



Ekonomická
fakulta
Faculty
of Economics

Jihočeská univerzita
v Českých Budějovicích
University of South Bohemia
in České Budějovice

Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích
Ekonomická fakulta
Katedra řízení

Diplomová práce

Fungování maloobchodní prodejny z finančního hlediska

Vypracovala: Bc. Jana Fridová
Vedoucí práce: Ing. Liběna Kantnerová, Ph.D.

České Budějovice 2018

Zadání diplomové práce 1.strana

Prohlašuji, že svoji diplomovou práci jsem vypracovala samostatně pouze s použitím pramenů a literatury uvedených v seznamu citované literatury. Prohlašuji, že v souladu s § 47 zákona č. 111/1998 Sb. v platném znění souhlasím se zveřejněním své diplomové práce, a to v nezkrácené podobě, elektronickou cestou ve veřejně přístupné části databáze STAG provozované Jihočeskou univerzitou v Českých Budějovicích na jejích internetových stránkách, a to se zachováním mého autorského práva k odevzdanému textu této kvalifikační práce. Souhlasím dále s tím, aby toutéž elektronickou cestou byly v souladu s uvedeným ustanovením zákona č. 111/1998 Sb. zveřejněny posudky školitele a oponentů práce i záznam o průběhu a výsledku obhajoby kvalifikační práce. Rovněž souhlasím s porovnáním textu mé kvalifikační práce s databází kvalifikačních prací Theses.cz provozovanou Národním registrem vysokoškolských kvalifikačních prací a systémem na odhalování plagiátů.

13. dubna 2018

Podpis studenta

Poděkování

Tímto bych chtěla velmi poděkovat vedoucí mé práce paní Ing. Liběně Kantnerové, Ph.D., za odborné vedení, cenné rady a připomínky, bez kterých bych se během zpracování své diplomové práce neobešla.

Obsah

Obsah.....	1
Úvod.....	3
Literární rešerše.....	5
1. Obchod a podnikání.....	5
1.1 Charakteristika maloobchodu.....	7
2. Teoretická východiska pro finanční analýzu.....	9
2.1 Daňová evidence.....	10
2.2 Podklady pro finanční analýzu z podvojného účetnictví.....	11
2.2.1 Rozvaha.....	11
2.2.2 Výkaz zisků a ztrát.....	11
2.2.3 Cash flow.....	12
2.2.4 Provázanost mezi účetními výkazy.....	13
2.2.5 Problémy při analýze účetních výkazů.....	14
2.3 Metody finanční analýzy.....	14
2.3.1 Horizontální a vertikální analýza.....	15
2.3.2 Analýza rozdílových ukazatelů.....	15
2.3.3 Poměrová analýza.....	16
3. Metodika.....	25
4. Vlastní finanční analýza.....	29
4.1 Informace o prodejně.....	29
4.2 Analýza dat získaných z daňové evidence.....	30
4.3 Finanční analýza dat získaných z podvojného účetnictví.....	35
4.3.1 Horizontální a vertikální analýza rozvahy.....	35
4.3.2 Horizontální a vertikální analýza výkazu zisku a ztrát.....	39
4.3.3 Analýza rozdílových ukazatelů.....	44
4.3.4 Poměrové ukazatele.....	45
4.3.5 Další poměrové ukazatele.....	54

5. Závěr	58
I. Summary a keywords	60
II. Seznam literatury.....	61
III. Seznam použitých schémat, tabulek a grafů.....	62

Úvod

Téma této diplomové práce je finanční analýza podniku, konkrétně maloobchodní prodejny. Vzhledem k tomu, že finančním řízením se ve vybraném podniku nikdo hlouběji nezabývá, hlavním cílem práce je zhodnocení finančního zdraví a hospodaření podniku. Ačkoli se jedná o skutečně malou maloobchodní prodejnu, což naznačuje na první pohled velmi jednoduchá majetková struktura, doplněná o náklady a výnosy, které jasně plynou z oboru podnikání, dalším cílem práce je poukázat na to, že i v takto malém podniku je nutné sledovat vývoj jednotlivých ukazatelů finanční analýzy, aby se předešlo problémům, které mohou nastat při chybně nastaveném nebo dokonce zcela chybějícím finančním řízením, tak jak je tomu u sledovaného podniku. Dílčím cílem je i aktuálně řešená záležitost v podniku, a to zda přijmout dalšího zaměstnance či nikoli.

Výsledky finanční analýzy budou prezentovány vedení podniku, společně s návrhy a doporučeními na možná řešení problémů, které z finanční analýzy vyplynou. Výsledky práce budou aplikovány na fungující podnik a měly by se stát přínosem pro jeho další působení.

Předpokladem pro úspěšné analyzování dat budou finanční výkazy získané za posledních třináct po sobě jdoucích účetních období. Z toho od roku 2005 do roku 2013 včetně budou analyzována data, získaná z daňové evidence, konkrétně z výkazu příjmů a výdajů a výkazů o majetku podniku, od roku 2014 do roku 2017 budou analyzována data získaná z podvojného účetnictví, z rozvahy a výkazu zisku a ztrát. Možným omezením práce je poměrně malé množství těchto dat, vzhledem k tomu, že se jedná o skutečně malou prodejnu s obratem okolo dvou milionů korun ročně. Dalším omezením je změna účtovací metody, která proběhla roku 2014. Data tak nebudou moci být hodnocena v celé časové řadě, ale budou analyzována zvlášť, dle metody účtování. Ve výsledcích finanční analýzy se však objeví souhrn získaných informací z obou analýz, aby vyhodnocení finanční situace podniku proběhlo na základě analyzování co nejdélejší časové řady. U jednotlivých analýz je zapotřebí výsledky analyzovat velmi citlivě vzhledem k velikosti podniku a vybrat vhodnou metodu finanční analýzy, aby výsledky byly co nejvíce nápomocné při dalším rozhodování.

Finanční analýzu bude provedena na maloobchodní prodejně, která se specializuje na prodej dětské obuvi. Prodejna funguje na svém místě již přes 20 let a stále se drží na trhu, byť dochází k neustálému nárůstu konkurence a trendem zůstává koncentrace maloobchodu a vytváření obchodních sítí. Z osobní znalosti podniku vyplývá, že v hospodaření jsou problémy, které by finanční analýza mohla odhalit a napomoci tak lepšímu fungování obchodu.

První část práce shrnuje poznatky z nastudované literatury se zaměřením na metody finanční analýzy, které budou použity i v samotné práci.

Na literární rešerši navazuje metodika diplomové práce, aby bylo patrné, jakým způsobem je práce zpracována a jakým způsobem jsou využity metody finanční analýzy.

V poslední části dochází k aplikování metod finanční analýzy na vybranou prodejnu a z výsledků bude provedeno vyhodnocení a vyloučeny návrhy na případná řešení problémů.

Literární rešerše

Teoretická část diplomové práce je shrnuta v literární rešerši, jež je zpracována na základě dostupné odborné literatury.

1. Obchod a podnikání

Podnikatel, podnikání, podnik

Na úvod budou uvedeny základní informace k obchodu a podnikání.

K podnikání neodmyslitelně patří podnik a podnikatel, tedy místo kde se bude podnikatelská činnost realizovat a dále také osoba, která podnikatelskou činnost bude vykonávat. Nový občanský zákoník definuje podnikatele následovně: *„Kdo samostatně vykonává na vlastní účet a odpovědnost výdělečnou činnost živnostenským nebo obdobným způsobem se záměrem činit tak soustavně za účelem dosažení zisku, je považován se zřetelem k této činnosti za podnikatele.“* (Eliáš & Svatoš, 2012)

„Za podnikatele se považuje osoba zapsaná v obchodním rejstříku. Má se za to, že podnikatelem je osoba, která má k podnikání živnostenské nebo jiné oprávnění podle jiného zákona.“ (Eliáš & Svatoš, 2012)

Smyslem podnikání je zejména generování zisku. Důležité je vybrat správný způsob podnikání a dosahovat navyšování hodnoty podniku uspokojováním potřeb zákazníků. (Mulačová & Mulač, 2013, p. 15) Místem, kde se realizuje podnikatelská činnost je podnik. *„Nejobecněji je podnik chápán jako subjekt, ve kterém dochází k přeměně vstupů na výstupy. Obsáhleji je podnik vymezen jako ekonomicky a právně samostatná jednotka, která existuje za účelem podnikání.“* (Srpová & Řehoř, 2010, p. 35)

Obchod

„Obchod jako činnost představuje v nejširším pojetí nákup a prodej zboží a služeb mezi ekonomickými subjekty – dodavateli a odběrateli.“ (Cimler & Zadražilová, 2007, p. 11)

Aby mohl podnik fungovat, musí vykonávat celou řadu funkcí, ty popisuje Pražská & Jindra následovně:

1. Přeměna výrobního (dodavatelského) sortimentu na sortiment obchodní (odběratelský).

V obchodě je důležité, aby sortiment odpovídal spotřebním zvyklostem zákazníků. Obchod by měl nabízet přiměřenou nabídku sortimentu v hloubce a šířce dle typu prodejní jednotky.

2. Překonání rozdílů mezi místem výroby (dodavatelem) a místem prodeje (odběratelem).

Obchod zajišťuje, že je zboží na potřebném místě, či zajistí jeho dodání na toto místo.

3. Překonání rozdílů mezi časem výroby a časem nákupu zboží.

Z důvodu prodlevy mezi výrobou, dodáním a samotným prodejem je potřebné, aby obchod držel určitou výši zásob a uspokojil zákazníky pohotovou dostupností zboží.

4. Zajišťována množství a kvality prodáváného zboží.

Výběr dodavatele a schopnost jeho rychlé náhrady v případě zjištění problémů. S výběrem dodavatele souvisí kvalita zboží, rychlost a schopnost vyřízení reklamací, dodávky zboží, tedy všechny důležité atributy, které mohou zajistit kvalitu prodáváného zboží.

5. Iniciativní ovlivňování výroby.

6. Zajišťování racionálních zásobovacích cest.

Kvalitní logistika, aby zboží bylo ve správném množství, správné kvalitě na správném místě a v čas.

7. Zajišťování včasné úhrady dodavatelům. (Pražská & Jindra, 1997, p. 26, 27)

Základní dělení obchodu

Obchodní organizace jsou subjekty, které se zabývají obchodní činností, tzn., realizují nákup zboží a jeho prodej bez jeho podstatnější úpravy.

Základní dělení obchodních organizací vypadá následovně:

- Obchod se spotřebním zbožím,
- obchod se zbožím pro další podnikání,
- maloobchod,
- velkoobchod. (Cimler & Zadražilová 2007, p. 11 - 12)

1.1 Charakteristika maloobchodu

„Maloobchodní proces sestává z mnoha specifických funkcí neboli oblastí činnosti.

Patří mezi ně:

- *nákup zboží k dalšímu prodeji spotřebitelům,*
- *prodej a podpora prodeje zboží,*
- *přeprava zboží,*
- *převzetí podnikatelského rizika,*
- *finanční operace,*
- *získávání informací pro rozhodovací proces,*
- *poskytování informací zákazníkům.“ (Burstiner, 1994, p. 17)*

„Maloobchodní činnost spočívá v nákupu zboží od velkoobchodu či od výrobce a jeho následný prodej konečnému spotřebiteli bez dalšího zpracování. Úkolem maloobchodu je cílevědomá koncentrace vybraných skupin zboží do logistického celku a zajištění takové nabídky zboží, která odpovídá z hlediska místa, času, druhů, množství, kvality a cenové úrovně požadavkům ze strany poptávky, tedy konečným spotřebitelům.“ (Mulačová & Mulač, 2013, p. 69)

Jak je uvedeno již výše ve výčtu maloobchodních činností, maloobchod není jen o nákupu zboží a jeho dalším prodeji, ale také o dalších důležitých aktivitách, které je nutné, aby maloobchod zajišťoval. Například kooperace s dodavateli a zajištění nabídky zboží, které bude v souladu s platnými předpisy a pravidly, tedy schopnost ručit za nabízené zboží. Dále je maloobchodník důležitým mezičlánkem mezi výrobcem a spotřebitelem, neboť on je ten, který podává informace o nabízeném zboží spotřebiteli a zároveň je prostředníkem ve vztahu spotřebitel a výrobce. Informace, které získává od spotřebitelů, buďto přímo na základě stížností či reklamací nebo nepřímo na základě vývojových trendů prodeje, mohou sloužit výrobcí k jeho dalším podnikatelským rozhodnutím. (Mulačová & Mulač, 2013, p. 23)

Podnikání jako takové, do kterého spadá i maloobchodní činnost, je uskutečňováno za účelem zisku. Pokud má podnik generovat zisk, je nutné vybalancovat mezi všemi dostupnými možnostmi vedení podniku. Aplikovat vhodné způsoby nejen v managementu či marketingu, ale také v řízení finanční struktury podniku. Proto je dále

v práci podrobněji rozebraná finanční analýza, která může pomoci odhalit problémy ve finančním řízení podniku.

2. Teoretická východiska pro finanční analýzu

Finanční analýza je nezbytnou součástí finančního řízení podniku. Zobrazuje zpětnou vazbu mezi předpokládaným efektem řídicího rozhodnutí a skutečností. Finanční analýza umožňuje analyzovat minulost, současnost a predikovat budoucnost očekávaného vývoje v podniku a na jejím základě lze přijmout vhodná řídicí rozhodnutí.

Podklady pro finanční analýzu je možné získat z finančního účetnictví. Jedná se zejména o rozvahu, výkaz zisku a ztrát a cash flow. Obecně data získaná z finančního účetnictví však nejsou dostačující. Jde o to, že finanční výkazy obsahují údaje, které jsou sice tokovými veličinami, avšak pouze za určité období. To znamená, že zobrazují minulost, ale nejsou schopny podat predikci budoucího vývoje. Proto se ve finančním řízení používá finanční analýza, která tyto údaje poměruje mezi sebou navzájem a tak rozšiřuje jejich vypovídací schopnost.

Finanční analýza je nezbytnou součástí finančního řízení podniku. Podává zpětně informace o tom, jak se podniku dařilo plnit finanční cíle a závazky, ale hlavně podává cenné informace pro budoucnost podniku. (Knápková & Pavelková, 2010, p. 15)

Finanční analýza sestavená na základě různých metod a diagnóz, umožní vyhodnotit hospodářskou situaci v podniku. (Valach, 1997, p. 75)

„ Finanční analýza slouží ke komplexnímu zhodnocení finanční situace podniku. Pomáhá odhalit, zda je podnik dostatečně ziskový, zda má vhodnou kapitálovou strukturu, zda využívá efektivně svých aktiv, zda je schopen včas splácet své závazky a celou řadu dalších významných skutečností. “ (Knápková & Pavelková, 2010, p. 15)

Pokud na základě finanční analýzy zhodnotí analytik finanční situaci podniku jako uspokojivou, hovoří se o finančním zdraví podniku. *„V podmínkách tržní ekonomiky to znamená, že je schopen dosahovat trvale takové míry zhodnocení vloženého kapitálu, která je požadována investory vzhledem k výši rizika, s jakým je příslušný druh podnikání spojen. “* (Valach, 1997, p. 75) Čím vyšší je rentabilita vloženého kapitálu, tím lépe pro podnik a jeho investory. Současně s rentabilitou je kladně ohodnocen také stupeň likvidity, tedy schopnost podniku včas hradit své závazky. (Valach, 1997, p. 75)

Finanční analýza neslouží však pouze pro management podniku. Informace z ní získané jsou nezbytné pro vlastníky, investory, obchodní partnery, bankovní instituce, státní

instituce i pro odbornou veřejnost. Vzhledem k tomu, že každá zájmová skupina potřebuje jiné informace, je podstatné provádět finanční analýzu citlivě s ohledem na to, pro koho budou informace důležité. Například vlastníky bude zajímat zejména rentabilita, státní instituce schopnost podniku vytvářet zisk a odvod daní do státního rozpočtu, věřitelé se budou zajímat zejména o likviditu a investory bude zajímat finanční zdraví podniku. (Knápková & Pavelková, 2010, p. 15)

2.1 Daňová evidence

Vzhledem k tomu, že vybraný podnik účtoval do roku 2013 formou daňové evidence, je nutné uvést základní charakteristiku.

„Daňová evidence si klade za cíl poskytnout údaje potřebné ke zjištění základu daně z příjmu. Je určena pro ty subjekty, které nejsou účetními jednotkami ve smyslu zákona č. 563/1991 Sb., o účetnictví ve znění pozdějších předpisů. Za účetní jednotky se podle §1 tohoto zákona považují právnické a některé fyzické osoby.“ (Dušek & Sedláček, 2015, p. 9)

Novela zákona roku 2004 zrušila jednoduché účetnictví a nahradila jej daňovou evidencí. Zároveň uložila účetním jednotkám povinnost vést podvojný účetnictví. Mezi účetní jednotky patří fyzické osoby – podnikatelé, kteří mají obrat vyšší než 25 mil. Kč za rok dle zákona o DPH, dále pokud je jeden z účastníků společnosti účetní jednotkou, případně pokud se rozhodli dobrovolně. (Dušek & Sedláček, 2015, p. 9) **Vybraný podnik v roce 2014 přešel na vedení podvojnýho účetnictví na základě dobrovolného rozhodnutí.**

Daňová evidence obsahuje údaje o příjmech a výdajích v členění potřebném pro zjištění základu daně a o majetku a dlužích. (Pilátová & kol., 2014, p. 33) Daňová evidence je v podstatě obdobou jednoduchého účetnictví. Je administrativně méně náročná a jednodušší i po stránce metodické. Ve své podstatě zachycuje pouze peněžní toky, které bezprostředně souvisejí s podnikáním a stav majetku a závazků na konci zdaňovacího období. Není ani předepsána forma, jakou se má daňová evidence vést, avšak je důležité uchovat daňovou evidenci pro všechna zdaňovací období, pro která neskončila lhůta pro vyměření daně. (Dušek & Sedláček, 2015, p. 10)

2.2 Podklady pro finanční analýzu z podvojného účetnictví

Pro zpracování finanční analýzy, jsou nezbytným zdrojem informací zejména účetní výkazy. Mezi základní účetní výkazy patří rozvaha, výkaz zisku a ztrát a výkaz cash flow. Tyto výkazy jsou zpracovávány pro účetní a daňové účely, proto neobsahují všechna data zobrazující ekonomickou realitu. Veškeré hodnoty získané ze vstupních podkladů je nutné zpracovávat velmi citlivě dle metod a postupů finanční analýzy a znát souvztažnost těchto výkazů. (Knápková & Pavelková, 2010, p. 19)

2.2.1 Rozvaha

Rozvaha je účetní výkaz, který zobrazuje majetkovou strukturu podniku a to konkrétně stav dlouhodobého hmotného a nehmotného majetku na straně aktiv a zdrojů jejich financování na straně pasiv. Rozvaha je bilanční účetní výkaz, který se zpravidla sestavuje na konci účetního období, obvykle k poslednímu dni na konci roku. Podává obraz o podniku ve třech základních oblastech:

1. majetková struktura – v jakých konkrétních druzích je majetek vázán,
2. zdroje financování – z čeho byl majetek pořízen,
3. informace o finanční situaci podniku – informace o zisku, jeho rozdělení či zprostředkované informace, zda je podnik schopen dostát svým závazkům. (Růčková, 2015, p. 22)

„Při analýze rozvahy budeme sledovat zejména:

- *stav a vývoj bilanční sumy,*
- *strukturu aktiv, její vývoj a přiměřenost velikosti jednotlivých položek,*
- *strukturu pasiv, její vývoj s důrazem na podíl vlastního kapitálu, bankovních a dodavatelských úvěrů,*
- *relace mezi složkami aktiv a pasiv, tj. velikost stálých aktiv a dlouhodobých pasiv, velikost stálých aktiv a vlastního kapitálu, velikost oběžných aktiv a krátkodobých cizích pasiv, finanční majetek a krátkodobé pohledávky ke krátkodobým pasivům.“ (Růčková, 2015, p. 23)*

2.2.2 Výkaz zisků a ztrát

Dalším důležitým účetním výkazem je výkaz zisku a ztrát. Na rozdíl od rozvahy, která je statickým ukazatelem, neboť zobrazuje stav k určitému datu, výkaz zisku a ztrát

zachycuje pohyb výnosů a nákladů (zobrazuje tokové veličiny) a sestavuje se pravidelně v ročních či kratších intervalech. Při sestavování finanční analýzy je nutné si všimnout u výkazu zisku a ztrát dynamiky jednotlivých položek, neboť tyto pohyby dávají odpověď, jakým způsobem jednotlivé položky ovlivňovaly výsledek hospodaření.

Výsledek hospodaření, který je uveden ve výkazu zisku a ztrát, se dělí následovně:

- provozní výsledek hospodaření,
- výsledek hospodaření z finančních operací,
- výsledek hospodaření za běžnou činnost,
- výsledek hospodaření mimořádný,
- výsledek hospodaření za účetní období,
- výsledek hospodaření před zdaněním. (Růčková, 2015, p. 31)

Podle Růčkové (2015) je nejdůležitější položkou výsledek hospodaření z provozní činnosti, neboť odráží skutečnost, zda je firma schopna vytvářet ze své hlavní činnosti kladný výsledek hospodaření. Provozní výsledek je tvořen z několika dílčích výsledků:

- výsledek z prodeje zboží, což rozdíl mezi prodejní cenou a pořizovací cenou prodávaného zboží,
- výsledek z prodeje investičního majetku a materiálu,
- výsledek z ostatní provozní činnosti. (Růčková, 2015, p. 33)

2.2.3 Cash flow

V podnikání je hotovost označována jako trumfová karta pro jakýkoli podnikatelský subjekt. Zaměstnanci, dodavatelé, investoři musí být zaplacení, aby se obchodní operace neuskutečnila pouze z poloviny. Peněžní hotovost je v podnikání důležitá stejně jako olej pro správnou funkčnost strojů. Cash flow je souhrnný přehled, kde jsou uvedeny všechny peněžní příjmy a výdaje v podniku za určité časové období, přičemž se uvádí, kolik hotovosti je k dispozici v podnicích, aby byla obchodní činnost udržitelná. (Ramachandran & Kakani, 2014)

Výkaz cash flow bilanční formou podává informace o tvorbě finančních prostředků (peněžních prostředků a peněžních ekvivalentů) s jejich užitím za určité období. Odpovídá na důležitou otázku, kolik peněžních prostředků podnik vytvořil a k jakým účelům je použil, přičemž za peněžní prostředky se považuje hotovost, včetně cenin, peněžní prostředky na účtu a peníze na cestě. Do peněžních ekvivalentů se řadí

krátkodobý likvidní majetek, jehož přeměna na předem známou peněžní částku je možná s nízkými dodatečnými náklady a u něhož se nepředpokládají významné změny v čase. Výkaz cash flow se dělí na tři základní části:

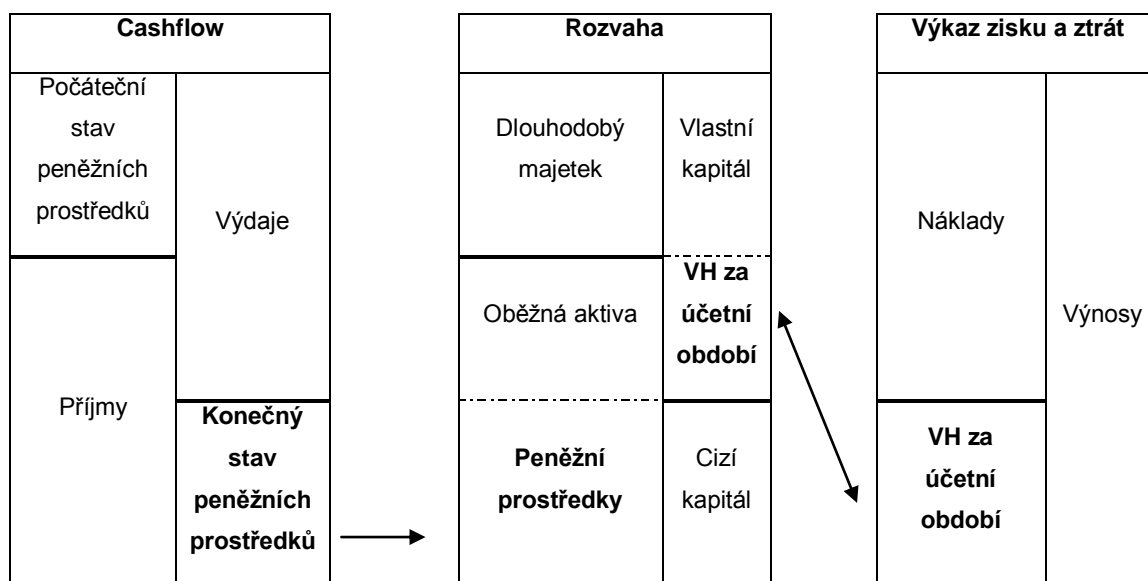
- výkaz o tvorbě a použití peněžních prostředků na provozní činnost,
- investiční činnost,
- finanční činnost. (Růčková, 2015, p. 34)

Růčková (2015) podobně jako u výkazu zisku a ztrát hodnotí jako nejdůležitější výkaz o tvorbě a použití peněžních prostředků z provozní činnosti. „Tato část nám umožňuje zjistit, do jaké míry výsledek hospodaření za běžnou činnost odpovídá skutečně vydělaným penězům a jak je produkce peněz ovlivněna změnami pracovního kapitálu a jeho složkami.“ (Růčková, 2015, p. 34)

2.2.4 Provázanost mezi účetními výkazy

Na schématu níže je zobrazena neodmyslitelná souvztažnost mezi jednotlivými účetními výkazy. Základem je rozvaha, která ukazuje stav majetkové struktury a jejího financování. Podstatným zdrojem financování je hospodářský výsledek, který je převzat z výkazu zisku a ztrát. Z cashflow do rozvahy putuje stav peněžních prostředků, jejichž rozdíl na začátku a konci účetního období zobrazuje právě cashflow. (Knápková & Pavelková, 2010, p. 56)

Schéma 1: Souvztažnost mezi jednotlivými účetními výkazy



Zdroj: Knápková, Pavelková, 2010, p. 56

2.2.5 Problémy při analýze účetních výkazů

„Jednoznačně nejzásadnějším problémem analýzy **rozvahy** je fakt, že popisuje stav na základě historických cen, a z toho plynou i další úskalí z hlediska vypovídací schopnosti dat.“ (Růčková, 2015, p. 31) Vzhledem k tomu, že rozvaha zobrazuje hodnoty v daném okamžiku, nemůže poskytnout informace o dynamice společnosti, avšak je možné hodnoty umístit do časové řady. Dalším problémem je, že rozvaha nepracuje s časovou hodnotou peněz a k určení hodnoty některých položek musí být užito odhadu. U **výkazu zisku a ztrát** je problémem zejména to, že výnosy dosažené v určitém období nemusí odpovídat nákladům vynaloženým v tom samém období. (Růčková, 2015, p. 33)

2.3 Metody finanční analýzy

V počátku tvorby finanční analýzy je potřeba vyhodnotit, které metody budou pro zjištění finančního zdraví podniku nejvhodnější, a budou moci být s úspěchem aplikovány na analyzovaná data. Je nezbytné, uvědomit si nutnost účelnosti. To znamená, že ne všechny ukazatele jsou vhodné pro každou firmu, proto je nutné, aby interpretace výsledků proběhla velmi citlivě s důrazem na možná rizika. Uvádí se, že je potřeba mít na paměti nákladnost finanční analýzy. Vynaložené náklady by měly být přiměřené návratnosti a hloubka a rozsah analýzy, by měl odpovídat její vypovídací schopnosti, tedy jak a o čem budeme na jejím základě rozhodovat vzhledem k očekávaným rizikům. V neposlední řadě je důležitá spolehlivost finanční analýzy, což znamená kvalitně využívat všechna dostupná data. (Růčková & Roubíčková, 2012, p. 97)

Pro finanční analýzu sledovaného podniku se využívá zejména těchto metod finanční analýzy:

- **analýza stavových (absolutních) ukazatelů**, kam se řadí zejména analýzy majtkové a finanční struktury, tedy analýza rozvahy ve formě horizontální a vertikální analýzy,
- **analýza tokových ukazatelů**, tedy analýza výnosů a nákladů, opět se využívá horizontální a vertikální analýzy,
- **analýza rozdílových ukazatelů**, kde je nejvýraznějším ukazatelem čistý pracovní kapitál,

- **analýza poměrových ukazatelů**, ukazatele likvidity, rentability, aktivity, zadluženosti, produktivity, atd.,
- **analýza soustav ukazatelů**. (Knápková & Pavelková, 2010, p. 59)

2.3.1 Horizontální a vertikální analýza

Horizontální analýza, nazývaná také analýza trendů, je metodou pro vyhodnocování série údajů účetních výkazů za určité časové období. Jejím účelem je zjistit, zda došlo ke změně a v jaké výši, v průběhu sledovaných období. Tato změna může být vyjádřena buď absolutně, nebo v procentech. Vertikální analýza, je technika, která vyjadřuje každou položku účetní závěrky jako procento základní částky. (Weygandt, Kieso, & Kimmel, 2015, p. 647, 650) U analýzy rozvahy může být zvolena základna výše aktiv celkem (nebo pasiv celkem) u analýzy výkazu zisku a ztrát velikost celkového obratu, tedy výnosy celkem. (Knápková & Pavelková, 2010, p. 65)

Horizontální analýza:

absolutní změna = ukazatel_t - ukazatel_{t-1}

$$\text{procentní změna} = \frac{\text{absolutní změna} \times 100}{\text{ukazatel}_{t-1}}$$

(Mrkvička, 2006, p. 55)

(I.)

2.3.2 Analýza rozdílových ukazatelů

„K analýze a řízení finanční situace podniku (zejména jeho likvidity) slouží rozdílové ukazatele, označovány jako fondy finančních prostředků (finanční fondy).“ (Sedláček, 2009, p. 35)

K nejdůležitějším rozdílovým ukazatelům patří čistý pracovní kapitál, který je definován jako rozdíl mezi oběžným majetkem a krátkodobými cizími zdroji. Jestliže má být podnik likvidní, musí mít k dispozici dostatek volných prostředků, konkrétně krátkodobých likvidních aktiv, jejichž hodnota by měla převyšovat krátkodobé cizí zdroje. (Knápková & Pavelková, 2010, p. 81)

Dalším rozdílovým ukazatelem jsou čisté pohotové prostředky. V tomto případě se jedná o rozdíl mezi pohotovými peněžními prostředky a okamžitě splatnými závazky. Mezi pohotové peněžní prostředky patří zejména hotovost a zůstatek na běžném účtu. (Knápková & Pavelková, 2010, p. 82)

2.3.3 Poměrová analýza

„Základním metodickým nástrojem finanční analýzy jsou tzv. finanční poměrové ukazatele. Jsou formou číselného vztahu, do kterého jsou uváděny finančně – účetní informace.“ (Valach, 1997, p. 76) Tyto poměrové ukazatele (jak už název napovídá) dávají do poměru jednu skupinu položek z finančního účetnictví s jinou skupinou položek. Základem je, aby mezi nimi existovaly určité souvislosti. Při výběru ukazatelů je důležité, abychom věděli, co chceme změřit. Je třeba si uvědomit, že poměrové ukazatele nepředstavují přesná měřítka, mají pouze pravděpodobnostní charakter, nicméně dokážou podat základní představu o finanční situaci podniku. (Valach, 1997, p. 76)

Podle Valacha se základní poměrové ukazatele dělí do čtyř základních skupin:

1. ukazatelé rentability a aktivity,
2. ukazatelé zadluženosti,
3. ukazatelé platební schopnosti,
4. ukazatelé vycházející z údajů kapitálového trhu. (Valach, 1997, p. 76)

Ukazatelé rentability

Rentabilitou se hodnotí schopnost podniku vytvářet nové zdroje, neboli tvořit zisk investováním kapitálu. Obecně lze rentabilitu vyjádřit následovně:

$$\frac{\text{zisk}}{\text{vložený kapitál}}$$

(Valach, 1997, p. 78)

(II.)

Podle Valacha se termín vložený kapitál používá ve třech různých podobách:

1. rentabilita celkového kapitálu (Return on Assets, ROA),
2. rentabilita vlastního kapitálu (Return on Equity, ROE),
3. rentabilita dlouhodobě investovaného kapitálu (Return on Capital Employed, ROCE). (Valach, 1997, p. 78)

Ukazatele rentability lze považovat za základní ukazatel efektivnosti podniku. Tyto ukazatele se řadí do tzv. mezivýkazových poměrových ukazatelů, neboť poměrují údaje získané z rozvahy (objem kapitálu) a z výkazu zisku a ztrát (velikost zisku). Při konstrukci těchto ukazatelů je potřeba určit vhodného jmenovatele, tedy o jaký kapitál

se jedná, a také vybrat vhodného čitatele, rozhodnout se o typu zisku. (Valach, 1997, p. 78)

Jsou vykazovány následující ukazatele zisku:

1. zisk před odečtením odpisů, úroků a daní (Earnings Before Depreciation, Interest and Taxes, EBDIT),
2. zisk před odečtením úroků a daní (Earnings Before Interest and Taxes, EBIT) – provozní výsledek hospodaření, zisk příp. ztráta,
3. zisk před odečtením daní (Earnings Before Taxes, EBT) – od provozního výsledku byly již odečteny náklady na financování (úroky),
4. zisk po zdanění (Earnings After Taxes, EAT) – čistý zisk. (Valach, 1997, p. 78)

Úrovně zisku:

1. provozní hospodářský výsledek – rozdíl mezi tržbami za prodej a nákupní cenou za prodané zboží,
2. hospodářský výsledek z finančních operací – rozdíl finančních výnosů a nákladů,
3. hospodářský výsledek za běžnou činnost – provozní hospodářský výsledek a hospodářský výsledek z finančních operací po odečtení daně z příjmu za běžnou činnost,
4. mimořádný hospodářský výsledek – rozdíl mimořádných výnosů a nákladů po zdanění,
5. hospodářský výsledek za účetní období – součet běžného hospodářského výsledku a mimořádného hospodářského výsledku. (Valach, 1997, p. 78)

Rentabilita celkového kapitálu

„Měřením rentability celkového kapitálu (ROI resp. ROA) vyjadřujeme celkovou efektivnost podniku, resp. produkční sílu (earning power).“ (Valach, 1997, p. 79)

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

(Valach, 1997, p. 79)

(III.)

Celkovým kapitálem se v tomto případě myslí skutečně veškerý kapitál, který byl vložen do podnikání, tedy vlastní i cizí jmění. Proto se celkový kapitál bere z rozvahy nikoli ze zdrojů, ale z aktiv, tedy z majetku podniku. *„Aktiva (majetek) vytváří nové*

zdroje, výnosy, které se rozdělují na zisk, úroky a daně. Pokud tedy v tomto konkrétním příkladě hovoříme o celkovém kapitálu, máme na mysli celková aktiva, a proto se zisk poměřuje k hodnotě majetku (stálých a oběžných aktiv).“ (Valach, 1997, p. 79)

$$ROA = \frac{EBIT}{\text{celková aktiva}}$$

(Valach, 1997, p. 79)

(IV.)

Tento poměrový ukazatel měří hrubou produkční sílu. Pokud se použije v čitateli zisk před zdaněním a úroky, jako by nebyl brát v úvahu efekt zdanění. Proto ukazatel v této podobě není příliš používán a hodí se spíše pro mezipodnikové srovnání v případě, že se jedná o podniky s různými daňovými podmínkami. (Valach, 1997, p. 79)

Častěji je používán ukazatel se ziskem po zdanění a zdanění úroků:

$$ROA = \frac{EAT + \text{úrok} \times (1 - \text{daňová sazba daně ze zisku})}{\text{celkový kapitál}}$$

(Valach, 1997, p. 79)

(V.)

Zisk po zdanění je v tomto případě zvýšen o zdaněné úroky. Tento ukazatel pak plně vyhovuje finanční struktuře, kdy je celkový kapitál tvořen nejen vlastním kapitálem (čistý zisk rozdělený mezi akcionáře a vlastníky, který podléhá zdanění ze zisku), ale také cizím kapitálem (úrok ve formě odměny věřitelům, který také podléhá zdanění). Pokud je v čitateli uveden zisk po zdanění s přičtením úroků po zdanění, stává se tak upravený ukazatel nezávislým na finanční struktuře podniku. Valach (1997) dále uvádí, že se používá pro zjednodušení ukazatel neupraven o úroky po zdanění, tedy:

$$ROA = \frac{EAT}{\text{celkový kapitál}}$$

(Valach, 1997, p. 80)

(VI.)

Tento poměrový ukazatel hodnotí, jakým způsobem management podniku využívá celková aktiva k uspokojení vlastníků - výnos na aktiva.

Dalším ukazatelem rentability je rentabilita dlouhodobě investovaného kapitálu ROCE, který podává informaci o výnosnosti dlouhodobých zdrojů:

$$\text{ROCE} = \frac{\text{EAT} + \text{úrok} \times (1 - \text{daňová sazba daně ze zisku})}{\text{dlouhodobé závazky} + \text{vlastní jmění}}$$

(Valach, 1997, p. 81)

(VII.)

Tento ukazatel výnosnosti podniku ukazuje, jak je podnik schopen odměnit své investory a to jak akcionáře, tak věřitele. Ve jmenovateli se používá čistý zisk po zdanění před vyplacením dividend prioritním akcionářům s přičtením úroků po zdanění (pouze úrok splatný dlouhodobým věřitelům, odečítá se úrok z krátkodobých půjček) a v čitateli jsou celkové finanční prostředky, které má podnik k dispozici.

Rentabilita vlastního kapitálu

Poměrovým ukazatelem, kde se v čitateli uvažuje čistý zisk po zdanění a ve jmenovateli vlastní kapitál, se měří výnosnost kapitálu vloženého akcionáři. Podle tohoto ukazatele mohou akcionáři velmi rychle posoudit, zda vložený kapitál do podnikání je dostatečně zhodnocen. V tomto případě je potřeba rentabilitu vlastního kapitálu porovnat s výnosovou mírou s ohledem na riziko. Vzhledem k tomu, že investoři požadují od rizikovějších investic vyšší zhodnocení, musí být rentabilita dostatečně vysoká, aby pokryla výnosovou míru a rizikovou prémii. V případě, že by výnosnost vlastního kapitálu byla srovnatelná, či nižší než výnosnost cenných papírů garantovaných státem, je patrné, že pro investory nebude tato forma podnikání lákavá a pro podnik to znamená začátek konce. (Valach, 1997, p. 81)

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

(Valach, 1997, p. 81)

(VIII.)

Pyramidový rozklad rentability

Součástí analýzy rentability je rozklad syntetických ukazatelů na ukazatele dílčí, tzv. Du Pont analýza. (Valach, 1997, p. 81) „*Du Pont systém finanční analýzy je také znám pod pojmem pyramidový rozklad rentability na ukazatele dílčí, příčinné ve vztahu k syntetickým ukazatelům rentability. Nespornou výhodou příčinných ukazatelů rentability je, že lze identifikovat objektivní vazby mezi nimi a vliv změn hodnot jednotlivých příčinných ukazatelů na změnu hodnoty ukazatele rentability.*“ (Valach, 1997, p. 82)

Rentabilita tržeb

$$\frac{\text{zisk}}{\text{tržby}}$$

(Knápková & Pavelková, 2010, p. 96)

(IX.)

Tento ukazatel vyjadřuje ziskovou marži, která je důležitá pro hodnocení úspěšnosti podnikání. Zisk v čitateli zlomku může být použit ve formě zisku po zdanění, zisku před zdaněním nebo EBIT. Ukazatel měří, kolik zisku připadá na 1 Kč celkových tržeb. (Knápková & Pavelková, 2010, p. 97)

Ukazatelé aktivity

Obrat aktiv

$$\frac{\text{tržby}}{\text{aktivita}}$$

(Knápková & Pavelková, 2010, p. 102)

(X.)

„Obrat aktiv je komplexním ukazatelem měřícím efektivnost využívání celkových aktiv. Udává, kolikrát se celková aktiva obrátí za rok. Odlédneme-li od odvětví nebo sektoru, ve kterém podnik pracuje, je možno říci, že obrat aktiv by měl být minimálně na úrovni hodnoty 1.“ (Kislingerová, 2010, p. 108)

Obrat zásob

„Udává, kolikrát je v průběhu roku každá položka zásob podniku prodána a znovu uskladněna.“ (Sedláček, 2009, p. 61)

$$\frac{\text{roční tržby}}{\text{zásoby}}$$

(Sedláček, 2009, p. 62)

(XI.)

Doba obratu zásob

$$\frac{\text{průměrný stav zásob}}{\text{tržby}} \times 360$$

(Knápková & Pavelková, 2010, p. 103)

(XII.)

Dalším ukazatelem aktivity je doba obratu zásob, která udává, jak dlouho trvá, než se zásoby přemění v peněžní formu.

Doba obratu závazků

$$\frac{\text{krátkodobé závazky}}{\text{tržby}} \times 360$$

(Knápková & Pavelková, 2010, p. 103)

(XIII.)

„Doba obratu závazků vyjadřuje platební morálku podniku. Jinými slovy – vyjadřuje dobu trvání úhrady závazků od okamžiku jeho vzniku. Udává dobu ve dnech, po kterou zůstávají závazky nesplaceny, a podnik využívá bezúročný obchodní úvěr.“ (Hobza & Schwartzhoffová, 2015, p. 88)

Ukazatele zadluženosti

„Ukazatele zadluženosti slouží jako indikátory výše rizika, jež podnik nese při daném poměru a struktuře vlastního kapitálu a cizích zdrojů. Je zřejmé, že čím vyšší zadluženost podnik má, tím vyšší riziko na sebe bere, protože musí být schopen své závazky splácet bez ohledu na to, jak se mu právě daří.“ (Knápková & Pavelková, 2010, p. 83)

Celková zadluženost:

$$\frac{\text{cizí zdroje}}{\text{aktiva celkem}}$$

(Knápková & Pavelková, 2010, p. 84)

(XIV.)

Míra zadluženosti:

$$\frac{\text{cizí zdroje}}{\text{vlastní kapitál}}$$

(Knápková & Pavelková, 2010, p. 85)

(XV.)

Míra zadluženosti je dalším důležitým ukazatelem a to zejména pro banky v případě, že podnik žádá o úvěr. Míra zadluženosti udává podíl vlastního kapitálu na cizím kapitálu. Důležité je sledovat vývoj tohoto ukazatele v čase, tedy zda se podíl cizích zdrojů

zvyšuje či snižuje. Ukazatel podává bance obraz, jak by mohly být ohroženy nároky věřitelů. V případě zjištění míry zadluženosti by měla být pozornost věnována také struktuře cizího kapitálu z hlediska splatnosti. Zda se jedná o krátkodobé či dlouhodobé zdroje vzhledem k jejich nesenému riziku. (Knápková & Pavelková, 2010, p. 85)

Ukazatelé likvidity

Likvidita vyjadřuje schopnost podniku splácet své závazky.

„Ukazatelé likvidity v podstatě poměří to, čím je možné platit (čitatele), s tím, co je nutno zaplatit (jmenovatel). Podle toho, jakou míru jistoty požadujeme od tohoto měření, dosazujeme do čitatele majetkové složky s různou dobou likvidnosti, tj. přeměnitelnost na peníze.“ (Knápková & Pavelková, 2010, p. 90)

Běžná likvidita (likvidita III. stupně)

$$\frac{\text{oběžná aktiva}}{\text{krátkodobé cizí zdroje}}$$

(Knápková & Pavelková, 2010, p. 90)

(XVI.)

Ukazatel běžné likvidity udává, kolikrát pokrývají oběžná aktiva krátkodobé cizí zdroje podniku. Hodnota běžné likvidity by se měla pohybovat v rozmezí 1,5 – 2,5. Vysoce riziková je hodnota rovna jedné, kdy oběžný majetek je roven krátkodobým cizím zdrojům. Příliš vysoká hodnota ukazatele vypovídá o zbytečně vysoké hodnotě čistého pracovního kapitálu a drahém financování. (Knápková & Pavelková, 2010, p. 90)

Podíl čistého pracovního kapitálu na oběžných aktivech:

$$\frac{\text{oběžná aktiva} - \text{krátkodobé cizí zdroje}}{\text{oběžná aktiva}}$$

(Knápková & Pavelková, 2010, p. 90)

(XVII.)

Knápková & Pavelková (2010) uvádějí, že podíl pracovního kapitálu na oběžném majetku by měl dosahovat 30 – 50%.

Ukazatel pohotové likvidity (likvidita II. stupně):

$$\frac{\textit{krátkodobé pohledávky + krátkodobý finanční majetek}}{\textit{krátkodobé cizí zdroje}}$$

(Knápková & Pavelková, 2010, p. 91)

(XVIII.)

Ukazatel měl nabývat hodnotu v rozmezí 1 – 1,5. Při poměru menším musí podnik spoléhat na případný prodej zásob. (Knápková & Pavelková, 2010, p. 91)

Ukazatel okamžité likvidity (likvidita I. stupně):

$$\frac{\textit{krátkodobý finanční majetek}}{\textit{krátkodobé cizí zdroje}}$$

(Knápková & Pavelková, 2010, p. 91)

(XIX.)

V případě, že ukazatel nabývá vyšších hodnot než je adekvátní rozmezí 0,2 – 0,5, podnik značně neefektivně využívá finančních prostředků. (Knápková & Pavelková, 2010, p. 91)

Další poměrové ukazatele

Ukazatel obchodní marže:

$$\frac{\textit{obchodní marže}}{\textit{tržby}}$$

(Knápková & Pavelková, 2010, p. 96)

(XX.)

Ukazatel přidané hodnoty:

$$\frac{\textit{přidaná hodnota}}{\textit{tržby}}$$

(Knápková & Pavelková, 2010, p. 96)

(XXI.)

Mzdová produktivita:

„Udává, kolik výnosů připadá na 1 Kč vyplacených mezd. Při trendové analýze by měl ukazatel vykazovat rostoucí tendenci.“ (Sedláček, 2009, p. 71)

$$\frac{\text{přidaná hodnota}}{\text{mzdy}}$$

(Sedláček, 2009, p. 71)

(XXII.)

Mzdová náročnost tržeb:

Ukazatel mzdové náročnosti tržeb je možné zařadit mezi poměrové ukazatele rentability. Tento ukazatel hodnotí, jak se mzdy podílejí na objemu tržeb. (Váchal & Vochozka, 2013, p. 222)

$$\frac{\text{mzdové náklady}}{\text{tržby}}$$

(Váchal & Vochozka, 2013, p. 222)

(XXIII.)

„Přičemž by měla platit zásada, že osobní náklady rostou jen v případě, že , kdy roste i přidaná hodnota na zaměstnance a produktivita práce.“ (Knápková & Pavelková, 2010, p. 109)

3. Metodika

Cíl práce

Cílem práce je provést finanční analýzu vybrané maloobchodní prodejny, posoudit finanční zdraví, identifikovat slabiny v hospodaření podniku a navrhnout jejich řešení.

Zkoumaný objekt

Zkoumaným objektem diplomové práce je maloobchodní prodejna s dětskou zdravou obuví. Prodejna se nachází v krajském městě. Majitelka prodejny provozuje již přes dvacet let. Podniká jako OSVČ. Od roku 2013 je plátcem DPH.

Zdroje informací

Teoretická část diplomové práce je stručným přehledem nejdůležitějších poznatků z odborné literatury. Tyto teoretické znalosti jsou převedeny v praxi v analytické části diplomové práce.

V analytické části jsou zdrojem hlavních informací účetní výkazy, konkrétně rozvaha a výkaz zisků a ztrát. K dispozici je i výsledovka s rozpisem analytických účtů. Pro analýzu daňové evidence byly použity výkazy příjmů a výdajů a výkaz o majetku a závazcích. Dalším zdrojem jsou informace od majitelky obchodu a od její účetní, která konkretizovala uvedená data ve výkazech.

Období šetření

Data, která jsou použita v diplomové práci, jsou za účetní období 2005 až 2017 včetně.

Použité metody

- Horizontální a vertikální analýza rozvahy a výkazu zisku a ztrát,
- analýza rozdílových ukazatelů,
- analýza poměrových ukazatelů,
- statistické ukazatele.

Postup práce

V první řadě bude provedena analýza daňové evidence. Data od roku 2005 do roku 2013 budou porovnána a dojde ke sledování změn a analýze faktorů, které působily na změny hospodářských výsledků a majetkové struktury podniku. Data budou získána z výkazů příjmů a výdajů a výkazů o majetkové struktuře podniku.

Data z daňové evidence budou statisticky zpracována. Výpočet bude proveden v tabulkovém softwaru Microsoft Excel. Směrodatná odchylka bude zjištěna pomocí funkce SMODCH, průměr bude zjištěn funkcí PRŮMĚR, rozptyl bude vypočítán umocněním směrodatné odchylky a variační koeficient jako podíl průměru a směrodatné odchylky.

Navazovat bude finanční analýza dat z podvojného účetnictví v letech 2014 - 2017, přičemž bude provedena analýza majetkové a finanční struktury a analýza vývoje výnosů a nákladů, pomocí metody horizontální a vertikální analýzy. Základna pro vertikální analýzu bude celková výše aktiv a celková výše pasiv. Ve výkazu zisku a ztrát bude jako základna zvolena celková výše výnosů a celková výše nákladů.

Následně bude provedena analýza rozdílových ukazatelů a to konkrétně analýza čistého pracovního kapitálu, pro zjištění, zda má podnik volné finanční prostředky. Výpočet bude proveden jako rozdíl mezi oběžným majetkem a krátkodobými cizími zdroji. Dále bude proveden výpočet čistých pohotových prostředků sečtením peněz v pokladně a na bankovních účtech a odečtením okamžitých splatných závazků, které se ve vybraném podniku rovnají krátkodobým závazkům.

V poslední části budou analyzována data pomocí poměrových ukazatelů a to ukazatelů rentability, aktivity, zadluženosti a likvidity. K výpočtům budou použity vzorce uvedené níže.

$$\mathbf{Běžná\ likvidita} = (\mathit{oběžná\ aktiva})/(\mathit{krátkodobé\ cizí\ zdroje})$$

(Knápková & Pavelková, 2010, p. 90)

$$\mathbf{Podíl\ čistého\ pracovního\ kapitálu\ na\ oběžných\ aktivech} =$$

$$(\mathit{oběžná\ aktiva} - \mathit{krátkodobé\ cizí\ zdroje})/(\mathit{oběžná\ aktiva})$$

(Knápková & Pavelková, 2010, p. 90)

Ukazatel okamžité likvidity =

(krátkodobé pohledávky + krátkodobý finanční majetek)/(krátkodobé cizí zdroje)

(Knápková & Pavelková, 2010, p. 91)

Ukazatel pohotové likvidity = *(krátkodobý finanční majetek)/(krátkodobé cizí zdroje)*

(Knápková & Pavelková, 2010, p. 91)

Obrat aktiv = *tržby/aktiva*

(Knápková & Pavelková, 2010, p. 102)

Obrat zásob = *tržby/zásoby*

(Sedláček, 2009, p. 62)

Doba obratu zásob = *zásoby/tržby x 360*

(Knápková & Pavelková, 2010, p. 103)

Doba obratu závazků = *(krátkodobé závazky)/tržby x 360*

(Knápková & Pavelková, 2010, p. 103)

Celková zadluženost = *cizí zdroje/aktiva celkem*

(Knápková & Pavelková, 2010, p. 84)

Míra zadluženosti = *cizí zdroje/vlastní kapitál*

(Knápková & Pavelková, 2010, p. 85)

Rentabilita aktiv = *zisk před zdaněním/aktiva*

(Knápková & Pavelková, 2010, p. 97)

Rentabilita vlastního kapitálu = *čistý zisk po zdanění / vlastní kapitál*

(Valach, 1997, p. 81)

Rentabilita tržeb = *čistý zisk/tržby*

(Knápková & Pavelková, 2010, p. 96)

Ukazatel obchodní marže = *obchodní marže / tržby*

(Knápková & Pavelková, 2010, p. 109)

Ukazatel přidané hodnoty = *přidaná hodnota / tržby*

(Knápková & Pavelková, 2010, p. 109)

Mzdová produktivita = *přidaná hodnota / mzdy*

(Sedláček, 2009, p. 71)

Mzdová náročnost = *mzdové náklady / tržby*

(Váchal & Vochozka, 2013, p. 222)

Součástí práce bude i srovnání výsledků s výsledky oboru. K tomu budou použita data z Českého statistického úřadu, kde jsou zveřejněny základní finanční ukazatele maloobchodu a maloobchodu s obuví a koženými výrobky, přičemž budou oborové výsledky spočítány pomocí vzorců výše uvedených.

Závěr práce bude obsahovat zhodnocení současné finanční situace podniku a budou navržena řešení pro případné nedostatky, které finanční analýza odhalí.

Použité zkratky

ČPK – čistý pracovní kapitál

ČPP – čisté pohotové prostředky

VH – výsledek hospodaření

OSVČ – osoba samostatně výdělečně činná

DPH – daň z přidané hodnoty

EBDIT – zisk před odečtením odpisů, úroků a daní

EBIT – zisk před odečtením úroků a daní

EAT – zisk po zdanění

EBT – zisk před odečtením daní

ROA případně ROI – rentabilita celkových aktiv

ROE – rentabilita vlastního kapitálu

ROCE – rentabilita dlouhodobě investovaného kapitálu

ČSÚ – Český statistický úřad

4. Vlastní finanční analýza

V této části diplomové práce bude představena maloobchodní prodejna, na kterou budou aplikovány metody finanční analýzy. Na závěr bude vyhodnocen aktuální stav maloobchodní jednotky z hlediska finanční situace a představena doporučení pro budoucí vývoj.

4.1 Informace o prodejně

Maloobchodní prodejna byla otevřena v roce 1992. Prodejna je součástí rodinného domu a nachází se v blízkosti rušného sídliště, avšak v klidné čtvrti rodinných domů. Za dobu svého působení se nejvíce proměňoval nabízený sortiment. V prvních letech byl obchod zaměřen na textil, hračky a drogerii. Vzhledem k těsné blízkosti základní školy bylo postupně přidáváno papírenské zboží. V době rozmachu nákupních center v blízkosti místa prodeje bylo nutné začít hledat novou oblast podnikání, neboť maloobchodní prodejna nemohla cenově a ani svou nabídkou zboží konkurovat velkým řetězcům. V roce 2003 se tak do sortimentu začala postupně začleňovat dětská obuv. Z počátku se jednalo o dětské bačkůrky, poté se postupně začal rozšiřovat sortiment dětské zdravé obuvi. Prodej drogerie, textilu a papírnictví byl postupně ukončován. Sortiment hraček se výrazně zužil. Roku 2011 začala majitelka využívat zavedeného eshopu, kde započala s prodejem dětské obuvi. V roce 2013 se majitelka stala plátcem DPH. Roku 2014 přijala na plný úvazek prvního zaměstnance. V roce 2017 úspěšně upgradovala pokladní systém na elektronickou evidenci tržeb. V roce 2018 plánuje rozšířit svůj prodejní tým o dalšího zaměstnance.

Zaměření maloobchodní prodejny

Posledních cca 12 let je maloobchodní prodejna specializovaná na dětskou zdravou obuv. Celoroční nabídka této obuvi je dnes samozřejmostí. Prodej je doplněn o nabídku dětského punčochového zboží, čepic a drobných hraček. Svými přijatelnými cenami, výběrem kvalitních značek nabízené obuvi a zejména osobitým přístupem k malým zákazníkům se velmi brzy stal obchod oblíbeným nákupním místem mnoha rodin s malými dětmi, které se staly věrnými zákazníky a obchod doporučují ostatním.

4.2 Analýza dat získaných z daňové evidence

Níže budou analyzovaná data získaná z daňové evidence z let 2005 – 2013 včetně.

Tabulka 1: Účetní data z let 2005 - 2013 (v Kč)

	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005
Prodej zboží	1 806 475	1 425 447	1 023 345	1 143 195	914 588	854 392	785 693	670 074	576 674
Ostatní příjmy	74	3	6						
Celkem příjmy	1 806 549	1 425 450	1 023 351	1 143 195	914 588	854 392	785 693	670 074	576 674
Nákup materiálu			3 280					3 000	10 788
Nákup zboží	1 577 134	1 241 030	983 390	1 101 854	835 196	802 606	704 552	584 622	540 467
Mzdy zaměstnanců	8 000								
Zdrav.a soc.pojistné							36 728	34 383	30 615
Provozní výdaje	113 313	84 607	34 777	22 331	25 022	25 076	21 794	23 683	21 227
Výdaje celkem	1 698 447	1 325 637	1 021 447	1 124 185	860 218	827 682	763 074	645 688	603 097
Zisk před zdaněním	108 102	99 813	1 904	19 010	54 370	26 710	22 619	24 386	- 26 423

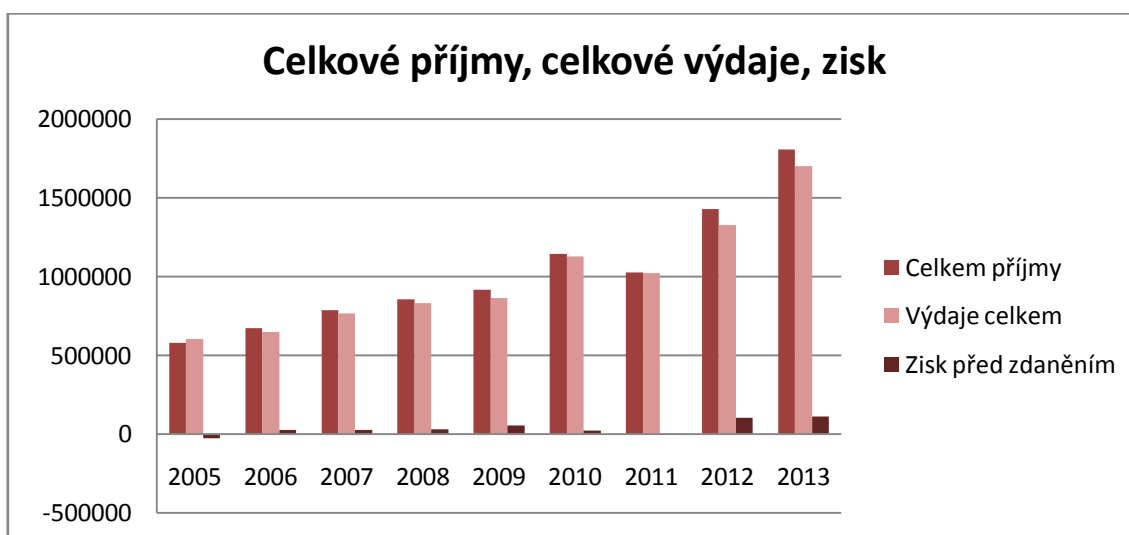
	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005
Peníze v hotovosti	11 859	23 128	1 034	1 688	7 347	1 197	8 267	22 238	451
Peníze na bankovních účtech	5 142	52 666	49 428	53 546	30 205	1 888	970	1 076	1 170
Zásoby/zboží	708 091	684 916	599 471	642 476	646 831	647 022	551 511	573 444	586 951
Závazky (včetně úvěrů a půjček)	49 968	57 349	58 843	76 333	38 567	37 459	39 404	46 757	57 669

Zdroj: Vlastní zpracování na základě dat z daňové evidence

V tabulce 1 jsou uvedena jednotlivá data za účetní období 2005 – 2013 včetně. Konkrétně je možné sledovat v jednotlivých letech příjmy, které jsou složeny zejména z příjmů za prodej zboží a výdaje, které jsou z největší části tvořeny z výdajů za nákup zboží a provozních výdajů.

Na grafu 1 je možné sledovat vývoj celkových příjmů, celkových výdajů a zisku.

Graf 1: Vývoj celkových příjmů, výdajů a zisku v letech 2005 – 2013 (v Kč)



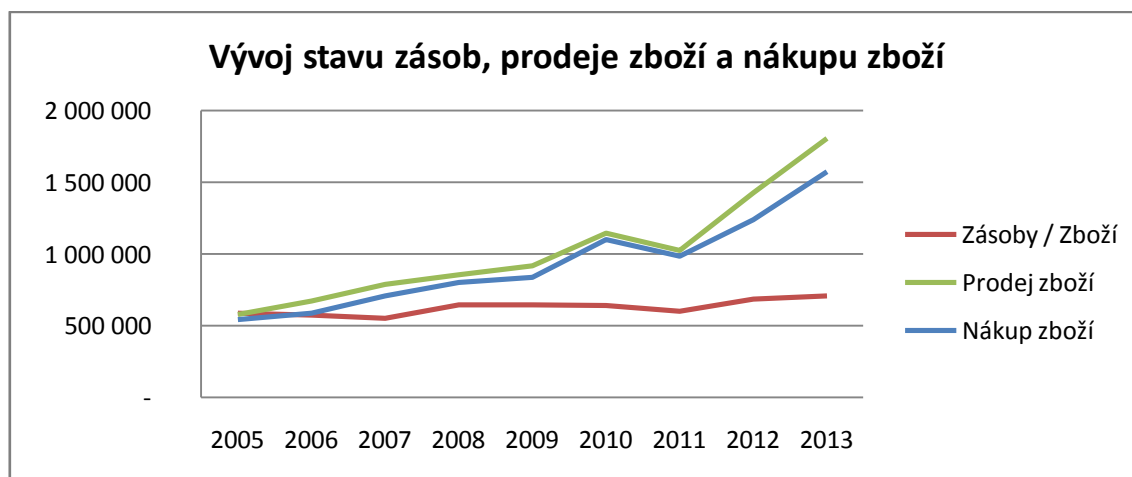
Zdroj: Vlastní zpracování

V roce 2005 byl zisk před zdaněním záporný a to vlivem vysokých nákladů, které nemohly pokrýt nízké příjmy. Pokud by se braly v úvahu v roce 2005 pouze příjmy za

prodej zboží a výdaje na nákup zboží, zisk by činil 36 207,- Kč, což nestačilo na pokrytí dalších výdajů, jako sociální a zdravotní pojištění, nákup materiálu a provozní výdaje. V dalších letech docházelo k postupnému navyšování zisku a to zejména vlivem vyšších prodejů. V roce 2011 prodeje výrazně klesly. V návaznosti na průběžné výsledky prodeje v roce 2011 došla majitelka k rozhodnutí, že začne odprodávat zásoby na eshopu. Využívá k prodeji zavedený eshop, který se je určen primárně pro maminky / tatínky s dětmi, kde uživatelé mohou jak nakupovat nové zboží od inzerujících obchodníků, tak bazarové zboží, či mohou přidat vlastní inzerci. Na eshopu začala s prodejem v říjnu roku 2011. Podnik na snížení prodeje zareagoval nižšími nákupy a díky prodeji na eshopu, který byl již od svého začátku překvapivě úspěšný, se podařilo snížit zásoby, nicméně i tak se výsledný zisk dostal téměř na nulu. Roku 2012 se situace narovnává, zisk poměrně skokově povyroste vlivem zvýšení příjmů z prodejů o 39%. V roce 2013 dochází opět k nárůstu o 26% oproti roku 2012.

Níže v grafu 2 je zobrazen vývoj stavu zásob společně s příjmy za prodej zboží a výdaji za nákup zboží. Z grafu je zřejmé, že vývoj nákupu zboží téměř věrně kopíruje křivku prodeje zboží, lze tedy usoudit, že reakcí na zvýšené prodeje je zvýšený nákup, přičemž od roku 2011 příjmy za prodej zboží rostou rychleji než výdaje za nákup zboží. V grafu je zobrazen i stav zásob. Stav zásob nijak výrazně neroste, ani neklesá.

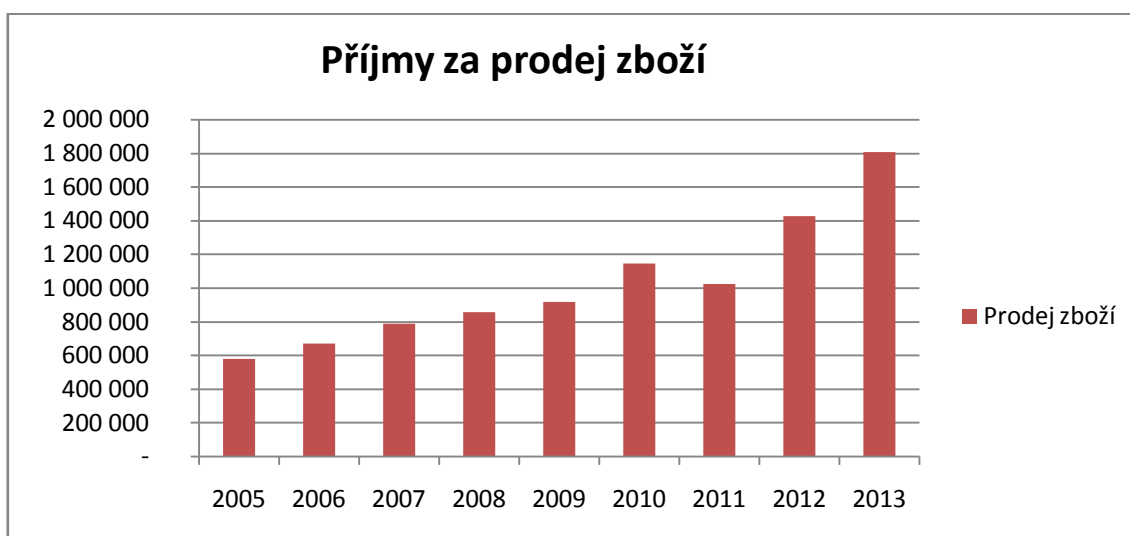
Graf 2: Vývoj stavu zásob, příjmů z prodeje zboží a výdajů na nákup zboží (v Kč)



Zdroj: Vlastní zpracování

V grafu 3 jsou zaneseny příjmy za prodej zboží v jednotlivých letech. Na první pohled je zřejmé, že kromě výkyvu v roce 2011, příjmy z prodeje neustále narůstají.

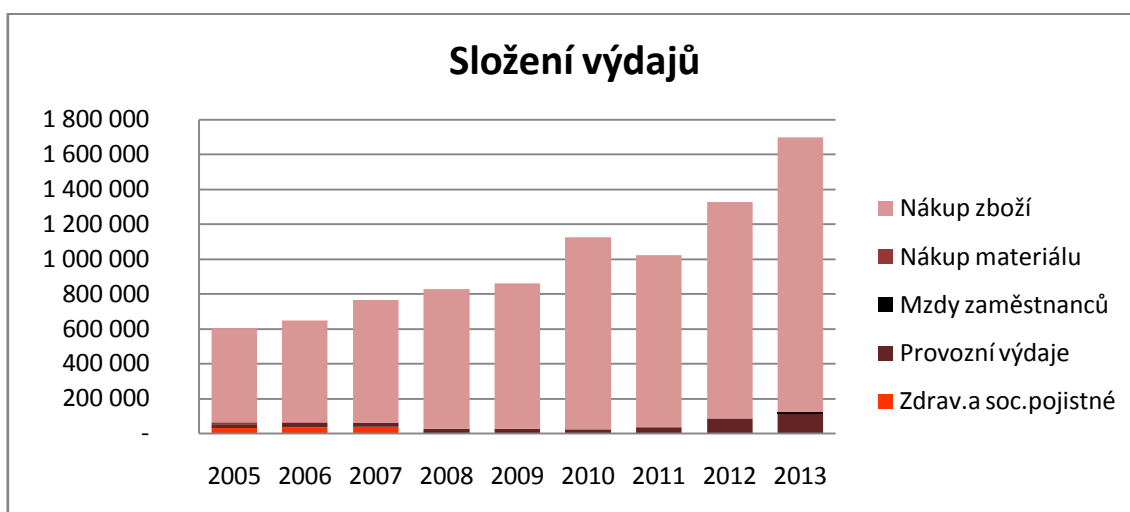
Graf 3: Vývoj příjmů za prodej zboží (v Kč)



Zdroj: Vlastní zpracování

Vývoj výdajů a také jejich složení je možné sledovat v grafu 4. Vývoj výdajů je velmi podobný, jako je tomu u příjmů za prodej zboží. Opět se projevuje propad v roce 2011, jinak výdaje neustále narůstají a to vlivem zvýšených prodejů. Z grafu vyplývá, že většinou část výdajů tvoří výdaje za nákup zboží. V prvních třech letech sledovaného období zasahovaly do výdajů také platby za sociální a zdravotní pojištění, které se v dalších letech v daňové evidenci neprojevují, neboť se přestaly uplatňovat jako daňový výdaj. V roce 2013 se ve výdajích poprvé objevují mzdy zaměstnanců. Poslední dva měsíce roku 2013 byla na dohodu o provedení práce zaměstnána první zaměstnankyně.

Graf 4: Složení výdajů (v Kč)



Zdroj: Vlastní zpracování

O bližším vývoji stavu zásob, nákupu a prodeji vypovídá tabulka 2. V této tabulce je pomocí horizontální analýzy zobrazena relativní změna hodnot mezi jednotlivými lety. Lze vysledovat stejně jako z výše uvedených grafů, že prodej zboží rok od roku narůstá a společně s ním nákup.

Tabulka 2: Vývoj stavu zásob, prodeje zboží a nákupu zboží

	2006/ 2005	2007/ 2006	2008/ 2007	2009 /2008	2010/ 2009	2011/ 2010	2012/ 2011	2013/ 2012
Vývoj prodeje zboží	16%	17%	9%	7%	25%	-10%	39%	27%
Vývoj nákupu zboží	8%	21%	14%	4%	32%	-11%	26%	27%
Vývoj zásob	-2%	-4%	15%	0%	-1%	-7%	12%	3%

Zdroj: Vlastní zpracování na základě dat z daňové evidence

Co se týče zásob, podnik každoročně udržuje výši zásob okolo 600 tis Kč. Ačkoli je vzhledem k oboru podnikání nutné si udržovat dostatečnou výši zásob vzhledem k sezónním výkyvům i pokrytí poptávky, je z vysoké hodnoty zásob patrné, že se nedaří podniku se zásobami vhodně pracovat. Podnik reaguje na prodeje nákupem zboží, ale zásoby na změny v prodejnosti téměř nereagují. Odprodej zásob se nedaří.

Data z daňové evidence byly podrobeny základnímu statistickému zpracování. Níže je možné sledovat výsledek.

Tabulka 3: Statisticky zpracované hodnoty dat z roku 2005 - 2013

	Směrodatná odchylka	Rozptyl	Variační koeficient	Průměr	Variační koeficient (%)
Prodej zboží	366742,13	134499787103,06	2,79	1022209	279%
Ostatní příjmy	32,79	1074,89	0,84	28	84%
Celkem příjmy	366760,08	134512954786,03	2,79	1022218	279%
Nákup materiálu	3607,11	13011267,56	1,58	5689	158%
Nákup zboží	315343,21	99441337237,14	2,95	930095	295%
Mzdy zaměstnanců	0,00	0,00		8000	
Zdrav.a soc.pojistné	2518,06	6340624,22	13,47	33909	1347%
Provozní výdaje	31772,98	1009522060,47	1,30	41314	130%
Výdaje celkem	332714,76	110699110602,17	2,96	985497	296%
Zisk před zdaněním	41300,58	1705737924,62	0,89	36721	89%
Peníze v hotovosti	8403,61	70620718,17	1,02	8578,78	102%
Peníze na bankovních účtech	24952,65	622634564,00	-0,78	-19511,00	78%
Zásoby/zboží	49319,47	2432410033,88	12,71	626745,89	1271%
Závazky (včetně úvěrů a půjček)	11917,71	142031795,43	4,31	51372,11	431%

Zdroj: Vlastní zpracování

Směrodatná odchylka udává variabilitu (rozmanitost). Hodnota se zpravidla udává spolu s průměrem. Pokud vezmeme například hodnoty z prodeje zboží, tak:

- průměr – směrodatná odchylka = 655 466,87
- průměr + směrodatná odchylka = 1 388 951,13

Můžeme tedy říci, že v rozmezí od 655 tisíc Kč do 1 388 tisíc Kč bývá více než 50 % hodnot prodeje zboží. Dá se říci, že s 50% pravděpodobností se v tomto rozmezí budou příjmy za prodej zboží pohybovat.

Variační koeficient

Pokud je variační koeficient vyšší, než 50 % je daná proměnná velmi variabilní. Velmi špatně predikovatelná.

Je to bezrozměrné číslo, takže se dá porovnávat mezi s sebou. Tzn., nejnižší variabilitu mají peníze na bankovních účtech.

4.3 Finanční analýza dat získaných z podvojného účetnictví

Metody finanční analýzy budou aplikovány na data z účetních výkazů z let 2014 – 2017. V těchto letech začal podnik účtovat dle metodiky podvojného účetnictví.

4.3.1 Horizontální a vertikální analýza rozvahy

Níže je v tabulkách 4 a 5 uvedena rozvaha maloobchodní prodejny. Řádky s nedůležitými nulovými hodnotami byly pro větší přehlednost skryty.

Tabulka 4: Rozvaha – aktiva (v tis. Kč)

Rozvaha v plném rozsahu		2017	2016	2015	2014
Aktiva k 31.12 (tis. Kč)		Netto	Netto	Netto	Netto
	AKTIVA CELKEM	1 073	1 034	1 026	1 037
A.	POHLEDÁVKY ZA UPSANÝ VLASTNÍ KAPITÁL	0	0	0	0
B.	DLOUHODOBÝ MAJETEK	0	0	0	0
B.I.	Dlouhodobý nehmotný majetek	0	0	0	0
B.II.	Dlouhodobý hmotný majetek	0	0	0	0
B.III.	Dlouhodobý finanční majetek	0	0	0	0
C.	OBĚŽNÁ AKTIVA	1 071	1 033	1 024	1 036
C.I.	Zásoby	1 183	1 092	1 143	1 113
1.	Materiál	0	0	0	0
2.	Nedokončená výroba a polotovary	0	0	0	0
3.	Výrobky	0	0	0	0
4.	Zvířata	0	0	0	0
5.	Zboží	1 183	1 092	1 143	1 113
6.	Poskytnuté zálohy na zásoby			0	0
C.II.	Dlouhodobé pohledávky	0	0	0	0
C.III.	Krátkodobé pohledávky	3	3	4	10
1.	Pohledávky z obchodních vztahů	0	0	0	2
2.	Pohledávky za ovládanými a řízenými osobami	0	0	0	0
3.	Pohledávky za úč. jednotkami pod podstatným vlivem	0	0	0	0
4.	Pohl. za společníky, členy družstva a za účastníky sdružení	0	0	0	0
5.	Sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	0	0	0	0
6.	Stát - daňové pohledávky	0	0	0	8
7.	Ostatní poskytnuté zálohy	3	3	4	0
8.	Dohadné účty aktivní	0	0	0	0
9.	Jiné pohledávky	0	0	0	0
C.IV.	Finanční majetek	-115	-62	-123	-87
1.	Peníze	7	22	7	6
2.	Účty v bankách	-122	-84	-130	-93
3.	Krátkodobý finanční majetek	0	0	0	0
4.	Požizovaný krátkodobý majetek	0	0	0	0
D.	OSTATNÍ AKTIVA - přechodné účty aktiv	2	1	2	1
D.I.	Časové rozlišení	2	1	2	1
1.	Náklady příštích období	2	1	2	1
2.	Komplexní náklady příštích období	0	0	0	0
3.	Příjmy příštích období	0	0	0	0

Zdroj: Vlastní zpracování na základě rozvahy podniku

Tabulka 5: Rozvaha – pasiva (v tis. Kč)

PASIVA		2017	2016	2015	2014
	PASIVA CELKEM	1 073	1 034	1 026	1 037
A.	VLASTNÍ KAPITÁL	872	940	939	891
A.I.	Základní kapitál	798	879	784	7
1.	Základní kapitál	798	879	784	7
2.	Vlastní akcie a vlastní obchodní podíly (-)	0	0	0	0
3.	Změny vlastního kapitálu	0	0	0	0
A.II.	Kapitálové fondy	0	0	0	0
A.III.	Rezervní fondy a ostatní fondy ze zisku	0	0	0	0
A.IV.	Hospodářský výsledek minulých let	0	0	0	0
A.V.	Výsledek hospodaření běžného účetního období (+/-)	74	61	155	884
B.	CIZÍ ZDROJE	201	94	87	146
B.I.	Rezervy	0	0	0	0
B.II.	Dlouhodobé závazky	0	0	0	0
B.III.	Krátkodobé závazky	201	94	87	146
1.	Závazky z obchodních vztahů	78	4	18	131
2.	Závazky k ovládaným a řízeným osobám	0	0	0	0
3.	Závazky k účetním jednotkám pod podstatným vlivem	0	0	0	0
4.	Závazky ke společ., člen. družstva a k účastníkům sdružení	0	0	0	0
5.	Závazky k zaměstnancům	22	20	19	9
6.	Závazky ze sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění	7	5	5	5
7.	Stát - daňové závazky a dotace	64	54	41	1
8.	Přijaté zálohy	0	0	0	0
9.	Vydané dluhopisy	0	0	0	0
10.	Dohadné účty pasivní	30	11	4	0
11.	Jiné závazky	0	0	0	0
B.IV.	Bankovní úvěry a výpomoci	0	0	0	0
C.	OSTATNÍ PASIVA - přechodné účty pasiv	0	0	0	0
C.I.	Časové rozlišení	0	0	0	0

Zdroj: Vlastní zpracování na základě rozvahy podniku

V tabulce 6 jsou zaznamenány výsledky vertikální analýzy rozvahy, přičemž základnu tvoří celková výše aktiv a celková výše pasiv.

Co se týká finanční struktury podniku, největší část aktiv tvoří oběžná aktiva a to ve formě zásob, konkrétně zboží. Další důležitou položkou mezi aktivy podniku je finanční majetek. Ten je tvořen zejména penězi v pokladně a bankovními účty. Podnik má na bankovním účtu rozčerpaný kontokorent ve výši 150 tisíc Kč. Tento kontokorent není čerpaný po celý rok. Záleží na aktuální potřebě úhrady závazků. Kontokorent je v průběhu roku splácen z tržeb, což znamená, že pokud podnik generuje vyšší tržby, kontokorent není využíván a podnik je financován vlastními zdroji. Z rozvahy vyplývá, že v podniku není žádný dlouhodobý majetek. Je to z toho důvodu, že veškerý majetek, který byl pořízen do podnikání, ať už se jedná o regály, pokladnu či další, nevstupuje v rozvaze do dlouhodobého majetku vzhledem k pořizovací ceně do 40 tisíc.

Na straně pasiv je nejvýraznější položkou vlastní kapitál, konkrétně základní kapitál. V roce 2014 došlo převodu daňové evidence na metodiku podvojného účetnictví a s tím došlo k zaúčtování výnosů se změnou metody - dodanění zboží na skladě v částce

708 091,- Kč. Základní kapitál se od roku 2014 navyšuje o výsledek hospodaření za rok. Další důležitou položkou na straně pasiv jsou cizí zdroje. Zde mají nejvyšší zastoupení krátkodobé závazky ve formě krátkodobých závazků z obchodních vztahů, závazků za zaměstnanci a státem – daňové závazky.

Tabulka 6: Vertikální analýza rozvahy

	2017	2016	2015	2014
AKTIVA CELKEM	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
OBĚŽNÁ AKTIVA	99,81%	99,9%	99,8%	99,9%
Zásoby	110,25%	105,6%	111,4%	107,3%
FINANČNÍ MAJETEK	-10,72%	-6,00%	-11,99%	-8,39%
Peníze	0,65%	2,13%	0,68%	0,58%
Účty v bankách	-11,37%	-8,12%	-12,67%	-8,97%
PASIVA CELKEM	100%	100%	100%	100%
VLASTNÍ KAPITÁL	81,27%	90,91%	91,52%	85,92%
Základní kapitál	74,37%	85,01%	76,41%	0,68%
VH běžného účetního období	6,90%	5,90%	15,11%	85,25%
CIZÍ ZDROJE	18,73%	9,09%	8,48%	14,08%
Krátkodobé závazky	18,73%	9,09%	8,48%	14,08%
Závazky z obchodních vztahů	7,27%	0,39%	1,75%	12,63%
Závazky k zaměstnancům	2,05%	1,93%	1,85%	0,87%
Závazky ze sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění	0,65%	0,48%	0,49%	0,48%
Stát - daňové závazky a dotace	5,96%	5,22%	4,00%	0,10%

Zdroj: Vlastní zpracování

Horizontální analýza, jejíž výsledky jsou uvedeny v tabulce 7, umožní srovnání jednotlivých položek rozvahy ve sledovaných letech. Změny lze zhodnotit na základě absolutních změn, které jsou vyčísleny v řádech tisíců korun nebo na základě jejich relativní změny, vyjádřené v procentech.

Při bližší analýze aktiv podniku vyšlo najevo, že celková aktiva rok od roku stoupají vyjma roku 2015, kdy došlo k poklesu. Tento pokles byl zapříčiněn vysokým čerpáním kontokorentu i nepatrným snížením zásob.

Na straně pasiv došlo k velkému výkyvu mezi rokem 2014 a 2015 a to zejména u hodnoty základního kapitálu a výsledku hospodaření. Tyto markantní změny, které vyplývají z horizontální analýzy, jsou zapříčiněny změnou účtovací metody, jak je již popsáno výše. Další poznatkem z horizontální analýzy je aktuální výrazné zvýšení závazků z obchodních vztahů v roce 2017 oproti předchozím sledovaným rokům.

Tabulka 7: Horizontální analýza rozvahy

	relativní změna	absolutní změna	relativní změna	absolutní změna	relativní změna	absolutní změna
	2016/2017		2015/2016		2014/2015	
AKTIVA CELKEM	3,8%	39	0,8%	8	-1,1%	-11
OBĚŽNÁ AKTIVA	3,7%	38	0,9%	9	-1,2%	-12
Zboží	8,3%	91	-4,5%	-51	2,7%	30
FINANČNÍ MAJETEK	85,5%	-53	-49,6%	61	41,4%	-36
Peníze	-68,2%	-15	214,3%	15	16,7%	1
Účty v bankách	45,2%	-38	-35,4%	46	39,8%	-37
PASIVA CELKEM	3,8%	39	0,8%	8	-1,1%	-11
VLASTNÍ KAPITÁL	-7,2%	-68	0,1%	1	5,4%	48
Základní kapitál	-9,2%	-81	12,1%	95	11100,0%	777
VH běžného účetního období	21,3%	13	-60,6%	-94	-82,5%	-729
CIZÍ ZDROJE	113,8%	107	8,0%	7	-40,4%	-59
Krátkodobé závazky	113,8%	107	8,0%	7	-40,4%	-59
Závazky z obchodních vztahů	1850,0%	74	-77,8%	-14	-86,3%	-113
Závazky k zaměstnancům	10,0%	2	5,3%	1	111,1%	10
Závazky ze soc. zab. a zdrav. pojištění	40,0%	2	0,0%	0	0,0%	0
Stát - daňové závazky a dotace	18,5%	10	31,7%	13	4000,0%	40

Zdroj: Vlastní zpracování

4.3.2 Horizontální a vertikální analýza výkazu zisku a ztrát

Níže v tabulce 8 je uveden výkaz zisku a ztrát vybraného podniku. Řádky s nedůležitými nulovými daty byly pro větší přehlednost odstraněny.

Tabulka 8: Výkaz zisku a ztrát (v tis Kč)

Položka		č.ř.	2017	2016	2015	2014
I.	Tržby za prodej zboží	01	2792	2 701	2 512	2 333
A.	Náklady vynaložené na prodané zboží	02	2167	2 156	1 986	1 822
	+ OBCHODNÍ MARŽE	03	625	545	526	511
II.	Výkony	04	0	0	0	0
B.	Výkonová spotřeba	08	140	130	125	187
	1. Spotřeba materiálu a energie	09	30	20	20	26
	2. Služby	10	110	110	105	161
	+ PŘIDANÁ HODNOTA	11	485	415	401	324
C.	Osobní náklady	12	362	311	239	171
	1. Mzdové náklady	13	300	262	196	153
	2. Odměny členům orgánů spol. a družstva	14	0	0	0	0
	3. Náklady na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	15	62	49	43	18
	4. Sociální náklady	16	0	0	0	0
D.	Daně a poplatky	17	0	0	0	0
E.	Odpisy dl. nehmot. a hmotného majetku	18	0	0	0	0
III.	Tržby z prodeje dl. majetku a materiálu	19	0	0	0	0
F.	Zůstatková cena prod. dl. majetku a materiálu	22	0	0	0	0
G.	Změna stavu rezerv a opravných položek v provozní oblasti a komplexních nákladů přístích období	25	0	0	0	0
		26	0	0	0	0
IV.	Ostatní provozní výnosy	27	0	3	0	0
H.	Ostatní provozní náklady	28	3	4	0	0
V.	Převod provozních výnosů	29	0	0	0	0
I.	Převod provoz. nákladů	30	0	0	0	0
	* PROVOZNÍ VÝSLEDEK HOSPODÁŘENÍ	30	120	103	162	153
VI.	Tržby z prodeje cenných papírů a podílů	31	0	0	0	0
J.	Prodané cenné papíry a podíly	32	0	0	0	0
VII.	Výnosy z dl. finančního majetku	33	0	0	0	0
VIII.	Výnosy z krátkodobého finančního majetku	38	0	0	0	0
K.	Náklady z finančního majetku	39	0	0	0	0
IX.	Výnosy z přecenění CP a derivátů	40	0	0	0	0
L.	Náklady z přecenění CP derivátů	41	0	0	0	0
M.	Změna stavu rezerv a opravných položek ve finanční oblasti	42	0	0	0	0
X.	Výnosové úroky	43	0	0	0	0
N.	Nákladové úroky	44	0	0	0	0
XI.	Ostatní finanční výnosy	45	1	0	19	46
O.	Ostatní finanční náklady	46	38	32	26	19
XII.	Převod finančních výnosů	47	0	0	0	0
P.	Převod finančních nákladů	48	0	0	0	0
	* FINANČNÍ VÝSLEDEK HOSPODÁŘENÍ	49	-37	-32	-7	27
Q.	Daň z příjmů za běžnou činnost	50	10	10	0	1
	1. splatná	51	0	10	0	1
	2. odložená	52	0	0	0	0
**	VÝSLEDEK HOSPODÁŘENÍ ZA BĚŽNOU ČINNOST	53	73	61	155	179
XIII.	Mimořádné výnosy	54	0	0	0	708
R.	Mimořádné náklady	55	0	0	0	4
S.	Daň z příjmů z mimořádné činnosti	56	0	0	0	0
	* MIMOŘÁDNÝ VÝSLEDEK HOSPODÁŘENÍ	59	0	0	0	704
T.	Převod podílu na výsledku hospodaření společníkům	60	0	0	0	0
***	Výsledek hospodaření za účetní období	61	73	61	155	883
	Výsledek hospodaření před zdaněním	62	83	71	155	884

Zdroj: Vlastní zpracování na základě výkazu zisku a ztrát

Při pohledu na výkaz zisku a ztrát, konkrétně do výsledku hospodaření je nutné přihlídnout v roce 2014 k mimořádným výnosům vzniklým změnou účtovací metody. Tento výrazný rozdíl je dobře patrný z horizontální analýzy (tabulka 9), kde je uvedeno, že výsledek hospodaření za účetní období klesl v roce 2015 o 82%. Ovšem z výsledku hospodaření za běžnou činnost, který se počítá bez mimořádných výnosů, pokles výsledku hospodaření je v tomto roce pouze o 13%. Nejvyššího výsledku hospodaření, i přestože se nebude brát v úvahu mimořádný výnos, dosáhl podnik právě v roce 2014.

Tabulka 9: Horizontální analýza výkazu zisku a ztrát

	Relativní změna	Absolutní změna	Relativní změna	Absolutní změna	Relativní změna	Absolutní změna
	2016/2017		2015/2016		2014/2015	
Tržby za prodej zboží	3,4%	91	7,5%	189	7,7%	179
Náklady vynaložené na prodané zboží	0,5%	11	8,6%	170	9,0%	164
OBCHODNÍ MARŽE	14,7%	80	3,6%	19	2,9%	15
Výkonová spotřeba	7,69%	10	4,00%	5	-33,16%	-62
Spotřeba materiálu a energie	50,00%	10	0,00%	0	-23,08%	-6
Služby	0,00%	0	4,76%	5	-34,78%	-56
PŘIDANÁ HODNOTA	16,87%	70	3,49%	14	23,77%	77
Osobní náklady	16,40%	51	30,13%	72	39,77%	68
Mzdové náklady	14,50%	38	33,67%	66	28,10%	43
Náklady na soc.zab. a zdravotní pojištění	26,53%	13	13,95%	6	138,89%	25
PROVOZNÍ VH	17%	17	-36%	-59	6%	9
FINANČNÍ VH	16%	-5	357%	-25	-126%	-34
VH ZA BĚŽNOU ČINNOST	20%	12	-61%	-94	-13%	-24
Mimořádné výnosy		0		0	-100%	-708
Mimořádné náklady		0		0	-100%	-4
MIMOŘÁDNÝ VH		0		0	-100%	-704
VH za účetní období	20%	12	-61%	-94	-82%	-728
VH před zdaněním	17%	12	-54%	-84	-82%	-729

Zdroj: Vlastní zpracování

Tržby za prodej zboží rok od roku rostou, nicméně v roce 2017 se růst oproti předchozím rokům zpomalil.

Podle Českého statistického úřadu (“Český statistický úřad: Maloobchod - rychlé informace”, 2018) tržby v maloobchodě zaznamenávají meziročně nárůst. V tabulce 10 je uvedeno srovnání.

Tabulka 10: Vývoj tržeb v maloobchodě

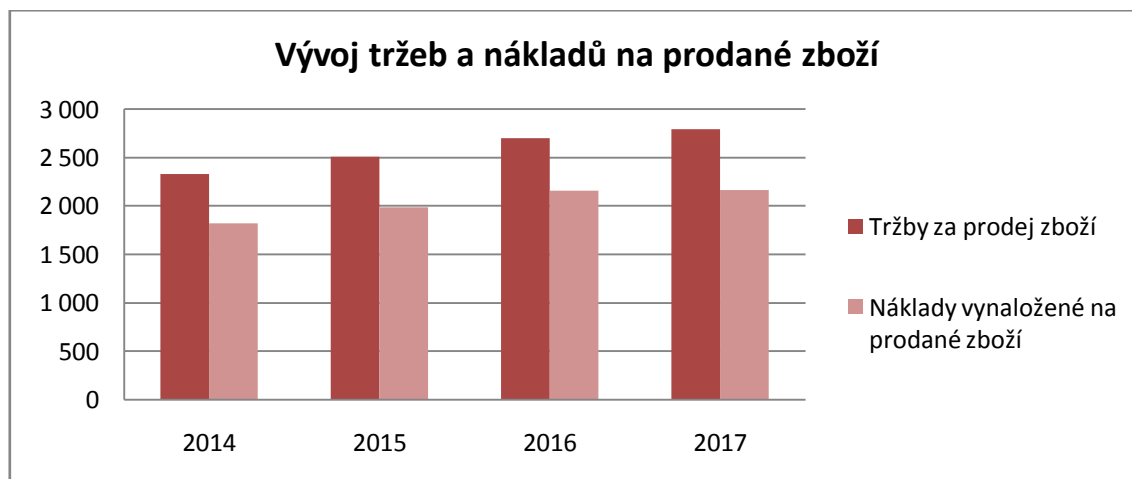
	2015	2016	2017
Meziroční růst tržeb v maloobchodě	5,90%	5,60%	5,60%
Meziroční růst tržeb ve sledovaném podniku	7,70%	7,50%	3,40%

Zdroj: Údaje z ČSÚ a vlastní výpočet

V roce 2016 došlo k drobnému propadu meziročního růstu tržeb a to jak ve sledovaném podniku, tak v maloobchodě jako celku. Maloobchodní tržby od roku 2017 rostou oproti podniku rychlejším tempem. Nicméně je možné říci, že trendem ve sledovaném, období je růst tržeb a tento trend se projevuje i ve sledovaném podniku.

Na grafu 5 je vyobrazen vývoj tržeb v jednotlivých letech společně s náklady na prodané zboží. V roce 2015 rostly sledované náklady rychleji než tržby a to o 1,3 %. V roce 2016 se situace opakuje a opět je tempo růstu nákladů vyšší, tentokrát o 1,1 %. V roce 2017 naopak tržby rostou rychleji než náklady vynaložené na prodané zboží, které meziročně vzrostly o pouhých 0,5 %, což je 2,9 % rozdíl od tempa růstu tržeb. Je možné z těchto výsledků vyhodnotit, že podnik reaguje na pomalejší nárůst tržeb hlídáním si nákladů vynaložených na prodané zboží.

Graf 5: Vývoj tržeb a nákladů na prodané zboží (v tis Kč)

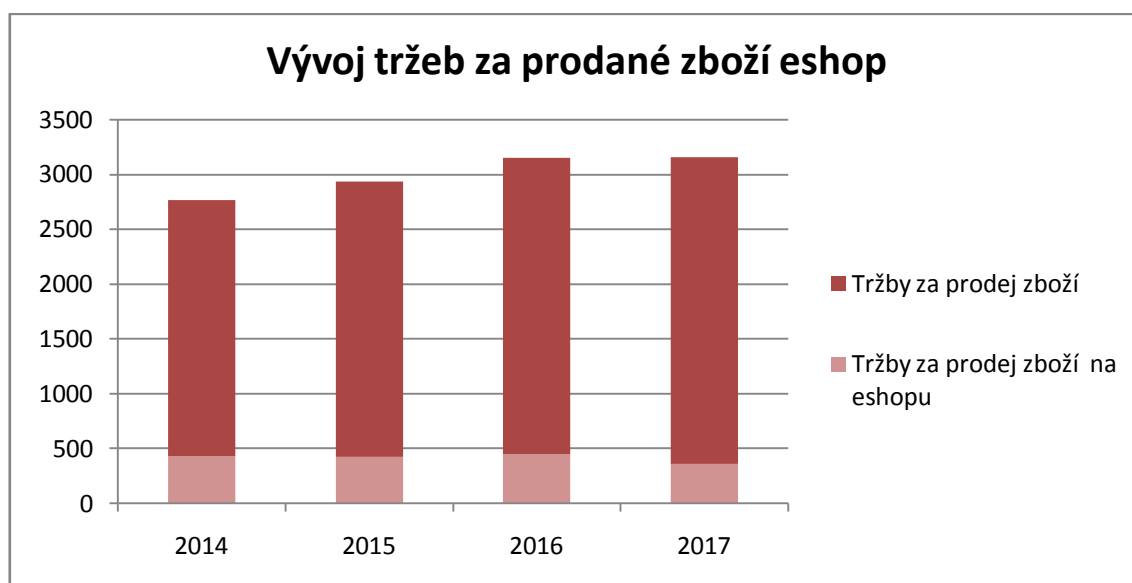


Zdroj: Vlastní zpracování

Jak bylo již zmíněno, majitelka začala s prodejem dětské obuvi i na eshopu. Nejedná se o vlastní eshop, ale o inzerci na zavedených stránkách, kde mohou zákazníci nakupovat

jak nové zboží od ověřených obchodníků, tak použité zboží od dalších uživatelů eshopu. Na eshopu začala s prodejem obuvi koncem roku 2011 a jak je uvedeno v analýze dat daňové evidence, tržby od té doby velmi rychle vzrostly. Na rozdíl od celkových tržeb, které každý rok stoupají, byť stále nižším tempem, tak tržby na eshopu kolísají. V roce 2014 tržby na eshopu dosáhly hodnoty 431 tisíc Kč, v roce 2015 423 tisíc Kč, v roce 2016 449 tisíc Kč a v roce 2017 byl zaznamenán značný propad na 363 tisíc Kč. Pokles tempa růstu tržeb v roce 2017 je zapříčiněn mimojiné i sníženými tržbami na eshopu.

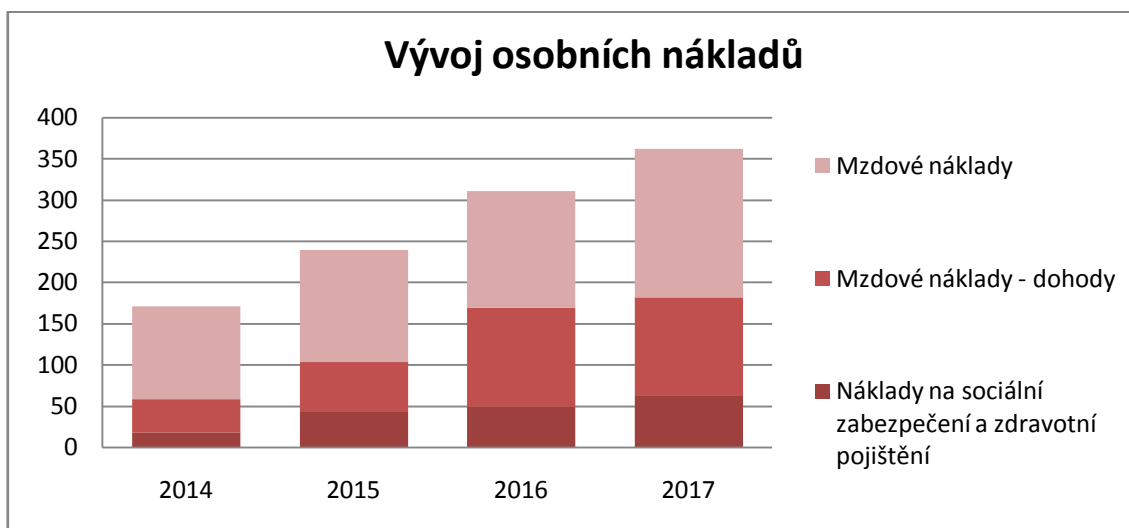
Graf 6: Vývoj tržeb za prodané zboží eshop (v tis Kč)



Zdroj: Vlastní zpracování

Vzhledem k tomu, že majitelka obchodu uvažuje o přijetí dalšího zaměstnance, je vhodné, podívat se i na vývoj osobních nákladů, které jsou tvořeny mzdovými náklady a náklady na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění. Díky výsledovce s rozpisem analytických účtů, je možné se blíže podívat na složení mzdových nákladů, které se dělí na mzdové náklady a mzdové náklady – dohody. Jediná zaměstnankyně na plný úvazek je v podniku od srpna 2014 s úvazkem 30 hodin měsíčně. V březnu 2016 jí byl úvazek navýšen na 40 hodin měsíčně. Mzdové náklady – dohody tvoří mzda brigádníků zaměstnaných na dohodu o provedení práce. V grafu 7 jsou vyneseny jednotlivé osobní náklady.

Graf 7: Vývoj osobních nákladů (v tis Kč)

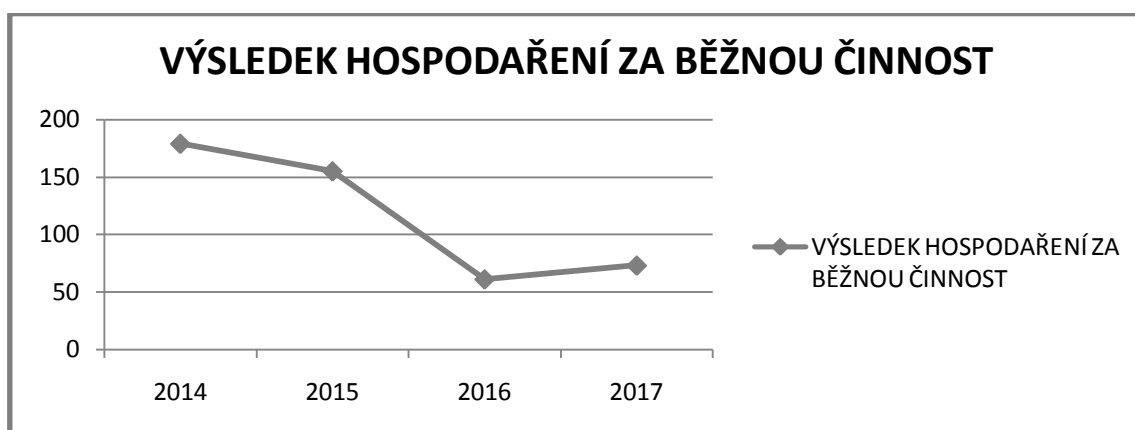


Zdroj: Vlastní zpracování

Kromě nákladů na prodané zboží a osobních nákladů je dalším nákladem výkonová spotřeba. Opět díky výsledovce s rozpisem analytických účtů je možné tyto náklady blíže specifikovat. Náklady na spotřebu materiálu a energie není potřeba rozebírat, nicméně zajímavější skladbu mají služby. Tyto náklady jsou tvořeny náklady na poštovné, které od roku 2014 stále mírně klesají. Poštovné je vynaloženo na zboží, které je odesláno v rámci prodejů přes eshop. Dalším nákladem služeb je vedení účetnictví, telefony a opravy materiálu. Důležité je zmínit, že se podnik nachází ve vlastních prostorách majitelky, za které se tudíž neplatí žádný nájem. Služby účetnictví se outsorsují.

Poslední grafické zobrazení vývoje dat z výkazu zisku a ztrát je věnováno hospodářskému výsledku za běžnou činnost. Tento druh hospodářského výsledku byl vybrán proto, aby se ve výsledku neprojevil mimořádný výnos ze změny účtovací metody v roce 2014. Z grafu 8 je patrné, že výsledek hospodaření rapidně klesal od roku 2014 do roku 2016. V roce 2017 dochází k pomalému nárůstu.

Graf 8: Vývoj výsledku hospodaření za běžnou činnost (v tis Kč)



Zdroj: Vlastní zpracování

4.3.3 Analýza rozdílových ukazatelů

Čistý pracovní kapitál

Nejdůležitějším rozdílovým ukazatelem, který udává výši volných prostředků, které má podnik k dispozici k zajištění likvidity, je čistý pracovní kapitál. U sledovaného podniku je výše čistého pracovního kapitálu v období 2014 – 2017 následující, viz tabulka 11.

Tabulka 11: Čistý pracovní kapitál (v tis Kč)

	2014	2015	2016	2017
Oběžný majetek	1 036	1 024	1 033	1 071
Krátkodobé cizí zdroje	146	87	94	201
Čistý pracovní kapitál	890	937	939	870

Zdroj: Vlastní výpočet na základě dat v účetních výkazech

Podíl čistého pracovního kapitálu od roku 2014 do roku 2016 rostl, roku 2017 došlo k poklesu vzhledem k nepatrnému zvýšení zásob a čerpaného kontokorentu a současně došlo výraznějšímu zvýšení krátkodobých cizích zdrojů, konkrétně závazků z obchodních vztahů a závazků za zaměstnanci. Vysoké hodnoty ukazatele vypovídají o možné nevhodnosti podniku a snižující se rentabilitě podniku.

Čisté pohotové prostředky

Dalším rozdílovým ukazatelem jsou čisté pohotové prostředky, tentokrát se jedná o rozdíl mezi pohotovými peněžními prostředky a okamžitě splatnými závazky.

Tabulka 12: Čisté pohotové prostředky (v tis Kč)

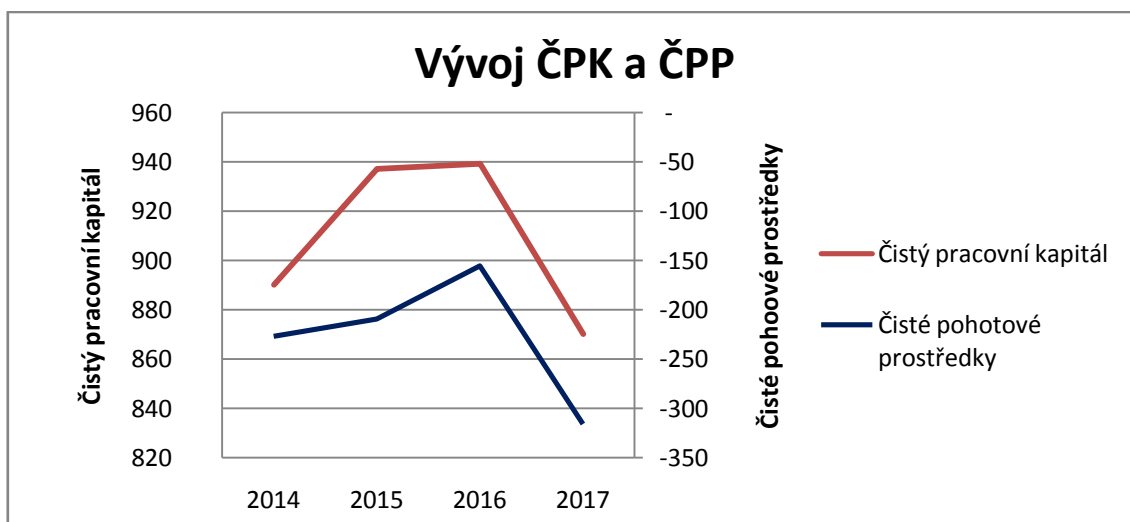
	2014	2015	2016	2017
Peníze	6	7	22	7
Účty v bankách	- 87	- 130	- 84	- 122
Krátkodobé závazky	146	87	94	201
Čisté pohotové prostředky	- 227	- 210	- 156	- 316

Zdroj: Vlastní výpočet na základě dat v účetních výkazech

Jak je vidět v tabulce 12, mezi pohotové peněžní prostředky ve vybraném podniku patří hotovost a zůstatek na běžném účtu. Vzhledem k čerpanému kontokorentu na bankovním účtu a výši splatných závazků, nejsou čisté pohotové prostředky v podniku k dispozici. Nejnižší hodnoty dosáhl ukazatel v roce 2017. Lze říci, že podniku k úhradě krátkodobých závazků chybělo v pokladně a na bankovním účtu v roce 2017 316 000,- Kč.

Na grafu 8 je zaznamenán vývoj hodnoty čistého pracovního kapitálu a pohotových peněžních prostředků. Z grafu je na první pohled zřejmé, že nejlépe se v tomto ohledu podniku dařilo v roce 2016.

Graf 9: Rozdílové ukazatele – vývoj ČPK a ČPP (v tis Kč)



Zdroj: Vlastní zpracování

4.3.4 Poměrové ukazatele

V návaznosti na výpočet rozdílových ukazatelů – ČPK a ČPP, uvedený v tabulce 12, které jsou orientovány na likviditu podniku, pokračuje práce s poměrovými ukazateli a konkrétně s ukazateli likvidity.

Běžná likvidita (likvidita III. stupně)

Likvidita je schopnost podniku plnit své závazky. Ukazatele likvidity se liší podle toho, jak je likvidní majetek, který je dosazen do výpočtu. O běžné likviditě se hovoří jako o likviditě III. stupně, kdy se do čitatele dosazuje oběžný majetek. Oběžný majetek nemusel být pro potřeby výpočtu nijak upraven, vzhledem k tomu, že v podniku nejsou neprodejně zásoby, ani pohledávky po lhůtě splatnosti či nedobytné pohledávky, které by mohly výsledek zkreslovat. V tabulce 13 jsou zaznamenány výsledky běžné likvidity.

Tabulka 13: Běžná likvidita (v tis Kč)

	2014	2015	2016	2017
Oběžný majetek	1 036	1 024	1 033	1 071
Krátkodobé cizí zdroje	146	87	94	201
Běžná likvidita	7	12	11	5

Zdroj: Vlastní výpočet na základě dat v účetních výkazech

Uvádí se, že by se likvidita měla pohybovat v rozmezí 1,5 – 2,5. Z tabulky 8 je patrné, že likvidita vybraného podniku má oproti doporučené hodnotě velmi vysoké hodnoty. Tato skutečnost vyplývá z oboru podnikání. Jedná se o obchodní podnik, kde se drží vysoký stav zásob, konkrétně zboží, které je nutno mít skladem k uspokojení poptávky, přičemž zde hraje roli zejména sezónní poptávka. V tomto případě je nutné zjistit, zda podnik nedrží neadekvátně vysoký podíl zásob, k čemuž vysoké hodnoty likvidity napovídají. K tomu bude použit níže v analýze ukazatel doby obratu zásob a obrat zásob.

Podíl čistého pracovního kapitálu na oběžných aktivech

V předchozí podkapitole byl vypočítán čistý pracovní kapitál, který nabývá u vybraného podniku vysoké hodnoty. Podíl čistého pracovního kapitálu na oběžných aktivech charakterizuje krátkodobou platební schopnost podniku. Uvádí se doporučená hodnota okolo 30 – 50%. Opět však záleží na oboru podnikání. Podíl čistého pracovního kapitálu na oběžném majetku dosahuje velmi vysokých hodnot. Můžeme říci, že podnik je krátkodobě finančně stabilní, nicméně takto vysoké hodnoty ukazují spíše na špatnou majetkovou strukturu podniku.

Tabulka 14: Podíl ČPK na oběžných aktivech (v tis Kč)

	2014	2015	2016	2017
Oběžný majetek	1 036	1 024	1 033	1 071
Krátkodobé cizí zdroje	146	87	94	201
Podíl ČPK na oběžných aktivech	85,91%	91,50%	90,90%	81,23%

Zdroj: Vlastní výpočet na základě dat v účetních výkazech

Ukazatel pohotové likvidity (likvidita II. stupně)

Ve vzorci pro výpočet pohotové likvidity je eliminována výše zásob, to znamená, že tento ukazatel likvidity je zvláště vypovídající pro podniky, které drží, vzhledem ke svému oboru, vysoký podíl zásob. Hodnota okamžité likvidity by měla nabývat hodnoty v rozmezí 1 – 1,5. Výsledné záporné hodnoty, které jsou patrné v tabulce 15, poukazují na to, že analyzovaný podnik nemá prostředky na pokrytí krátkodobých cizích zdrojů. Hodnoty vypovídají o tom, že podnik musí spoléhat na prodej zásob v případě nutné splatnosti krátkodobých cizích zdrojů, což ukazuje na nízkou likviditu, což je zároveň v souladu s výpočtem v tabulce 12, kde byla počítána výše čistých pohotových prostředků.

Tabulka 15: Pohotová likvidita (v tis Kč)

	2014	2015	2016	2017
Krátkodobé pohledávky	10	4	3	3
Krátkodobý finanční majetek	- 87	- 123	- 62	- 115
Krátkodobé cizí zdroje	146	87	94	201
Pohotová likvidita	- 0,53	- 1,37	- 0,63	- 0,56

Zdroj: Vlastní výpočet na základě dat v účetních výkazech

Ukazatel okamžité likvidity (likvidita I. stupně)

Posledním ukazatelem likvidity je ukazatel okamžité likvidity, ve kterém se počítá s nejlikvidnějším finančním majetkem, kterým je ve vybraném podniku hotovost a peníze na běžném účtu. Opět se potvrzuje nízká likvidita, neboť podnik dle výsledků uvedených v tabulce 16 nemá dostatek okamžité likvidních prostředků, aby byl schopen hradit krátkodobé závazky.

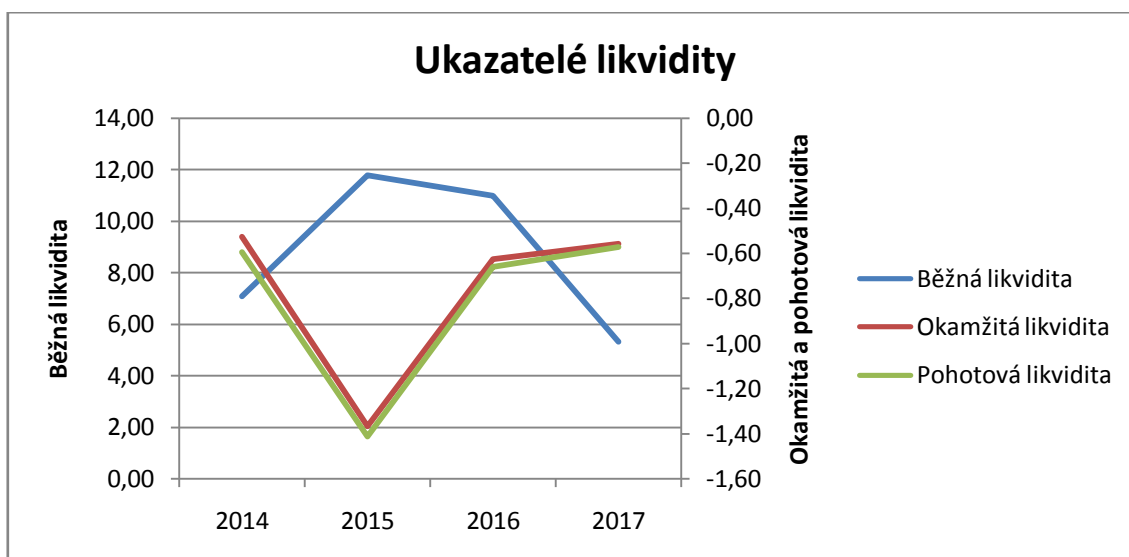
Tabulka 16: Okamžitá likvidita (v tis Kč)

	2014	2015	2016	2017
Krátkodobý finanční majetek	- 87	- 123	- 62	- 115
Krátkodobé cizí zdroje	146	87	94	201
Okamžitá likvidita	- 0,60	- 1,41	- 0,66	- 0,57

Zdroj: Vlastní výpočet na základě dat v účetních výkazech

Výsledky zaznamenané v tabulce 16 jsou téměř totožné s výsledky pohotové likvidity, neboť podnik disponuje nepatrným množstvím pohledávek, které jsou navíc ve formě poskytnutých záloh za energie. Tento výsledek je patrný i z grafu 10, kdy křivka pohotové likvidity splývá s křivkou okamžité likvidity. V roce 2017 je možné sledovat prudký pokles běžné likvidity a vzrůstající tendenci pohotové a okamžité likvidity.

Graf 10: Ukazatelé likvidity



Zdroj: Vlastní zpracování

Ukazatelé aktivity

Ukazatele aktivity hodnotí zejména efektivnost využívání aktiv v podniku. Udávají, jak rychle trvá, než se aktiva přemění na tržby nebo na peníze a rychlost obrátu. Tedy jak dlouho má podnik vázané finanční prostředky v aktivech.

Obrat aktiv

Tabulka 17: Obrat aktiv (v tis Kč)

	2014	2015	2016	2017
Tržby	2 333	2 512	2 701	2 792
Aktiva	1 037	1 026	1 034	1 073
Obrat aktiv	2,25	2,45	2,61	2,60

Zdroj: Vlastní výpočet na základě dat z účetních výkazů

Ukazatel by měl při odhlédnutí od oboru dosahovat minimální hodnoty 1. Obrat aktiv rok od roku roste, což znamená, že na 1 koruna aktiv generuje každoročně vyšší tržby.

Obrat zásob

Ukazatel obratu zásob vyjadřuje, kolikrát se zásoby za rok přemění v jinou formu oběžného majetku a to od prodeje po znovu naskladnění.

Tabulka 18: Obrat zásob (v tis Kč)

	2014	2015	2016	2017
Tržby	2 333	2 512	2 701	2 792
Zásoby	1 113	1 143	1 092	1 183
Obrat zásob	2,10	2,20	2,47	2,36

Zdroj: Vlastní výpočet na základě dat z účetních výkazů

Doba obratu zásob

Tabulka 19: Doba obratu zásob (v tis Kč)

	2014	2015	2016	2017
Zásoby	1 113	1 143	1 092	1 183
Tržby	2 333	2 512	2 701	2 792
Doba obratu zásob (dny)	171,74	163,81	145,55	152,54

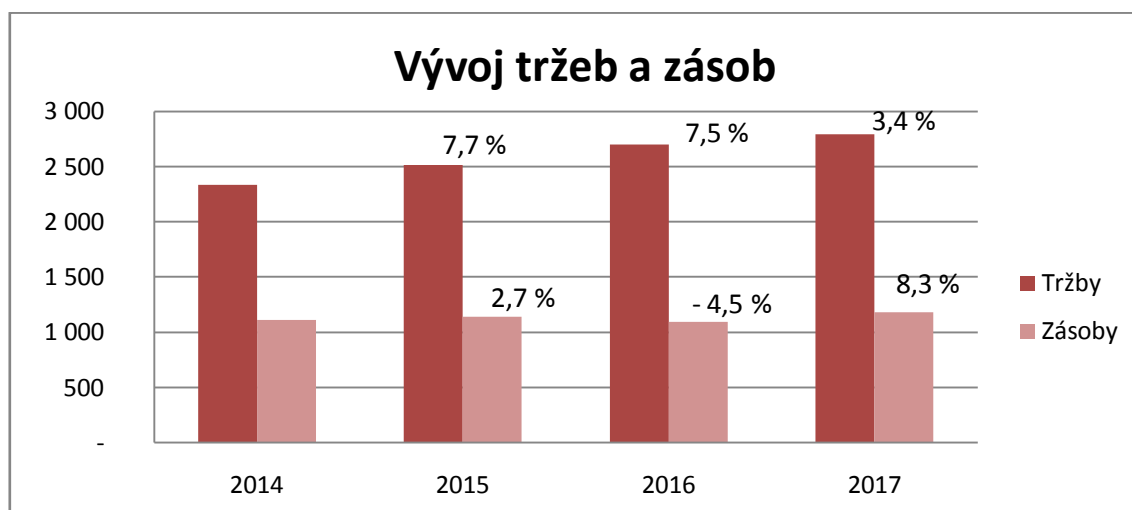
Zdroj: Vlastní výpočet na základě dat z účetních výkazů

Je žádoucí, aby ukazatel obratu zásob byl co nejvyšší a doba obratu zásob co nejnižší. Z výpočtů v tabulkách 18 a 19 vyplývá, že do roku 2016 se podniku dařilo zrychlit obrat zásob, nicméně rok 2017 přinesl zhoršení v obou směrech. Výše uvedené výsledky odpovídají sezónnosti, kdy nejvyšších prodejů je dosahováno v průběhu měsíců březen, duben, květen a poté září, říjen, listopad. Tudíž doba obratu i obrat zásob odpovídá

tomu, že se zásoby „otočí“ v podniku zhruba dvakrát ročně. Neznamená to však, že výsledky jsou uspokojující, protože ukazatele v průběhu času vykazují zhoršující se tendenci. Pochopitelně se v podniku objevují snahy o snížení stavu zásob a tedy i rychlejšímu obratu a to ve formě posezónních výprodejů a slev na starší kolekce.

V grafu 11 je sledován vývoj tržeb a zásob ve sledovaných letech. Z horizontální analýzy byly použity výsledky sledování změn těchto hodnot. Zatímco v letech 2015 a 2016 tržby narůstaly oproti předchozím rokům téměř stejným tempem (okolo 7,5%), tak v roce 2017 byl nárůst tržeb méně než poloviční. Při pohledu na stav zásob je vidět, že po snížení stavu v roce 2016, kdy i ukazatele obratu zásob a doby zásob dosahují nejlepších výsledků, jsou výsledky roku 2017 obrovským krokem zpět. Zásoby se rapidně navýšily a tržby klesly, což mělo za výsledek i horší výsledky ukazatelů obratovosti zásob.

Graf 11: Vývoj tržeb a zásob



Zdroj: Vlastní zpracování

Doba obratu závazků

Tabulka 20: Doba obratu závazků (v tis Kč)

	2014	2015	2016	2017
Krátkodobé závazky	146	87	94	201
Tržby	2 333	2 512	2 701	2 792
Doba obratu závazků (dny)	22,53	12,47	12,53	25,92

Zdroj: Vlastní výpočet na základě dat z účetních výkazů

V tomto případě se nebude přihlížet k výsledkům doby obratu pohledávek, neboť vybraný podnik neinkasuje za pohledávky, ale zabývá se přímým prodejem zboží. Ukazatel doby obratu závazků zjednodušeně ukazuje, za jak dlouho je podnik schopen splatit své závazky od doby vzniku závazku. S dodavateli byla postupně vyjednána delší splatnost faktur než původních průměrných 14 dní. Vzhledem k tomu, že zboží je vysoce sezónní, dodavatelé akceptovali návrh na prodloužení doby splatnosti faktur až na dva měsíce, v případě, že je sezónní zboží dodáno s velkým předstihem.

Oborové srovnání – ukazatele aktivity

Na základě finančních ukazatelů skupiny „Maloobchod, kromě motorových vozidel“, které jsou zveřejněné Českým statistickým úřadem, byly vypočteny základní ukazatele aktivity, aby bylo možné srovnat oborové výsledky s výsledky sledovaného podniku. Data na Českém statistickém úřadě jsou v časové řadě od roku 2010 do roku 2015, není tedy možné porovnat data za celé sledované období 2014 – 2017.

Tabulka 21: Oborové srovnání - ukazatele aktivity

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Obrat aktiv	2,06	2,08	2,04	2,01	2,08	2,10		
SLEDOVANÝ PODNIK					2,25	2,45	2,61	2,60
Obrat zásob	8,46	8,61	8,55	8,28	8,52	8,41		
SLEDOVANÝ PODNIK					2,10	2,20	2,47	2,36
Doba obratu zásob	42,54	41,80	42,08	43,45	42,28	42,80		
SLEDOVANÝ PODNIK					171,74	163,81	145,55	152,54

Zdroj: Výpočet na základě dat získaných z Českého statistického úřadu

Z tabulky 21 vyplývá, že obrat aktiv u sledovaného podniku dosahuje téměř stejných hodnot, jako v oboru maloobchodu. Dokonce je ukazatel o něco málo vyšší, takže je pozitivní zprávou, že 1 Kč aktiv generuje vyšší tržby ve sledovaném podniku. Co se týče obratu zásob a doby obratu zásob, vychází ukazatele mnohem lépe v maloobchodu než ve sledovaném podniku. Ve sledovaném podniku je výsledek obratu zásob velmi nízký a naopak doba obratu zásob nabývá vysokých hodnot, nicméně je nutné přihlídnout k tomu, že tato data ze statistického úřadu nejsou zaměřena pouze na

maloobchod s konkrétním druhem zboží, tudíž se v datech mísí i rychloobrátkové zboží, které musí mít pochopitelně dobu obratu velmi nízkou a obrat zásob vysoký.

Ukazatele zadluženosti

Celková zadluženost

Tabulka 22: Celková zadluženost (v tis Kč)

	2014	2015	2016	2017
Cizí zdroje	146	87	94	201
Aktiva celkem	1 037	1 026	1 034	1 073
Celková zadluženost	14,08%	8,48%	9,09%	18,73%

Zdroj: Vlastní výpočet na základě dat z účetních výkazů

Míra zadluženosti

Tabulka 23: Míra zadluženosti (v tis Kč)

	2014	2015	2016	2017
Cizí zdroje	146	87	94	201
Vlastní kapitál	891	939	940	872
Míra zadluženosti	16,39%	9,27%	10,00%	23,05%

Zdroj: Vlastní výpočet na základě dat z účetních výkazů

Co se týče zadluženosti podniku, výsledky se přímo nabízejí. Podnik nemá žádné dlouhodobé závazky, cizí zdroje jsou krátkodobého charakteru, konkrétně se jedná o závazky z obchodních vztahů a závazky za zaměstnanci. Proto jsou hodnoty celkové zadluženosti velmi nízké, stejně tak míra zadluženosti se pohybuje v nízkých hodnotách. Výsledné hodnoty ukazatelů ve sledovaném podniku závisí zejména na výši závazků z obchodních vztahů.

Ukazatelé rentability

Rentabilita aktiv

Tabulka 24: Rentabilita aktiv (v tis Kč)

	2014	2015	2016	2017
VH za běžnou činnost	179	155	61	73
Celková aktiva	1 037	1 026	1 034	1 073
Rentabilita aktiv	17,26%	15,11%	5,90%	6,80%

Zdroj: Vlastní výpočet na základě dat z účetních výkazů

Pro výpočet rentability aktiv byl použit výsledek hospodaření za běžnou činnost, aby byl odstraněn výkyv výsledku hospodaření v roce 2014, který byl způsoben navýšením o mimořádné výnosy. Rentabilitou se hodnotí schopnost podniku vytvářet nové zdroje, neboli tvořit zisk investováním kapitálu. Hodnoty v čase poměrně kolísají. Můžeme říci, že v roce 2014 1 Kč aktiv vygenerovala zisk 0,1726 Kč. Postupem času rentabilita aktiv klesá vzhledem k neustále klesajícímu zisku.

Ukazatel rentability tržeb

Tabulka 25: Ukazatelé rentability tržeb (v tis Kč)

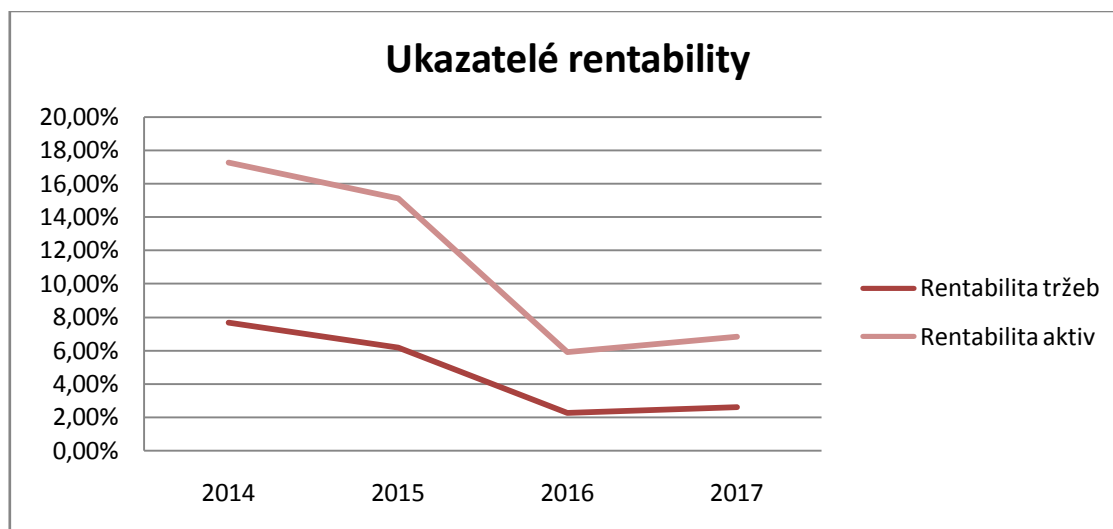
	2014	2015	2016	2017
VH za běžné období	179	155	61	73
Tržby	2 333	2 512	2 701	2 792
Rentabilita tržeb	7,67%	6,17%	2,26%	2,61%

Zdroj: Vlastní výpočet na základě dat z účetních výkazů

I u výpočtu rentability tržeb byl použit výsledek hospodaření za běžnou činnost. Rentabilita tržeb každoročně klesá. Znamená to, že z jedné koruny tržeb podnik produkuje stále nižší zisk. V roce 2014 na tom byl podnik nejlépe, kdy jedna koruna tržeb vyprodukovala zisk 0,0767 Kč.

Z grafu 12 je patrné, že v roce 2016 byla situace nejhorší. Rok 2017 ukazuje na postupné zlepšení rentability.

Graf 12: Ukazatelé rentability



Zdroj: Vlastní zpracování

4.3.5 Další poměrové ukazatele

Níže jsou uvedeny poměrové ukazatele, které by mohly být pro závěry k finanční analýze také důležité.

Prvním ukazatelem je ukazatel obchodní marže. K jeho výpočtu se použije obchodní marže, která je rozdílem mezi tržbami za prodej zboží a náklady za nákup zboží. Tržby za prodej zboží i obchodní marže sice rok od roku stoupají, ale ukazatel obchodní marže ukazuje na jedno až dvouprocentní výkyvy.

Ukazatel obchodní marže

Tabulka 26: Ukazatel obchodní marže (v tis Kč)

	2014	2015	2016	2017
Tržby za prodej zboží	2 333	2 512	2 701	2 792
Obchodní marže	511	526	545	625
Ukazatel obchodní marže	22%	21%	20%	22%

Zdroj: Vlastní výpočet na základě dat z účetních výkazů

Ukazatel přidané hodnoty

Dalším ukazatelem je ukazatel přidané hodnoty. Přidaná hodnota se vypočítá jako součet obchodní marže a výkonů s odečtením výkonové spotřeby.

Tabulka 27: Ukazatel přidané hodnoty (v tis Kč)

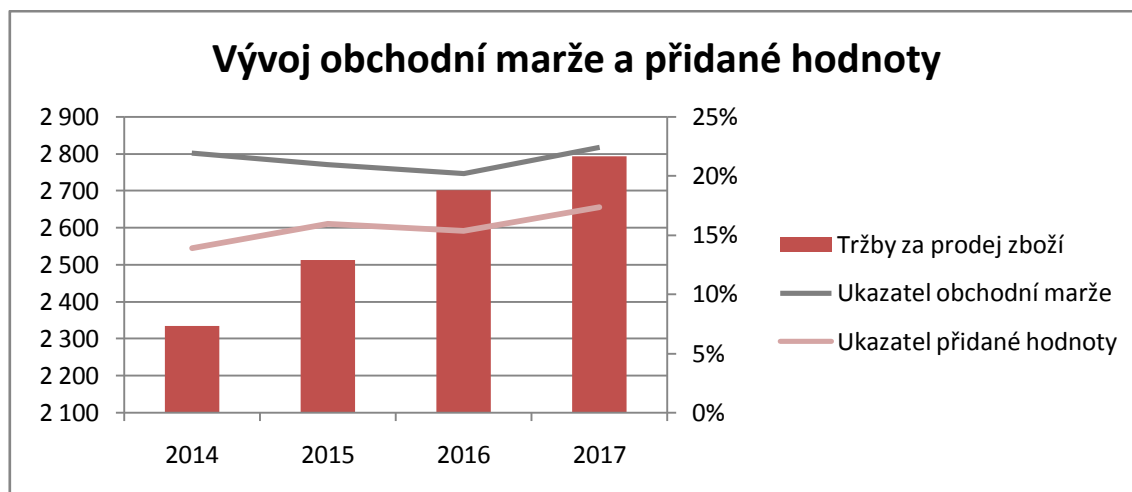
	2014	2015	2016	2017
Tržby za prodej zboží	2 333	2 512	2 701	2 792
Přidaná hodnota	324	401	415	485
Ukazatel přidané hodnoty	14%	16%	15%	17%

Zdroj: Vlastní výpočet na základě dat z účetních výkazů

Je důležité u obou hodnot, ať už obchodní marže či přidané hodnoty, aby dosahovaly zejména u obchodních podniků kladných hodnot. Znamená to, že prodej zboží převyšuje náklady vynaložené na nákup zboží, že podnik je schopen generovat zisk a že má prostředky k úhradě dalších nákladů, na což poukazuje výše přidané hodnoty. Jak obchodní marže, tak přidaná hodnota ve sledovaném podniku rok od roku v absolutním vyčíslení roste, avšak při použití poměrové analýzy ukazatelé nemají tak jednoznačnou tendenci.

Na grafu 13 jsou znázorněny oba ukazatele společně s tržbami. Z grafu 13 vyplývá, že ačkoli tržby rok od roku stoupají, ukazatel obchodní marže má až do roku 2016 klesající tendenci. Ukazatel přidané hodnoty v roce 2016 také klesl. V roce 2017 dochází k mírnému růstu obou ukazatelů.

Graf 13: Vývoj tržeb, obchodní marže a přidané hodnoty (v tis Kč)



Zdroj: Vlastní zpracování

Mzdová náročnost

Tabulka 28: Mzdová náročnost (v tis Kč)

	2014	2015	2016	2017
Tržby za prodej zboží	2 333	2 512	2 701	2 792
Mzdové náklady	171	239	311	362
Mzdová náročnost	7%	10%	12%	13%

Zdroj: Vlastní výpočet na základě dat z účetních výkazů

Z tabulky 28 je zřejmé, že mzdová náročnost rok od roku roste. To znamená, že trendem sledovaného období je stále větší podíl mzdových nákladů na generovaných tržbách.

Mzdová produktivita

Mzdová produktivita by měla udávat, kolik výnosů připadá na 1 Kč vyplacených mezd. V tabulce 29 jsou zaznamenány výsledky u sledovaného podniku. Při sledování ukazatele v trendu, by hodnoty měly stoupat, nicméně u sledovaného podniku je zjištěno, že ukazatel rok od roku klesá. Nejhorší stav byl v roce 2016, kdy 1 Kč vyplacených mezd generovala výnos 1,33 Kč.

Tabulka 29: Mzdová produktivita (v tis Kč)

	2014	2015	2016	2017
Přidaná hodnota	324	401	415	485
Mzdové náklady	171	239	311	362
Mzdová náročnost	1,89	1,68	1,33	1,34

Zdroj: Vlastní výpočet na základě dat z účetních výkazů

Důvodem, proč ukazatelé mzdové náročnosti, mzdové produktivity i obchodní marže a přidané hodnoty byly uvedeny zcela samostatně, je fakt, že je nutné zhodnotit, zda si sledovaný podnik může vzhledem ke svým dosavadním výsledkům dovolit přijmout dalšího zaměstnance. Vzhledem k tomu, že roku 2017 se růst tržeb značně zpomalil, mzdová náročnost stoupá, mzdová produktivita téměř nevzrostla a přidaná hodnota, která udává prostředky, které jsou k dispozici na úhradu dalších nákladů včetně osobních nákladů, vzrostla jen nepatrně, nedoporučuje se v tuto chvíli přijmout dalšího zaměstnance. Pokud by tržby za prodej zboží nezaznamenaly nárůst, oproti nákladům na prodané zboží a nedošlo by ke snížení stavu zásob, hrozí, že by se zisk mohl dostat na nulovou případně i zápornou hranici a to právě kvůli zvýšeným nákladům na zaměstnance.

Oborové srovnání – ostatní poměrové ukazatele

Na základě finančních ukazatelů skupiny „Maloobchod s obuví a koženými výrobky“, které jsou zveřejněné Českým statistickým úřadem, byly vypočteny výše použité ukazatele, aby bylo možné srovnat oborové výsledky s výsledky sledovaného podniku. Data na Českém statistickém úřadu jsou v časové řadě od roku 2010 do roku 2015, není tedy možné porovnat data za celé sledované období 2014 – 2017.

Tabulka 30: Oborové srovnání

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Ukazatel obchodní marže	40%	43%	44%	43%	43%	42%		
SLEDOVANÝ PODNIK					22%	21%	20%	22%
Ukazatel přidané hodnoty	21%	23%	22%	21%	20%	20%		
SLEDOVANÝ PODNIK					14%	16%	15%	17%
Mzdová náročnost	8%	9%	9%	10%	10%	9%		
SLEDOVANÝ PODNIK					7%	10%	12%	13%
Mzdová produktivita	2,60	2,60	2,43	2,21	2,04	2,17		
SLEDOVANÝ PODNIK					1,89	1,68	1,33	1,34

Zdroj: Výpočet na základě dat získaných z Českého statistického úřadu

Z tabulky 30 je na první pohled patrné, že ukazatel obchodní marže se v maloobchodě s obuví a koženými výrobky pohybuje v diametrálně odlišných hodnotách. Z oborového porovnání tak zřetelně vyplývá, že ve sledovaném podniku je obchodní marže nastavená velmi nízko a její zvýšení by mohlo napomoci generovat vyšší zisk. Ukazatel přidané hodnoty ve sledovaném podniku od roku 2014 vzrostl, což je pozitivní, nicméně opět ve srovnání s celkovými ukazateli za maloobchod s obuví a koženými výrobky je přidaná hodnota sledovaného podniku na nízké úrovni. Co se týče mzdové náročnosti, ve sledovaném podniku tato hodnota roste výrazně rychleji než v oboru a mzdová produktivita je opět pod úrovní oboru. Ačkoli není možné porovnat s oborem řadu za celé sledované období, protože data za rok 2016 a 2017 nejsou ještě na Českém statistickém úřadu zpracována, může porovnání a sledování vývoje finančních ukazatelů v oboru za minulá období velmi dobře ukázat na možné disbalance.

5. Závěr

Cílem práce bylo zhodnocení finančního zdraví podniku a hospodaření podniku. Podniku se nevede špatně. Při sledování vývoje příjmů z prodaného zboží do roku 2013 a následného sledování tržeb za prodané zboží je patrné, že podniku se daří prodej navyšovat, i díky prodeji na eshopu. Nicméně výsledky poukazují na to, že tempo růstu tržeb z prodejů zboží v roce 2017 výrazně kleslo, což ovlivnily zejména klesající tržby za zboží prodané přes eshop. Co se týká zisku, zde jsou hodnoty rozkolísané. Není možné říct, že trendem ve sledovaném období je nárůst zisku, ani pokles. Roky 2012 a 2013 byly s ohledem na zisk nejsilnějšími roky. V roce 2014 dosáhl výsledek hospodaření nejvyšší hodnoty. V roce 2017 dochází k mírnému zvýšení.

Co se týče zadluženosti a likvidity, je na místě zhodnocení těchto ukazatelů společně. Byla vypočítána likvidita III., II. a I. stupně, u zadluženosti se vypočítala celková zadluženost a míra zadluženosti. Vzhledem k tomu, že podnik nedisponuje dlouhodobými závazky, jeho závazky jsou krátkodobého charakteru a struktura cizích zdrojů je převážně složena ze závazků z obchodních vztahů, závazků za zaměstnanci a závazky za státem, celková zadluženost je nízká, stejně tak míra zadluženosti. Oba tyto ukazatele ovlivňují zejména závazky z obchodních vztahů. Vysoká zadluženost může způsobit problémy s likviditou. U sledovaného podniku je v rámci likvidity „výhodou“ vysoký podíl oběžného majetku, který je z většiny složen zásobami, je ale nutné si uvědomit, že v případě nutnosti splacení závazků jsou zásoby nejméně likvidní a jejich přeměna na hotovost nějakou dobu potrvá. Vázanost zásob v podniku, ze kterých neplynou téměř žádné výnosy, způsobuje sníženou rentabilitu. V návaznosti z výsledků výpočtů okamžité a pohotové likvidity je zřejmý problém s nejlíkvinnějšími oběžnými aktivy. Chybějící hotovost a rozčerpaný kontokorent je rizikem v případě potřeby splacení závazků.

Vzhledem k tomu, že obrat zásob má od roku 2017 klesající charakter a doba obratu zásob od roku 2017 roste, je z výsledků patrný problém s efektivním využitím aktiv podniku. Zásoby se udržují na vysoké hodnotě a proto je na místě doporučení, snížit stav zásob, zrychlit jejich obrat a zkrátit dobu obratu, což bude mít pozitivní vliv na rentabilitu.

Dílčím cílem bylo zjistit, zda podnik může přijmout dalšího zaměstnance. Z výsledků poměrových ukazatelů vyšlo najevo, že v tuto chvíli, vzhledem k finanční situaci podniku není vhodné dalšího zaměstnance přijmout. Toto zjištění potvrzuje, že i v takto malém podniku není vhodné dělat rozhodnutí bez předchozí analýzy. Pokud by se totiž majitelka rozhodla o přijmutí zaměstnance bez zjištění aktuální finanční situace, mohlo by toto rozhodnutí mít pro podnik velmi negativní dopad.

Hlavním doporučením je snížení stavu zásob a zrychlení doby jejich obratu. Tím by se mohly uvolnit finanční prostředky, které by zvýšily okamžitou a pohotovou likviditu a zároveň zvýšily rentabilitu. V souvislosti se snížením stavu zásob je dalším doporučením zaměřením se na marketingové aktivity, které by prodej mohly podpořit. Tudiž je na místě provedení dalších analýz, zejména z marketingové oblasti. Jedním z doporučení, jak zvednout výši prodeje je zavedení vlastního eshopu. V současné době jsou rozsáhlé možnosti, jak založit eshop s minimálními náklady. Stránky by mohly sloužit nejen pro prodej zboží, ale také jako online prezentace obchodu. Současné stránky, kde majitelka prodává své zboží a kde má již své stálé zákazníky nabízejí možnost propojení s vlastním eshopem, tudíž by nebyla nutná dvojnásobná administrativa

Z analýzy podniku vyšlo najevo, že majitelka nereaguje na snižující se tržby. Ačkoli tržby na eshopu v roce 2017 značně klesly a stejně tak tempo růstu tržeb klesá, náklady na nákup zboží neustále rostou. Rozhodně by bylo na místě snížit náklady za prodané zboží a to s využitím odprodeje zásob, zaměřit se optimalizací objednávek a stavu zásob.

Z výsledků porovnání finančních ukazatelů v maloobchodě jako takovém, vyšlo najevo, že ve sledovaném podniku je nastavená velmi nízká obchodní marže, proto je na místě další doporučení a to provedení analýzy konkurenčního prostředí, se zaměřením na tvorbu cen. Zjistit, zda je možné zvýšit ceny tak, aby si podnik zachoval cenovou konkurenční schopnost a zároveň díky lépe nastaveným cenám mohl generovat vyšší tržby.

Vzhledem k tomu, že majitelka podniká v rodinných prostorech a nehradí tedy žádný nájem, bylo by vhodné zauvažovat o daňové optimalizaci a to ve formě úhrady nájmu majitelce domu, ve kterém je obchod provozován.

I. Summary a keywords

This thesis focuses on the company's financial analysis, specifically on a retail store with children's footwear. The aim of the thesis is to evaluate the financial health of the company. The partial objectives of the thesis are to highlight the importance of financial management in this small retail as well as to find out whether the company is ready to accept additional staff due to the current financial situation

The first part of the thesis summarizes the theoretical starting points for financial analysis.

The second part describes the methods of financial analysis used. These methods are applied to data obtained from the financial statements from 2005 to 2017. The methods used include horizontal and vertical analysis and analysis of differential and ratio indicator. The financial analysis of the selected business revealed weaknesses especially in inventory management. High stock levels and the length of their turnover cause liquidity problems in particular. Missing financial funds may jeopardize the shop's capability of repaying any possible liabilities. Compared to industry results, a very low margin is set. Its increase could help generate higher sales. Another problem is increasing wage demands. Staff costs are high, sales are not growing fast enough, and it is not advisable to hire additional staff at this time. Given the problems identified in financial management, it is proven that even a small shop should monitor the development of at least selected financial indicators to maintain financial health.

The main recommendations for improving the financial situation are to reduce inventories, accelerate their turnover, conduct a competitive analysis as the basis for setting an appropriate margin, and focus on marketing activities that will boost sales and increase sales.

Keywords

retail, financial analysis, profitability, activity, debt, liquidity, margin

II. Seznam literatury

- Eliáš, K. & Svatoš, M. (2012-). *Nový občanský zákoník 2014: rejstřík ...* (ÚZ : úplné znění.). Ostrava: Sagit.
- Mulačová, V., & Mulač, P. (2013). *Obchodní podnikání ve 21. století*. Praha: Grada.
- Cimler, P., & Zadražilová, D. (2007). *Retail management*. Praha: Management Press.
- Pražská, L., & Jindra, J. (1997). *Obchodní podnikání*. Praha: Management Press.
- Burstiner, I. (1994). *Základy maloobchodního podnikání*. Praha: Victoria Publishing.
- Srpová, J., & Řehoř, V. (2010). *Základy podnikání: teoretické poznatky, příklady a zkušenosti českých podnikatelů*. Praha: Grada.
- Dušek, J., & Sedláček, J. (2015). *Daňová evidence podnikatelů 2015* (12. vyd.). Praha: Grada.
- Pilátová, J. & kol. (2014). *Daňová evidence: Komplexní řešení problematiky daňové evidence pro OSVČ* (10., akt. vyd.). Olomouc: ANAG.
- Mrkvička, J. (2006). *Finanční analýza* (2., přeprac. vyd.). Praha: ASPI.
- Valach, J. (1997). *Finanční řízení podniku*. Praha: Ekopress.
- Knápková, A., & Pavelková, D. (2010). *Finanční analýza: komplexní průvodce s příklady*. Praha: Grada.
- Růčková, P., & Roubíčková, M. (2012). *Finanční management*. Praha: Grada.
- Sedláček, J. (2007). *Finanční analýza podniku*. Brno: ComputerPress.
- Růčková, P. (2015). *Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi* (5., aktualizované vydání). Praha: Grada.
- Ramachandran, N., & Kakani, R.K. (2014). *How to read a cash flowstatement*. (2. vydání). Indie. McGrawHillEducation (New Delhi) Private Limited.
- Weygandt, J. J., Kieso, D. E., & Kimmel, P. D. (2005). *Managerial accounting: tools for business decision making* (5. vydání). Hoboken, NJ: Wiley.
- Kislingerová, E. (2010). *Manažerské finance* (3. vyd.). V Praze: C.H. Beck.

Hobza, V., & Schwartzhoffová, E. (2015). *Manažerská ekonomika: kapitoly k finanční analýze: výkladový text, příklady a případové studie*. Olomouc: Univerzita Palackého v Olomouci.

Váchal, J., & Vochozka, M. (2013). *Podnikové řízení*. Praha: Grada.

Český statistický úřad: Maloobchod - rychlé informace [Online]. (2018). Retrieved March 31, 2018, from <https://www.czso.cz/csu/czso/maloobchod>

Obchod, pohostinství, ubytování - časové řady - Vybrané finanční ukazatele - roční - Klasifikace NACE Rev. 2 (CZ-NACE): Tab. 4 Maloobchod, kromě motorových vozidel (včetně maloobchodního prodeje pohonných hmot) (CZ-NACE 47) [Online]. (2017). In *Český statistický úřad*. Retrieved from https://www.czso.cz/csu/czso/1-malavfucr_b

Obchod, pohostinství, ubytování - časové řady - Vybrané finanční ukazatele - roční - Klasifikace NACE Rev. 2 (CZ-NACE): Tab. 42 Maloobchod s obuví a koženými výrobky (CZ-NACE 47.72) [Online]. (2017). In *Český statistický úřad*. Retrieved from https://www.czso.cz/csu/czso/1-malavfucr_b

Dále byly jako zdroje použity následující účetní výkazy:

rozvaha z let 2014 – 2017 včetně,

výkaz zisku a ztrát z let 2014 – 2017 včetně,

výsledovka včetně analytických účtů z let 2014 – 2017 včetně,

výkaz příjmů a výdajů z let 2005 – 2013 včetně,

výkaz o majetku a závazcích z let 2005 – 2013 včetně.

III. Seznam použitých schémat, tabulek a grafů

Schéma 1: Souvztažnost mezi jednotlivými účetními výkazy.....	13
Tabulka 1: Účetní data z let 2005 - 2013 (v Kč).....	30
Tabulka 2: Vývoj stavu zásob, prodeje zboží a nákupu zboží.....	33
Tabulka 3: Statisticky zpracované hodnoty dat z roku 2005 - 2013.....	34
Tabulka 4: Rozvaha – aktiva (v tis. Kč).....	35
Tabulka 5: Rozvaha – pasiva (v tis. Kč).....	36
Tabulka 6: Vertikální analýza rozvahy.....	37
Tabulka 7: Horizontální analýza rozvahy.....	38
Tabulka 8: Výkaz zisku a ztrát (v tis Kč).....	39
Tabulka 9: Horizontální analýza výkazu zisku a ztrát.....	40
Tabulka 10: Vývoj tržeb v maloobchodě.....	41
Tabulka 11: Čistý pracovní kapitál (v tis Kč).....	44
Tabulka 12: Čisté pohotové prostředky (v tis Kč).....	45
Tabulka 13: Běžná likvidita (v tis Kč).....	46
Tabulka 14: Podíl ČPK na oběžných aktivech (v tis Kč).....	47
Tabulka 15: Pohotová likvidita (v tis Kč).....	47
Tabulka 16: Okamžitá likvidita (v tis Kč).....	48
Tabulka 17: Obrat aktiv (v tis Kč).....	49
Tabulka 18: Obrat zásob (v tis Kč).....	49
Tabulka 19: Doba obratu zásob (v tis Kč).....	49
Tabulka 20: Doba obratu závazků (v tis Kč).....	50
Tabulka 21: Oborové srovnání - ukazatele aktivity.....	51
Tabulka 22: Celková zadluženost (v tis Kč).....	52
Tabulka 23: Míra zadluženosti (v tis Kč).....	52
Tabulka 24: Rentabilita aktiv (v tis Kč).....	52
Tabulka 25: Ukazatelé rentability tržeb (v tis Kč).....	53
Tabulka 26: Ukazatel obchodní marže (v tis Kč).....	54
Tabulka 27: Ukazatel přidané hodnoty (v tis Kč).....	54
Tabulka 28: Mzdová náročnost (v tis Kč).....	55
Tabulka 29: Mzdová produktivita (v tis Kč).....	56

Tabulka 30: Oborové srovnání.....	56
Graf 1: Vývoj celkových příjmů, výdajů a zisku v letech 2005 – 2013 (v Kč).....	30
Graf 2: Vývoj stavu zásob, příjmů z prodeje zboží a výdajů na nákup zboží (v Kč).....	31
Graf 3: Vývoj příjmů za prodej zboží (v Kč).....	32
Graf 4: Složení výdajů (v Kč).....	33
Graf 5: Vývoj tržeb a nákladů na prodané zboží (v tis Kč).....	41
Graf 6: Vývoj tržeb za prodané zboží eshop (v tis Kč).....	42
Graf 7: Vývoj osobních nákladů (v tis Kč).....	43
Graf 8: Vývoj výsledku hospodaření za běžnou činnost (v tis Kč).....	44
Graf 9: Rozdílové ukazatele – vývoj ČPK a ČPP (v tis Kč).....	45
Graf 10: Ukazatelé likvidity.....	48
Graf 11: Vývoj tržeb a zásob.....	50
Graf 12: Ukazatelé rentability.....	53
Graf 13: Vývoj tržeb, obchodní marže a přidané hodnoty (v tis Kč).....	55