Vysoká škola ekonomická v Prahe

Bakalárska práca

2016 Sebastian Staník

Vysoká škola ekonomická v Prahe

Fakulta podnikohospodárska

Študijný obor : Podniková ekonomika a management



Názov bakalárskej práce :

Zhodnotenie ekonomického vývoja a návrh stratégie finančného riadenia vybranej firmy

Autor bakalárskej práce : Sebastian Staník

Vedúci bakalárskej práce : doc. Ing. Jindřich Špička, Ph.D.

P r e h l á s e n i e

Prehlasujem, že som bakalársku prácu na téma

„*Zhodnotenie ekonomického vývoja a návrh stratégie finančného riadenia vybranej firmy*“

vypracoval samostatne s využitím literatúry a informácií,

na ktoré odkazujem.

V Prahe dňa 3.5. 2016 Podpis.....

Názov bakalárskej práce :

Zhodnotenie ekonomického vývoja a návrh stratégie finančného riadenia vybranej firmy

Abstrakt :

Cieľom tejto bakalárskej práce je zhodnotiť ekonomický vývoj vybranej firmy na základe strategickej a finančnej analýzy v rokoch 2010 až 2014 z pohľadu vlastníka. Taktiež identifikovať silné a slabé stránky firmy, predpovedať jej budúci vývoj a navrhnúť stratégiu finančného riadenia. Bakalárska práca je zložená z dvoch častí. V prvej časti, ktorá je teoretická, sú popísané a vysvetlené jednotlivé metódy finančnej a strategickej analýzy, ktoré sú použité pri výpočtoch. V druhej časti, ktorá je praktická, prebieha realizovanie teoretických metód a poznatkov na mnou vybranú firmu. Praktická časť je doplnená o tabuľky a obrázky. V závere celej bakalárskej práce sú zhrnuté výsledky finančnej a strategickej analýzy pomocou ktorých sú identifikované silné a slabé stránky firmy, podľa ktorých si drží stabilné miesto na trhu aj napriek silnej konkurencii. S budúcim využitím príležitosti, ktoré sa ponúkajú si firma ešte viac upevní svoju pozíciu a taktiež sa vytvorí priestor pre jej rast. Táto analýza je určená pre vlastníkov firmy, ktorí môžu byť spokojní s jej finančnou situáciou, pretože vykazuje dostatočnú rentabilitu, tvorí hodnotu a nehrozí jej bankrot. Výsledky finančnej analýzy taktiež poukazujú na niektoré problémové oblasti na ktoré by sa mala firma v budúcnosti zamerať. Jedná sa o problém s nedostatočnou likviditou, rizikové riadenie čistého pracovného kapitálu a veľké množstvo zásob na sklade. Aj napriek niektorým problémovým oblastiam sa firma umiestnila v medzi podnikovom porovnaní s jej najbližšími konkurentmi za rok 2014 na druhom mieste.

Kľúčové slová :

Finančná analýza, Porterov model piatich síl, PEST analýza, strategická analýza, pomerový ukazovatelia, medzi podnikové porovnanie

Title of the Bachelor´s Thesis :

Evaluation of the economic development and a proposal of a strategy for financial management of a chosen company

Abstract :

The aim of this undergraduate dissertation is to evaluate the economic development of a chosen company based on the financial analysis between years 2010 and 2014. Furthermore, it identifies the its strengths and weaknesses, predicts a future development of the company and suggests the strategy for the financial management. The undergraduate dissertation consists of two parts. First theoretical part describes and explains individual methods of the financial and strategic analysis that were used for calculations. Second practical part applies the theoretical methods and theory to my chosen company. Practical part includes also tables and pictures. The results of the financial and strategic analysis are summarised in the conclusion, which helped to identify company's strengths and weaknesses, which suggest that the company retains a stable position on the market despite a strong competition. The company should even further consolidate its market position thanks to an incoming utilization of opportunities that are proposing and create a space for its growth. This analysis is aimed for the company owners, who can be satisfied with the financial situation of the company, because it shows adequate profitability, creates value and avoids bankruptcy. The results of the financial analysis point out also some issues that the company needs to focus on in the future. It is a liquidity problem, risk management of a net working capital and exceeded amount of inventories. Despite some of the identified issues, the company takes a second place in the intercompany comparison with its closest competitors.

Key words :

Financial analysis, Porter five force analysis, PEST analysis, strategic analysis, financial ratios, intercompany comparison

P o ď a k o v a n i e

Rád by som sa na tomto mieste poďakoval vedúcemu mojej bakalárskej práce,
pánovi doc. Ing. Jindřichu Špičkovi, Ph.D. za odborné vedenie práce,
ochotu a cenné rady, ktoré mi pri vypracovaní práce poskytol.

Obsah

ÚVOD 4
TEORETICKÁ ČASŤ 5
1 Strategická analýza 5
1.1 Analýza okolia 5
1.1.1 Analýza makro okolia – PEST analýza 5
1.1.2 Analýza mikro okolia – Porterov model piatich síl 6
2 Finančná analýza 6
2.1 Používatelia finančnej analýzy 6
2.1.1 Manažéri 7
2.2 Zdroje informácií 7
2.3 Analýza absolútnych ukazovateľov 7
2.4 Analýza bilančných pravidiel 8
2.5 Analýza rozdielových ukazovateľov 9
2.6 Analýza pomerových ukazovateľov 10
2.6.1 Ukazovatelia rentability 10
2.6.2 Ukazovatelia likvidity 11
2.6.3 Ukazovatelia aktivity 12
2.6.4 Ukazovatelia zadlženosti 12
2.6.5 Ukazovatelia na báze finančných fondov a cash flow 13
2.7 Bankrotové a bonitné modely 14
2.7.1 Index dôveryhodnosti IN 14
2.7.2 Králickov QuickTest 15
2.8 Finančná páka 16
2.9 Ukazovateľ EVA 16
3 Medzipodnikové porovnanie 19
PRAKTICKÁ ČASŤ 21
4 Charakteristika firmy 21
4.1 Personálna štruktúra 21
4.2 Dôležité udalosti vo vývoji 21
5 PEST analýza 22
5.1 Politické faktory 22
5.2 Ekonomické faktory 22

5.3 Sociálne faktory ... 24
5.4 Technologické faktory ... 25
6 Analýza odborového okolia ... 26
6.1 Hrozba substitúcie nových produktov ... 26
6.2 Riziko vstupu nových konkurentov ... 26
6.3 Vyjednávacia sila odberateľov ... 27
6.4 Vyjednávacia sila dodávateľov ... 28
6.5 Súperenie medzi podnikmi umiestnenými v rovnakom odvetví ... 28
6.6 Zhodnotenie analýzy ... 29
7 Analýza absolútnych ukazovateľov ... 30
7.1 Vertikálna analýza ... 30
7.1.1 Vertikálna analýza aktív ... 30
7.1.2 Vertikálna analýza pasív ... 31
7.1.3 Vertikálna analýza výnosov ... 32
7.1.4 Vertikálna analýza nákladov ... 33
7.2 Horizontálna analýza ... 33
7.2.1 Horizontálna analýza aktív ... 33
7.2.2 Horizontálna analýza pasív ... 37
7.2.3 Horizontálna analýza výkazu ziskov a strát ... 39
8 Analýza bilančných pravidiel ... 42
8.1 Zlaté pravidlo financovania ... 42
8.2 Zlaté pari pravidlo ... 43
8.3 Zlaté pravidlo vyrovnávania rizika ... 43
8.4 Rastové pravidlo ... 44
9 Analýza rozdielových ukazovateľov ... 45
9.1 Čistý pracovný kapitál ... 45
9.2 Čisté pohotové prostriedky ... 45
9.3 Čistý peňažný majetok ... 46
10 Analýza pomerových ukazovateľov ... 47
10.1 Ukazovatelia rentability ... 47
10.2 Ukazovatelia likvidity ... 48
10.3 Ukazovatelia aktivity ... 49
10.4 Ukazovatelia zadlženosti ... 51
10.5 Ukazovatelia na báze finančných fondov a cash flow ... 51
10.5.1 Ukazovateľ finančnej efektívnosti tržieb ... 52
10.5.2 Ukazovateľ krytia celkových záväzkov ... 52

11 Bankrotové a bonitné modely 53
11.1 Index dôveryhodnosti IN 53
11.2 Kralickov QuickTest 53
12 Analýza fungovania finančnej páky 55
13 Ukazovateľ EVA 55
14 Medzipodnikové porovnanie 56
15 Zhrnutia finančnej analýzy a následné odporúčania 58
ZÁVER 63
ZDROJE 65
ZOZNAM OBRÁZKOV 68
ZOZNAM PRÍLOH 68
ZOZNAM TABULIEK 69
PRÍLOHY 70

ÚVOD

Témou mojej bakalárskej práce je zhodnotenie ekonomického vývoja a návrh stratégie finančného riadenie vybranej firmy. V mojej bakalárskej práci používam pojem mnou vybraná firma, pretože ju nechcem konkretizovať z dôvodu ochrany interných údajov. Toto téma som si vybral pretože ma zaujímajú financie a riadenie podniku. Finančné riadenie firmy je naviac rozšírené o strategickú analýzu okolia, či už makro okolia alebo mikro okolia v ktorom sa firma nachádza.

Voľba firmy pre moju bakalársku prácu bola jednoznačná záležitosť. Jedná sa o rodinnú firmu v ktorom každý rok cez leto pracujem už od svojich 14 rokov. Vo firme pracuje približne desať členov rodiny a viacerí z ostatných sú v blízkom vzťahu k našej rodine. Čiže mám prehľad o jej vývoji, cieľoch ako aj situácii na trhu. Ďalším dôvodom bolo dozvedieť sa viac o rodinnej firme cez výsledky finančnej či strategickej analýzy a porovnať ju s najbližšími konkurentmi.

Cieľom mojej bakalárskej práce je na základe strategickej a finančnej analýzy zhodnotiť ekonomický vývoj mnou vybranej firmy z pohľadu vlastníka spoločnosti v období od roku 2010 do roku 2014. V tomto období firma uskutočnila veľkú investíciu do výstavby nových priestorov a ich následného naskladnenia. V bakalárskej práci sa zaoberám aj touto investíciou a to ako ovplyvnila finančnú situáciu firmy. Cieľom je taktiež identifikovať silné a slabé stránky firmy, predpovedať jej budúci vývoj a navrhnúť stratégiu finančného riadenia s odporučeniami na súčasný stav. Všetky údaje, ktoré využívam sú získané z účtovných záverov firmy.

Bakalárska práca je rozdelená do dvoch častí. V prvej časti, ktorá je teoretická, sú popísané a vysvetlené jednotlivé metódy finančnej a strategickej analýzy, ktoré sú použité pri výpočtoch. V druhej časti, ktorá je praktická, prebieha realizovanie teoretických metód a aplikácia jednotlivých ukazovateľov na mnou vybranú firmu. Praktická časť je taktiež doplnená o tabuľky a obrázky. Na záver tejto časti sú vybraté štyri ukazovatele na základe ktorých dochádza k medzi podnikovému porovnaniu s najbližšími konkurentmi v odvetví. Bakalárska práca je spracovaná z pohľadu vlastníka firmy. Preto nás hlavne zaujímajú výsledky ukazovateľa rentability, indexu dôveryhodnosti, ukazovateľa EVA.

V závere bakalárskej práce sú zhrnuté jednotlivé výsledky z analýz. Taktiež sú vytipované problémové oblasti na ktoré by sa mala firma v budúcnosti zamerať a jednotlivé odporučenia ako ich zlepšiť. Dúfam, že moja bakalárska práca a jej výsledky poslúžia firme k posúdeniu jej situácie a k zlepšeniu možných problémových oblastiach.

TEORETICKÁ ČASŤ

1 Strategická analýza

Navrhnutie vhodnej stratégie na základe výsledkov strategickej analýzy je pre každú firmu individuálna záležitosť. Strategická analýza poslúži firme k tvorbe jej vlastnej stratégie. Výsledky jednotlivých analýz dajú firme obraz o vonkajších ako aj o vnútorných faktoroch, ktoré na ňu pôsobia. Na ich základe sa management rozhoduje k voľbe budúcej stratégie.(Kislingerová,2010,s.127)
Strategická analýza sa skladá z dvoch častí : z externej analýzy vonkajšieho prostredia a z internej analýzy vnútorných faktorov.

1.1 Analýza okolia

Analýza okolia alebo inými slovami externá analýza vonkajšieho prostredia skúma vonkajšie faktory, ktoré ovplyvňujú firmu v súčasnej dobe a budú aj v budúcnosti. Cieľom analýzy okolia je zanalyzovať vonkajšie prostredie firmy a na základe jej výsledkov určiť príležitosti a hrozby pre firmu plynúce z jej okolia. Tieto príležitosti, resp. hrozby sú dôležité pre firmu z hľadiska určenia súčasnej ako aj budúcej stratégie.
Analýza okolia je zložená z dvoch častí : z analýzy makro okolia a z analýzy mikro okolia. Pri analýze makro okolia sa využíva PEST analýza, čiže analyzovanie politických, ekonomických, sociálnych a technologických faktorov, ktoré pôsobia na firmu. Analýza mikro okolia zase pozostáva z analýzy dodávateľov, odberateľov, konkurencie a substitútov. Na realizovanie analýzy mikro okolia sa využíva Porterov model piatich síl. (Sedláčková,Buchta,2006,s.13-15)

1.1.1 Analýza makro okolia – PEST analýza

PEST analýza slúži na špecifikovanie a určenie vývoja vonkajšieho prostredia firmy pričom zisťuje ako sa dané faktory menia v čase. Tieto faktory pôsobia na všetky firmy v krajine rovnako a firma ich väčšinou nemôže nijako ovplyvniť svojou aktivitou. PEST analýza sa skladá z politických, sociálnych, ekonomických a technologických faktorov. (Sedláčková,Buchta,2006,s.16-19). Podľa pána Tylla by sme mali klásť dôraz na tie prvky jednotlivých faktorov, ktoré ovplyvňujú činnosť firmy. Najlepšie je vybrať si 2-4 s najväčším dopadom na analyzovaný podnik. (Tyll,2014,s.12)
Politické faktory sa zaoberajú stabilitou danej krajiny. Patrí sem hlavne politická stabilita, korupčné prostredia, politický systém, legislatíva a pod.
Ekonomické faktory predstavujú vývoj danej ekonomiky v krajine. Patrí sem miera inflácie, miera nezamestnanosti, výška daní a pod.
Sociálne faktory nám zase určujú demografický vývoj v krajine, počet obyvateľov, priemerný vek obyvateľstva, mieru vzdelanosti a pod.

Technologické faktory poskytujú informácie o technickej vyspelosti danej krajiny. Patria tu rôzne trendy ako napr. trendy vo vývoji technológií, podpory zo strany štátu, investície do infraštruktúry a pod.

1.1.2 Analýza mikro okolia – Porterov model piatich síl

Najväčší rozdiel medzi mikro okolím a makro okolím je v tom, že firma v ňom môže do určitej miery ovplyvňovať procesy. Z toho vyplýva, že mikro okolie je reprezentované odvetvím v ktorom sa firma realizuje. Na analýzu tohto odborového okolia sa používa Porterov model piatich konkurenčných síl. Tento model nám umožňuje pochopiť podstatu konkurenčného prostredia a na základe získaných znalostí poskytnúť informácie pre budúce rozhodovanie o tvorbe konkurenčnej výhody.

Medzi jednotlivé konkurenčné sily podľa Porterovho modelu patrí vyjednávacia sila kupujúceho, vyjednávacia sila dodávateľov, hrozba substitúcie produktov odvetia, riziko vstupu nových konkurentov a stupeň súperenia medzi firmami umiestnenými v odvetí. (Keřkovský,Vykypěl,2002,s.46-49)

Pri hodnotený 5 síl podľa Portera sa budem sústrediť na odvetvie veľkoobchodu a maloobchodu náhradných dielov pre automobily. Pre lepšie porovnanie som každú jednu z pôsobiacich síl ohodnotil na stupnici od 1-10 podľa závažnosti vplyvu na firmu.

2 Finančná analýza

Finančná analýza je nástrojom internej analýzy firmy, ktorá sa zaoberá jej vnútornými faktormi. Finančnú analýzu môže byť definovaná ako napr. „Finančná analýza podniku je nástroj pomocou ktorého je možné zanalyzovať finančné hospodárenie podniku. Získané dáta z účtovných výkazov sa porovnávajú medzi sebou, určujú sa vzťahy medzi nimi a na základe ich hodnôt sa určuje budúci vývoj spoločnosti.“ (Ručková,2011,s.9)

2.1 Používatelia finančnej analýzy

Podľa používateľov možno finančnú analýzu rozdeliť na:

- Externú finančnú analýzu : Hlavnými používateľmi externej finančnej analýzy sú veritelia, štát, banky, dodávatelia a pod. Údaje potrebné pre jej zhotovenie môže externý užívateľ získať zo zdrojov štatistického úradu, ministerstiev alebo z obchodného registra. K dispozícií má taktiež dobrovoľne zverejňované údaje podnikom.
- Internú finančnú analýzu : Interná finančná analýza slúži pre management danej firmy. Zdroje údajov potrebné k jej realizácií sú rovnaké ako v prípade externej finančnej analýzy, ale management môže využiť naviac informácie z vnútorných zdrojov ako napr. z manažérskeho účtovníctva, controlingu a pod.(Holečková,2008,s.14)

Finančnú analýzu budem spracovávať z pohľadu vlastníka a zároveň aj manažéra firmy keďže v našom rodinnom podniku je to ten istý človek.

2.1.1 Manažéri

Finančná analýza je esenciálna pre krátkodobé ako aj pre dlhodobé finančné riadenie firmy. Management ju využíva hlavne pri financovaní dlhodobého majetku, taktiež pri rozhodnutiach ohľadom vhodnej kapitálovej štruktúry a pod. Manažéra resp. vlastníka firmy, keďže v našom prípade je to ten istý človek bude predovšetkým zaujímať zhodnotenie vlastného kapitálu, ekonomický pridaná hodnota alebo či firma tvorí hodnotu a nehrozí jej bankrot v blízkej dobe. Pre manažérov je výhodou, že ako vlastníci resp. riaditelia firmy majú k dispozícií aj interné informácie, takže sa nemusia spoliehať len na verejné zdroje. (Knapková,Pavelková,Šteker,2012,s.17-18)

2.2 Zdroje informácií

Finančná analýza získava podklady pre výpočty hlavne zo základných účtovných výkazov ako je súvaha, výkaz ziskov a strát a cash flow. Súvaha nám zobrazuje stav majetku, teda aktív a spôsob ich krytia, teda pasíva. Ďalším zdrojom je výkaz ziskov a strát, ktorý sa skladá z výnosov a nákladov a taktiež ho môžeme nájsť v súvahe v položke výsledok hospodárenia. Medzi povinné výkazy patrí ešte príloha. Výkaz o peňažných tokoch spolu s výkazom o zmenách vlastného kapitálu patrí medzi nepovinné výkazy.

2.3 Analýza absolútnych ukazovateľov

Vertikálna analýza

Vertikálna analýza pracuje s výkazmi z účtovnej závierky. Spočíva v tom, že sa na jednotlivé položky účtovných výkazov pozerá vo vzťahu k nejakej veličine, zisťuje percentuálny podiel jednotlivých položiek výkazov na zvolenom základe. Pri analýze súvahy bývajú položky výkazov vyjadrené ako percento z celkových aktív, resp. pasív, teda z bilančnej sumy. Vo výkaze ziskov a strát sa ako základ pre percentuálne vyjadrenie určitej položky berie zvyčajne veľkosť celkových výnosov resp. tržieb.

Vzorec pre výpočet vertikálnej analýzy: (Kislingerová,Hnilica,2008,s.13)

$$Pi = \frac{Bi}{\sum Bi}$$

Bi – hodnota bilančnej položky

Horizontálna analýza

Horizontálna analýza skúma vývoj, zmeny jednotlivých položiek (aktív, pasív, výkazy zisku a strát) v čase. Porovnávanie týchto položiek v čase sa vykonáva po riadkoch, preto sa nazýva horizontálna. Výsledok tejto analýzy môže byť charakterizovaný buď pozitívnou zmenou, rast položiek, alebo negatívnou zmenou, pokles položiek. Tieto pohyby položiek sa merajú buď relatívnou alebo absolútnou zmenou. Absolútna zmena sa používa vtedy keď sa jeden z daných údajov blíži k nule, pretože v relatívnom porovnaní by vychádzali vysoké čísla.

Vzorec pre výpočet relatívnej zmeny horizontálnej analýzy: (Kisligerová,Hnilica,2008,s.10)

$$l^{i}_{\frac{t}{t-1}} = \frac{B_{i(t)}}{B_{i(t-1)}} - 1$$

Vzorec pre výpočet absolútnej zmeny horizontálnej analýzy: (Kislingerová,Hnilica,2008,s.11)

$$D_{\frac{t}{t-1}} = B_i(t) - B_i(t-1)$$

Bi – hodnota bilančnej zložky

t- čas

$D_{\frac{t}{t-1}}$ - je zmena oproti minulému obdobiu

2.4 Analýza bilančných pravidiel

Informácie týkajúce sa financovania kapitálových potrieb sa získavajú z bilančných pravidiel. Medzi základné bilančné pravidlá resp. základné pravidlá financovania patria: zlaté pravidlo financovania, zlaté pravidlo vyrovnávania rizika, zlaté pari pravidlo a rastové pravidlo. Takže bilančné pravidlá sú určitým odporúčaním, ktorým by sa mal management firmy riadiť vo financovaní firmy s cieľom dosiahnutia dlhodobej finančnej rovnováhy a stability.

Zlaté pravidlo financovania

Zlaté pravidlo financovania hovorí o tom, že štruktúra aktív a pasív by mala byť časovo zladená. To znamená, že dlhodobé aktíva, napr. budovy alebo pozemky, by mali byť kryté dlhodobými pasívami (základný kapitál, dlhodobo cudzí kapitál). Krátkodobý majetok je zase krytý krátkodobým kapitálom. Pozor si treba dávať na zásoby, ktoré môžu mať aj dlhodobý alebo krátkodobý charakter. Pri porušení tohto pravidla sa firma môže dostať do dvoch stavov. Buď dlhodobé investície financuje z krátkodobých zdrojov alebo krátkodobé výdaje pokrýva dlhodobými zdrojmi. Obidve situácie sú pre firmu z dlhodobého hľadiska zlé a neudržateľné.

Zlaté pari pravidlo

Pri dodržovaní zlatého pari pravidla platí, že dlhodobý majetok by mal byť prinajmenšom rovný vlastnému kapitálu. Pri ideálnych podmienkach by vlastným kapitálom mala byť financovaná iba určitá časť dlhodobého majetku pričom ostatok by mal byť krytý z cudzích dlhodobých zdrojov.

Zlaté pravidlo vyrovnávania rizika

Interpretácia zlatého pravidla vyrovnávania rizika hovorí o tom, že v ideálnom prípade by mal byť podiel vlastného kapitálu vyšší ako podiel cudzieho kapitálu, pretože k financovaniu podnikovej činnosti okrem ručiteľov musia prispieť minimálne rovnakým rizikom aj vlastníci firmy. Riziko ručiteľa je menšie s rastúcim podielom vlastných zdrojov, čo je dôležité pre získanie a udržanie cudzích zdrojov financovania.

Rastové pravidlo

Rastové pravidlo porovnáva tempo rastu investícií a tempo rastu tržieb. Toto pravidlo hovorí o tom, že z dlhodobého hľadiska by tempo rastu tržieb malo byť väčšie ako tempo rastu investícií. To znamená, že na nové investície musia najskôr tie predošlé zarobiť. Dodržovanie tohto pravidla pomáha k vyhýbaniu sa zlých investícií, pretože nesprávne investície by mali zbrzdiť tempo rastu tržieb takže zbrzdia tiež tempo rastu nových investícií.

Tempo rastu investícií sa vypočíta podľa nasledujúceho vzorca :

$$Tempo\ rastu\ investícií = \frac{(Stav\ dl.majetku\ v\ roku\ t + odpisy\ dl.majetku\ v\ roku\ t - 1 - stav\ dl.maj.v\ roku\ t - 1)}{stav\ dlh.majetku\ v\ roku\ t - 1}$$

Tempo rastu tržieb vypočítame podľa nasledujúceho vzorca :

$$Tempo\ rastu\ tržieb = \frac{(tržby\ z\ predaja\ tovaru\ v\ roku\ t - tržby\ z\ predaja\ tov.v\ roku\ t - 1)}{tržby\ z\ predaja\ tovatu\ v\ roku\ t - 1}$$

2.5 Analýza rozdielových ukazovateľov

Rozdielové ukazovatele sa vypočítajú odpočítaním určitej položky pasív od určitej položky aktív. Rozdielové ukazovatele úzko súvisia s riadením likvidity v danej firme. Patrí sem čistý pracovný kapitál, čisté pohotové prostriedky a čistý peňažný fond. (Holečková,2008,s.45)

Čistý pracovný kapitál

Čistý pracovný kapitál (Net working capital) pre ktorý sa používa skratka ČPK alebo NWC je pojem, ktorý označuje obežné aktíva po odpočítaní krátkodobých záväzkov. Hovorí o tom, aká časť obežných aktív je krytá dlhodobými zdrojmi podniku.

Čím vyššia je hodnota ČPK, resp. NWC tým by nemalo byť pre firmu problém splácať krátkodobé záväzky. Pri zápornom ČPK, nám vzniká tzv. nekrytý dlh.(Holečková,2008,s.46)

$$ČPK = obežné\ aktíva - krátkodobé\ záväzky - krátkodobé\ bankovné\ úvery$$

Čisté pohotové prostriedky

Ukazovateľ čistých pohotových prostriedkov sa vypočíta odpočítaním okamžite splatných záväzkov od pohotovo finančných prostriedkov. Pohotové prostriedky zahŕňajú peniaze v hotovosti a na účtoch v bankách a taktiež krátkodobé cenné papiere a krátkodobé terminované vklady.(Knapková,Pavelková,Šteker,2012,s.84)

$$ČPP = pohotové\ finančné\ prostriedky - okamžite\ splatné\ záväzky$$

Čistý peňažný majetok

Čistý peňažný majetok nazývaný aj peňažno-pohľadávkový finančný fond je rovný súčtu peňazí a pohľadávok po odpočítaní krátkodobých záväzkov.

$$ČPM = (peniaze + pohľadávky) - krátkodobé\ záväzky$$

2.6 Analýza pomerových ukazovateľov

Vďaka schopnosti získaniu rýchleho obrazu o základných finančných charakteristikách firmy je analýza pomerových ukazovateľov jednou z najpopulárnejších metód finančnej analýzy. Analýza pomerových ukazovateľov je takisto efektívna pri zhodnotení viacerých firiem, ktorých hlavná podnikateľská činnosť je rovnaká. Napriek tomu sa taktiež vyznačuje nízkou schopnosťou vysvetľovať javy.

Podľa oblasti finančnej analýzy sa pomerový ukazovatelia delia na :

- Ukazovatelia rentability
- Ukazovatelia aktivity
- Ukazovatelia zadlženosti
- Ukazovatelia likvidity
- Ukazovatelia na bázy finančných fondov a cash flow

2.6.1 Ukazovatelia rentability

Ukazovatelia rentability informujú majiteľov, resp. veriteľov firmy o výške efektu, ktorý im priniesol investovaný kapitál. Týmto efektom sa rozumie výška zisku dosiahnutá z investovaného kapitálu.

Rentabilita aktív (ROA)

Ukazovateľ rentability aktív poukazuje na efekt dosiahnutý z celkových aktív firmy. (Knapková,Pavelková,Šteker,2012,s.98)

$$ROA = \frac{EBIT}{celkové\ aktíva}$$

Kde EBIT sa vyráta ako :

$$EBIT = Výsledok\ hospodárenia\ pred\ zdanením + nákladové\ úroky$$

Rentabilita vlastného kapitálu (ROE)

Ukazovateľ rentability vlastného kapitálu podáva obraz vlastníkom o dosiahnutom efekte z vloženého kapitálu.(Sedláček,2011,s.57)

$$ROE = \frac{EAT}{vlastný\ kapitál}$$

Kde EAT sa vyráta ako :

$$EAT = Výsledok\ hospodárenia\ pred\ zdanením * (1 - t)$$

Kde *t* je daň.

Rentabilita investovaného kapitálu (ROCE)

Tento ukazovateľ informuje spoločnosť o pomere medzi výnosmi investorov a dlhodobými zdrojmi.(Sedláček,2011,s.58)

$$ROCE = \frac{EAT + nákladové\ úroky}{dlhodobé\ záväzky + dlhodobé\ bankové\ úvery + vlastný\ kapitál}$$

Rentabilita tržieb (ROS)

Ukazovateľ rentability tržieb podáva obraz o dosiahnutom efekte z tržieb. Inými slovami koľko € zisku prinesie 1€ tržieb. (Knapková,Pavelková,Šteker,2012,s.98)

$$ROS = \frac{EAT}{tržby\ z\ predaja\ tovaru}$$

2.6.2 Ukazovatelia likvidity

Likvidita firmy vyjadruje jej schopnosť premeniť určité položky obežného majetku na peniaze. Aj vďaka likvidnosti sú zoradené jednotlivé položky tvoriace obežný majetok v súvahe. Do menovateľa sa dosadzujú krátkodobé záväzky vrátane krátkodobých bankových úverov a čitateľ sa mení v závislosti na druhu počítanej likvidity. (Kislingerová,2010,s.45)

Bežná likvidita

Obežné aktíva pokrývajú krátkodobé cudzie zdroje firmy. Z tohto záveru vychádza ukazovateľ bežnej likvidity a udáva, koľkokrát sa tak udeje. Odporúčaná hodnota ukazovateľa je v rozmedzí 1,6-2,5. Kritická hodnota je číslo 1. Tu môže vzniknúť tzv. nekrytý dlh v prípade, že hodnota bude menej ako číslo 1. Nekrytý dlh znamená, že časť dlhodobého majetku je financovaná z krátkodobých záväzkov.(Sedláček,2011,s.66)

$$Bežná\ likvidita = \frac{obežná\ aktiva}{krátkodobé\ pasíva + krátkodobé\ bankové\ úvery}$$

Pohotová likvidita

Schopnosť podniku splácať svoje záväzky bez predaja zásob vyjadruje pohotová likvidita. Odpočítajú sa od nej menej likvidné zložky, ako sú napríklad zásoby a dlhodobé pohľadávky. Optimálne hodnoty sú v rozmedzí 0,4 – 1,5.(Sedláček,2011,s.67)

$$Pohotová\ likvidita = \frac{(obežný\ majetok - zásoby - dlhodobé\ pohľadávky)}{krátkodobé\ záväzky + krátkodobé\ bankové\ úvery}$$

Cash likvidita

Cash likvidita vychádza z najlikvidnejších aktív, teda z peňazí buď v hotovosti alebo na účtoch v bankách alebo z krátkodobých cenných papieroch. Optimálna hodnota je 0,2-0,5. (Sedláček,2011,s.67)

$$Cash\ likvidita = \frac{Finančný\ majetok}{Krátkodobé\ záväzky + krátkodobé\ bankové\ úvery}$$

Ak sa hodnoty výpočtu dostanú pod odporúčanú hranicu, tak sa zvyšuje riziko platobnej neschopnosti firmy. Doporučené riešenie je zvýšenie obežného majetku alebo zníženie krátkodobých záväzkov. V prípade, že sú hodnoty nad doporučenou hranicou, znamená to, že firma nevyužíva svoje zdroje dostatočne. V tomto prípade môže firma napr. realizovať investície do dlhodobého majetku.

2.6.3 Ukazovatelia aktivity

O efektívnosti hospodárenia firmy a o využívaní jej majetku vypovedajú ukazovatelia aktivity vyjadrujúce, dĺžku doby premeny jednotlivých položiek na peniaze.

Doba obratu zásob

Zásoby sa vo firme premenia na pohľadávky alebo hotovosť za určitý počet dní. Práve ukazovateľ doby obratu zásob vyjadruje tento priemerný počet dní za ktorý sa viazané zásoby na sklade buď vo forme tovaru, materiálu alebo v inej forme zásob premenia na likvidnejšie aktíva ako sú pohľadávky alebo hotovosť. (Kislingerová,Hnilica,2008,s.32)

$$Doba\ obratu\ zásob = \frac{priemerný\ stav\ zásob}{tržby\ z\ predaja\ tovaru}\ x\ 360$$

Doba obratu pohľadávok

Tento ukazovateľ vyjadruje priemernú dobu, počas ktorej firma musí čakať pokiaľ mu odberateľ zaplatí za dodané služby a výrobky.(Marinič,Nývltová,2010,s.167)

$$Doba\ obratu\ pohľadávok = \frac{pohľadávky}{tržby\ z\ predaja\ tovaru}\ x\ 360$$

Doba splácania záväzkov

Doba splácania záväzkov nám ukazuje maximálny počet dní, než musí firma zaplatiť dodávateľovi za prijaté služby alebo výrobky.(Marinič,Nývltová,2010,s.167)

$$Doba\ splácania\ záväzkov = \frac{krátkodobé\ záväzky}{tržby\ z\ predaja\ tovaru}\ x\ 360$$

Obrat celkových aktív

Obrat celkových aktív poukazuje na efekt dosiahnutý z celkových aktív. Hovorí o tom, koľko € tržieb pripadá na 1€ celkových aktív. (Marinič,Nývltová,2010,s.167)

$$Obrat\ celkových\ aktív = \frac{tržby\ z\ predaja\ tovaru}{celkové\ aktiva}$$

2.6.4 Ukazovatelia zadlženosti

Ukazovatele zadlženosti vyjadrujú pomer cudzieho kapitálu k celkovému kapitálu vo firme. Existujú, ale dva opačné záujmy. Záujem vlastníkov firmy, ktorí preferujú vyššiu zadlženosť, ktorá vedia k zvýšeniu rentability. Na druhej strane záujem ručiteľov, ktorí preferujú nižšiu zadlženosť, ktorá naopak vedie k nižšiemu riziku. Nasledujúce ukazovatele zobrazujú pomer aktív k cudziemu kapitálu vo firme. Ako moc je podnik zadlžený a či je schopný platiť úroky, alebo či aktíva financuje prevažne z vlastných alebo z cudzích zdrojov.

Celková zadlženosť

Udáva podiel cudzích zdrojov na celkovom majetku firmy, alebo aké množstvo cudzieho kapitálu tvorí bilančnú sumu. Čím vyššia jeho hodnota, tým väčšie riziko pre ručiteľov.(Ručková,2011,s.152)

$$Celková\ zadlženosť = \frac{Cudzí\ kapitál}{Celkové\ aktíva}$$

Zadlženosť vlastného kapitálu

Tento ukazovateľ reprezentuje množstvo cudzieho kapitálu, ktorý pripadá na jedno euro vlastného kapitálu. Pri tomto ukazovateli je dôležité ho sledovať v čase, či sa zvyšuje alebo znižuje podiel cudzích zdrojov na financovaní firmy.(Knapková,Pavelková,2010,s.98)

$$Zadlženosť\ vlastného\ kapitálu = \frac{Cudzí\ kapitál}{Vlastný\ kapitál}$$

Úrokové krytie

Tento ukazovateľ hovorí do akej miery je firma schopná splácať úroky zo svojho zisku. Odporúčaná hodnota sa uvádza minimálne 5.(Knapková,Pavelková,Šteker,2012,s.87)

$$Úrokové\ krytie = \frac{EBIT}{Nákladové\ úroky}$$

2.6.5 Ukazovatelia na báze finančných fondov a cash flow

Cash flow hodnotí prírastok resp. úbytok finančných prostriedkov firmy za určité obdobie. Ukazovatele na báze cash flow sa používajú pri analýze finančnej situácie podniku. Primárne sa jedná o vyjadrenie finančného potenciálu firmy. Väčšinou sa pri výpočte finančných ukazovateľov dáva do pomeru cash flow z prevádzkovej činnosti k jednotlivým zložkám. Informácie o cash flow z prevádzkovej činnosti sú prevzaté z výkazov o prehľade peňažných tokov pri použití priamej metódy (Rúčková,2010, s.60).

Ukazovateľ finančnej efektívnosti tržieb

Tento ukazovateľ udáva finančnú výkonnosť firmy a taktiež vyjadruje schopnosť premeny tržieb na príjmy (Rúčková,2010,s.63)

$$Ukazovateľ\ fin.efektívnosti\ tržieb = \frac{CF\ z\ prevádzkovej\ činnosti}{tržby\ za\ predaný\ tovar}$$

Ukazovateľ krytia celkových záväzkov

Tento koeficient vyjadruje schopnosť splácať svoje záväzky pomocou finančných prostriedkov vytvorených z vlastnej finančnej sily. Odporúčané hodnoty sa pohybujú v rozmedzí od 20% do 30% (Ručková,2010,s.63).

$$Ukazovateľ\ krytia\ celkových\ záväzkov = \frac{CF\ z\ prevádzkovej\ činnosti}{celkové\ záväzky}$$

2.7 Bankrotové a bonitné modely

Informácie o tom, či sa firma v blízkej dobe dostane do finančných ťažkostí alebo jej hrozí bankrot, vyjadrujú bankrotové modely. Bonitné modely poskytujú informácie o bonite, a následne zaradia firmu podľa jej výsledkov do určitej úrovne bonity. Ak sa hovorí, že nejaká firma je bonitná, tak sa tým myslí, že spláca svoje záväzky a tým uspokojuje ručiteľov. Ak sa hovorí, že nejaká firma je bankrotová, tak sa tým myslí, že je ohrozená bankrotom.

2.7.1 Index dôveryhodnosti IN

Index IN alebo taktiež index dôveryhodnosti odpovedá na otázku, či firma tvorí alebo netvorí hodnotu. Vychádza z pomerových ukazovateľov, konkrétne z ukazovateľov zadlženosti, rentability, likvidity a aktivity. Ku každému z týchto ukazovateľov je priradená určitá váha, ktorá vznikla váženým priemerom hodnôt z odvetvia. Zahrnutý je v ňom ako aj vlastnícky tak aj veriteľský pohľad. Pre ukazovateľ X2 teda EBIT/Nákladové úroky bola vyčíslená maximálna hodnota 9. (Sedláček,2011,s.112)

$$IN = 0{,}13\ x\ \frac{A}{cudzie\ zdroje} + 0{,}04\ x\ \frac{EBIT}{Nákladové\ úroky} + 3{,}97\ x\ \frac{EBIT}{A} + 0{,}21\ x\ \frac{Výnosy}{A} + 0{,}09\ x\ \frac{OA}{(Krátkodobé\ záväzky + Krát.bank.úvery)}$$

Výsledná hodnota môže byť:

- IN>1,6 – firma tvorí hodnotu, prosperita
- 0,9<IN<1,6 – šedá zóna
- IN<0,9 – firma netvorí hodnotu , pásmo bankrotu

2.7.2 Králickov QuickTest

Jeden z najpoužívanejších bonitných modelov je Králickov QuickTest. Názov dostal podľa svojho autora pána P.Kraliceka, ktorý hovorí, že celkové hodnotenie sa odvíja od štyroch oblastí pomerových ukazovateľov, ktoré doň vstupujú. Ukazovateľ R1 reprezentuje finančnú stabilitu, R2 solventnosť, R3 reprezentuje rentabilitu R4 zase krátkodobú platobnú schopnosť. (Grunwald,Holečková,2007,s.192-194).

Ukazovateľ	Výpočet ukazovateľa	Vyhodnotenie	Body
R1	Vlastný kapitál / Aktíva	0,3 a viac	4
		0,2 - 0,3	3
		0,1 - 0,2	2
		0,0 - 0,1	1
		0,0 a menej	0
R2	(Cudzí kapitál - krát. fin.majetok) / Nezdanený cash flow	3 a menej	4
		3 - 5	3
		3 - 12	2
		12 - 30	1
		30 a viac	0
R3	Zisk pred úrokmi a zdanením / Aktíva	0,15 a viac	4
		0,12 - 0,15	3
		0,08 - 0,12	2
		0,00 - 0,08	1
		0,00 a menej	0
R4	Nezdanený cash flow / Výnosy	0,1 a viac	4
		0,08 - 0,1	3
		0,05 - 0,08	2
		0,00 - 0,05	1
		0,00 a menej	0

Tabuľka 1 Králickov QuickTest (zdroj : Grunwald,Holečková,2007,s.192-194)

V tabuľke č.1 môžeme vidieť postup pri výpočte Kralickovho QuickTestu a s nasledovnými bodmi, ktoré treba prideliť pre jednotlivé ukazovatele. Z jednotlivých bodov sa spraví aritmetický priemer.

Hodnotenie finančnej situácie firmy = $\frac{R1+ R2+R3+R4}{4}$ bodov. Nezdanený cash flow vypočítam sčítaním zisku po zdanení, daň z príjmu a odpisov.

Výsledná hodnota pre firmu môže znamenať :

Klasifikácia firmy	Hodnotenie
Veľmi dobrá firma	3 a viac bodov
Dobrá firma	2 až 3 body
Stredná firma	1 až 2 body
Zlá firma	1 a menej

Tabuľka 2 Vyhodnotenie Kralickovho QuckTestu (zdroj : Grunwald,Holečková,2007,s.192-194)

2.8 Finančná páka

Na optimalizáciu kapitálovej štruktúry slúži ako jeden z možných nástrojov finančná páka. V období, keď sa zvyšuje zadlženosť firmy, sa posudzuje či táto situácia prispieva k rastu rentability vlastného kapitálu. Môže pôsobiť pozitívne, negatívne alebo neutrálne. Ak finančná páka pôsobí pozitívne, tak zvyšujúca zadlženosť zvyšuje ROE. Pri negatívnom pôsobení nám zadlženosť spôsobí pokles ROE, v prípade neutrálneho pôsobenia je ROE podniku rovnaké pri financovaní vlastným ako aj cudzím kapitálom. Pôsobenie finančnej páky sa dá vyjadriť viacerými spôsobmi. V mojej bakalárskej práci analyzujem finančnú páku pomocou indexu finančnej páky :

$$\frac{ROE}{ROA(1-t)} > 1$$

- $\frac{ROE}{ROA(1-t)} > 1$ => pozitívne – rast cudzieho kapitálu môže zvyšovať ROE, inými slovami sa to dá povedať tak, že finančná páka pôsobí kladne ak jedna koruna aktív firme prinesie viac ako ho stojí jedna koruna cudzieho kapitálu
- $\frac{ROE}{ROA(1-t)} < 1$ =>negatívne – rast cudzieho kapitálu znižuje ROE; pri zápornom pôsobení je to tak, že jedna koruna aktív firme prinesie menej, ako musí zaplatiť za jednu korunu cudzieho kapitálu
- $\frac{ROE}{ROA(1-t)} = 1$ => neutrálne – finančná páka je nulová => ROE sa nezmení; pri neutrálnom je to tak, že jedna koruna aktív stojí firmu presne toľko čo jedna koruna cudzieho kapitálu

2.9 Ukazovateľ EVA

EVA (z angl. Economic Value Adeed) upozorňuje na rozdiel medzi ekonomickým a účtovným ziskom, pričom posudzuje výkon. Ekonomický zisk vyjadruje rozdiel medzi výnosmi a ekonomickými nákladmi, ktoré obsahujú aj náklady oportunistické. Jednotlivé vzťahy sú vyjadrené nasledovnými vzorcami : (Kislingerová,2010,s.105).

$$\text{Účtovný zisk} = \text{Výnosy} - \text{účtovné náklady}$$
$$\text{Ekonomický zisk} = \text{Celkový výnos kapitálu} - \text{náklady na kapitál}$$

EVA je rozdiel prevádzkového hospodárskeho výsledku po zdanení a celkových nákladov na kapitál. Vyjadruje to, čo bol podnik schopný vyprodukovať naviac nad celkové náklady kapitálu (Kislingerová,2010,s.106).

Základný vzorec pre výpočet : (Kislingerová,2010,s.106)

$$EVA = NOPAT - C * WACC$$

Kde :

$$NOPAT = EBIT * (1-t)$$
$$WACC = rd * (1-t) * \frac{D}{C} + re * \frac{VK}{C}$$

- NOPAT – inými slovami prevádzkový zisk po zdanení predstavuje hospodársky výsledok z hlavnej činnosti firmy
- t – sadzba dane z príjmu právnických osôb
- C - investovaný spoplatnený kapitál, ktorý predstavuje hodnotu všetkých finančných zdrojov, ktoré do podniku vložili investori.

$$C = VK + bankové\ úvery\ a\ výpomoci + dlhopisy$$

- WACC – priemerné náklady kapitálu, alebo inými slovami náklady na celkový investovaný kapitál
- Rd – náklady na cudzí kapitál (tzv. úrok)

$$rd = \frac{nákladové\ úroky}{D}$$

- D – cudzie zdroje spoplatnené (bankové úvery a výpomoci + dlhopisy)
- C – celkový spoplatnený kapitál (VK + úvery a dlhopisy)

- Re – náklady na vlastný kapitál v relatívnom vyjadrení

$$re = rf + beta * (rm - rf)$$

- Rf – bezriziková úroková miera
    - Bezrizikovú úrokovú mieru si zistíme zo stránok národnej banky Slovenska

	2010	2011	2012	2013	2014
Rf	3,87%	4,45%	4,55%	3,19%	2,07%

Tabuľka 3 Bezriziková úroková miera (zdroj : Národná banka Slovenska)

    - Bezrizikovú úrokovú mieru pre stredne a dlhodobé dlhopisy je vyrátaná ako aritmetický priemer ročných kupónov vydaných v sledovanom roku
- Rm – výnosnosť trhu
    - výnosnosť trhu som priamo nenašiel, ale našiel som hodnotu pre celú zátvorku (rm-rf)
    - táto hodnota je prevzatá zo stránok profesora Damodarana, kde je stiahnutá z riadkov *Risk Premiums for Others Markets*
    - označenie 1/15 sú dáta pre rok 2014, po stiahnutí tohto súboru nachádzam hodnotu *Total risk premium* pre Slovensko, uvedenú v stĺpci E
    - následne pokračujem rovnakým postupom pre všetky ostatné roky, označenie 1/14 pre rok 2013, 1/13 pre rok 2012, 1/12 pre rok 2011 a označenie 1/11 pre rok 2010

	2010	2011	2012	2013	2014
(Rm-rf)	6,28%	7,28%	7,30%	6,28%	7,03%

Tabuľka 4 Total risk premium (zdroj : stránky profesora Damodarana)

- Beta - koeficient tržného rizika v danom odvetví
  - koeficient Beta (levered) je vypočítaná pomocou nasledovného vzorca
  - $BETA(l) = BETA(un) * (1 + (1 - t) * \frac{D}{C})$
  - kde Betu unlevered je prevzatá zo stránok profesora Damodarana, kde jej hodnoty som sú stiahnuté z riadku *Levered and Unlevered Betas by Industry* pre Európu
  - Označenie 1/15 je údaj pre rok 2014, následne po otvorení si nachádzam krajinu Slovensko a hodnota unlevered bety je v stĺpci F
  - následne pokračujem rovnakým postupom pre všetky ostatné roky, označenie 1/14 pre rok 2013, 1/13 pre rok 2012, 1/12 pre rok 2011 a označenie 1/11 pre rok 2010
  - tieto hodnoty sú dosadené do vzorca na výpočet bety levered

	2010	2011	2012	2013	2014
Beta	1,732209	1,023937	1,282812	1,866764	2,034272

Tabuľka 5 Koeficient Beta (zdroj : stránky profesora Damodarana)

Ukazovateľ EVA interpretuje či firma tvorí alebo netvorí hodnotu. V praxi sa tento ukazovateľ využíva na celkové hodnotenie z pohľadu vlastníkov firmy. Pri interpretácií jej výsledkov dochádza k trom záverom :

- EVA > 0 – firma vytvára pridanú hodnotu
- EVA = 0 – investovaná hodnota sa vracia bez zhodnotenia
- EVA < 0 – dochádza k poklesu hodnoty firmy

3 Medzipodnikové porovnanie

V ďalšej časti mojej bakalárskej práce sa venujem medzipodnikovému porovnaniu čo určite patrí medzi dôležité časti finančnej analýzy. Najčastejšie využívané metódy, ktoré sa dajú aplikovať na medzipodnikové porovnanie sú buď jednorozmerná alebo viacrozmerná metóda. Jednorozmerné metódy porovnávajú firmy na základe jedného zvoleného kritéria. Viacrozmerné metódy naopak porovnávajú firmy na základe viacerých ukazovateľov. Výber jednotlivých ukazovateľov je individuálny. Na zhodnotenie firiem v mojej bakalárskej práci používam viacrozmernú metódu, konkrétne metódu normovanej premennej. Vypovedajúca hodnota tejto metódy patrí medzi najpresnejšie, pretože zahrňuje do výpočtu aj tzv. rozptyl hodnôt a tým pádom výsledky nie sú ovplyvnené extrémnymi hodnotami jednotlivých ukazovateľov. Výpočet metódy normovanej premennej sa dajú zhrnúť do štyroch krokov : (Kislingerová,Hnilica,2008,s.70-71)

1) Výber jednotlivých ukazovateľov na základe ktorých sa hodnotia firmy
2) Výpočet jednotlivých ukazovateľov zvolených v prvom kroku
3) Normalizovanie vypočítaných hodnôt podľa nasledovných vzorcov :
   - Pre maximalizáciu ukazovateľa : $U = \frac{\mathrm{Xij} - \mathrm{Xpj}}{\mathrm{Sxj}}$
   - Pre minimalizáciu ukazovateľa : $U = \frac{\mathrm{Xpj} - \mathrm{Xij}}{\mathrm{Sxj}}$

Kde :

- Xij – predstavuje hodnotu j-tého ukazovateľa v i-tej firmy
- Xpj – predstavuje aritmetický priemer vypočítaný z hodnôt j-tého ukazovateľa pre všetky firmy
- Sxj – predstavuje smerodajnú odchýlku vypočítanú z hodnôt j-tého ukazovateľa (Kislingerová,Hnilica,2008,s.71)

4) V poslednom kroku sa všetky hodnoty po normalizácií sčítajú a firma s najväčším skóre sa javí ako najlepšia

V praktickej časti pre medzipodnikové porovnanie sú vybraté podobné firmy, ktoré sa špecializujú na rovnakú činnosť, majú podobnú veľkosť, počet zamestnancov a hlavne patria medzi najväčšiu konkurenciu pre mnou vybranú firmu na slovenskom trhu. Údaje o ostatných firmách sú prevzaté zo stránok finstat.sk. Vybrané firmy sú porovnávané z hľadiska rentability, likvidity, aktivity a zadlženosti. Firmy sú porovnávané za rok 2014 a medzi vybraté z nich patria :

- ELIT SLOVAKIA s.r.o. – firma sa špecializuje na veľkoobchod s dielmi a príslušenstvom pre motorové vozidlá. Pôvodom sa jedná o českú firmu, ktorá pôsobí na slovenskom trhu od 1.1.1994. V mojej bakalárskej práci sa zaoberám len slovenskou časťou tejto firmy.

- AUTO KELLY SLOVAKIA s.r.o. – firma, ktorá sa taktiež špecializuje na veľkoobchod s dielmi a príslušenstvom pre motorové vozidlá. Pôvodom je taktiež z Česka a na slovenskom trhu pôsobí od 2.9.1997.
- Inter Cars Slovenská republika s.r.o. – je to firma taktiež pôvodom zo zahraničia, konkrétne z Poľska. Na slovenskom trhu pôsobí od 28.5.2005.
- UNIX Auto s.r.o. – firma pôvodom zo zahraničia pôsobiaca na slovenskom trhu od 21.5.2011.
- U ostatných firiem ako napr. Trost, Bardy Auto, Gordon, Autopartner a pod. som nenašiel údaje potrebné k analýze. Napriek tomu tieto firmy sú konkurenciou pre mnou vybranú firmu
- U všetkých zahraničných firmách sa zaoberám len slovenskou časťou, pobočkou

Údaje v tabuľke č.6 sú prevzaté zo stránok finstat.sk

	počet zamestnancov	bilančná suma	ročný obrat z predaja tovaru
Mnou vybraná firma	50-99	4 098 870 EUR	10 673 417 EUR
ELIT SLOVAKIA s.r.o.	150-199	16 985 933 EUR	35 433 543 EUR
Inter Cars s.r.o.	50-99	15 076 166 EUR	29 869 842 EUR
UNIX Auto s.r.o.	50-99	1 264 334 EUR	3 156 444 EUR
AUTO KELLY SLOVAKIA s.r.o.	200-249	10 006 383 EUR	24 630 576 EUR

Tabuľka 6 Medzipodnikové porovnanie (zdroj : finstat)

PRAKTICKÁ ČASŤ

4 Charakteristika firmy

Mnou vybraná firma ma sídlo na Slovensku a od roku 2003 sa zaoberá veľkoobchodnou distribúciou náhradných dielov na všetky osobné a úžitkové autá na území celej Slovenskej republiky. Firma sa uchádza o priazeň firiem pôsobiacich vo veľkoobchodnom prostredí ako sú distribučné obchodné spoločnosti, maloobchodné predajne a servisy. Zároveň sa snaží vytvárať optimálne obchodné prostredie, ktoré napomáha nášmu ďalšiemu spoločnému rozvoju. Firma má 3000 registrovaných zákazníkov z ktorých 1600 patrí medzi aktívnych. Z tohto počtu je 600 predajní dielov a 1000 servisov pre automobily. Firma obsluhuje 80% Slovenska vlastnými linkami, ktorých celkový počet je 45, 15% Slovenska obsluhuje pomocou externých distribútorov a 5% neobsluhuje vôbec. Údaje o dôležitých udalostiach, personálnej štruktúre ako aj o celkovej charakteristike firme sú prevzaté z jej stránok. Tento zdroj nechcem citovať z dôvodu zachovania anonymity firmy.

4.1 Personálna štruktúra

Firma má dvoch manažérov, ktorí sú zároveň aj vlastníkmi a zakladateľmi firmy. Obidvaja majú 50% podiel na jej riadení. Firma zamestnáva 82 ľudí z ktorých 11 pôsobia ako obchodní zástupcovia, 40 pôsobia ako šoféri a 31 ľudí patrí medzi interných zamestnancov (IT-oddelenie, ekonomické oddelenie, predajné oddelenie, skladové oddelenie).

4.2 Dôležité udalosti vo vývoji

Keďže pri zhotovení mojej práce sa venujem výkazom za posledných 5 rokov tak som si pripravil dôležité udalosti z pohľadu vývoja firmy v tomto období.

- 2010 – vytvorenie vlastného elektronického katalógu, ktorý bol nainštalovaný každému zákazníkovi
- 2011 – vytvorenie obchodnej skupiny západ, ktorá bude pôsobiť v mestách Bratislava, Trnava a Nitra.
- 2012 – vytvorenie obchodnej skupiny východ, ktorá bude pôsobiť v mestách Košice, Prešov, Poprad a Bardejov.
- 2013 – postavenie nových skladových priestorov v celkovej rozlohe 7000m^2.
- 2014 – naskladnenie týchto priestorov a vytvorenie druhých a tretích rozvozových liniek v rádiuse 100km.
- 2015 – založenie vernostného programu pre zákazníkov a vytvorenie webovej stránky

Medzi hlavné ciele, ktorá firma sleduje do budúcna patrí vytvorenie vlastnej značky a jej následná distribúcia ku konečným zákazníkom, rozšírenie činnosti pre predaj náhradných dielov na nákladné vozidlá, vytvorenie e-shopového predaja a udržanie situácie na trhu.

5 PEST analýza

V nasledujúcej časti je zanalyzované vonkajšie okolie firmy pomocou PEST analýzy. Postupne sú charakterizované vybraté ukazovatele pre politické, ekonomické, sociálne a technické faktory.

5.1 Politické faktory

Prostredie na Slovensku je demokratické a môžeme ho charakterizovať ako stabilné. Od roku 1993 vznikla samostatná Slovenská republika a už od jej začiatku tu vznikli dva politické smery – pravicovo orientované strany a ľavicovo orientované strany. Slovensko je členom medzinárodných organizácií ako OSN, NATO, EU a pod. Dôležitou udalosťou pre Slovenskú republiku bolo to, že sa rozhodla vstúpiť do Európskej Únie a taktiež do Shengenského priestoru. Práve týmto krokom sa veľmi zjednodušil prísun ako aj vývoz tovaru, čo bolo veľmi dôležité pre našu firmu, keďže tovar dodáva práve od zahraničných firiem. Od roku 2010 sa k moci dostali pravicové strany, čo je pozitívne pre podnikateľské prostredie, keďže pravicové strany sa zameriavajú na zlepšenie podmienok pre podnikanie. Práve počas vlády pravicových strán došlo na Slovensku k určitej nestabilite, čo nakoniec vyústilo k predčasným voľbám, ktoré vyhrali ľavicové strany. Za túto politickú nestabilitu, ktorá vznikla v roku 2011 môže najmä hlasovanie vlády o podpore pôžičky pre Grécko. V tomto období vznikali rôzne finančné kauzy ako napr. Gorila, Sasanka a pod čo sa prejavilo k vzniku vlády Smeru-SD. Vláda Smeru-SD vyhrala voľby aj v roku 2016 a spolu s ďalšími troma stranami zostavila vládu. Ďalším ukazovateľom spomedzi politických faktorov, ktorý ovplyvňuje Slovenskú republiku je miera korupcie a byrokracie. Na Slovensku prevláda veľká korupcie, v rámci európskych krajín sa nachádza medzi najhoršími krajinami z pohľadu indexu CPI. Výsledky tohto indexu môžeme sledovať v tabuľke č.7. Informácie som prevzal zo stránok transparency.org. Vysoká korupcia odradzuje firmy od účasti na verejných zákaziek. Naša firma sa pokúšala o vyhratie verejnej zákazky na dodávanie náhradných dielov do opravovni ministerstvá vnútra v roku 2011. Bohužiaľ na základe práve vysokej miery korupcie túto zákazku získala firma AutoArt.

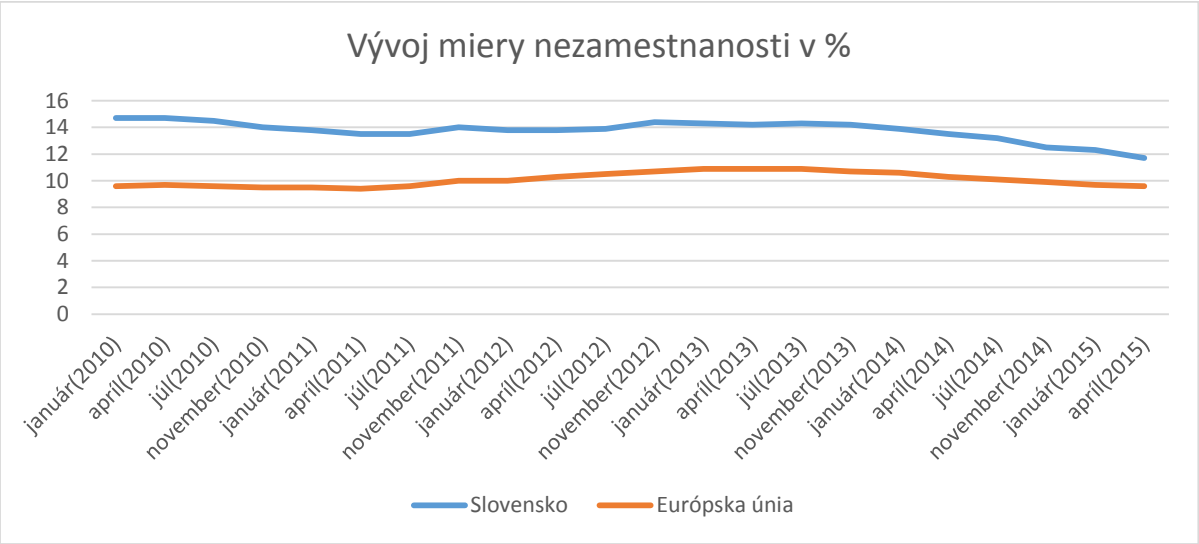
	2010	2011	2012	2013	2014
Index vnímania korupcie	43	40	46	47	50
Poradie	59/178	66/183	62/174	61/175	54/175

Tabuľka 7 Index vnímania korupcie (zdroj : transparency)

5.2 Ekonomické faktory

Jeden z najvýznamnejších ekonomických faktorov je hospodárska kríza, ktorá začala od roku 2009 a pretrvávala aj počas sledovaného obdobia. Hospodárska kríza sa ale nijako neodzrkadlila na mnou vybranej firme, ako aj na odvetví veľkoobchod a maloobchod náhradných dielov pre automobily. Hlavným faktorom prečo firma nepociťovala dopady hospodárskej krízy boli tie, že v tomto období sa len vyvíjala. Snažila sa pokrývať stále nové územia na Slovensku, čiže mala dosť priestoru na zväčšovanie. Tento fakt nám potvrdí aj rast

tržieb ktorý sa takmer 3,5x znásobil medzi rokmi 2010-2013. Hospodárska kríza nijako výrazne nezasiahla ani už rozbehnuté veľké podniky v tomto odvetví ako napr. spoločnosť Elit. Najväčšie dopady pocítilo odvetvie stavebníctva.
Ďalším ekonomickým faktorom, ktorý ovplyvňuje firmu je miera nezamestnanosti.



Obrázok 1 Vývoj miery nezamestnanosti v % (zdroj : Eurostat)

Na obrázku č.1 môžeme sledovať vývoj miery nezamestnanosti na Slovensku v porovnaní s Európskou úniou. Údaje sú brané zo stránok Eurostatu. Miera nezamestnanosti na Slovensku je vyššia v porovnaní s Európskou úniou ako aj inými členskými štátmi Európskej únie. Aj vďaka vyššej miere nezamestnanosti na Slovensku, firma nemá problém s nachádzaním nových zamestnancov. Na pozíciu šoféra sa hlási priemerne 15ľudí, na obchodného zástupcu 8 a na veľkoobchodného zástupcu 5 ľudia. Manažéri firmy predpokladajú, že problém s nájdením nových zamestnancov začne vznikať pri miere nezamestnanosti 8% a menej. Ďalším faktorom ako ovplyvňuje miera nezamestnanosti odvetvie je ten, že ľudia nepracujú, tým pádom nemajú príjem a z toho vyplýva, že nenakupujú resp. menej míňajú. Čiže to môže ovplyvniť tržby z predaných výrobkoch do určitej miery.

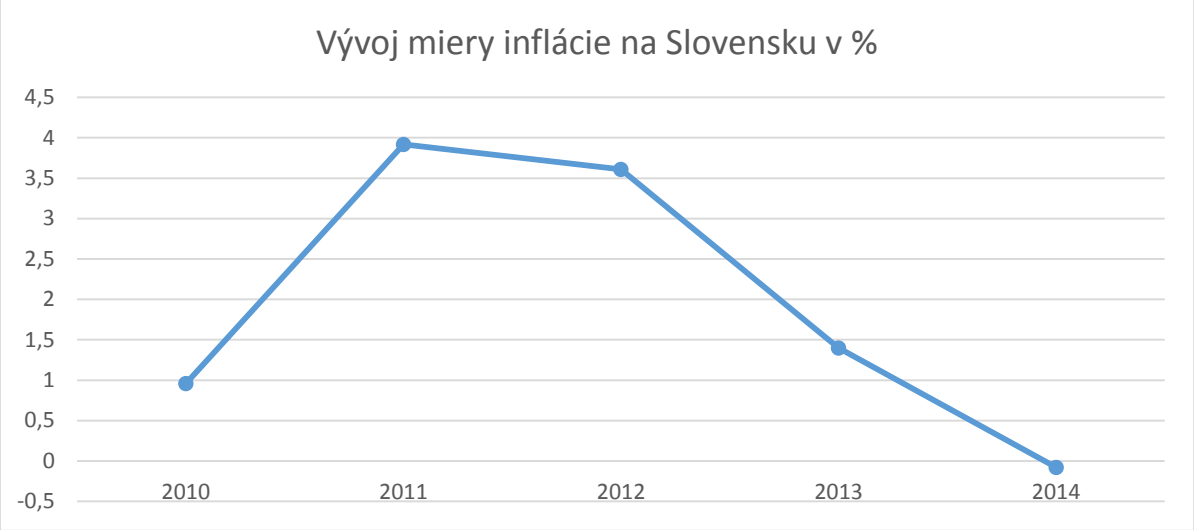
Ďalším ekonomickým faktorom ovplyvňujúci odvetvie veľkoobchod a maloobchod náhradných dielov pre automobily je výška minimálnej, resp. priemernej mzdy na Slovensku, čo určite ovplyvňuje konečného spotrebiteľa pri nákupnom rozhodovaní.

	2010	2011	2012	2013	2014
Minimálna mzda	308 €	317 €	327 €	338 €	352 €
Priemerná mzda	769 €	786 €	805 €	824 €	858 €

Tabuľka 8 Minimálna a priemerná mzda na Slovensku (zdroj : portál o minimálnej mzde na Slovensku)

V tabuľke č.8 môžeme vidieť výšku a vývoj minimálnej a priemernej mzdy na Slovensku za sledované obdobie. Údaje o ich výške som prevzal z internetového portálu o minimálnej mzde na Slovensku. Na Slovensku je relatívne nízka minimálna mzda, jedna z najmenších spomedzi krajín Európskej únie. Na rozdiel od vyspelých krajín ako sú Luxembursko, Belgicko či Holandsko kde sa výška minimálnej mzdy pohybuje v rozmedzí od 1525€ do 1923€ je na tom

Slovensko zle. Aj tento faktor ovplyvňuje spomínané odvetvie, keďže pri výške minimálnej resp. priemernej mzdy na Slovensku si nie každý môže dovoliť vlastniť automobil a veľa ľudí práve uprednostní cestovanie lacnejším spôsobom ako napr. verejnou dopravou.



Obrázok 2 Vývoj miery inflácie na Slovensku v % (zdroj : svetová banka)

Na obrázku č. 2 môžeme sledovať vývoj miery inflácie na Slovensku. Údaje v grafe sú prevzaté zo zdrojov Svetovej banky. Vývoj inflácie sa počítal podľa indexu spotrebiteľských cien. Vysoká inflácia, resp. rast inflácie ma vplyv na cenové zmeny. Čím vyššia je miera inflácie tým sú cenové zmeny intenzívnejšie a podnikom to môže sťažiť adekvátne rozhodovanie. Ďalším nepríjemným dopadom bude uhradzovanie pohľadávok. Keďže zákazník uhradí pohľadávku v nominálnej výške, ktorá je rovnaká, ale reálna hodnota sa s rastúcou infláciou zmenší. Tým pádom stráca veriteľ a získava dlžník. Naša firma drží necelých 10% majetku vo forme pohľadávok, takže nijako výrazne by tieto nepríjemné zmeny nepocítila. Pri dlhšom splácaní pohľadávok môže dôjsť k ich znehodnoteniu. Opakom inflácie sa uvádza deflácia, čo je znižovanie spotrebiteľských cien. Aj tento stav spôsobuje negatívne dopady pre podnikateľské prostredie. Rastúca deflácia ma negatívny vplyv na maržu podniku. Podniky znižujú ceny, tým pádom im klesajú príjmy a rastie nezamestnanosť.
Medzi ekonomické faktory môžeme zaradiť aj daňové zaťaženie na Slovensku, ktoré vyplýva podnikateľom. Mnou vybraná firma musí platiť niekoľko druhov dani ako napr. daň z príjmu, DPH, daň z motorových vozidiel, zrážková daň, daň z nehnuteľnosti, odvody do sociálnej a zdravotnej poisťovne a pod. Pre podnikateľov vyplýva z ich činnosti veľa daní, týmto štát vôbec nepodporuje domácich podnikateľov a práve výhody ako daňové prázdniny, úľavy sú skôr poskytované zahraničným firmám pred domácimi.
Pozitívum v súčasnej dobe vidím v tom, že ceny ropy a zemného plynu sú nízke a klesajú. Tento vývoj sa predpokladá aj v budúcnosti, čo je veľké pozitívum pre firmu, pretože distribuuje auto diely po celom Slovensku. Denne všetky autá najazdia okolo 6000km.

5.3 Sociálne faktory

Sociálne faktory ovplyvňujú mnou vybranú firmu v dostupnosti pracovnej sily. S týmto faktorom firma zatiaľ nemá žiadne problémy, že by nevedela nájsť pracovníkov. Ďalším

ukazovateľom je celkový počet obyvateľov. V tabuľke č.9 môžeme sledovať celkový vývoj obyvateľstva v rokoch 2010-2014. Údaje sú prevzaté zo stránok svetovej banky.

	2010	2011	2012	2013	2014
Počet obyvateľov	5 391 428	5 398 384	5 407 579	5 413 393	5 418 649

Tabuľka 9 Počet obyvateľov na Slovensku (zdroj : svetová banka)

Z tabuľky vyplýva, že sa za sledované obdobie počet obyvateľov zvýšil len minimálne. Tento vývoj možno hodnotiť negatívne, keďže sa tým znižuje počet budúcich potencionálnych pracovníkov ako aj budúcich vlastníkov áut, resp. zákazníkov. Tento relatívne malý prírastok obyvateľstva môžeme pripísať z časti migrácii obyvateľstva do zahraničných, vyspelejších krajín. Ďalším negatívnym faktorom z pomedzi sociálnych faktorov je starnutie obyvateľstva. Tento negatívny trend predpokladá znižovaniu počtu obyvateľstva na Slovensku, zvyšovanie priemerného veku a rastu skupiny obyvateľstva, ktoré patrí do poproduktívneho veku.

	2010	2011	2012	2013	2014
Počet vysokoškolákov na slovenských univerzitách	217 039	212 030	200 743	188 885	175 430

Tabuľka 10 Počet vysokoškolákov na slovenských univerzitách (zdroj : ministerstvo vnútra Slovenskej republiky)

Ďalším negatívnym trendom je znižujúci sa počet vysokoškolákov. Síce tento faktor priamo neovplyvňuje mnou vybranú firmu, keďže väčšina personálu má len stredoškolské ukončené vzdelanie. Nepriamo ju však ovplyvňuje v kvalifikácií pracovnej sily. Údaje o počtu vysokoškolákov na slovenských univerzitách sú prevzaté zo stránok ministerstva vnútra Slovenskej republiky z tzv. výročných správ o stave vysokého školstva.

5.4 Technologické faktory

Technologické faktory najmenej ovplyvňujú výkon našej firmy a ak áno tak skôr negatívne. Medzi technologické faktory môžeme zaradiť investovanie štátu do projektu, tzv. šrotovné. Cieľom tohto projektu bolo podporiť kúpu nových áut a zbaviť sa tých starých. Tento projekt, ale uškodil nášmu biznisu, práve kvôli odstráneniu viac kazových áut z obehu. Ďalším faktorom je investícia od štátu do cestnej infraštruktúry, ktorá v konečnom dôsledku pôsobí tiež negatívne na firmu. So zlepšujúcou sa infraštruktúrou sa menej kazia autá, a tým pádom je potrebných menej náhradných dielov na ich údržbu. Na druhej strane lepšia cestná infraštruktúra umožňuje rýchlejšie doručenie tovaru ku konečnému zákazníkovi z našej strany a znižujúca sa amortizácia našich áut. Firma v rámci svojich vlastných zdrojov uskutočnila investíciu do tvorby nového vlastného katalógu a programu. Tento projekt v súčasnosti vrcholí a pripravuje sa na zavedenie do obehu. Na túto investíciu štát nijako nepodporil firmu a všetko bolo hradené z vlastných zdrojov.

6 Analýza odborového okolia

Na analýzu odborového okolia použijem Porterov model, podľa ktorého na každé odvetvie pôsobí 5 síl, ktoré si postupne rozoberieme pre naše špecifické odvetvie.

6.1 Hrozba substitúcie nových produktov

Za substitút je považovaný výrobok, ktorý môže nahradiť súčasné výrobky. Čím je cena substitútu nižšia a jeho kvalita vyššia ako pôvodný výrobok tak tým pádom vznikajú vážnejšie hrozby pre podniky. Pre odvetvie veľkoobchodu a maloobchodu náhradných dielov pre automobily nepredstavuje hrozba substitútu priamo náhradu dielov do áut za iné, nové diely, ale skôr sa jedná o diely od rôznych výrobcov. Na trhu s náhradnými dielmi pre autá existuje veľké množstvo rôznych výrobcov dielov, ktoré sa líšia v cene a v kvalite. Slovensko je malý trh s málo výrobcami takýchto dielov, ale vo svete ich existuje omnoho viac. Hrozbou pre mnou vybranú firmu sú práve výrobcovia dielov vyššej kvality a nižšej ceny, ktorých ale firma nemá v ponuke. Práve preto sa snaží držať krok s novými výrobcami cez svojich dodávateľov, ktorí patria medzi najväčších v strednej Európe v danom odvetví, ako napr. Polcar, Motoprofil. Mnou vybraná firma je ako logistická spoločnosť práve týchto veľkých automarketov, ktorí sledujú vývoj nových, lepších, kvalitnejších dielov a následne ich sťahujú do svojich skladov a cez nich sa dostávajú do našej ponuky. Ďalšou hrozbou pre firmu z pohľadu substitútov je nedostatočný sortiment. V jej ponuke chýbajú dôležité veci, po ktorých je dopyt ako napr. najlacnejšia línia oleja, náhradné diely pre japonské autá alebo nákladné autá. Na tento trend sa v súčasnej dobe reaguje tým, že sa už doťahujú posledné vyjednávania o produkcii vlastnej olejovej línii, rozšírenie sortimentu práve pre nákladné autá a hľadanie dodávateľov pre tieto náhradné diely. Aj napriek tomu, že na Slovensku patrí medzi najrozšírenejšie autá škoda auto, tak sa nedá sortiment pre tento typ áut pokryť na 100%. Sortiment je pokrytý približne z 50% a v tomto vzniká nová hrozba a to sú autorizované servisy pre konkrétne typy áut. Tieto servisy väčšinou disponujú s takmer 100% pokrytím náhradných dielov pre ten typ autá na ktorý sa špecializujú. V tomto smere je pre pozitívum, že aj napriek pokrytému sortimentu konkrétneho typu áut sú ich ceny drahšie. V súčasnej dobe sa však snažia nato tieto servisy reagovať tým, že znížili hodinovú sadzbu z 30€ na 20€, čím sa snažia prilákať zákazníka alebo pracujú s veľmi nízkou až nulovou maržou pri originálnych dielov. Medzi originálnymi dielmi a ostatnými dielmi už nie je potom taký veľký cenový rozdiel a zákazník je ochotný si zaplatiť o niečo viac za náhradný diel s vedomím, že sa jedná o originál.

6.2 Riziko vstupu nových konkurentov

Za riziko vstupu nových konkurentov sa považujú podniky, ktoré nepôsobia v danom odvetví v konkrétnom regióne, alebo na území Slovenska, ale sú schopné doň vstúpiť a konkurovať súčasným podnikom. Medzi prekážky vstupu do odvetvia môžeme zaradiť niekoľko príkladov ako napr. logistické, ekonomické, marketingové, psychologické, kultúrne a pod. Analýzu vstupu nových konkurentov do odvetvia som rozdelil do dvoch skupín. Prvá skupina je tvorená konkurentami, ktorí nemajú žiadnu históriu a vznikli by len v blízkej minulosti a snažili by si vydobyť silnú pozíciu na trhu. Do druhej skupiny by som zaradil podniky, ktoré

už obchodujú v danom odbore, ale zatiaľ nepôsobia na území Slovenskej republiky alebo pôsobia len minimálne. Hrozba z prvej skupiny podnikov je veľmi nízka. V súčasnosti je ťažká situácie pre zakladanie nových podnikov na Slovensku. Pri pokuse o založení takejto firmy je potreba vlastniť dostatočný kapitál, technológie a taktiež mať silného partnera v danom odbore, ktorý vás podrží a bude vás podporovať. Trh s náhradnými dielmi je veľmi presýtený, marža ide s každým rokom nižšie a nižšie a preto si myslím, že motivácia na založenie firmy s náhradnými dielmi a vybudovaní silnej pozícii na trhu je minimálna. Táto skupina nepredstavuje hrozbu pre nášu firmu.

Väčšiu hrozbu predstavuje práve druhá skupina podnikov, kde riziko ich vstupu na Slovenský trh je stále veľké. Najväčšiu hrozbu predstavujú firmy z Poľska, Českej republiky, Maďarska. V Poľsku je omnoho väčší trh s náhradnými dielmi ako na Slovensku, resp. v Česku. Tým pádom poľské firmy nakupujú lepšie u výrobcoch a môžu ponúknuť lepšie ceny. Na poľskom trhu pôsobí niekoľko veľkých firiem ako napr. Polcar (najväčšia firma v karosárskych dieloch pre automobily v strednej Európe), Motoprofil (najväčší automarket v strednej Európe), Motogama, Autoland a pod. Pre firmu Polcar sme jediný zákazník na Slovensku, no napriek tomu sa ich tovar dostáva na Slovensko cez iné zahraničné firmy z Čiech. Firma Motoprofil obsluhuje na Slovensku len 20 zákazníkov a pri potencionálnych nových klientoch prebiehajú dohody s našou firmou, keďže sme ich najväčší odberateľ. Vďaka týmto dohodám si udržuje firma na trhu pozíciu. Ak by sa ale rozhodli vstúpiť na Slovenský trh tak by to bolo veľmi ťažké pre mnou vybranú firmu a určite by stratila časť zákazníkov. Napriek tomu existujú v Poľsku firmy s ktorými neobchoduje a nepôsobia na Slovenskom trhu, ako napr. firma Autoland. Aj napriek žiadnym clám, voľnému vstupu na trh, resp. jazykovej podobnosti existujú určité bariéry, ktoré by pri vstupe na trh museli prekonať. Medzi tieto bariéry patrí členitosť Slovenska s horským povrchom na rozdiel od Poľska, slovenskí zákazníci vykazujú veľkú miera neplatenia svojich pohľadávok, riziká spojené s nákladmi a pod. Riziko vstupu nových konkurentov z Čiech je o niečo nižší. České firmy nakupujú tovar horšie od výrobcov a ich ceny sú vyššie.

6.3 Vyjednávacia sila odberateľov

Odberateľmi mnou vybranej firmy sú predovšetkým maloobchody, servisy, ale aj veľkoobchody s náhradnými dielmi. Vyjednávacie sila odberateľov je vysoká. Zákazník sa nesnaží vyjednať lepšiu cenu, keďže cenovo je firma vo 60-70% na tom lepšie ako jej konkurencia, ale na úkor nízkej marže. Zákazníci požadujú viac služieb. Chcú dlhšiu splatnosť tovaru, väčší počet uznaných reklamácií, podporné programy, tovar v ten istý deň a pod. Na tieto požiadavky sa firma snaží pružne reagovať. Zákazníkovi sú uznávané aj reklamácie, ktoré neboli uznané jej dodávateľmi, v súčasnej dobe sa zaviedol do obehu vernostný program. Jeho podstatou je, že pri určitom obrate zo strany zákazníka získava body za ktoré si môže vybrať rôzne produkty, ako napr. telefón, práčku a pod. V podstate sa mu vracia určité % z jeho obratu. Vďaka vernostnému programu sa doťahujú lepšie ceny konkurencie v určitom sortimente, keď rozdiel tej ceny je vrátený zákazníkovi formou iného tovaru. Za najväčšiu konkurenčnú výhody konkurencie považujem lepšie riešenú logistiku. Tieto podniky ako napr. Elit, Intercars majú po Slovensku niekoľko pobočiek a práve vďaka ním môže zákazník dostať tovar v ten istý deň. V tomto ohľade vzniká na mnou vybranú

firmu tlak zo strany zákazníkov a preto rozvíja viac rozvozových liniek alebo robí viac rozvozov do rovnakých oblastí v rámci jedného dňa. Napriek tomu je vyjednávacia sila zo strany zákazníkov veľká, pretože trh s náhradnými dielmi pre automobily je veľmi presýtený. Niekoľko krát sa stalo, že pri neuznaní nejakej reklamácie zákazníkovi prešiel ku konkurencii aj napriek vyššej cene.

6.4 Vyjednávacia sila dodávateľov

Firma je zásobovaná hlavne troma veľkými dodávateľmi – Polcar, Motoprofil a Motogama. U každého z týchto dodávateľov patrí medzi najväčších odberateľov. Približne 5% tvorí z ich obratu ako jediná firma. Vzhľadom na to, že firma patrí k ich najlepším odberateľom tak ma dohodnuté také podmienky, ktoré jej umožňujú rast na trhu. Medzi tieto podmienky patrí hlavne dohoda o nevstupovaní na slovenský trh. Firma Polcar nepôsobí na území Slovenskej republiky a mnou vybraná firma je ich jediným výhradným distributérom na Slovensku. Firma Motoprofil obsluhuje na Slovensku približne 20 zákazníkov, no napriek tomu ďalej nerozširuje svoje pôsobisko a pri obsluhovaní nejakých nových potencionálnych zákazníkoch komunikuje s mnou vybranou firmou. Vďaka už spomínanému vysokému obratu u každej spoločnosti ma firma priestor na rast a nemusí sa báť vstupu na trh od jednej zo spomínaných spoločností. Priestor pri vyjednávaní ceny s dodávateľmi je 50/50. Aj napriek veľkému obratu firma na nich nevyvíja enormný tlak na zníženie ceny, pretože by mohli začať prehodnocovať svoje postavenie a rozmýšľať o vstupe na slovenský trh. Snaha o zníženie ceny sa prejavuje v prípade ak firma dostane od zákazníka zlú spätnú väzbu na ceny tovaru, tak sa snaží stlačiť jeho cenu u dodávateľa aby mohla byť následne konkurencie schopná. V súčasnom období niektorí dodávatelia vyvíjajú tlak na firmu s tým aby jej obraty viac rástli. Od roku 2015 sa obratovo nerastie, ak áno tak nie takým tempom ako to bolo doteraz, jeden z dôvodov je prísun ich tovaru na Slovensko nepriamo cez Česko, cez ďalšie firmy podnikajúce s náhradnými dielmi pre automobily. Určitý vplyv na stagnáciu mal práve proces naskladňovania nových skladových priestorov, ktorý sa konal v rokoch 2014 až 2015. Firma sa usiluje nastaviť hranicu obratu u dodávateľov, ktorú keď dodrží tak podmienky, ktoré boli dohodnuté zostanú v platnosti, pretože sa nedá stále rásť.

6.5 Súperenie medzi podnikmi umiestnenými v rovnakom odvetví

V odvetví veľkoobchod a maloobchod náhradných dielov pre automobily na Slovensku pôsobí veľa firiem. Práve kvôli tomu je aj vysoká konkurencia medzi nimi. Na Slovensku pôsobia ako aj české firmy (Elit, Autokelly, Autobenex a pod.), poľské (Intercars a pod.) tak aj maďarské (Bardy a pod.) alebo nemecké (Trost a pod.). Mnou vybraná firma je najväčšou slovenskou firmou v danom odvetví na slovenskom trhu z pohľadu krajiny pôvodu a ročného obratu. Z pohľadu všetkých pôsobiacich firiem na Slovensku sa umiestnila podľa ročného obratu na piatom mieste. Najväčší podiel na trhu tvorí firma Elit (35,5mil.€ ročný obrat), Intercars (30mil.€ ročný obrat), Autokelly (25mil.€ ročný obrat), Trost (17mil.€ ročný obrat) a na piatom mieste mnou vybraná firma s 12mil.€ ročným obratom.

Najväčší rozdiel medzi našou firmou a konkurenciou je v tom, že naša firma pôsobí formou centrály. Funguje ako lokálny distribútor svojich dodávateľov. Konkurencia pôsobí na území Slovenska cez svoje pobočky, ktoré má vytvorené v takmer každom väčšom meste. Z tohto

dôvodu je ich hlavná konkurenčná výhoda v tom, že sú lepší v službách. Hlavne čo sa týka rýchlosti dodania tovaru, vďaka pobočkám má zákazník tovar v ten istý deň. Ďalšou službou ktorú môžu poskytnúť zákazníkovi a mnou vybraná firma nie, je širší sortiment. Sortiment je rozšírený o nákladné autá, najlacnejšiu olejovú líniu a náhradné diely na motocykle. Taktiež si vďaka silnej histórií a silnému postaveniu na trhu môžu dovoliť ísť s cenou dole a uprednostniť službu zákazníkovi pred ziskom.
Ďalšiu konkurenciu predstavujú autorizované servisy, ktoré v súčasnej dobe veľmi nakupujú od aftermarketov a znižujú ceny originálnych dielov na ceny, porovnateľné s obyčajnými dielmi. Taktiež pracujú s nízkou maržou a znižujú cenu práce na jednu hodinu, z 30€ na 20€.
Konkurenčná výhoda mnou vybranej frmy je hlavne v dobrej cene, v logistike voči menším skupinám aj voči väčším v niektorých mestách. To znamená, rýchlejšie dodanie tovaru do niektorých miest na rozdiel od konkurencie. Taktiež sa v súčasnej dobe pripravuje doplnenie sortimentu o náhradné diely pre nákladné autá ako aj vytvorenie vlastnej olejovej línie. V poslednej dobe sa začal vyvíjať aj marketing, ktorý ale patrí u konkurencii už medzi vyvinuté oddelenia.
Na Slovensku je stále priestor pre obsluhovanie nových regiónov, napr. formou zavedenia rozvozových áut do daného okresu. Firma v súčasnej dobe preferuje stratégiu udržania si firemnej kultúry s čím súvisí nestratiť ľudí a využiť ich potenciál. Momentálne sa rozvíjajú rôzne programy, ktoré zjednodušia celý proces od objednania tovaru až po jeho doručenie a taktiež pomôžu zákazníkovi zefektívniť jeho procesy a vytvoriť tak úspory z rozsahu. Práve vďaka týmto novým programom, katalógom sa firma snaží zlepšiť svoje služby voči zákazníkovi a konkurovať aj v tomto smere ostatným spoločnostiam.

6.6 Zhodnotenie analýzy

Po analyzovaní piatich konkurenčných síl podľa Portera som sa rozhodol každej z nich pridať určité bodové ohodnotenia na stupnici od 1-10, podľa závažnosti. Hrozbu substitúcie nových produktov hodnotím ako podpriemernú (4), riziko vstupu nových konkurentov na trh ako priemerné (6), vyjednávaciu silu odberateľov ako nadpriemernú (8), vyjednávaciu silu dodávateľov ako nadpriemernú (8) a súperenie medzi jednotlivými podnikmi ako nadpriemerné (8). Dôležitým záverom z tejto analýzy je udržanie vzťahov s dodávateľmi a tým im zabrániť vstúpiť na slovenský trh. Práve tento vstup, resp. narušenie ich vzťahov by malo negatívny dopad na firmu, stratila by časť územia, ktoré obsluhuje, resp. časť zákazníkov. Opatrenia voči vstupu nových konkurentov na trh nie sú nutné, nakoľko sa táto sila zmenší s udržaním dobrých vzťahov s dodávateľmi. Po celkovom zhodnotení všetkých síl by sa mal podnik snažiť sústrediť na svoju stratégiu s ktorou súvisí udržanie si firemnej kultúry, zlepšenie služieb pre zákazníka formou katalógov, nových programov, vernostnému systému a pod.

7 Analýza absolútnych ukazovateľov

V ďalšej časti je realizovaná analýze absolútnych ukazovateľov. Postupne je zanalyzovaná vertikálnu a horizontálnu analýzu jednotlivých účtovných výkazov.

7.1 Vertikálna analýza

Pomocou vertikálnej analýzy sa sleduje pomer jednotlivých zložiek na celkovom majetku, resp. akým podielom tvoria jednotlivé zložky buď celkové aktíva, pasíva, náklady alebo výnosy.

7.1.1 Vertikálna analýza aktív

Môj prvý ukazovateľ aplikovaný na mnou vybranú firmu je vertikálna analýza aktív. Porovnávam jednotlivé položky aktív k celkovým aktívam a tým zisťujem percentuálne zastúpenie jednotlivých položiek v rozvahe.

$$Pi = \frac{A}{\sum A}$$

	Položka	2010	2011	2012	2013	2014
	AKTÍVA CELKOM	**100,00%**	**100,00%**	**100,00%**	**100,00%**	**100,00%**
A.	**Dlhodobý majetok**	**53,22%**	**52,04%**	**51,60%**	**49,01%**	**40,37%**
A.I	Dlhodobý nehmotný majetok	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
A.II	Dlhodobý hmotný majetok	53,22%	52,04%	51,60%	49,01%	40,37%
A.III	Dlhodobý finančný majetok	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
B.	**Obežný majetok**	**46,51%**	**47,47%**	**47,98%**	**50,75%**	**59,48%**
B.I	Zásoby	25,52%	19,50%	20,13%	26,43%	30,17%
B.II	Dlhodobé pohľadávky	0,00%	0,08%	0,00%	0,00%	0,00%
B.III	Krátkodobé pohľadávky	12,54%	12,87%	17,54%	10,81%	9,01%
B.IV	Finančné účty	8,46%	15,02%	10,31%	13,52%	20,30%
C.	**Časové rozlíšenie**	**0,27%**	**0,48%**	**0,42%**	**0,24%**	**0,15%**

Tabuľka 11 Vertikálna analýza aktív v % (zdroj: vlastné spracovanie)

V tabuľke č.11 môžeme vidieť Vertikálnu analýzu aktív, ktorá je tvorená troma základnými položkami, ktoré sú Dlhodobý majetok spoločnosti, Obežný majetok a Časové rozlíšenie za obdobie v rokoch 2010 až 2014. Podiel na celkových aktívach bol počas prvých štyroch rokoch takmer vyrovnaný medzi obežnými aktívami a dlhodobým majetkom. V roku 2014 vzrástol podiel obežných aktív na celkových aktívach, nie je to spôsobené tým, že by klesla výška dlhodobého majetku práve naopak oba ukazovatele rástli počas celej doby, ale tempo rastu obežných aktív bol väčší. Dlhodobý majetok je zastúpený hlavne hmotným majetkom aj keď firma má svoj vlastný software, ktorý je pre ňu veľmi dôležitý, len pre ostatné spoločnosti resp. záujemcov by bol prakticky nepoužiteľný. Dlhodobý hmotný majetok sa podieľal na priebežnom raste dlhodobého majetku a to hlavne postavením novej haly v roku

2013 s čím súvisí aj kúpa nového pozemku pre tento účel. K priebežnému rastu prispievajú aj samostatné hnuteľné veci kde môžeme zaradiť hlavne dopravné prostriedky a inventár.

Výška obežného majetku je tvorená hlavne zásobami tovaru, krátkodobými pohľadávkami a finančnými účtami. Rast podielu obežných aktív na celkových aktívach v roku 2014 bol spôsobený hlavne rastom zásob, konkrétne tovarom. Rast tovaru súvisí s postavením nového skladu a jeho postupným naskladňovaním. Významný podiel na tomto raste mali aj finančné účty, hlavne peniaze keďže firma začala preferovať predaj tovaru novým a neznámym zákazníkom za hotovosť, priamo pri prevzatí a tým pádom sa začalo zvyšovať množstvo peňazí.

7.1.2 Vertikálna analýza pasív

V ďalšej časti sú porovnané jednotlivé položky pasív k celkovým pasívam a následne je zistený ich percentuálne zastúpenie na celkovej bilančnej sume.

$$Pi = \frac{P}{\sum P}$$

	Položka	2010	2011	2012	2013	2014
	PASÍVA CELKOM	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**
A.	**Vlastný kapitál**	**44,99%**	**24,96%**	**39,10%**	**36,75%**	**37,53%**
A.I	Základný kapitál	0,67%	0,36%	0,35%	0,20%	0,16%
A.II	Kapitálové fondy	25,73%	13,89%	13,38%	7,83%	6,26%
A.III	Fondy zo zisku	0,14%	0,08%	0,07%	0,04%	0,03%
A.IV	Výsledok hospodárenia minulých rokov	0%	0%	10,25%	14,79%	22,93%
A.V	Výsledok hospodárenia za účtovné obdobie	18,45%	10,63%	15,05%	13,88%	8,14%
B.	**Záväzky**	**54,91%**	**74,96%**	**60,90%**	**63,25%**	**62,47%**
B.I	Rezervy	0,96%	0,58%	0,75%	0,54%	0,58%
B.II	Dlhodobé záväzky	0,94%	15,55%	15,45%	6,31%	5,10%
B.III	Krátkodobé záväzky	41,02%	50,40%	38,20%	32,25%	32,83%
B.V	Bankové úvery	11,99%	8,44%	6,50%	24,16%	23,97%
C.	**Časové rozlíšenie**	**0,10%**	**0,08%**	**0%**	**0%**	**0%**

Tabuľka 12 Vertikálna analýza pasív v % (zdroj: vlastné spracovanie)

Pasíva sú tvorené troma základnými položkami a to Vlastným kapitálom, Záväzkami a Časovým rozlíšením. Z prvého pohľadu je jasné, že firma je z väčšej časti financovaná cudzím kapitálom. Najväčší rozdiel medzi cudzím a vlastným kapitálom bol v roku 2011, kedy bola firma až zo 75% podielu financovaný cudzím kapitálom. Tento veľký rozdiel bol spôsobený najmä rastom dlhodobých a krátkodobých záväzkov. Vplyv na rast dlhodobých záväzkov mala hlavne položka ostatné dlhodobé záväzky kde patria rôzne auto kredity, tj. splácanie nových áut a taktiež leasingy na jednotlivé byty. Najväčší podiel na vývoji

krátkodobých záväzkov mal rast záväzku voči spoločníkom a taktiež rast záväzku z obchodného styku. Ďalším rokom sa tento rozdiel opäť znížil čo bolo spôsobené jednak splatením veľkej časti záväzku voči spoločníkom a taktiež zvýšením vlastného kapitálu pomocou položky výsledku hospodárenia minulých rokov. Do roku 2011 sa celý zisk z minulých rokov prerozdelil. Od roku 2012 sa prestal prerozdeľovať zisk z minulých rokov z dôvodu rozhodnutia spoločníkov ponechať kapitál vo firme keďže v roku 2013 sa plánovala investícia do výstavby novej haly.
Ďalším rokom prišlo mierne vyrovnanie situácie vo zmenách rozdielu medzi cudzím a vlastným kapitálom. Obi dve položky sa od roku 2012 pohybujú približne rovnakým podielom na celkových pasívach.
Základný kapitál spoločnosti je tvorený povinným zákonom určeným vkladom pri vytváraní spoločnosti s ručením obmedzením. Jeho výška sa v priebehu nemení, ale keďže sa zvyšuje výška celkových pasív tak jeho podiel s nadchádzajúcim časom klesá. Rovnako je to aj pri kapitálových fondoch a fondoch zo zisku.
Bankové úvery sa do roku 2012 pohybovali v rozmedzí (12%-6,5%), ale v roku 2013 sa eviduje ich nárast na 24,16%. Tento rast bol spôsobený tým, že firma si vzala úver z banky z dôvody výstavby novej haly a jej následného postupného naskladňovania. Položka časové rozlíšenie nehrá žiadnu rolu.

7.1.3 Vertikálna analýza výnosov

Postup pri vertikálnej analýze výnosov je rovnaký ako v predchádzajúcich analýzach. Postupne je rozoberaný podiel jednotlivých zložiek výnosov na celkových výnosoch firmy.

	Položka	2010	2011	2012	2013	2014
	VÝNOSY CELKOM	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**
A.I	Tržby z predaja tovaru	98,81%	98,52%	98,45%	97,73%	97,42%
A.II	Tržby z predaja vlastných výrobkov a služieb	0,21%	0,34%	0,06%	0,27%	0,26%
E.III	Tržby z predaja dlhodobého hmotného majetku a materiálu	0,02%	0,12%	0,03%	0,03%	0,17%
G.IV	Ostatné výnosy z hospodárskej činnosti	0,86%	0,77%	0,70%	0,14%	0,30%
M.X	Výnosové úroky	0%	0%	0%	0%	0%
N.XI	Kurzové zisky	0,11%	0%	0,02%	0%	0%
O.XII	Ostatné výnosy z finančnej činnosti	0%	0,25%	0,74%	1,83%	1,85%

Tabuľka 13 Vertikálna analýza výnosov v % (zdroj: vlastné spracovanie)

Za vzťažnú veličinu sú vzaté celkové výnosy. Ako môžeme vidieť v tabuľke č.13 na tvorbe výnosov majú jednoznačný vplyv tržby z predaja tovaru. Je to hlavne preto, že sa firma zaoberá predajom a distribúciou tovaru. Tovar je nakúpený od výrobcu, resp. ďalšieho článku reťazcu a je ďalej vyexpedovaný ku koncovému užívateľovi resp. k ďalšej firme. Z výkazu ziskov a strát môžeme vidieť, že firma neobchoduje s cennými papiermi, preto z nich žiadne

tržby ani neevidujeme. Ostatné položky na tvorbe výnosov tvoria takmer zanedbateľnú hodnotu.

7.1.4 Vertikálna analýza nákladov

V nasledujúcej časti sú porovnávané jednotlivé položky nákladov a zisťovať ich celkový podiel na nákladoch. Jednotlivé údaje môžeme vidieť v tabuľke č.14.

	Položka	2010	2011	2012	2013	2014
	NÁKLADY CELKOM	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**
A. I	Náklady potrebné na obstaranie predaného tovaru	79,63%	81,67%	83,41%	85,65%	84,99%
B.	Výrobná spotreba	8,71%	7,62%	5,79%	5,09%	4,88%
C.	Osobné náklady	6,58%	5,84%	5,66%	5,17%	5,79%
D.	Dane a poplatky	0,16%	0,15%	0,14%	0,13%	0,13%
E.	Odpisy a opravné položky k dlhodobému majetku	2,58%	2,66%	2,72%	2,13%	2,59%
H.	Ostatné náklady na hospodársku činnosť	0,40%	0,68%	0,62%	0,33%	0,35%
N.	Nákladové úroky	0,21%	0,31%	0,34%	0,24%	0,33%
S.	Daň z príjmov z bežnej činnosti	1,54%	0,98%	1,25%	1,17%	0,88%

Tabuľka 14 Vertikálna analýza nákladov v % (zdroj: vlastné spracovanie)

Najväčšou položkou podieľajúcej sa na tvorbe nákladov sú Náklady potrebné na obstaranie predaného tovaru. Ich rozmedzie sa pohybuje od 79% do 85% za sledované obdobie. Významný podiel má tiež výrobná spotreba, kde môžeme zahrnúť náklady na spotrebu materiálu, energie a taktiež služby. S rastúcim počtom tovaru rastie aj výrobná spotreba. Ďalšou významnou položkou sú osobné náklady. Konkrétne mám na mysli mzdové náklady a náklady na sociálne poistenie. Tieto náklady súvisia s rastom firmy, keďže rozširovala svoje pôsobenie aj na východ a západ Slovenska, tým pádom na jej obsluhu je potreba viac ľudí. Ostatné položky netvoria žiadny veľký vplyv na celkových nákladoch. V priebehu sledovaného obdobia sa nevyskytujú žiadne mimoriadne náklady, čo hodnotím pozitívne. To svedčí o tom, že vedeniu firmy sa darí predvídať rôzne situácie a taktiež ekonomickú situáciu.

7.2 Horizontálna analýza

Pomocou horizontálnej analýzy je sledovaný vývoj jednotlivých položiek výkazov v čase. Táto zmena môže byť zachytená buď v relatívnej alebo v absolútnej zmene. Postupne je rozoberaný vývoj aktív, pasív, nákladov a výnosov.

7.2.1 Horizontálna analýza aktív

V ďalšom kroku budem spracovávať horizontálnu analýzu. Horizontálna analýza môže byť vyjadrená buď ako relatívna zmena, čiže použijeme tento vzorec :

$$l^{i}_{\frac{t}{t-1}} = \frac{B_{i(t)}}{B_{i(t-1)}} - 1$$

jedná sa o percentuálny nárast voči predchádzajúcemu obdobiu. Druhý spôsob výpočtu horizontálnej analýzy môže byť pomocou absolútnej zmeny :

$$D_{\frac{t}{t-1}} = B_i(t) - B_i(t-1)$$

	Položka	2011/2010	2012/2011	2013/2012	2014/2013
	AKTÍVA CELKOM	**85,29%**	**3,79%**	**70,99%**	**25,05%**
A.	**Dlhodobý majetok**	**81,19%**	**2,91%**	**62,39%**	**3,10%**
A.I	Dlhodobý nehmotný majetok	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
A.II	Dlhodobý hmotný majetok	81,19%	2,91%	62,39%	3,10%
A.III	Dlhodobý finančný majetok	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
B.	**Obežný majetok**	**89,12%**	**4,89%**	**80,88%**	**46,55%**
B.I	Zásoby	41,61%	7,10%	124,56%	42,73%
B.II	Dlhodobé pohľadávky	0,00%	-100%	0,00%	0,00%
B.III	Krátkodobé pohľadávky	90,13%	41,47%	5,34%	4,21%
B.IV	Finančné účty	229,00%	-28,74%	124,14%	87,45%
C.	**Časové rozlíšenie**	**232,87%**	**-9,90%**	**-3,65%**	**-20,10%**

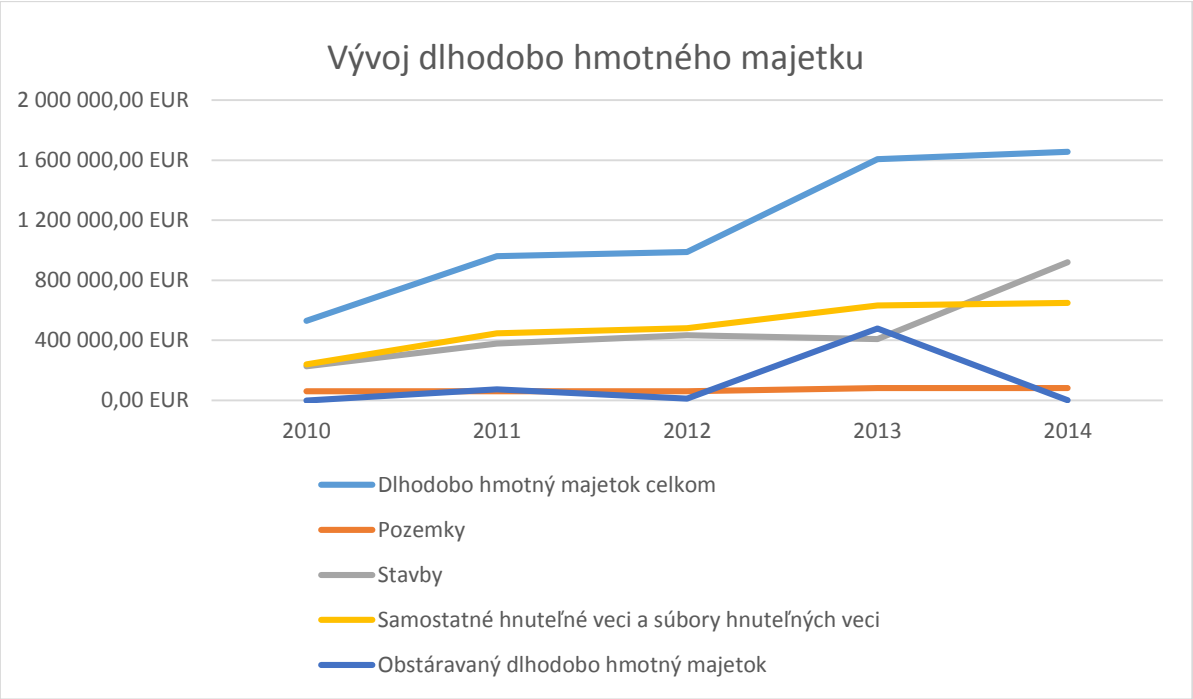
Tabuľka 15 Horizontálna analýza aktív (relatívna zmena) v % (zdroj: vlastné spracovanie)

	Položka	2011-2010	2012-2011	2013-2012	2014-2013
	AKTÍVA CELKOM	**850 158€**	**69 979€**	**1 360 769€**	**821 131€**
A.	**Dlhodobý majetok**	**430 715€**	**27 989€**	**617 190€**	**48 354€**
A.I	Dlhodobý nehmotný majetok	0	0	0	0
A.II	Dlhodobý hmotný majetok	430 715€	27 989€	617 190€	48 354€
A.III	Dlhodobý finančný majetok	0	0	0	0
B.	**Obežný majetok**	**413 195€**	**42 883€**	**743 873€**	**774 335€**
B.I	Zásoby	105 841€	25 588€	480 563€	370 244€
B.II	Dlhodobé pohľadávky	1 536€	-1 536€	0	0
B.III	Krátkodobé pohľadávky	112 736€	98 578€	17 945€	14 924€
B.IV	Finančné účty	193 082€	-79 747€	245 365€	389 167€
C.	**Časové rozlíšenie**	**6 248€**	**-885€**	**-294€**	**-1 558€**

Tabuľka 16 Horizontálna analýza aktív (absolútna zmena) v € (zdroj: vlastné spracovanie)

Z uvedených tabuliek č.15 a č.16 môžeme vidieť, že bilančná suma má v raste rôzne sínusoidy. Tempo rastu aktív bolo v roku 2011 až 85,29% čo predstavovalo v absolútnej zmene 850 158€. Na tomto raste sa rovnomerne podieľal ako aj dlhodobý majetok tak aj obežný majetok. Dlhodobý majetok rástol vďaka výstavbe nových priestorov ako aj nákupom nových áut, vybavenia a pod. U obežného majetku môžeme vidieť rast zásob, hlavne nákup tovaru na sklad, krátkodobých pohľadávok, najmä pohľadávky z obchodného styku, a finančných účtov.

V ďalšom roku nastalo obrovské spomalenie v tempe rastu až na necelé 4%. Tento pokles tempa rastu súvisí s tým, že firma preferovala udržanie si aktuálnej situácie na trhu a taktiež sa pripravovala na výstavbu nových skladovacích priestorov o rozlohe 7000m^2 v nasledujúcom období. Pokles finančných účtov, hlavne peňazí súvisí so splatením súčasného úveru a vytvorením podmienok pre poriadenie si nového úveru.
V nasledujúcom období sa tempo rastu aktív opäť rýchlo zvýšilo, čo bolo spôsobené jednak rastom dlhodobého majetku ako aj obežného majetku. Rast dlhodobého majetku bol spôsobený nákupom nového pozemku pre budúci sklad, ako aj nákup nových áut pre novo vytvorené smery, smer východ a západ. Na raste DHM sa podieľal aj účet, ktorý v tabuľke nevidíme, ale nazýva sa obstarávanie dlhodobo hmotného majetku, ktorý vzrástol takmer o 465tis €. Na tomto účte sa sledujú jednotlivé zložky DHM a ich technické zhodnotenie sa do času uvedenia do užívania, vrátane nákladov súvisiacich s ich obstarávaním. Jedná sa hlavne o výstavbu nových skladovacích priestorov a taktiež do majetku spoločnosti pribudli tri nové byty. V tomto období si treba dať pozor nato, že tempo rastu zásob bol 124% (z 385tis € na 866tis€) a to podľa mňa nie je dobré, pretože oproti veľkému rastu zásob bola pridaná hodnota len 21,82%, čo môže vyvolať zvýšenie nákladov na skladovanie. Pridaná hodnota poukazuje na celkovú schopnosť podniku vytvárať svoje finančné zdroje z hlavnej podnikateľskej činnosti. V ďalšom roku to bolo podobné, keď zásoby vzrástli až o 42% a pridaná hodnota len o 0,7%.
V tomto období znova prebieha proces naskladňovania existujúcich skladových priestorov, pretože firma plánuje v budúcnosti otvoriť druhé a tretie rozvozové linky a tým pádom musí mať požadovaný tovar na sklade. Finančné účty vzrástli o 124% čo súvisí s otvorením nových rozvozových liniek smerom na východ a západ.
V poslednom sledovanom období sa tempo rastu znížilo. Vidíme veľký pokles v raste dlhodobo hmotného majetku, keďže firma už dokončila výstavbu nových priestorov a najbližšom období neplánuje stavať niečo nové. Za minimálny rast 3,1% odpovedá nákup nových áut a príslušenstva do firmy. Naopak obežný majetok zostal takmer na 47% tempe rastu. Tento rast bol spôsobený hlavne nákupom nového tovaru v procese naskladňovania a taktiež zvýšením finančných účtov. U položky časové rozlíšenie môžeme vidieť až 232% nárast, ale v absolútnej zmene sa jedná len o 6tis€, čiže táto položka nemá významný vplyv na bilančnej sume.



Obrázok 3 Vývoj dlhodobo hmotného majetku v € (zdroj: vlastné spracovanie)

Na vyššie uvedenom obrázku č.3 môžeme sledovať vývoj jednotlivých položiek, ktoré tvoria dlhodobo hmotný majetok firmy. Rozhodol som sa pre spracovanie DHM keďže spoločnosť neuvádza žiadny DNM a ani dlhodobo finančný majetok. Samostatné hnuteľné veci rastú konštantne čo súvisí aj s rastom firmy, počtom zamestnancom, rádiusom pôsobenia. V posledných dvoch rokoch hodnota stavieb viac ako zdvojnásobila začo má najväčší podiel práve spomínaná výstavba novej haly.

7.2.2 Horizontálna analýza pasív

V nasledujúcich tabuľkách č.17 a č.18 môžeme vidieť horizontálnu analýzu pasív buď v relatívnej alebo v absolútnej zmene. Výpočet je rovnaký aký bol realizovaný pri výpočtoch horizontálnej analýzy aktív v predchádzajúcom kroku.

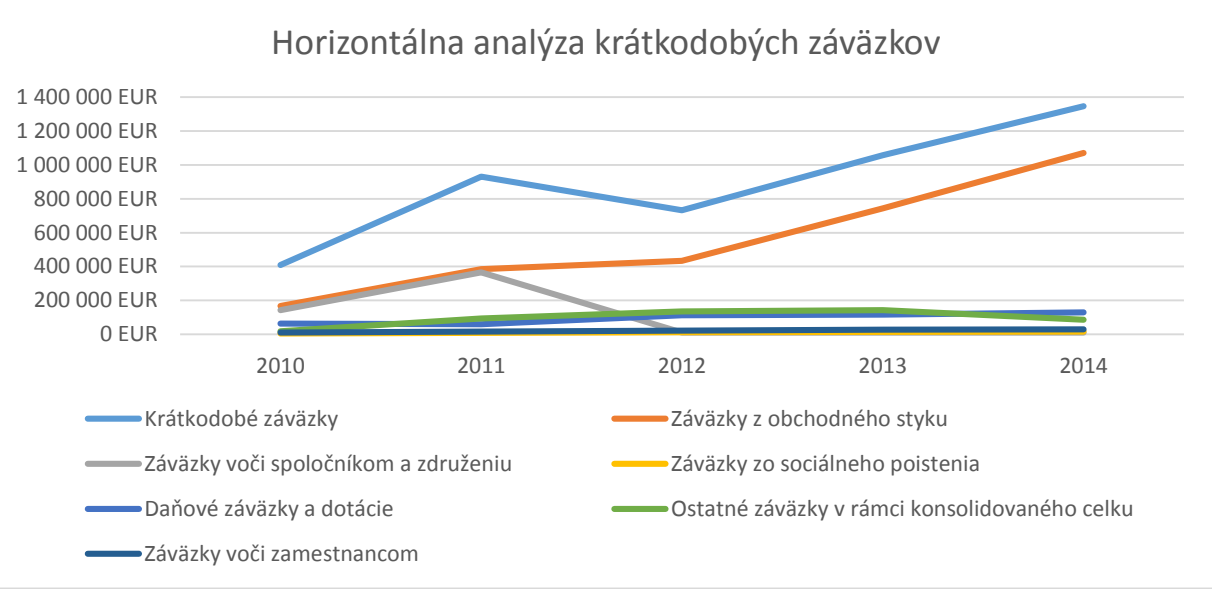
	Položka	2011/2010	2012/2011	2013/2012	2014/2013
	PASÍVA CELKOM	**85,29%**	**3,79%**	**70,99%**	**25,05%**
A.	**Vlastný kapitál**	**2,78%**	**62,58%**	**60,71%**	**27,71%**
A.I	Základný kapitál	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
A.II	Kapitálové fondy	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
A.III	Fondy zo zisku	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
A.IV	Výsledok hospodárenia minulých rokov	0%	196247%	146,87%	93,82%
A.V	Výsledok hospodárenia za účtovné obdobie	6,78%	46,87%	57,71%	-26,64%
B.	**Záväzky**	**152,96%**	**-15,68%**	**77,58%**	**23,51%**
B.I	Rezervy	12,25%	32,91%	24,18%	32,42%
B.II	Dlhodobé záväzky	2968,55%	3,16%	-30,21%	1,18%
B.III	Krátkodobé záväzky	127,65%	-21,32%	44,33%	27,30%
B.V	Bankové úvery	30,40%	-20,02%	535,38%	24,08%
C.	**Časové rozlíšenie**	**48,78%**	**0,00%**	**0,00%**	**0,00%**

Tabuľka 17 Horizontálna analýza pasív (relatívna zmena) v % (zdroj: vlastné spracovanie)

	Položka	2011-2010	2012-2011	2013-2012	2014-2013
	PASÍVA CELKOM	**850 158€**	**69 979€**	**1 360 769€**	**821 131€**
A.	**Vlastný kapitál**	**12 473€**	**288 490€**	**454 966€**	**333 772€**
A.I	Základný kapitál	0	0	0	0
A.II	Kapitálové fondy	0	0	0	0
A.III	Fondy zo zisku	0	0	0	0
A.IV	Výsledok hospodárenia minulých rokov	0	196 427€	288 489€	454 967€
A.V	Výsledok hospodárenia za účtovné obdobie	12 473€	92 063€	166 477€	-121 195€
B.	**Záväzky**	**837 204€**	**-217 044€**	**905 803€**	**487 359€**
B.I	Rezervy	1 178€	3 552€	3 469€	5 775€
B.II	Dlhodobé záväzky	277 767€	9 069€	-89 513€	2 447€
B.III	Krátkodobé záväzky	521 935€	-198 469€	324 628€	288 495€
B.V	Bankové úvery	36 324€	-31 196€	667 219€	190 642€
C.	**Časové rozlíšenie**	**481€**	**-1 467€**	**0**	**0**

Tabuľka 18 Horizontálna analýza pasív (absolútna zmena) v € (zdroj: vlastné spracovanie)

V prvom roku môžeme vidieť, že firma pre svoje vlastné financovanie využíva cudzí kapitál. V ďalšom roku evidujeme takmer 62% nárast vlastného kapitálu, čo bolo spôsobené hlavne rozhodnutím o neprerozdeľovaní zisku z minulých rokov. Vďaka tejto skutočnosti sa zmenšil rozdiel medzi pomerom vo vlastnom a cudzom kapitále. Taktiež na strane cudzieho kapitálu evidujeme pokles o 16%. Tento fakt bol spôsobený hlavne preto, že spoločnosť splatila takmer celý svoj záväzok voči spoločníkom a taktiež pravidelnú časť bankového úveru. V nasledujúcom roku si vlastný kapitál udržal tempo rastu, naopak cudzí kapitál sa zvýšil až o 77,5 % na rozdiel od minuloročného prepadu. Bolo to spôsobené hlavne dvoma faktormi. Jednak vzrástla položka krátkodobé záväzky o 44,33% (324tis €), jedná sa o krátkodobé záväzky z obchodného styku čo úzko súvisí už so spomínaným naskladňovaním nových priestorov. S týmto trendom súvisí aj druhý faktor a to rast bankových úverov o 535% (667tis €), ktorý bol potrebný pre výstavbu nových priestorov. V poslednom sledovanom období sa tempo rastu spomalilo a dosahovala necelých 28% u vlastného kapitálu a 24,5% u cudzích zdrojoch. Počas celého obdobia nedochádza k zmene výšky základného kapitálu, ktorý firma ma na požadovanom minime pri zakladaní spoločnosti s ručením obmedzením. Nijakú zmenu neevidujeme ani u fondov zo zisku, ktoré boli tvorené celou dobou len zákonným rezervným fondom, ani u kapitálových fondoch. Z tabuľky môžeme vyčítať zaujímavé číslo, a to rast výsledku hospodárenia z minulých rokov v druhom sledovanom období až o 196247%. Je to spôsobené tým, že do tohto obdobia sa zisk prerozdeľoval medzi spoločníkov k čomu už od sledovaného roka nedochádzalo.



Obrázok 4 Horizontálna analýza krátkodobých záväzkov v € (zdroj: vlastné spracovanie)

Z vyššie uvedeného grafu č.4 môžeme vidieť vývoj krátkodobých záväzkov v sledovanom období a tiež jednotlivých častí z ktorých sa skladajú. Najväčší podiel na krátkodobých záväzkov majú záväzky z obchodného styku. Ostatné záväzky s výnimkou roku 2011 kedy boli záväzky voči spoločníkom z veľkej časti splatené sa pohybujú na nízkych hodnotách a nemajú významný vplyv na krátkodobé záväzky.

7.2.3 Horizontálna analýza výkazu ziskov a strát

Poslednou časťou horizontálnej analýzy je horizontálna analýza výkazov ziskov a strát v relatívnom a v absolútnom znení. Výsledky tejto analýzy môžeme vidieť v tabuľkách č.19 a č.20.

	Položka	2011/2010	2012/2011	2013/2012	2014/2013
I.	Tržby za predaj tovaru	64,46%	52,24%	36,50%	5,37%
A.	Náklady vynaložené na obstaranie tovaru	72,50%	56,21%	40,34%	6,16%
(+)	**Obchodná marža**	**39,47%**	**36,95%**	**19,63%**	**1,31%**
II.	Výroba	169,11%	-72,23%	510,88%	1,52%
B.	Výrobná spotreba	47,16%	16,34%	20,02%	2,66%
(+)	**Pridaná hodnota**	**37,24%**	**45,42%**	**21,83%**	**0,74%**
C.	Osobné náklady	49,07%	48,37%	24,78%	19,78%
E.	Odpisy DHM a DNM	73,69%	56,45%	6,92%	30,22%
III.	Tržby z predaja DM a materiálu	1123,63%	-64,17%	24,83%	639,13%
IV.	Ostatné výnosy z hospodárskej činnosti	48,41%	38,30%	-73,30%	129,63%
H.	Ostatné náklady z hospodárskej činnosti	186,84%	40,81%	-28,20%	13,15%
*****	**Hospodársky VH**	**6,08%**	**40,48%**	**17,94%**	**-35,75%**
X.	Výnosové úroky	13,58%	-18,47%	-32,00%	-90,20%
N.	Nákladové úroky	148,90%	67,61%	-6,18%	48,99%
XII.	Ostatné finančné výnosy	0,00%	345,64%	238,44%	6,79%
P.	Ostatné finančné náklady	144,60%	34,24%	97,70%	-27,98%
*****	**Finančný VH**	**15,69%**	**509,90%**	**461,61%**	**2,51%**
S.	Daň z príjmu z bežnej činnosti	7,16%	94,45%	28,56%	-19,59%
*******	**VH pred zdanením**	**6,85%**	**55,98%**	**50,75%**	**-25,20%**
********	**VH po zdanení**	**6,78%**	**46,86%**	**57,71%**	**-26,64%**

Tabuľka 19 Horizontálna analýza výkazu ziskov a strát (relatívna zmena) v % (zdroj: vlastné spracovanie)

	Položka	2011-2010	2012-2011	2013-2012	2014-2013
I.	Tržby za predaj tovaru	1 910 550€	2 546 520€	2 708 253€	544 332€
A.	Náklady vynaložené na obstaranie tovaru	1 625 811€	2 174 614€	2 437 765€	522 691€
(+)	**Obchodná marža**	**284 739€**	**371 806€**	**270 488€**	**21 641€**
II.	Výroba	10 517€	-12 088€	23 746€	431€
B.	Výrobná spotreba	115 617€	58 964€	84 065€	13 426€
(+)	**Pridaná hodnota**	**179 639€**	**300 754€**	**210 169€**	**8 646€**
C.	Osobné náklady	90 979€	133 706€	101 642€	101 262€
E.	Odpisy DHM a DNM	53 502€	71 186€	13 655€	63 765€
III.	Tržby z predaja DM a materiálu	5 326€	-3 722€	516€	16 579€
IV.	Ostatné výnosy z hospodárskej činnosti	12 458€	14 629€	-38 717€	18 283€
H.	Ostatné náklady z hospodárskej činnosti	20 864€	13 075€	-12 721€	4 260€
*****	**Hospodársky VH**	**14 307€**	**101 124€**	**62 956€**	**-147 930€**
X.	Výnosové úroky	11€	-17€	-24€	-46€
N.	Nákladové úroky	8 894€	10 052€	-1 542€	11 454€
XII.	Ostatné finančné výnosy	12 583€	43 492€	133 708€	12 897€
P.	Ostatné finančné náklady	1 942€	1 125€	4 309€	-2 440€
*****	**Finančný VH**	**1 273€**	**34 857€**	**129 349€**	**3 964€**
S.	Daň z príjmu z bežnej činnosti	3 107€	43 918€	25 828€	-22 721€
*******	**VH pred zdanením**	**15 580€**	**135 981€**	**192 305€**	**-143 966€**
********	**VH po zdanení**	**12 473€**	**92 063€**	**166 477€**	**-121 195€**

Tabuľka 20 Horizontálna analýza výkazu ziskov a strát (absolútna zmena) v € (zdroj: vlastné spracovanie)

V horizontálnej analýze výkazu ziskov a strát sú skúmané položky, ktoré najviac ovplyvňujú výsledok hospodárenie firmy. V prvých troch sledovaných obdobiach môžeme vidieť pravidelný rast tržieb. Jeden z dôvodov je tiež, že firma rozširovala svoje pôsobenie na západ ako aj na východ Slovenska. Náklady vynaložené na obstaranie tovaru viac menej kopírovali vývoj tržieb z predaných výrobkov. Z toho vyplýva, že obchodná marža nie je týmto faktom nijak veľmi ovplyvnená. V poslednom sledovanom období môžeme vidieť masívny pokles

tempa rastu jednak u tržieb z predaných výrobkov čo následne ovplyvnilo aj obchodnú maržu aj pridanú hodnotu. Tento pokles tempa rastu môžeme definovať tým, že firma sa primárne sústredila na udržanie si súčasnej situácie na trhu, taktiež investovala veľa prostriedkov do výstavby nových priestorov, takže neplánovala rozbehnúť nijaké nové projekty, ako napríklad vytvoriť nové obslužné linky. Počas celého obdobia vidíme spomalenie tempa rastu osobných nákladov, hlavne mzdových, čo súvisí s nižšou intenzitou prijímania nových zamestnancov. Rovnaký trend vidíme aj u odpisoch DM, ktorý naopak v poslednom roku vzrástol o necelých 31%. Tento rast bol spôsobený hlavne dokončením výstavby nových priestorov a taktiež, že do majetku firmy pribudli nové byty. U tržieb z predaj DM vidíme masívny nárast až 1124%, lenže v absolútnom vyjadrení išlo len o 5326€. Hospodársky výsledok celé obdobie rástol s výnimkou posledného roku, kedy sa dokonca zmenšil. Dôvod je stagnácia rastu tržieb z predaja tovaru čo je hlavná činnosť firmy a taktiež rast osobných nákladov a odpisov DM.
O pozitívny finančný VH sa hlavne postarali výnosy z finančnej činnosti, ktoré mali pravidelný rast. VH spoločnosti pred zdanením preukazuje rast počas prvých troch rokoch a v poslednom sledovanom období naopak poklesol. Tento pokles je spôsobený hlavne spomínanou stagnáciou rastu tržieb z predaja tovaru kde to nám stále rástli osobné náklady ako aj odpisy DM.

8 Analýza bilančných pravidiel

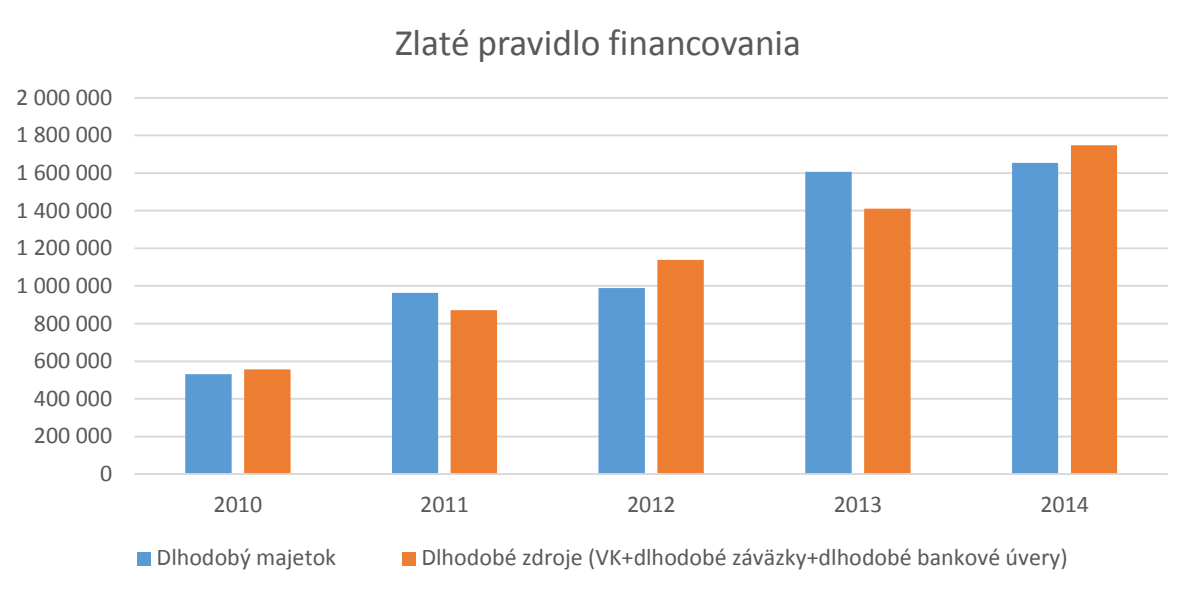
Bilančné pravidlá poukazujú na určité odporučenia, ktorými by sa mala firma riadiť pri jej financovaní.

8.1 Zlaté pravidlo financovania

Podľa tohto pravidla by bola ideálna situácia keby sme financovali dlhodobý majetok dlhodobými zdrojmi, ináč povedané keby sa dlhodobý majetok rovnal dlhodobým zdrojom, medzi ktoré radíme vlastný kapitál a dlhodobo cudzím kapitálom. Pre výpočet tohto pravidla môžeme použiť jednoduchú rovnicu.

$$DM = VK + DCK$$

Do dlhodobého majetku zaraďujeme neobežný majetok a dlhodobé pohľadávky a zase do dlhodobo cudzieho kapitálu zaraďujeme dlhodobé záväzky a dlhodobé bankové úvery.



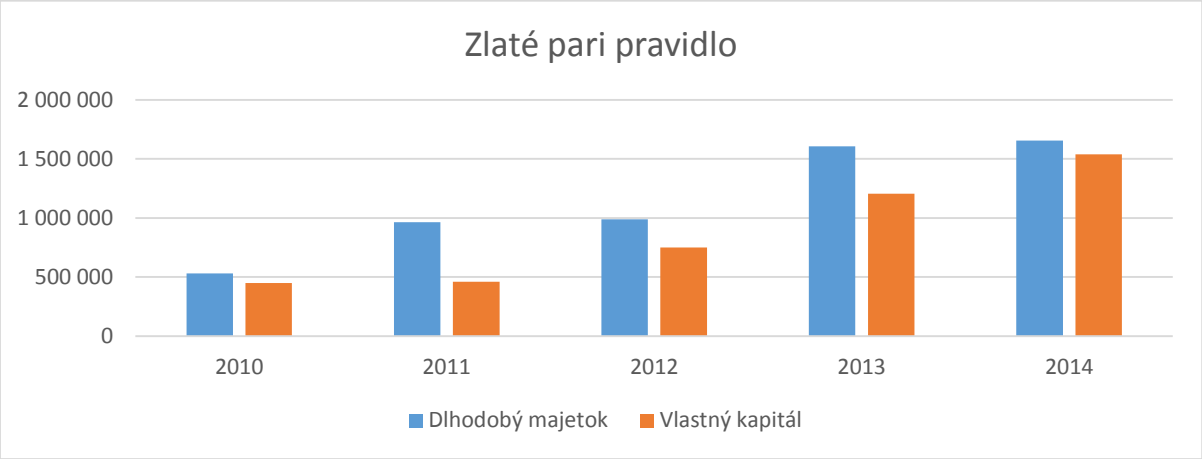
Obrázok 5 Zlaté pravidlo financovania v € (zdroj: vlastné spracovanie)

Z obrázku č.5 môžeme vidieť, že medzi dlhodobým majetkom a dlhodobými zdrojmi nie je veľký rozdiel ani jeden rok. Firma dodržuje toto odporúčané pravidlo v troch rokoch zo sledovaného obdobia. Záporný previs v druhom roku bol spôsobený hlavne nárastom dlhodobých záväzkov ako aj dlhodobých bankových úverov, ktoré sa postupom času začnú zmenšovať. Dôležitý faktor je aj to, že firma v tomto období prerozdeľuje zisky z minulých rokov medzi spoločníkov a tým sa znižuje výška vlastného kapitálu. S ďalším rokom je 15% previs dlhodobých zdrojov nad dlhodobým majetkom. Tento fakt je spôsobený hlavne nerozdeľovaním zisku z minulých rokov. V štvrtom sledovanom období dochádza opäť k previsu majetku nad zdrojmi. Tento fakt je spôsobený hlavne tým, že firma začala s výstavbou nových skladových priestorov, ako aj rozširovaním svojho pôsobenia s čím súvisí nákup nových vozidiel, vybavenia a pod. Firma taktiež splatila značnú časť dlhodobých

záväzkov a všetky dlhodobé bankové zdroje. Čo spôsobilo menšie tempo rastu dlhodobých zdrojov v pomere k dlhodobému majetku.
Situácie v druhom a štvrtom roku sledovaného obdobia, teda keď je previs dlhodobého majetku nad dlhodobými zdrojmi, nie je dobrá pre firmu, pretože vzniká riziko pod kapitalizácie firmy, teda vznik nekrytého dlhu. To znamená keď časť krátkodobých zdrojov kryje aj dlhodobý majetok, teda ak krátkodobými úvermi kryjeme nákup neobežného majetku. Firme môže v takomto prípade hroziť insolventnosť, teda neschopnosť platiť svoje záväzky.

8.2 Zlaté pari pravidlo

Podľa tohto pravidla by mal byť dlhodobý majetok firmy financovaný vlastnými zdrojmi (len v prípade, že firm nedisponuje dlhodobo cudzím kapitálom).

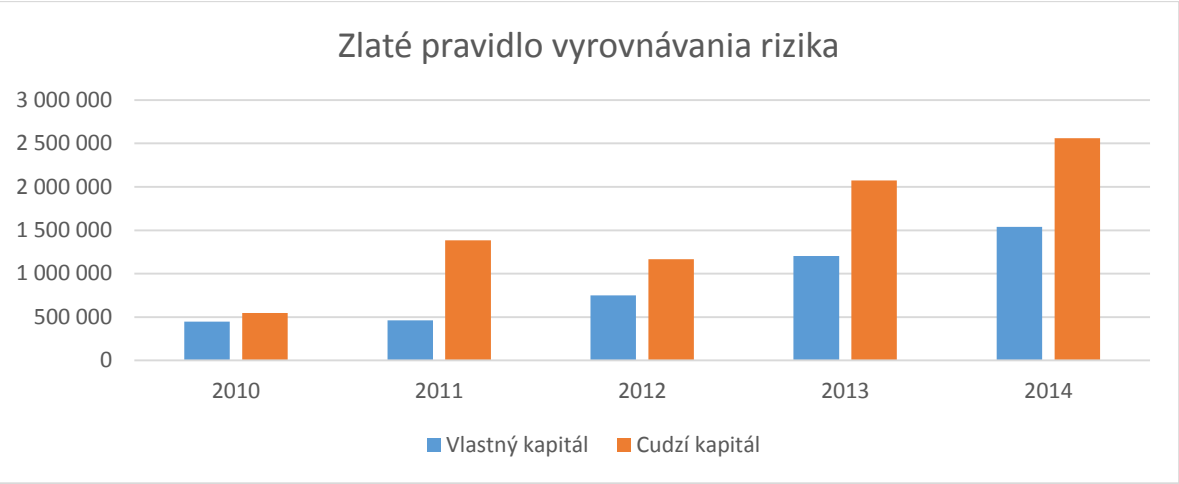


Obrázok 6 Zlaté pari pravidlo v € (zdroj: vlastné spracovanie)

Podľa pari pravidla by sme mali užívať len toľko vlastného kapitálu aby pokrýval potrebu dlhodobého majetku. V ideálnom prípade by mala byť, ale výška vlastného kapitálu o niečo nižšia aby vznikol priestor pre financovanie dlhodobo cudzím kapitálom. Z toho vyplýva, že vlastným kapitálom by sa nemalo plytvať, pretože je pre firmu najdrahším možným. Vlastník v podstate nesie najväčšie riziko. Mnou vybraná firma však v praxi kumuluje nerozdelený zisk z minulých rokov, ktorý využíva na financovanie svojej činnosti. Vlastníci tým pádom nesú väčšie riziko, za ktoré nemusia byť vždy odmenený adekvátnym výnosom z vloženého kapitálu. Týmto pravidlom sa firma neriadi ako môžeme vidieť na obrázku č.6, kde môžeme povedať, že pomer medzi dlhodobým majetkom a vlastným kapitálom je ideálny. Firma si necháva priestor pre financovanie cudzím kapitálom, čo zvyšuje ziskovosť, zásluhou finančnej páky.

8.3 Zlaté pravidlo vyrovnávania rizika

Ideálom tohto pravidla je keby bol podiel vlastného kapitálu väčší ako podiel cudzieho kapitálu vo firme. Toto je dôležité pre získanie úveru v budúcnosti.



Obrázok 7 Zlaté pravidlo vyrovnávania rizika v € (zdroj: vlastné spracovanie)

Previs vlastného kapitálu s cudzím kapitálom by nebolo pre firmu moc výhodné, pretože by sa bránila rastu vlastného kapitálu vplyvom finančnej páky. Ako môžeme vidieť v nasledujúcej tabuľke tak cudzí kapitál je v každom roku väčší ako vlastný kapitál. Najväčšiu nerovnováhu môžeme pozorovať v roku 2011 kedy to činilo 200%. Tento rozdiel sa postupom času začal zmenšovať, jednak aj tým, že firma sa od roku 2012 rozhodla neprerozdeľovať zisk z minulých rokov čo autom—aticky zvýšilo hodnotu vlastného kapitálu.

8.4 Rastové pravidlo

Rastové pravidlo je založené na tom, aby tempo rastu tržieb bolo z dlhodobého hľadiska väčšie ako tempo rastu investícií. V tabuľke č.21 môžeme vidieť vývoj tempa rastu tržieb aj investícií v sledovanom období.

	2011/2010	2012/2011	2013/2012	2014/2013
tempo rastu tržieb	264,5%	52,3%	36,5%	5,4%
tempo rastu investícií	94,9%	16,03%	82,4%	16,2%

Tabuľka 21 Rastové pravidlo v percentách (zdroj: vlastné spracovanie)

V prvých dvoch sledovaných rokoch podnik toto pravidlo dodržuje keď tempo rastu tržieb je rýchlejšie. V treťom a štvrtom sledovanom roku toto pravidlo nie je dodržované. Prevýšenie nárastu nových investícií nad tržbami spôsobila hlavne výstavba nových skladových priestorov, či ich následné naskladnenie. Táto investícia bola väčšie ako nárast jednotlivých tržieb. V poslednom sledovanom roku môžeme vidieť prepad tempa rastu tržieb na 0,05374%. Z toho plynie, že firma nedokáže profitovať z predchádzajúcej investície a práve naopak investícia do nových priestorov zbrzdila tempo rastu nových tržieb. Za prevýšením tempa rastu investícii je aj nákup nových bytových priestorov, ktoré firma tento rok nakúpila.

9 Analýza rozdielových ukazovateľov

Rozdielové ukazovatele môžeme vyrátať ako určitý rozdiel položky aktív od položky pasív. V ďalšej časti sa budeme venovať výpočtom čistého pracovného kapitálu (ČPK), čisté pohotové prostriedky (ČPP) a čistý peňažný majetok (ČPM).

9.1 Čistý pracovný kapitál

Čistý pracovný kapitál vypočítame odpočítaním krátkodobých záväzkov od obežných aktív a taktiež má významný vplyv na platobnú schopnosť podniku.

	2010	2011	2012	2013	2014
Obežný majetok	463 642€	876 837€	919 720€	1 663 593€	2 437 928€
Krátkodobé záväzky	408 877€	930 812€	732 343€	1 056 971€	1 345 466€
Krátkodobé bankové úvery	19 916€	31 196€	31 196€	791 845€	982 487€
ČPK	34 849€	-85 171€	156 181€	-185 223€	109 975€

Tabuľka 22 Čistý pracovný kapitál v € (zdroj: vlastné spracovanie)

Z tabuľky č.22 môžeme vidieť, že vývoj ČPK je veľmi kolísavý. V roku 2011 a 2013 hodnota ČPK ukazuje záporné čísla. V roku 2011 to bolo spôsobené veľkým nárastom krátkodobých záväzkov na ktorom sa podieľali rovnakým pomerom krátkodobé záväzky z obchodného styku ako aj záväzky voči spoločníkom. V roku 2013 bola situácia podobná, keď po znížení krátkodobých záväzkov opäť došlo k ich zvýšeniu a taktiež obrovskému nárastu krátkodobých bankových úverov, spojených s výstavbou nových priestorov. V poslednom roku vidíme nárast ČPK čo znamená aj zlepšenie likvidity a opatrnosti firmy pri budúcom financovaní. Pri kladných hodnotách ČPK môžeme povedať, že firma je z tohto hľadiska stabilne platobne schopná. Záporný ČPK nám značí, že v danom roku bol neobežný majetok krytý aj krátkodobými zdrojmi. S tým vzniká pre firmu možnosť neschopnosti splácať svoje krátkodobé záväzky a taktiež vzniká tzv. nekrytý dlh. Z vývoja ČPK vyplýva, že firma realizuje rizikovú stratégiu riadenia. V tomto ohľade firma nie je stabilná.

9.2 Čisté pohotové prostriedky

Ďalším ukazovateľom je ukazovateľ čistých pohotových prostriedkov, ktorý sa vypočíta odpočítaním okamžite splatných záväzkov od pohotovo finančných prostriedkov.

	2011	2012	2013	2014	2015
Pohotovostne finančné prostriedky	84 317€	277 399€	197 652€	443 017€	832 184€
Okamžite splatné záväzky	408 877€	930 812€	732 343€	1 056 971€	1 345 466€
ČPP	-324 560€	-653 413€	-534 691€	-613 954€	-513 282€

Tabuľka 23 Čisté pohotové prostriedky v € (zdroj: vlastné spracovanie)

Z predchádzajúcej tabuľky č.23 môžeme vidieť, že hodnoty ČPP nadobúdajú počas celého sledovaného obdobia záporných čísel. Čo znamená, že firma by nedokázala pomocou nich splácať všetky svoje krátkodobé záväzky a taktiež môže mať problémy s likviditou.

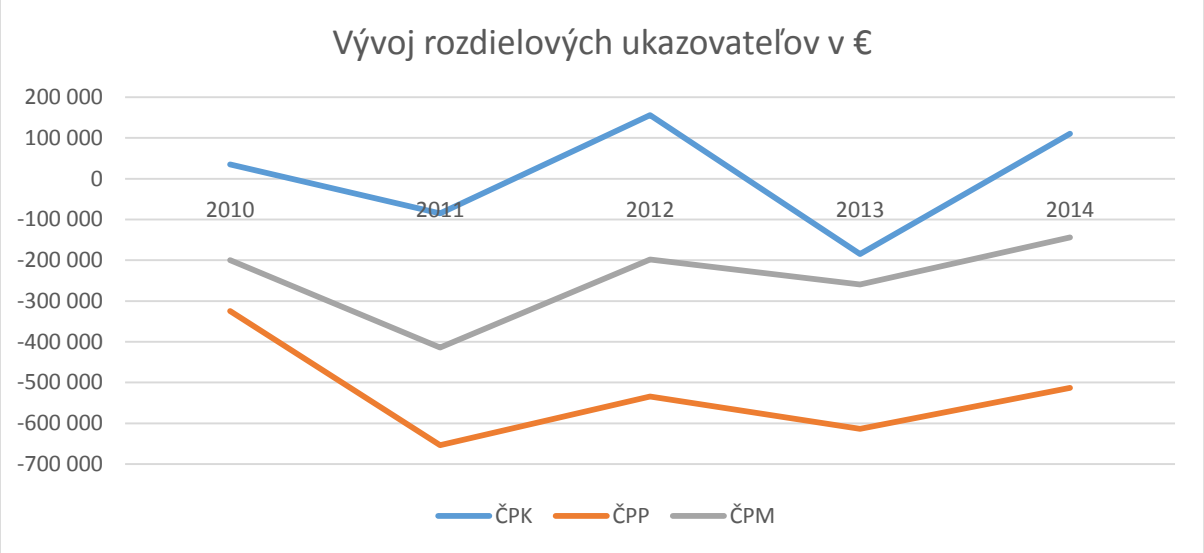
9.3 Čistý peňažný majetok

Posledným ukazovateľom zo skupiny rozdielových ukazovateľov je čistý peňažný majetok.

	2011	2012	2013	2014	2015
Peniaze	84 317€	277 399€	197 652€	443 017€	832 184€
Pohľadávky	124 959€	239 231€	336 273€	354 218€	369 142€
Krátkodobé záväzky	408 877€	930 812€	732 343€	1 056 971€	1 345 466€
ČPM	-199 601€	-414 182€	-198 418€	-259 736€	-144 140€

Tabuľka 24 Čistý peňažný majetok v € (zdroj: vlastné spracovanie)

U daného ukazovateľa môžeme vidieť podobný vývoj ako u ČPK, ale s nižšími hodnotami čo bolo spôsobené nezarátaním zásob do obežných aktív. Z vyššie uvedenej tabuľky č.24 napriek negatívnemu vývoju ČPM, čo môže spôsobiť problémy s likviditou vidím určité pozitívum a to, že aj po pričítaní pohľadávok sa tento vývoj nedostal do kladných hodnôt, z čoho plynie, že spoločnosť ma dobre nastavený systém v splácaní pohľadávok.



Obrázok 8 Vývoj rozdielových ukazovateľov v € (zdroj: vlastné spracovanie)

Na obrázku č.8 môžeme sledovať vývoj rozdielových ukazovateľov počas sledovaného obdobia. S výnimkou ČPK, ktorý dosahuje aj kladných hodnôt, sú všetky ostatné hodnoty v záporných číslach.

10 Analýza pomerových ukazovateľov

V ďalšej časti sú analyzované pomerové ukazovatele, medzi ktoré radíme ukazovatele rentability, likvidity, aktivity, zadlženosti a ukazovatele na báze cash flow.

10.1 Ukazovatelia rentability

Ukazovatele rentability hovoria o tom, ako firma dokáže zhodnocovať vložený kapitál. Venovať sa budeme rentabilite aktív, rentabilite vlastného kapitálu, rentabilite investovaného kapitálu a rentabilite tržieb.

	2010	2011	2012	2013	2014
ROA	23,41%	13,96%	21,07%	18,14%	11,27%
ROE	41,06%	42,69%	40,95%	36,52%	21,67%
ROCE	34,11%	24,25%	29,13%	32,83%	21,07%
ROS	6,21%	4,04%	4,14%	4,34%	3,12%

Tabuľka 25 Ukazovatelia rentability v % (zdroj: vlastné spracovanie)

Hodnoty všetkých vybraných ukazovateľov rentability firmy môžeme vidieť v tabuľke č.25. V prvom sledovanom roku (2010) sú hodnoty jednotlivých ukazovateľov takmer najvyššie za celé sledované obdobie. V roku 2011 vidíme pokles takmer u všetkých ukazovateľov s výnimkou ROE a v nasledujúcom roku (2012) opätovný nárast. V každom prípade ku koncu sledovaného obdobia, môžeme vidieť klesavú tendenciu u všetkých vybraných ukazovateľov rentability firmy.

Prvým ukazovateľom, ktorý si zanalyzujeme je rentabilita celkových aktív, čiže ukazovateľ ktorý meria výkonnosť danej firmy, inými slovami či firma narába efektívne so svojimi prostriedkami. Existuje viacero variant pre výpočet ROA, v našom prípade sme v čitateľovi použili EBIT, čím sme odstránili vplyv daňového zaťaženia. Najväčšiu hodnotu vykazuje v roku 2010 kedy dosiahla takmer 24%. V nasledujúcom roku vidíme veľký pokles, čo bolo spôsobené nárastom aktív o takmer 100%, ale zisk sa zvýšil len o minimum. Z toho vyplýva, že firma nedokázala efektívne využiť svoje prostriedky. Investovala do výstavby novej menšej haly a taktiež do nákupu nových zásob tovaru, čo ale dokázala využiť až v nasledujúcom období, kedy ROA vzrástlo o 7%. V nasledujúcom roku prebieha výstavba nových skladových priestorov a následne naskladňovanie tovarom. V absolútnom znení šlo o navýšenie aktív o takmer 1 400 000€. Tento nárast spôsobil menší prepad ROA na 18%. V poslednom sledovanom období môžeme vidieť prepad ROA o 7%. Za prvé to spôsobené hlavne nárastom aktív o 820tis €, kedy prebieha proces naskladňovania nových priestorov, čo firma zatiaľ nevie využiť a zhodnotiť tieto zásoby. Za druhé tým, že hodnotu aktív zvýšila položka stavby, konkrétne do majetku boli pripísané nové byty, ktoré ale neprinášali žiadny zisk pre firmu. Za tretia došlo k prepadu EBIT o 132tis€. Firma sa primárne zameriavala na úsporné vynakladanie vlastných zdrojov než nato aby dosahovala čo najväčšie zisky. Každopádne pozitívny vývoj ROA dokazuje to, že firma vie zhodnotiť svoje zdroje.

Ďalším ukazovateľom je rentabilita vlastného kapitálu, ktorá vyjadruje výnosnosť vloženého kapitálu. Taktiež hovorí o tom, aký zisk prinesie 1€ investovaného kapitálu. Vývoj rentability vlastného kapitálu dosahuje po celé sledované obdobie pozitívne výsledky. Za pozitívny efekt by bolo možné vidieť to, že ROE v každom sledovanom roku prevyšuje ROA. Za negatívny efekt zase to, že ma tendenciu klesať. V ideálnom prípade by mala každým sledovaným rokom stúpať. Značný prepad ROE v poslednom sledovanom období je z dôvodu nárastu vlastného kapitálu vďaka zvyšujúcej sa položke výsledku hospodárenia minulých rokov. Kedy sa firma pokúšala financovať jej chod viac z vlastných zdrojov, čo ale v konečnom dôsledku prinieslo prepad ROE a tým aj nižší zisk z 1€ investovaného resp. vloženého kapitálu. Podľa indexu finančnej páky, ktorý pôsobí kladne, by sa mala firma pokúsiť viac využívať cudzie zdroje. Pretože výnosnosť vloženého kapitálu je vyššia ako cena úročených cudzích zdrojov, rast cudzieho kapitálu môže zvyšovať ROE. K pôsobeniu finančnej páky na firmu sa budeme zaoberať neskôr.

Ďalším ukazovateľom rentability je rentabilita investovaného kapitálu alebo inými slovami rentabilita dlhodobých zdrojov. Tento ukazovateľ hovorí o výnosnosti vlastného kapitálu, ale po pripočítaní dlhodobých zdrojov. U vývoja tohto ukazovateľa môžeme vidieť podobný proces ako to bolo u ROA. Je to dané tým, že podobne ako u ROA je aj tento ukazovateľ ovplyvnení vývojom zisku. Rentabilita dlhodobých zdrojov je počas celého sledovaného obdobia v kladných hodnotách. V poslednom roku (2014) poklesla o takmer 12%. Spôsobené to bolo nárastom vlastného kapitálu, čo nám v konečnom dôsledku neprinieslo väčšie zisky, ale tie sa naopak ešte zmenšili.

Posledným ukazovateľom rentability je rentabilita tržieb. Tento ukazovateľ hovorí, o určitom hospodárení firmy. Keďže jeho výpočtom zistíme informácie o tom, koľko € zisku prinieslo pre firmu 1€ tržieb. Najvyššiu hodnotu dosahovala v roku 2010 kedy zaznamenala 6,21% to znamená, že 1€ tržieb prinieslo firme 0,06€ zisku. Prepad v roku 2011 bol zapríčinený tým, že tržby z predaja tovaru rástli, ale na zisku sa to nijako neodzrkadlilo. Tento negatívny vývoj môžeme vysvetliť dvoma vecami, za prvé vysokými prevádzkovými nákladmi alebo za druhé tým, že firma pracuje s nízkou maržou. Rovnaký trend môžeme vidieť aj v poslednom roku, kedy je opätovný nárast tržieb, ale tentoraz dokonca prepad zisku.

10.2 Ukazovatelia likvidity

Likvidita firmy vyjadruje jej schopnosť splácať svoje záväzky. Likvidita určitej položky majetku vyjadruje schopnosť danej zložky majetku rýchlo a s čo najnižšou stratou sa premeniť na finančnú hotovosť. Postupne sú analyzované výsledky bežnej, pohotovej a cash likvidity. V nižšie uvedenej tabuľke č.26 môžeme vidieť jednotlivé úrovne likvidity pre firmu. Označenie L3 značí, že sa jedná o likviditu tretieho stupňa, inými slovami bežnú likviditu, L2 – likvidita druhého stupňa, teda pohotová likvidita a L1 – likvidita prvého stupňa, teda cash likvidita.

	2010	2011	2012	2013	2014
L3	1,08	0,91	1,20	0,90	1,05
L2	0,49	0,54	0,70	0,43	0,52
L1	0,20	0,29	0,26	0,24	0,36

Tabuľka 26 Ukazovatelia likvidity (zdroj: vlastné spracovanie)

Výška bežnej likvidity počas celého sledovaného obdobia sa pohybuje medzi 0,9-1. Bežná likvidita sa vypočíta ako obežné aktíva vydelené krátkodobými záväzkami. Odporúčané hodnoty sú v rozmedzí 1,6 – 2,5. Ako môžeme vidieť z tabuľky č.26 firma nedosahuje odporúčané hodnoty L3 a nachádza sa dosť nízko pod nimi. S vývojom likvidity tretieho stupňa je jasné, že firma preferuje agresívnu stratégiu. Rizikový stav je v rokoch 2011 a 2013 kedy sú hodnoty L3 rovné 0,9 resp. 0,91. Tento stav značí, že firma nie je schopná pokryť krátkodobé záväzky obežnými aktívami. Vzniká riziko vzniku nekrytého dlhu. V roku 2011 to bolo spôsobené hlavne tým, že došlo k viac ako dvojnásobnému nárastu krátkodobých záväzkov, kde to zapríčinili veľkým podielom záväzky voči spoločníkom. Za nízku hodnotu L3 v roku 2013 zodpovedá hlavne nárast bežných bankových úverov, takmer o 800tís.€.

Pohotová likvidita sa vypočíta odpočítaním zásob a dlhodobých pohľadávok od obežného majetku firmu a vydelíme to krátkodobými záväzkami. Optimálne hodnoty sú v rozmedzí 1 – 1,5. Ako môžeme vidieť tak vývoj pohotovej likvidity je celý čas pod odporúčanými hodnotami. Jej hodnoty sú vždy menšie ako 1, čo znamená, že ak chce firma kryť svoje krátkodobé záväzky tak sa musí spoliehať na predaj zásob. Najbližšie k odporúčanej minimálnej hodnote mala v roku 2012, kedy nám klesli krátkodobé záväzky. S ďalším rokom prichádza opätovný prepad hodnôt, čo bolo spôsobené hlavne so vzatím nového bankového úveru. Nízka pohotová likvidita môže byť v budúcnosti problém pre firmu so získaním bankového úveru. Banky sa budú môcť obávať finančnej nestability s čím súvisí neschopnosť splácať svoje pohľadávky.

Cash likvidita predstavuje len najlikvidnejšie aktíva. Vypočíta sa vydelením finančného majetku krátkodobými záväzkami. Odporúčané hodnoty sú 0,2 – 0,5. Ako je možno vidieť z tabuľky č.26 tak hodnoty cash likvidity sa pohybujú v odporúčaných hodnotách. Z vývoja cash likvidity môžeme usúdiť, že firma je schopná okamžite splácať svoje krátkodobé záväzky.

10.3 Ukazovatelia aktivity

V nasledujúcom odseku sú analyzované ukazovatele aktivity, ktoré informujú o tom ako firma využíva svoj majetok. Postupne si zanalyzujeme vývoj ukazovateľov doby obratu zásob, doby obratu pohľadávok, doby splácania záväzkov a obratu celkových aktív.

	2010	2011	2012	2013	2014
Doba obratu zásob	30,896	26,603	18,716	30,791	41,709
Doba obratu pohľadávok	15,178	17,668	16,313	12,589	12,451
Doba splácania záväzkov	49,663	68,745	35,527	37,566	45,381
Obrat celkových aktív	2,973	2,639	3,871	3,091	2,604

Tabuľka 27 Porovnanie ukazovateľov aktivity s odvetvím (v dňoch) (zdroj: vlastné spracovanie)

Doba obratu zásob hovorí, ako dlho sú zásoby viazané vo firme pokiaľ sa nepremenia na pohľadávku alebo hotovosť. Tento ukazovateľ by mal byť čo najmenší, vzhľadom nato, že sa snažíme zásoby čím skôr premeniť na pohľadávky alebo hotovosť, ale dostatočne vysoký nato aby sme dokázali efektívne reagovať na potreby zákazníka. Pri vývoji firmy je priemerná hodnota okolo čísla 30 dní. V roku 2012 zaznamenala svoju najnižšiu teda aj najlepšiu hodnotu a to necelých 19 dní. Toto číslo je dané najmä vysokým nárastom tržieb k pomerne nízkemu nárastu zásob. Nasledujúci rastúci trend je spôsobený tým, že firma dokončila výstavbu nových skladových priestorov a prebieha proces naskladňovania tovarom, ktorý nie je ešte efektívne využitý do premieňania na pohľadávky resp. hotovosť. Skôr sa jedná o uspokojenie potrieb zákazníka, ktorý môže daný tovar nájsť na sklade hneď v daný deň a nevyhľadávať ho u konkurencie.

Ďalším ukazovateľom je doba obratu pohľadávok, ktorý hovorí o tom, koľko musí firma čakať, než jej odberateľ zaplatí za jej služby. Najlepšie pre firmu je aby bol čo najnižší. Ako môžeme vidieť v tabuľke č.27 tak doba obratu pohľadávok je relatívne nízka, čo považujem za veľmi pozitívne. Firma teda nemá problém s platobnou morálkou u svojich odberateľov.

Doba splácania záväzkov hovorí, ako rýchlo resp. za aký čas podnik splatí svoje záväzky voči dodávateľom od vystavenia faktúry. Vo firme môžeme vidieť veľký prepad smerom k rýchlejšiemu splácaniu svojich záväzkov. Tento prepad v roku 2012 bol spôsobený čiastočne prepadom krátkodobých záväzkov hlavne z dôvodu splatenia záväzkov voči odberateľom, ale aj rastom tržieb. Pri porovnaní doby obratu pohľadávok a doby splácania záväzkov môžeme zistiť obchodný deficit podniku. V našom prípade je jeho hodnota záporná, čo znamená, že firma využíva bezúročné financovanie vo forme obchodného úveru. V prípade kladného obchodného deficitu, by sme mohli hovoriť o znížení peňažných tokov a možnej potrebe dodatočného financovania.

Pre obrat celkových aktív sa považuje za pozitívne jeho stály nárast. Minimálna odporúčaná hodnota sa udáva číslo 1. Vypočítame ho ako pomer celkových tržieb a celkových aktív. Ako môžeme vidieť v tabuľke č.27 tak vývoj obratu celkových aktív sa pohybuje medzi číslami 2,6-3,9. Vývoj celkových aktív môžeme hodnotiť pozitívne, pretože v každom sledovanom roku sa držal nad minimálne odporúčanou hranicou 1. Za najúspešnejší rok môžeme považovať rok 2012, kedy firma dosahovala hodnotu tohto ukazovateľa 3,9, z čoho vyplýva, že 1€ aktív firme prinieslo 3,9€ tržieb. Na rozdiel od predchádzajúceho roku sa podarilo firme zvýšiť tržby takmer o 3mil€ zatiaľ čo výška aktív sa skoro nezvýšila. V tomto roku firma uskutočňovala dobrú stratégiu a 1 jednotka aktív jej priniesla veľký úžitok. V nasledujúcom období môžeme vidieť klesajúci trend, čo nie je zapríčinené zmenšovaním tržieb, ale tempo

rastu tržieb je menšie ako tempo rastu celkových aktív. Z čoho plynie, že firma nedokázala efektívne využiť svoje aktíva. Každopádne vývoj obratu celkových aktív hodnotím pozitívne.

10.4 Ukazovatelia zadlženosti

V ďalšom kroku si rozoberieme ukazovatele zadlženosti. Analyzovaná je celkovú zadlženosť, zadlženosť vlastného kapitálu a úrokové krytie.

	2010	2011	2012	2013	2014
Celková zadlženosť	55%	75%	61%	63%	62%
Zadlženosť vlastného kapitálu	1,220€	3,004€	1,558€	1,721€	1,665€
Úrokové krytie	39,062	17,34	16,206	25,435	13,266

Tabuľka 28 Porovnanie ukazovateľov zadlženosti s odvetvím (zdroj: vlastné spracovanie)

Celková zadlženosť firmy vyjadruje podiel cudzích zdrojov na celkových zdrojoch firmy. Ako môžeme vidieť z tabuľky č.28 tak celková zadlženosť sa pohybuje okolo 60% s výnimkou roku 2011 kedy stúpla na 75%. Tento nárast bol spôsobený najmä veľkým nárastom cudzích zdrojov vo firme o takmer 840tís.€. V ďalšom roku opäť klesla na 61% a túto hladinu si držala po zvyšok sledovaného obdobia. Odporúčané hodnoty pre celkovú zadlženosť sa pohybujú v rozmedzí od 30 – 60%, čiže firma to spĺňa s výnimkou roku 2011. Vo všeobecnosti sa hovorí, že pri vysokej hodnote celkovej zadlženosti stúpa riziko veriteľov a firma môže vykazovať prvky finančnej nestability. Ale v našom prípade je vyššia hodnota celkovej zadlženosti pre firmu prospešná, pretože vyšší podiel cudzieho kapitálu jej prináša pozitívny efekt na rentabilitu vlastného kapitálu. Firma teda vo veľkej miere využíva menej rizikovejšie cudzie zdroje.

Ukazovateľ zadlženosti vlastného kapitálu interpretuje, aké množstvo cudzieho kapitálu pripadá na 1€ vlastného kapitálu. Z tabuľky č.28 je jasné, že firma využíva viac cudzieho kapitálu. Prepad z roku 2011 na 2012 bol spôsobený tým, že firma sa v tomto roku rozhodla neprerozdeľovať zisk z minulých rokov a ponechala ho vo firme, čo jej zvýšilo hodnotu vlastného kapitálu a tým sa znížila jej zadlženosť. V nasledujúcich obdobiach sa výška pohybovala v rozmedzí od 1,558€ do 1,721€ cudzieho kapitálu na 1€ vlastného kapitálu.

Hodnota úrokového krytie hovorí o tom, do akej miery je firma schopná splácať svoje úroky zo zisku. Ako môžeme vidieť z tabuľky č.28 tak firma nemá žiadny problém pri splácaní svojich úverov a taktiež vytvára dostatočne veľké zisky aby splácala aj svoje záväzky. Z úrokového krytia môžeme vidieť, že firma je finančne stabilná. Vo firme za celé sledované obdobie rastú tržby aj zisk s výnimkou posledného roku z toho vyplýva, že si môže dovoliť väčšie využitie cudzích zdrojov a stále bude schopná platiť fixné úroky.

10.5 Ukazovatelia na báze finančných fondov a cash flow

Pomocou ukazovateľov na báze finančných fondov a cash flow sa zisťuje finančná situáciu firmy. V nasledujúcej časti sú interpretované ukazovatele finančnej efektívnosti tržieb a ukazovateľ krytia celkových záväzkov. Pri výpočtoch sa vychádza z čistého prevádzkového cash flow do pomeru k tržbám za predaný tovar resp. cudzím zdrojom.

10.5.1 Ukazovateľ finančnej efektívnosti tržieb

Ukazovateľ finančnej efektívnosti tržieb vyjadruje schopnosť premeny tržieb na príjmy. Aké percento celkových tržieb za predaný tovar sa dokáže premeniť na príjmy. V tabuľke č.29 môžeme sledovať vývoj tohto ukazovateľa.

	2010	2011	2012	2013	2014
CF z prevádzkovej činnosti	67 304 €	270 891 €	537 596 €	661 754 €	670 525 €
Tržby za predaný tovar	2 963 862 €	4 874 412 €	7 420 832 €	10 129 085 €	10 673 417 €
Finančná efektívnosť tržieb	2,27%	5,56%	7,24%	6,53%	6,28%

Tabuľka 29Ukazovateľ finančnej efektívnosti tržieb (zdroj: vlastné spracovanie)

Ako je zrejmé z tabuľky č.29 tak ukazovateľ sa nikdy nedostal do záporných čísel čo je pozitívny jav. Na druhej sa hodnoty pohybujú od 2,27%-7,24% čo môže byť pre firmu nedostačujúce. Pri porovnaní s rentabilitou tržieb vypočítanej z čistého zisku tak zistíme, že dosahovala nižšie hodnoty ako ukazovateľ efektívnosti tržieb vypočítaného z čistých prevádzkových peňažných zdrojov. Nárast CF bol väčší ako nárast čistého zisku. Za relatívne nízke hodnoty môžeme považovať to, že firma pracuje s nízkou maržou.

10.5.2 Ukazovateľ krytia celkových záväzkov

Ďalším ukazovateľom vypočítaný z čistých prevádzkových peňažných zdrojov je ukazovateľ krytia celkových záväzkov. Tento koeficient vyjadruje schopnosť splácať vlastné záväzky pomocou vlastných finančných prostriedkov, ktoré si firma vytvorila z vlastnej finančnej sily. V tabuľke č.30 môžeme sledovať vývoj hodnôt tohto ukazovateľa.

	2010	2011	2012	2013	2014
CF z prevádzkovej činnosti	67 304 €	270 891 €	537 596 €	661 754 €	670 525 €
Celkové záväzky	547 348 €	1 384 552 €	1 167 508 €	2 073 311 €	2 560 670 €
Ukazovateľ krytia celkových záväzkov	12,30%	19,57%	46,05%	31,92%	26,19%

Tabuľka 30 Ukazovateľ krytia celkových záväzkov (zdroj: vlastné spracovanie)

Odporúčané hodnoty tohto ukazovateľa sa pohybujú v rozmedzí od 20% do 30%. Z tabuľky č.30 môžeme vidieť, že firma sa v odporúčaných hodnotách ocitla v rokoch 2011 a 2014. Ak sú hodnoty nízke tak vo firme môže vzniknúť problém so splácaním svojich záväzkov.

11 Bankrotové a bonitné modely

V nasledujúcej časti si rozoberieme bankrotové a bonitné modely, ktoré nám vypovedajú o tom, či firme hrozí resp. nehrozí bankrot v blízkej dobe a či firma tvorí resp. netvorí hodnotu.

11.1 Index dôveryhodnosti IN

Prvým ukazovateľom bude index IN ináč nazývaný index dôveryhodnosti.

	2010	2011	2012	2013	2014
X1	1,821205	1,333999	1,641933	1,58092	1,600702
X2	9	9	9	9	9
X3	0,234061	0,139575	0,210659	0,181402	0,112733
X4	3,009124	2,678853	3,932125	3,16194	2,673051
X5	1,081272	0,911465	1,204549	0,899815	1,047241
IN=	2,25521	1,732124	2,343923	2,030678	1,671234

Tabuľka 31 Index IN (zdroj: vlastné spracovanie)

V tabuľke č.31 môžeme vidieť jednotlivé výsledky tohto ukazovateľa pre sledované obdobie. Jednotlivé znaky X1-X5 predstavujú konkrétnu časť vzorca. X1 = Aktíva/cudzie zdroje, X2 = EBIT/Nákladové úroky, X3 = EBIT/Aktíva, X4 = Výnosy/Aktíva a X5 = Obežné aktíva/Krátkodobé záväzky + krátkodobé bankové úvery. Toto pravidlo hovorí o tom, že hodnota ukazovateľa X2 môže byť najviac 9 (Neumaierová,Neumaier,2005,s.147). V našom prípade nám vyšli jeho hodnoty vyššie, ale do výpočtov sme mohli rátať len s číslom 9. Každému tomuto indexu je pridelená váha a následne vznikla finálna hodnota indexu IN. Počas celého sledovaného obdobia sú hodnoty indexu IN vyššie ako >1,6, čo znamená, že firme nehrozí bankrot v blízkej dobe a tvorí hodnotu. Podľa vypovedajúcej schopnosti tohto indexu to znamená, že keď je firma v pásme nad >1,6 tak bude mať 92% pravdepodobnosť, že nezbankrotuje a 95% pravdepodobnosť, že bude tvoriť hodnotu (Neumaierová,Neumaier,2005,s.147).

11.2 Kralickov QuickTest

V ďalšej časti je realizovaný Kralickov QuickTest, čiže bonitný model. Výpočet jednotlivých ukazovateľov za sledované obdobie môžeme vidieť v tabuľke č.32. Každému ukazovateľovi sú pridelené body podľa toho akú hodnotu dosiahol a z týchto ukazovateľov sa spraví aritmetický priemer a dostaneme výsledne hodnotenie, resp. výsledný počet bodov.

Ukazovateľ	2010	2011	2012	2013	2014
R1	4	3	4	4	4
R2	4	3	4	4	3
R3	4	2	4	4	2
R4	4	2	3	2	2
Vyhodnotenie	4	2,5	3,75	3,5	2,75
Klasifikácia firmy	Veľmi dobrá firma	Dobrá firma	Veľmi dobrá firma	Veľmi dobrá firma	Dobrá firma

Tabuľka 32 Kralickov QuickTest (zdroj: vlastné spracovanie)

Ako vidíme z tabuľky č.32, tak sledovaná firma dosahovala výborné výsledky. S výnimkou rokov 2011 a 2014 kedy patrila do kategórie dobrá firma, zastavala mnou vybraná firma kategóriu veľmi dobrá firma podľa Kralickovho QuickTestu. Ukazovateľ R1 ako už bolo povedané reprezentuje finančnú stabilitu. Z tabuľky je zrejmé, že firma vykazuje veľkú finančnú stabilitu počas celého sledovaného obdobia s výnimkou roku 2011 kedy dosiahla 3 zo 4 bodov. Priemerná hodnota výšky vlastného kapitálu vzhľadom k celkovým pasívam je 37%. Firma využíva na financovanie skôr „lacnejšie“ a menej rizikovejšie zdroje a to cudzie zdroje. Druhý ukazovateľ reprezentuje tzv. solventnosť, čiže schopnosť splácať svoje záväzky. Tento ukazovateľ si viedol tiež veľmi dobre keď dosiahol maximálny počet bodov s výnimkou roku 2011 a 2014. Tým, že tento ukazovateľ získal viac bodov, to značí spokojnosť veriteľov, firma je teda schopná ihneď splatiť svoje záväzky zo svojich najlikvidnejších prostriedkov.

Tretí ukazovateľ rentability vlastného kapitálu získal maximálny počet bodov okrem rokov 2011 a 2014. V roku 2011 to bolo spôsobené tým, že zisk sa zvýšil len o minimum pri takmer dvojnásobnom zvýšení bilančnej sumy. V roku 2014 sme zaznamenali prepad zisku aj napriek stálemu rastu bilančnej sumy, kedy firma ešte nedokázala využiť nové priestory, tovar aby z nich vyťažila zisk. Najhoršie je to pri štvrtom ukazovateľovi, ktorý hodnotí krátkodobú platobnú schopnosť. Firma dostala až 3x po 2 body a plný počet získala len v roku 2010. Ako prvý faktor zodpovedný za nižší počet bodov môžeme uviesť pomaly rastúci zisk, ktorý sa v poslednom roku dokonca prepadol. Ďalším faktorom sú stále rastúce výnosy firmy. Avšak firma aj pri rastúcich výnosoch nedokázala nadobudnúť väčšieho zisku. Najväčší podiel na nízkom zisku majú mzdové náklady a odpisy dlhodobo hmotného majetku. Keďže firma každým rokom zväčšuje územie svojho pôsobenia tak nato potrebuje viac a viac ľudí a tým pádom sa jej zvyšujú mzdové náklady, ale nie vždy jej to prinesie aj zvýšenie zisku.

12 Analýza fungovania finančnej páky

Fungovanie finančnej páky posudzuje, či rastúce cudzie zdroje v podniku zvyšujú rentabilitu vlastného kapitálu. Ak je hodnota finančnej páky vyššia ako 1 to znamená, že používaním cudzieho kapitálu zvyšujeme rentabilitu vlastného kapitálu. Ako môžeme vidieť v tabuľke č.33, tak finančná páka pôsobí kladne počas celého sledovaného obdobia. Z toho vychádza, že firma využíva viac tzv. pákový efekt k zvýšeniu rentability vlastného kapitálu. Cudzí kapitál sa dá označiť za „lacnejší“ a menej rizikovejší.

	2010	2011	2012	2013	2014
ROE	0,410594	0,426861	0,409514	0,365181	0,216651
ROA*(1-t)	0,18959	0,113056	0,170634	0,13968	0,087932
finančná páka	2,673703	4,661312	2,962914	3,39534	3,158788
výsledok	>1	>1	>1	>1	>1

Tabuľka 33 Index finančnej páky (zdroj: vlastné spracovanie)

13 Ukazovateľ EVA

EVA je ekonomicky pridaná hodnota a patrí medzi hodnotové ukazovatele, to znamená, že pomocou nich sa meria hodnota podniku. S ich rastom by mal byť spojený aj rast tržnej hodnoty podniku.

Počas celého sledovaného obdobia môžeme vidieť kladné hodnoty EVA čo je určite pozitívny jav ako aj pre vlastníkov tak aj prípadne veriteľov. Prvé štyri roky EVA vykazuje rastúci trend s čím súvisí aj rast tržnej hodnoty spoločnosti. V posledný sledovaný rok sa ale prepadla o 70%. Tento prepad bol spôsobený hlavne poklesom zisku firmy, taktiež rastú priemerné náklady na celkový investovaný kapitál čo sa pri rastúcom investovanom spoplatnenom kapitále ukázalo ako prepad hodnoty EVA.

	2010	2011	2012	2013	2014
NOPAT	188989,2 €	208813,1 €	327099,9 €	457834,3 €	360420,8 €
VK	448 499 €	460 972 €	749 462 €	1 204 428 €	1 538 200 €
C	567 997 €	616 794 €	874 088 €	1 996 273 €	2 520 687 €
D	119 498 €	155 822 €	124 626 €	791 845 €	982 487 €
rd	4,9984%	9,541%	19,995%	2,9522%	3,5452%
Beta (lev.)	1,732209	1,023937	1,282812	1,866764	2,034272
rf	3,87%	4,45%	4,55%	3,19%	2,07%
(rm-rf)	6,28%	7,28%	7,3%	6,28%	7,03%
re	14,7483%	11,9043%	13,9145%	14,9133%	16,3709%
WACC	12,4972%	10,8493%	14,2398%	9,9463%	11,1093%
EVA	118005,2 €	141895,6 €	202631,4 €	259279,2 €	80390,05 €

Tabuľka 34 EVA (zdroj: vlastné spracovanie)

14 Medzipodnikové porovnanie

Posledným nástrojom finančnej analýzy je medzipodnikové porovnanie. Mnou vybraná firma je porovnávaná s ďalšími 4 podnikmi, ktoré sme si už predstavili v teoretickej časti. Jednotlivé podniky budem porovnávať z pohľadu rentability, likvidity, aktivity a zadlženosti. Pre každú jednu oblasť som si zvolil jeden konkrétny ukazovateľ. Konkrétne rozoberám ukazovatele ROE, bežná likvidita, miera zadlženosti a dobu obratu aktív. Medzipodnikové porovnanie je analyzované na základe metódy normovanej premennej. Vypočítané hodnoty pre jednotlivé podniky môžeme vidieť v tabuľke č.35.

	ROE(max)	Bežná likvidita(max)	obrat aktív (max)	miera zadlženosti(min)
Mnou vybraná firma	21,67%	1,05	2,60	62,0%
ELIT SLOVAKIA s.r.o.	8,44%	1,39	2,09	70,9%
AUTO KELLY s.r.o.	17,18%	1,67	2,46	57,1%
Inter Cars s.r.o.	22,38%	1,30	1,98	75,3%
UNIX Auto s.r.o.	30,38%	0,43	2,50	206,0%

Tabuľka 35 Výsledky jednotlivých ukazovateľov pri medzipodnikovom porovnaní za rok 2014 (zdroj: vlastné spracovanie)

V tabuľke č.35 sú vypočítané výsledky pre jednotlivé ukazovatele za rok 2014. V ďalšom kroku ich normalizujeme podľa toho či sa snažíme ich hodnotu maximalizovať alebo minimalizovať. Maximalizujú sa hodnoty ukazovateľov ROE, bežnej likvidity a obratu aktív. Minimalizuje sa ukazovateľ miery zadlženosti. V tabuľke č.36 môžeme vidieť výsledky metódy normovanej premennej a tiež konečné poradie jednotlivých podnikov na základe výsledkov.

	ROE	Bežná likvidita	Obrat aktív	Miera zadlženosti	Súčet	Poradie
Mnou vybraná firma	0,230895	-0,28047	1,13333	0,57355	**1,657306**	2.
ELIT SLOVAKIA s.r.o.	-1,6113	0,541333	-0,97718	0,414832	**-1,63232**	5.
AUTO KELLY s.r.o.	-0,39394	1,188631	0,552622	0,661465	**2,008773**	1.
Inter Cars s.r.o.	0,329935	0,31567	-1,40417	0,337062	**-0,42151**	3.
UNIX Auto s.r.o.	1,444418	-1,76516	0,695404	-1,98691	**-1,61225**	4.

Tabuľka 36 Výsledky metódy normovanej premennej (zdroj: vlastné spracovanie)

Z tabuľky č.36 vidíme, že mnou vybraná firma sa ocitla na druhom miesto spomedzi vybraných firiem pôsobiacich v tomto odvetví. Na prvom mieste sa umiestnila firma Auto

Kelly Slovakia s.r.o. Prekvapením tejto analýzy je umiestnenie firmy ELIT SLOVAKIA s.r.o. ktorá sa umiestnila na poslednom piatom mieste. Pričom táto spoločnosť vykazuje najväčší majetok ako aj najväčšie dosiahnuté tržby. UNIX Auto, ktoré v sledovanom roku vykazuje stratu sa umiestnilo na štvrtom mieste. Na treťom mieste sa umiestnila poľská firma Inter Cars s.r.o. Ak sa lepšie pozrieme na výsledky, ktoré dosiahla mnou vybraná firma tak uvidíme, že jediné záporné číslo dosiahla v hodnotení bežnej likvidity. V tomto hodnotení by sa umiestnila na štvrtom mieste. Tento výsledok len potvrdzuje predchádzajúcu analýzu likvidity podľa ktorej si firma vedie zle. Následne jej môže vzniknúť problém so splácaním svojich záväzkov. Z pohľadu vlastníka nás bude najviac zaujímať ukazovateľ ROE, čiže schopnosť vytvárať zisk z vlastného kapitálu. V hodnotení tohto ukazovateľa sa firma umiestnila na druhom mieste čo je pre vlastníkov firmy určite veľmi pozitívne. Ďalšou dôležitou oblasťou pre vlastníka firmy je obrat aktív. V tomto smere firma obsadila prvé miesto. Tento výsledok je veľmi pozitívny pre vlastníkov o to viac, keď v roku 2013 prebiehala výstavba nových skladových priestorov a s tým súvisiaci aj nárast bilančnej sumy. No napriek tomu sa firma umiestnila na prvom mieste. Posledným ukazovateľom bola miera zadlženosti. Tu sa firma umiestnila na treťom miesto. Už z analýzy zadlženosti vieme, že firma využíva na financovanie viac cudzích zdrojov ako vlastných, ktoré sú pre ňu drahšie. Aj vďaka kladnému pôsobeniu finančnej páky nám rastúce množstvo cudzieho kapitálu pôsobí kladne na ROE. Firma sa umiestnila teda celkovo na druhom mieste čo je pre vlastníkov firmy určite pozitívna správa.

Keby sme v tejto analýze pridelili každému ukazovateľovi určité váhy podľa dôležitosti jednotlivého ukazovateľa z pohľadu vlastníka, tak by sme dostali následné poradie firiem, ktoré môžeme vidieť v tabuľke č.37. Jednotlivé váhy boli pridané nasledovne : ROE (0,4), bežná likvidita (0,2), obrat aktív (0,3) a miera zadlženosti (0,1).

	Súčet	**Poradie**
Mnou vybraná firma	0,433618	1.
ELIT SLOVAKIA s.r.o.	-0,78793	5.
AUTO KELLY SLOVAKIA s.r.o.	0,312081	2.
Inter Cars s.r.o.	-0,19244	4.
UNIX Auto s.r.o.	0,234664	3.

Tabuľka 37 Výsledky metódy normovanej premennej po pridaní váh (zdroj: vlastné spracovanie)

Podľa metódy normovanej premennej po pridaní váh vyšlo, že mnou vybraná firma by sa umiestnila dokonca na prvom mieste. Po medzi podnikovom zhodnotení či už pomocou metódy normovanej premennej bez váh alebo s pridaním jednotlivých váh hodnotím situáciu mnou vybranej firmy na trhu ako pozitívnu a silnú. Aj napriek niekoľko násobnému prevýšeniu konkurenciou či už vo veľkosti bilančnej sumy alebo veľkosti ročného obratu sa mnou vybraná firma umiestnila na druhej resp. prvej priečke. Tento výsledok hovorí o dobrej podnikovej stratégií a riadení.

15 Zhrnutia finančnej analýzy a následné odporúčania

V nasledujúcej časti mojej bakalárskej práce si zhrnieme výsledky finančnej analýzy pre mnou vybranú firmu a navrhnuté odporúčanie pre problémovejšie oblasti.
Na začiatku finančnej analýzy došlo k realizácii analýzy absolútnych ukazovateľov. Vertikálna analýza aktív poukazuje na to z akej časti sa podieľajú jednotlivé zložky na tvorbe celkových aktív. Podiel je takmer 50% na 50% medzi dlhodobým majetkom a obežným majetkom s rastúcou prevahou obežného majetku ku koncu sledovaného obdobia. Aj napriek väčšiemu podielu obežného majetku na celkových aktívach sa dlhodobý majetok firmy prezentuje rastúcim trendom. Firma rozširuje svoje majetky hlavne investíciou do výstavby nových priestorov, pozemkov, ale aj nových áut a príslušenstva. Obežné aktíva sú tvorené najmä tovarom, krátkodobými pohľadávkami a finančnými účtami. Tovar sa podieľa takmer 50% podielom na ich výške počas sledovaného obdobia. Je to spôsobené hlavne procesom naskladňovania nových priestorov tovarom. Taktiež evidujeme pokles krátkodobých pohľadávok a rast finančných účtov s čím súvisí stratégia firmy, ktorá začala preferovať predaj tovaru novým, niektorým súčasným zákazníkom za hotovosť. Z vertikálnej analýzy pasív môžeme vidieť, že firma preferuje financovanie cudzím kapitálom pred vlastným. Na podiele cudzieho kapitálu vo firme sa podieľajú hlavne krátkodobé záväzky a bankové úvery. Z výkazov zisku a strát je možné vidieť, že firma realizuje svoje výnosy hlavne z predaja tovaru, keďže s tým súvisí aj jej hlavná činnosť a to, predaj a distribúcia náhradných dielov. Z analýzy nákladov môžeme vidieť, že najväčšie náklady sú vynaložené práve na obstaranie predaného tovaru.
Ďalšou časťou bola horizontálna analýza pomocou ktorej je možno lepšie zhodnotiť vývoj jednotlivých výkazov. Pri celkovom pohľade na výkazy môžeme usúdiť, že firma rastie, zvyšuje svoj majetok každým rokom pôsobenia. Zaujímavejším faktorom je tempo rastu majetku. Keď v jednom roku sme zaznamenali zvýšenie majetku o 85% v ďalšom o necelé 4% a potom zase 71%. Tieto veľké rozdiely v tempe rastu sú spôsobené dvoma faktormi. Za prvé sa jedná o plánovanú výstavbu nových skladových priestorov o rozlohe 7000m^2. Práve s touto investíciou sú spojené rôzne zmeny v tempe rastu majetku ako napr. zbrzdenie tempa rastu v rokoch 2012/2011, 62% nárast DHM v roku 2013, 78% nárast cudzích zdrojov na čom sa podieľala hlavne položka bankové úvery, ktorá rástla o 535%. Za druhé to bolo spôsobené procesom naskladňovania nových priestorov. Práve tento proces bol príčinou rastu obežného majetku o 81% a v absolútnej zmene o takmer 1,5mil.€ za roky 2013 a 2014. S týmto trendom by som bol do budúcna opatrný. Stav tovaru, resp. jeho tempo rastu stále rastie, ale na pridanej hodnote sa to nijako neprejavuje. Práve tento trend v konečnom dôsledku môže vyvolať zvýšenie nákladov na skladovanie. Za mňa by som firme odporučil prehodnotiť proces budúceho naskladňovania a zredukovať množstvo tovaru na sklade, minimálne o nepredajné, resp. tzv. málo sa predávajúce položky a tým uvoľniť miesto práve pre tovar, ktorý je žiadaný alebo tým znížiť náklady na skladovanie. Pri analýze výkazu ziskov a strát je možné vidieť spomalenie tempa rastu tržieb v poslednom sledovanom období čo následne ovplyvnilo aj prepad výsledku hospodárenia. Tento pokles tempa rastu môžeme definovať tým, že firma sa snažila udržať súčasnú pozíciu na trhu na základe predošlej veľkej investície. Taktiež už môžeme hovoriť o blízkom dosiahnutí vrcholu z pohľadu obratu a počtu

obsluhovaných zákazníkov tak, aby dochádzalo k uspokojeniu ich potrieb. V prípade snahy o väčší obrat na trhu, by firma mala začať rozmýšľať o zmene jej organizačnej štruktúry. Tým myslím spraviť z jednej centrály viac pobočiek po Slovensku čo umožní lepšie obslúžiť zákazníka alebo začať realizovať outsourcing v niektorých krajoch čo by mohlo dopomôcť k zvýšeniu výsledku hospodárenia.

Po analýze absolútnych ukazovateľov bola prevedená analýza bilančných pravidiel. Ako prvé pravidlo bolo použité zlaté pravidlo financovania. Z následnej analýzy vyšlo, že firma sa týmto pravidlom neriadi, ale rozdiely medzi dlhodobým majetkom a dlhodobými zdrojmi nie sú veľké. V roku 2013 vznikol tzv. previs dlhodobého majetku nad dlhodobými zdrojmi, čo bolo spôsobené hlavne výstavbou novej haly. S týmto vývojom by firme mohlo hroziť riziko z pod kapitalizácie, inými slovami insolventnosť. Z histórie firmy viem povedať, že nikdy nemala problém s platením svojich záväzkov, práve naopak v roku 2015, bola zaradená medzi 6% firiem na Slovensku, ktoré si plnia svoje záväzky. Ďalším pravidlom, ktoré bolo analyzované je pari pravidlo. Firma sa týmto pravidlom neriadi a vytvára taký pomer medzi dlhodobým majetkom a vlastným kapitálom aby dala priestor financovaniu cudzím kapitálom, ktorý prináša vyššiu ziskovosť. Podľa pravidla vyrovnávania rizika by mal byť vo firme vyšší podiel vlastného kapitálu ako cudzieho kapitálu. V praxi toto pravidlo nie je dodržiavané, pretože by sa tým firma bránila rastu vlastného kapitálu vplyvom finančnej páky. Táto rovnováha môže byť dôležitým ukazovateľom napr. pre banky, keď firma žiada o úver. Aj napriek tejto nerovnováhe firma nemala problém získať v roku 2013 takmer 800tís.€ úver. Posledným z bilančných pravidiel bolo rastové pravidlo. Toto pravidlo nebolo dodržiavané v posledných dvoch sledovaných rokoch. Investícia do nových priestorov zbrzdila tempo rastu tržieb v ďalších rokoch. Pri zhodnotení bilančných pravidiel by som firme odporučil do budúcna si viac premyslieť investíciu. Investícia z roku 2013 zbrzdila tempo rastu nových tržieb a potom z nej nedokázala profitovať možno až tak ako si predstavovala.

Po analýze absolútnych ukazovateľov a bilančných pravidiel nasledovala analýza rozdielových ukazovateľov, kde sme sa sústredili na vývoj čistého pracovného kapitálu, čistých pohotových prostriedkov a čistého peňažného majetku. Problémovou časťou firmy môže byť riadenie ČPK. Firma v tomto ohľade uskutočňuje veľmi rizikovú stratégiu čo sa môže prejaviť na jej nestabilite v budúcnosti. Za tento negatívny jav je do istej miery zodpovedná práve výstavba nových priestorov, ktorá zapríčinila rast krátkodobých záväzkov, hlavne bežných bankových úverov. V súvislosti s touto stratégiou môžu vzniknúť problémy so splácaním svojich záväzkov, avšak v praxi firma nič také nezažila, práve naopak ako som už spomínal v roku 2015 bola vyhlásená medzi 6% firiem na Slovensku, ktoré si plnia svoje záväzky na čas. Aj ďalšie dva ukazovatele kopírujú vývoj ČPK a pohybujú sa v záporných číslach, čo by mohlo spôsobiť problémy s likviditou. Z ich vývoja možno usúdiť jedno pozitívum a to, že aj po pričítaní pohľadávok je hodnota ČPM záporná, z čoho plynie, že firma ma dobre nastavený systém v splácaní pohľadávok.

V ďalšej časti sa dostávame k analýze pomerových ukazovateľov, konkrétne k analýze rentability, likvidity, aktivity, zadlženosti a ukazovateľov na báze finančných fondov a cash flow. Finančnú analýzu hodnotíme z pohľadu majiteľa, ktorého bude zaujímať hlavne vývoj rentability. Vývoj rentability je v celom sledovanom období kladný, čo bude určite pozitívum pre vlastníkov firmy. Za zmienku stojí klesajúci trend vo vývoji rentability. Vo fime po celé sledované obdobie rastú tržby, celkový majetok, ale zisk rastie pomalším tempom

a v poslednom roku sa dokonca prepadol. Z toho vyplýva, že firma nedokázala efektívne využiť svoje prostriedky a taktiež pracuje s veľmi nízkou maržou. Čo je vzhľadom k veľkej konkurencii v odvetví pochopiteľné. Ako sme už na základe predchádzajúcich analýzach mohli predpokladať, firma vykazuje horšie hodnoty likvidity než ako sú doporučené hodnoty. Z vývoja likvidity je jasné, že preferuje agresívnu stratégiu. Najhoršie hodnoty dosahovala pohotová likvidita, čo môže byť rozhodujúci faktor pri snahe o získanie úveru v budúcnosti. Pozitívum vidím vo vývoji cash likvidity z čoho vyplýva, že firma je v tomto smere schopná okamžite splácať svoje záväzky. Celkovú situáciu vo firme z hľadiska riadenia likvidity môžeme považovať za nepriaznivú.

Analýza ukazovateľov aktivity ukazuje pozitívny vývoj. Pri analýze doby obratu pohľadávok bolo zistené, že firma ma dobre nastavený systém vo vyplácaní jej pohľadávok a pri porovnaní s dobou splatnosti svojich záväzkov vychádza záporný deficit. Z toho plynie, že na firmu nie je vyvíjaný tlak pri jej financovaní. Vývoj celkových aktív môžeme hodnotiť pozitívne, pretože v každom sledovanom roku sa držal nad minimálne odporúčanou hranicou 1. Doba obratu zásob javí rastúci trend s čím je spojené naskladňovanie nových priestorov tovarom. Firme sa zatiaľ v sledovanom období nedarí efektívne využívať svoje zásoby s čím súvisí nárast ich doby obratu.

Pri hodnotení analýzy zadlženosti je jasné, že firma využíva viac cudzích zdrojov pred vlastnými na financovanie svojej činnosti. Hlavnými dôvodmi pre využívanie cudzieho kapitálu je investičná činnosť, súvisiaca s výstavbou novej haly. Ďalším dôvodom je to, že cudzí kapitál pôsobí kladne na finančnú páku a firma ho vie využiť na tvorbu ziskov. Celková zadlženosť sa ku koncu sledovaného obdobia ustálila približne na 62%. Hodnota cudzích zdrojov je tvorená takmer z 40% bankovými úvermi, ktoré majú splatnosť do roku 2020 a firma si v tomto období neplánuje poriadiť ďalšie. S týmto trendom môžeme očakávať zníženie celkovej zadlženosti v nasledujúcom období. Z úrokového krytia môžeme vidieť, že firma je stabilná v splácaní svojich úverov.

Posledným ukazovateľom zo skupiny pomerových sú ukazovatele na báze finančných fondov a cash flow. Podľa ukazovateľa finančnej efektívnosti tržieb sa firma pohybuje v kladných číslach čo znamená, že určité percento z tržieb sa dokáže premeniť na príjmy. Na druhej strane hodnoty sú relatívne nízke čo je spôsobené hlavne veľkou konkurenciou v odvetví a s tým už zmieňovaná nízka marža. Podľa ukazovateľa krytia celkových záväzkov je firma schopná splácať svoje záväzky pomocou vlastných finančných prostriedkov. Ku koncu sledovaného obdobia sa pohybuje v odporúčaných hodnotách a počas celého sledovaného obdobia javí kladné hodnoty.

Pomocou analýzy bankrotových a bonitných modelov sme zistili, že firme nehrozí bankrot a tvorí hodnotu. Podľa Indexu IN podnik za celé sledované obdobie vykazuje hodnotu vyššiu ako 1,6 čo znamená, že s 92% pravdepodobnosťou nezbankrotuje a s 95% pravdepodobnosťou tvorí hodnotu. Podľa Kralickovho QuickTestu by sme firmu zaradili do dobrej až veľmi dobrej firmy. Za najslabší článok z tohto testu môžeme označiť ukazovateľ R4 alebo krátkodobú platobnú schopnosť. Za tento negatívny vývoj je hlavne zodpovedný pomaly rastúci zisk, ktorý sa v poslednom roku dokonca prepadol a aj napriek stále rastúcim výnosom nedokázal rásť.

Vývoj ukazovateľa ekonomicky pridanej hodnoty je pre majiteľov ako aj veriteľov pozitívny. Za celé sledované obdobie vykazuje kladné hodnoty. To znamená, že firma tvorí hodnotu a taktiež sa zvyšuje jej tržná hodnota.

Pri analýze medzipodnikového porovnania boli vybraté ďalšie štyri firmy pôsobiace v odvetví veľkoobchod s dielmi a príslušenstvom pre motorové vozidlá. Celkovo bez pridania váh jednotlivým ukazovateľom sa firma umiestnila na druhom mieste a po pridaní váh dokonca na prvom. Toto umiestnenie hodnotím veľmi pozitívne. Za jej silné stránky môžem označiť rentabilitu vlastného kapitálu a obrat aktív, ktoré u ostatných firiem vykazovali nižšie hodnoty. Za slabú stránku považujem úroveň bežnej likvidity kde mnou vybranej firmy patria posledné priečky. Ku problémom s likviditou sme sa už dostali v analýze likvidity a v tejto analýze sa to len potvrdilo.

Na základe výsledkov finančnej analýzy mnou vybranej firmy môžeme identifikovať niekoľko problémovejších oblastí ako napr. :

- Nedostatočná likvidita
- Rizikové riadenie čistého pracovného kapitálu
- Veľké množstvo tovaru na sklade

Najväčšou problémovou oblasťou vyplývajúcej z finančnej analýzy firmy je likvidita. Firma až na výnimku peňažnej likvidity sa pohybuje pod odporúčanými hodnotami. Túto informáciu treba posudzovať s udalosťou výstavby nových priestorov. Kde firma si musela vziať bankový úver vo výške 800tís.€, ktorý spôsobil veľký nárast krátkodobých záväzkov. Aj napriek tomu, že analýza likvidita odhaľuje možné problémy v budúcnosti so splácaním svojich záväzkov, je to málo pravdepodobné, že to naozaj nastane. K tejto situácií prispieva aj fakt, že firma bola v roku 2015 vyhlásená medzi najlepších 6% firiem na Slovensku, ktoré si poctivo plnia svoje záväzky. Situácia ohľadom likvidity by sa mala v ďalších rokoch zlepšovať, pretože za nedostatočné hodnoty tohto ukazovateľa môže aj veľký nárast krátkodobých bankových úverov, ktorý sa každým rokom znižuje o 120tís.€. Na druhej strane k zlepšeniu by mohlo dôjsť pomocou navýšenia obežného majetku, ale obežný majetok je tvorený z 50% zásobami, ktorých navyšovanie neodporúčam, odporúčal by som optimalizovať výšku zásob na sklade. Systém v splácaní pohľadávok je dobre nastavený a firma neeviduje veľké množstvo krátkodobých pohľadávok. Možnosťou ako zvýšiť obežný majetok je zvýšením finančného majetku. K zvýšeniu finančného majetku by som odporučil opatrnejšie vynakladanie prostriedkov na investície, ktorých tempo rastu ako sme vypočítali predbiehajú tempo rastu tržieb. Zvýšením finančného majetku by sa taktiež zvýšila hodnota čistého pracovného kapitálu. Aj keď hodnotiť túto investíciu je nutné z dlhodobého hľadiska. Investícia prebehla v roku 2013 a v roku 2014 ešte prebiehal proces naskladňovania. Bohužiaľ posledné sledované obdobia bol rok 2014. Táto investícia sa začala odzrkadľovať na tržbách, resp. iných častiach riadenia až v nasledujúcich obdobiach. Vďaka novým priestorom zákazníci si môžu objednávať tovar o niekoľko hodín dlhšie, dokým im bude vyexpedovaný. Taktiež majú možnosť si objednať tovar počas sviatkov a nečakať tak o deň dlhšie kým príde tovar najskôr od dodávateľa. Posilnene likvidity s pozitívnym dopadom na pracovný kapitál by mohlo nastať napríklad pri posilnení vlastného kapitálu, ktorého navýšenie by prispelo k väčšej rovnováhe v zdrojoch. Tento trend môžeme predpokladať vo firme, pretože výstavbou novej haly sa očakáva nárast tržieb v ďalších rokoch, taktiež rast zisk a s tým spojený aj rast vlastného kapitálu. Pomer medzi vlastným kapitálom a cudzími zdrojmi treba

vo firme vyvážiť, pretože veľké množstvo vlastného kapitálu môže mať negatívny vplyv na rentabilitu. Iné možnosti ako zvýšiť likviditu s pozitívnym efektom na čistý pracovný kapitál by som videl v samofinancovaní napr. z predaja dlhodobého majetku alebo využívania dlhodobých úverov.

Ďalšou problémovou oblasťou je veľké množstvo zásob na sklade. S touto problémovou oblasťou by som firme odporučil optimalizovať výšku zásob na sklade. Optimalizovanie zásob, v našom prípade sa jedná o tovar je o to viac zložitejšie, pretože firma musí brať v úvahu aj podmienky dodávateľa. Tovar na sklade je zložený z viacerých položiek a každá z nich predstavuje pre firmu inú váhu resp. dôležitosť. Preto by som ich odporučil rozdeliť pre potreby optimalizácie do troch skupín, podľa metódy ABC. Metóda ABC, vychádza z predpokladu, že približne 20% celkového sortimentu tovaru reprezentuje podstatnú časť hodnoty spotreby. Rozdelenie jednotlivých položiek do skupín prebieha na základe viacerých kritérií ako napr. cena, trvanlivosť a pod. Písmeno A určuje tovar, ktorý je pre firmu najdôležitejší (najpredávanejší). S touto skupinou tovaru by som odporučil robiť optimalizáciu pre každú položku zvlášť. Písmeno B označuje tovar, ktorý sa bude optimalizovať za skupinu položiek. Patria sem menej dôležité položky na rozdiel od skupiny A. Písmeno C bude optimalizovať položky za skupinu ako celok. Táto kategória patrí medzi najväčšie a jedná sa o bežný spotrebný tovar. Tieto položky je potrebné mať stále na sklade, čiže sa objednávajú vo veľkom počte. Na zaistenie dodávky sa vo veľa prípadoch používa odhad na základe minulých obdobiach.

Na základe jednotlivého rozčlenenia sortimentu do skupín prebiehajú jednotlivé objednávky špecifické pre každú skupinu. Existuje viacero možností ako napr. Q-systémy riadenia zásob, P-systémy riadenia zásob, deterministický model, stochastický model a pod. Každopádne zaoberanie sa do hĺbky touto problematikou je veľmi rozsiahle a náročné. Na základe výsledkov finančnej analýzy by som firme odporučil prehodnotiť proces optimalizácie zásob na sklade čo môže viesť k zníženiu nákladov na udržiavanie a skladovanie zásob, k zníženiu nákladov potrebných na obstarávanie tovaru a pod. Pri určovaní optimálnej veľkosti zásob treba byť opatrný aby jej veľkosť nebola nízka a tým pádom by mohlo dôjsť k neuspokojeniu odberateľa a jeho následná strata.

ZÁVER

Hlavným cieľom mojej bakalárskej práce bolo zhodnotenie ekonomického vývoja a návrh stratégie finančného riadenia vybranej firmy. S pomocou vybraných ukazovateľov finančnej a strategickej analýzy sme zistili silné a slabé stránky a navrhli zlepšenie pre problémové oblasti. Na túto prácu som si vybral firma, ktorá sa zaoberá veľkoobchodom a maloobchodom náhradných dielov a príslušenstva pre motorové vozidlá na území Slovenskej republiky. Na začiatku mojej bakalárskej práce sme si predstavili jednotlivé ukazovatele ktoré sme neskôr analyzovali. Pre zanalyzovanie externých činiteľov, ktoré ovplyvňujú firmu sme použili ako aj analýzu makro okolia firmy tak aj mikro okolia. Práve týmito dvoma analýzami sa začína praktická časť.

Na analýzu makro okolia bola použitá analýza PEST, ktorá hodnotí prostredie z hľadiska politických, ekonomických, sociálnych a technologických faktorov. Z PEST analýzy vyplýva, že firma je skôr ovplyvnená vonkajšími faktormi negatívne ako pozitívne. Najvýraznejší vplyv na firmu majú ekonomické faktory, hlavne vysoké daňové zaťaženie. Firma musí platiť niekoľko druhov dani ako napr. daň z príjmu, DPH, daň z motorových vozidiel, zrážková daň, daň z nehnuteľnosti, odvody do sociálnej a zdravotnej poisťovne a pod. Pre frmu vyplýva z jej činnosti veľa daní, týmto nedostáva od štátu žiadnu podporu a výhody ako daňové prázdniny, úľavy sú skôr poskytované zahraničným firmám pred domácimi. Za negatívny dopad sa podpisujú aj technologické faktory. Hlavne stále zlepšujúca sa úroveň ciest, novo vznikajúce projekty ako napr. šrotovné, pôsobia negatívne na vývoj firmy.

Na analýzu mikro okolia bol použitý Porterov model 5 síl, pomocou ktorého sme identifikovali päť konkurenčných síl, ktoré pôsobia na firmu ako aj odvetvie. Najdôležitejšou časťou tejto analýzy je vyjednávacia sila dodávateľov, resp. udržanie si pozitívnych vzťahov s nimi. Práve narušenie dobrých vzťahov s dodávateľmi by mohlo mať pre firmu závažné dôsledky. Určite by nebola tak konkurencie schopná ako teraz, stratila by časť územia a určite aj zákazníkov. Túto silu považujem za kľúčovú z hľadiska budúceho vývoja firmy.

Po analýze externých ukazovateľov nasledovala analýza interných ukazovateľov, pomocou zhodnotenia vývoja jednotlivých ekonomických ukazovateľov cez finančnú analýzu. Na základe tejto analýzy sme zistili finančnú situáciu firmy a jej pozíciu v odvetví. Špecifikovali sme problémovejšie oblasti na ktoré by sa mala firma v budúcnosti zamerať a zlepšiť ich. Sú to nedostatočná likvidita, problém s riadením čistého pracovného kapitálu a veľké množstvo zásob na sklade. Bližšiu špecifikácie výsledkov finančnej analýzy môžeme vidieť v kapitole zhrnutia finančnej analýzy a následne odporúčania.

Po zanalyzovaní ako externých tak aj interných faktorov sme dostali bližšie informácie o pozícii firmy na trhu, ako aj jej silné a slabé stránky, resp. hrozby a príležitosti, ktoré prináša trh s náhradnými dielmi pre automobily na Slovensku. Medzi silné stránky firmy by som zaradil vyššiu úroveň rentability a obrat aktív porovnaním s najbližšími konkurentami, firma počas celého sledovaného obdobia tvorila hodnotu a rozširovala svoje pôsobenie ako aj majetok. Medzi ďalšie silné stránky môžeme zaradiť vývoj vlastného elektronického systému, široký sortiment tovaru pre osobné autá, nízke ceny tovaru, najväčší sklad pre náhradné diely na automobily na Slovensku, dobré vzťahy s dodávateľmi, nízke prevádzkové náklady,

konkurencieschopnosť, serióznosť v splácaní svojich záväzkov a dobre nastavený systém v splácaní pohľadávok od odberateľov.
Za slabé stránky by spomenul nedostatočnú likviditu, rizikové riadenie čistého pracovného kapitálu a vysoký počet zásob na sklade. Medzi ďalšie môžeme zaradiť len jeden rozvoz do niektorých regiónov, slabšie pokrytie územia logistikou, chýbajúca najlacnejšia olejová línia a sortiment pre nákladné autá.
Medzi príležitosti, ktoré vznikajú pre firmu môžeme zaradiť oslovenie nových skupín ako sú napr. autorizované servisy alebo auto požičovne. Ďalšou možnosťou môže byť vytvorenie pobočiek v niektorých regiónoch a tým lepšie obslúžiť zákazníka, outsourcovať niektoré regióny, ktoré vykazujú stratu. Medzi príležitosti môžeme tiež zaradiť možnosť rozšíriť sortiment o náhradné diely pre nákladné autá, o najlacnejšiu olejovú líniu alebo o ďalších výrobcov značiek po ktorých je dopyt. Pozitívnou správou je tiež, že momentálne patrí automobil medzi neodmysliteľnú súčasť bežného života a o to viac na Slovensku, kde nie sú veľkomestá a mestá sú od seba relatívne ďaleko vzdialené.
Hrozby predstavujú vonkajšie prostredie, ktoré môže negatívne ovplyvniť firmu k dosiahnutiu jej cieľov. Môžeme tam zaradiť zlepšujúcu sa kvalitu ciest, znižovanie cien originálnych dielov autorizovanými servismi, vznikajúce elektromobily, výroba stále kvalitnejších automobilov ktoré sú spojené s nízkou úrokovou sadzbou pri ich kúpe. Hrozbu tiež vidím vo vysokej konkurencii na trhu s čím vyplýva vysoký tlak na ceny, služby a firma tým pádom pracuje s nízkou maržou.
V závere celej bakalárskej práce by som rád zhrnul to, že táto bakalárska práca s ohľadom na zhodnotenie ekonomického vývoja je určená pre vlastníkov firmy. Z ich pohľadu firma dosahuje pozitívne výsledky z pohľadu rentability, taktiež tvorí hodnotu a v blízkej budúcnosti jej nehrozí bankrot. Podľa môjho názoru si mnou vybraná firma vedie dobre, management realizuje dobrú stratégiu od čoho sa odvíja jej situácia na trhu. Firma úspešne reaguje na príležitosti, ktoré sa jej naskytujú na trhu. V súčasnej dobe sa už pripravuje vlastná línia najlacnejšieho oleja, hľadajú sa dodávatelia pre diely na nákladné autá a otvára sa nový vlastný katalóg, ktorý by mal zlepšiť služby pre zákazníka. Ak si firma zachová súčasnú stratégiu resp. firemnú kultúru tak si myslím, že v nasledujúcich rokoch si môže ešte viac upevniť pozíciu na trhu a taktiež rozšíriť svoje pôsobenie.

ZDROJE

Knižné zdroje :

1. Grunwald, R., & Holečková, J. (2007). Finanční analýza a plánovaní podniku. Praha, Česká republika: Oeconomica.
2. Holečková, J. (2008). Finanční analýza firmy. Praha, Česká republika: ASPI.
3. Holečková, J. (2008). Finanční analýza firmy. Praha, Česká republika: ASPI.
4. Holečková, J. (2008). Finanční analýza firmy. Praha, Česká republika: ASPI.
5. Keřkovský, M., & Vykypěl, O. (2002). Strategické řízení: Teorie pro praxi. Praha, Česká republika: C.H.Beck.
6. Kislingerová, E. (2010). Manažerské finance. V Praze, Česká republika: C.H.Beck.
7. Kislingerová, E. (2010). Manažerské finance. V Praze, Česká republika: C.H.Beck.
8. Kislingerová, E. (2010). Manažerské finance. V Praze, Česká republika: C.H.Beck.
9. Kislingerová, E. (2010). Manažerské finance. V Praze, Česká republika: C.H.Beck.
10. Kislingerová, E. (2010). Manažerské finance. V Praze, Česká republika: C.H.Beck.
11. Kislingerová, E., & Hnilica, J. (2008). Finanční analýza: Krok za krokem. Praha, Česká republika: C.H.Beck.
12. Kislingerová, E., & Hnilica, J. (2008). Finanční analýza: Krok za krokem. Praha, Česká republika: C.H.Beck.
13. Kislingerová, E., & Hnilica, J. (2008). Finanční analýza: Krok za krokem. Praha, Česká republika: C.H.Beck.
14. Kislingerová, E., & Hnilica, J. (2008). Finanční analýza: Krok za krokem. Praha, Česká republika: C.H.Beck.
15. Kislingerová, E., & Hnilica, J. (2008). Finanční analýza: Krok za krokem. Praha, Česká republika: C.H.Beck.
16. Kislingerová, E., & Hnilica, J. (2008). Finanční analýza: Krok za krokem. Praha, Česká republika: C.H.Beck.
17. Knapková, A., & Pavelková, D. (2010). Finanční analýza: Komplexní průvodce s příklady. Praha, Česká republika: Grada
18. Knápková, A., Pavelková, D., & Šteker, K. (2012). Finanční analýza: Komplexní průvodce s příklady. Praha, Česká republika: Grada.
19. Knápková, A., Pavelková, D., & Šteker, K. (2012). Finanční analýza: Komplexní průvodce s příklady. Praha, Česká republika: Grada.
20. Knápková, A., Pavelková, D., & Šteker, K. (2012). Finanční analýza: Komplexní průvodce s příklady. Praha, Česká republika: Grada.
21. Knápková, A., Pavelková, D., & Šteker, K. (2012). Finanční analýza: Komplexní průvodce s příklady. Praha, Česká republika: Grada.
22. Knápková, A., Pavelková, D., & Šteker, K. (2012). Finanční analýza: Komplexní průvodce s příklady. Praha, Česká republika: Grada.
23. Marinič, P., & Nývltová, R. (2010). Finanční řízení podniku. Praha, Česká republika: Grada.

24. Marinič, P., & Nývltová, R. (2010). Finanční řízení podniku. Praha, Česká republika: Grada.
25. Marinič, P., & Nývltová, R. (2010). Finanční řízení podniku. Praha, Česká republika: Grada.
26. Neumaierová, I., & Neumaier, I. (2005). Řízení hodnoty podniku. Praha, Česká republika: Profess Consulting
27. Neumaierová, I., & Neumaier, I. (2005). Řízení hodnoty podniku. Praha, Česká republika: Profess Consulting
28. Ručková, P. (2011). Finanční analýza: Metody, ukazatele, využití v praxi. Praha, Česká republika: Grada.
29. Ručková, P. (2011). Finanční analýza: Metody, ukazatele, využití v praxi. Praha, Česká republika: Grada.
30. Ručková, P. (2011). Finanční analýza: Metody, ukazatele, využití v praxi. Praha, Česká republika: Grada.
31. Ručková, P. (2011). Finanční analýza: Metody, ukazatele, využití v praxi. Praha, Česká republika: Grada.
32. Ručková, P. (2011). Finanční analýza: Metody, ukazatele, využití v praxi. Praha, Česká republika: Grada.
33. Sedláček, J. (2011). Finanční analýza podniku. Brno, Česká republika: Computer Press.
34. Sedláček, J. (2011). Finanční analýza podniku. Brno, Česká republika: Computer Press.
35. Sedláček, J. (2011). Finanční analýza podniku. Brno, Česká republika: Computer Press.
36. Sedláček, J. (2011). Finanční analýza podniku. Brno, Česká republika: Computer Press.
37. Sedláček, J. (2011). Finanční analýza podniku. Brno, Česká republika: Computer Press.
38. Sedláček, J. (2011). Finanční analýza podniku. Brno, Česká republika: Computer Press.
39. Sedláčková, H., & Buchta, K. (2006). Strategická analýza. V Praze, Česká republika: C.H.Beck.
40. Sedláčková, H., & Buchta, K. (2006). Strategická analýza. V Praze, Česká republika: C.H.Beck.
41. Tyll, L. (2014). Podniková strategie. Praha, Česká republika: C.H.Beck.

Internetové zdroje :

1. AUTO KELLY SLOVAKIA, s.r.o. - zisk, tržby, hospodárske výsledky a účtovné závierky. Finstat [on-line]. Prístup dňa 06.04.2016, z http://finstat.sk/36298026
2. Damodaran, A. Damodaran Online: Home page for Aswath Damodaran [on-line]. Prístup dňa 05.03.2016, z http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/
3. ELIT SLOVAKIA s.r.o. - zisk, tržby, hospodárske výsledky a účtovné závierky. Finstat [on-line]. Prístup dňa 06.04.2016, z http://finstat.sk/31596061
4. Eurostat [on-line]. Prístup dňa 09.04.2016, z http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tsdec450&plugin=1
5. How corrupt is your country? Transparency [on-line]. Prístup dňa 09.04.2016, z http://www.transparency.org/cpi2014/results
6. How corrupt is your country? Transparency [on-line]. Prístup dňa 09.04.2016, z http://www.transparency.org/cpi2013/results
7. How corrupt is your country? Transparency [on-line]. Prístup dňa 09.04.2016, z http://www.transparency.org/cpi2012/results
8. How corrupt is your country? Transparency [on-line]. Prístup dňa 09.04.2016, z http://www.transparency.org/cpi2011/results
9. How corrupt is your country? Transparency [on-line]. Prístup dňa 09.04.2016, z http://www.transparency.org/cpi2010/results
10. Inter Cars Slovenská republika, s.r.o. - zisk, tržby, hospodárske výsledky a účtovné závierky. Finstat [on-line]. Prístup dňa 06.04.2016, z http://finstat.sk/35938111
11. Priemerná mzda. Minimálna mzda [on-line]. Prístup dňa 09.04.2016, z http://www.minimalnamzda.sk/priemerna-mzda.php
12. Štatistika dlhodobých úrokových sadzieb. Národná banka Slovenska [on-line]. Prístup dňa 05.03.2016, z http://www.nbs.sk/sk/statisticke-udaje/menova-a-bankova-statistika/statistika-dlhodobych-urokovych-sadzieb
13. UNIX Auto, s.r.o. - - zisk, tržby, hospodárske výsledky a účtovné závierky. Finstat [on-line]. Prístup dňa 06.04.2016, z http://finstat.sk/46170740
14. Výročné správy o stave vysokého školstva. Ministerstvo školstva, vedy, výskumu a športu Slovenskej Republiky [on-line]. Prístup dňa 10.04.2016, z https://www.minedu.sk/vyrocne-spravy-o-stave-vysokeho-skolstva/
15. World Development Indicators. World DataBank [on-line]. Prístup dňa 09.04.2016, z http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&country=SVK&series=&period=#

ZOZNAM OBRÁZKOV

OBRÁZOK 1 VÝVOJ MIERY NEZAMESTNANOSTI V % 23
OBRÁZOK 2 VÝVOJ MIERY INFLÁCIE NA SLOVENSKU V % 24
OBRÁZOK 3 VÝVOJ DLHODOBO HMOTNÉHO MAJETKU V € 36
OBRÁZOK 4 HORIZONTÁLNA ANALÝZA KRÁTKODOBÝCH ZÁVÄZKOV V € 38
OBRÁZOK 5 ZLATÉ PRAVIDLO FINANCOVANIA V € 42
OBRÁZOK 6 ZLATÉ PARI PRAVIDLO V € 43
OBRÁZOK 7 ZLATÉ PRAVIDLO VYROVNÁVANIA RIZIKA V € 44
OBRÁZOK 8 VÝVOJ ROZDIELOVÝCH UKAZOVATEĽOV V € 46

ZOZNAM PRÍLOH

PRÍLOHA 1 AKTÍVA MNOU VYBRANEJ FIRMY V € 70
PRÍLOHA 2 PASÍVA MNOU VYBRANEJ FIRMY € 71
PRÍLOHA 3 VÝKAZ ZISKOV A STRÁT MNOU VYBRANEJ FIRMY V € 73

ZOZNAM TABULIEK

TABUĽKA 1 KRÁLICKOV QUICKTEST 15
TABUĽKA 2 VYHODNOTENIE KRALICKOVHO QUCKTESTU 15
TABUĽKA 3 BEZRIZIKOVÁ ÚROKOVÁ MIERA 17
TABUĽKA 4 TOTAL RISK PREMIUM 18
TABUĽKA 5 KOEFICIENT BETA 18
TABUĽKA 6 MEDZIPODNIKOVÉ POROVNANIE 20
TABUĽKA 7 INDEX VNÍMANIA KORUPCIE 22
TABUĽKA 8 MINIMÁLNA A PRIEMERNÁ MZDA NA SLOVENSKU 23
TABUĽKA 9 POČET OBYVATEĽOV NA SLOVENSKU 25
TABUĽKA 10 POČET VYSOKOŠKOLÁKOV NA SLOVENSKÝCH UNIVERZITÁCH 25
TABUĽKA 11 VERTIKÁLNA ANALÝZA AKTÍV V % 30
TABUĽKA 12 VERTIKÁLNA ANALÝZA PASÍV V % 31
TABUĽKA 13 VERTIKÁLNA ANALÝZA VÝNOSOV V % 32
TABUĽKA 14 VERTIKÁLNA ANALÝZA NÁKLADOV V % 33
TABUĽKA 15 HORIZONTÁLNA ANALÝZA AKTÍV (RELATÍVNA ZMENA) V % 34
TABUĽKA 16 HORIZONTÁLNA ANALÝZA AKTÍV (ABSOLÚTNA ZMENA) V € 34
TABUĽKA 17 HORIZONTÁLNA ANALÝZA PASÍV (RELATÍVNA ZMENA) V % 37
TABUĽKA 18 HORIZONTÁLNA ANALÝZA PASÍV (ABSOLÚTNA ZMENA) V € 37
TABUĽKA 19 HORIZONTÁLNA ANALÝZA VÝKAZU ZISKOV A STRÁT (RELATÍVNA ZMENA) V % 39
TABUĽKA 20 HORIZONTÁLNA ANALÝZA VÝKAZU ZISKOV A STRÁT (ABSOLÚTNA ZMENA) V € 40
TABUĽKA 21 RASTOVÉ PRAVIDLO V PERCENTÁCH 44
TABUĽKA 22 ČISTÝ PRACOVNÝ KAPITÁL V € 45
TABUĽKA 23 ČISTÉ POHOTOVÉ PROSTRIEDKY V € 45
TABUĽKA 24 ČISTÝ PEŇAŽNÝ MAJETOK V € 46
TABUĽKA 25UKAZOVATELIA RENTABILITY V % 47
TABUĽKA 26UKAZOVATELIA LIKVIDITY 49
TABUĽKA 27 POROVNANIE UKAZOVATEĽOV AKTIVITY S ODVETVÍM (V DŇOCH) 50
TABUĽKA 28 POROVNANIE UKAZOVATEĽOV ZADLŽENOSTI S ODVETVÍM 51
TABUĽKA 29UKAZOVATEĽ FINANČNEJ EFEKTÍVNOSTI TRŽIEB 52
TABUĽKA 30 UKAZOVATEĽ KRYTIA CELKOVÝCH ZÁVÄZKOV 52
TABUĽKA 31 INDEX IN 53
TABUĽKA 32 KRALICKOV QUICKTEST 54
TABUĽKA 33 INDEX FINANČNEJ PÁKY 55
TABUĽKA 34 EVA 55
TABUĽKA 35 VÝSLEDKY JEDNOTLIVÝCH UKAZOVATEĽOV PRI MEDZIPODNIKOVOM POROVNANÍ ZA ROK 2014 .. 56
TABUĽKA 36 VÝSLEDKY METÓDY NORMOVANEJ PREMENNEJ 56
TABUĽKA 37 VÝSLEDKY METÓDY NORMOVANEJ PREMENNEJ PO PRIDANÍ VÁH 57

PRÍLOHY

Rozvaha

Príloha 1 Aktíva mnou vybranej firmy v €

	2010	2011	2012	2013	2014
SPOLU MAJETOK CELKOM	996 833	1 846 991	1 916 970	3 277 739	4 098 870
NEOBEŽNÝ MAJETOK	530 508	961 223	989 204	1 606 394	1 654 748
Dlhodobo nehmotný majetok	0	0	0	0	0
Zriaďovacie náklady	0	0	0	0	0
Aktivované náklady na vývoj	0	0	0	0	0
Softvér	0	0	0	0	0
Oceniteľné práva	0	0	0	0	0
Goodwill	0	0	0	0	0
Ostatný dlhodobo nehmotný majetok	0	0	0	0	0
Obstarávaný dlhodobo nehmotný majetok	0	0	0	0	0
Poskytnuté preddavky na dlhodobý nehmotný majetok	0	0	0	0	0
Dlhodobo hmotný majetok	530 508	961 223	989 204	1 606 394	1 654 748
Pozemky	61 767	61 767	61 767	83 404	83 404
Stavby	227 107	378 968	433 039	408 931	920 062
Samostatné hnuteľné veci a súbory hnuteľných veci	240 134	446 379	481 482	632 686	649 228
Pestovateľské celky trvalých porastov	0	0	0	0	0
Základné stádo a ťažné zvieratá	0	0	0	0	0
Ostatný dlhodobo hmotný majetok	0	0	0	0	0
Obstarávaný dlhodobo hmotný majetok	0	74 109	12 916	478 873	2 054
Poskytnuté preddavky na dlhodobý hmotný majetok	1 500	0	0	0	2 500
Opravná položka k nadobudnutému majetku	0	0	0	0	0
Dlhodobo finančný majetok	0	0	0	0	0
Podielové cenné papiere a podiely v dcérskej účtovnej jednotke	0	0	0	0	0
Podielové cenné papiere a podiely v spoločnosti s podstatným vplyvom	0	0	0	0	0
Ostatné dlhodobé cenné papiere a podiely	0	0	0	0	0
Pôžičky účtovnej jednotke v konsolidovanom celku	0	0	0	0	0
Ostatný dlhodobý finančný majetok	0	0	0	0	0
Pôžičky s dobou splatnosti najviac jeden rok	0	0	0	0	0
Obstarávaný dlhodobý finančný majetok	0	0	0	0	0
Poskytnuté predávky na dlhodobý finančný majetok	0	0	0	0	0
OBEŽNÝ MAJETOK	463 642	876 837	919 720	1 663 593	2 437 928
Zásoby	254 366	360 207	385 795	866 358	1 236 602
Materiál	0	0	0	0	0
Nedokončená výroba a polotovary vlastnej výroby	0	0	0	0	0
Zákazková výroba s predpokladanou dobou ukončenia dlhšou ako jeden rok	0	0	0	0	0
Výrobky	0	0	0	0	0
Zvieratá	0	0	0	0	0
Tovar	254 366	360 207	385 795	866 358	1 236 602
Poskytnuté preddavky na zásoby	0	0	0	0	0
Dlhodobé pohľadávky	0	1 536	0	0	0

Pohľadávky z obchodného styku	0	0	0	0	0
Pohľadávky voči dcérskej účtovnej jednotke a materskej účtovnej jednotke	0	0	0	0	0
Ostatné pohľadávky v rámci konsolidovaného celku	0	0	0	0	0
Pohľadávky voči spoločníkom členom a združeniu	0	0	0	0	0
Iné pohľadávky	0	0	0	0	0
Odložená daňová pohľadávka	0	1 536	0	0	0
Krátkodobé pohľadávky	124 959	237 695	336 273	354 218	369 142
Pohľadávky z obchodného styku	0	219 097	330 230	338 093	333 643
Pohľadávky voči dcérskej účtovnej jednotke a materskej účtovnej jednotke	0	0	0	0	0
Ostatné pohľadávky v rámci konsolidovaného celku	0	0	0	0	0
Pohľadávky voči spoločníkom členom a združeniu	0	0	0	0	0
Sociálne poistenie	0	0	0	0	0
Daňové pohľadávky a dotácie	0	157	0	12 628	33 228
Iné pohľadávky	100	18 441	6 043	3 497	2 271
Finančné účty	84 317	277 399	197 652	443 017	832 184
Peniaze	2 115	128 534	359	290 870	678 143
Účty v bankách	82 202	148 865	197 293	152 147	154 041
Účty v bankách s dobou viazanosti dlhšou ako jeden rok	0	0	0	0	0
Krátkodobý finančný majetok	0	0	0	0	0
Obstarávaný krátkodobý finančný majetok	0	0	0	0	0
ČASOVÉ ROZLÍŠENIE	2 683	8 931	8 046	7 752	6 194
Náklady budúcich období dlhodobé	3	3 475	3 365	1 976	508
Náklady budúcich období krátkodobé	2 680	5 456	4 681	5 776	5 686
Príjmy budúcich období dlhodobé	0	0	0	0	0
Príjmy budúcich období krátkodobé	0	0	0	0	0

Zdroj: súvaha z interných výkazov

Príloha 2 Pasíva mnou vybranej firmy €

	2010	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**
SPOLU VLASTNÉ IMANIE A ZÁVÄZKY	996 833	1 846 991	1 916 970	3 277 739	4 098 870
Vlastné imanie	448 499	460 972	749 462	1 204 428	1 538 200
Základné imanie	6 640	6 640	6 640	6 640	6 640
Základné imanie	6 640	6 640	6 640	6 640	6 640
Vlastné akcie a vlastné obchodné podiely	0	0	0	0	0
Zmena základného imania	0	0	0	0	0
Pohľadávky za upísané vlastné imanie	0	0	0	0	0
Kapitálové fondy	256 489	256 489	256 489	256 489	256 489
Emisné ážio	0	0	0	0	0
Ostatné kapitálové fondy	256 489	256 489	256 489	256 489	256 489
Zákonný rezervný fond z kapitálových vkladov	0	0	0	0	0
Oceňovacie rozdiely z precenenia majetku a záväzkov	0	0	0	0	0
Oceňovacie rozdiely z kapitálových účastín	0	0	0	0	0
Oceňovacie rozdiely z precenenia pri zlúčení, splynutí a rozdelení	0	0	0	0	0
Fondy zo zisku	1 415	1 415	1 415	1 415	1 415
Zákonný rezervný fond	1 415	1 415	1 415	1 415	1 415

Nedeliteľný fond	0	0	0	0	0
Štatutárne fondy a ostatné fondy	0	0	0	0	0
Výsledok hospodárenia minulých rokov	1	1	196 428	484 917	939 884
Nerozdelený zisk minulých rokov	1	1	196 428	484 917	939 884
Neuhradená strata minulých rokov	0	0	0	0	0
Výsledok hospodárenia za účtovné obdobie po zdanení	183 954	196 427	288 490	454 967	333 772
ZÁVÄZKY	547 348	1 384 552	1 167 508	2 073 311	2 560 670
Rezervy	9 616	10 794	14 346	17 815	23 590
Rezervy zákonné dlhodobé	0	0	0	0	0
Rezervy zákonné krátkodobé	9 616	10 794	14 346	17 815	23 590
Ostatné dlhodobé rezervy	0	0	0	0	0
Ostatné krátkodobé rezervy	0	0	0	0	0
Dlhodobé záväzky	9 357	287 124	296 193	206 680	209 127
Dlhodobé záväzky z obchodného styku	0	0	0	0	0
Dlhodobé nevyfakturované dodávky	0	0	0	0	0
Dlhodobé záväzky voči dcérskej účtovnej jednotke a materskej účtovnej jednotke	0	0	0	0	0
Ostatné dlhodobé záväzky v rámci konsolidovaného celku	0	0	0	0	0
Dlhodobé prijaté preddavky	0	0	0	0	0
Dlhodobé zmenky na úhradu	0	0	0	0	0
Vydané dlhopisy	0	0	0	0	0
Záväzky zo sociálneho fondu	491	911	2 592	4 704	6 224
Ostatné dlhodobé záväzky	5 568	276 834	268 894	191 972	191 443
Odložený daňový záväzok	3 298	9 379	24 707	10 004	11 460
Krátkodobé záväzky	408 877	930 812	732 343	1 056 971	1 345 466
Záväzky z obchodného styku	166 962	384 102	434 632	743 026	1 071 070
Nevyfakturované dodávky	973	1 728	3 072	0	0
Záväzky voči dcérskej účtovnej jednotke a materskej účtovnej jednotke	0	0	0	0	0
Ostatné záväzky v rámci konsolidovaného celku	0	0	0	0	0
Záväzky voči spoločníkom a združeniu	143 000	366 800	11 800	11 800	11 800
Záväzky voči zamestnancom	10 100	16 374	21 514	27 249	29 011
Záväzky zo sociálneho poistenia	5 450	9 044	12 820	15 107	17 390
Daňové záväzky a dotácie	64 401	59 623	112 159	115 799	130 089
Ostatné záväzky v rámci konsolidovaného celku	17 991	93 141	136 346	143 990	86 106
Krátkodobé finančné výpomoci	0	0	0	0	0
Bankové úvery	119 498	155 822	124 626	791 845	982 487
Bankové úvery dlhodobé	99 582	124 626	93 430	0	0
Bežné bankové úvery	19 916	31 196	31 196	791 845	982 487
ČASOVÉ ROZLÍŠENIE	986	1 467	0	0	0
Výdavky budúcich období dlhodobé	0	0	0	0	0
Výdavky budúcich období krátkodobé	986	1 467	0	0	0
Výnosy budúcich období dlhodobé	0	0	0	0	0
Výnosy budúcich období krátkodobé	0	0	0	0	0

Zdroj: súvaha z interných výkazov

Výkaz ziskov a strát

Príloha 3 Výkaz ziskov a strát mnou vybranej firmy v €

	2010	2011	2012	2013	2014
Tržby za predaj tovaru	2 963 862	4 874 412	7 420 832	10 129 085	10 673 417
Náklady vynaložené na obstaranie predaného tovaru	2 242 486	3 868 297	6 042 911	8 480 676	9 003 367
Obchodná marža	721 376	1 006 115	1 377 921	1 648 409	1 670 050
Výroba	6 219	16 736	4 648	28 394	28 825
Tržby z predaja vlastných výrobkov a služieb	6 219	16 736	4 648	28 394	28 825
Zmeny stavu vnútroorganizačných zásob	0	0	0	0	0
Aktivácia	0	0	0	0	0
Výrobná spotreba	245 158	360 775	419 739	503 804	517 230
Spotreba materiálu, energie a ostatých neskladovateľných dodávok	94 642	162 708	226 403	301 841	317 397
Služby	150 516	198 067	193 336	201 963	199 833
Pridaná hodnota	482 437	662 076	962 830	1 172 999	1 181 645
Osobné náklady	185 424	276 403	410 109	511 751	613 013
Mzdové náklady	130 140	193 344	289 213	359 708	432 157
Odmeny členom orgánov spoločnosti a družstva	0	0	0	0	0
Náklady na sociálne poistenie	44 585	67 198	98 256	124 653	149 307
Sociálne náklady	10 699	15 861	22 640	27 390	31 549
Dane a poplatky	4 534	6 874	10 253	12 845	13 632
Odpisy a opravné položky k dlhodobému nehmotnému majetku a dlhodobému hmotnému majetku	72 601	126 103	197 289	210 944	274 709
Tržby z predaja dlhodobého majetku a materiálu	474	5 800	2 078	2 594	19 173
Zostatková cena predaného dlhodobého majetku a predaného materiálu	0	15 102	4 084	1 672	7 817
Tvorba a zúčtovanie opravných položiek k pohľadávkam	-538	-209	0	6 256	9 747
Ostatné výnosy z hospodárskej činnosti	25 733	38 191	52 820	14 103	32 386
Ostatné náklady na hospodársku činnosť	11 167	32 031	45 106	32 385	36 645
Prevod výnosov z hospodárskej činnosti	0	0	0	0	0
Prevod nákladov na hospodársku činnosť	0	0	0	0	0
Výsledok hospodárenia z hospodárskej činnosti	235 456	249 763	350 887	413 843	265 913
Tržby z predaja cenných papierov a podielov	0	0	0	0	0
Predané cenné papiere a podiely	0	0	0	0	0
Výnosy z dlhodobého finančného majetku	0	0	0	0	0
Výnosy z cenných papierov a podielov v dcérskej účtovnej jednotke a v spoločnosti s podstatným vplyvom	0	0	0	0	0
Výnosy z ostatných dlhodobých cenných papierov a podielov	0	0	0	0	0
Výnosy z ostatného dlhodobého finančného majetku	0	0	0	0	0
Výnosy z krátkodobého finančného majetku	0	0	0	0	0
Náklady na krátkodobý finančný majetok	0	0	0	0	0
Výnosy z precenenia cenných papierov a výnosy z derivátových operácií	0	0	0	0	0
Náklady na precenenie cenných papierov a náklady na derivátové operácie	0	0	0	0	0
Tvorba a zúčtovanie opravných položiek k finančnému majetku	0	0	0	0	0
Výnosové úroky	81	92	75	51	5

Nákladové úroky	5 973	14 867	24 919	23 377	34 831
Kurzové zisky	3 225	4	1 238	4	1
Kurzové straty	4 099	1 363	38	372	242
Ostatné výnosy z finančnej činnosti	0	12 583	56 075	189 783	202 680
Ostatné náklady na finančnú činnosť	1 343	3 285	4 410	8 719	6 279
Prevod finančných výnosov	0	0	0	0	0
Prevod finančných nákladov	0	0	0	0	0
Výsledok hospodárenia z finančnej činnosti	-8 109	-6 836	28 021	157 370	161 334
Výsledok hospodárenia z bežnej činnosti pred zdanením	227 347	242 927	378 908	571 213	427 247
Daň z príjmov z bežnej činnosti	43 393	46 500	90 418	116 246	93 475
splatná	40 573	40 419	75 090	130 949	92 019
odložená	2 820	6 081	15 328	-14 703	1 456
Výsledok hospodárenia z bežnej činnosti po zdanení	183 954	196 427	288 490	454 967	333 772
Mimoriadne výnosy	0	0	0	0	0
Mimoriadne náklady	0	0	0	0	0
Výsledok hospodárenia z mimoriadnej činnosti pred zdanením	0	0	0	0	0
Daň z príjmov z mimoriadnej činnosti	0	0	0	0	0
splatná	0	0	0	0	0
odložená	0	0	0	0	0
Výsledok z hospodárenia z mimoriadnej činnosti po zdanení	0	0	0	0	0
Výsledok hospodárenia za účtovné obdobie pred zdanením	227 347	242 927	378 908	571 213	427 247
Prevod podielov na výsledku hospodárenia spoločníkov	0	0	0	0	0
Výsledok hospodárenia za účtovné obdobie po zdanení	183 954	196 427	288 490	454 967	333 772

Zdroj: výkaz ziskov a strát z interných výkazov