat s vrcholovými sportovci na výrobě jednotlivých modelů, sledovat trendy ve vývoji současného sportovního dění a přizpůsobovat tomu svou výrobu.

Jednou z možností je například zaměřit se na rozšíření služeb ohledně designu lodí. Od nedávna se ICF (mezinárodní kanoistická federace) snaží prosazovat větší množství ženských disciplín, aby mužské a ženské kategorie byly vyvážené. Jelikož ženy mívají často specifické požadavky na grafický design svých lodí, mohl by se podnik více zaměřit právě na výrobu vzhledově zajímavých lodí, aby byly pro ženy (avšak nejen pro ženy) více atraktivní. Firma GALASPORT, s.r.o. na svém webu nabízí ke stažení šablonu lodě, do které lze v grafickém programu dokreslit požadovaný design, ale bohužel ne každý s nimi umí pracovat nebo má tvůrčího ducha. Jedním z doporučení tedy může být detailněji rozpracovat nabídku grafických služeb vedoucích k vytvoření lodě opravdu na míru.

Další možností je rozvinutí další činnosti, kterou již firma GALASPORT, s.r.o. provozuje, a sice tvořit jednotlivé modely lodí ve spolupráci s vrcholovými sportovci, kteří mají ve slalomovém světě jméno, a následně toto obchodní spojení aktivně zvýrazňovat a zdůrazňovat pomocí marketingu. Otázkou ovšem opět je, zda je rozšíření marketingové činnosti potřeba. Cílem všech marketingových plánů je prodat, a jelikož Galasport s hledáním zákazníků a odbytu rozhodně nemá sebemenší problém, bylo by nutné zvážit, zda by se tato investice (například do aktualizovaných webových stránek) vůbec vyplatila.

Dalším krokem ke zvážení je rozšíření sítě distributorů i do Jižní Ameriky, a hlavně do Brazílie. To je region, ze kterého v dnešní době pochází více a více talentovaných jezdců, což nepochybně souvisí i s konáním letních olympijských her v Riu v roce 2016. Někteří z Brazilců však jezdí na lodích konkurenční firmy, a

přetažení nově posilujícího regionu na svou stranu by jistě znamenalo další úspěch.

Po rozšíření distributorské sítě je tu otázka rozšíření výroby do nejvíce odbytových oblastí. To má však spoustu úskalí. Kdyby se výroba rozšířila, v dané oblasti by byly lodě a ostatní vybavení určitě zlevnily, a to by vedlo k nárůstu prodejů, teď je však otázkou, jestli je nějaký zahraniční trh natolik velký, aby prodeje vzrostly o dostatečné množství, aby to pokrylo výdaje spojené s expanzí výroby.

Jak již však bylo zmiňováno na začátku, společnost GALASPORT, s.r.o. teoreticky i prakticky má monopol na výrobu kajaků a kánoí pro profesionální vodní slalomáře jak v České republice, tak celosvětově. To je důkazem toho, že je podnik veden na výbornou a v důležitých otázkách bylo vždy učiněno dobré klíčové rozhodnutí. Proto se manažerská doporučení mojí diplomové práce týkají spíše drobností, které by mohly napomoci udržení této silné a stabilně vybudované pozice.

6 Závěr

Hlavním cílem této práce bylo nastínit problematiku klasifikace fází životního cyklu podniku a tyto jednotlivé fáze rozklíčovat a zanalyzovat u konkrétního podniku. Dílčím cílem práce pak bylo navrhnout manažerská doporučení pro zlepšení současného stavu podniku. Za tímto účelem jsem v teoretické části definoval, co je to start-up, popsal jednotlivé fáze životního cyklu podniku a uvedl možnosti financování s návazností na konkrétní životní fáze. Nakonec teoretické části jsem určil a představil nástroje finanční analýzy, které jsem následně využil k provedení úkolů obsažených v praktické části.

V praktické části jsem podrobil firmu GALASPORT, s.r.o. finanční analýze absolutních a poměrových ukazatelů. Z toho jsem pak mohl určit jednotlivé fáze jejího života. Zjistil jsem, že podnik byl založen v roce 2000 jako návaznost na desetileté podnikání Vladislava Galušky, fyzické osoby. Díky tomu už podnik měl připravenou cestu v podobě know-how, kontaktů s odběrateli, osvědčených pracovníků a vybavení. V průběhu života se podnik setkal s několika krizemi, které

však byly zapříčiněny kroky, jako je stěhování se do většího objektu či inovace výrobních procesů a inovace konstrukce výrobků, které vedly k dalším možnostem růstu firmy. Podle teoretických klasifikací se tedy jedná o krize, vždy šlo ale o budování lepších podmínek pro budoucnost. Bylo možné pozorovat i negativní vliv hospodářské krize v letech 2008 a 2009, ty však na fungování podniku neměly nijak velký dopad. Na konci sledovaného období je vidět, že firma GALASPORT, s.r.o. je zdravou firmou, která nadále roste. Tempo růstu je však menší než 15 % ročně, a tudíž se současná fáze podniku klasifikuje jako stabilizace. Tímto jsem potvrdil svou hypotézu z úvodu práce.

Závěrem této práce je návrh možných doporučení pro budoucí chod firmy, kde je hlavním bodem snaha o udržení svého vedoucího postavení na trhu. K tomu může napomoci rozšíření služeb personalizace designu vyráběných lodí a výroba a propagace exkluzivních výrobků. Dalšími doporučeními jsou rozšíření distributorské sítě do oblasti Jižní Ameriky a především Brazílie, kde se začíná objevovat mnoho zdatných sportovců.

7 Přílohy

7.1 Důležité položky pasiv

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Pasiva celkem	1079	9437	10995	10453	11586	12286	14833	15044
Vlastní kapitál	-13	1384	3305	5012	5358	6068	7102	9652
Základní kapitál	100	100	100	100	100	100	100	100
Rezervní fondy	0	0	5	70	65	90	136	136
VH minulých let	0	-113	1279	3133	4843	5147	5832	6866
VH běžného účet. ob.	-113	1397	1921	1709	350	731	1034	2550
Cizí zdroje	1092	7781	7448	5276	6034	6106	7532	5178
Rezervy	0	82	0	0	0	0	0	0
Krátkodobé závazky	1092	7699	6584	5276	5773	5337	4842	4052
bankovní úvěry	0	0	864	0	261	769	2690	1126
Ostatní pasiva	0	272	242	165	194	112	199	214

Tabulka 2 - pasiva 1. část

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Pasiva celkem	15235	17568	17585	18502	17190	18696	21875	25018
Vlastní kapitál	12431	14840	14431	16760	15216	16733	17927	22325
Základní kapitál	100	100	100	100	100	100	100	100
Rezervní fondy	122	62	62	93	132	92	128	130
VH minulých let	9099	11620	13634	14199	16135	14984	13956	17635
VH běžného účet. ob.	3110	3058	635	2368	-1151	1557	3743	4460
Cizí zdroje	2590	2470	2868	1428	1653	1602	3573	2384
Rezervy	0	0	0	0	0	0	0	0
Krátkodobé závazky	2590	2470	2868	1428	1653	1602	3573	2384
bankovní úvěry	0	0	0	0	0	0	0	0
Ostatní pasiva	214	258	286	314	321	361	375	309

Tabulka 3 - pasiva 2. část

7.2 Důležité položky aktiv

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Aktiva celkem	1161	10429	12759	12491	14114	15387	18461	19059
Stálá aktiva	79	1916	2304	2970	4388	4610	4797	5001
Dlouhodobý nehm. maj.	54	383	718	718	718	718	718	712
Dlouhodobý hm. maj.	25	1533	1586	2252	3670	3892	4079	4289
Oběžná aktiva	1082	8089	10186	9371	9676	10316	13501	13953
Zásoby	548	4300	5277	5132	5545	6226	7399	7334
Krátkodobé pohledávky	402	2814	4643	3352	4088	2984	4208	3408
Krátkodobý fin. maj.	132	975	266	887	43	1106	1894	3211
Ostatní aktiva	0	424	269	150	50	461	163	105

Tabulka 4 - aktiva 1. část

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Aktiva celkem	19473	22142	22596	23659	22569	24652	28537	32229
Stálá aktiva	5468	5700	6726	7365	7421	7555	8919	9002
Dlouhodobý nehm. maj.	712	712	712	712	876	976	976	976
Dlouhodobý hm. maj.	4756	4989	6014	6239	6467	6579	7943	8026
Oběžná aktiva	13960	16396	15799	16149	14990	17058	19523	23075
Zásoby	6649	5948	6723	6859	7342	7288	7658	6972
Krátkodobé pohledávky	3340	4369	3212	3437	3949	3142	3503	3776
Krátkodobý fin. maj.	3971	6079	5793	5853	3699	6628	8362	12327
Ostatní aktiva	45	46	71	145	158	39	95	152

Tabulka 5 - aktiva 2. část

7.3 Důležité položky VZZ

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
tržby celkem	263	27579	29953	27958	23123	28436	30855	33149
výkony	7	26439	26480	23935	20458	25788	27776	28689
výkonová spotřeba	12	18030	16801	15471	13611	17293	18348	17652
přidaná hodnota	34	8989	10084	9094	7450	8991	9893	11600
provozní HV	-100	2835	2967	2602	1052	1390	1692	3905
finanční HV	-14	-843	-282	-173	-589	-483	-359	-433
EAT	-114	1398	1920	1709	348	731	1033	2550
Zásoby	548	4300	5277	5132	5545	6226	7399	7334

Tabulka 6 - VZZ 1. část

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
tržby celkem	30635	28313	25135	29599	26614	29184	34110	38516
výkony	26977	24729	22791	28227	24918	26027	31740	35429
výkonová spotřeba	15856	13977	14603	16410	16622	15594	17276	18778
přidaná hodnota	11637	11275	8531	12087	8773	11011	15011	17215
provozní HV	4212	4092	964	2656	-840	1537	4570	5927
finanční HV	-400	-376	-330	151	-355	244	-65	-463
EAT	3110	3058	635	2368	-1151	1557	3723	4460
Zásoby	6649	5948	6723	6859	7342	7288	7658	6972

Tabulka 7 - VZZ 2. část

7.4 Poměrové ukazatele

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
likvidita 2. stupně	0,489	0,492	0,745	0,803	0,715	0,766	1,260	1,633
likvidita 3. stupně	0,990	1,050	1,547	1,776	1,676	1,932	2,788	3,443
ROA	-11%	15%	17%	16%	3%	6%	7%	17%
ROE	xxx	101%	58%	34%	6%	12%	15%	26%
ROS	-43%	5%	6%	6%	2%	3%	3%	8%
debt ratio	94%	75%	58%	42%	43%	40%	41%	27%
equity ratio	-0,011	0,132	0,259	0,401	0,379	0,394	0,384	0,506
doba obratu zásob	750,1	56,12	63,42	66,08	86,32	78,82	86,32	79,64
ukazatel obratovosti aktiv	0,226	2,644	2,347	2,238	1,638	1,848	1,671	1,739

Tabulka 8 - poměrové ukazatele 1. část

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
likvidita 2. stupně	2,823	4,230	3,165	6,506	4,627	6,099	3,321	6,755
likvidita 3. stupně	5,390	6,638	5,509	11,309	9,068	10,648	5,464	9,679
ROA	20%	17%	4%	13%	-7%	8%	17%	18%
ROE	25%	21%	4%	14%	-8%	9%	21%	20%
ROS	10%	11%	3%	8%	-4%	5%	11%	12%
debt ratio	13%	11%	13%	6%	7%	6%	13%	7%
equity ratio	0,638	0,670	0,639	0,708	0,674	0,679	0,628	0,693
doba obratu zásob	78,134	75,629	96,291	83,423	99,313	89,901	80,823	65,166
ukazatel obratovosti aktiv	1,573	1,279	1,112	1,251	1,179	1,184	1,195	1,195

Tabulka 9 - poměrové ukazatele 2. část

8 Bibliografie

- [1] Roční přehled podnikatelů a živností. *Ministerstvo průmyslu a obchodu* [online]. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu, 2018 [cit. 2018-04-08]. Dostupné z: <https://www.mpo.cz/cz/podnikani/zivnostenske-podnikani/statisticke-udaje-o-podnikatelich/rocní-prehled-podnikatelů-a-zivnosti--222295/>
- [2] LUGER, Michael a Jun KOO. Defining and Tracking Business Start-Ups. *Small Business Economics*. 2005, 24(1), 17-28. DOI: 10.1007/s11187-005-8598-1. ISSN 1573-0913. Dostupné také z: <https://doi.org/10.1007/s11187-005-8598-1>
- [3] SYNEK, Miloslav. *Manažerská ekonomika*. 4., aktualiz. a rozš. vyd. Praha: Grada, 2007. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-1992-4.
- [4] Životní cyklus podniku. In: *Management Mania* [online]. b.r. [cit. 2018-05-06]. Dostupné z: <https://managementmania.com/cs/zivotni-cyklus-organizace>
- [5] VOCHOZKA, Marek a Petr MULAČ. *Podniková ekonomika*. 1. vyd. Praha: Grada, 2012. Finanční řízení. ISBN 978-80-247-4372-1.
- [6] MILLER, Danny a Peter H. FRIESEN. A Longitudinal Study of the Corporate Life Cycle. *Management Science*. 1984, 30(10), 1161-1183.
- [7] RŮČKOVÁ, Petra a Michaela ROUBÍČKOVÁ. *Finanční management*. 1. vyd. Praha: Grada, 2012. Finance (Grada). ISBN 978-80-247-4047-8.
- [8] EARLY STAGE INVESTING EXPLAINED. *EBAN* [online]. Brussels: EBAN, 2016 [cit. 2018-07-21]. Dostupné z: <http://www.eban.org/about-angel-investment/early-stage-investing-explained>
- [9] HAINZ, Christa a Lars HORNUF. CROWDINVESTING. *DICE Report*. Munich: Ifo Institute, 2016, 14(1), 67-69. ISSN 16120663. Dostupné také z: <http://ezproxy.techlib.cz/login?url=https://search.proquest.com/docview/1790715660?accountid=119841>
- [10] UNDERSTANDING DIFFERENCES IN STARTUP FINANCING STAGES. *Startup Explore* [online]. b.r. [cit. 2018-05-05]. Dostupné z: <https://startupxplore.com/en/blog/types-startup-investing>

- [11] RŮČKOVÁ, Petra. *Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi*. 5., aktualizované vydání. Praha: Grada Publishing, 2015. Finanční řízení. ISBN 978-80-247-5534-2.
- [12] KISLINGEROVÁ, Eva. *Finanční analýza: krok za krokem*. 1. vyd. Praha: C.H. Beck, 2005. C.H. Beck pro praxi. ISBN 80-7179-321-3.
- [13] Du Pontova analýza. In: *ManagementMania.com* [online]. Wilmington, 2015 [cit. 2018-06-27]. Dostupné z:
<https://managementmania.com/cs/dupontova-analyza>