



Zhodnocení finanční situace vybraného rodinného podniku

Bakalářská práce

Studijní program:

B6208 Ekonomika a management

Studijní obor:

Podniková ekonomika

Autor práce:

Yuriy Kostyk

Vedoucí práce:

Ing. Olga Malíková, Ph.D.

Katedra financí a účetnictví





Zadání bakalářské práce

Zhodnocení finanční situace vybraného rodinného podniku

Jméno a příjmení: **Yuriy Kostyk**
Osobní číslo: E17000215
Studijní program: B6208 Ekonomika a management
Studijní obor: Podniková ekonomika
Zadávací katedra: Katedra financí a účetnictví
Akademický rok: **2019/2020**

Zásady pro vypracování:

1. Teoretická východiska – podstata a význam finanční analýzy, zdroje vstupních dat, rizika spojená s interpretací výsledků vybraných finančních ukazatelů.
2. Ekonomická charakteristika zvoleného rodinného podniku.
3. Posouzení finanční výkonnosti zvoleného rodinného podniku na základě výsledků vybraných ukazatelů.
4. Syntéza vědomostních výstupů, formulace závěrečných doporučení.

Rozsah grafických prací:
Rozsah pracovní zprávy:
Forma zpracování práce:
Jazyk práce:

30 normostran
tištěná/elektronická
Čeština



Seznam odborné literatury:

- BRAGG, Steven M. 2017. *Business Ratios Guidebook*. 3rded. Centennial, Colorado: Accounting Tools. ISBN 978-1-938910-97-5.
- DVOŘÁČEK, Jiří a Petr SLUNČÍK. 2012. *Podnik a jeho okolí: Jak přežít v konkurenčním prostředí*. Praha: C. H. Beck. ISBN 978-80-7400-224-3.
- KUBÍČKOVÁ, Dana a Irena JINDŘICHOVSKÁ. 2015. *Finanční analýza a hodnocení výkonnosti firmy*. Praha: C. H. Beck. ISBN 978-80-7400-538-1.
- KNÁPKOVÁ, Adriana, et al. 2017. *Finanční analýza: Komplexní průvodce s příklady*. 3. vyd. Praha: GRADA Publishing. ISBN 978-80-271-0563-2.
- VEBER, Jaromír, et al. 2016. *Management inovací*. Praha: Management Press. ISBN 978-80-7261-423-3.
- PROQUEST. 2019. Databáze článků ProQuest [online]. Ann Arbor, MI, USA: ProQuest. [cit. 2019-10-10]. Dostupné z: <http://knihovna.tul.cz/>

Konzultant: Ing. Hanna Kollertová

Vedoucí práce:

Ing. Olga Malíková, Ph.D.
Katedra financí a účetnictví

Datum zadání práce:

31. října 2019

Předpokládaný termín odevzdání: 31. srpna 2021

prof. Ing. Miroslav Žižka, Ph.D.
děkan

L.S.

Ing. Martina Černíková, Ph.D.
vedoucí katedry

Prohlášení

Prohlašuji, že svou bakalářskou práci jsem vypracoval samostatně jako původní dílo s použitím uvedené literatury a na základě konzultací s vedoucím mé bakalářské práce a konzultantem.

Jsem si vědom toho, že na mou bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb., o právu autorském, zejména § 60 – školní dílo.

Beru na vědomí, že Technická univerzita v Liberci nezasahuje do mých autorských práv užitím mé bakalářské práce pro vnitřní potřebu Technické univerzity v Liberci.

Užiji-li bakalářskou práci nebo poskytnu-li licenci k jejímu využití, jsem si vědom povinnosti informovat o této skutečnosti Technickou univerzitu v Liberci; v tomto případě má Technická univerzita v Liberci právo ode mne požadovat úhradu nákladů, které vynaložila na vytvoření díla, až do jejich skutečné výše.

Současně čestně prohlašuji, že text elektronické podoby práce vložený do IS/STAG se shoduje s textem tištěné podoby práce.

Beru na vědomí, že má bakalářská práce bude zveřejněna Technickou univerzitou v Liberci v souladu s § 47b zákona č. 111/1998 Sb., o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (zákon o vysokých školách), ve znění pozdějších předpisů.

Jsem si vědom následků, které podle zákona o vysokých školách mohou vyplývat z porušení tohoto prohlášení.

11. května 2020

Yuriy Kostyk

Anotace

Cílem bakalářské práce je zhodnocení finanční situace podniku s názvem Trafika a potraviny U Mirky za pomoci elementární finanční analýzy. V úvodní části jsou představeny teoretické metody používané při analýze, jejich vysvětlení a způsob aplikace. Druhá, praktická, část již posuzuje na základě shromážděných dat finanční situaci podniku. V poslední části je závěr zahrnující doporučení pro zlepšení chodu podniku.

Klíčová slova

Finanční analýza, analýza účetních výkazů, finanční toky, finanční ukazatele, poměrové ukazatele, tokové ukazatele, ukazatele likvidity, ukazatele rentability, ukazatele zadluženosti, obrat aktiv, čistý pracovní kapitál

Abstract

The aim of the bachelor thesis is evaluation of the financial status of the enterprise named Trafika a potraviny U Mirky, with the means of elementary financial analysis methods. In the initial part theoretical methods used during the analysis are introduced as well as their explanation and the ways they were applied. Gathered data is evaluated in the second practical part based on which is judged the financial situation of the enterprise. Final part includes summary and recommendation on how to improve the business management.

Key words

Financial analysis, financial statement analysis, cash-flow, financial indicators, ration indicators, flow indicators, liquidity ratios, profitability ratios, indebtedness ratio, turnover on the assets, net working capital

Obsah

SEZNAM TABULEK.....	8
SEZNAM OBRÁZKŮ	9
ÚVOD.....	10
1 PŘEDSTAVENÍ PODNIKU	11
1.1 CHARAKTERISTIKA FIRMY	11
1.2 HISTORIE PODNIKU	12
1.3 PODOBA A STRUKTURA PODNIKU	13
2 TEORETICKÁ VÝCHODISKA FINANČNÍ ANALÝZY	15
2.1 ZDROJE VSTUPNÍCH INFORMACÍ	15
2.2 METODIKA A POSTUP FINANČNÍ ANALÝZY	16
2.4 UKAZATELE FINANČNÍ ANALÝZY	20
2.5 VYHODNOCENÍ VÝSLEDKŮ FINANČNÍ ANALÝZY	25
2.5.1 Posouzení na základě srovnání s konkurencí.....	25
2.5.2 Vzájemné srovnání faktorů	26
2.5.3 Vytváření soustavy ukazatelů	27
2.6 VYHODNOCENÍ FINANČNÍ ANALÝZY A NÁVRH NA ZLEPŠENÍ	28
3 ANALYTICKÝ PROFIL FIRMY TRAFIKA A POTRAVINY U MIRKY.....	35
3.1 STRATEGICKÁ POZICE FIRMY	35
3.2 ANALÝZA ROZDÍLOVÝCH UKAZATELŮ.....	43
3.3 ANALÝZA POMĚROVÝCH UKAZATELŮ	44
4 VYHODNOCENÍ A INTERPRETACE DAT	51
4.1. BENCHMARK.....	51
4.2 VZÁJEMNÉ SROVNÁNÍ UKAZATELŮ.....	52
4.3 VÝSLEDNÉ ZHODNOCENÍ SITUACE	53
ZÁVĚR A DOPORUČENÍ	55
CITOVANÉ ZDROJE A LITERATURA	57

Seznam tabulek

Tabulka 1 - Portfolio prodávaneého zboží	14
Tabulka 2 - Hodnocení AGR	32
Tabulka 3 - Známkování podle Kralicka.....	33
Tabulka 4 - SWOT Trafika U Mirky	35
Tabulka 5 - Vývoj tržeb v letech 2015–2019.....	36
Tabulka 6 - Vývoj majetku firmy Trafika U Mirky (v tis. Kč).....	37
Tabulka 7 - Vývoj pasiv Trafiky U Mirky	38
Tabulka 8 - Vývoj aktiv podniku XYZ	39
Tabulka 9 - Vývoj pasiv podniku XYZ.....	40
Tabulka 10 - Srovnání poměrů oběžných aktiv obou podniků	41
Tabulka 11 - Horizontální srovnání obou podniků	42
Tabulka 12 - Rozbor nákladů Trafika U Mirky v čase	43
Tabulka 13 - Čistý pracovní kapitál Trafika U Mirky	44
Tabulka 14 - Analýza zadluženosti	45
Tabulka 15 - Analýza zadluženosti podniku XYZ.....	46
Tabulka 16 - Srovnání likvidit obou podniků	47
Tabulka 17 - Rentabilita trafiky U Mirky	48
Tabulka 18 - Rentabilita konkurence	48
Tabulka 19 - Analýza zásob Trafika U Mirky	49
Tabulka 20 - Analýza zásob konkurence	50
Tabulka 21 - Benchmarking pro rok 2018	51
Tabulka 22 - Výsledné koeficienty Trafika U Mirky.....	53
Tabulka 23 - Výstupy pro konečné hodnocení.....	54

Seznam obrázků

Obrázek 1 - Zaměstnanecká struktura Trafiky U Mirky	13
Obrázek 2 - SWOT analýza	17
Obrázek 3 - LoNGPEST analýza	18
Obrázek 4 - Čistý pracovní kapitál.....	21

Úvod

Volba podniku Trafika a potraviny U Mirky byla založena na osobní desetileté zkušenosti se zmíněným podnikem. Díky tomu byl přístup k finančním datům jednodušší a otevřenější. Finanční analýza slouží pro udržení a sledování finančního zdraví podniku. To je klíčovým faktorem pro finanční řízení a plánování. K tomu je zapotřebí dat, kterými mohou být účetní výkazy zisku a ztráty, a především rozvaha. Cílem této práce je objektivně zhodnotit finanční zdraví podniku, najít a identifikovat jeho slabá místa a na základě výstupů z podrobných analýz vytvořit akční plán. Ten má podniku umožnit zlepšit své finanční zdraví, zvýšit zisky a ukázat, na co se má podnik při finančním řízení zaměřit.

Kolekce dat proběhla formou konzultací s účetní podniku, která tam pracuje jako externistka. Zároveň byly dohledány rozvahy a tržby za posledních pět let. Proběhlo i několik konzultací přímo s majitelkou. Metody aplikované při tvorbě hodnocení zahrnovaly analýzu vývoje odvětví, stavových ukazatelů, tokových ukazatelů, rozdílových ukazatelů a poměrových ukazatelů. Jejich souhrnné srovnání pomohlo k vytvoření situační analýzy a identifikaci problémů. K dosažení relevantních výsledků bylo využito postupů uvedených v *Finanční analýza: Komplexní průvodce s příklady* od Knápkové Adriany nebo *Finanční analýza a hodnocení výkonnosti firmy* od Kubičkové Dany a Jindřichovské Ireny.

1 Představení podniku

Rodinný podnik vybraný pro finanční analýzu je ve vlastnictví rodiny od roku 2009. Jako majitelka je zapsána Myroslava Kostyková, jež je zároveň vedoucí prodejny.

1.1 Charakteristika firmy

Trafika a potraviny U Mirky je firma zabývající se prodejem potravin, denního tisku, časopisů, alkoholu, cigaret a drogerie. Jedná se o prodejní místo s rozlohou 550 m² včetně čtyř různě velkých skladovacích prostor. Samotná rozloha prodejny činí 220 m². Firma v současné podobě vznikla koncem roku 2009. Nemovitost, ve které se prodejna nachází, je vlastnictvím čtyř různých osob: Evy Hákové (podíl $\frac{1}{8}$), Věroslavy Jiráskové (podíl $\frac{1}{2}$), Olgy Tauchmanové (podíl $\frac{1}{4}$) a Lenky Tauchmanové (podíl $\frac{1}{8}$), z čehož prostory prodejny spadají do podílu paní Olgy Tauchmanové, se kterou je sepsaná nájemní smlouva (interní zdroje, 2020).

Současný způsob prodeje zůstal totožný s postupy a principy předchozí majitelky. Vnímá své zákazníky individuálně a celkový přístup je velice pro-klientský. Vzhledem k velikosti prodejny i firmy jsou klíčoví stálí zákazníci, čemuž se přizpůsobuje i sortiment prodejny. Kromě běžně dostupného zboží je udržován i specifický sortiment pro vybrané odběratele, kteří se pro svoje vybrané zboží pravidelně vrací s jistotou, že jej dostanou.

Nejen však zboží, ale i zaměstnanci jsou přizpůsobiví klientele. Při jejich zaškolování je kladen silný důraz na maximální péči o zákazníka, kdy každý zákazník je obsluhován svým specifickým a požadovaným způsobem, který mu vyhovuje. Zaměstnanci jsou pečlivě vybíráni a školeni v několika fázích, aby byla zajištěna maximální spokojenost klienta.

Hlavním cílem podniku je vytvoření zisku pro jeho další rozvoj. Jsou zde i další aspekty, které majitelka bere v úvahu, jimiž jsou postupný rozvoj a možné předání podniku svému mladšímu ze synů, Davidovi Kostykovvi.

Filozofie podniku se ubírá směrem ke spokojenosti zákazníků a stejně tak i zaměstnanců. To je jednou ze specifikací rodinnosti podniku. Pracovník je zde považován nejen jako pracovní síla, ale i jako člen rodiny. To jej vybízí k budování loajality, lepším pracovním výkonům i k jejich vyšší spokojenosti. Pro zaměstnavatele je to zásadní výhoda v podobě jistoty a vzájemné otevřenosti. Fluktuace zaměstnanců je velice nízká, což je dáno i jejich počtem (interní zdroje, 2020).

1.2 Historie podniku

Historický vývoj podniku a důležité události, které se projevily v jeho struktuře, jsou chronologicky uspořádány takto:

1980 – Založení podniku „Večerka u Natálky“. Majitelkou, vedoucí prodejny a zároveň i jednou z prodavaček, byla paní Natálie Neumannová.

2000 – Nástup zaměstnankyně Myroslavy Kostykové. Ta v tomto roce nastoupila jako prodavačka. Podnik v této době zaměstnával další dvě prodavačky.

2008-2009 – Natálie Neumannová vytváří časový plán na předání podniku. V roce 2008 paní Neumannová dospěla k rozhodnutí odejít do důchodu. Jelikož chtěla podnik zachovat, rozhodla se jej předat. Docházelo zde k rozhodování, zda jej má ponechat v rodině a předat ho své dceři nebo ho prodat právě paní Kostykové, která během své praxe projevila mimořádný zájem pro řízení podniku. Výsledkem bylo rozhodnutí, že podnik bude přenechán mimo rodinu paní Kostykové.

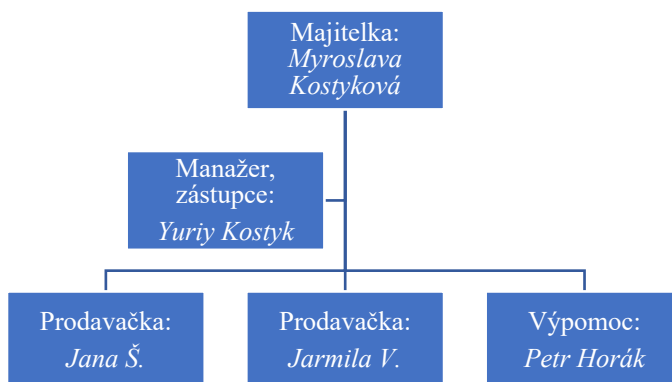
2009 – Vznik Trafiky a potravin U Mirky. K tomu došlo v listopadu tohoto roku, kdy podnik měl prvotně čistě rodinnou strukturu. Myroslava Kostyková zde pracovala se svým manželem Igorem Kostykiem, který měl na starost údržbu prodejny a částečné zásobování. Dále zde vypomáhal jejich starší syn Yuriy Kostyk. Ten se zaučil jako prodavač a zároveň fungoval jako výpomoc při zásobování. S postupem času přijal i vedoucí pozici ve firmě jako zástup Myroslavy.

2016/2017 – Odchod Igora Kostyky z podniku. Kvůli častým neshodám se svou manželkou, které se týkaly především vedení podniku, rozhodl se Igor pro odchod. Pro Myroslavu to znamenalo výraznou komplikaci v rovině osobní i pracovní. Kvůli absenci pracovní síly byla nucena přijmout prodavačku a sama se ujala veškerých rolí, které byly dříve zastoupeny panem Kostykyem.

2018 – Připojení nové pracovní síly. Na konci roku 2018 byla se zvyšující se návštěvností prodejny přijata nová zaměstnankyně. Spolu s jejím nástupem se rovněž do provozu prodejny zapojil i nový partner paní Kostykové, Petr Horák.

1.3 Podoba a struktura podniku

Podnik na konci roku 2019 zaměstnával dvě prodavačky a jednoho zastupujícího manažera. K tomu zde byla i výpomoc ze strany Petra Horáka coby podpora zásobování a údržby, ale nebyl zde vedený oficiálně jako zaměstnanec. Zaměstnanecká struktura je znázorněna níže (viz obr. 1), kde je vyobrazena i hierarchie pracovníků.



Obrázek 1 - Zaměstnanecká struktura Trafiky U Mirky

Zdroj: vlastní zpracování v souladu s (interní informace, 2020)

Sortiment prodejny lze rozdělit do pěti kategorií podle výše marže, typu produktu a sazby DPH. Tyto kategorie jsou potraviny a nápoje s průměrnou marží 33 % a DPH 15 %, alkoholické nápoje s průměrnou marží 35 % a DPH 21 %, tabákové výrobky, které mají pevně stanovenou marži činící průměrně 5 % a rovněž DPH 21 %, denní tisk a časopisy mající marži 28 % a DPH 10 % a nakonec drogerie s marží 25 % a DPH 15 %. Měsíční průměrný obrat jednotlivých kategorií je zaznamenán v tabulce č. 1. Tento průměr byl vypočítán za období leden až prosinec 2019. (interní informace, 2020)

Tabulka 1 - Portfolio prodávaného zboží

Druh zboží	Průměrný měsíční obrat v korunách	Procento na obratu
Potraviny a nápoje	88 440,- Kč	13,2 %
Alkoholické nápoje	173 530,- Kč	25,9 %
Tabákové výrobky	295 470,- Kč	44,1 %
Denní tisk a časopisy	47 570,- Kč	7,1 %
Drogerie	64 990,- Kč	9,7 %
Celkem	670 000,- Kč	100 %

Zdroj: vlastní zpracování v souladu s (interní zdroje, 2020)

Celkový podíl prodeje se během roku mění v závislosti na probíhajících společenských událostech, svátcích atp. Například během velikonočních a vánočních svátků stoupá prodej alkoholu a drogerie, zatímco denní tisk je v útlumu. V létě se naopak zvyšuje prodej potravin a nápojů. Z tabulky je však patrné, že tržbu tvoří z velké části alkohol a cigarety (součet alkoholových a tabákových výrobků tvoří 70 % celkových tržeb) (interní zdroje, 2020).

2 Teoretická východiska finanční analýzy

Součástí finančního řízení podniku je finanční analýza. Ta funguje jako zpětná vazba k tomu, jak podnik ve sledovaném období operoval se zdroji. Nahlíží na různé aspekty z vícero úhlů a pomáhá tím vytvářet celkový obraz toho, na co se má podnik zaměřit, čeho se vyvarovat a co má zlepšit (Kubičková, 2015).

2.1 Zdroje vstupních informací

Aby byla analýza co nejpřesnější a nejvíce vypovídající, je potřeba mít spolehlivé a kvalitní zdroje. Právě kvalita zdrojů, ze kterých podnik čerpá, je to, co nejvíce ovlivňuje kvalitu zpracované analýzy. Dbát na to, aby byla extrahovaná data maximálně přesná a obsáhlá (komplexní), je tedy základem každé spolehlivé analýzy (Knápková, 2017).

Základní kategorií zdrojů dat jsou účetní výkazy podniku. Mezi ně patří rozvaha, výkaz zisku a ztráty, přehled o peněžních tocích (cash-flow), přehled o změnách vlastního kapitálu a příloha účetní závěrky. Mimo jiné existují zdroje, které jsou vysoce informativní, přesto do kategorie účetních výkazů nepatří. Takových zdrojů je celá řada, nicméně mezi nejčastěji užívanými jsou zprávy vrcholového vedení, auditorů, firemních statistik nebo oficiálních ekonomických statistik. Je-li řeč o mezinárodních společnostech, častým zdrojem informací daných firem bývají oficiální webové stránky podniku, kde jsou potřebné informace zpravidla dostupné zdarma. V opačném případě je však potřeba počítat s vysokými náklady na pořízení těchto dat (Knápková, 2017).

Nejspolehlivějším zdrojem informací o podniku by je vnitropodnikový analytik. Ten ve většině případů disponuje snadným přístupem ke všem informacím uvnitř i vně podniku, včetně případných komentářů vedení. Díky tomu lze zpracovat velice rychlou a přesnou analýzu. Pokud podnik takového pracovníka nemá, může si najmout externího analytika. Ten do své analýzy nemůže zahrnout znalosti spojené s fungováním podniku, což ovšem znamená, že tato zpráva bude nejspíše objektivní a nezkršená. Jeho práce je však také spojena s horším přístupem k potřebným údajům o firmě (Knápková, 2017).

Dalším zdrojem hodným pozornosti jsou stránky Ministerstva průmyslu a obchodu ČR. To na svém portálu zveřejňuje finanční analýzy českého průmyslu a stavebnictví a řadí výsledky do daných kategorií podle CZ-NACE. Taková data umožňují podniku srovnávat svou situaci a postavení se zbytkem českých podniků v daném odvětví (Knápková, 2017).

2.2 Metodika a postup finanční analýzy

K zachování vypovídající hodnoty analýzy je nutno dodržovat metodiku, která se historicky ustálila a je všeobecně užívaná. Analýzu samotnou lze provádět na mnoha úrovních od základních ukazatelů až po složité matematické a statistické modely, které vyžadují vysokou znalost obou metod (CFI education, 2020).

Mezi zmiňované základní metody patří:

- Analýza stavových ukazatelů, která se týká majetkové a finanční struktury a dělí se na vertikální (procentní rozbor dílčích položek rozvahy) a horizontální (analýza trendů).
- Analýza tokových ukazatelů, což je zhodnocení účetních výkazů, rovněž dělitelné na horizontální a vertikální.
- Analýza rozdílových ukazatelů využívající čistý pracovní kapitál.
- Analýza poměrových ukazatelů, mezi něž patří ukazatele likvidity, rentability, aktivity, zadluženosti, produktivity, kapitálového trhu a dalších.
- Analýza soustav ukazatelů zkoumající vliv dílčích aspektů finanční situace na souhrnný ukazatel hodnocení.
- Souhrnné ukazatele hospodaření, což je využití různých bankrotních a bonitních modelů pro celkovou analýzu finančního zdraví podniku (Knápková, 2017).

Každý podnik vyžaduje individuální přístup, který však bude respektovat zásady správné metodiky. Nelze aplikovat jednotný postup pro všechny podniky, takže ani výstup nebude vždy stejný. Jak již bylo zmíněno, analýzy se mohou lišit v závislosti na tom, dělá-li tuto analýzu

interní nebo externí zaměstnanec. Je to dáno především zdrojovými informacemi, které jsou získané, a zároveň i interpretací výstupů (Knápková, 2017).

Při tvorbě hodnocení podnik postupuje krok po kroku a využívá postupně veškeré metody zmiňované výše. Toto zpracování je prováděno nejen vnitropodnikově, ale zároveň i v rámci podnikového okolí, ve kterém je zahrnuto konkurenční prostředí do procesu analýzy. V rámci zkoumání podnikového okolí se do finanční analýzy aplikují tak zvané všeobecné faktory okolí a zároveň analýza makrookolí. Ta je prováděna například pomocí SWOT nebo LONGPEST analýz (Dvořáček, 2012).

SWOT analýza

Neznámější a nejčastěji využívaná je analýza SWOT (viz obr. 2), tedy analýza silných a slabých stránek, příležitostí a hrozeb. Silné a slabé stránky jsou spojené s vnitřním okolím podniku, zatímco příležitosti a hrozby s okolím vnějším. Analýzu lze provádět na základě brainstormingu několika jednotek až desítek účastníků v závislosti na závažnosti problému. To umožňuje plynulý tok informací v rámci šetření. Nevýhodou této analýzy je její omezení pro status Quo. Stejná analýza se může měnit každý týden nebo i častěji. Načasování je tedy zásadní (Dvořáček, 2012).

	Vnitřní		
Pozitivní	Silné stránky <i>S trengths</i>	Slabé stránky <i>Weaknesess</i>	Negativní
	Příležitosti <i>O pportunities</i>	Hrozby <i>T hreats</i>	
	Vnější		

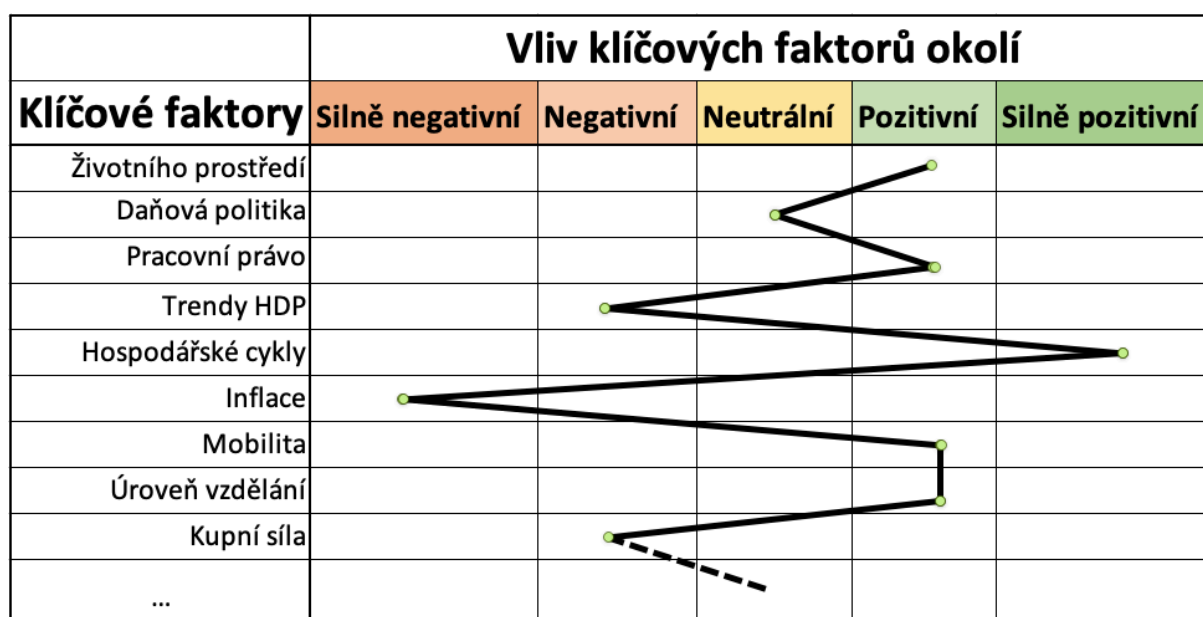
Obrázek 2 - SWOT analýza

Zdroj: Vlastní úprava v souladu s (Dvořáček, 2012, s. 15)

LoNGPEST analýza

LoNGPEST (někdy jen PEST) analýza bere v úvahu **Lokální**, **Národní** a **Globální** úroveň **Politicko-právních**, **Ekonomických**, **Sociálně-demografických** a **Technologických** faktorů.

Tato analýza je nápomocná pro pochopení tržního cyklu, ve kterém se podnik v daném okamžiku nachází, čímž podporuje využití potenciálních příležitostí a eliminaci případných hrozeb. Analýza probíhá ve třech krocích, kdy si nejdříve vytvoří seznam analyzovaných faktorů, které se následně ohodnotí podle tzv. Likertovy stupnice (viz obr. 3), a nakonec se vyhodnotí ty faktory, které na podnik působí z různých hledisek nejvíce (Dvořáček, 2012).



Obrázek 3 - LoNGPEST analýza

Zdroj: Vlastní zpracování na základě (Dvořáček, 2012)

Obě výše zmiňované metody umožňují obsáhlý náhled na faktory působící na podnik. Jsou si principem velice podobné, jelikož jejich tvorba je obdobná. Také využívají stejného procesu brainstormingu a obě cílí na vnější okolí, ale jejich využití a hodnota je rozličná, což poukazuje na nutnost využití obou těchto metod (Dvořáček, 2012).

Informace o společnosti

Počátek tvorby analýzy je již v základních informacích o společnosti. Mezi ty lze řadit historický vývoj samotné společnosti, jejích právních forem a ekonomického růstu. Dále mezi ně spadají údaje o počtu zaměstnanců, úrovni kapitálu, vizi a misi podniku, současném

postavení na trhu pomocí SWOT nebo LoNGPEST analýzy a další. Data v tomto úvodu je potřeba svědomitě vybírat a třídit vzhledem k počtu faktorů, které zde mohou být obsaženy. Výsledná zpráva by měla být dostatečně obsáhlá, aby v ní byly veškeré stěžejní informace zahrnuty, zároveň nesmí být příliš dlouhá na to, aby byl její výstup dostatečně zajímavý pro čtenáře (Knápková, 2017).

Analýza, která hodnotí potenciál sledovaného podniku vzhledem k vývoji odvětví, ve kterém podnik působí, je označována jako analýza odvětví. Tyto informace jsou veřejně dostupné na webových stránkách Ministerstva průmyslu a obchodu ČR, a především v publikaci, jež vydává ve spolupráci s Českým statistickým úřadem a Svazem průmyslu a dopravy ČR – Panorama zpracovatelského průmyslu. V této analýze lze nalézt údaje potřebné ke sledování vývoje odvětví daného podniku. Jak vysoké byly tržby daného odvětví v minulých letech, kolik osob sledované odvětví zaměstnává, jak si stojí ve srovnání s jinými odvětvími, a také souvislosti týkající se a ovlivňující vývoj tohoto odvětví (Knápková, 2017).

Poté, co je podnik zařazen do správného odvětví podle CZ-NACE, následuje analýza výkazu zisku a ztráty, rozvahy a srovnání vyjmenovaných výkazů s výkazy podobných podniků v odvětví. Po důkladném zpracování všech těchto souborů dat následuje analýza zadluženosti, likvidity, rentability, aktivity a ukazatelů kapitálového trhu. Ta je poté porovnávána v daném čase nebo období, se situací ve sledovaném odvětví nebo s vybraným konkurentem. Z řady možných ukazatelů se vybírají pro podnik nejvíce relevantní, přičemž je tu spousta faktorů ovlivňujících výběr žádaných ukazatelů. Konečný rozbor je aplikován pro tři typy srovnání:

- **V čase** – Jedná se o historický vývoj a ukazatele trendu. Pomáhá odhadnout to, jak bude podnik postupovat dál a co od něj očekávat. Pochopitelně je to závislé na mnoha dalších faktorech, které mohou budoucí vývoj ovlivnit.
- **Jiné podniky v okolí** – Poněkud náročnější srovnání než předchozí, je srovnání s konkurencí. Není totiž samozřejmé, že bude možné potřebné informace získat. Nicméně pro potřeby analýzy je toto srovnání její nezbytnou součástí. Porovnávají se zde oběžná aktiva, dlouhodobý majetek a jejich rozložení.
- **Norma nebo plán** – V tomto případě se zaznamenávají deviace od původní předpovědi, jejich příčiny a případná doporučení k jejich budoucí eliminaci.

Po shromáždění těchto dat se porovnávají vztahy uvnitř i mezi skupinami sledovaných ukazatelů a konečnou fází této analýzy je zhodnocení výsledků a souhrn doporučení (Knápková, 2017).

2.4 Ukazatele finanční analýzy

Absolutní ukazatele použity v analýze byly získány z účetních výkazů. Rozvaha zobrazuje aktuální stav, výkaz zisku a ztráty bude pro potřeby analýzy sloužit jako tokový ukazatel, jelikož zkoumá toky výnosů a nákladů. Při zkoumání ukazatelů během rozboru se hodnotí rozdíly stavů pozorovaných dat, čímž jsou získány rozdílové ukazatele, zatímco při porovnávání jednoho údaje v poměru ku jinému je získán poměrový ukazatel (DotDash, 2020).

Horizontální analýza

Sledují-li se ukazatele v čase a hodnotí-li se ve vztahu k aktuálnímu období, hovoří se o horizontální analýze. Při té se vypočítává absolutní rozdíl ukazatelů mezi obdobími t a obdobími $t-1$ a zároveň procentní vyjádření změny ukazatelů k výchozímu období (viz vzorce 1 a 2), tedy $t-1$ (Knápková, 2017)

$$\text{absolutní změna} = \text{ukazatel}_t - \text{ukazatel}_{t-1} \quad (1)$$

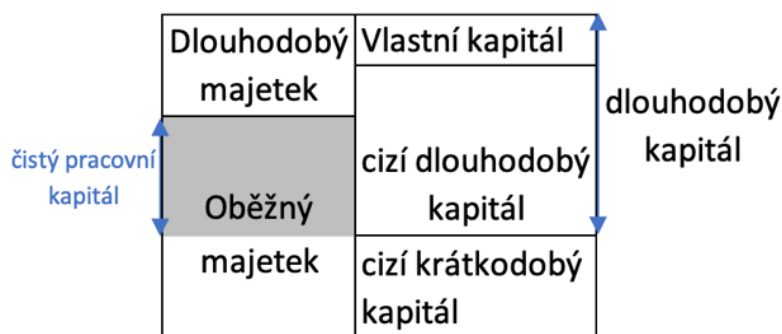
$$\% \text{ změna} = \frac{\text{absolutní změna}}{\text{ukazatel}_{t-1}} \quad (2)$$

Vertikální analýza

Tato analýza je založená na rozboru prvků v rámci jednoho souboru. V případě rozvahy může být tímto souborem výše aktiv či pasiv a pro rozbor výkazu zisku a ztráty lze za soubor považovat úroveň celkových výnosů nebo nákladů (Knápková, 2017).

Rozdílové ukazatele finanční analýzy

Pro analýzu likvidity podniku je vhodné využít rozdílových ukazatelů, konkrétně nevýznamnější tzv. čistý pracovní kapitál (ČPK) (viz obr. 5). Jedná se o rozdíl mezi oběžným majetkem a krátkodobými cizími zdroji a má významný dopad na likviditu podniku (Knápková, 2017).



Obrázek 4 - Čistý pracovní kapitál

Zdroj: Vlastní zpracování v souladu s (Knápková, 2017, s. 86)

Poměrové ukazatele finanční analýzy

Vysokou vypovídající hodnotu má analýza poměrových ukazatelů. Tato metoda je díky tomu velice často aplikovaná a využívá poměry prvků účetních výkazů, s jejichž kombinací lze sestavit velkou spoustu právě těchto poměrových ukazatelů. Ve výsledku jsou však využitelné jen některé z nich. Ty jsou rozřazeny do skupin na základně zadluženosti, likvidity, rentability, aktivity a ukazatele kapitálového trhu, případně dalších (DotDash, 2020).

Analýza zadluženosti

Analýza zadluženosti znázorňuje úroveň rizika, které podnik nese s rostoucí mírou zadluženosti. Pokud se totiž podnik více zadlužuje, znamená to, že bude muset závazky splácet bez ohledu na to, prosperuje-li či nikoliv. Na druhou stranu cizí kapitál je levnější než vlastní, protože poskytuje podniku tzv. daňový štít, jelikož úrok lze využít pro snížení daňového základu. Lze na to pohlédnout i z hlediska doby splatnosti, neboť čím je doba splatnosti delší, tím je poskytnutý kapitál dražší. Z tohoto principu vyplývá, že vlastní kapitál je nejdražší,

protože se vlastníkově nevrací, doba splatnosti je tedy neomezená. Nevýhodou cizího kapitálu je jeho rizikovost, která u vlastního kapitálu není brána jako faktor. Z toho vyplývá, že cílem podniku je udržet smysluplnou úroveň zadluženosti v závislosti na podnikových možnostech. Opět platí to, že každý podnik je unikátní a měl by zhodnocovat úroveň podle jeho vlastního uvážení. Výrobní podniky předpokládají nižší zadluženost, zatímco podniky v oblasti finančnictví budou mít kapitál tvořený především cizí složkou formou vkladu věřitelů. Výpočet zadluženosti je pouze poměr mezi cizími zdroji a celkovými aktivy. Důležité je provádět analýzu zadluženosti také na základě doby splatnosti, protože jak již bylo zmíněno, se zkracující se dobou splatnosti roste pro podnik i úroveň rizika, ale zároveň klesá úroveň nákladů spojených s pořízením cizího kapitálu (Knápková, 2017).

Tato analýza je kvantifikovatelná například následujícími ukazateli: Podíl dlouhodobých cizích zdrojů na dlouhodobém kapitálu, podíl dlouhodobých cizích zdrojů na cizích zdrojích nebo úrokovým krytím, což je podíl zisků před úroky a zdaněním na nákladových úrocích. Pokud je výsledná hodnota tohoto podílu 1, znamená to, že byl podnik schopný pokrýt závazky věřitelům, nicméně čistý zisk a daně státu zůstanou nesplacené. Z toho důvodu by optimální hodnota úrokového krytí měla vycházet 5 a výše. Dalším ukazatelem z kategorie analýzy zadluženosti je doba splácení dluhů, což je ukazatel zobrazující dobu splácení dluhů jen prostřednictvím vlastního provozního cash-flow. Následujícím v této kategorii ukazatelů je krytí dlouhodobého majetku vlastním kapitálem, což je poměr vlastního kapitálu ku dlouhodobému majetku. Principiálně to znamená, jak velkou částí vlastního (dlouhodobého) kapitálu hradí dlouhodobý majetek. Vychází-li tento indikátor více než jedna, poté je základní kapitál využit i na krátkodobý majetek, což může být za účelem finanční stability. V tomto směru je vysoce informativní ukazatel značený jako krytí dlouhodobého majetku dlouhodobými zdroji, kterými se myslí vlastní kapitál a dlouhodobé závazky. Tento indikátor může, stejně jako předchozí, nabývat tří typů hodnot, a to menší než jedna, což znamená, že dlouhodobý majetek je větší než dlouhodobé zdroje a musí být financován zdroji krátkodobými. Je to strategie agresivního financování, se kterou se pojí značné úspory za cenu vysokého rizika. Hodnota vyšší než jedna naopak indikuje, že je podnik překapitalizován a tím pádem se podnik v tomto směru chová spíše konzervativně a dává přednost větší jistotě před úsporou. Optimální hodnota by se v tomto měla blížit jedné, kdy má podnik jistý prostor pro manipulaci v podobě čistého pracovního kapitálu, ale ne nadbytečný (Knápková, 2017).

Analýza likvidity

Analýza likvidity se zabývá tím, jak dobře je podnik schopen hradit své krátkodobé závazky. V této kategorii jsou poměřovány závazky s různě dlouhou dobou přeměnitelnosti na peníze neboli likvidnosti. Existují tři stupně likvidity.

Třetím stupněm likvidity je tzv. běžná likvidita neboli kolikrát jsou oběžná aktiva větší než krátkodobé závazky. Pokud jsou z tohoto výpočtu vynechané neprodejně zásoby, které nepřispívají likviditě, měl by se podnik dostat do intervalu hodnot 1,5 – 2,5 (Knápková, 2017).

Ukazatel druhého stupně likvidity tzv. pohotové likvidity znázorňuje, kolikrát je souhrn krátkodobého finančního majetku, krátkodobých pohledávek a peněžních prostředků větší než krátkodobé závazky podniku. Hodnoty, kterých by měl tento ukazatel nabývat se pohybují v rozmezí 1 - 1,5. (Knápková, 2017).

Prvním stupněm likvidity je okamžitá likvidita, která značí kolik peněžních prostředků a finančního majetku má podnik v poměru ku krátkodobým závazkům. Pokud tento faktor nabývá vysokých hodnot (vyšších než 0,5 např.), pro podnik to znamená neefektivní využívání finančních prostředků. Na druhou stranu by neměl klesnout pod 0,2 (Knápková, 2017).

Analýza rentability

Jednou z posledních skupin základních ukazatelů je Analýza rentability. Demonstruje způsob, jak vyjádřit výnosnost podniku v závislosti na úrovni investic a kapitálu. Zároveň poukazuje na schopnost podniku generovat nové zdroje. Mezi nejpoužívanější ukazatele této kategorie se řadí rentabilita tržeb (*Return of Sales – ROS*), tedy jak ziskové jsou tržby podniku. Je to podíl zisku na tržbách (Knápková, 2017).

Rentabilita kapitálu (*Return on Assets – ROA*) je stanovována podílem EBIT * (1-t) to celé dělené celkovými aktivy. Neboli čistý zisk před úročením, ale po zdanění, čímž je zamezeno vlivu zadlužení a daňového zatížení na výsledku hospodaření (Knápková, 2017).

Třetím často sledovaným faktorem je rentabilita vlastního kapitálu (*Return on Equity – ROE*). Jedná se o podíl čistého zisku vůči vlastnímu kapitálu, díky čemuž lze pozorovat, jak dobře jsou vklady vlastníků zhodnoceny. Krátkodobé snížení této hodnoty lze vysvětlit případnou investicí nebo zaváděním nového produktu (Knápková, 2017).

Lze použít i dalších ukazatelů jako rentabilita investovaného kapitálu (*Return on Investment – ROI*), rentabilita úplatného kapitálu (*Return on Capital Employed – ROCE*) apod. (Knápková, 2017).

Ukazatele aktivity

Pro optimalizaci a plánování aktiv lze použít ukazatele aktiv, které uvádějí úroveň jednotlivých druhů aktiv v rozvaze. Na základě sledovaných údajů je možné přizpůsobovat jejich využívání pro zvýšení efektivity (CFA institute, 2020).

Obrat aktiv vyjádřený jako podíl tržeb a aktiv ukazuje, jak dobře je podnik majetkově vybaven a jak jej využívá. Obrat dlouhodobého majetku zaznamenává stav odepsanosti majetku, což se vypočítá jako podíl tržeb nad dlouhodobým majetkem. Znamená to, že s přibývajícimi odpisy se hodnota tohoto faktoru konzistentně zvyšuje (zlepšuje). Doba obratu zásob je ukazatel z řady těch, jež zobrazují, jak dlouho trvá jeden obrat, tedy cyklus peněžního toku od pořízení zboží po jeho prodej, tedy zpětnou přeměnu na finanční podobu. Lze to porovnávat jako průměrný stav zásob dělený průměrnými denními tržbami nebo přesněji náklady. To celé se vynásobí 360, aby to bylo vztaženo k celému roku. Doba obratu pohledávek je, podobně jako u předchozí situace, časový úsek potřebný pro přeměnu pohledávek zpět na finanční majetek. Je to průměrný stav pohledávek ku průměrným denním tržbám krát 360. Výsledná doba může být porovnávaná s dobou splatnosti faktur a s odvětvovým průměrem. Pokud je doba obratu pohledávek větší než doba splatností, pak to pro podnik může znamenat přibývajícící náklady. Doba obratu závazků je faktor, který lze reprezentovat několika způsoby. Za všech okolností je však potřeba dodržovat princip konzistence. Komplikace zde působí především problém s výběrem poměřovaných prvků. Je možné vybrat pouze závazky čistě z obchodních vztahů nebo poměřovat všechny závazky. Jsou-li analyzovány veškeré závazky, poměří se s tržbami

kvůli zachování konzistence základny spolu s ostatními faktory. Lze však porovnat čistě závazky z obchodních vztahů, kdy základna tržeb je nahrazena výkonovou spotřebou (Knápková, 2017).

Ostatní ukazatele

Pro zaznamenávání výkonnosti podniku existuje řada dalších ukazatelů, které jsou použitelné pro některé podniky. Jsou to ukazatele znázorňující stav podniku na kapitálovém trhu, zkoumající přidanou hodnotu vůči aktivům, zaměstnancům atd. (Knápková, 2017).

2.5 Vyhodnocení výsledků finanční analýzy

Po sesbírání veškerých relevantních dat je nutné tyto poznatky interpretovat, zařadit a představit je v souvislostech. Je velice pravděpodobné, že podnik bude excelovat v jednom ze sledovaných faktorů, ale celková situace bude špatná. To znamená, že je důležité sledovat finanční analýzu jako celek a nehodnotit každý faktor separátně. Důležité je zároveň i kritické myšlení, které může zabránit případnému nadhodnocení nebo podhodnocení a přispět tak ke komplexnosti a přesnosti analýzy (CFA institute, 2020)

2.5.1 Posouzení na základě srovnání s konkurencí

Benchmarking je jedna z metod, jak interpretovat získané výsledky. Ať už vybranou konkurencí nebo standardem odvětví lze ukázat, jsou-li výsledky podniku uspokojivé. Každý podnik je unikátní a neexistuje univerzální pravda, takže jen těžko lze tvrdit, jsou-li hodnoty dostačující či nikoliv (CFA institute, 2020).

Je tedy nasnadě, že metoda srovnávání bude hrát klíčovou roli při hodnocení. Avšak vzniká při tom riziko chyby v údajích nejen v rámci vlastní analýzy, ale i v rámci dat, která byla pro srovnání použita. Ta mohou být nepřesná, což povede k celkové nepřesnosti srovnání. Proto i při této metodě je potřeba dodržet jistou úroveň kritiky a nadhledu, ideálně pak využívat kvalitní a důvěryhodné zdroje (Knápková, 2017).

Jiné srovnání, které se nabízí, je srovnání v čase. Analýza se zaměřuje na historický vývoj podniku a porovnává faktory s historickými údaji. Na základě těchto dat lze vytvořit i prognózu vývoje, jejíž výsledek je potřeba aplikovat velice opatrně, protože faktory samotné, jakkoliv přesné a komplexní, nedokáží předpovědět události mimo lidský dosah (pandemie COVID 19 z přelomu let 2019-2020) (Knápková, 2017).

2.5.2 Vzájemné srovnání faktorů

Jak již bylo zmíněno, je potřeba hodnotit data komplexně a srovnávat je s relevantními údaji. Žádný faktor není sám o sobě dostatečně vypovídající, ale teprve v rámci celkového pohledu na podnik jej lze relevantně interpretovat. Toto srovnání je možné ukázat za pomoci následujících vztahů (Landa, 2020).

Zadluženost a likvidita se nabízí jako nejvíce zřejmý vztah. Ukazuje to, jak hluboce je podnik zadlužený a jaká je jeho schopnost dluhy splácet. Hrozba nastává v momentě rostoucí zadluženosti, kdy zároveň s ní může klesat schopnost dluhy splácet, protože má podnik příliš mnoho krátkodobých pasiv (Landa, 2020).

Při porovnávání likvidity a rentability můžeme vidět, že podnik, který je vysoce likvidní, má spoustu neinvestovaných zdrojů. Takovýto majetek má pouze minimální výnosnost, která ve výsledku stagnuje (Landa, 2020).

Využívá-li podnik svá aktiva efektivně a cíleně, bude to mít pozitivní vliv na jeho rentabilitu. Celý princip je postaven na tom, že tato rentabilita vzniká dvojitým způsobem a to tím, že má podnik nastavenou vysokou marži a celkový zisk je vysoký i z mála prodaných kusů. Druhý způsob je přidání malé marže na vysokoobrátkové zboží, čímž lze docílit rovněž vysoké rentability. Je potřeba mít jistotu ve fungování podniku, aby mohla být správná strategie zavedena a tím bylo docíleno žádaného výsledku (Landa, 2020).

Pokud je porovnávána likvidita podniku s jeho aktivitou, lze tak vyhodnotit situaci přesněji a je potřeba tomuto srovnání věnovat náležitou pozornost. Tím, že likvidita je měřena jako podíl oběžného majetku na krátkodobých závazcích, může podnik vykazovat problémy se svou likviditou. Nicméně je možné, že je to dáno pouze vyšší aktivitou podniku, tedy že podnik má delší dobu splatnosti závazků než svých pohledávek (Landa, 2020).

Podniky s vyšší rentabilitou se mohou vyznačovat i vyšší zadlužeností, která v tomto případě nemusí působit negativně. Pokud má podnik vysoké zisky, tak při zvýšení investic je schopen tyto zisky rovněž zvýšit, čímž pokryje náklady na cizí kapitál a zároveň zaznamená nárůst ziskovosti. Tento efekt finanční páky je ovlivněn několika faktory. Závisí na úrovni zdanění, která je daná státem, zadluženosti a ceně cizích zdrojů, a právě na rentabilitě vloženého kapitálu, tedy to, jestli se tento kapitál zaplatí (Landa, 2020).

Při sledování rentability je využíváno prvků z oblasti likvidity a zadluženosti. Je zkoumán jejich vliv na výsledek hospodaření a zda bylo dosaženo žádaných cílů na základě plánu. Náklady na pořízení cizího kapitálu mohou ovlivňovat výnosnost podniku, zatímco to, jaký druh majetku je nakoupen, může ovlivnit likviditu podniku. Při pořizování cizího kapitálu je nutné tyto skutečnosti vzít v úvahu a vytvářet optimální plán na jeho financování. Ideální stav je, když jsou průměrné náklady na kapitál minimální (Knápková, 2017).

2.5.3 Vytváření soustavy ukazatelů

Komplexnější a přesnější je srovnání nejen dvou až tří ukazatelů, nýbrž celé, vzájemně propojené, soustavy ukazatelů. Při vytváření takovéto soustavy je důležité dbát na smysluplný výběr sledovaných faktorů, které musejí mít vzájemnou provázanost a tím jeden druhého přímo ovlivňují. Tento výběr zároveň souvisí s tím, jaký výsledek je od analýzy očekáván (Knápková, 2017).

Tyto soustavy lze vytvářet dvojím způsobem, a to jednak paralelně, kdy jsou všechny parametry porovnávány stejně a není jim přiřazovaná rozdílná důležitost. Druhý způsob, jak tuto soustavu utvářet, je pyramidový, který na rozdíl od paralelního vybere jeden klíčový faktor a postupně jej „rozkládá“ do tzv. pyramidy. Její stavební kameny jsou další faktory, které jsou vzájemně

propojené v pevně daných vztazích. Tímto rozkladem dochází ke kaskádovitému rozkladu, který s každým krokem nabízí detailnější a lépe vysvětlující pohled na celkovou situaci (Knápková, 2017).

2.6 Vyhodnocení finanční analýzy a návrh na zlepšení

Na základě sesbíraných dat by měla být vytvořena šetření významných činitelů, které se významně podílely na výsledku hospodaření a byly by schopny ovlivňovat budoucí vývoj podniku (Knápková, 2017).

Vzhledem k tomu, že během zkoumání byla vytvořena spousta ukazatelů a indikátorů, nabízí se vytvoření jednoho souhrnného ukazatele, který dokáže popsat celkový výsledek v reprezentativní podobě (Knápková, 2017).

Existují dva modely souhrnných ukazatelů, a to:

- bankrotní modely,
- bonitní modely.

Bankrotní modely se snaží varovat před potenciálním bankrotem podniku na základě výše čistého pracovního kapitálu, úrovně rentabilit nebo zjevnými problémy s likviditou. Mezi tyto modely spadá Z-skóre, indexy IN nebo Tafflerův model.

Na druhou stranu **bonitní modely** objektivně hodnotí celkovou situaci na základě celkové diagnostiky podniku a vytváří klasifikace, do kterých je analyzovaný podnik řazen. Patří mezi ně Tamariho model nebo Kralickův quicktest (Kubíčková, 2015).

Z-skóre

Někdy také Altmanův model se dá označit za nejpoužívanější model v rámci analýz. Hraničními hodnotami tohoto skóre jsou 1,81 a 2,99. Pokud podnik dosahuje hodnoty 1,81 a nižší, má velice silné finanční problémy. Opačně, dosahuje-li podnik hodnot 2,99 a více, tak jeho finanční situace se dá shrnout jako velice pozitivní a uspokojivá. Hodnoty v intervalu 1,81 až 2,99 včetně jsou nevyhraněné, takže podnik nemá finanční problémy, ale jistě tam je prostor pro zlepšování. Výpočet Z-Skóre je následovný (viz vzorec 3) (FinAnalysis.cz, 2020):

$$Z - Skóre = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + 1,0X_5 \quad (3)$$

Kde:

X_1 = pracovní kapitál/aktiva,

X_2 = nerozdělené zisky/aktiva,

X_3 = EBIT/aktiva,

X_4 = tržní hodnota vlastního kapitálu/cizí zdroje,

X_5 = tržby/aktiva.

Vzhledem k tomu, že je pro mnohé podniky složité určit tržní hodnotu vlastního kapitálu, používá se proto hodnota vlastního kapitálu nebo tuto hodnotu podnik vytvoří jako pětinasobek ročního cash flow podniku. V roce 1998 byla přidána ještě 6. proměnná, a to závazky po lhůtě splatnosti/výnosy (viz vzorec 4). Nezměnila se však kritéria hodnocení (FinAnalysis.cz, 2020).

$$Z - Skóre = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + 1,0X_5 - X_6 \quad (4)$$

Pro potřeby analýzy sledovaného podniku lze využít modifikace pro nevýrobní podniky v rozvojových ekonomikách (viz vzorec 5). Ten zahrnuje pouze finanční prvky tohoto skóre a hodnoty šedé zóny jsou vymezeny hranicí 1,1 – 2,6. Koeficienty jednotlivých členů jsou pro potřeby této alternativy rovněž upraveny, tudíž výsledný vzorec má následující podobu (WallStreetMojo, 2020):

$$Z - Skóre_{dev} = 6,56X_1 + 3,26X_2 + 6,72X_3 + 1,05X_4 \quad (5)$$

kde

$$X_1 = \text{ČPK} / \text{aktiva},$$

$$X_2 = \text{nerozdělené zisky} / \text{aktiva},$$

$$X_3 = \text{EBIT} / \text{aktiva},$$

$$X_4 = \text{tržní hodnota vlastního kapitálu/cizí zdroje}.$$

Index IN

Podobně jako Z-skóre je **Index IN** schopen vyjádřit finanční zdraví podniku pomocí jednoho koeficientu (viz vzorec 6). Toto hodnocení může být i bonitního charakteru, přičemž využívá podobného principu jako výše zmiňované Z-skóre. Jeho vyjádření vypadá takto (Landa, 2020):

$$IN95 = V_1 \frac{\text{aktiva}}{CP} + V_2 \frac{EBIT}{\text{náklad.úroky}} + V_3 \frac{EBIT}{\text{aktiva}} + V_4 \frac{\text{tržby}}{\text{aktiva}} + V_5 \frac{OA}{KD} + V_6 \frac{\text{závazky po splatnosti}}{\text{tržby}} \quad (6)$$

Kde:

CP = cizí pasiva,

OA = oběžná aktiva,

KD = krátkodobé dluhy,

V_{1-6} = specificky stanovené váhy pro dané odvětví s výjimkou $V_2 = 0,11$ a $V_5 = 0,1$.

U tohoto indexu byly hranice stanoveny hodnotami 1 a 2. Ty se držely stejného principu, jako Z-Skóre, tedy jestliže $IN95 < 1$, není podnik finančně zdravý, pro $1 < IN95 < 2$ nemá podnik problémy, ale mít by je časem mohl, a pro $2 < IN95$ je podnik v dobré finanční kondici. Tento index byl sestaven manžely Neumaierovými, přičemž ti mysleli i na vlastníka podniku. Za účelem vhodné analýzy ziskovosti vytvořili index IN99 (viz vzorec 7), který je právě bonitního charakteru a poskytuje majiteli firmy informaci o tom, jak moc je podnik ziskový. Očekávaný výsledek podniku by měl přesahovat hodnotu 2,07. To totiž značí, že podnik dosahuje ekonomického zisku. V opačném případě, kdy podnik vykazuje ztrátu, nedosáhne tento index

výše než na 0,684. Prostoru, který vzniká mezi, se říká šedá zóna a podnik by měl být připraven na možné problémy. Jeho výpočet vypadá takto (Landa, 2020):

$$IN99 = -0,017 \frac{\text{aktiva}}{\text{cizí pasiva}} + 4,573 \frac{EBIT}{\text{aktiva}} + 0,481 \frac{\text{výnosy}}{\text{aktiva}} + 0,015 \frac{\text{oběžná aktiva}}{\text{krátkodobé dluhy}} \quad (7)$$

Index IN01 spojuje východiska předchozích dvou, s tím, že v roce 2005 byl tento index aktualizován (viz vzorec 8) a stejně tak i jeho cílové hodnoty. Jednoduchým zápisem lze naznačit, jaké jsou možné výsledky tohoto indexu: podnik netvoří, ale ničí svou hodnotu $< 0,9 < \text{šedá zóna} < 1,6 < \text{podnik tvoří hodnotu}$. Vzorec pak vypadá takto (Atlantis PC s.r.o., 2020):

$$IN05 = 0,13 \frac{\text{aktiva}}{\text{cizí pasiva}} + 0,04 \frac{EBIT}{\text{nákl. úroky}} + 3,97 \frac{EBIT}{\text{aktiva}} + 0,21 \frac{\text{výnosy}}{\text{aktiva}} + 0,09 \frac{\text{oběžná aktiva}}{\text{krát. dluhy}} \quad (8)$$

Tafflerův model

Pro širší srovnání lze použít další bankrotní ukazatel publikovaný v roce 1977, Tafflerův model (viz vzorec 9), který spadá do skupiny bankrotních modelů. Hranice šedé zóny se pohybuje v rozmezí mezi 0,2 – 0,3. Stejně jako u ostatních modelů, hodnoty pod šedou zónou indikují zvýšené riziko bankrotu a hranice na ní naopak dobré finanční zdraví. Vyhodnocení pak probíhá podle následujícího vzorce (Atlantis PC s.r.o., 2020):

$$Taffler = 0,53 \frac{EBIT}{\text{krát. dluhy}} + 0,13 \frac{\text{oběžná aktiva}}{\text{cizí kapitál}} + 0,18 \frac{\text{krát. dluhy}}{\text{aktiva}} + 0,16 \frac{\text{tržby}}{\text{aktiva}} \quad (9)$$

Aspekt Global Rating

Z bonitních modelů se nejvíce nabízí ukazatel AGR (viz vzorec 10), který byl sestaven společností ASPEKT Central Europe Group a.s. pro firmy v českém prostředí. Jeho hlavním účelem byla minimalizace dopadů rozdílných odvětví na výsledný ukazatel. Jeho podoba je následující (Atlantis PC s.r.o., 2020):

$$AGR = A + B + C + D + E + F + G \quad (10)$$

Kde:

$$A = \text{ukazatel provozní marže} = \frac{\text{provozní výsledek hospodaření} + \text{odpisy}}{\text{tržby za prodej výrobků a zboží}},$$

$$B = \text{ukazatel ROE} = \frac{\text{hospodářský výsledek za běžné období}}{\text{vlastní kapitál}},$$

$$C = \text{ukazatel krytí odpisů} = \frac{\text{provozní výsledek hospodaření} + \text{odpisy}}{\text{odpisy}},$$

$$D = \text{ukazatel krátkodobé likvidity} = \frac{\text{finanční majetek} + 0,7 \text{krátkodobé pohledávky}}{\text{krátkodobé závazky}},$$

$$E = \text{ukazatel vlastního financování} = \frac{\text{vlastní kapitál}}{\text{celková pasiva}},$$

$$F = \text{ukazatel ROA} = \frac{\text{rovozní výsledek hospodaření} + \text{odpisy}}{\text{celková aktiva}},$$

$$G = \text{ukazatel využití aktiv} = \frac{\text{tržby za prodej výrobků a zboží}}{\text{celková aktiva}}.$$

Vzhledem k bonitnímu charakteru ukazatele je i jeho vyhodnocení komplexnější a složitější (viz tabulka 2). Výsledná hodnota ukazatele zařadí podnik do náležité kategorie podle následující tabulky (Atlantis PC s.r.o., 2020):

Tabulka 2 - Hodnocení AGR

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

Zdroj: Vlastní zpracování (Atlantis PC s.r.o., 2020)

Kralickův quick test

Metoda Kralickova rychlého testu je založena na zkoumání čtyř faktorů, z každé kategorie jednoho. Tím je docíleno komplexnosti výsledných cifer a zároveň i jejich relevantnosti. Výsledné hodnocení vychází z aritmetického průměru jednotlivých prvků. Ty jsou známkovány na základě tabulky (viz tabulka 3), která ke každé hodnotě přiřadí známku podle toho, jaké úrovně dosáhne. Prvním koeficientem je kvóta vlastního kapitálu (viz vzorec 11). Ukazatel stability nebo také zadluženosti, je zde vyjádřen v procentech a znázorňuje do jaké míry je podnik zadlužený, respektive jak velká část kapitálu pochází z vlastních zdrojů. V likvidní části je zkoumána doba splácení dluhů uváděna v letech (viz vzorec 12). Cash-flow pro tento ukazatel modifikovala Kislingerová pro české podmínky, což je za účelem dodržení relevance zohledněno i nadále v práci. CF je vypočítáváno jako součet výsledku hospodaření, odpisů a změn stavu rezerv. Třetí složkou testu je podíl Cash-flow na výkonu podniku (viz vzorec 13). Poslední částí je rentabilita celkového kapitálu (viz vzorec 14) (Kislingerová, 2014).

Tabulka 3 - Známkování podle Kralicka

Ukazatel	Výborný	Velmi dobrý	Průměrný	Špatný	Insolvence
A	> 30 %	20 – 30 %	10 – 20 %	0 – 10 %	záporná
B	< 3 roky	3 – 5 let	5 – 12 let	12 – 30 let	30 <
C	> 10 %	10 – 8 %	8 – 5 %	5 – 0 %	záporná
D	> 15 %	15 – 12 %	12 – 8 %	8 – 0 %	záporná

Zdroj: Vlastní zpracování (Atlantis PC s.r.o.)

$$A: \text{Kvóta vlastního kapitálu (\%)} = \frac{\text{vlastní kapitál}}{\text{celková aktiva}} \times 100 \quad (11)$$

$$B: \text{Doba splácení dluhů (roky)} = \frac{\text{celkové závazky} - \text{finanční majetek}}{\text{Cash Flow}} \quad (12)$$

$$C: \text{Cash Flow v \% podnikového výkonu (\%)} = \frac{\text{Cash Flow}}{\text{Tržby}} \times 100 \quad (13)$$

$$D: \text{ROA} = \frac{\text{hospodářský výsledek po zdanění} + \text{úroky}(1 - \text{daň ze zisku})}{\text{celková aktiva}} \quad (14)$$

Závěrem je potřeba upřesnit využití bonitních i bankrotních modelů. Jejich podoba a funkčnost nedokáží nahradit úplnou analýzu a slouží čistě pouze jako indikátory. Není však možné hodnotit fungování podniku pouze na základě jednoho čísla. Po analýze a nalezení veškerých vad se vytvoří doporučení, jak situaci podniku zlepšit, případně čeho se v budoucnu vyvarovat (Kubíčková, 2015).

3 Analytický profil firmy Trafika a potraviny U Mirky

Tato kapitola se soustředí na samotnou analýzu finanční situace zvoleného podniku. Dojde k využití informací z kapitoly první, tedy účetních výkazů a pravidel a postupů z druhé kapitoly.

3.1 Strategická pozice firmy

Aby bylo možné podnik analyzovat, je potřeba ho správně zařadit kvůli porovnání s odpovídajícími ukazateli. Co se týče kategorizace podniku, spadá firma Trafika a potraviny U Mirky do kategorie mikro podniků, jelikož nepřesahuje počet 10 zaměstnanců, nemá obrat přes 18 milionů Kč, ani celková hodnota aktiv nepřesahuje 9 milionů Kč. Strategická pozice firmy je pak popsána následující SWOT analýzou (viz tabulka 4):

Tabulka 4 - SWOT Trafika U Mirky

Silné stránky	Slabé stránky
<ul style="list-style-type: none">- Nízké náklady na zaměstnance- Malá fluktuace zaměstnanců- Dlouholetá tradice a zkušenosti- Široké portfolio zákazníků a velice dobrá znalost jejich potřeb	<ul style="list-style-type: none">- Malé prostory a sklady- Minimální znalost výkazů ze strany majitelky- Nízká motivace zaměstnanců k seberealizaci- Málo udržované prostory a vybavení prodejny
Příležitosti	Hrozby
<ul style="list-style-type: none">- Rozšíření sortimentu produktů- Využití externího skladu- Elektronizace účetnictví a převedení účetnictví do vlastní režie- Zavedení plateb kartou- Elektronická evidence skladu	<ul style="list-style-type: none">- Náročné shánění pracovních sil- Úpadek prodeje z důvodu otevírání velkoobchodů v bezprostřední blízkosti prodejny- Přejednost strategických dodavatelů k velkoobchodům- Nízká konkurenceschopnost z pozice zákazníka i prodejce

Zdroj: Vlastní zpracování (interní data 2015-2019)

Z analýzy SWOT vyplývá, že hlavní mezerou a nedostatkem podniku je absence inovací a pasivita ze strany majitelky. Je zde veliký potenciál pro rozšiřování a zlepšování, která mohla být zavedena již před delší dobou, ale stále zde chybí. Zároveň i nízká udržovanost prostor a vybavení negativně působí na vzhled podniku, čemuž se lze rovněž vyhnout. Na druhou stranu je vidět i využití silných stránek, zvláště v souvislosti s komunikací a interakcí se zákazníky.

Analýza odvětví a historický vývoj

Pro analýzu odvětví je potřeba nejprve určit, jakým způsobem bude podnik zařazen. Využitím top-down metody (od shora dolů) se dá nalézt označení CZ NACE v kategorii G pod číslem 4711. Tedy maloobchody v nespecializovaných prodejnách s převahou potravin, nápojů, tabákových výrobků. Na stránkách ČSÚ lze nalézt údaje o tendencích tržeb maloobchodů v ČR. Jednotlivé procentuální změny zobrazují meziroční nárůst a případný pokles. Údaje získané lze shrnout následující tabulkou (viz tabulka 5)(ČSÚ, 2020):

Tabulka 5 - Vývoj tržeb v letech 2015–2019

	2015	2016	2017	2018	2019
Růst v rámci odvětví	5,6 %	0,01 %	1,1 %	1,6 %	1,0 %
Růst v podniku	6,2 %	-2,3 %	-1,2 %	2,7 %	2,5 %

Zdroj: Vlastní zpracování (interní data 2015-2019), (ČSÚ, 2020)

Vzhledem k historickému vývoji odvětví se dá říci, že výkyvy tržeb v rámci podniku jsou způsobeny tržní změnou. Nicméně je potřeba ověřit, zda prošla prodejna nějakou krizí, respektive jinou událostí, která by vysvětlila pokles tržeb v letech 2016 a 2017. Případný trend vývoje aktiv lze vysledovat z časové změny majetku zobrazené v následující tabulce (viz tabulka 6):

Tabulka 6 - Vývoj majetku firmy Trafika U Mirky (v tis. Kč)

	2015	2016	2017	2018	2019
Aktiva celkem	1254	1261	1717	1706	2245
Dlouhodobý majetek	250	168	113	85	727
DHM	213	131	76	48	690
DNM	37	37	37	37	37
Oběžná aktiva	1004	1093	1604	1621	1518
Pohledávky	5	4	5	5	4
Peněžní prostředky	163	153	157	188	83
Zásoby	836	936	1442	1428	1431

Zdroj: Vlastní zpracování (interní data 2015-2019)

Celková výše aktiv sledovaného podniku se jeví stabilní, jelikož se mění jen skokově za určitých událostí. Výraznější změna v roce 2017 zaznamenává nárůst zásob, který nastal díky rozšíření skladu, ke kterému v tomto roce došlo. Markantní změna aktiv v roce 2019, kdy se stav aktiv navýšil o 31,6 %, byla způsobena pořízením služebního automobilu, který byl z části financován z vlastních zdrojů a z části z dlouhodobého závazku vůči finanční instituci. Z dlouhodobého hlediska je patrné, že podnik zaznamenal v posledních pěti letech značný nárůst svého majetku, a to až o 79 %.

Co se týče zdrojů financování byl sledovaný podnik velice konzervativní. Závazky plynoucí z obchodních vztahů i vůči zaměstnancům dosahovali jen nízkých hodnot a dlouhodobý cizí majetek tvořil jen velice malou část celkových pasiv. Vývoj financování zaznamenává tabulka níže (viz tabulka 7).

Tabulka 7 - Vývoj pasiv Trafiky U Mirky

	2015	2016	2017	2018	2019
Pasiva celkem	1254	1261	1717	1706	2245
Vlastní kapitál	791	725	689	768	635
Základní kapitál	250	300	300	400	400
Výsledek hospodaření	441	425	389	368	235
Cizí kapitál	463	536	1028	938	1610
Dlouhodobé závazky	432	288	144	0	570
Krátkodobé závazky	31	248	884	938	1040
Rezervy	0	0	0	0	0

Zdroj: Vlastní zpracování (interní data 2015-2019)

Opět se při této analýze projevila významná investice, která z jinak stabilně nízké fluktuace vytvořila „skok“, který se projevil na účetním chodu podniku. Automobil byl z vlastních zdrojů financován sto tisíci a zbývajících pět set sedmdesát tisíc bylo vypůjčeno od úvěrové instituce pro uhrazení vozu. Dále je vidět, že v roce 2018 zmizel dlouhodobý dluh v podobě splacení dluhu úvěrové instituci, který vznikl při koupi podniku, aby mohla být minulá majitelka plně vyplacena. V roce 2017 vznikl značný krátkodobý závazek, který vznikl v návaznosti na přijetí nových zaměstnanců, což způsobilo i pokles výsledku hospodaření. Zároveň tento dluh z části hradil skok zapříčiněný zvednutím stavu zásob.

Srovnání s konkurencí

Srovnání s konkurenčním podnikem umožní zvážit to, jak se lišil vývoj obou podniků v čase. V tomto případě není vhodné porovnávat absolutní hodnoty, jelikož se velikost obou podniků může lišit, ale lze porovnat například rozdělení aktiv, co se jejich užití týče.

Pro účely srovnání lze využít konkurenčního podniku, který byl rovněž vybrán na základě osobní zkušenosti, stejně tak, jako podnik sledovaný. Jeho jméno nebylo možno v této práci uvést z důvodu absence souhlasu se zpracováním údajů, bude tedy nadále označován jako podnik XYZ. Veškerá data použita v analýze byla veřejně dostupná ve sbírce listin nebo snadno zjištělná z osobního pozorování.

Konkurenční podnik vstoupil na trh v roce 2014 a nachází se ve vzdálenosti přibližně 350 m od sledovaného podniku. To znamená, že cílí na stejnou nebo velice podobnou skupinu zákazníků. Prodejna konkurence má podobně velkou rozlohu s tím, že má menší skladové prostory. Zatímco prodejní plocha sledovaného podniku činí pouhých 40 % jeho celkové plochy, konkurence prodává na více než 60 % své celkové plochy. To znamená menší sklady, ale rychlejší obrat zboží. Vývoj struktury majetku vybrané konkurence lze sledovat v tabulce níže (viz tabulka 8).

Tabulka 8 - Vývoj aktiv podniku XYZ

	2015	2016	2017	2018	2019
Aktiva celkem	1852	2245	5783	3678	3805
Dlouhodobý majetek	0	805	1000	1000	1000
DHM	0	805	500	500	500
DFM	0	0	500	500	500
Oběžná aktiva	1852	1440	4783	2678	2805
Pohledávky	21	213	2227	445	332
Peněžní prostředky	878	22	1200	774	785
Zásoby	953	1205	1356	1459	1688

Zdroj: Vlastní zpracování (Sbírka listin, 2020)

Podnik XYZ v průběhu roku 2015 koupil a zrekonstruoval část budovy, ve které dříve fungoval pouze jako nájemník. Tyto prostory poté byly zapsány jako součást podniku a vedeny jako dlouhodobý majetek. Přibyl i dopravní prostředek vedený v podniku, což opět navýšilo dlouhodobý majetek podniku a opět pozměnilo poměry v ukazatelích. Konkurenční podnik má vyšší fluktuaci majetku, která se ustálila až v letech 2018 až 2019. Konzistentně i navyšuje úroveň zásob, což jde ruku v ruce s rostoucími tržbami. Struktura financování podniku XYZ se od roku 2015 vyvíjela následovně (viz tabulka 9):

Tabulka 9 - Vývoj pasiv podniku XYZ

	2015	2016	2017	2018	2019
Pasiva celkem	1852	2245	5783	3678	3805
Vlastní kapitál	-842	-744	592	402	456
Základní kapitál	0	100	100	100	100
Výsledek hospodaření	-842	-844	492	302	356
Cizí kapitál	2694	2989	5191	3276	3349
Dlouhodobé závazky	0	2989	1791	1281	912
Krátkodobé závazky	2694	0	3400	1995	2437
Rezervy	0	0	0	0	0

Zdroj: Vlastní zpracování (Sbírka listin, 2020)

Firma XYZ byla v prvních letech ztrátová z důvodu vysoké zadluženosti, nicméně v dalších letech se stabilizovala. Podnik zároveň konzistentně umořuje svůj dlouhodobý závazek a krátkodobé dluhy udržuje na stabilní úrovni. Z tabulek lze vyčíst, že konkurenční podnik je méně konzervativní než podnik sledovaný, jelikož aktivněji využívá cizích zdrojů pro svůj rozvoj.

Z pozorování vyplývá, že prodejna XYZ je větší než sledovaný podnik. Pro účely srovnání lze využít poměru oběžných aktiv vůči celkovému majetku a pozorovat vývoj těchto hodnot v čase (viz tabulka 10).

Tabulka 10 - Srovnání poměrů oběžných aktiv obou podniků

	2015	2016	2017	2018	2019
Sledovaný podnik	79 %	82 %	86 %	88 %	58 %
Konkurence	100 %	63 %	83 %	73 %	79 %

Zdroj: Vlastní zpracování (interní data, 2015-2019), (Sbírka listin, 2020)

Vývoj oběžných aktiv v konkurenčním podniku dosahoval vyšší fluktuace než sledovaný podnik, což může být zapříčiněno jednak postupnou stabilizací nově nastoupivšího konkurenta a za druhé vysokými investicemi do dlouhodobého majetku na počátku. Sledovaný podnik měl stabilní tendenci, která byla v roce 2019 narušena investicí do služebního automobilu. Po jisté stabilizaci konkurence bylo patrné, že oba podniky mají podobně vysoký poměr aktiv v úrovni kolísající kolem 80 %.

Analýza výnosů

Při analýze výnosů lze zohlednit pouze tržby z prodeje zboží, což je dáno povahou podniku. Hlavní a jedinou činností je prodej zboží. V tomto případě nabízí srovnání v rámci vývoje v posledních letech, a to jaké byly meziroční změny v tržbách. Ze záznamů byly pro účely analýzy dohledány tržby za rok 2014, které po zaokrouhlení činily 7 451 000,- (viz tabulka 11). Tento fakt, že jediným zdrojem příjmu je prodej zboží nabízí otázku, zdali by bylo možné nabídnout zákazníkům i nějaký druh služby, která by byla sice zpoplatněna, nicméně by to mohlo zvýšit výnosy prodejny o smysluplnou částku. Takovou činností by mohl být například rozvoz nákupů, vlastní e-shop nebo tvorba dárkových balíčků, pro různé příležitosti. Tím, že má podnik dlouhodobě dobrou pověst a portfolio stálých zákazníků, tak je možné poskytovat i

finanční služby ve formě nákupů na dluh, kdy by zákazníci platili svou útratu až po určité době. Tuto službu by bylo rovněž možné zpoplatnit a tím zvýšit příjem peněz.

Tabulka 11 - Horizontální srovnání obou podniků

	2015	2016	2017	2018	2019
Tržby z prodeje zboží	7913	7731	7638	7844	8040
Meziroční změna	6,2 %	-2,3 %	-1,2 %	2,7 %	2,5 %
Vývoj konkurence	3613	14224	14853	15961	17328
Vývoj konkurence v %	N/A %	293,7 %	4,4 %	7,5 %	8,6 %

Zdroj: Vlastní zpracování (interní data, 2015-2019), (Sbírka listin, 2020)

Pokud nebude brán v potaz výkyv v letech 2015/2016, kdy došlo ke značným změnám v chodu a majetkové struktuře podniku XYZ, počíná si konkurenční podnik velice stabilně s pravidelným meziročním nárůstem tržeb dosahujícím až 8,6 %. Tržby, a tedy i celkové příjmy, se v letech 2016 a 2017 v analyzovaném podniku se snížily. Hlavní příčinou mohly být i neshody v osobním životě, které se mohly odrazit na výkonu podniku. V dalších letech se podnik stabilizoval a vývoj tržeb nabyl znovu pozitivní tendence růstu.

Při pohledu na analýzu nákladů lze sledovat podobný trend jako u předchozí analýzy výnosů. Analýza nákladů však nabízí hlubší pohled do jejich struktury, jelikož se zde projevují provozní náklady, mzdové náklady i náklady na prodané zboží. Z toho lze sestavit rovněž analytickou tabulku popisující historické změny výdajů (viz tabulka 12):

Tabulka 12 - Rozbor nákladů Trafika U Mirky v čase

	2015	2016	2017	2018	2019
Náklady na prodané zboží	6594	6443	6110	6275	6432
Osobní náklady	31	65	285	452	508
Provozní náklady	769	723	785	684	824
Daň z příjmu	78	75	69	65	41

Zdroj: Vlastní zpracování (interní data, 2015-2019)

V tabulce výše bylo možné pozorovat to, jak rostoucí náklady na zaměstnance negativně ovlivňují rentabilitu podniku, kterému poklesl výsledek hospodaření během pěti let o 47 %. Upadající trend je zaznamenán od roku 2017, kde se projevují vyšší mzdové náklady na zaměstnance. Omezením hodin by bylo možno předejít dalším ztrátám. To by však znamenalo aktivnější účast majitelky přímo v prodejně. Na druhou stranu výsledek hospodaření nebyl až do minulého roku zatěžován náklady na úrocích z cizího kapitálu, což by mohlo hrát významnou roli v ukazatelích rentability.

3.2 Analýza rozdílových ukazatelů

Rovněž analýza čistého pracovního kapitálu může být založena na srovnání dvou konkurenčních podniků nebo je možné porovnávat vývoj podniku v čase. Ale vzhledem k povaze ukazatele a podniku, na kterém bude aplikován, je vhodnější použít vývoj v čase, jak se sledované údaje měnily. Následující tabulka zaznamenává data z let 2015-2019 (viz tabulka 13).

Tabulka 13 - Čistý pracovní kapitál Trafika U Mirky

	2015	2016	2017	2018	2019
Oběžná aktiva	1004	1093	1604	1621	1518
Krátkodobé závazky	31	248	884	938	1040
ČPK	973	845	720	683	478

Zdroj: Vlastní zpracování (interní data, 2015-2019)

Podnik vykazoval vysoký čistý pracovní kapitál, a to dlouhodobě až do chvíle, kdy přijetím zaměstnanců vytvořilo náklady na jejich mzdy. I přesto je výše ČPK v rámci vývoje velice stabilní. Podnik je díky tomu likvidní a zajištěný.

3.3 Analýza poměrových ukazatelů

Další zkoumání se bude týkat analýzy ukazatelů zadluženosti, likvidity, rentability a aktivity. Vzhledem k tomu, že zkoumaný podnik neoperuje na kapitálovém trhu, tak zde nelze použít ukazatele s tím plynoucí. Díky své velikosti podnik disponuje jen malým souborem dat, které by bylo možné pro tuto analýzu použít, tudíž bylo využito pouze několika základních a nejvíce vypovídajících ukazatelů.

Analýza zadluženosti

Pro získání údajů o zadluženosti lze sestavit tabulku (viz tabulka 14), která bude srovnávat vývoj zadluženosti v rámci posledních sledovaných let. Jedno z hlavních kritérií vyplývající z této analýzy je důraz krytí dlouhodobého majetku dlouhodobými zdroji.

Tabulka 14 - Analýza zadluženosti

	2015	2016	2017	2018	2019
Celková zadluženost	36,9 %	42,5 %	59,9 %	55,0 %	71,7 %
Míra zadluženosti	0,59	0,74	1,49	1,22	2,54
Podíl dlouhodobých závazků	94,0 %	53,7 %	14,0 %	0 %	35,4 %
Zadluženost dlouhodobého kapitálu	35,3 %	28,4 %	17,3 %	0 %	47,3 %
Krytí dlouhodobého majetku VK	3,16	4,32	6,10	9,04	0,87
Krytí dlouhodobého majetku dlouhodobými zdroji	4,89	6,03	7,37	9,04	1,66

Zdroj: Vlastní zpracování (interní data, 2015-2019)

Postup při výpočtu hodnot (vzorce 15 – 20):

$$- \text{Celková zadluženost (\%)} = \frac{\text{cizí zdroje}}{\text{celková aktiva}} \quad (15)$$

$$- \text{Míra zadluženosti} = \frac{\text{cizí zdroje}}{\text{vlastní kapitál}} \quad (16)$$

$$- \text{Podíl dlouhodobých závazků (\%)} = \frac{\text{dlouhodobé závazky}}{\text{cizí zdroje}} \quad (17)$$

$$- \text{Zadluženost dlouhodobého kapitálu (\%)} = \frac{\text{dlouhodobé závazky}}{\text{vlastní kapitál} + \text{dlouhodobé závazky}} \quad (18)$$

$$- \text{Krytí dlouhodobého majetku VK} = \frac{\text{vlastní kapitál}}{\text{dlouhodobý majetek}} \quad (19)$$

$$- \text{Krytí dlouh. majetku dlouh. zdroji} = \frac{\text{vlastní kapitál} + \text{dlouhodobé závazky}}{\text{dlouhodobý majetek}} \quad (20)$$

Z analýzy lze vyčíst, že podnik má až několikrát více dlouhodobých zdrojů než dlouhodobého majetku. To má za následek tvorbu vysokého ČPK, který podniku umožňuje lepší stabilitu. Podnik díky postupnému splácení dlouhodobého úvěru dosahoval postupného snižování zadluženosti až do chvíle, kdy byl dlouhodobý závazek zcela splacen. Díky své konzervativní povaze také dlouho neinvestoval do nových rozšíření či vylepšení. K velké investici, která vytvořila nový dlouhodobý závazek, došlo v roce 2019. Z tabulky lze pozorovat značný výkyv

mezi lety 2018 a 2019 právě kvůli této investici. Znatelná změna proběhla i v roce 2017, což bylo způsobeno již zmiňovaným navyšováním zásob a přijetím zaměstnanců. Podobným způsobem lze zkonstruovat i analýzu konkurenčního podniku a výsledek porovnat s přechozím pozorováním (viz tabulka 15):

Tabulka 15 - Analýza zadluženosti podniku XYZ

	2015	2016	2017	2018	2019
Celková zadluženost	145,5 %	133,1 %	89,8 %	89,1 %	88,0 %
Míra zadluženosti	-3,20	-4,02	8,77	8,15	7,34
Podíl dlouhodobých závazků	0 %	100 %	34,5 %	39,1 %	27,2 %
Zadluženost dlouhodobého kapitálu	0 %	133,1 %	75,2 %	76,1 %	66,7 %
Krytí dlouhodobého majetku VK	N/A	-0,92	0,592	0,40	0,46
Krytí dlouhodobého majetku dlouhodobými zdroji	N/A	2,79	2,38	1,68	1,37

Zdroj: Vlastní zpracování (Sbírka listin, 2020)

Konkurence v letech 2015 a 2016 měla problém s výsledky hospodaření, kdy byl podnik ztrátový. Nicméně od roku 2017 vykazuje stabilní výsledky a podnik zaznamenává pravidelný meziroční růst. Při srovnání historického vývoje obou podniků lze vypožorovat, že oba podniky jsou poměrně stabilní kromě událostí, kdy dojde k nějaké zásadní změně v rámci dlouhodobých aktiv. Vzhledem k velikosti obou podniků je více než patrné, že jakákoliv větší investice významně ovlivňuje výstupy analýzy.

Analýza likvidity

Při analýze likvidity lze porovnat oba sledované podniky a jejich vývoj. Výsledná čísla si počínají velice podobně. Je patrné, že velkou část oběžných aktiv obou podniků tvoří zásoby, tudíž je největší rozdíl mezi likviditou druhého a třetího stupně, ale rozdíly mezi likviditami

prvních a druhých stupňů tolik patrné nejsou. Na těchto modelech lze demonstrovat to, jak povaha podniku může ovlivnit jeho prezentaci a chování v rámci odvětví. Výrobní podniky, které pracují v pravidelných režimech v rámci odběrů a klientely si nemohou z pravidla dovolit mít takto nízké likvidity nižších stupňů, protože jejich obraty jsou výrazně nižší. Zatímco podniky zabývající se prodejem vysokoobrátkového zboží mají vysoké obraty a jsou schopny přeměnit své zásoby v peněžní prostředky o mnoho rychleji. V tabulce níže lze oba podniky porovnat v čase i mezi sebou. Koeficienty vyplývající z likvidity mají u obou podniků klesající tendenci, což je z velké části způsobeno rostoucí hladinou zásob (viz tabulka 16).

Tabulka 16 - Srovnání likvidit obou podniků

Likvidita sledovaného podniku	2015	2016	2017	2018	2019
Likvidita 3. stupně	32,39	4,41	1,81	1,73	1,46
Likvidita 2. stupně	5,42	0,63	0,18	0,21	0,08
Likvidita 1. stupně	5,26	0,62	0,18	0,20	0,08
Likvidita konkurence	2015	2016	2017	2018	2019
Likvidita 3. stupně	0,69	N/A	1,41	1,34	1,15
Likvidita 2. stupně	0,33	N/A	1,00	0,61	0,46
Likvidita 1. stupně	0,33	N/A	0,35	0,39	0,32

Zdroj: Vlastní zpracování (interní data, 2015-2019), (Sbírka listin, 2020)

Je jasně patrné, že sledovaný podnik má výrazně vyšší likviditu než podnik XYZ, která však v čase klesala. Je to dáno jeho konzervativní povahou a vysokým stavem zásob. Velký rozdíl mezi likviditami třetího a druhého stupně naznačuje, že je velká část investic v zásobách. U konkurenčního podniku jsou rozdíly hodnot výrazně menší. To svědčí o tom, že své krátkodobé závazky vytváří nejen kvůli zásobám, ale i kvůli jiným důvodům, kterými mohou být platy zaměstnanců. Při pohledu na rok 2019 jsou likvidity obou podniků podobné, což znamená, že i u sledovaného podniku vznikaly závazky na platy zaměstnanců, ale neměnil se stav zásob.

3.3.3 Analýza rentability

To, jak si podnik vedl v rámci výnosnosti, lze poměřit pomocí ukazatelů rentability. Tuto analýzu je možné vytvořit pro několikero ukazatelů, ale pro vybraný podnik velice dobře poslouží pouze ty, které lze nalézt níže v tabulce (viz tabulka 17). Hodnoty konkurence poslouží pro srovnání (viz tabulka 18).

Tabulka 17 - Rentabilita trafiky U Mirky

Sledovaný podnik	2015	2016	2017	2018	2019
Rentabilita tržeb	5,6 %	5,5 %	5,1 %	4,7 %	2,9 %
Rentabilita Kapitálu	41,4 %	39,7 %	26,7 %	25,4 %	12,3 %
Rentabilita úplatného kapitálu	42,4 %	49,4 %	54,9 %	56,4 %	22,9 %
Rentabilita vlastního kapitálu	55,8 %	58,6 %	56,5 %	47,9 %	37,0 %

Zdroj: Vlastní zpracování (interní data, 2015-2019)

Tabulka 18 - Rentabilita konkurence

Rentabilita konkurence	2015	2016	2017	2018	2019
Rentabilita tržeb	-23,3 %	-5,9 %	9,0 %	1,9 %	2,1 %
Rentabilita Kapitálu	-45,5 %	-37,6 %	10,0 %	9,7 %	11,0 %
Rentabilita úplatného kapitálu	0 %	0 %	20,6 %	17,9 %	26,0 %
Rentabilita vlastního kapitálu	0 %	0 %	83,1 %	75,1 %	78,1 %

Zdroj: Vlastní zpracování (Sbírka listin, 2020)

Ke zkonstruování ukazatelů rentability byly použity tyto nástroje (vzorce 21 – 24):

$$- \text{Rentabilita tržeb} = \frac{\text{čistý zisk}}{\text{tržby}} \quad (21)$$

$$- \text{Rentabilita celkového kapitálu} = \frac{EBIT}{\text{celková aktiva}} \quad (22)$$

$$- \text{Rentabilita úplatného kapitálu} = \frac{EBIT}{\text{vlastní kapitál} + \text{úročené cizí zdroje}} \quad (23)$$

$$- \text{Rentabilita vlastního kapitálu} = \frac{\text{čistý zisk}}{\text{vlastní kapitál}} \quad (24)$$

Z analýzy je patrné, že byť jsou tržby významným ukazatelem výkonnosti, nabývají zde velice nízkých hodnot. Překvapivě vysoká je rentabilita vlastního kapitálu obou podniků, ale po zhodnocení na základě rozvahy se ukazuje, že oba sledované podniky mají vysoké dluhy, které jsou především krátkodobé a mnohdy nejsou zatížené úrokem. Tento fakt velice pozitivně přispívá k zdravé finanční situaci podniku působícím v oboru prodeje.

Řízení aktiv

Tím, že je podnik zaměřený na prodej zboží, je potřeba sledovat stav jeho zásob a jak se zásoby v podniku chovají. To vše je zcela viditelné na následující tabulce (viz tabulka 19).

Tabulka 19 - Analýza zásob Trafika U Mirky

	2015	2016	2017	2018	2019
Obrat celkových aktiv	6,36	6,13	4,45	4,60	3,58
Doba obratu zásob	38,0	43,6	68,0	65,2	64,1

Zdroj: Vlastní zpracování na základě interních dat

Podnik díky své povaze má vysoké koeficienty obratu aktiv a nízké doby obratu zásob. Oba tyto ukazatele jsou stabilní a nevykazují známky jakékoliv krizové situace. Snižující se faktor obratu aktiv je v tomto případě známkou narůstajících zásob, které jsou držiteli finančních prostředků. To také znamená, že i doba obratu zásob musí následně narůstat. Pro srovnání lze nahlédnout do situace konkurenčního podniku (viz tabulka 20)

Tabulka 20 - Analýza zásob konkurence

	2015	2016	2017	2018	2019
Obrat celkových aktiv	1,95	6,34	2,57	4,34	4,55
Doba obratu zásob	95,0	30,5	32,9	32,9	35,1

Zdroj: Vlastní zpracování na základě dat nalezených ve sbírce listin

Již na první pohled je jasné, že konkurenční podnik má při podobném obratu aktiv kratší dobu obratu zásob. To souvisí s tržbami, které jsou u konkurence mnohem vyšší než u sledovaného podniku. Nasvědčuje to jeho lepšímu finančnímu zdraví a sledovanému podniku to nabízí další oblast, která má potenciál pro zlepšení.

4 Vyhodnocení a interpretace dat

Veškeré analýzy vycházely se sesbíraných dat a jejich interpretace je nyní na místě. Tato data je nutné konsolidovat a vytvořit smysluplný závěr, který vyhodnotí zdraví podniku.

4.1. Benchmark

Díky údajům z MPO bylo možné sestavit benchmarking pro rok 2018. Výsledné srovnání s odvětvím poté vypadá následovně (viz tabulka 21):

Tabulka 21 - Benchmarking pro rok 2018

		U Mirky	Odvětví
Rentabilita	Vlastního kapitálu	55,8 %	16,5 %
	Aktiv	41,4 %	10,3 %
	Tržeb	5,6 %	4,3 %
Likvidita	Běžná likvidita	1,73	1,25
	Pohotová likvidita	0,21	0,20
	Hotovostní likvidita	0,20	0,18
Zadluženost	Vlastní kapitál / aktiva	63,1 %	44,4 %
	Krytí DM dlouhodobým kapitálem	9,04	8,22
Obratovost	Aktiv	4,6	2,4

Zdroj: Vlastní zpracování (Ministerstvo průmyslu a obchodu, 2020)

Podnik dosahuje vysoké rentability ve všech faktorech. Kvůli konzervativnímu přístupu a nízkým investicím do dlouhodobého majetku vykazuje podnik nestandardně vysokou

rentabilitu vlastního kapitálu i aktiv. Analýza likvidity velice věrně kopíruje ukazatele v odvětví. Je patrné, že předpoklad nízkých likvidit v rámci prodeje vysokoobrátkového zboží byl přesný a podnik zde dosahuje nepatrně lepších výsledků než odvětví, ve kterém působí. Ukazatele zadluženosti rovněž dosahují lepších výsledků než odvětví a obratovost aktiv je rovněž nadstandardní. Nejslabší článek je v tomto případě likvidita, která je i přesto stabilní.

4.2 Vzájemné srovnání ukazatelů

Srovnání několika významných faktorů ukáže na komplexnější fakta o výkonnosti. Při pohledu na zadluženost a likviditu lze tvrdit, že i přes nízkou zadluženost je podnik vysoce likvidní. Má sice vysoký podíl krátkodobých, rychle splatných dluhů, ale díky vysoké obratovosti aktiv podnik snadno přijde ke zdrojům nutným pro uhrazení těchto dluhů. Pokud se likvidita porovnává spolu s rentabilitou, výsledná analýza poté naznačí, co je hlavní příčinou vysoké ziskovosti podniku. Jak již bylo zmíněno, podnik staví na vysokoobrátkovém zboží, které se i přes středně nízké marže pohybuje se na hladině 20-25 %, prodává ve velkém množství, čímž je poté tvořen značný zisk. Pro zvýšení ziskovosti je tedy potřeba, aby podnik kladl důraz na vyšší prodeje (tržby), na kterých stojí celá rentabilita. Opět v práci zazněl poznatek, že případné připojení služeb v podobě poskytování půjček či dovážky nákupu do domů by mohlo zvednout tržby a tím i rentabilitu.

Srovnání likvidity a aktivity v této analýze již několikrát proběhlo, kdy je většina dluhů v podniku tvořena krátkodobými závazky, plynoucími především z obchodních vztahů. Avšak díky vysoké obrátkovosti zásob nemá podnik problémy s vytvořením dostatečného množství financí pro uhrazení těchto dluhů. Navíc nejsou tyto dluhy v podobě nesplacených faktur či neproplacených mezd zatížené úrokem, tudíž i přes vysoké riziko jsou díky své ceně výhodné. Tento fakt navazuje na další srovnání, které se takto nabízí, a to je zadluženost a rentabilita. Tím, že cizí kapitál poskytovaný podniku není nákladný, může podnik vytvářet zisk bez zatěžování úroky.

4.3 Výsledné zhodnocení situace

Využitím analytických metod uvedených ve druhé kapitole lze zaznamenat celkovou pozici firmy a jejího finančního zdraví. Výsledky lze interpretovat do tabulky níže (viz tabulka 22) a případné negativní nebo pozitivní deviace zvýraznit.

Tabulka 22 - Výsledné koeficienty Trafika U Mirky

	2015	2016	2017	2018	2019
Z-Skóre	10,81	9,58	5,99	5,89	2,98
Index IN05	11,29	7,02	8,80	2,47	2,67
Tafflerův model	10,17	2,35	1,28	1,30	0,92
Krackův quick test	1,5	1,5	1,5	1,5	2,5
Aspekt Global Rating	20,75	15,55	15,29	22,52	11,25

Zdroj: Vlastní zpracování na základě vyhodnocení dat

Výstupy, ze kterých tabulka 22 vycházela, jsou zaznamenány v tabulce 23 (viz tabulka 23). Údaje jsou zaznamenány v tisících.

Tabulka 23 - Výstupy pro konečné hodnocení

Faktor	2015	2016	2017	2018	2019
Bilance	1254	1261	1717	1706	2245
ČPK	973	845	720	683	478
Zisky	441	425	389	368	235
EBIT	519	500	458	433	276
Vlastní kapitál	791	725	689	768	635
Cizí zdroje	463	536	1028	938	1610
Oběžná aktiva	1004	1093	1604	1621	1518
Krát.dluhy	31	248	884	938	1040
Tržby	7913	7731	7638	7844	8040
DHM	213	131	76	48	690
Finanční majetek	163	153	157	188	83
Pohledávky	5	4	5	5	4
Cash-flow	601	582	513	461	324

Zdroj: vlastní zpracování

Ze všech sledovaných indikátorů lze tvrdit, že si podnik počíná poměrně stabilně. Podle vyhodnocení Z-Skóre vypadá podnik velice zdravě a k šedé zóně se prakticky neblíží. Výjimkou byl rok 2019, kdy se významně projevila nákladná investice, která změnila bilanci a tím i podnik k té šedé zóně přiblížila. Jediný z testů, který vyšel jinak než výborně, byl Kralickův quick test. Tam podnik dosáhl známek 1,5 pro všechny roky, avšak opět s výjimkou roku 2019. Tento test vyhodnotil investici v roce 2019 jako rizikovou, což způsobilo i pokles v hodnocení. Výstup ostatních testů byl však stejný a jednoznačný, tedy že podnik si vede velice dobře.

Závěr a doporučení

Cílem práce bylo důkladné zhodnocení finančního zdraví podniku. Za pomoci metod finanční analýzy byly vytvořeny soustavy ukazatelů z jejichž hodnot byl vytvořen souhrnný komplexní pohled na aktuální stav podniku. Při tvorbě analýzy bylo zjištěno, že se podniku velice dobře daří a z finančního hlediska je zdravý. To však neznamená, že jej nelze jakkoliv zdokonalit a lépe vést. Vzhledem k faktu, že tato práce prezentuje historicky první finanční analýzu provedenou v tomto podniku, byl výsledek nad očekávání pozitivní. Ani jedno výsledné skóre se neblížilo šedé zóně, poměrové ukazatele jsou nadstandardní oproti zbytku odvětví a zároveň si udržuje vysoký finanční polštář, kterým se chrání proti případným finančním potížím.

Na druhou stranu má výkonnost podniku upadající trend, což je způsobeno přijetím několika zaměstnanců, kteří tvoří vysoké osobní náklady. Tento pokles se projevil v posledních dvou letech a je možné, že i nadále může tuto tendenci udržovat. To se pak odrazí ve výsledné ziskovosti podniku a v nejhorším případě může dojít až ke ztrátě. Z tohoto důvodu je nezbytné tuto analýzu opakovat v příštích několika letech, aby byl zajištěn hladký průběh chodu podniku.

Proces analýzy by velice usnadnilo zavedení vlastního účetního systému přímo v podniku. V současné době provádí účetnictví externí firma, která pracuje pouze s daty, které od podniku obdrží, avšak nemá přímý náhled do struktury a fungování podniku.

Dalším rozšířením, které by velice prospělo, je modernizace analytického a účetního vybavení. Zakoupením laptopu a vedením účetnictví osobně bude mít podnik lepší přehled o výsledcích hospodaření, a navíc může sledovat pohyby ukazatelů v reálném čase tak, jak je zadává do systému. To vše by pozitivně ovlivnilo kontrolu nad chodem podniku.

V poslední řadě je třeba taky upozornit na fakt, že jediným zdrojem příjmu podniku jsou tržby z prodeje. Rozšířením služeb v podobě e-shopu a dovážek do domů by se mohl zvýšit obrat majetku, čímž by se zvýšily zisky a s nimi i výkonnost podniku.

Akční plán, který by měl podnik aplikovat má následující podobu. Jednotlivé kroky jsou seřazeny podle naléhavosti opatření, které by měly být zavedeny:

1. **Modernizace sledování účetnictví.** Vytvoření elektronické evidence, která by v reálném čase zaznamenávala měnící se úroveň nákladů a výnosů. To umožní lepší přehled o aktuálním stavu podniku a zajistí, že nebude docházet k případným ztrátám.
2. **Údržba a obnovení prodejních a skladovacích prostor.** Ke zvýšení atraktivity podniku je zapotřebí celková modernizace a reorganizace prostorů prodejny, což by mohlo mít pozitivní dopad na návštěvnost prodejny.
3. **Revize přístupu zaměstnanců.** Důležité je úsilí podniku o změnu přístupu a povinností zaměstnanců. V tomto případě došlo k pochybení managementu podniku, jelikož nebyly přesně stanoveny úkony, za něž jsou pracovníci odpovědní. Práce prodavače nebo prodavačky v podniku rodinného typu zahrnuje široké spektrum činností, které je nutno provádět. Ty nejsou explicitně popsány v pracovní smlouvě a proces zaškolování není standardizován.
4. **Zavedení e-shopu a rozvážkové služby.** Rozvoz potravin je pohodlná a snadno dostupná služba pro zákazníky a zároveň nenáročný a levný servis pro podnikatele. Zavedení e-shopu je dobrým předpokladem pro zvýšení obrátu a následné ziskovosti podniku. Jestliže bude cena této služby nastavena na hladinu, která pokryje náklady na rozvoz, zvýší se obrat bez zatížení podniku dalšími náklady.

Každoroční revize aplikovaných opatření by se měla stát nedílnou součástí fungování podniku. Spolu s výsledky finanční analýzy bude podnik schopen se i nadále rozvíjet. V omezené míře by bylo do budoucna možné vypracovat analýzu modelů hodnotících výkonnost i pro konkurenční podniky. Tím, že výkazy Cash-flow není povinnost veřejně prezentovat, objevují se komplikace v sestavování těchto analýz. Nicméně sestavit externí hodnocení by pomohlo vytvořit srovnání v rámci podniků a tím i přispět k relevanci výstupů.

Citované zdroje a literatura

Atlantis PC s.r.o. 2020. *FinAnalysis.cz* [online]. Praha: [cit. 2020-04-20]. Dostupné z: <http://www.finanalysis.cz/pouzite-bankrotni-modely.html>

Centrum karierního poradenství. 2013. *Infoabsolvent.cz* [online]. Praha. [cit. 2020-04-05]. Dostupné z: <https://www.infoabsolvent.cz/Temata/ClanekAbsolventi/8-8-75>

CFA Institute. 2020. *WallstreetMojo.com* [online]. USA. [cit. 2020-04-20]. Dostupné z: <https://www.wallstreetmojo.com/altman-z-score/>

CFI Education. 2020. *CFI* [online]. USA: Corporate Finance Institute. [cit. 2020-04-05]. Dostupné z: <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/finance/analysis-of-financial-statements/>

DVOŘÁČEK, Jiří a Petr SLUNČÍK. 2012. *Podnik a jeho okolí: Jak přežít v konkurenčním prostředí*. Praha: C. H. Beck. ISBN 978-80-7400-2243

DotDash. 2020. In *Investopedia*. [online]. Alicia Tuovila, 2019-10-25. [cit. 2020-04-05]. Dostupné z: <https://www.investopedia.com/terms/f/financial-analysis.asp>

KESELY Andrej. 2018. *Nace.cz* [online]. Praha. [cit. 2020-04-05]. Dostupné z: <http://www.nace.cz/47110-mo-prevahou-potravinnapojutabakvyr-nespecprodejnax>

KISLINGEROVÁ, Eva. 2014. *Nové trendy ve vývoji konkurenceschopnosti podniků České republiky : v globální světové ekonomice*. Praha: C. H. Beck. ISBN 978-80-7400-537-4

KNÁPKOVÁ, Adriana, et al. 2017. *Finanční analýza: Komplexní průvodce s příklady*. 3. vyd. Praha: GRADA Publishing. ISBN 978-80-271-0563-2.

KUBÍČKOVÁ, Dana a Irena JINDŘICHOVSKÁ. 2015. *Finanční analýza a hodnocení výkonnosti firmy*. Praha: C. H. Beck. ISBN 978-80-7400-538-1

LANDA, Martin. 2020. In *Ústavní práva a právní vědy* [online]. [cit. 2020-04-05] Dostupné z: <https://www.ustavprava.cz/predmet/financni-analyza/>

Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR. 2019. *Benchmarking* [online]. Praha. [cit. 2020-04-08]. Dostupné z: <https://www.mpo.cz/benchmarking/infa.html>

Ministerstvo spravedlnosti ČR. 2015. *Veřejný rejstřík a sbírka listin* [online]. Praha. [cit. 2020-04-08]. Dostupné z: <https://or.justice.cz/ias/ui/rejstrik>

POLANECKÝ, Lukáš. 2017. Databáze článků ProQuest [online]. Ann Arbor, MI, USA: ProQuest. [cit. 2020-04-10]. Dostupné z:

<https://search.proquest.com/docview/1892699862/fulltextPDF/5032821C234E45B8PQ/1?accountid=17116>

Trafika a potraviny U Mirky. 2020. Interní data. 2014 - 2020

VEBER, Jaromír, et al. 2016. *Management inovací*. Praha: Management Press. ISBN 978-80-7261-423-3.