

Jakub Slavík

Finanční průvodce nefinančního manažera

Jak se rychle zorientovat
v podnikových a projektových financích



Jakub Slavík

Finanční průvodce nefinančního manažera

Jak se rychle zorientovat
v podnikových a projektových financích

Grada Publishing

Upozornění pro čtenáře a uživatele této knihy

*Všechna práva vyhrazena. Žádná část této tištěné či elektronické knihy nesmí být reprodukována ani šířena v papírové, elektronické či jiné podobě bez předchozího písemného souhlasu nakladatele. Neoprávněné užití této knihy bude **trestně stíháno**.*

Ing. Jakub Slavík, MBA

Finanční průvodce nefinančního manažera

Jak se rychle zorientovat v podnikových a projektových financích

TIRÁŽ TIŠTĚNÉ PUBLIKACE:

Vydala Grada Publishing, a.s.
U Průhonu 22, 170 00 Praha 7
tel.: +420 234 264 401, fax: +420 234 264 400
www.grada.cz
jako svou 5107. publikaci

Odpovědný redaktor Štěpán Böhm
Grafická úprava a sazba Antonín Plicka
Počet stran 176
První vydání, Praha 2013
Vytiskly Tiskárny Havlíčkův Brod, a.s.

© Grada Publishing, a.s., 2013
Cover Photo © fotobanka allphoto

ISBN 978-80-247-4593-0

ELEKTRONICKÉ PUBLIKACE:

ISBN 978-80-247-8436-6 (ve formátu PDF)
ISBN 978-80-247-8437-3 (ve formátu EPUB)

Obsah

O autorovi	8
Sedmero zapektitých situací	9
1 Jak se daří podniku?	13
1.1 Podnik a jeho cíle	13
1.2 Finanční řízení podniku	15
1.3 Hlavní nástroje finančního řízení a finanční analýza	16
1.4 Základní účetní výkazy podniku	19
1.5 Majetková struktura podniku	21
1.6 Náklady a výnosy – motor podniku	28
1.7 Cash flow – skutečné peníze ve firmě	31
1.8 Poměrové ukazatele finanční analýzy	35
1.8.1 Ukazatele rentability	36
1.8.2 Ukazatele aktivity	36
1.8.3 Ukazatele zadluženosti	37
1.8.4 Ukazatele likvidity	38
1.8.5 Ukazatele kapitálového trhu	38
1.9 Jak pracovat s ukazateli finanční analýzy	39
■ Příklad práce s rozvahou	41
■ Příklad práce s poměrovými ukazateli finanční analýzy	45
Shrnutí	48
2 Levně nebo drahé?	49
2.1 Náklady a jejich členění	49
2.2 Náklady fixní a variabilní	50
2.3 Nákladové kalkulace	53
2.4 Výnosy a cena	55
2.5 Řízení nákladů a podniková strategie	57
2.5.1 Strategie „bez parády“	58
2.5.2 Strategie nízké ceny	58
2.5.3 Strategie odlišení	58
2.5.4 Hybridní strategie	59
2.5.5 Strategie cíleného odlišení	59
2.5.6 Strategie odsouzené k neúspěchu	60
2.5.7 Strategie a náklady	60
2.6 Kdy je odhad lepší než přesná analýza	61

■ Příklad rozhodování o ceně výrobku	62
■ Příklad využití nákladové kalkulace v „nefinančním“ problému	64
Shrnutí	69
3 Vyplatí se ten projekt?	71
3.1 Projekt versus podnik	71
3.2 Investiční projekt a jeho fáze	72
3.3 Hodnota peněz v čase	74
3.4 Čistá současná hodnota	74
3.5 Vnitřní výnosové procento	76
3.6 Doba návratnosti	77
3.7 Ekonomická efektivnost projektu	77
3.8 Vliv inflace na hodnocení efektivnosti projektu	80
3.9 Finanční analýza projektu	80
3.10 Rizika projektu a jejich hodnocení	82
3.10.1 Odpovědi na riziko	83
3.10.2 Sekundární riziko	83
3.10.3 Riziko investiční fáze	84
3.10.4 Riziko provozní fáze	84
3.10.5 Riziko poprovozní fáze	85
3.10.6 Odhad velikosti rizika	85
3.11 Specifika projektů veřejných služeb	86
■ Příklad finančního a ekonomického hodnocení investičního projektu	88
■ Příklad rozhodování o realizaci investičního projektu	92
Shrnutí	94
4 Udělat nebo nakoupit?	95
4.1 Střediska odpovědnosti	95
4.1.1 Ziskové středisko	96
4.1.2 Nákladové středisko	97
4.1.3 Výnosové středisko	98
4.1.4 Podmínky úspěšnosti	98
4.2 Efektivní řízení dodavatelských vztahů	99
4.3 Outsourcing činností	103
■ Příklad rozhodování o typu dodavatelské smlouvy	106
■ Příklad rozhodování o efektivnosti outsourcingu	109
Shrnutí	116
5 Kolik stojí podnik	117
5.1 Tržní hodnota podniku	117
5.1.1 Ocenění podniku	118
5.2 Základní metody oceňování podniku	118
5.2.1 Majetkový princip	119
5.2.2 Výnosový princip	119

5.2.3	Kombinovaný princip	122
5.2.4	Tržní princip	122
5.3	Volba vhodné oceňovací metody	123
■	Příklad rozhodování o ceně podniku	125
	Shrnutí	128
6	Byla by firma na prodej?	129
6.1	Akvizice podniku	129
6.2	Fúze podniků	132
6.2.1	Horizontální fúze	132
6.2.2	Vertikální fúze	132
6.2.3	Konglomerátní fúze	133
6.3	Náklady a výnosy z fúzí a akvizic	133
■	Příklad posuzování efektivity fúze	136
	Shrnutí	138
7	Ale to jsme neprobírali!	139
7.1	Inovační podnikání a jeho finance	139
7.1.1	Venture capital	140
7.1.2	Andělské investory	141
7.1.3	Dotace	142
7.1.4	Finanční řízení start-up firmy	142
7.1.5	Podnikatelské inkubátory	142
7.2	Finanční řízení projektů odborných služeb	143
7.3	Projekty veřejně soukromého partnerství (PPP)	147
7.4	Projekty EPC	151
■	Příklad rozhodování o ceně projektu odborných služeb	153
■	Případová studie „hloupého“ PPP – letiště Inverness	155
	Shrnutí	157
	Závěrem	159
	Příloha	161
	Slovníček důležitých pojmů	166
	Literatura	173
	Rejstřík	174

O autorovi

Ing. Jakub Slavík, MBA

Absolvoval Vysokou školu ekonomickou v Praze a Sheffield Hallam University v Anglii. Po dvanácti letech odborné a řídicí praxe na železnici působí od roku 1997 jako manažerský konzultant pro domácí i zahraniční zákazníky, specializovaný na dopravu, energetiku, veřejně soukromá partnerství (PPP) a manažerské vzdělávání techniků. Podílel se například na přípravě trasy D pražského metra, projektech trolejbusové dopravy v Srbsku a Kyrgyzstánu, technické přípravě vlastnických změn v českém chemickém průmyslu nebo na manažerském vzdělávání českých a chorvatských energetiků. Jako soukromý podnikatel provozuje odborný informační portál Proelektrotechniky.cz, zaměřený na nové projekty a technologie z elektrotechniky a energetiky. Dlouhodobě spolupracuje například s britskou poradenskou skupinou Atkins, s Asociací pro rozvoj infrastruktury, jíž je čestným členem, s ČVUT Praha a s Českou asociací MBA škol. Je autorem učebnice *Z inženýra manažerem* a bezpočtu odborných článků, zabývajících se zejména praktickými otázkami velkých investičních projektů.



Sedmero zapeklitých situací

Dobrý den, pane řediteli,

chtěl bych Vám poblahopřát k povýšení a zároveň Vám usnadnit to, do čeho jste spadl rovnýma nohama.

Až doposud jste se zabýval převážně svojí odborností, k níž máte vzdělání a spoustu zkušeností. Firemní peníze, o které prý jde až v první řadě, pro Vás ztělesňovala hlavně mzdová účtárna nebo nanejvýš tak šéf, u kterého jste nárokoval rozpočet na příští rok.

Ted' se ale situace změnila. Jako člen firemního vedení jste s financemi v nejrůznější podobě konfrontován prakticky každý den. Úlisní šamani v bílých límečcích kolem Vás hází pojmy jako ebit, pracovní kapitál, cash flow nebo čistá současná hodnota, které Vám odjakživa připadaly podezřelé. A co horšího – očekávají, že s nimi budete diskutovat a rozhodovat tak nebo onak o závažných věcech. To aby člověk vystudoval další vysokou školu. Jenže na něco podobného ve své každodenní zaneprázdněnosti sotva najdete čas. Navíc se ve světě firemních financí potřebujete aspoň nějak zorientovat hned, ne až za pět let. A kromě toho, upřímně: Tenhle svět Vás nikdy moc nebavil a nemáte ambice stát se tu odborníkem na slovo vzatým.

Nejste v tom sám. Schopných manažerů, kteří se náhle octli ve světě podnikových financí a neví si v něm tak docela rady, je spousta. Ale nezoufejte, mám tu pro Vás první pomoc.

Za všechno vlastně můžou moji škodolíbí kolegové – lektoři managementu. Prý ať pro Vás vymyslím jednodenní zkrácené školení o řízení peněz v podniku. Neblázněte, povídám, to se přece během jednoho dne nedá naučit. Navíc nejsem specialista zaměřený na finance, ale manažerský konzultant, a finanční řízení znám spíš z té praktické stránky. To je přesně ono, jásalí mí povedení přátelé, tady je potřeba právě pohled nefinančního manažera, který provede světem peněz stejně postiženého kolegu. A v duchu si mnuli ruce, jak šikovně ten horký brambor přehodí na někoho jiného, totiž na mne.

Nu dobrá, svolil jsem nakonec. Vymyslím tedy jakousi turistickou příručku po světě podnikových a projektových financí. Nebude to studie ani zevrubná učebnice, ale jednoduchá příručka pro zabloudivší turisty, jak se dostat ven ze zapeklitých situací. Postupně jsem takových situací napočítal rovných sedm.

Zapeklitá situace č. 1: Jak se daří podniku?

Před Vámi se tyčí hora čísel. Máte si z nich v rychlosti udělat představu, zda je na tom dotyčný podnik dobře nebo špatně, a být v tomto směru kvalifikovaným partnerem do diskuse finančním manažerům.

My si napřed spolu ujasníme, co je to vlastně podnik, co je a co není finanční řízení, a od čeho tu ti finanční manažeři tedy vlastně jsou. Pak se podíváme, jak se dá ze základních finančních výkazů firmy získat alespoň první obecná informace o „zdraví“ podniku, aniž by se člověk v té spoustě čísel dokonale ztratil.

Zapeklitá situace č. 2: Levně nebo draho?

Máte rychle rozhodnout, zda se Vaše výrobky nebo služby vyplatí prodávat za danou cenu a pokud ne, jestli a jak je možné snížit náklady anebo zvýšit cenu.

Podíváme se proto trochu blíže na problematiku firemních nákladů, se kterou jsme se setkali už v předchozí situaci. Z marketingového a strategického managementu si dále vezmeme na pomoc poučky a zkušenosti k řízení cen, v němž dokáže čísto-krevný účetní někdy natropit pěknou paseku.

Zapeklitá situace č. 3: Vyplatí se ten projekt?

Se zděšením jste zjistil, že projekt nemusí být jen technický výkres rodinného domu nebo továrny, ale také například záměr investovat do výrobního zařízení. Nyní máte rozhodnout, zda se takový záměr vyplatí nebo ne. A co horšího – co když se nejedná o výrobní zařízení, ale třeba o novou silnici nebo školu, která si na sebe nikdy nevydělá, a přesto je evidentně potřeba?

Ukážeme si proto, jak se výhodnost investičního projektu hodnotí. Na výhodnost se přitom podíváme jednak okem podnikatele, kterému má investice přinést zisk, a jednak okem veřejného zadavatele, sledujícího veřejnou prospěšnost investice. Nejprve si samozřejmě ujasníme, co to ten projekt vlastně je.

Zapeklitá situace č. 4: Udělat nebo nakoupit?

Stojíte před problémem, zda výrobky a služby, které Váš podnik potřebuje ke své činnosti, nakupovat od vnějšího dodavatele, nebo zda si je obstarat vlastními silami. A z jednoho problému je hned několik: Pokud to bude vlastními silami, jakou dát odpovědnost jednotlivým organizačním útvarům, aby fungovaly co nejlépe a přitom jen zbytečně nerostla firemní administrativa? Pokud se bude nakupovat, jakou smluvní formu nejlépe zvolit, aby se Váš a dodavatelův zájem co nejvíce přiblížily? A nebylo by pak nakonec lepší to, co si nyní dodáváte vlastními silami, nechat dělat někoho jiného?

Na všechny tyto otázky budeme hledat odpověď. Nejprve si ukážeme, jak podnik co nejlépe členit na střediska odpovědnosti neboli hospodářská střediska. Pak se podíváme na různé, tradiční i netradiční, typy dodavatelských vztahů a ukážeme si, kdy se který může hodit. Nakonec probereme s chladnou hlavou vyčleňování čili outsourcing, který je pro některé všelékem a pro jiné strašákem.

Zapeklitá situace č. 5: Kolik stojí podnik?

Není pro Vás žádná novinka, že podnik se dá kupovat a prodávat takřikajíc jako houska na krámě. Teď jste ale zjistil, že on to není ani tak krám, jako spíše perský bazar. Jen místo smlouvajících trhovců tu uhlazení experti argumentují tou či onou cenou vypočtenou podle té či oné zaručeně vědecké metody a na Vás je, dát někomu z nich za pravdu – anebo také nikomu.

Podíváme se proto, jaké různé metody se nejčastěji používají při stanovení ceny podniku, a ukážeme si, kdy je která z nich vhodná, méně vhodná nebo vyloženě nevhodná.

Zapeklitá situace č. 6: Byla by firma na prodej?

A jde do tuhého. Máte spolu s ostatními manažery rozhodnout nebo doporučit, zda má Váš podnik koupit jinou společnost, zda se má s jiným podnikem sloučit, případně zda má či nemá být sám koupen, a za jakých podmínek to má být. Tady už se točí velké peníze a přijímají se osudová rozhodnutí.

Nahlédneme proto do světa fúzí a akvizic podniků, které jsou pomyslnou „vysokou školou“ finančního managementu, a ukážeme si, kdo při nich obvykle vítězí nebo prohrává a proč. To, co jsme se dověděli o ceně podniku, se nám přitom bude velmi hodit.

Zapeklitá situace č. 7: Ale to jsme neprobírali!

Málo platné, ať si člověk přečte jakoukoliv příručku, v životě nakonec vždycky narazí na něco, co v ní bylo opomenuto. Pár takových problémů, které se v ekonomických učebnicích vyskytují méně často, si tu ukážeme. Jejich zaměření je velmi různorodé a zdaleka ne vyčerpávající; na to je život příliš pestrý.

Podíváme se zde, jak funguje inovační podnikání začínajících malých firem stavících svůj úspěch na nových myšlenkách a nápadech. Pak si předvedeme, jak řídit projekty odborných služeb – tedy projekty, jejichž hlavním obsahem jsou znalosti a zkušenosti dodavatelů. Nakonec si ukážeme, jak fungují projekty veřejně soukromého partnerství (PPP) a jim podobné projekty EPC.

Jak vidíte, neudělám z Vás tedy obratem finančního manažera. Pomohu Vám ale rychle se zorientovat v problému, klást otázky příslušným specialistům a rozumět jejich odpovědím.

Každou z těchto zapeklitých situací jsem doprovodil jedním nebo dvěma příklady. Většina z nich vychází tak či onak ze skutečnosti – včetně těch, které se odehrávají ve fiktivní energetické společnosti De Genre. Skutečnost jsem ale zpravidla zjednodušil nebo různé skutečnosti navzájem zkombinoval a některá čísla jsem si vyloženě vymyslel tak, aby příklad byl jednoduchý a názorný. Také s peněžními jednotkami tu zacházím dost volně. Doporučuji proto sledovat spíše problém a postup jeho řešení, než se dohadovat, zda lze kupříkladu sehnat nový trolejbus za sedm miliónů korun nebo zda uváděný systém penalizace za nekvalitní plnění není poněkud drastický.

Kalkulačku přitom můžete klidně nechat schovanou a spreadsheet zavřený. Nejde tu o to, abyste se cvičil v počtech, ale hlavně abyste rozuměl tomu, co spočítali jiní, a uměl to správně interpretovat. To je úkolem manažera, který za Vás neudělá sebechytřejší počítačový program.

Text jsem kromě toho zpestřil „příběhy ze života“, vlastně zkratkovitými případovými studiemi. Ty jsem buďto zažil sám, nebo je mám z první ruky od lidí, kterých se různým způsobem týkaly. Konkrétní jména a další podrobnosti případu ovšem až na výjimky neuvádím – ne každý, kdo by se v těch příbězích poznal, by z toho měl radost.

Než skončím tuto úvodní kapitolu, rád bych pár lidem poděkoval. Především Vám a Vaším kolegům manažerům, kteří jste mi poskytli námět k téhle knížce. Dále paní docentce Scholleové z Vysoké školy ekonomické v Praze za zajímavé postřehy k rukopisu. A konečně své ženě Pavle – elektroinženýrce, první čtenářce, kritičce a povzbuzovatelce.

Jakub Slavík

1 Jak se daří podniku?

„Navzdory veškeré péči pacient přežil,“ říká se někdy žertem. Nejen u lidí, i v podnikatelském prostředí občas firmy přežívají a prosperují spíše navzdory „péči“ svých manažerů a vlastníků než jejich zásluhou. Jak tedy poznat, zda je podnik zdravý, nemocný nebo zda pod zdravým povrchem nečíhá skryté nebezpečí? A jak uhlídat zdravý rozvoj do budoucna? Pochopíme-li hlavní smysl a poslání každého podniku, uvidíme, že klíčem k odpovědi na tyto otázky je finanční řízení podpořené finanční analýzou.

1.1 Podnik a jeho cíle

Začneme od začátku. Než se dostaneme ke „zdraví“ podniku skrze jeho finance, musíme si ujasnit zdánlivě banální věci: Co je to podnik a k čemu je dobré jeho finanční řízení.

Podnik lze vymezit mnoha způsoby v závislosti na tom, zda jde o pohled právnícký, finanční či obecně manažerský. Podnik lze velmi obecně definovat jako **funkční celek schopný přinášet užitek a založený za účelem trvalého vytváření finančního přínosu v současnosti a v budoucnosti** (upraveno podle [3]). Tento funkční celek je tvořen **hmotnými, nehmotnými a lidskými zdroji**.

Jednoduše a laicky řečeno, **podnik je zařízení určené k trvalému vytváření zisku prostřednictvím užitku pro zákazníky**. Pokud organizace založená jako podnik nesleduje primárně tento účel, ale nějaký jiný, podnik pouze živoří a dříve či později skončí. Živoří tak například řada podniků pro poskytování veřejných služeb, které jsou nuceny obsloužit co nejvíce lidí, ať to stojí, co to stojí. Podobně třeba podniky, které slouží převážně k pocitu důležitosti svých majitelů (například některá malá vydavatelství nebo obchody s luxusním zbožím), nepřezijí bez setrvalého přísunu peněz z jiných zdrojů.

Podnik může mít různou právní formu, od fyzické osoby po akciovou společnost. Tyto formy jsou podrobně popsány v příslušné literatuře, například [6]. Od právní formy se odvíjí i konkrétní pravidla pro řízení daného podniku, včetně řízení jeho financí.

Pro účely našeho finančního průvodce budeme dále podnikem rozumět především tzv. **kapitálovou obchodní společnost**, tedy akciovou společnost a společnost s ručením omezeným. Společné pro ně je **majetková účast** společníků, kteří vnášejí do podniku **majetkový vklad** – základní jmění. Ten má u obchodní společnosti formu:

- vkladů společníků – společnost s ručením omezeným;
- akcií – akciová společnost.

Podíl vkladu společníka ve společnosti s ručením omezeným k základnímu jmění společnosti se nazývá **obchodní podíl**.

Akcie, tedy doklady o majetkovém podílu akcionáře, mají hodnotu:

- **jmenovitou (nominální)** – platí přitom: počet akcií · jmenovitá hodnota = základní kapitál společnosti;
- **tržní** – v případě, že jsou akcie veřejně obchodované na kapitálovém trhu (burze).

Tržní hodnota akcie vyjadřuje očekávání investorů, a proto se zpravidla liší od její jmenovité hodnoty. Z hlediska podniku je žádoucí, aby tržní hodnota byla vyšší než jmenovitá – jedině tehdy investoři usuzují na perspektivní budoucnost tohoto podniku.

Kladný rozdíl mezi tržní a nominální hodnotou akcie se nazývá **emisní ážio**.

Dividenda znamená výnos z investice akcionáře a představuje jeho podíl na vytvořeném zisku. Výši zisku určenou k rozdělení formou dividend schvaluje valná hromada – nejvyšší orgán akciové společnosti. Tato výše je dále regulována, případně omezována stanovami příslušné akciové společnosti nebo obchodním zákoníkem.

Důležitým rozdílem mezi uvedenými dvěma typy obchodních společností je způsob ručení společníků za závazky společnosti:

- **Společnost s ručením omezeným** odpovídá za své závazky celým svým majetkem. Její společníci ručí do výše svých vkladů zapsaných v obchodním rejstříku.
- **Akciová společnost** odpovídá za své závazky rovněž celým svým majetkem. Akcionáři za závazky společnosti neručí. Nesou ovšem riziko, že hodnota jejich akcií při špatném hospodaření klesne, a v případě likvidace společnosti nemusí to, co z ní zůstane, pokrýt ani jejich nominální hodnotu.

Společníci se mohou, ale nemusí osobně podílet na podnikání. Osobní účast společníků bývá častější u společností s ručením omezeným, v případě akciových společností je spíše ojedinělá.

Akciová společnost je atraktivní formou pro investory, především díky oddělení funkce vlastníka od konkrétního řízení společnosti a rozptýlení podnikatelského rizika mezi akcionáře. Tím umožňuje získat větší kapitál než ostatní formy podnikání. Aby byli před podnikatelským rizikem uchráněni věřitelé akciové společnosti v případě platebních potíží, podléhá základní jmění společnosti přísným pravidlům a v případě likvidace společnosti je rozdělováno až po uspokojení ostatních požadavků. Vzpomeňme si na to, až budeme dále číst o očekávané výnosnosti vlastního a cizího kapitálu.

Je zřejmé, že do podnikových financí se promítají **různé zájmy**:

- **Společníky** či akcionáře bude zajímat především trvalý a dostatečně vysoký výnos z vloženého majetku.
- **Zaměstnanci** včetně podnikového vedení budou sledovat především své mzdy a pracovní podmínky.

Další zájmy a požadavky do podnikových financí vnášejí:

- **Banky**, které poskytují úvěry.
- **Stát**, který vybírá daně a reguluje podnikání.
- **Dodavatelé**, kteří chtějí získat co největší tržbu s co nejkratší dobou splatnosti.
- **Zákazníci**, kteří naopak vyžadují co nejlepší hodnotu za peníze s co nejvýhodnějšími platebními podmínkami.
- Mnoho dalších osob a institucí, které jsou s daným podnikem nějakým způsobem ve finančním vztahu.

Stálý růst podniku podpořený investováním do jeho dalšího rozvoje se nám uprostřed těchto často protichůdných zájmů může někdy snadno ztratit, přestože je základní podmínkou jejich trvalého uspokojení. To, že by měl být neustále sledován především vlastníky a podnikovým vedením, není vždy samozřejmost. Mnohé problémy vznikají z toho, že podnik ve snaze uspokojit nejrůznější krátkodobé zájmy (třeba zájmy majoritního vlastníka nebo rozhodujícího zákazníka) zapomněl růst.

Poznámka: Někdy se pojem „podnik“ ztotožňuje s pojmem „firma“, což je v právním slova smyslu obchodní značka podniku. Pro jednoduchost budou dále tyto pojmy v souladu s obecným povědomím používány jako synonyma.

1.2 Finanční řízení podniku

Všechny výše uvedené zájmy musí co nejefektivněji sladit finanční řízení podniku, s hlavním zřetelem na jeho základní poslání – trvalé zhodnocování vloženého majetku.

Finanční řízení podniku lze v této souvislosti nejnázorněji vymezit jako činnost zabývající se získáváním potřebných finančních prostředků z různých zdrojů (**financování**), vkládáním získaných peněz do různých forem nepeněžitého majetku (**investování**) a rozdělováním zisku mezi vlastníky (**dividendová politika**) s cílem **maximalizovat hodnotu podniku pro jeho vlastníka** (upraveno podle [8]). Základem finančního řízení je tedy rozhodování o nejvhodnějších variantách pohybu peněz, nepeněžního majetku a peněžních zdrojů a kontrola realizace těchto rozhodnutí.

Z tohoto vymezení je patrné, že finanční řízení zdaleka není jen záležitostí finančních manažerů. Na vytváření zisku prostřednictvím hlavní činnosti podniku mají zásadní vliv především manažeři mimo vlastní finanční řízení. Manažeři výroby, provozu, obchodu, marketingu, zásobování nebo lidských zdrojů i nejrůznější odborní pracovníci a techničtí specialisté, ti všichni se podílejí na efektivním využívání firemního majetku a lidí pro vytváření zisku. Kromě toho i nefinanční manažeři se stávají členy vrcholových orgánů podniku, jako je představenstvo nebo dozorčí rada, a v této pozici spolurozhodují o strategických otázkách firemních financí.

Je proto nanejvýš žádoucí, aby i nefinanční manažer rozuměl základním principům finančního řízení, uměl si udělat svůj vlastní úsudek o firemních financích, rozuměl řeči finančních odborníků uvnitř i vně podniku a byl jim kvalifikovaným partnerem do diskuse – dodal jim potřebné informace – a aby jejich požadavky a doporučení uměl uvést do praxe.

Příběh ze života

Při návštěvě jedné britské elektrárny, nedlouho předtím získané německými vlastníky, padl dotaz na technické manažery, jak se spolu snáší anglický pragmatický přístup k technickým normám a předpisům s pověstnou německou precizností. Reagovali pohotově a upřímně: „Copak technické předpisy, s nimi je nové vedení naprosto spokojené. Ale nárokovat od něj peníze, to teď dá mnohem víc práce a zdůvodňování.“

Peníze zkrátka hýbou světem. Smiřme se s tím.

1.3 Hlavní nástroje finančního řízení a finanční analýza

Finanční řízení v podniku sleduje dvě základní funkce:

- kontrola financí;
- plánování a řízení peněžních prostředků.

Kontrola financí se zabývá sběrem, tříděním a vyhodnocováním finančních informací v podniku, především ve vztahu k daňovým povinnostem podniku a ke stanoveným finančním cílům.

Plánování a řízení peněžních prostředků se zabývá aktivním ovlivňováním finančních cílů podniku a jeho vztahů k vlastníkům, bankám, pojišťovnám a dalším osobám a organizacím, s nimiž je podnik ve finančních vztazích.

Přitom jsou využívány a vytvářeny některé důležité nástroje finančního řízení, s nimiž se často setkáme, jako např. finanční účetnictví, manažerské účetnictví, controlling a další nástroje, které si nyní přiblížíme.

Finanční účetnictví je výkaz o vnějších finančních vazbách podniku jako celku. Jeho cílem je poskytovat přesný a spolehlivý přehled o pasivech a aktivech podniku, o jeho (účetních) nákladech a výnosech a o hospodářském výsledku za období dvanácti po sobě následujících měsíců. Slouží především vnějším uživatelům a partnerům, jako jsou banky, akcionáři, finanční úřad, pojišťovna a podobně a má jim podávat obraz o finanční situaci podniku.

Hlavním výstupem finančního účetnictví pro hodnocení finančního zdraví firmy je **účetní závěrka**, zahrnující rozvahu, výkaz zisku a ztráty a výkaz cash flow. Tyto pojmy si blíže osvětlíme v následujících kapitolách.

Vzhledem ke svému významu pro národní hospodářství jako celek je finanční účetnictví řízeno zákony a nařízením ministerstva financí. Tím je dána i jeho přesná podoba a principy, na jejichž základě funguje. Naproti tomu všechny další nástroje finančního řízení bývají velmi individuální a jejich definice a přesný obsah se mohou lišit podle konkrétního podniku nebo konkrétního autora příslušné odborné literatury. Pro nefinančního manažera je v této situaci nejrozumnějším východiskem pochopit jejich základní principy a pak se zorientovat v prostředí konkrétní firmy na základě metodických dokumentů.

Kromě finančního účetnictví se v podniku můžeme setkat i s pojmem **manažerské účetnictví**. Tímto souhrnným termínem bývá označován celkový soubor finančních informací pro interní potřebu podniku nebo jeho hospodářského střediska (viz samostatná podkapitola). Má důvěrný charakter, proto jeho hlavní záměr je maximální pravdivost. Není (až na výjimky) regulováno státem. O jeho struktuře a využití si podnikový management rozhoduje sám ve vlastní pravomoci.

Do oblasti takto široce vymezeného manažerského účetnictví spadá řada konkrétních postupů a nástrojů, dále popsanych v této knize – například nákladové kalkulace (viz kapitola 2) nebo rozpočty hospodářských středisek neboli středisek odpovědnosti (viz kapitola 4).

Controlling představuje nástroj finančního řízení zahrnující plánování (tj. stanovení cílových hodnot finančních ukazatelů podniku), srovnávání skutečného stavu s plánem, zjišťování příčin odchylek a zajištění jejich odstranění. Pojmem „controlling“ se někdy v užším slova smyslu označuje pouze softwarový produkt podporující tuto oblast finančního řízení. V širším smyslu jde o samostatnou činnost prováděnou managementem firmy s podporou externích specialistů.

V souvislosti s finančním plánováním a kontrolou se stává „módním“ pojmem i tzv. analýza mezer (**Gap Analysis**), která slouží ke stanovení příčin mezi požadovanou a skutečnou finanční výkonností podniku. Náplní *Gap Analysis* je:

- stanovení hlavních cílových ukazatelů finanční výkonnosti (KPI – *key performance indicators*), na něž se daný podnik soustředí;
- stanovení současných hodnot těchto ukazatelů;
- analyzování hlavních, finančních i nefinančních vlivů, které na tyto ukazatele působí, a jejich hodnot;
- stanovení způsobu, jak tyto vlivy řídit, aby se zmenšil rozdíl mezi současnou a cílovou hodnotou KPI;
- vypracování akčního plánu, který k tomu stanoví konkrétní kroky.

Gap Analysis tedy umožní firemnímu vedení identifikovat oblast, na niž je třeba se soustředit pro zlepšení finanční výkonnosti podniku. Její součástí není jen finanční analýza, ale i analýza další firemní dokumentace, rozhovory s vedením podniku apod.

Balanced Scorecard, tj. vyvážený přehled výsledků, jako nástroj podnikového řízení rovněž poskytuje komplexní pohled na výkonnost podniku a její posouzení. *Balanced Scorecard* sleduje činnost podniku z pohledu různých oblastí, kde vzniká jeho hodnota [3]:

- **pohled zákazníka** – jak podnik vnímají zákazníci z hlediska kvality, doby dodání apod., což se promítá do tržeb podniku;
- **perspektiva růstu** – jaký dává současná výkonnost podniku prostor a příležitosti k jeho dalšímu růstu, tzn. jaký je například podíl tržeb na výkony či na zaměstnance, jak je využíván výzkum a vývoj k inovacím apod.;
- **vnitropodniková perspektiva** – v čem podnik vyniká nebo potřebuje vynikat – například kvalita produkce, kvalifikace zaměstnanců, nákladová efektivnost apod.;
- **finanční perspektiva** – jak strategie firmy přispívá k tvorbě hodnoty pro její vlastníky.

S uvedenými nástroji pracuje **finanční analýza podniku**, která je hlavním podkladem pro jakékoliv finanční rozhodování. Jejím cílem je poskytnout informaci