



VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ

BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY

FAKULTA PODNIKATELSKÁ

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT

ÚSTAV EKONOMIKY

INSTITUTE OF ECONOMICS

ZHODNOCENÍ FINANČNÍ SITUACE PODNIKU A NÁVRHY NA JEJÍ ZLEPŠENÍ

EVALUATION OF THE FINANCIAL SITUATION OF THE COMPANY AND PROPOSALS FOR ITS
IMPROVEMENT.

DIPLOMOVÁ PRÁCE

MASTER'S THESIS

AUTOR PRÁCE

AUTHOR

Bc. Peter Pagáč

VEDOUCÍ PRÁCE

SUPERVISOR

Ing. Roman Ptáček, Ph.D.

BRNO 2022

Zadání diplomové práce

Ústav:	Ústav ekonomiky
Student:	Bc. Peter Pagáč
Vedoucí práce:	Ing. Roman Ptáček, Ph.D.
Akademický rok:	2021/22
Studijní program:	Mezinárodní ekonomika a obchod

Garant studijního programu Vám v souladu se zákonem č. 111/1998 Sb., o vysokých školách ve znění pozdějších předpisů a se Studijním a zkušebním řádem VUT v Brně zadává diplomovou práci s názvem:

Zhodnocení finanční situace podniku a návrhy na její zlepšení

Charakteristika problematiky úkolu:

Úvod
Vymezení problému a cíle práce
Metodika práce
Teoretická východiska práce
Analýza problému a současné situace
Vlastní návrhy řešení, přínos návrhů řešení
Závěr
Seznam použité literatury
Přílohy

Cíle, kterých má být dosaženo:

Cílem této práce je zhodnotit a posoudit finanční zdraví podniku pomocí metod strategické a finanční analýzy, jejichž výsledky budou tvořit podklady pro návrhy opatření, která by měla podniku pomoci ke zlepšení finančního zdraví.

Základní literární prameny:

KNÁPKOVÁ, A., D. PAVELKOVÁ, D. Remeš a K. ŠTEKER. Finanční analýza: komplexní průvodce s příklady. 3. aktualiz. vyd. Praha: Grada Publishing, 2017. ISBN 978-80-271-0563-2.

HANZELKOVÁ, A., M. KEŘKOVSKÝ a O. VYKYPĚL. Strategické řízení: teorie pro praxi. 3. přeprac. vyd. Praha: C.H. Beck, 2017. ISBN 978-80-7400-637-1.

RŮČKOVÁ, P. Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi. 6. aktualiz. vyd. Praha: Grada Publishing, 2019. ISBN 978-80-271-2028-4.

SEDLÁČKOVÁ, H. a K. BUCHTA. Strategická analýza. 2., přeprac. a dopl. vyd. Praha: C.H. Beck, 2006. ISBN 80-717-9367-1.

SCHOLLEOVÁ, H. Ekonomické a finanční řízení pro neekonomy. 3., aktual. vyd. Praha: Grada Publishing, 2017. ISBN 978-80-271-0413-0.

Termín odevzdání diplomové práce je stanoven časovým plánem akademického roku 2021/22

V Brně dne 15.7.2022

L. S.

prof. Ing. Tomáš Meluzín, Ph.D.
garant

doc. Ing. Vojtěch Bartoš, Ph.D.
děkan

Abstrakt

Diplomová práca sa zameriava na zhodnotenie finančnej situácie podniku GymBeam s.r.o. za obdobie 2016 - 2020. V teoretických východiskách práce budú definované všetky pojmy týkajúce sa hodnotenia finančnej situácie podniku. V praktickej časti bude na základe teoretickej časti vykonaná finančná a strategická analýza podniku, z ktorej budú následne navrhnuté návrhy na zlepšenie finančného zdravia podniku.

Kľúčové slova

finančná analýza, strategická analýza, výkonnosť podniku, Altmanov index, IN05, Spider analýza, SLEPTE analýza, Porterova analýza, SWOT analýza

Abstract

The thesis focuses on the evaluation of the financial situation of the company GymBeam s.r.o. for a period 2016 - 2020. All the concepts that are important for financial situation of the company will be defined in the theoretical basis of thesis. In the practical part, based on the theoretical part, a financial and strategic analysis of the company will be proposed for improving the financial health of the company.

Key words

financial analysis, strategic analysis, Altman index, IN05, Spider analysis, SLEPTE analysis, Porter analysis, SWOT analysis

Bibliografická citácia

PAGÁČ, Peter. Zhodnocení finanční situace podniku a návrhy na její zlepšení. Brno, 2022. Dostupné také z: <https://www.vutbr.cz/studenti/zav-prace/detail/141586>. Diplomová práce. Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, Ústav ekonomiky. Vedoucí práce Roman Ptáček.

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že předložená diplomová práce je původní a zpracoval jsem ji samostatně. Prohlašuji, že citace použitých pramenů je úplná, že jsem ve své práci neporušil autorská práva (ve smyslu Zákona č. 121/2000 Sb., o právu autorském a o právech souvisejících s právem autorským).

V Brně dne 10. prosince 2021

.....

podpis studenta

Pod'akovanie

Chcel by som sa pod'akovať vedúcemu mojej diplomovej práce, pánovi Ing. Romanovi Ptáčkovi, Ph.D. za odborné vedenie a cenné rady, ktoré mi poskytol pri spracovávaní tejto práce.

OBSAH

Úvod.....	8
Ciele práce, metódy a postupy	9
1 Teoretické východiská práce	11
1.1 Strategická analýza.....	11
1.1.1 SLEPTE analýza	11
1.1.2 Porterov model.....	12
1.2 Finančná výkonnosť podniku.....	13
1.3 Finančná analýza.....	13
1.3.1 Základné zdroje informácií pre finančnú analýzu	14
1.3.2 Vzájomná previazanosť medzi účtovnými výkazmi.....	16
1.4 Prístupy finančnej analýzy	16
1.5 Metódy finančnej analýzy	16
1.5.1 Fundamentálna analýza (kvalitatívna).....	16
1.5.2 Technická analýza (kvantitatívna)	17
1.5.3 Absolútne ukazovatele	17
1.5.4 Rozdielové ukazovatele	18
1.5.5 Pomerové ukazovatele.....	19
1.5.6 Ukazovatele Cashflow	27
1.5.7 Súhrnné indexy hodnotenia	28
1.5.8 Spider analýza.....	34
1.6 SWOT analýza	34
2 Analýza súčasného stavu	36
2.1 Predstavenie spoločnosti	36

2.2	Strategická analýza.....	38
2.2.1	SLEPTE analýza	38
2.2.2	Porterov model.....	47
2.3	Finančná analýza.....	50
2.3.1	Analýza absolútnych ukazovateľov	51
2.3.2	Analýza rozdielových ukazovateľov	65
2.3.3	Analýza podielových ukazovateľov	67
2.4	Súhrnné indexy hodnotenia.....	82
2.4.1	Du Pontov pyramídový rozklad	82
2.4.2	Altmanov index.....	83
2.4.3	Index IN05	85
2.4.4	Tafflerov index	86
2.4.5	Index Bonity	87
2.4.6	Kralickov Quicktest	88
2.4.7	Spider analýza.....	89
2.5	Zhrnutie výsledkov finančnej analýzy	91
2.6	SWOT analýza	94
3	Vlastné návrhy riešenia.....	97
3.1	Faktoring	97
3.2	Minimalizácia rizika v zahraničnom obchode	100
3.2.1	Riadenie kurzových rizík	100
3.2.2	Menová opcia.....	101
3.3	Riadenie zásob	102
3.4	Inovácia e-shopu spoločnosti	103
	Záver	106
	Zoznam použitých zdrojov	107

Zoznam grafov	113
Zoznam obrázkov	114
Zoznam tabuliek	115
Zoznam príloh.....	117

ÚVOD

V súčasnej dobe je hlavným cieľom každého úspešného podniku nielen maximalizácia zisku, ale tiež maximalizácia jeho hodnoty, jeho rozvoj či vylepšenie pozície na trhu. Spoločnosť sa pri rozhodovaní a svojej činnosti nezaobíde bez rozboru a analýzy svojej finančnej situácie.

Práve k vyhodnoteniu finančnej situácie podniku slúži finančná a strategická analýza. Finančná analýza predstavuje široký a komplexný súboj nástrojov, pomocou ktorých sa vyhodnocuje aktuálne finančné zdravie podniku. Jej cieľom je teda pripraviť podklady pre čo najlepšie rozhodovanie o fungovaní a smere podniku. Bez týchto informácií nie je možné rozhodovať o ďalšom smerovaní podniku. Naproti tomu strategická analýza sa stará o monitorovanie a vyhodnocovanie interných či externých faktorov, ktoré môžu pôsobiť na podnik.

Výhodou finančnej a strategickkej analýzy je, že berie do úvahy minulosť a súčasnosť výkonnosti podniku a umožňuje tak vidieť možný budúci trend, ktorým sa podnik bude vyvíjať.

Táto diplomová práca bude pozostávať z troch hlavných častí a jej predmetom bude celkové zhodnotenie finančnej situácie podniku GymBeam s.r.o. a následne navrhnutie možných opatrení pre jej zlepšenie.

V prvej časti budú vysvetlené základné pojmy či nástroje, ktoré sa budú v ďalších častiach využívať a teoretický základ, o ktorý sa táto práca opiera. Po teoretických východiskách práce nasleduje samotná finančná a strategická analýza pomocou ukazovateľov a nástrojov na posúdenie aktuálnej finančnej situácie. Na základe týchto výsledkov budú v nasledujúcej časti rozobrané konkrétne návrhy a opatrenia na zlepšenie finančnej situácie.

CIELE PRÁCE, METÓDY A POSTUPY

V tejto kapitole sú popísané ciele, ktoré by táto diplomová práca mala splniť, ako aj metódy a postupy, pomocou ktorých by mali byť ciele dosiahnuté. Témou bakalárskej práce je zhodnotenie finančnej situácie spoločnosti GymBeam s.r.o. a návrhy na jej zlepšenie.

Hlavný cieľ

Cieľom tejto práce je zhodnotiť a posúdiť finančné zdravie spoločnosti pomocou metód strategickej a finančnej analýzy, ktorých výsledky budú tvoriť podklady pre návrhy opatrení, ktoré by mali spoločnosti pomôcť k zlepšeniu finančného zdravia.

Čiastkové ciele

Prvým čiastkovým cieľom je vypracovanie teoretických východísk práce, pomenovanie a definovanie všetkých pojmov, javov či metód, ktoré budú použité pri hodnotení finančnej situácie spoločnosti.

Druhým vedľajším cieľom je charakteristika spoločnosti, jeho okolia a oblasti, v ktorej sa spoločnosť pohybuje.

Nasledujúcim čiastkovým cieľom je aplikovanie teoretických východísk práce a vypracovanie finančnej a strategickej analýzy spolu s výpočtami, kalkuláciami, grafmi a tabuľkami.

Ďalším čiastkovým cieľom bude porovnanie vypočítaných hodnôt s odporúčanými. Stanovenie finančného zdravia a výkonnosti podniku a zhrnutie výsledkov analytickej časti.

Posledným čiastkovým cieľom bude vypracovanie a formulácia vlastných návrhov riešení na základe analytickej časti.

Finančná analýza sa bude spracovávať pomocou rôznych metód a nástrojov. Ako hlavné informačné zdroje dát a informácií nám budú slúžiť výročné správy spoločnosti GymBeam s.r.o., ktoré okrem informácií o spoločnosti obsahujú aj účtovné závierky, z ktorých sa budú čerpať dáta pri výpočtoch ukazovateľov finančnej analýzy.

Teoretické východiska budú vychádzať z odbornej literatúry, knižných publikácií či článkov z vedeckých časopisov.

Medzi použité metódy pri spracovávaní finančnej analýzy patria:

- Absolútne ukazovatele,
- Rozdielové ukazovatele,
- Pomerové ukazovatele,
- Pyramídový rozklad,
- Bonitné a bankrotné modely.

A pri analýze okolia spoločnosti budú použité:

- SLEPTE analýza,
- Porterov model piatich síl,
- SWOT analýza.

1 TEORETICKÉ VÝCHODISKÁ PRÁCE

Táto časť práce obsahuje vysvetlenie termínov meranie výkonnosti podniku, finančná analýza, ciele, metódy a postupy finančnej analýzy a taktiež pojmy a termíny s ňou súvisiace.

1.1 Strategická analýza

Cieľom strategickej analýzy je identifikovať a zhodnotiť všetky faktory, u ktorých možno predpokladať, že budú mať vplyv na stanovenie cieľov a stratégiu podniku. Skladá sa z rôznych analytických techník a metód, ktoré sa využívajú na identifikáciu vzťahov a faktorov prostredia, v ktorom podnik pôsobí či strategických možností, kompetencií či zdrojov organizácie (Cimbálníková 2012).

Výstupom strategickej analýzy by mali byť fakty, ktoré možno použiť pri strategickom hodnotení a plánovaní. Analýzy sa delia na vnútorné a vonkajšie s ohľadom na to, či sa analyzuje samotný podnik alebo jeho okolie. Medzi najčastejšie využívané analýzy patria SLEPT analýza, Porterov model piatich síl či SWOT analýza (Grasseová et al. 2010).

1.1.1 SLEPTE analýza

Získava a poskytuje prehľad informácií o vonkajšom prostredí okolia podniku. Jednotlivé písmená v názve znamenajú rôzne typy vonkajších faktorov. Jedná sa o:

- *Sociálne faktory* – sú to napríklad demografické zmeny v spoločnosti, životná úroveň, nezamestnanosť, veľkosť a mobilita pracovnej sily alebo kvalifikačná štruktúra populácie. Tieto faktory môžu výrazne ovplyvňovať dopyt po tovare a službách či ponuku (podnikavosť, pracovná motivácia),
- *Legislatívne faktory* – faktory týkajúce sa základných právnych noriem ako sú daňové normy, obchodné právo či legislatívne obmedzenia. Hľadá sa takisto vymáhateľnosť práva, fungovanie súdov či autorské práva,
- *Ekonomické faktory* – týkajúce sa najmä súčasného alebo budúceho stavu ekonomiky a jej vplyvu na daný podnik. Analyzuje sa štádium hospodárskeho cyklu či globálnej ekonomiky, monetárnu či fiškálnu politiku či infláciu,

- *Politické faktory* – sem patria najmä činnosti vlády a ďalších verejných inštitúcií. Štát je totiž veľkým zamestnávateľom a aj spotrebiteľom,
- *Technologické faktory* – sledujú sa, aby sa podnik vyhol zaostalosti a bol schopný inovácií. Musí byť preto informovaný o technických či technologických zmenách, v opačnom prípade mu totiž hrozí zhoršenie konkurencieschopnosti,
- *Ekologické faktory* – tieto čoraz významnejšie ovplyvňujú technológie podnikov. Tlačí sa na využívanie prírodných obnoviteľných zdrojov a sprísnenie povinností pri správe s odpadmi (Hanzelková et al. 2017) (Sedláčková & Buchta 2006).

1.1.2 Porterov model

Model, ktorý vychádza z predpokladu, že ziskovosť odvetvia závisí na piatich dynamických faktoroch. Tieto faktory ovplyvňujú náklady, ceny a investície podnikov v danom odvetví. Hovorí sa tu o tzv. 5 silách, ktoré musí podnik analyzovať pred vstupom na daný trh (Grasseová et al. 2010).

Model je tvorený nasledujúcimi faktormi:

- Dodávateľia – ich vyjednávací sila, veľkosť na trhu a potenciál diktovať podmienky aj dodávky tovaru a služieb na trh, ich sila rastie v prípade, že je ich obmedzené množstvo na trhu a ich výrobky sú dôležité pre kupujúcich,
- Odoberatelia – ich vyjednávací sila rastie, ak existuje len obmedzené množstvo významných odoberateľov alebo ak nakupujú vo veľkom objeme či majú nízke náklady a všetky informácie spojené s prechodom inde,
- Hrozba vstupu nových konkurentov – riziko vstupu spočíva v zvýšení výrobných kapacít a tým prevahe ponuky nad dopytom, čo by mohlo viesť k poklesu ceny výrobkov a služieb. Analyzuje sa, s akou jednoduchosťou a pravdepodobnosťou môžu potenciálni konkurenti vstúpiť na trh,
- Hrozba substitúcie výrobkov – ich existencia by mohla znamenať, že si zákazník vyberie iný výrobok či službu, ktorý uspokojí jeho potrebu viac a takisto ich existencia limituje výšku ceny daného výrobky či služby, ktorú si je možno vypýtať,

- Konkurencia v odvetví – záleží na veľkosti a počte konkurentov, diferenciacii výrobkov či služieb a úrovni bariér vstupu či výstupu na trh. Najsilnejšia je v prípade pomaly rastúceho trhu či jeho poklese. Silná je takisto v prípadoch, pokiaľ je na trhu veľmi veľa malých alebo rovnako veľkých konkurentov, ktorých výrobok sa veľmi nelíši (Blažková 2007) (Sedláčková & Buchta 2006).

1.2 Finančná výkonnosť podniku

Finančná výkonnosť podniku nám poskytuje prehľad o miere úspešnosti procesu transformácie vstupov (výrobných faktorov) na výstupy podnikateľského procesu. Takisto sa posudzuje schopnosť základného finančného cieľa podniku – tvoriť hodnotu pre vlastníkov (Čížinská 2018).

Finančná výkonnosť ďalej predpokladá adekvátnu zadlženosť a optimálnu kapitálovú štruktúru. To znamená, že podnik disponuje efektívnym množstvom kapitálu, je schopný splácať svoje záväzky a má schopnosť v prípade potreby premieňať svoje aktíva na finančné prostriedky, teda je dostatočne likvidný. Takýto finančne zdravý podnik je atraktívny aj pre potenciálnych investorov (Čížinská & Marinič 2010).

1.3 Finančná analýza

Dnešné ekonomické prostredie je charakterizovaná neustálými zmenami v prostredí, v ktorom spoločnosť pôsobí. Je preto nutné vedieť pružne na tieto zmeny reagovať. Úspešné firmy sa tak bez rozboru a analýzy finančnej situácie nezaobídu.

Finančná analýza slúži pre komplexné posúdenie a zhodnotenie finančnej situácie v podniku. Zisťuje, či je daný podnik ziskový, či má správnu kapitálovú štruktúru, či efektívne využíva svoje aktíva alebo napríklad či podnik zvláda splácať svoje záväzky. Tieto informácie pomáhajú rozhodovať pri získavaní finančných zdrojov, prognózovaní do budúcnosti či predvídaní do budúcnosti. Vďaka finančnej analýze je spoločnosť schopná plánovať ďalšie kroky do budúcnosti, čo pomáha najmä manažérom jednotlivých spoločností (Knápková et al. 2017).

Finančná analýza predstavuje jeden z najvýznamnejších spôsobov fundamentálnej podnikovej analýzy, ktorá umožňuje previesť v každej spoločnosti diagnózu finančného hospodárenia (Rejnuš 2014).

1.3.1 Základné zdroje informácií pre finančnú analýzu

Finančná analýza je založená na rozbere vstupných informácií, ktoré môžeme deliť na:

- Interné informácie – informácie, ktoré bezprostredne súvisia s analyzovanou spoločnosťou, väčšina dát potrebných pre finančnú analýzu je dostupná z verejných zdrojov a databází. Prevažne sa jedná o informácie z vnútro podnikového účtovníctva či auditu
- Externé informácie – informácie vychádzajúce z vonkajšieho ekonomického prostredia ako napríklad štatistiky, kurzy či odborná tlač

K samotnému úspešnému spracovaniu finančnej analýzy sú dôležité tieto základné výkazy:

- Súvaha,
- Výkaz ziskov a strát,
- Výkaz Cashflow (Růčková 2019).

Súvaha je formou bilancovania medzi aktívami a pasívami, ktoré musia byť v rovnováhe, teda celkové aktíva sa rovnajú celkovým pasívam. Z pravidla sa rozvaha zostavuje vždy na začiatku a na konci kalendárneho roka v každom roku života spoločnosti. Jej obsah vytvára obraz o majetku daného podniku. *Aktíva* predstavujú všetok majetok vo vlastníctve spoločnosti a tabuľkovo sa postupne radia v rozvahe od najmenej likvidných položiek až po tie najviac likvidné. Oproti tomu *pasíva* sa nachádzajú na druhej strane rozvahy a zobrazujú, akými spôsobmi sú aktíva financované. Hodnotí sa taktiež aj finančná štruktúra, najskôr sa priraďujú vlastné zdroje spoločnosti a následne zdroje cudzie (Knápková et al. 2017).

Tabuľka 1 - Štruktúra rozvahy (Vlastné spracovanie podľa (Knápková et al. 2017))

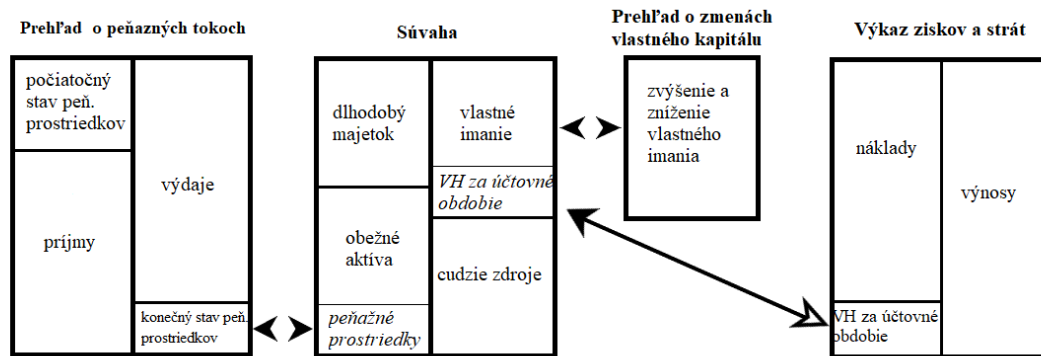
SÚVAHA			
AKTÍVA		PASÍVA	
A.	Pohľadávky za upísaný ZK	A.	Vlastné imanie
B.	Dlhodobý majetok	A.I.	Základné imanie
B.I.	Dlhodobý nehmotný majetok	A.II.	Kapitálové fondy
B.II.	Dlhodobý nehmotný majetok	A.III.	Fondy zo zisku
B.III.	Dlhodobý finančný majetok	A.IV.	Výsledok hospodárenia
C.	Obežné aktíva	A.V.	Výsledok hospodárenia bežného
C.I.	Zásoby	A.VI.	Rozhodnuté o zálohách na
C.II.	Pohľadávky	B.+C.	Cudzie zdroje
C.II.1	Dlhodobé pohľadávky	B.	Rezervy
C.II.2.	Krátkodobé pohľadávky	C.	Závazky
C.III.	Krátkodobý finančný majetok	C.I.	Dlhodobé záväzky
C.IV.	Peňažné prostriedky	C.II.	Krátkodobé záväzky
D.	Časové rozlíšenie aktív	D.	Časové rozlíšenie pasív

Výkaz zisku a strát poskytuje prehľad o výnosoch a nákladoch spoločnosti. *Výnosy* predstavujú všetky peňažné prostriedky získané spoločnosťou za dané účtovné obdobie. *Náklady* predstavujú peňažné čiastky, ktoré boli vynaložené k dosiahnutiu čo najvyšších ziskov spoločnosti. Rozdiel medzi týmito dvomi položkami nám udáva *Výsledok hospodárenia*, ktorý môže byť buď kladný (výnosy sú väčšie než náklady), alebo záporný (výnosy sú menšie než náklady). V daných prípadoch hovoríme o zisku resp. strate (Knápková et al. 2017).

Výkaz Cashflow alebo v preklade informácie o peňažných tokoch je odvodený účtový výkaz, ktorý podáva informácie prírastkoch (príjmoch) a úbytkoch (výdajoch) peňažných prostriedkoch alebo ich ekvivalentoch v priebehu účtovného obdobia. *Cash flow* je dôležitým ukazovateľom finančného riadenia a analýzy podniku. Bezprostredne sa týka získavania jeho likvidity (Knápková et al. 2017).

1.3.2 Vzájomná previazanosť medzi účtovnými výkazmi

Medzi vyššie spomenutými účtovnými výkazmi existuje vzájomná **previazanosť**. Na obrázku nižšie je ukázaná previazanosť medzi súvahou, výkazom zisku a strát a Cashflow (Knápková et al. 2017).



Obrázok 1: Vzájomná previazanosť účtovných výkazov

(Zdroj: Vlastné spracovanie podľa (Knápková et al. 2017))

1.4 Prístupy finančnej analýzy

Existujú 2 základné prístupy k hodnoteniu finančnej situácie podniku, sú to *fundamentálna analýza* a *technická analýza* (Sedláček 2001).

Fundamentálna finančná analýza sa zameriava na vyhodnocovanie kvalitatívnych údajov o subjekte. Oproti tomu technická finančná analýza sa zameriava na kvantitatívne spracovávanie ekonomických dát pomocou matematických a matematicko-štatistických metód. Výsledky spracovania sú následne kvantitatívne aj kvalitatívne vyhodnocované (Růčková 2019).

1.5 Metódy finančnej analýzy

Metódy používané vo finančnej analýze môžeme rozdeliť na metódy elementárne, využívajúce základné aritmetické operácie a metódy vyššie, využívajúce zložitejšie matematické postupy (Sedláček 2001).

1.5.1 Fundamentálna analýza (kvalitatívna)

Táto metóda skúma vzťahy, ktoré sú medzi ekonomickými i neekonomickými zložkami. Údaje musia byť kvalitatívnej formy a jedná sa najmä o vplyv externého a interného

prostredia, jednotlivé životné fázy podniku či stanovené budúce ciele vedúce k firemnému rozvoju. Jedna z kľúčových je identifikácia podnikového prostredia, v ktorom sa podnik práve nachádza, k čomu slúži množstvo analýz ako napr. SWOT analýza (Sedláček 2001).

1.5.2 Technická analýza (kvantitatívna)

Technická analýza používa matematické a štatistické metódy ku kvantitatívnemu spracovaniu ekonomických dát a ich zhodnoteniu. Dáta do technickej analýzy sa čerpajú so širokého rozpätia ako napríklad vstupy z fundamentálneho rozboru, podnikového účtovníctva, údaje z finančného trhu či údaje nefinančného charakteru (Sedláček 2001) .

Obe analýzy sa navzájom dopĺňujú a mali by sa kombinovať. Do technickej analýzy patrí aj finančná analýza, pretože využíva matematické postupy, ktorými sa dosiahnu vypočítané hodnoty. Metódy používané vo finančnej analýze sa ešte delia na metódy elementárne a metódy vyššie. Elementárne metódy využívajú základné aritmetické operácie, zatiaľ čo metódy vyššie sa vyznačujú zložitejšími matematickými postupami. Vo firme však v realite vyššie metódy nebývajú používané, a to z dôvodu vysokej softwerovej náročnosti (Růčková 2019).

Medzi základné metódy sem patria:

- Analýza absolútnych ukazovateľov
 - o Horizontálna analýza,
 - o Vertikálna analýza,
- Analýza rozdielových a tokových ukazovateľov
 - o Analýza Cashflow
- Analýza pomerových ukazovateľov
 - o Rentability,
 - o Aktivity,
 - o Zadĺženosti,
 - o Likvidity,
 - o Prevádzkovej činnosti,
 - o Kapitálového trhu,
- Súhrnné indexy hodnotenia
 - o Bonitný model,
 - o Bankrotný model (Růčková 2019).

1.5.3 Absolútne ukazovatele

Analýza absolútnych ukazovateľov sa delí na horizontálnu a vertikálnu analýzu. Porovnávajú sa jednotlivé položky s podnikových výkazov s uplynulými rokmi. Pri oboch

analýzach sa odporúča zahrnúť čo najväčšie množstvo sledovaných rokov, čo vedie k presnejším a objektívnejším výsledkom (Grünwald & Holečková 2007).

1.5.3.1 Horizontálna analýza

Horizontálna analýza sleduje vývoj a stabilitu jednotlivých položiek účtovných výkazov. Informuje, o koľko sa percentuálne zmenila absolútna hodnota jednotlivých položiek v danom časovom rozpätí. Pre výpočet slúži postup, keď rozdiel bežného a predchádzajúceho obdobia vydáme hodnotou predchádzajúceho obdobia (Sedláček 2001)

1.5.3.2 Vertikálna analýza

Vertikálna analýza zobrazuje podiel jednotlivých položiek účtovných výkazov k ich základnej veličine. Cieľom je určenie podielu jednotlivých zdrojoch financovania, majetkových zložiek na celkových aktívach či pasívach napr. skúmanie jednej zložky aktív na celkovom objeme aktív. Rozdielom oproti horizontálnej analýze je, že vertikálna skúma vždy len jedno časové obdobie (Scholleová 2017).

1.5.4 Rozdielové ukazovatele

Rozdielové ukazovatele slúžia k analýze a riadeniu finančnej situácie podniku s orientáciou na jeho likviditu. Vypočítavajú sa ako rozdiel danej položky aktív s určitou položkou pasív. Najvýznamnejším rozdielovým ukazovateľom je *Čistý pracovný kapitál* (Knápková et al. 2017).

1.5.4.1 Čistý pracovný kapitál

Čistý pracovný kapitál (ČPK) je najpoužívanejším ukazovateľom a jeho výsledok je daný rozdielom celkových obežných aktív a celkových krátkodobých dlhov. Rozdiel medzi obežnými aktívami a krátkodobými dlhmi má významný vplyv na solventnosť podniku, pretože ČPK predstavuje niečo ako finančný vankúš, ktorý podniku umožňuje pokračovať vo svojich aktivitách v prípade nečakanej udalosti, ktorá by sprevádzala výdaje peňažných prostriedkov. Čistý pracovný kapitál možno vyjadriť vzorcom:

$$\text{Čistý pracovný kapitál} = \text{zásoby} + \text{pohl'adávky} + \text{peniaze} - \text{krátkodobé záväzky}$$

(Sedláček 2001)

1.5.4.2 Čisté pohotové prostriedky

Čisté pohotové prostriedky (ČPP) určujú **okamžitú likviditu** práve splatných krátkodobých záväzkov. Jedná sa o rozdiel medzi pohotovými peňažnými prostriedkami a okamžite splatnými záväzkami. Ak berieme do úvahy pri peňažných prostriedkoch len hotovosť a zostatok na bežnom účte, jedná sa o najvyšší stupeň likvidity. Medzi pohotovými peňažnými prostriedkami taktiež zaradujeme aj krátkodobé cenné papiere a krátkodobé termínované vklady, pretože sa dajú rýchlo zmeniť za peniaze (sú likvidné). ČPP možno vyjadriť vzťahom: (Knápková et al. 2017)

$$\text{Čisté pohotové prostriedky} = \text{pohotovými peňažnými prostriedkami} - \text{okamžite splatné záväzky}$$

(Růčková 2019)

1.5.5 Pomerové ukazovatele

Analýza pomerových ukazovateľov sa považuje za stavebný kameň finančnej analýzy, pretože je vďaka nej možné vytvoriť si základnú predstavu o ekonomickej situácii v danej spoločnosti.

Analýza využíva informácie z rozvahy či výkazu zisku a straty a jej výsledky sa odporúča porovnávať s doporučenými hodnotami pre každý ukazovateľ. Medzi pomerové ukazovatele patria:

- Ukazovatele rentability,
- Ukazovatele likvidity,
- Ukazovatele aktivity,
- Ukazovatele zadlženosti,
- Ukazovatele kapitálového trhu (Knápková et al. 2017).

1.5.5.1 Rentabilita

Ukazovatele rentability resp. ukazovatele návratnosti či výnosnosti vyjadrujú pomer konečného výsledku hospodárenia danej spoločnosti k určitému vstupu, ako napríklad kapitálu či tržbám. V praxi platí, že čím vyššej rentability spoločnosť dosahuje, tým lepšie hospodári zo svojím majetkom a kapitálom (Vochozka 2011).

Rentabilita celkových aktív (ROA – Return on Total Assets)

Pre investorov sa jedná o najsledovanejší ukazovateľ z tohto súboru. Je považovaný za ukazovateľ úspešnosti podnikateľskej činnosti spoločnosti. Vyjadruje čistú výnosnosť celkových aktív spoločností. Platí, že čím je hodnota ROA vyššia, tým sú aj šance na investície z pohľadu investorov pre spoločnosť priaznivejšie. Vzorec pre výpočet rentability celkových aktív je nasledovný:

$$ROA = \frac{EBIT \text{ (Zisk pred zdaneným a úrokami)}}{\text{Celkové aktíva}} \times 100 [\%] \quad (1)$$

(Rejnuš 2014)

Rentabilita vlastného kapitálu (ROE – Return on Equity)

ROE vyjadruje, koľko čistého zisku pripadá na jednu vloženú korunu investovaného kapitálu (Vochozka 2011).

Tento ukazovateľ je dôležitý z pohľadu vlastníkov, ktorých zaujíma konečný efekt využitia kapitálu. Jeho rast môže znamenať napríklad zvýšenie výsledku hospodárenia či zníženie podielu vlastného kapitálu v spoločnosti (Otrusinová & Kubíčková 2011). V zásade platí, že hodnota tohto ukazovateľa by mala byť vyššia, než je úroková miera bezrizikových cenných papierov (Růčková 2015).

$$ROE = \frac{EAT \text{ (Zisk po zdanení)}}{\text{Vlastný kapitál}} \times 100 [\%]$$

(Rejnuš 2014)

(2)

Rentabilita vloženého kapitálu (ROI – Return on Investment)

Tento ukazovateľ sa takisto radí medzi tie najdôležitejšie, ktorými sa hodnotí podnikateľská činnosť spoločnosti. Vyjadruje, s akou účinnosťou pôsobí kapitál vložený do spoločnosti bez ohľadu na pôvod financovania (Sedláček 2001). Hodnota tohto

ukazovateľa by sa mala pohybovať medzi 12-15%, pričom hodnoty nad 15% sa považujú za veľmi dobré (Melichar 2015).

(3)

$$ROI = \frac{EBIT \text{ (Zisk pred zdanením a úrokami)}}{\text{Celkový vložený kapitál}} \times 100 [\%]$$

(Rejnuš 2014)

Rentabilita tržieb (ROS – Return on Sales)

Ukazovateľ ROS vyjadruje, aký zisk dosahuje spoločnosť pri danej úrovni tržieb. Býva využívaný k vyjadreniu ziskovej marže (Růčková 2015). Optimálna hodnota by mala byť okolo 10 (Kiselačková & Šoltés 2017).

(4)

$$ROS = \frac{EBIT \text{ (Zisk pred zdanením a úrokami)}}{\text{Tržby celkom}} \times 100 [\%]$$

(Kiselačková & Šoltés 2017)

1.5.5.2 Ukazovatele likvidity

Ukazovatele likvidity udávajú schopnosť podniku premeniť svoje aktíva na peňažné prostriedky, ktorými sú schopní včas kryť svoje splatné záväzky. Extrémny hodnôt likvidity nie sú prospešné, to znamená, že vysoká likvidita viaže prostriedky s malým alebo žiadnym výnosom a naopak nízka likvidita môže spôsobiť problém v nedostatku zásob či finančných prostriedkov (Knápková et al. 2017).

Podnik by mal byť vždy pripravený platiť svoje záväzky v dobe splatnosti, musí byť tzv. solventný. Jednotlivé ukazovatele likvidity dávajú do pomeru to, čo je potrebné platiť s tým, čím sa bude platiť (Rejnuš 2014).

Bežná likvidita (*Current Ratio*)

Hodnota bežnej likvidity hovorí, koľkokrát je podnik schopný splatiť svoje záväzky veriteľom, ak by premenil svoje všetky obežné aktíva na peniaze. Definuje teda,

koľkokrát sú obežné aktíva vyššie než krátkodobé záväzky. Odporúčané hodnoty sa nachádzajú medzi **1,8 a 2,5** (Scholleová 2017).

Ukazovateľ bežnej likvidity je daný vzťahom:

$$\text{Bežná likvidita} = \frac{\text{obežné aktíva}}{\text{krátkodobé záväzky}}$$

(Rejnuš 2014)

Pohotová likvidita (*Quick Asset Ratio*)

Alebo aj likvidita II. Stupňa sa počíta sa odčítaním zásob od obežných aktív. Na základe tohoto sa lepšie určí schopnosť firmy splácať krátkodobé záväzky, pretože sú odstránené nedobytné či sporné pohľadávky. Doporučené hodnoty sú **0,7 – 1**, pričom príliš vysoké hodnoty signalizujú, že spoločnosť má nadbytočné množstvo svojich aktív vo forme pohotových prostriedkov, čo znamená nízku hodnotu úroku (Vochozka 2011).

$$\text{Pohotová likvidita} = \frac{\text{obežné aktíva} - \text{zásoby}}{\text{krátkodobé záväzky}}$$

(Vochozka 2011)

Okamžitá likvidita (*Cash Position Ratio*)

Okamžitá likvidita, označovaná ako likvidita I. stupňa či hotovostná likvidita je najužšie vymedzenie likvidity, pretože sa tu počíta už len s peňažnými prostriedkami ako takými. Patria sem peniaze na bežných účtoch, v pokladni alebo voľne obchodovateľné cenné papiere či šeky. Odporúčané hodnoty sa nachádzajú v rozpätí 0,9 – 1,1. Pre podniky pôsobiace na českom trhu sa táto hodnota väčšinou znižuje na 0,6. Maximálna najnižšia hodnota je stanovená na 0,2, čo predstavuje pre podnik riziko z finančného či psychologického hľadiska. Hodnoty nachádzajúce sa pod 0,2 však okamžite neznamenujú pre podnik krízu, tento ukazovateľ sa dá upraviť individuálne podľa podmienok sledovanej spoločnosti (Růčková 2019).

$$\text{Okamžitá likvidita} = \frac{\text{finančný majetok}}{\text{krátkodobé záväzky}}$$

(Růčková 2019)

1.5.5.3 Ukazovatele aktivity

Ukazovatele aktivity informujú o spôsobe, akým spoločnosť nakladá a využíva jednotlivé časti majetku. V týchto ukazovateľoch sa môžeme stretnúť s dvomi typmi. **Počet obrátov** informuje o počte obrátok za určité obdobie a **dobou obratu** udáva priemernú dobu trvania jednej obrátky majetku a udáva sa v dňoch. Tieto ukazovatele pracujú s jednotlivými položkami majetku, ktoré dávajú do pomeru k tržbám, výnosom či ďalším položkám (Vochozka 2011).

Obrat aktív (*Total Assets Turnover Ratio*)

Jedná sa o komplexný ukazovateľ, ktorý udáva informáciu o počte obrátov celkových aktív za jeden rok. Platí, že čím väčšia je výsledná hodnota, tým je to pre podnik lepšie. Odporúčaná minimálna hodnota je **1** (Růčková 2015).

Vzorec pre výpočet je definovaný ako:

$$\text{Obrat aktív} = \frac{\text{tržby}}{\text{aktíva}}$$

(Vochozka 2011)

Obrat zásob (*Inventory Turnover Ratio*)

Ukazovateľ, ktorý udáva, koľkokrát je každá položka zásob počas roku predaná a znovu naskladnená. Vzorec pre obrat zásob je definovaný ako:

$$\text{Obrat zásob} = \frac{\text{tržby}}{\text{zásoby}}$$

(Vochozka 2011)

Doba obratu zásob (*Inventory Turnover*)

Ukazovateľ udáva priemerný počet dní, kedy sú zásoby v danom podniku viazané až do ich spotreby alebo predaja. Znázorňuje počet dní, za ktoré sa zásoby zmenia na hotovosť či pohľadávku. Pre firmu je výhodné, ak sa obrat zásob zvyšuje a doba obratu znižuje v čase. Takisto musí existovať vzťah medzi vhodnou veľkosťou zásob a rýchlosťou ich obratu, aby bola výroba plynulá a podnik mohol flexibilne reagovať na zmenu dopytu (Kislingerová 2001). Vyjadruje sa vzťahom:

$$\text{Doba obratu zásob} = \frac{\text{zásoby}}{\frac{\text{tržby}}{360}}$$

(Vochozka 2011)

Doba obratu pohľadávok (*Average Collection Period*)

Vyjadruje počet dní, kým firma dostane zaplatené za svoje už predané výrobky alebo služby (Růčková 2019).

Platí, že čím kratšia je doba obratu pohľadávok, tým je to pre podnik lepšie a naopak dlhšia doba obratu pohľadávok prináša potrebu úverov, čo znamená pre podnik vyššie náklady (Scholleová 2017).

$$\text{Doba splatnosti pohľadávok} = \frac{\text{pohľadávky}}{\frac{\text{tržby}}{360}}$$

(Scholleová 2017)

Doba obratu krátkodobých záväzkov (*Creditors Payment Period*)

Vyjadruje ako rýchlo podnik hradí svoje krátkodobé záväzky. Platobná morálka podniku voči svojim veriteľom je dôležitá aj z pohľadu investora (Kiselačková & Šoltés 2017).

V porovnaní s dobou obratu pohľadávok by doba obratu krátkodobých záväzkov mala byť vyššia (Scholleová 2017).

$$\text{Doba splatnosti krátkodobých záväzkov} = \frac{\text{krátkodobé záväzky}}{\frac{\text{tržby}}{360}}$$

(Scholleová 2017)

1.5.5.4 Ukazovatele zadlženosti

Pojmom zadlženosť sa vyjadruje fakt, že podnik využíva k financovaniu svojich aktív cudzie zdroje, teda dlhy. V reálnej ekonomike je totiž nepredstaviteľné, že by podnik financoval svoje celé aktíva len zo svojich či len z cudzích zdrojov. Ukazovatele zadlženosti sa používajú pri analýze finančnej štruktúry firiem a sú odvodené najmä

z údajov zo súvahy. Analýza zadlženosti porovnáva súvahové položky a na ich základe zisťuje, v akom rozsahu sú aktíva podniku financované cudzími zdrojmi (Růčková 2019).

Celková zadlženosť (*Total debt to Total Assets*)

Celková zadlženosť ukazuje, v akom pomere sú celkové aktíva s cudzími zdrojmi. Jedná sa o základný ukazovateľ zadlženosti a doporučená hodnota je medzi **30** až **50%**. Najčastejšími používanými pomermi medzi cudzími zdrojmi a vlastným kapitálom sú 50:50 alebo 60:40 (Čížinská & Marinič 2010).

Vzorec pre výpočet celkovej zadlženosti je:

$$\text{Celková zadlženosť} = \frac{\text{Cudzíe zdroje}}{\text{Aktíva celkom}}$$

(Čížinská & Marinič 2010)

Miera zadlženosti vlastného kapitálu

Ukazovateľ miery zadlženosti vlastného kapitálu je dôležitý pre banky pri žiadostiach o úvery. Dáva do pomeru cudzie a vlastné imanie pričom sa sleduje aj časový vývoj tohto ukazovateľa, či sa podiel cudzích zdrojov zvyšuje alebo znižuje

Ukazovateľ dáva do pomeru cudzie a vlastné imanie. Dôležitý ukazovateľ pri žiadosti o úvery pre banku. Dôležitý je aj časový vývoj, či sa podiel cudzích zdrojov zvyšuje alebo znižuje (Knápková et al. 2017).

$$\text{Miera zadlženosti vlastného kapitálu} = \frac{\text{Cudzíe zdroje}}{\text{Vlastný kapitál}}$$

(Knápková et al. 2017)

Koeficient samofinancovania

Tento ukazovateľ je doplnkom celkovej zadlženosti a vyjadruje finančnú nezávislosť podniku resp. mieru, akou sú aktíva spoločnosti financované vlastnými zdrojmi. Po sčítaní s hodnotou celkovej zadlženosti by táto hodnota mala byť 1 resp. 100%. Je daný vzorcom: (Růčková 2019)

$$\text{Koeficient samofinancovania} = \frac{\text{Vlastný kapitál}}{\text{Celkové aktíva}}$$

(Růčková 2019)

Úrokové krytie (*Times Interest Earned Ratio*)

Ukazovateľ úrokového krytia vyjadruje schopnosť podniku splácať úroky resp. koľkokrát prevyšuje zisk platené úroky. Jedná sa o významný ukazovateľ, s ktorým pracujú aj ratingové agentúry. Odporúčané hodnoty sú 6-8, pričom hodnoty pod 3 sa považujú za signál problémov pre podnik (Kislingerová 2001).

Vypočíta sa ako pomer zisku pred úrokmi a zdanením ku nákladovým úrokom:

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

(Čížinská & Marinič 2010)

Doba splácania dlhov

Udáva dobu, za ktorú by bol podnik schopný vlastnými prostriedkami z prevádzkového *cashflow* splatiť svoje dlhy. Odporúčanými výsledkami je **klesajúci trend** počas sledovaných rokov (Knápková et al. 2017).

$$\text{Doba splácania dlhov} = \frac{\text{Cudzíe zdroje} - \text{rezervy}}{\text{Prevádzkový casflow}}$$

(Knápková et al. 2017)

Finančná páka

Dôležitý ukazovateľ, ktorý vyjadruje efekt zvyšovania rentability vlastného kapitálu použitím kapitálu cudzieho v kapitálovej štruktúre podniku. Použitie cudzieho kapitálu zvyšuje výnosnosť vlastného kapitálu za podmienky, že úroková miera je nižšia než výnosnosť aktív. Ak je úroková miera vyššia, použitie cudzieho kapitálu naopak znižuje výnosnosť vlastného (Čížinská & Marinič 2010).

$$\text{Finančná páka} = \frac{\text{Aktíva}}{\text{Vlastný kapitál}}$$

(Čížinská & Marinič 2010)

1.5.5.5 Prevádzkové ukazovatele

Prevádzkové ukazovatele sa používajú pri analýze základných aktivít spoločnosti. Vychádzajú z tokových veličín, najmä z položiek nákladov. Spravovanie nákladov vedie k hospodárenému vynakladaniu ich jednotlivých druhov, čím sa zvyšuje konečná efektívnosť firmy (Růčková 2019).

Mzdová produktivita

Tento ukazovateľ udáva, koľko výnosov pripadá na jednu peňažnú jednotku vyplatených miezd. Do čitateľa sa dosadzujú výnosy bez mimoriadnych výnosov a výsledná hodnota tohto ukazovateľa by mala byť čo možno najvyššia (Růčková & Roubíčková 2012).

$$\text{Mzdová produktivita} = \frac{\text{Výnosy (bez mimoriadnych)}}{\text{Mzdy}}$$

(Růčková & Roubíčková 2012)

Nákladovosť výnosov (tržieb)

Zobrazuje zaťaženie výnosov podniku jeho celkovými nákladmi. Výsledné hodnoty by mali s postupom času klesať (Růčková & Roubíčková 2012).

$$\text{Nákladovosť výnosov} = \frac{\text{Náklady}}{\text{Výnosy (bez mimoriadnych)}}$$

(Růčková & Roubíčková 2012)

1.5.6 Ukazovatele Cashflow

Tieto ukazovatele sa používajú pri hlbších finančných analýzach podniku a ich zámerom je vyjadriť vnútornú finančnú silu (potenciál) firmy. Analýza peňažných tokov vyjadruje mieru schopnosti podniku tvoriť z vlastnej hospodárskej činnosti finančné prebytky, ktoré môžu byť použité k financovaniu významných potrieb podniku ako napr. investícií či záväzkov (Růčková & Roubíčková 2012).

Stupeň oddĺženia

Jedná sa o pomer medzi financovaním cudzím kapitálom a schopnosťou podniku vyrovnávať vzniknuté záväzky vlastnými financiami. Ukazovateľ slúži ako indikátor

racionality finančnej politiky podniku. Za rozumné hodnoty sa v praxi považujú hodnoty medzi 20 a 30%. Viac sa však prihliada na vývoj tohto ukazovateľa, pričom platí, že klesajúce hodnoty signalizujú finančnú napätosť podniku (Růčková 2015).

$$\text{Stupeň oddĺženia} = \frac{\text{Cashflow z prevádzkovej činnosti}}{\text{Cudzí kapitál}}$$

(Růčková 2019)

Úverová spôsobilosť z cashflow

Ukazovateľ vyjadruje, koľkokrát musí podnik vytvoriť sumu finančných zdrojov, aby dokázal pokryť všetky záväzky vlastnými silami. Čím je výsledná hodnota vyššia, tým viac musí podnik vydávať na splátky svojich úverov, čím ostáva menej prostriedkov na investície a rozvoj (Růčková 2015).

$$\text{Úverová spôsobilosť z cashflow} = \frac{\text{Cudzí zdroje}}{\text{Cashflow z prevádzkovej činnosti}}$$

(Růčková 2019)

1.5.7 Súhrnné indexy hodnotenia

Predstavujú účelovo vytvorené sústavy ukazovateľov, ktorých cieľom je posúdiť finančnú situáciu podniku a predpovedať jeho ďalší vývoj. Výsledky sa interpretujú na základe jednočíselnej charakteristiky. Techniky ich vytvárania sa delia na 2 základné skupiny:

1. Sústavy hierarchicky usporiadané
 - a. Pyramídové sústavy
2. Účelovo vybrané skupiny ukazovateľov,
 - a. Bankrotné modely,
 - b. Bonitné modely (Růčková & Roubíčková 2012).

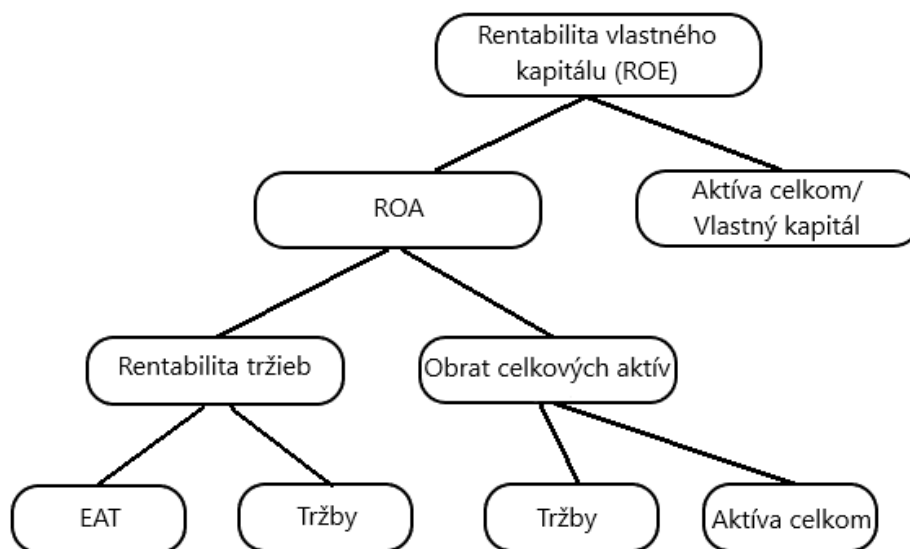
1.5.7.1 Pyramídové sústavy ukazovateľov

Ich cieľom na jednej strane popísať vzájomných závislostí jednotlivých ukazovateľov a na druhej strane analyzovanie zložitých vnútorných väzieb v rámci danej pyramídy.

Ľubovoľný zásah do jedného ukazovateľa sa tak následne prejaví v celej väzbe (Růčková & Roubíčková 2012).

Du Pontov rozklad

Jedná sa o najznámejšiu pyramídovú sústavu. Rozklad vychádza z ukazovateľa ROE (Rentability vlastného kapitálu), ktorého výsledná hodnota je založená na hodnotách ROA (Rentabilita celkových aktív) a finančnej páky (Sedláček 2011).



Obrázok 2 - Du Pontov rozklad (Zdroj: Vlastné spracovanie podľa (Růčková 2019))

1.5.7.2 Bankrotné modely

Tieto modely tvoria systém včasného varovania, ktorý indikuje, že sa podnik bude nachádzať vo finančnej tiesni alebo naopak či je v poriadku a problémy ho nečakajú.

Najznámejšími modelmi sú tu Altmanov index (Z-score) či Indexy dôveryhodnosti (Sedláček 2001).

Altmanov index

Takisto nazývaný aj ako Z-skóre predstavuje ukazovateľ, ktorý hodnotí celkové zdravie podniku pomocou jedného čísla – tzv. Z-skóre. Z- skóre v sebe zahŕňa 5 ukazovateľov – rentabilitu, zadlženosť, likviditu či štruktúru kapitálu ku ktorým sa postupne priradzuje vážnosť. Altmanov index dokáže s relatívne vysokou pravdepodobnosťou odhaliť blížiaci sa bankrot podniku s presnosťou 2 roky dopredu (Scholleová 2017).

Altmanov index (pre podniky neobchodovateľné na kapitálovom trhu)

$$Z = 0,717X_1 + 0,847X_2 + 3,107X_3 + 0,42X_4 + 0,998X_5$$

Kde: X_1 = pracovný kapitál / celkové aktíva

X_2 = rentabilita čistých aktív

X_3 = EBIT (zisk pred úrokmi a zdanením) / aktíva celkom

X_4 = vlastný kapitál / cudzie zdroje

X_5 = tržby / celkové aktíva (Růčková 2019).

Výsledná hodnota sa následne priradí k patričnému pásmu:

- Hodnota nižšia než **1,2** = *pásmo bankrotu* – firma nie je finančne zdravá a je ohrozená bankrotom
- Hodnoty od **1,2** do **2,9** = *pásmo šedej zóny* – o zdraví firmy nie je možno jednoznačne rozhodnúť
- Hodnoty nad **2,9** = *pásmo prosperity* – firma je finančne zdravá a v najbližšej dobe nie je ohrozená bankrotom (Růčková 2019).

1.5.7.3 Index IN05

Predstavuje kombináciu bankrotného a bonitného modelu so zahrnutím špecifik Českej ekonomiky. Výsledná hodnota takisto ako Altmanov index zahŕňa ukazovatele zadlženosti, rentability, aktivity a likvidity (Scholleová 2017).

Je vyjadrený rovnicou:

$$IN05 = 0,13 * \frac{A}{CZ} + 0,04 * \frac{EBIT}{U} + 3,97 * \frac{EBIT}{A} + 0,21 * \frac{T}{A} + 0,09 * \frac{OA}{KZ}$$

Kde : A = aktíva celkom , CZ = cudzie zdroje, U = nákladové úroky, T = výnosy,

OA = obežné aktíva , KZ = krátkodobé záväzky

Podľa výsledných hodnôt potom môžeme podnik priradiť do zóny:

- IN05 < 0,9 Podnik mieri k bankrotu (s pravdepodobnosťou 86%)
- 0,9 < IN05 < 1,6 Pásmo šedej zóny
- IN05 > 1,6 Podnik tvorí hodnotu (s pravdepodobnosťou 67%)

(Scholleová 2017)

1.5.7.4 Tafflerov index

Pomenovaný po Richardovi Tafflerovi bol reakciou na Altmanové modely. Postupom času prešiel rozborom zhruba osemdesiatimi pomerovými ukazovateľmi pomocou veľkého množstva bonitných či bankrotných podnikov. Výsledné štyri kľúčové ukazovatele najvýraznejšie zviditeľnili odlišnosti medzi bonitnými a bankrotnými podnikmi (Pešková & Jindřichovská 2012).

Výpočet je daný nasledujúcim vzorcom:

$$T_f = 0,53 * \frac{\text{Zisk pred zdanením}}{\text{Krátkodobé záväzky}} + 0,13 * \frac{\text{Obežné aktíva}}{\text{Celkové záväzky}} + 0,18 * \frac{\text{Krátkodobé záväzky}}{\text{Celkové aktíva}} + 0,16 * \frac{\text{Finančný majetok} - \text{Krátkodobé záväzky}}{\text{Prevádzkové náklady} - \text{odpisy}}$$

Model teda hodnotí pravdepodobnosť bankrotu, pričom kritickou hodnotou je hodnota 0. Ak je výsledná hodnota väčšia než 0,3, môžeme podľa modelu hovoriť o bezproblémovom podniku s nízkou pravdepodobnosťou bankrotu. Aj je hodnota menšia než 0,3 ale zároveň väčšia než 0,2, výsledok naznačuje, že podnik sa nachádza v šedej zóne neurčitých výsledkov. Ak je potom hodnota menšia než 0,2, dá sa hovoriť o podniku

s vysokou pravdepodobnosťou potenciálneho bankrotu z dôvodu špatného hospodárenia (Pešková & Jindřichovská 2012).

1.5.7.5 Bonitné modely

Diagnostické modely, ktorých cieľom je ohodnotiť daný podnik jedným koeficientom na základe výberu viacerých ukazovateľov a zistiť, či sa jedná o dobrý alebo zlý podnik. Oproti bankrotným modelom sa líšia najmä tým, že sú zväčša založené na teoretických poznatkoch (Sedláček 2011).

Stanovujú *bonitu* hodnoteného podniku a predstavujú tak nástroj pre hodnotenie výkonnosti podniku, ktorý zahŕňa informácie z analýz rentability a finančnej stability podniku (Pešková & Jindřichovská 2012)

Index Bonity

Základný bonitný model, ktorý využíva k výpočtu pomerové ukazovatele. Ak je jeho výsledná hodnota v nezáporných číslach, podnik je bonitný a naopak aj sú hodnoty záporné, dá sa špekulovať o možnom smere ku bankrotu podniku. Zároveň platí, že čím je vyššia výsledná hodnota, tým nižšia je pravdepodobnosť bankrotu. Pri výpočte sa používajú hodnoty cashflow, cudzieho kapitálu, celkových aktív, výsledku hospodárenia, tržieb či zásob (Vochozka 2011).

Výsledný vzorec pre výpočet je:

$$\begin{aligned} \text{Index bonity} = & 1,5 * \frac{\text{Peňažný tok}}{\text{Cudzie zdroje}} + 0,08 * \frac{\text{Aktíva celkom}}{\text{Cudzie zdroje}} + 10 * \frac{\text{Zisk pred zdanením}}{\text{Aktíva celkom}} \\ & + 5 * \frac{\text{Zisk pred zdanením}}{\text{Tržby}} + 0,3 * \frac{\text{Zásoby}}{\text{Tržby}} + 0,1 * \frac{\text{Tržby}}{\text{Aktíva celkom}} \end{aligned}$$

(Vochozka 2011)

1.5.7.6 Kralickov Quicktest

Tzv. Kralickov rýchly test poskytuje rýchlu a pomerne veľmi presnú schopnosť „klasifikovať“ sledovaný podnik. Princíp testu je založený na vyhodnotení skupiny ukazovateľov v rámci predom vymedzených medzí. Výsledok je následne vypočítaný ako aritmetický priemer hodnotení každej medze. Skladá sa zo sústavy 4 rovníc pričom prvé dve rovnice hodnotia finančnú stabilitu firmu a druhé dve hodnotia výnosovú situáciu firmy (Růčková 2019).

$$R1 = \frac{\text{Vlastný kapitál}}{\text{Aktíva celkom}}$$

$$R2 = \frac{\text{Cudzie zdroje – peniaze – bankové účty}}{\text{Prevádzkový cash flow}}$$

$$R3 = \frac{\text{EBIT}}{\text{Aktíva celkom}}$$

$$R4 = \frac{\text{Prevádzkový cash flow}}{\text{Výkony}}$$

Jednotlivým výsledkom následne priradzujeme hodnotu podľa nasledujúcej tabuľky:

Tabuľka 2 - Bodovanie výsledkov Kralickova Quicktestu (Vlastné spracovanie podľa (Růčková 2019))

	0 bodov	1 bod	2 body	3 body	4 body
R1	< 0	0-0,1	0,1-0,2	0,2-0,3	> 0,3
R2	< 3	3-5	5-12	12-30	> 30
R3	< 0	0-0,08	0,08-0,12	0,12-0,15	> 0,15
R4	< 0	0-0,05	0,05-0,08	0,08-0,1	> 0,1

Následné hodnotenie podniku je spracované v 3 krokoch:

1. Finančná stabilita – *súčet bodovej hodnoty R1 a R2 delený 2*,
2. Výnosová situácia – *súčet bodovej hodnoty R3 a R4 delený 2*,
3. Celková situácia – *súčet bodovej hodnoty finančnej stability a výnosovej situácie delený 2* (Růčková 2019).

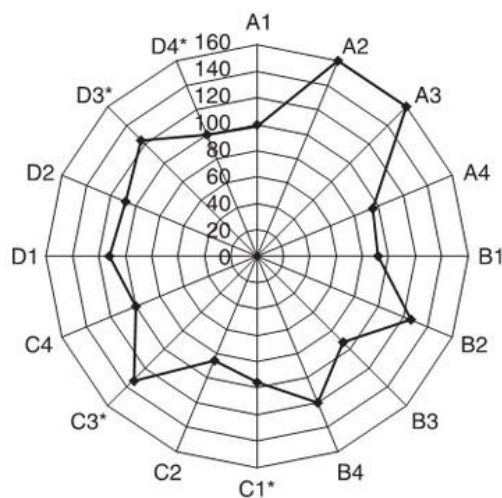
Interpretácia výsledku:

- Hodnoty väčšie než **3** – *firma je bonitná*,
- Hodnoty v intervale **1-3** – *šedá zóna*,
- Hodnoty menšie než **1** – *problémy vo finančnom hospodárení podniku* (Růčková 2019).

1.5.8 Spider analýza

Jedná sa o hlavný analytický nástroj grafickej analýzy. Prínos spočíva v tom, že umožňuje okamžité a prehľadné vyhodnotenie spoločnosti v určitých ukazovateľoch vzhľadom k ich obarovému priemeru. Spider analýza môže poskytnúť odpovede na veľké množstvo otázok ako napríklad či si sledovaný podnik skutočne vedie tak dobre, ako to vyplýva z výročných správ alebo či podnik obstojí v konkurencii ďalších podnikov v rovnakom prostredí či obore (Vochozka 2011).

Konstruuje sa pomocou pavučinového grafu, v ktorom sa na 16-tich častiach sleduje 16 základných pomerových ukazovateľov. V grafe sa nachádzajú 4 základné oblasti – rentabilita, likvidita, zdroje financovania a aktivita. V každej z týchto oblastí sú 4 ukazovatele, ktoré by mali dostatočne vystihovať hodnotenie danej oblasti. Pri vyhodnocovaní následne platí, že všetko, čo je vyššie než porovnávacia hodnota sa hodnotí ako pozitívne a naopak všetko nižšie ako negatívne (Růčková 2019).



Obrázok 3 - Pavučinový graf Spider analýzy (Zdroj: (Synek 2011))

1.6 SWOT analýza

Najpoužívanejšia analytická metóda pri analýze podniku. SWOT je anglická skratka a jednotlivé písmená v názve znamenajú S (strenghts) – silné stránky, W (weaknesses) –

slabé stránky, O (opportunities) – príležitosti, T (threats) – hrozby. Analýza je ukončená maticou SWOT (Grasseová et al. 2010).

Cieľom analýzy je identifikovať, do akej miery je súčasná stratégia firmy, jej silné a slabé miesta relevantné a ako je schopná vyrovnáť sa so zmenami, ktoré v prostredí nastávajú. Pôvodne vznikla z dvoch analýz, a to analýzy SW a analýzy OT. Odporúča sa začínať analýzou príležitostí a hrozieb, ktorá sa zameriava na vonkajšie prostredie firmy, makroprostredie aj mikroprostredie. Nasledovať by mala analýza silných a slabých stránok, ktorá sa zameriava na vnútorné prostredie firmy, jej ciele, firemná kultúra, organizačná štruktúra, systémy či medziľudské vzťahy (Jakubíková 2013).

Tabuľka 3 - Matica SWOT (Vlastné spracovanie podľa (Grasseová et al. 2010))

Vnútorné faktory / Vonkajšie faktory	Slabé stránky (W)	Silné stránky (S)
Príležitosti (O)	WO stratégia „hľadanie“ Prekonanie slabej stránky využitím príležitosti	SO stratégia „využite“ Využitie silnej stránky v prospech príležitosti
Hrozby (T)	WT stratégia „vyhýbanie“ Minimalizácia slabej stránky a vyhnutie sa ohrozeniu	ST stratégia „konfrontácia“ Využitie silnej stránky k odvráteniu ohrozenia

2 ANALÝZA SÚČASNÉHO STAVU

Táto časť diplomovej práce bude obsahovať predstavenie spoločnosti Gymbeam s.r.o. a následné vyhotovenie finančnej a strategickej analýzy vnútorného a vonkajšieho prostredia. Predstavenie spoločnosti bude obsahovať základné údaje, jej históriu či organizačnú štruktúru. Finančná analýza bude spracovávaná pomocou vybraných ukazovateľov, ktoré boli predstavené v teoretických východiskách práce. Závery finančnej a strategickej analýzy budú zhrnuté pomocou SWOT analýzy na konci tejto časti.

2.1 Predstavenie spoločnosti

Názov: GymBeam s.r.o.

IČO: 46440224

DIČ: 2023380447

Sídlo: Rastislavova 93, 040 01 Košice

Dátum zápisu: 29. novembra 2011

Právna forma: Spoločnosť s ručeným obmedzeným

Štatutárny orgán: Konateľ

Vedenie spoločnosti: Dalibor Cicman

Základné imanie: 5000€

Počet zamestnancov: 200-249

Historický názov: BaP Partners, s.r.o. (platné do: 28.3.2014)

SK NACE: 47190 Ostatný maloobchod v nešpecializovaných predajniach (Finstat, 2022)

Analyzovaná spoločnosť pôsobí na trhu už viac než 11 rokov v obore predaja výživových doplnkov, športovej výživy a príslušenstva. Spoločnosť začínala s kamennou predajňou v Košiciach a postupne sa vďaka e-shopu presunula zo Slovenska aj na zahraničné trhy ako Česko či Nemecko. V súčasnosti patrí k najznámejším značkám v oblasti športovej výživy v strednej Európe. Svoj sortiment postupne stále rozširovala a dnes na svojom e-

shope okrem športovej výživy predáva aj športové oblečenie, doplnky či posilňovacie stroje a príslušenstvo. Takisto predáva doplnky pod svojou vlastnou značkou, ktoré aj expeduje do svojej veľkoobchodnej sieti. Okrem širokej ponuky produktov si dáva záležať aj na riadení akosti, napr. podľa normy ISO 9001 (GymBeam, 2022).



Obrázok 4 – Logo spoločnosti (Zdroj: *GymBeam*, 2022)

2.1.1 Predmet podnikania

Hlavným predmetom podnikania spoločnosti je nákup tovaru za účelom jeho ďalšieho predaja pomocou veľkoobchodu aj maloobchodu. Takisto sa spoločnosť z časti orientuje aj na výrobu vlastných produktov, ktoré predáva prostredníctvom vlastnej distribúcie maloobchodom či koncovým zákazníkom.

Medzi sortiment predajného tovaru spoločnosti patria hlavne doplnky výživy, športové príslušenstvo, športové oblečenie či zdravé potraviny. Doplnky výživy tvoria najväčšiu časť predávaného sortimentu, pričom spoločnosť časom investovala aj do výroby vlastných doplnkov svojej značky a neskôr pod touto značkou začala vyrábať aj vlastné oblečenie. Z výživových doplnkov sa jedná najmä o proteíny, aminokyseliny či rôzne vitamíny či minerály. Zákazníkom je väčšinou športovec alebo človek, ktorý sa zameriava na zdravú výživu (Konateľ, 2022).

Hlavným predajným kanálom spoločnosti je vlastný e-shop, ktorý sa nachádza na stránkach spoločnosti. Prostredníctvom e-shopu sa predáva tovar bežným spotrebiteľom a veľkoobchodný predaj sa uskutočňuje hlavne cez obchodných zástupcov.

Samotný e-shop však nebol zásadne inovovaný už od svojho vzniku a oproti stále silnejúcej konkurencii tak začína byť slabou stránkou spoločnosti, najmä pre absenciu niektorých funkcionalít, ktoré sú pre dnešné moderné e-shopy už samozrejmosťou. Miera odozvy pri bežnom používaní je dlhšia, takisto dizajn a orientácia na stránkach sú zaostalé. Elektronickému obchodu takisto chýba inteligentné vyhľadávanie či sekcia pre veľkoobchodníkov a odoberateľov, spolu s vlastným cenníkom (Konateľ, 2022).

2.2 Strategická analýza

Zameriava sa na analýzu vonkajšieho či vnútorného prostredia spoločnosti či na jeho silné a slabé stránky, príležitosti či hrozby. Bude obsahovať analýzu SLEPTE, Porterovu analýzu a výsledky budú zohľadnené na záver vo SWOT analýze.

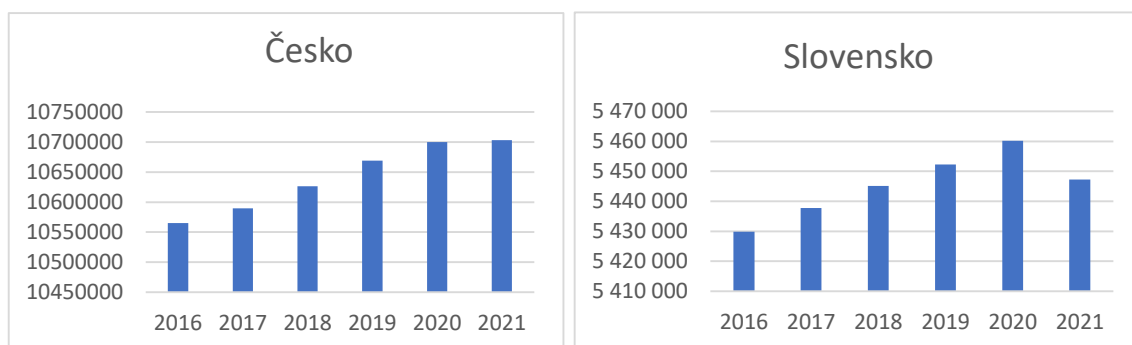
2.2.1 SLEPTE analýza

Získava a poskytuje prehľad informácií o vonkajšom prostredí okolia podniku. Skladá sa zo šiestich faktorov, pričom jednotlivé písmena názvu analýzy tvoria počiatočné písmena jednotlivých faktorov. Jedná sa o faktory sociálne, legislatívne, ekonomické, politické, technologické a ekologické.

Sociálne faktory

V rámci vplyvu sociálnych faktorov na spoločnosť je dôležité sledovať vývoj obyvateľstva a nezamestnanosti. Spoločnosť Gymbeam s.r.o. sídli na Slovensku a pôsobí najmä na slovenskom a českom trhu. Vývoj obyvateľstva v týchto štátoch je zobrazený nižšie, kde možno vidieť že zatiaľ čo v Českej republike populácia konštantne rastie, na Slovensku, kde spoločnosť sídli, bol v poslednom roku sledovaný pokles populácie pod

úroveň z roku 2019 (The World Bank Data, 2022)



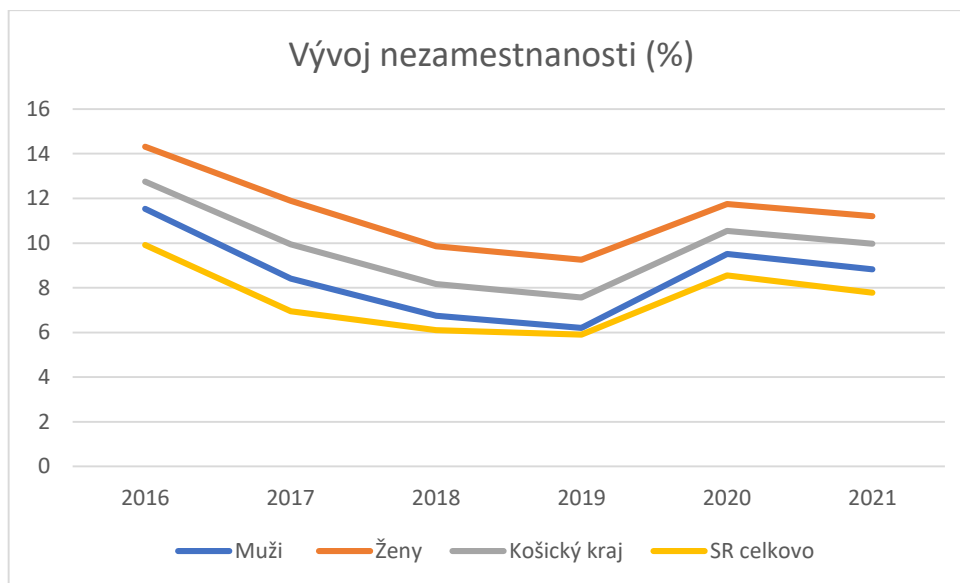
Obrázok 5 - Vývoj počtu obyvateľov vo vybraných štátoch

(Zdroj: Vlastné spracovanie podľa *The World Bank Data*, 2022)

Opačné trendy však možno sledovať pri vývoji počtu obyvateľov v produktívnom veku, kde na Slovensku v roku 2021 pribudlo zhruba o 50 tis. obyvateľov. Spoločnosť sídli v Košickom kraji, konkrétne v krajskom meste Košice. S podielom takmer 15% na celkovej populácii je košický kraj druhý najväčší na Slovensku a takisto zaznamenal v poslednom roku prírastok počtu obyvateľstva, pričom až 67% obyvateľstva v kraji sa nachádza v produktívnom veku (ŠÚSR, 2022).

Z hľadiska podielu na tvorbe hrubého domáceho produktu Slovenska patrí Košický kraj medzi najvýznamnejšie regióny Slovenskej republiky. V okresoch kraja k 31. 12. 2021 pôsobilo 65 795 organizačných subjektov, pričom z 27 160 podnikov zameraných na tvorbu zisku prevažovali obchodné spoločnosti (ŠÚSR, 2022).

Miera nezamestnanosti v minulosti konštantne klesala, v roku 2020 sa však na celom území Slovenska zvýšila o približne 2%, čo bolo spôsobené najmä pandemiou. Následne v roku 2021 opäť klesla, pričom v Košickom kraji sa pohybuje vyššie než v celonárodnom meradle. Takisto je viditeľná nižšia nezamestnanosť pri mužoch oproti ženám v košickom kraji. Z ekonomického hľadiska je klesajúca nezamestnanosť pozitívna, hoci nízka nezamestnanosť vytvára tlak na zvyšovanie miezd, čo môže pre spoločnosť znamenať zníženie zisku (ŠÚSR, 2022).



Graf 1 Vývoj nezamestnanosti v rokoch 2016 – 2020
(Vlastné spracovanie podľa ŠÚSR, 2022)

V tabuľke nižšie je zobrazená priemerná nominálna mesačná mzda zamestnanca pre košický kraj od roku 2016 spolu s porovnaním výšky priemernej mzdy na celom území. Z údajov možno vidieť, že priemerná mzda je dlhodobo v košickom kraji nižšia než celonárodný priemer, hoci mzda konštantne rastie (ŠÚSR, 2022). Táto mzda sa môže javiť ako vysoká, treba však zdôrazniť že sa jedná o priemernú mzdu, teda sú do nej zarátané aj mzdy vyššieho manažmentu a takisto mzdy robotníkov, ktorí majú nižšie mzdy, než je priemer. Práve nižšia priemerná mzda oproti celonárodnému priemeru môže za presun kvalifikovanejších zamestnancov do miest s vyššou priemernou mzdou, najčastejšie Bratislavy (Forbes, 2021).

Tabuľka 4 – Priemerná mzda zamestnanca

(Zdroj: Vlastné spracovanie podľa ŠÚSR, 2022)

	2016	2017	2018	2019	2020
Košický kraj	972 €	1 025 €	1 110 €	1 179 €	1 238 €
SR celkovo	1 034 €	1 095 €	1 171 €	1 266 €	1 324 €

Legislatívne faktory

Tvorí základný rámec pre fungovanie a podnikateľskú činnosť ktoréhokoľvek ekonomického subjektu v danom štáte. Patria sem zákony, zahraničný obchod, fiškálna a monetárna politika či rôzne regulácie alebo obmedzenia vlády.

Na území Slovenska podlieha slovenskej legislatíve a riadi sa jej zákonmi, medzi ktoré patria predovšetkým:

- Zákon č. 40/2016 Zb., Občiansky zákonník
- Zákon č. 513/1991 Z.z., Obchodný zákonník
- Zákon č. 311/2001 Z.z., Zákonník práce
- Zákon č. 595/2003 Z.z., o dani z príjmov
- Zákon č. 431/2002 Z.z., o účtovníctve
- Zákon č. 222/2004 Z.z., o dani z pridanej hodnoty
- Zákon č. 152/1994 Z.z., o sociálnom fonde
- Zákon č. 461/2003 Z.z., o sociálnom poistení
- Zákon č. 269/2015 Z.z., o správe daní – daňový poriadok (Zákony pre podnikateľov, 2021)

Spoločnosť Gymbeam s.r.o. pôsobí a vykonáva svoju činnosť na Slovensku a na iných medzinárodných trhoch, kde musí svoju činnosť vykonávať podľa daných zákonov a regulácii. Slovensko je súčasťou Európskej únie aj Eurozóny, preto platí, že okrem vládnych nariadení na území Slovenska musí spoločnosť sledovať aj legislatívu a smernice Európskej únie. Výhodou členstva v Európskej únii a takisto v eurozóne je aj uľahčenie medzinárodného obchodu či rovnakej meny. Spoločnosť nepovažuje aktuálnu legislatívu ako hrozbu pre jej ďalšiu existenciu, pretože jej zmeny nemôže ovplyvniť a musí sa im prispôbiť (Konateľ, 2022).

Ekonomické faktory

Medzi najvýznamnejšie ekonomické faktory, ktoré môžu spoločnosť ovplyvniť patrí aktuálny stav a vývoj základných makroekonomických ukazovateľov ako hrubý domáci produkt, inflácia, nezamestnanosť či menový trh.

Ukazovateľ hrubého domáceho produktu vyjadruje výkonnosť daného štátu. V tabuľke nižšie možno sledovať vývoj HDP Slovenska a priamo košického kraja v rokoch 2016-2020 spolu s predikciou na roky 2021 a 2022, pričom žiaducim by mal byť jeho medziročný rast počas obdobia. Ten je pre košický kraj možno sledovať od roku 2017, pričom aj v roku 2020, ktorý bol ovplyvnený pandémiou Covid-19 zaznamenal jemný nárast oproti celonárodnému poklesu o 4,4%. Čo sa týka predikcie na ďalšie roky, tie sú veľmi ovplyvnené vývojom vojenského konfliktu na Ukrajine. Predpoklady rýchleho zotavenia ekonomiky sa vytratili v dôsledku vojny a zlej pandemickej situácie v Číne. V roku 2022 tak predikcia Národnej banky Slovenska počíta s 1,4% nárastom HDP, pričom táto predikcia je ešte o 1,4% nižšia než pôvodná s miernejším vojnovým scenárom (NBS, 2022)

Tabuľka 5 - Vývoj HDP vo vybraných oblastiach

(Zdroj: Vlastné spracovanie podľa *Statista*, 2022)

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Slovensko	1,90%	3%	3,80%	2,60%	-4,40%	3%	1,4%
Košický kraj	-1,43%	10,55%	3,41%	3,54%	0,78%		

Vojenský konflikt na ukrajine veľmi ovplyvňuje aj aktuálnu výšku inflácie a jej ďalší vývoj. Do roku 2021 bola inflácia zastabilizovaná a z veľkej časti predvídateľná. V roku 2021 však spoločne s pandémiou možno vidieť nárast inflácie na úroveň 3,2% a hneď o rok vyvolal vojenský konflikt medzi Ruskom a Ukrajinou zvýšené ceny komodít a energií, ktoré výrazne prispeli k ďalšiemu nárastu inflácie, pričom aktuálne v lete 2022 sa jej výška vyšplhala už na 13,4%, pričom predikcia na rok 2022 je 7,8%. S vysokou infláciou bojujú takmer všetky okolité štáty. NBS zároveň predikuje na ďalší rok ďalší nárast inflácie a to v závislosti od vývoja vojenského konfliktu medzi 9,7% a 13,8% (NBS, 2022). Postupný vývoj inflácie spolu s predikciou na roky 2022 a 2023 možno vidieť v tabuľke nižšie (NBS, 2022).

Tabuľka 6 - Vývoj inflácie

(Zdroj: Vlastné spracovanie podľa *ŠÚSR*, 2022)

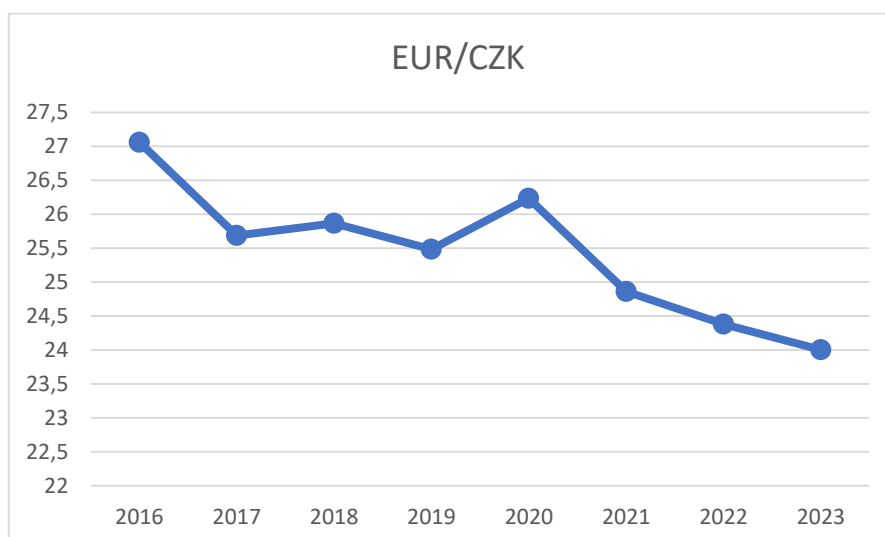
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Slovensko	-0,5	1,3	2,5	2,7	1,9	3,2	7,80%	9,7-13,8%

Spoločnosť GymBeam s.r.o. realizuje nákup aj predaj tovaru aj mimo územia eurozóny resp. prichádza do platobného styku s cudzou menou. V najväčšom zastúpení sa jedná a o platobný styk s Českou republikou. Vývoj devízového kurzu preto môže výrazne ovplyvniť spoločnosť a jej kurzové zisky či straty. Vývoj kurzu EUR/CZK v období 2016 – 2021 je znázornený v tabuľke č.7, kde možno vidieť postupný klesajúci trend kurzu s výnimkou pandemického roku 2020, pričom dôležitá bude aj predikcia vývoja kurzu na roky 2022 a 2023, ktorá bude takisto súčasťou tabuľky č.7 (NBS, 2022).

Tabuľka 7 – Vývoj kurzu EUR/CZK

(Zdroj: Vlastné spracovanie podľa NBS, 2022)

Mena/Rok	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
1 EUR/CZK	27,058	25,685	25,866	25,485	26,235	24,858	24,377	24,001



Graf 2 - Vývoj kurzu EUR/CZK vrátane predikcie

(Vlastné spracovanie podľa NBS, GOV CAPITAL, 2022)

Z grafu č. 2 je vidieť dlhodobý trend vývoja kurzu EUR/CZK, pričom tento trend by mal podľa predikcie pokračovať aj v roku 2022 a 2023 (NBS, 2022).

Politické faktory

Politické prostredie úzko súvisí s tým legislatívnym, ktoré bolo rozobraté vyššie. Slovensko je členom Európskej únie a tak je tvorba niektorých smerníc a zákonov

postavená na úrovni Európskeho parlamentu. Z pohľadu spoločnosti je dôležitá najmä politická stabilita v danej zemi a riziko náhlych zmien zákonov, ktoré by mohli ovplyvniť jej ekonomickú činnosť. Na Slovensku je momentálne polovica mandátu aktuálnej vlády, ktorú možno považovať z hľadiska podnikateľských subjektov za pro-podnikateľskú. Do platnosti vstúpili už 2 väčšie zákony, ktoré majú zmenšiť byrokratické zaťaženie podnikateľov a uľahčiť im vykonávanie podnikateľskej činnosti (Ministerstvo hospodárstva SR, 2022).

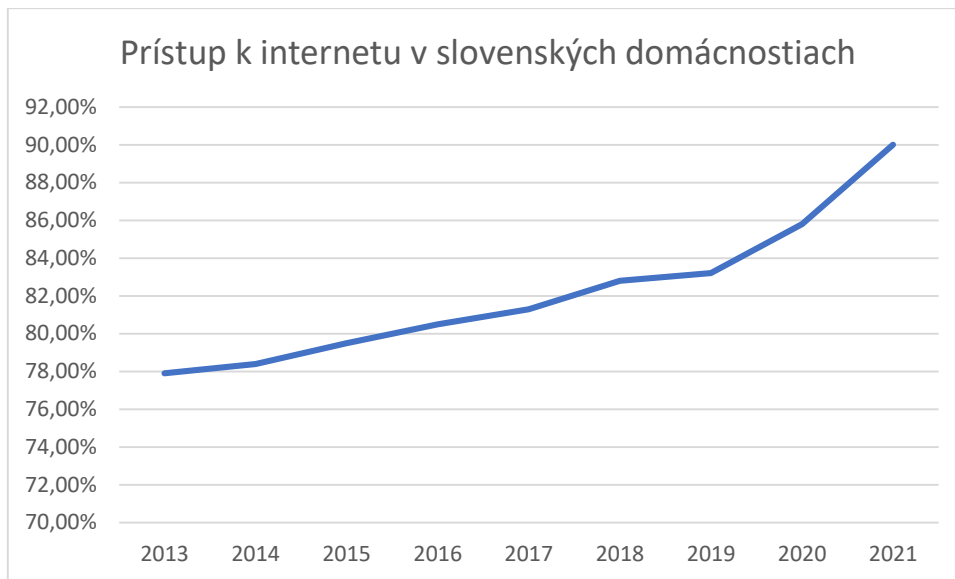
Fungovanie spoločností môžu ovplyvniť aj medzinárodná politika či prípadne konflikty. Príkladom by mohol byť momentálny vojenský konflikt na Ukrajine a jeho dopady na členské krajiny Európskej únie. Európska centrálna banka kvôli nepredvídateľnosti vojenského konfliktu na Ukrajine zhoršuje takmer všetky predikcie a v súčasnosti nastupuje na dráhu postupného sprísňovania menovej politiky, čím sa finančné podmienky pre firmy mierne sprísňujú, najmä v oblasti prístupu k externému financovaniu (NBS, 2022).

Súčasná politická situácia v Európe a najmä jej nepredvídateľnosť vo vzťahu k vojne na Ukrajine znamená pre spoločnosť riziko, ktoré musí manažment zohľadniť vo svojom ďalšom rozhodovaní (Konateľ, 2022).

Technologické faktory

Spoločnosť vlastní webové stránky, na ktorých prevádzkuje svoj e-shop, cez ktorý sa uskutočňuje väčšina predaja tovarov a služieb. Obchodovanie cez internet umožňuje pokryť potenciálnych zákazníkov v oveľa väčšom priestore a je takisto veľmi pohodlné. Zákazníci potrebujú k nákupu len zariadenie s prístupom na internet ako počítač či mobilný telefón. Konkurenčný boj v tomto segmente tak prebieha v internetovom priestore, kde sa každá spoločnosť snaží zobrazit' svojim potenciálnym zákazníkom pri nákupe cez internet (Konateľ, 2022).

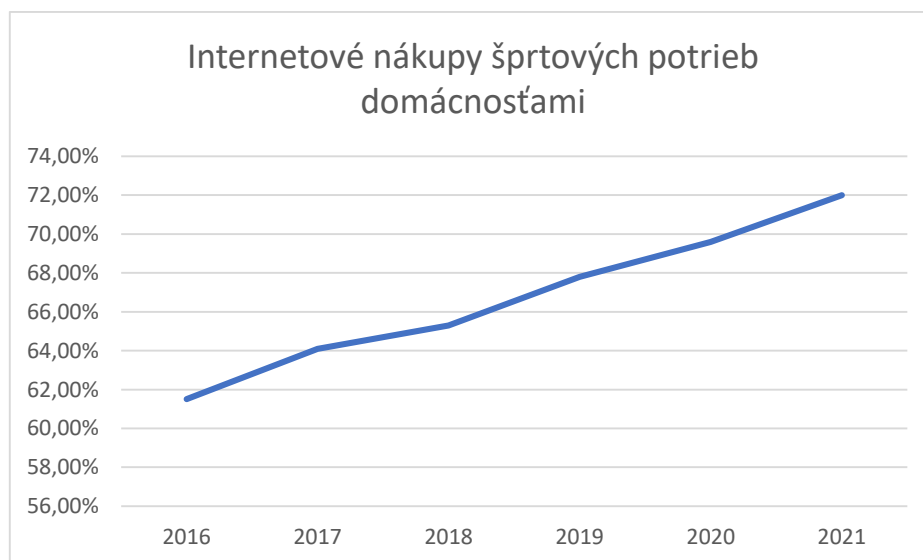
Podľa dát zo štatistického úradu sa percento všetkých domácností, ktoré mali k dispozícii prístup na internet každoročne zvyšoval. V roku 2021 má prístup k internetu už 90% slovenských domácností, pričom najväčší nárast v tomto údaje bol zaznamenaný v posledných 3 rokoch. Vývoj prístupu k internetu v slovenských domácnostiach je zobrazený v grafe nižšie (ŠÚSR, 2022).



Graf 3 – Prístup internetu v slovenských domácnostiach

(Vlastné spracovanie podľa ŠÚSR, 2022)

Prístup k internetu však hneď neznamená, že daná domácnosť aj uskutočňuje nákupy cez internet. Z údajov štatistického úradu z roku 2021 vyplýva, že zo všetkých domácností, ktoré majú prístup k internetu najviac domácnosti nakupujú práve odevy a športový tovar, do ktorého patria aj produkty ponúkané spoločnosťou. Aj pri tejto činnosti je zaznamenaný rastúci trend v posledných rokoch, pričom v roku 2021 už športový tovar na Slovensku nakupovalo 72% domácností s prístupom na internet (ŠÚSR, 2022).



Graf 4 – Internetové nákupy športových potrieb domácnosťami

(Vlastné spracovanie podľa ŠÚSR, 2022)

V ďalších rokoch sa očakáva stále rastúci trend v nakupovaní športových potrieb cez internet a preto bude pre spoločnosť dôležité, aby sa jej e-shop, reklama či sila a povedomosť o značke neustále zlepšovala (Konateľ, 2022).

Z pohľadu vývinu technológií sa neustále pracuje na nových metódach výroby športovej výživy, ktorá by bola pre človeka využiteľnejšia, stráviteľnejšia a prospešnejšia. Súčasná technologická trendy tlačia veľmi na kvalitu vyrábaných doplnkov pre ľudské telo s čo možno najvyšším ohľadom na životné prostredie. Technologický pokrok v tomto odvetví prudko súvisí aj výškou nákladov vyrábaných produktov (Konateľ, 2022)

Medzi najmodernejšie technológie spracovávaní proteínových doplnkov výživy patria:

- Iontová výmena – metóda, ktorá používa schopnosť pohybu častíc v elektrickom poli, pri ktorej dochádza k oddeleniu bielkovín na základe ich elektrického náboja. Výhodou tejto metódy sú jej výrazne nižšie náklady, na druhej strane však pri nej dochádza k denaturácii niektorých proteínových frakcií, čo sa odráža na kvalite výsledných produktov
- CFM (cross-flow microfiltration) – moderná metóda, pri ktorej sa oddeľujú pevné častice od kvapalných a zachováva sa vyššia čistota daného produktu. Jedná sa o v súčasnosti najpoužívanejšiu metódu výroby športových srvátkových proteínov, najmä pre jej pomer nákladov a výslednej kvality, pri ktorej si proteínové frakcie zachovávajú svoju biologickú hodnotu
- Hydrolýza (ultrafiltrácia) – proteínové hydrolyzáty sú v súčasnosti najvyšším stupňom spracovávaní proteínových výrobkov a to za pomoci enzymatického rozštiepenia peptidových väzieb. Výsledný produkt je tak ešte lepšie stráviteľný a kvalitnejší. Nevýhodou tejto metódy sú však jej vysoké náklady na obstaranie a výrobu (Roubík, 2018)

Spoločnosť GymBeam v súčasnosti používa zabehnutú metódu CFM pri výrobe svojich proteínových doplnkov, najmä pre ich pomer výslednej kvality a použitých nákladov. Takisto ale reflektuje trend medzi zákazníkmi, ktorí stále viac hľadajú aj na samotnú kvalitu a biologickú dostupnosť výsledných produktov. (Konateľ, 2022).

Ekologické faktory

V súčasnosti stále rozširujúce faktory, ktoré vplývajú na spoločnosť. Dôraz sa čoraz viac kladie na ekologickjšiu výrobu výživových doplnkov, či už odoberať produkty, ktoré majú čo najnižšiu ekologickú stopu alebo pri ich výrobe nebolo veľmi zaťažené životné prostredie. Trend je aj v obaloch, keďže väčšina obalov výživových doplnkov sú vyrábané z plastu, dôraz sa kladie na ich ekologickú rozložiteľnosť či výrobu papierových či iných udržateľných obalov. Ekologickjšia výroba však výrazne zvyšuje náklady na výrobu a nákupné ceny, čo sa ihneď premieta do výslednej predajnej ceny výrobkov (Konateľ, 2022).

V súčasnosti sa však pre klimatické zmeny a zodpovednosť za životné prostredie dostáva do povedomia tzv. „zelené podnikanie“, ktoré v sebe ukrýva skĺbenie ekonomického rastu a ochrany životného prostredia pre dané podnikateľské subjekty. Oblasť zeleného podnikania predstavuje výborný trhový potenciál. Podporu pre podnikateľské subjekty z tejto oblasti ponúka už mnoho európskych inštitúcií či programov zameraných na podporu malých a stredných podnikov. Podnikatelia, ktorí sa rozhodnú pripojiť do zeleného podnikania sa môžu uchádzať o viacero dotácií a podporu z vybraných fondov Európskej únie. Medzi formy podpory zeleného podnikania patria napríklad Modernizačný fond, Enviromentálny fond či zdroje Európskej únie so skratkami LIFE a COSME (Podnikajte, Ministerstvo Životného prostredia SR, 2022).

2.2.2 Porterov model

Táto analýza vonkajšieho prostredia skúma 5 konkurenčných síl, ktoré priamo aj nepriamo ovplyvňujú schopnosť presadiť sa v danom obore.

Konkurencia v odvetví

Spoločnosť je počtom zamestnancov zaradená medzi stredné podniky a podľa SK NACE Rev. 2 sa zaraďuje do kategórie veľkoobchod a maloobchod. V tejto kategórii a veľkosti podniku sa v roku 2021 na Slovensku vyskytovalo 404 podnikateľských subjektov. Za konkurenciu v prípade segmentu predaja výživových doplnkov však možno považovať aj malé podniky, ktorých bolo v roku 2021 v kategórii SK NACE 25 668 (ŠÚSR, 2022).

Na trhu možno hovoriť o veľmi veľkom počte konkurentov, ktorý ponúkajú veľmi podobné produkty, ktoré možno ľahko substituovať. Preto možno hovoriť o silnej konkurencii v odvetví. Práve cenová hladina produktov je jedným z najsilnejším prostriedkov konkurenčného boja, keďže veľký počet konkurentov ponúka tie isté značky a produkty, ktoré sa často od seba líšia len cenou. Ďalším nástrojom konkurenčného boja sú náklady na dopravu, rýchlosť dopravy či vzťah k e-shopu alebo je vzhľad či kvalita. Výhodou konkurenčného boja spoločnosti je však jeho veľkosť a poznaťnosť značky a takisto fakt, že spoločnosť expandovala aj do zahraničia (Konateľ, 2022).

Spoločnosť má v tomto segmente obrovské množstvo konkurentov, no medzi najväčšie sa považujú spoločnosť Aktin s.r.o. , Fitness4u či Proteín.sk. Aktin funguje síce kratšiu dobu, no postupne sa prepracovala na silnú pozíciu na trhu s výživovými doplnkami. Výhodou Aktinu je aj komunikácia a marketing na veľkom množstve komunikačných kanálov či budovanie komunity a v neposlednom rade aj niektoré limitované značky doplnkov, ktoré nemožno na českom či slovenskom trhu kúpiť nikde inde. Takisto má veľmi prehľadnú stránku a nakupovanie v ich e-shope tak pôsobí veľmi jednoducho. Fitness4u zase v konkurenčnom boji používa nástroj nižšej ceny oproti konkurentom či rýchlosť dodania. Práve kvalita, prehľadnosť, jednoduchosť a rýchlosť webového e-shopu je konkurenčnou výhodou hlavných konkurentov spoločnosti GymBeam, najmä e-shop aktinu podlieha v súčasnosti všetkým moderným trendom a pre potenciálneho zákazníka je veľmi prehľadný, rýchly a jednoduchý a pôsobí pohodlne pre uskutočnenie nákupu. (Konateľ, 2022)

Pri porovnaní tržieb za rok 2020 je z týchto konkurentov na prvom mieste analyzovaná spoločnosť GymBeam (34 mil.€), za ktorou nasleduje Proteín.sk (23 mil. €) a následne spoločnosti Aktin a Fitness4u s tržbami 15 mil.€ pri Aktine resp. 12 mil.€ pri spoločnosti Fitness4u (ŠÚSR, 2022).

Hrozba vstupu nových konkurentov

Počet spoločností v tejto kategórii SK NACE neustále zvyšoval od roku 2016, pričom najväčší nárast bol pri veľkosti malých podnikov, do 50 zamestnancov. Na trhu s výživovými doplnkami a športovými potrebami pôsobí monopolistická konkurencia, kde existuje veľký počet spoločností, ktoré predávajú podobné produkty.

Vstup nových konkurentov na trh nie je veľmi náročný a nový konkurenti sa na trhu objavujú takmer neustále pretože vstup na tento segment nie je vysoko kapitálovo náročný. Bariérami vstupu na tento trh sú vstupné náklady na obstaranie tovaru a priestorov pre ich uskladnenie, založenie a vytvorenie internetového obchodu či kamennej predajne a takisto pomerne vysoké náklady na marketing, ktoré sa v tomto silnom konkurenčnom segmente musia vynaložiť, ak chce nový konkurent získavať zákazníkov. Náročnosť vstupu však nie je vysoká, preto sa v tomto segmente objavuje toľko nových konkurentov. Dopyt po doplnkoch výživy či športových potrebách neustále rastie, preto sa nový konkurenti objavujú pravidelne (Konateľ, 2022).

Z tohto hľadiska je pre spoločnosť Gymbeam s.r.o. dôležité, že na tomto trhu pôsobí už 8 rokov a má veľké množstvo verných zákazníkov. Takisto okrem slovenského a českého trhu pôsobí aj v zahraničí, čo jej dáva silnejšie postavenie v tomto segmente pri neustále pribúdajúcich nových konkurentoch (Konateľ, 2022).

Dodávatelia

Keďže hlavná časť tržieb spoločnosti je tvorená z predaju obstaraného tovaru, spoľahlivosť, dobré vzťahy a rýchlosť dodania od všetkých dodávateľov je pre spoločnosť veľmi dôležitá. Spoločnosť má obrovské množstvo dodávateľov, keďže trh s doplnkami výživy je veľmi široký a konkurenčný. Práve obrovské množstvo substitútov a fakt, že jednotlivé produkty sa často od seba líšia len názvom a obalom, nedáva dodávateľom veľkú vyjednávaciu silu. Väčšina dodávateľov je zo zahraničia, pretože na trhu s výživovými doplnkami stále prevláda dopyt po zahraničných značkách. Práve dodávatelia, ktorí na český či slovenský trh dodávajú produkty výlučne tejto spoločnosti sú pre ňu veľmi dôležití. Spoločnosť je takisto schopná do istej miery ovplyvniť aj cenu, keďže je veľmi rozšírená a má vysokú rozpoznateľnosť vo svojom segmente a najmä od zahraničných odobratel'ov odoberá v obrovských objemoch, čo pre niektorých dodávateľov znamená, že spoločnosť GymBeam je pre nich hlavným a najväčším odobrateľom. Tieto faktory nedávajú dodávateľom veľkú vyjednávaciu silu. (Konateľ, 2022).

Odoberatelia

Odoberatelia hrajú pre spoločnosť veľmi dôležitú rolu a spoločnosť sa v tomto ohľade plne prispôsobuje potrebám zákazníka. Hlavnou prioritou odoberteľov pri kúpe produktov je cena a faktor času. Keďže majú odobieratelia veľké množstvo alternatívnych spoločností s rovnakými produktami, porovnávajú najmä cenu. Práve vďaka veľkej konkurencii je v súčasnej dobe vyvíjaný obrovský tlak okrem ceny aj na kvalitu produktov a rýchlosť ich dodania. Okrem fyzických osôb možno zaradiť medzi odberateľov aj maloobchody či veľkoobchody, najmä pri sérii produktov vlastnej značky, ktorú spoločnosť ponúka na svojom e-shope a takisto u svojich konkurentov. Odberateľskú sieť tvoria takisto maloobchody v podobe kamenných predajní, ktorý vo svojich obchodoch ponúkajú nielen vlastné značky spoločnosti. V prípade vyjednávacej sily odoberteľov záleží na objeme odobieraného tovaru, pričom platí, že vyššiu vyjednávaciu silu majú veľkoobchody či maloobchody s veľkými objednávkami tovaru (Konateľ, 2022).

Hrozba substitúcie výrobkov

Hrozba substitúcie takmer každého produktu, ktorý spoločnosť ponúka je veľmi vysoká. Technologický pokrok v tomto segmente stále znižuje náklady na výrobu produktov, ktoré sú potom uvádzané na trh pod iným názvom, značkou či obalom. V tomto segmente tak existuje obrovské množstvo produktov, ktoré sú si zložením prakticky rovnaké, no líšia sa cenou, obalom či povest'ou značky. Hrozba substitúcie je tu tak vysoká, ale spoločnosť sa túto hrozbu snaží limitovať veľkým množstvom podobných výrobkov rôznych kategórií, aby ak sa zákazník už rozhodne nejaký produkt substituovať, zostal nakupovať v tejto spoločnosti. Dôležitým faktorom substitúcie výrobkov je aj povedomosť o značke a jej rozpoznateľnosť (Konateľ, 2022).

2.3 Finančná analýza

V tejto časti bude spracovaná finančná analýza spoločnosti Gymbeam s.r.o. v rokoch 2016 - 2020 pomocou absolútnych, rozdielových, pomerových a cashflow ukazovateľov doplnených o súhrnne indexy hodnotenia.

2.3.1 Analýza absolútnych ukazovateľov

V nasledujúcej časti sú horizontálne a vertikálne analyzované jednotlivé položky účtovných zvierok.

2.3.1.1 Horizontálna analýza

Horizontálna analýza sa zameriava na medziročné zmeny položiek rozvahy a výkazu ziskov a strát v období 2016 – 2020. Tieto zmeny sú uvádzané v absolútnych číslach ako aj relatívne prostredníctvom percent.

Tabuľka 8 - Horizontálna analýza aktív

(Vlastné spracovanie podľa výročných správ)

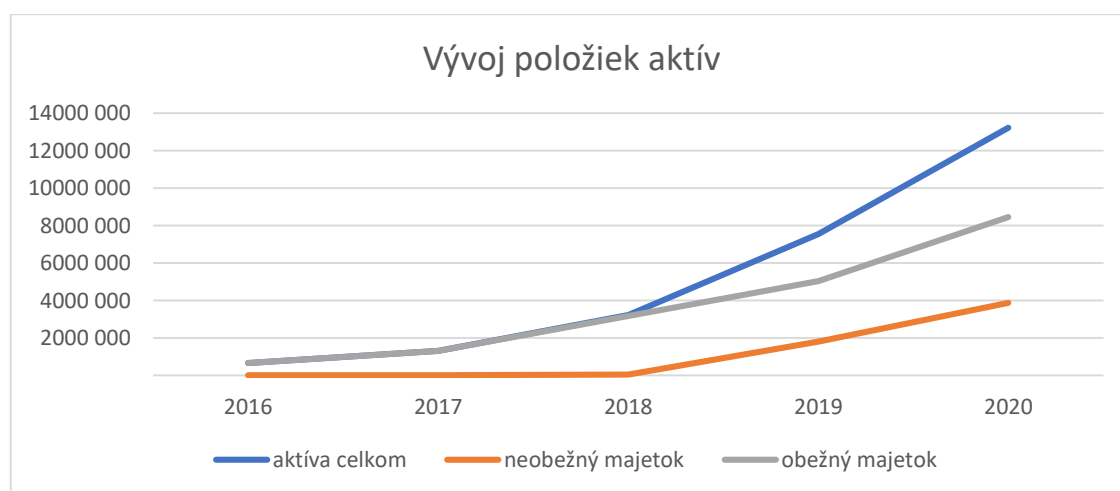
	2017-2016		2018-2017		2019-2018		2020-2019	
	absolútne hodnoty v tis. €							
	absolut.	%	absolut.	%	absolut.	%	absolut.	%
Aktíva celkom	650,96	97,8%	1 904,87	144,7%	4 321,73	134,1%	5 687,51	75,4%
Neobežný majetok	-3,75	-45,6%	35,22	786,4%	1 769,36	4456,6%	2 071,69	114,5%
Dlhodobý hmotný majetok	-3,75	-45,6%	35,22	786,4%	372,02	937,0%	460,4	111,8%
Obežný majetok	654,57	99,6%	1 869,21	142,5%	1 847,95	58,1%	3 429,85	68,2%
Zásoby	654,82	107,2%	563,14	44,5%	1 305,04	71,4%	3 905,83	124,6%
Krátkodobé pohľadávky	5,05	15,2%	465,97	1215,1%	632,19	125,4%	-627,39	-55,2%
Finančné účty	-5,29	-41,1%	49,13	646,8%	23,33	41,1%	419,64	524,1%
Časové rozlíšenie	0,137	23,3%	0,44	60,7%	704,42	60465,5%	185,97	26,4%

Celkové aktíva spoločnosti počas sledovaných rokov konštantne rastú a majú vysoký rastový trend. Najväčší nárast aktív prišiel v rokoch 2018 a 2019, kedy sa celkové aktíva zvýšili o 144% v roku 2018 resp. o 134% v roku 2019. Tento vysoký nárast bol spôsobený najmä navýšením dlhodobo hmotného majetku či krátkodobých pohľadávok.

Neobežný majetok sa najskôr v prvých sledovaných rokoch znížil takmer o polovicu (45,6%), v nasledujúcich rokoch však veľmi prudko stúpol. Najskôr o 786% v roku 2018 a potom ešte viac o 4456% v roku 2019. Tento obrovský nárast bol spôsobený nákupom nehnuteľností a rozširovania spoločnosti.

Obežný majetok taktiež počas sledovaných rokov neustále stúpa, pričom najväčší skok bol zaznamenaný v roku 2018, kedy stúpol o 142%. Tento trend je spôsobený najmä neustále rastúcou položkou zásob, kde spoločnosť stále zväčšovala a rozširovala svoj ponúkaný sortiment produktov, ako ich dostupnosť a množstvo na sklade. Položka zásob tak tiež zaznamenala rastúci trend v každom zo sledovaných rokov, pričom najväčšia zmena prišla v poslednom sledovanom roku 2020, kedy sa zásoby spoločnosti zvýšili o 124%. Rastúci trend obežného majetku je v rokoch 2016 – 2019 taktiež spôsobený rastúcimi krátkodobými pohľadávkami. Táto položka zaznamenala najväčší nárast v roku 2018, kedy sa krátkodobé pohľadávky zvýšili o 1215%. Nasledujúci nárast v roku 2019 o 125% bol zastavený v roku 2020, kedy táto položka zaznamenala prvý raz pokles a to o 55%.

Položka finančných účtov po poklese o 41% v roku 2016 začala rásť každoročne počas nasledujúcich sledovaných rokov. Najviac to bolo v roku 2018 a to 646% a taktiež v roku 2020, kedy zaznamenala nárast o 524%.



Graf 5 - Vývoj položiek aktív

(Vlastné spracovanie podľa výročných správ)

V predchádzajúcom grafe vývoja položiek aktív spoločnosti Gymbeam s.r.o. je vidieť, že medzi rokmi 2018 až 2020 zaznamenala spoločnosť najväčšie nárasty položiek aktív, pričom vo väčších absolútnych číslach rástol neobežný majetok, ktorý začal rásť už od roku 2017, zatiaľ čo neobežný majetok zaznamenal prvý väčší nárast až v roku 2019

Tabuľka 9 - Horizontálna analýza pasív

(Vlastné spracovanie podľa výročných správ)

	2017-2016		2018-2017		2019-2018		2020-2019	
	absolútne hodnoty v tis. €							
	absolut.	%	absolut.	%	absolut.	%	absolut.	%
Pasíva celkom	650,96	97,8%	1 904,87	144,7%	4 321,73	134,1%	5 687,51	75,4%
Vlastné imanie	294,02	374,3%	-240,32	-64,5%	3 452,27	2610,4%	2 157,74	60,2%
Kapitálové fondy	255	369,6%	-324	-100,0%	4 004,8		2 000	49,9%
VH minulých rokov	34,99	-114,9%	39,02	857,9%	-575,81	-1321,5%	81,47	-15,3%
VH po zdanení	4,03	11,5%	44,66	114,4%	22,79	27,2%	76,27	71,6%
Závazky celkom	356,91	60,8%	2 145,21	227,2%	869,45	28,1%	3 529,77	89,2%
Dlhodobé bankové úvery	81,24		-50,02	-61,6%	-25,01	-80,1%	1 075,45	17290,2%
Krátkodobé zýväzky	32,87	9,4%	2 060,97	540,0%	692,43	28,3%	2 737,62	87,3%
Závazky z obchodného styku	-86,46	-26,2%	1 828,31	750,3%	703,96	34,0%	2 311,37	83,3%
Časové rozlíšenie	0,023		-0,023	-100,0%				

Keďže je zo všeobecného pravidla účtovníctva jasné, že aktíva a pasíva sa musia rovnať. Rovnaký je aj trend celkových pasív spoločnosti v sledovaných rokoch. Líšia sa však jeho jednotlivé položky.

Vlastný kapitál spoločnosti sa výrazne menil v každom zo sledovaných rokov. Okrem roku 2018, kedy zaznamenal pokles o 64% sa vlastné imanie z roka na rok zvyšovalo, pričom najväčší nárast bol zaznamenaný v roku 2019, a to o 2610%.. Tento nárast bol spôsobený najmä nárastom položky kapitálových fondov o 4 mil. €.

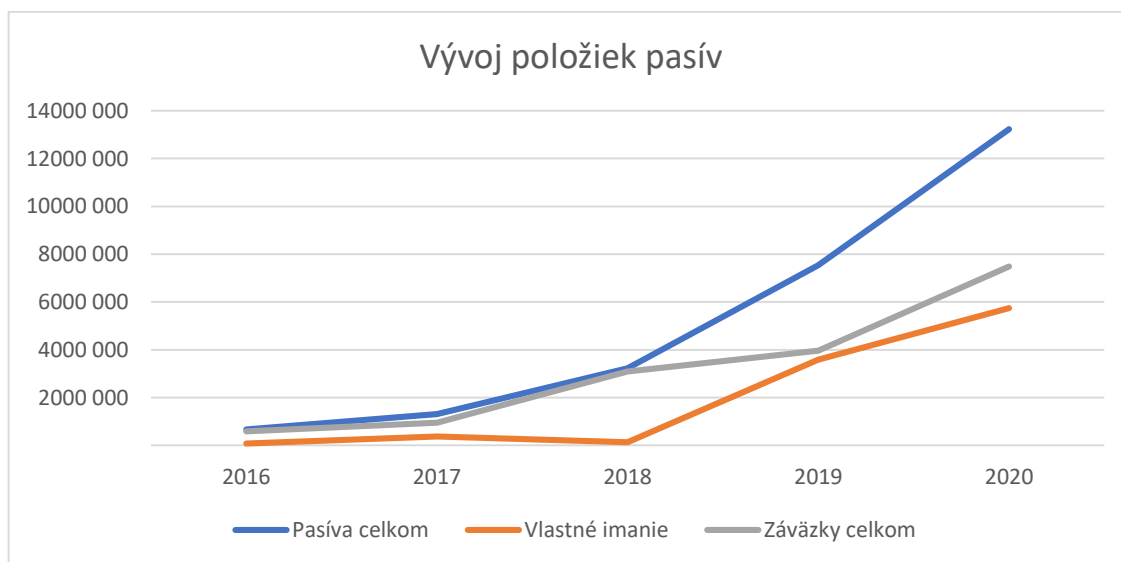
Práve položka kapitálových fondov zásadne ovplyvňuje vlastné imanie. Po náraste o 369% v roku 2016 prišiel pokles o rovných 100% v roku nasledujúcom. V ďalších sledovaných rokoch prišiel skokový nárast o 4 mil. € (2019) a potom o ďalšie 2 mil. € v roku 2020.

Pozitívnu správou je rastúci trend položky výsledku hospodárenia po zdanení. Po nižšom náraste o 4025€ v roku 2017 prišiel najväčší, a to o 114% (44 656€). Vysoký nárast možno sledovať aj v poslednom z analyzovaných rokov 2020 a to 71%.

Záväzky spoločnosti rástli každým rokom, pričom najvyšší nárast možno sledovať v roku 2018 a to až o 227%. Tento prudký nárast bol spôsobený nárastom krátkodobých záväzkov v tom istom roku až o 540%. Vyšší nárast celkových záväzkov bol zaznamenaný aj v poslednom zo sledovaných rokov a to takmer 90%. Najmenšia zmena v tejto položke bola v roku 2019 o 692 tisíc € (28,3%).

Medziročné zmeny krátkodobých záväzkov kopírujú zmeny celkových záväzkov spoločnosti s výnimkou roku 2017, kedy rástli len o 9,4%.

Položka dlhodobých bankových úverov neustále klesala až po rok 2020, kedy zaznamenala prudký nárast o 1 mil. €



Graf 6 - Vývoj položiek pasív

(Vlastné spracovanie podľa výročných správ)

Z grafu vývoja pasív je možno sledovať, že počas prvých sledovaných rokov konštantne s celkovými pasívami stúpali aj celkové záväzky, pričom vlastné imanie zaznamenalo nárast až v roku 2019 a 2020 kedy sa v sumách začalo približovať celkovým záväzkom.

Horizontálna analýza výkazu ziskov a strát

Tabuľka 10 - Horizontálna analýza výkazu ziskov a strát

(Vlastné spracovanie podľa výročných správ)

	2017-2016		2018-2017		2019-2018		2020-2019	
	absolútne hodnoty v tis. €							
	absolut.	%	absolut.	%	absolut.	%	absolut.	%
Výnosy celkom	5 000,34	100,01%	3 467,39	34,7%	6 796,18	50,5%	15 523,27	76,6%
Tržby z predaja tovaru	4 973,02	99,93%	3 502,17	35,2%	5 227,35	38,9%	14 472,85	77,5%
Tržby z predaja služieb	31,46	184,99%	-44,34	-91,5%	895,41	21707,0%	744,31	82,7%
Ostatné výnosy z hospodárskej činnosti	-4,14	-62,27%	9,56	381,7%	22,32	185,0%	6,2	18,0%
Náklady celkom	4 984,24	100,79%	3 335,93	33,6%	6 681,26	50,4%	15 020,04	75,3%
Náklady vynaložené na obstaranie tovaru	3 698,99	84,29%	825,89	10,2%	3 482,37	39,1%	9 584,35	77,3%
Spotreba materiálu, energie	262,19	645,30%	33,87	11,2%	342,49	101,7%	809,27	119,2%
Služby	890,11	197,99%	2 113,11	157,7%	927,84	26,9%	2 837,35	64,8%
Osobné náklady	139,3	281,16%	353,44	187,2%	1 654,87	305,2%	1 501,74	68,3%
Mzdové náklady	97,66	273,35%	266,11	199,5%	1 167,76	292,3%	1 085,95	69,3%
Dane a poplatky	0,802	14,93%	3,48	56,3%	71,31	738,8%	37,48	46,3%
Odpisy	-3,49	-48,20%	3,55	94,6%	91,09	1248,5%	286,66	291,4%
Nákladové úroky	8,87	220,37%	8,54	66,2%	11,8	55,0%	37,25	112,1%
Výsledok hospodárenia pred zdanením	7,93	19,04%	58,6	118,2%	44,32	41,0%	111,01	72,8%

Tržby z predaja tovaru tvoria hlavný zdroj výnosov spoločnosti a preto je z hľadiska prosperity spoločnosti dôležité sledovať ich trend. Trend tejto položky je rastúci v každom zo sledovaných rokov, pričom najväčší nárast bol zaznamenaný v roku 2017 o takmer 100% a v roku 2020 o 77%.

Ďalšou dôležitou zložkou tržieb je položka tržieb z predaja služieb, ktorá najskôr v roku 2017 stúpila o 31 tisíc € a v ďalšom klesla o 44 tisíc €. Najvyšší relatívny nárast zaznamenali tržby z predaja služieb v roku 2018 a to o 851 tisíc € v absolútnej sume. Rastový trend si spoločnosť v tejto položke udržala aj v roku 2020, kedy táto položka tržieb narástla o ďalších 82%.

Náklady na obstaranie tovaru rástli konštantne počas všetkých sledovaných rokov a takisto ako aj pri tržbách z ich predaja, najvyšší nárast zaznamenala spoločnosť v roku 2017 o 84% a v roku 2020 o 77%.

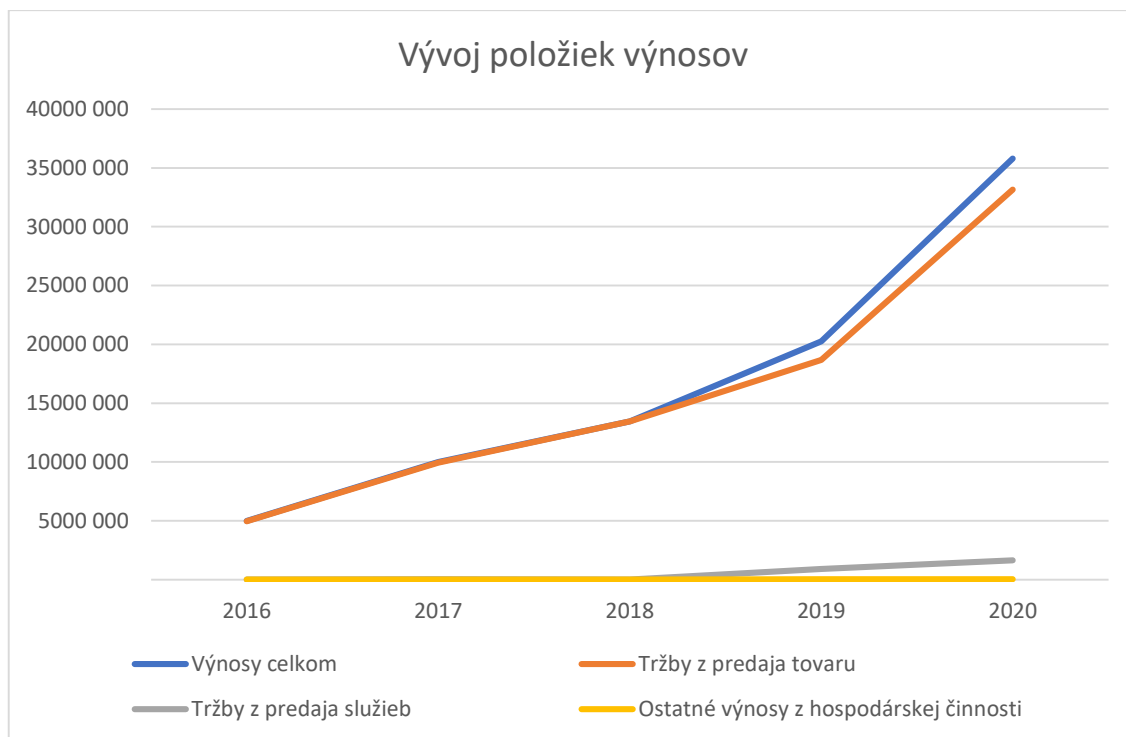
Spotreba materiálu a energie spôsobila najväčší nárast v roku 2017, kedy sa táto položka zvýšila až o 645%. Nasledoval mierny nárast v ďalšom roku (11,2%) pred nasledujúcimi dvomi rokmi opäť vyšších rastov, v roku 2019 o 101% a v roku 2020 o 119%.

Náklady na služby rástli najviac v prvých dvoch sledovaných rokoch, keď v roku 2018 narástli o viac ako 2 mil. €.

Vysoký rastúci trend mali aj osobné náklady spoločnosti, ktoré rástli v prvých sledovaných rokoch medziročne až o 280% (2017) či 305% (2019).

Odpisy v spoločnosti mali taktiež rastúci trend vo všetkých zo sledovaných rokoch. Najviac narástli v posledných dvoch sledovaných rokoch, keď v absolútnych číslach najskôr stúpili o 91 tisíc € v roku 2019 a v ďalšom roku 2020 zaznamenali najvyšší nárast o 286 tisíc € (291%).

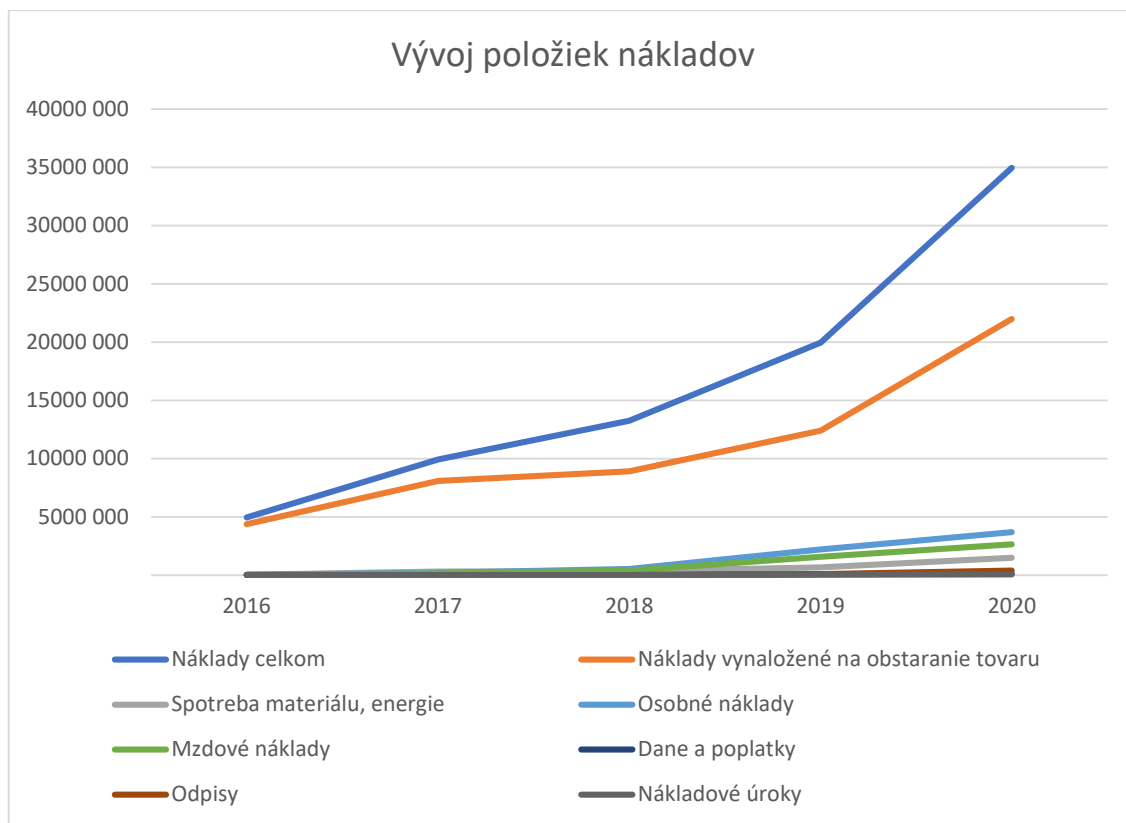
Dôležitou položkou pre spoločnosť je výsledok hospodárenia pred zdanením, ktorý má rastúci trend vo všetkých sledovaných rokoch. Najmenej rástol v roku 2017 (o 19%) a najviac rástol v roku 2018 a to o 118% (58 tisíc €). Vysoký rast možno sledovať aj v poslednom sledovanom roku 2020, kedy výsledok hospodárenia narástol o 72% a v absolútnom čísle o 111 tisíc €.



Graf 7 - Vývoj položiek výnosov

(Vlastné spracovanie podľa výročných správ)

Z grafu 7 - vývoja jednotlivých položiek výnosov možno vidieť, že krivku celkových výnosov takmer kopíruje krivka tržieb z predaja tovaru. Je tomu tak hlavne kvôli tomu, že predaj tovaru je hlavnou a najväčšou aktivitou tvorby výnosov spoločnosti. Tržby z predaja tovaru tak počas všetkých sledovaných rokov neustále rastú a viditeľne najväčší rast zaznamenali v roku 2020. Krivky tržieb z predaja služieb či ostatné výnosy z hospodárskej činnosti síce tiež rástli, no v porovnaní s absolútnymi nárastami tržieb z predaju tovaru tieto rasty neboli výrazné. Menšia zmena nastala v roku 2019, kedy krivka ostatných výnosov z hospodárskej činnosti ale najmä krivka tržieb z predaja služieb začali mierne rásť. Avšak ako aj možno vidieť z grafu, tento rastúci trend nie je až tak významný a aj počas daných rokov rástli najmä tržby z predaja tovaru.



Graf 8 - Vývoj položiek nákladov

(Vlastné spracovanie podľa výročných správ)

Graf vývoja položiek nákladov zobrazuje podobnú situáciu ako pri grafe položiek výnosov. Najväčšou krivkou, ktorá takmer kopíruje krivku celkových nákladov sú náklady vynaložené na obstaranie tovaru, ktoré rástli každý rok, pričom najväčšie nárasty z pohľadu absolútnych zmien prišli v roku 2019 a 2020. Ako je v grafe vidieť, ostatné položky nákladov rástli len veľmi slabo. Menšia zmena nastala v roku 2019 a 2020, kedy sa tieto položky začali mierne zvyšovať, no stále neboli tieto zmeny výrazné než náklady vynaložené na obstaranie tovaru.



Graf 9 - Vývoj výsledku hospodárenia

(Vlastné spracovanie podľa výročných správ)

Graf vývoja výsledku hospodárenia ukazuje postup rastu tejto položky počas sledovaných rokov. Ako je možno zo zmien počas rokov vidieť, v roku 2017 sa výsledok hospodárenia zmenil len mierne. Nasledujúce roky sa však už rast zvýšil a najväčší nárast možno sledovať v poslednom roku 2020, kedy sa položka výsledku hospodárenia dostala nad úroveň 250 tisíc €.

2.3.1.2 Vertikálna analýza

Vertikálna analýza zobrazuje podiel jednotlivých položiek na celkových aktívach, pasívach, výnosoch či nákladoch.

Vertikálna analýza aktív

Tabuľka 11 - Vertikálna analýza aktív

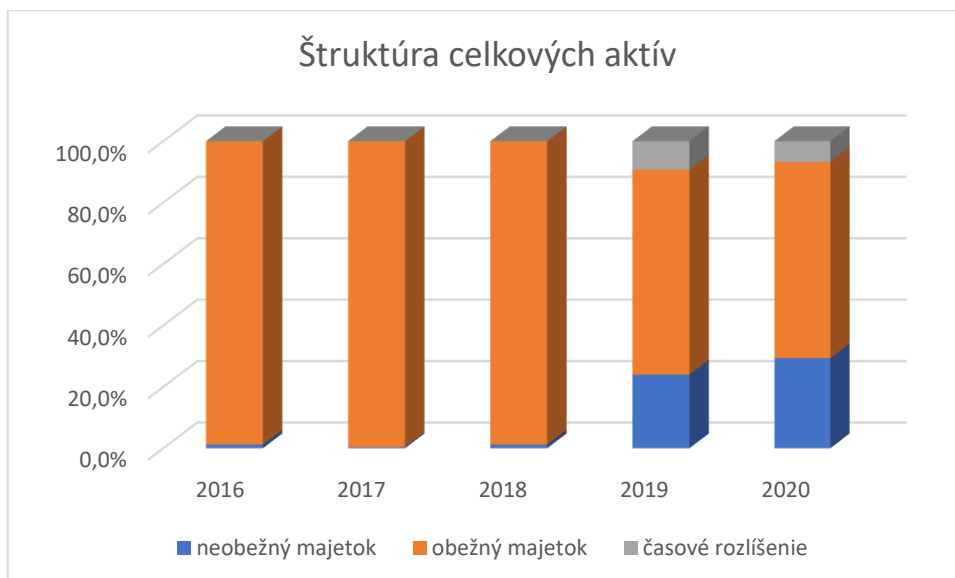
(Vlastné spracovanie podľa výročných správ)

	2016	2017	2018	2019	2020
Aktíva celkom	%	%	%	%	%
Neobežný majetok	1,2%	0,3%	1,2%	24,0%	29,3%
Dlhodobý nehmotný majetok	0,0%	0,0%	0,0%	18,3%	22,7%
Dlhodobý hmotný majetok	1,2%	0,3%	1,2%	5,5%	6,6%
Dlhodobý finančný majetok	0,0%	0,0%	0,0%	0,2%	0,1%
Obežný majetok	98,7%	99,6%	98,7%	66,7%	63,9%
Zásoby	91,7%	96,1%	56,8%	41,5%	53,2%
Dlhodobé pohľadávky	0,0%	0,0%	24,6%	9,0%	3,1%
Krátkodobé pohľadávky	5,0%	2,9%	15,7%	15,1%	3,8%
Finančné účty	1,9%	0,6%	1,8%	1,1%	3,8%
Časové rozlíšenie	0,1%	0,1%	0,0%	9,4%	6,7%

Počas všetkých sledovaných rokov je pomer neobežného a obežného majetku jednoznačne na strane toho obežného, z čoho vyplýva, že sa jedná o kapitálovo ľahkú spoločnosť.

Podiel stálych aktív na celkových aktívach začal výraznejšie stúpať v roku 2019, kedy sa výrazne zvýšil dlhodobý nehmotný majetok a spoločnosť kúpila software. Podiel neobežného majetku tak stúpol voči tomu obežnému na 24% a v nasledujúcom roku na 29%. Mierne sa od roku 2019 navýšil aj dlhodobý hmotný majetok, a to na 5,5% v roku 2019 a 6,6% v roku 2020 vďaka novým investíciám do stavby.

Obežný majetok bol v roku 2016 a 2017 takmer výlučne tvorený zásobami. Tento pomer sa však od roku 2018 výrazne znížil a klesol takmer o polovicu. V nasledujúcom roku 2019 už tvoril len 41%, po čom nasledoval opäť menší nárast na hodnotu 53% v roku 2020. Od roku 2018 začali výraznejšie obežný majetok spoločnosti tvoriť aj pohľadávky. Dlhodobé tvorili v roku 2018 takmer štvrtinu a neskôr opäť klesli a krátkodobé tvorili v danom roku 2018 15%, ktorý sa preniesol aj do nasledujúceho roku 2019.



Graf 10 - Štruktúra celkových aktív

(Vlastné spracovanie podľa výročných správ)

Zmenu štruktúry celkových aktív v roku 2019 a 2020 možno sledovať v grafe vyššie. Ako možno vidieť, obežný majetok tvoril drvivú väčšinu všetkých aktív spoločnosti až do roku 2019, kedy neobežný majetok narástol smerom k 20% podielu. Táto zmena bola spôsobená najmä investíciami spoločnosti do softwaru či novej stavby. Od tohto roku možno pozorovať aj zvýšenie podielu časového rozlíšenia.

Vertikálna analýza pasív

Tabuľka 12 - Vertikálna analýza pasív

(Vlastné spracovanie podľa výročných správ)

	2016	2017	2018	2019	2020
Pasíva celkom	%	%	%	%	%
Vlastné imanie	11,8%	28,3%	4,1%	47,5%	43,4%
Kapitálové fondy	10,4%	24,6%	0,0%	53,1%	45,4%
VH minulých rokov	-4,6%	0,3%	1,4%	-7,1%	-3,4%
VH po zdanení	5,3%	3,0%	2,6%	1,4%	1,4%
Závazky celkom	88,2%	71,7%	95,9%	52,5%	56,6%
Dlhodobé bankové úvery	0,0%	6,2%	1,0%	0,1%	8,2%
Krátkodobé záväzky	52,4%	29,0%	75,8%	41,6%	44,4%
Bežné bankové úvery	14,8%	25,9%	18,4%	8,6%	3,0%
Časové rozlíšenie	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%

Pravidlo vyrovňovania rizika nám hovorí, že pomer vlastných a cudzích zdrojov by mal byť rovnaký. Dodržiavanie tohto pravidla úzko súvisí so schopnosťou podniku získavať nové úvery alebo iné cudzie zdroje. Už na prvý pohľad je jasné, že vybraná spoločnosť toto pravidlo prvé sledované roky nedodržiava. V roku 2016 a 2018 tvoria cudzie zdroje, teda celkové záväzky 88% v roku 2016 a až takmer 96% v roku 2018, čo je veľmi vysoké číslo. Tento pomer sa však spoločnosti podarilo výrazne zlepšiť v roku 2019 a 2020, keď sa výrazne priblížila financovaniu 50:50. V roku 2019 to bol pomer 48:52 a v roku 2020 43:57 v pomere vlastné zdroje/cudzí kapitál.

Menšiu položku z celkových aktív tvorí vlastné imanie, ktoré sa v každom zo sledovaných rokov nachádza pod 50% a väčšinu vlastného imania tvoria kapitálové fondy. V záporných číslach sa počas troch sledovaných rokov nachádza výsledok hospodárenia minulých rokov a malú časť vlastného imania v každom roku tvorí výsledok hospodárenia po zdanení, ktorý je ale v každom zo sledovaných rokov kladný.

Najväčšiu časť celkových záväzkov tvoria krátkodobé záväzky, ktoré predstavujú záväzky za obstaraný tovar, ktorý firma ďalej predáva. V roku 2018 táto položka tvorila až 75% celkových pasív a nasledujúce roky klesla pod úroveň 50%, keď spoločnosť začala zväčšovať pomer svojich vlastných zdrojov.

Kolíšavou položkou pri celkových záväzkoch sú aj bežné bankové úvery, ktoré od roku 2017, kedy tvorili 25% celkových pasív, začali z roka na rok klesať a v poslednom sledovanom roku 2020 tvorili len 3%.



Graf 11 - Štruktúra celkových pasív

(Vlastné spracovanie podľa výročných správ)

Z grafu štruktúry celkových pasív možno sledovať, že spoločnosť pri prvých rokoch nespĺňala odporúčaný pomer zdrojov financovania 50/50 a väčšinu svojich pasív držala v záväzkoch. Tento jav možno najviac sledovať v roku 2018, kedy po dvojročnom trende zvyšovania vlastného imania v pomere ku záväzkom opäť celkové záväzky tvorili drvivú časť celkových aktív. K odporúčanému pomeru 50/50 sa spoločnosť najviac priblížila v posledných dvoch sledovaných rokoch 2019 a 2020, ako je možno vidieť v grafe 7.

Vertikálna analýza výkazu ziskov a strát

Tabuľka 13 - Vertikálna analýza výnosov

(Vlastné spracovanie podľa výročných správ)

Vertikálna analýza výnosov					
	2016	2017	2018	2019	2020
Výnosy celkom	%	%	%	%	%
Tržby z predaja tovaru	99,53%	99,49%	99,88%	92,18%	92,64%
Tržby z predaja služieb	0,34%	0,48%	0,03%	4,44%	4,59%
Aktivácia	0,00%	0,00%	0,00%	2,78%	2,48%
Ostatné výnosy z hospodárskej činnosti	0,13%	0,03%	0,09%	0,17%	0,11%

Z tabuľky vertikálnej analýzy výnosov je vidieť, že tržby z predaja tovaru tvoria jednoznačne väčšinu celkových výnosov spoločnosti. Je to dané najmä tým, že hlavným

cieľom a zdrojom tržieb spoločnosti je kúpa a nasledovný predaj tovaru. Preto podiel tržieb na celkových výnosoch neklesne ani počas jedného zo sledovaných rokov pod 90%. Sekundárnym zdrojom výnosov sú tržby z predaja služieb, ktoré pozostávajú najmä z rôznych kampaní, prednášok či workshopov v oblasti zdravej výživy či životného štýlu. Ich pomer sa mierne zvýšil od roku 2019 a 2020 a to na 4,44% v roku 2019 resp. na 4,59% v roku 2020.

V posledných dvoch sledovaných rokoch získala spoločnosť taktiež výnosy z položiek aktivácie a malý podiel na výnosoch tvorili aj ostatné výnosy z hospodárskej činnosti

Tabuľka 14 - Vertikálna analýza nákladov

(Vlastné spracovanie podľa výročných správ)

Vertikálna analýza nákladov					
	2016	2017	2018	2019	2020
	%	%	%	%	%
Náklady celkom					
Náklady vynaložené na obstaranie tovaru	88,74%	81,45%	67,19%	62,14%	62,86%
Spotreba materiálu, energie	0,82%	3,05%	2,54%	3,41%	4,26%
Služby	9,09%	13,49%	26,03%	21,96%	20,64%
Osobné náklady	1,00%	1,90%	4,09%	11,02%	10,58%
Mzdové náklady	0,72%	1,34%	3,01%	7,86%	7,59%
Dane a poplatky	0,11%	0,06%	0,07%	0,41%	0,34%
Odpisy	0,15%	0,04%	0,06%	0,49%	1,10%
Nákladové úroky	0,08%	0,13%	0,16%	0,17%	0,20%

Z vyššie zobrazenej tabuľky 14 - vertikálnej analýzy nákladov vyplýva, že väčšinu všetkých nákladov spoločnosti tvoria za sledované obdobie náklady vynaložené na obstaranie tovaru. V rokoch 2016 a 2017 tento druh nákladov tvoril viac ako 80% a nasledujúce roky tento podiel klesal, pričom v poslednom roku to bolo stále väčšina – 62,86%.

Druhou najväčšou zložkou nákladov sú služby, ktoré tvorili najväčšiu časť v roku 2018 a to viac než štvrtinu všetkých nákladov (26,03%) . Ich trend však neskôr začal klesať a v poslednom sledovanom roku 2020 bol pomer tejto položky 20%.

Rastúcou položkou z hľadiska podiele na celkových nákladoch sú aj osobné náklady. Zatiaľ čo v roku 2016 tieto náklady tvorili len 1%, počas nasledujúcich rokov sa postupne

vyšplhali až na úroveň 11% z celkových nákladov spoločnosti. Absolútnu väčšinu z osobných nákladov pritom tvoria mzdové náklady.

Dane a poplatky, odpisy či nákladové úroky tvorili len veľmi malú časť podielu na celkových nákladoch spoločnosti, a to vo všetkých sledovaných rokoch. Ich podiel v každom roku nebol vyšší než 1%, hoci položka nákladových úrokov konštantne rástla z roka na rok. Od roku 2017 rástla aj položka odpisov aj keď len veľmi málo vzhľadom na veľké objemy nákladov vynaložených na obstaranie tovaru.

2.3.2 Analýza rozdielových ukazovateľov

Táto analýza slúži najmä pre riadenie likvidity v podniku. Spracovaná bude analýza čistého pracovného kapitálu a čistých pracovných prostriedkov.

Tabuľka 15 - Analýza rozdielových ukazovateľov

(Vlastné spracovanie podľa výročných správ)

	2016	2017	2018	2019	2020
Čistý pracovný kapitál	308 279 €	929 974 €	738 212 €	1 893 733 €	2 585 961 €
Čisté pohotovité prostriedky	- 335 926 €	- 374 092 €	- 2 385 925 €	- 3 055 019 €	- 5 373 002 €

Analýza čistého pracovného kapitálu by mala spoločnosti ukázať, aké množstvo prostriedkov by mohla využiť v prípade neočakávaných výdajov a zaistiť tak hladký ekonomický priebeh tohto obdobia. Ako je vidieť z tabuľky vyššie, hodnoty čistého pracovného kapitálu počas sledovaných rokov postupne rastú s výnimkou roku 2018. V roku 2020 je už hodnota čistého pracovného kapitálu na hodnote 2 585 961€. Pozitívom je aj fakt, že hodnoty čistého pracovného kapitálu sú v každom zo sledovaných rokov kladné.

Vývoj čistého pracovného kapitálu počas sledovaných rokov zobrazuje aj nasledujúci graf 12:



Graf 12 - Vývoj čistého pracovného kapitálu

(Vlastné spracovanie podľa výročných správ)

Ukazovateľ čistých pohotových prostriedkov zobrazuje len likvidnejšie prostriedky, ktorými by mohla spoločnosť prípadne kryť svoje neočakávané výdaje. Ako je možno vidieť za tabuľky vyššie, hodnoty čistých peňažných prostriedkov sú oproti hodnotám čistého pracovného kapitálu vo všetkých sledovaných rokoch v záporných číslach. Klesajúci trend je možno sledovať počas všetkých rokov a postupne sa tento ukazovateľ dostal v poslednom roku 2020 na hodnotu -5,3 mil. €. Táto obrovská zmena v dvoch rozdielových ukazovateľov je spôsobená úrovňou likvidity, s ktorou jednotlivé ukazovatele počítajú. Zatiaľ čo čistý pracovný kapitál berie do úvahy hodnoty celkových obežných aktív, pohotové peňažné prostriedky počítajú len s likvidnejšími prostriedkami ako peniaze či finančné účty. Spoločnosť drží obrovské množstvo peňazí v zásobách, keďže v nich sústredí svoj obstaraný tovar za účelom ďalšieho predaja. Ak sa táto položka potom neberie do úvahy, je vidieť že spoločnosť by mala veľké problémy krytia neočakávaných výdajov.

Vývoj klesajúceho trendu čistých peňažných prostriedkov možno sledovať aj v grafe 13 nižšie:



Graf 13 - Vývoj čistých pohotovostných prostriedkov

(Vlastné spracovanie podľa výročných správ)

2.3.3 Analýza podielových ukazovateľov

Jedná sa o najznámejšie a najpoužívanéjšie sústavy ukazovateľov v oblasti finančnej analýzy. Touto metódou sa skúma vzťah medzi dvomi a viac položkami účtovných závierok tak, že ich podelia. V tejto práci sa jedná postupne o ukazovatele rentability, likvidity, aktivity, zadlženosti a kapitálového trhu.

2.3.3.1 Ukazovatele rentability

Tieto ukazovatele budú dávať do pomeru zisk so zdrojmi potrebnými k jeho tvorbe. Hodnoty vybraných ukazovateľov rentability sú zobrazené v tabuľke 16 nižšie.

Tabuľka 16 - Analýza ukazovateľov rentability

(Vlastné spracovanie podľa výročných správ)

	2016	2017	2018	2019	2020
ROA	6,3%	3,8%	3,4%	2,0%	2,0%
ROE	44,6%	10,5%	63,3%	3,0%	3,2%
ROCE	58,1%	13,8%	72,7%	5,1%	4,9%
ROS	0,8%	0,5%	0,8%	0,8%	0,7%

Ako je možno vidieť, jednotlivé hodnoty rentabilít spoločnosti počas sledovaných rokov vo väčšine prípadov nespĺňajú svoje odporúčané hodnoty resp. rastúci trend. Spoločnosť smerom k súčasnosti má skôr klesajúce trendy v oblasti jednotlivých rentabilít. Výnimku tvorí rok 2018, kedy spoločnosť dokázala skokovo zvýšiť svoju rentabilitu vloženého kapitálu či rentabilitu dlhodobého kapitálu. Klesajúci trend rentability vloženého kapitálu je spôsobený vysokým nárastom dlhodobého majetku spoločnosti, ktorá investovala do nových nehnuteľností a rozširovala výrobu. Vývoje jednotlivých rentabilít tak nemožno z finančného hľadiska považovať za uspokojivé, najmä pre ich trendové krivky.

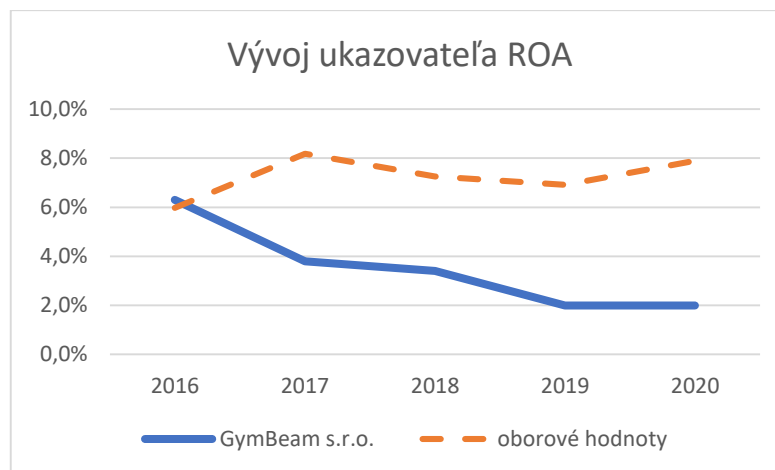
Pre investorov najdôležitejší ukazovateľ **rentability aktív (ROA)** ukazuje za posledné roky klesajúci trend oproti odporúčanému stúpajúcemu či hodnote nad 10%. Tento klesajúci trend bol spôsobený najmä investíciou spoločnosti do dlhodobého nehmotného majetku v roku 2019 a 2020, pričom práve vďaka tomuto faktoru sa hodnota celkových aktív zvýšila o takmer 2 mil.€ v roku 2019 a takmer 4 mil. € v roku 2020. To spôsobilo negatívny trend rentability aktív, hoci celkový zisk spoločnosti konštantne rástol.

Tabuľka 17 - Porovnanie ukazovateľa ROA s odborovými hodnotami

(Vlastné spracovanie podľa výročných správ, ŠÚSR 2022)

Rentabilita aktív (ROA)					
	2016	2017	2018	2019	2020
GymBeam s.r.o.	6,3%	3,8%	3,4%	2%	2%
oborové hodnoty	6%	8,2%	7,3%	6,9%	7,9%

V porovnaní s odborovými hodnotami spoločnosť zaostáva od roku 2017, kedy hodnota rentability aktív začala stúpať pričom oborové hodnoty najskôr stúpili o 2% a neskôr sa stabilne držali na hodnotách okolo 7%. V poslednom sledovanom roku 2020 tak už možno vidieť takmer 6 – percentný rozdiel medzi oborovou hodnotou a hodnotou spoločnosti. Postupný vývoj a vzdialovanie sa od oborových hodnôt možno vidieť v grafe 10 nižšie.



Graf 14 - Vývoj ukazovateľa ROA

(Vlastné spracovanie podľa výročných správ, ŠÚSR)

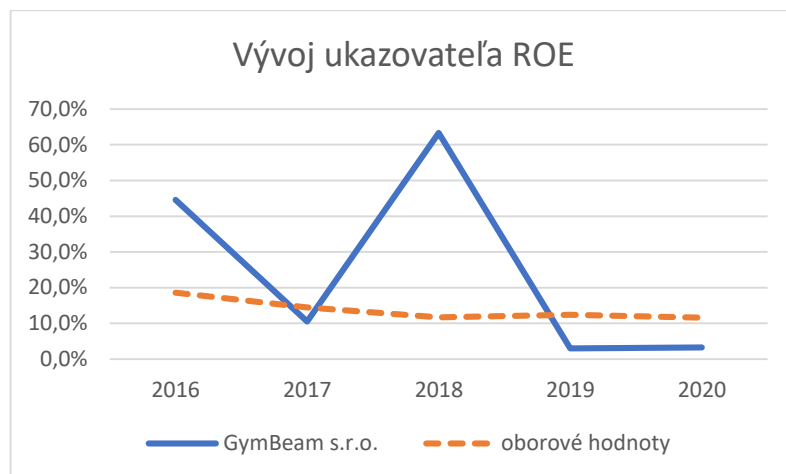
Pri analýze **rentability vlastného kapitálu (ROE)** je vidieť že spoločnosť odporúčaný rastúci trend takisto nenapĺňa a rok rastu v minulosti striedal rok poklesu. Zásadný skok z 10,5% v roku 2017 na 63,3% v roku 2019 je spôsobený najmä výrazným znížením vlastného kapitálu spoločnosti na úkor cudzieho a zvýšením výsledku hospodárenia, čo je však trend zvyšujúci sa počas všetkých sledovaných rokov. Následné zníženie hodnoty ROE v rokoch 2019 a 2020 je spôsobené najmä investíciami a navýšením vlastného imania spoločnosti prostredníctvom kapitálových fondov, čo sa výrazne ukázalo na tomto ukazovateli.

Tabuľka 18 - Porovnanie ukazovateľa ROE s oborovými hodnotami

(Vlastné spracovanie podľa výročných správ, ŠÚSR)

Rentabilita vlastného kapitálu (ROE)					
	2016	2017	2018	2019	2020
GymBeam s.r.o.	44,6%	10,5%	63,3%	3%	3,2%
oborové hodnoty	18,6%	14,4%	11,7%	12,4%	11,6%

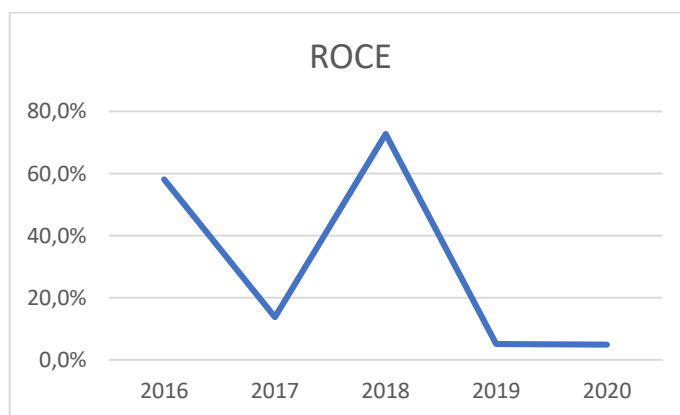
Z tabuľky porovnania hodnôt rentabilit vlastného kapitálu spoločnosti s oborovými hodnotami možno vidieť, že spoločnosť sa najbližšie priblížila oborovým hodnotám v roku 2017. V roku 2016 a 2018 boli hodnoty spoločnosti vysoko nad oborovým priemerom, následne ale v posledných dvoch sledovaných rokoch prepadli pod úroveň oborových hodnôt.



Graf 15 - Vývoj ukazovateľa ROE

(Vlastné spracovanie podľa výročných správ, ŠÚSR)

Zníženie hodnoty ROE v rokoch 2019 a 2020 spôsobené najmä investíciami a navýšením vlastného imania prudko ovplyvnil aj hodnoty **rentability použitého kapitálu ROCE** počas rokov, ktoré prakticky kopírujú hodnoty ROE a pri navýšení vlastného imania kapitálovými fondami v roku 2019 taktiež prudko klesol.



Graf 16 - Vývoj ukazovateľa ROCE

(Vlastné spracovanie podľa výročných správ)

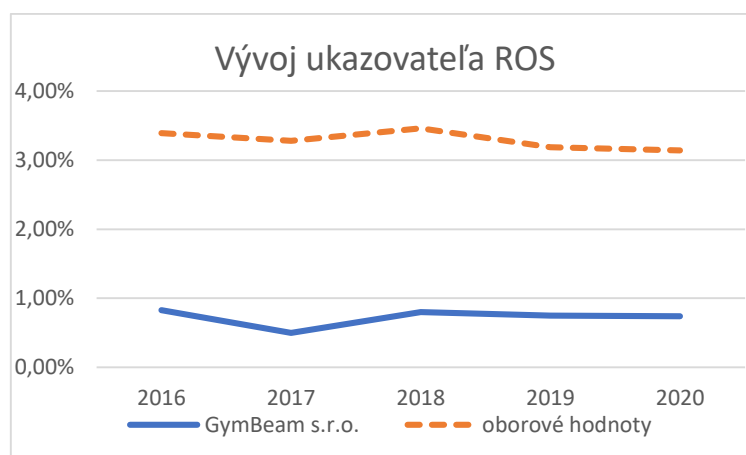
Hodnoty **rentability tržieb (ROS)** alebo aj ziskovej marže sa počas sledovaných rokov pohybujú pod 1% a odporúčané hodnoty nad 10% čím rastúci trend tak vôbec nenapĺňujú. Nízke hodnoty počas všetkých rokov sú však spôsobené najmä vysokými hodnotami celkových tržieb, ktoré sú potrebné na vygenerovanie práve daného výsledku

hospodárenia, spoločnosť teda dlhodobo vsádza na veľký objem predaja pri nižšej ziskovej marži.

Tabuľka 19 - Porovnanie ukazovateľa ROS s oborovými hodnotami

(Vlastné spracovanie podľa výročných správ, ŠÚSR)

ROS					
	2016	2017	2018	2019	2020
GymBeam s.r.o.	0,83%	0,50%	0,80%	0,75%	0,74%
oborové hodnoty	3,39%	3,28%	3,46%	3,19%	3,14%



Graf 17 - Vývoj ukazovateľa ROS

(Vlastné spracovanie podľa výročných správ, ŠÚSR)

Aj v porovnaní s odvetovými hodnotami z grafu 17 a tabuľky 19 možno sledovať, že rentabilita tržieb spoločnosti sa počas celého sledovaného obdobia nachádza pod odvetovými hodnotami, ktoré sa konštantne pohybujú v úrovni 3 – 4%.

2.3.3.2 Ukazovatele likvidity

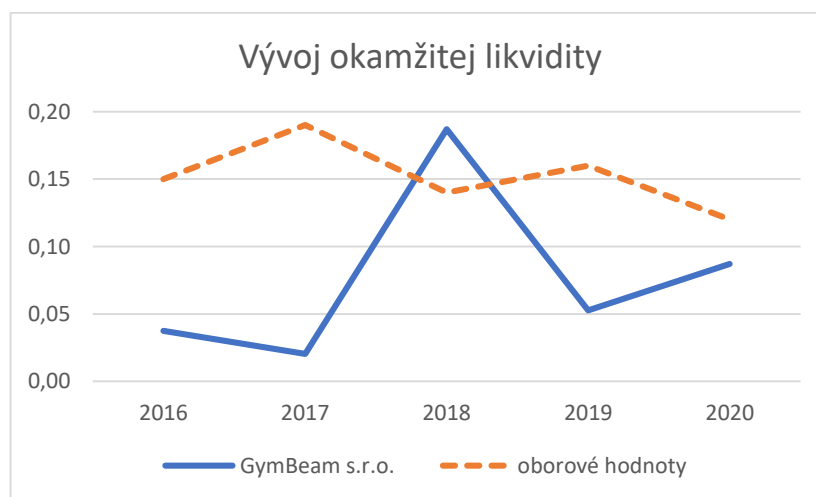
Ukazovatele likvidity sú vyjadrením schopnosti spoločnosti premeniť svoje aktíva na peňažné prostriedky a následne nimi v čas kryť svoje záväzky. Počas sledovaného obdobia budú spracované 3 stupne likvidity – bežná, pohotovú a okamžitú. Výsledné hodnoty sú zobrazené v tabuľke nižšie.

Tabuľka 20 - Ukazovatele likvidity

(Vlastné spracovanie podľa výročných správ, ŠÚSR)

	2016	2017	2018	2019	2020
Okamžitá likvidita	0,04	0,02	0,19	0,05	0,09
<i>oborové hodnoty</i>	<i>0,15</i>	<i>0,19</i>	<i>0,14</i>	<i>0,16</i>	<i>0,12</i>
Pohotová likvidita	0,13	0,12	0,55	0,60	0,24
<i>oborové hodnoty</i>	<i>0,97</i>	<i>1,05</i>	<i>0,99</i>	<i>0,94</i>	<i>0,98</i>
Bežná likvidita	1,88	3,44	1,30	1,60	1,44
<i>oborové hodnoty</i>	<i>1,53</i>	<i>1,65</i>	<i>1,57</i>	<i>1,54</i>	<i>1,61</i>

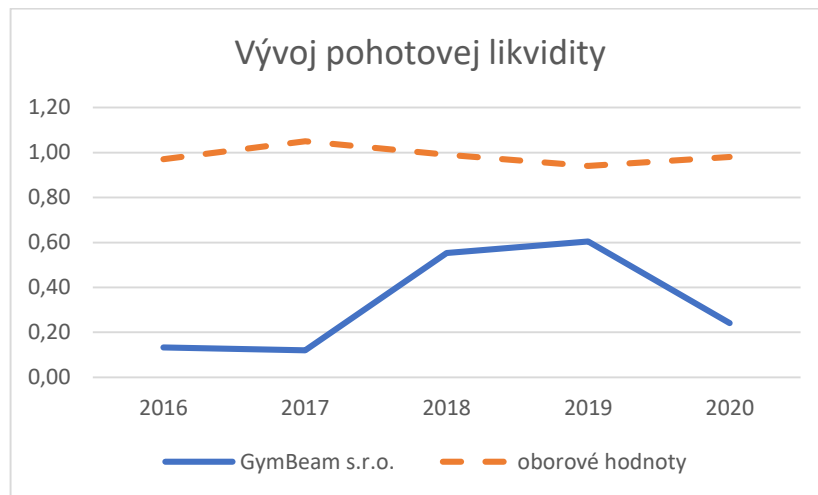
Z tabuľky 20 možno vidieť, že v prípade **okamžitej likvidity**, čo znamená ako je spoločnosť schopná hradiť svoje záväzky len svojím krátkodobým finančným majetkom, spoločnosť nedosahuje odporúčané hodnoty (0,2 – 0,5) ani v jednom roku, čo znamená, že ich okamžitá likvidita je nedostatočná. Aj v porovnaní s oborovými hodnotami spoločnosť nedosahuje hodnoty oborového priemeru s výnimkou roku 2018.



Graf 18 - Vývoj okamžitej likvidity

(Vlastné spracovanie podľa výročných správ, ŠÚSR)

To isté platí aj v prípade **pohotovej** likvidity, kde sa spoločnosť ani nepribližuje odporúčaným hodnotám (1 – 1,5), čo takisto signalizuje nedostatočnú likviditu. V prípade prvého či druhého stupňa likvidity sú veľmi nízke hodnoty spôsobené faktom, že spoločnosť drží väčšinu svojich obežných aktív v zásobách, ktoré sa pri týchto dvoch stupňoch do výpočtov nezarátavajú. Aj pri tejto likvidite sa spoločnosť nachádza vo všetkých sledovaných rokoch pod oborovým priemerom, čo možno sledovať v grafe 15 nižšie.

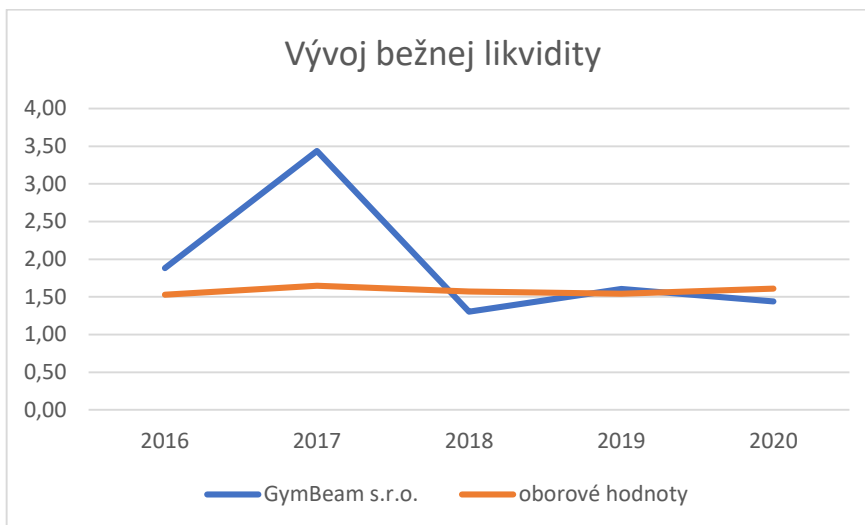


Graf 19 - Vývoj pohotovej likvidity

(Vlastné spracovanie podľa výročných správ, ŠÚSR)

Dostatočnú likviditu spoločnosť dosahuje až pri pričítaní položky zásob, t.j. pri výpočte **bežnej likvidity**. Zásoby sú tvorené hlavne nahromadeným tovarom, ktorý sa ešte nestihol predat' a tvorí obrovskú časť obežných aktív spoločnosti. Pri ukazovateli bežnej likvidity sa spoločnosť nachádza v odporúčaných hodnotách v každom roku s výnimkou 2017, kedy bola ich likvidita vyššia. Z pohľadu vývoja jednotlivých likvidít nastal väčší skok len v prípade bežnej likvidity, a to v rokoch 2017 a 2018, kedy sa najskôr likvidita zvýšila na hodnotu vyššiu než odporúčaná v roku 2017 a potom opäť klesla na hodnotu nižšiu než odporúčanú v roku 2018. Tento nárast spôsobil najmä veľký nárast zásob tovaru v roku 2017 pri stabilnej hodnote krátkodobých záväzkov. Pokles bežnej likvidity v roku 2018 spôsobil najmä veľký nárast krátkodobých záväzkov spoločnosti v roku 2018 takmer o 2 mil. €. Aj pri porovnaní s oborovými hodnotami má spoločnosť hodnoty bežnej likvidity vyššie či podobné. V roku 2017 sa hodnota nachádza vysoko nad

odborovým priemerom, no následné roky už hodnoty klesnú a zastabilizujú sa na úrovni oborového priemeru.



Graf 20 - Vývoj bežnej likvidity

(Vlastné spracovanie podľa výročných správ, ŠÚSR)

2.3.3.3 Ukazovatele aktivity

Výsledky ukazovateľov aktivity nám dávajú informácie, či spoločnosť efektívne hospodári so svojím majetkom.

Tabuľka 21 - Ukazovatele aktivity

(Vlastné spracovanie podľa výročných správ)

	2016	2017	2018	2019	2020
Obrat aktív	7,51	7,59	4,18	2,69	2,70
Obrat zásob	8,18	7,90	7,36	6,47	5,08
Doba obratu zásob	44	46	49	56	71
Doba úhrady záväzkov	25	24	65	56	59
Doba úhrady pohľadávok	20	19	33	30	29

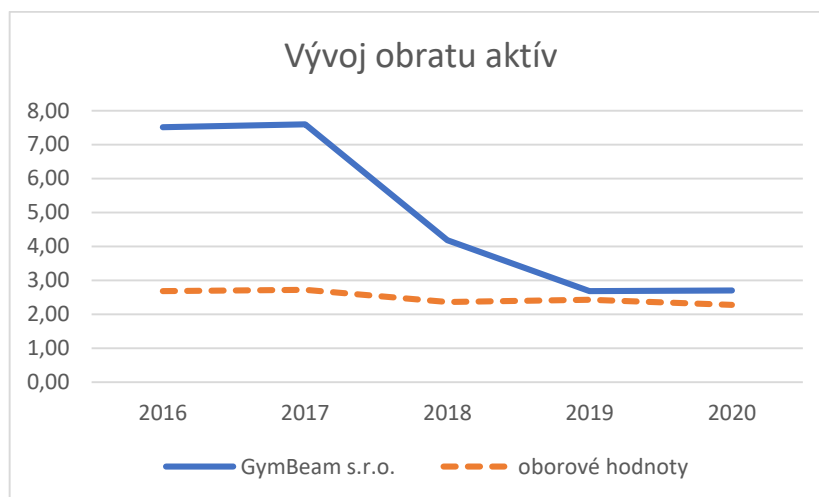
Obrat celkových aktív

Ukazovateľ udáva počet obrátok celkových aktív v tržbách za 1 kalendárny rok. Spoločnosť má počas sledovaných rokov klesajúci trend až do rokov 2019 a 2020, kedy sa hodnoty zastabilizovali medzi odporúčanými hodnotami 1,5 – 3. V roku 2016 a 2017 boli tieto hodnoty vysoko nad odporúčanými hodnotami, čo bolo spôsobené najmä nízkymi hodnotami celkových aktív spoločnosti, ktoré sa v nasledujúcich rokoch viacnásobne zvyšovali.

Tabuľka 22 - Porovnanie ukazovateľa obratu aktív s oborovými hodnotami

(Vlastné spracovanie podľa výročných správ, ŠÚSR)

Obrat aktív					
	2016	2017	2018	2019	2020
GymBeam s.r.o.	7,51	7,59	4,18	2,69	2,70
oborové hodnoty	2,68	2,72	2,36	2,43	2,28



Graf 21 - Vývoj obratu aktív

(Vlastné spracovanie podľa výročných správ, ŠÚSR)

V porovnaní s oborovými hodnotami vidieť, že prvé 2 sledované roky sa obrat aktív spoločnosti nachádzal vysoko nad priemerom oboru. Od roku 2018 však možno vidieť klesajúci trend, ktorý už v roku 2019 a 2020 zastabilizoval obrat aktív spoločnosti na podobné hodnoty ako bol oborový priemer.

Obrat zásob

Obrat zásob vyjadruje, koľko krát je počas kalendárneho roka každá položka zásob predaná a znovu naskladnená. Klesajúci trend spoločnosť zaznamenáva pri obrate zásob, čo je síce odporúčané, no aj pri poslednom sledovanom roku 2020 je vysoká hodnota 5,08, čo znamená, že spoločnosť obráti svoje zásoby za rok až 5krát. Táto vysoká hodnota signalizuje vysokú likviditu zásob. Tie sú tvorené predovšetkým výživovými doplnkami, ktoré majú určitú dobu spotreby a častokrát sú spotrebované viac krát do roka.

Doba obratu zásob

Tento ukazovateľ vyjadruje počet dní, počas ktorých sú zásoby viazané v spoločnosti do ich predaja. Tento ukazovateľ by mal mať klesajúci trend, no ako je možno vidieť, doba obratu sa počas sledovaných rokov postupne zvyšuje až na hodnotu 71 dní v poslednom roku 2020, spoločnosť totiž drží veľké množstvo zásob, ktoré sa každým rokom zvyšovali.

Doba úhrady záväzkov a pohľadávok

Zaujímavé ukazovatele dôb úhrad poskytujú doba úhrady záväzkov a doba úhrady pohľadávok. Tu by malo platiť, že doba úhrady záväzkov je nižšia než doba úhrady pohľadávok. Tento odporúčaný jav spoločnosť napĺňa vo všetkých sledovaných rokoch, čo je pre ňu pozitívne. Tento jav je spôsobený najmä štýlom predaja tovaru spoločnosti, kedy je suma za tovar vo väčšine prípadov uhradená ihneď, preto aj výsledky doby obratu pohľadávok sú nižšie.

2.3.3.4 Ukazovatele zadlženosti

Tieto ukazovatele analyzujú zloženie zdrojov krytia majetku resp. využívanie vlastných alebo cudzích zdrojov k financovaniu spoločnosti.

Tabuľka 23 - Ukazovatele zadlženosti

(Vlastné spracovanie podľa výročných správ)

	2016	2017	2018	2019	2020
Celková zadlženosť	88%	72%	96%	52%	57%
Koeficient samofinancovania	12%	28%	4%	48%	43%
Úrokové krytie	10,3	3,8	5,0	4,6	3,7
Finanční páka	8,5	3,5	24,4	2,1	2,3

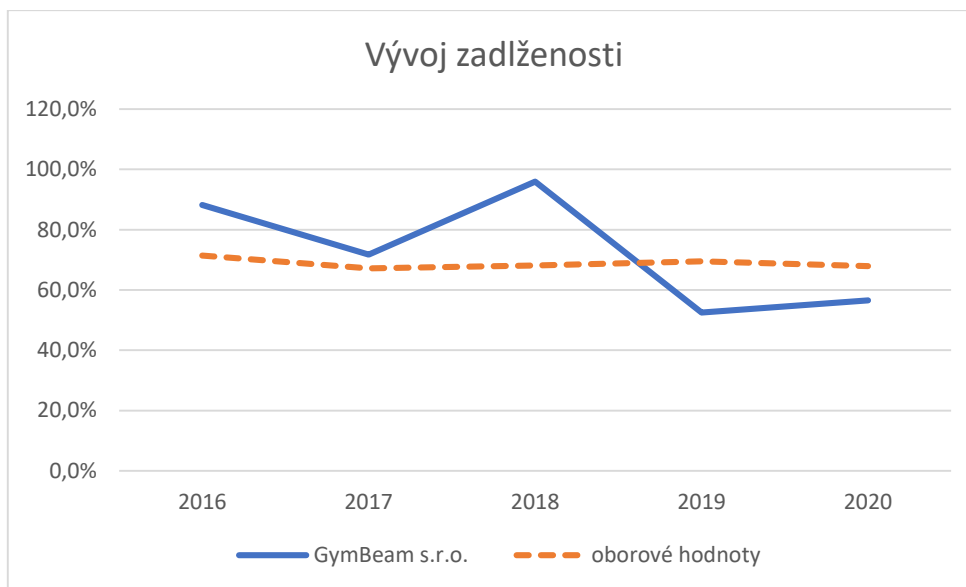
Ukazovatele celkovej zadlženosti a koeficientu samofinancovania by sa mali navzájom dopĺňať a ich súčet by sa mal rovnať 100%. Dôležitý je ich pomer, zlaté pravidlo vraví o ideálnom pomere 40/60 či 50/50 medzi koeficientom samofinancovania a celkovou zadlženosťou. Z analýzy vyplýva, že spoločnosť má trend znižovať cudzie zdroje financovania na úkor samofinancovania, ale toto pravidlo sa jej podarilo naplniť len v posledných rokoch 2019 a 2020. Celková zadlženosť bola najvyššia v rokoch 2016 a 2018, keď v roku 2018 bola spoločnosť financovaná z veľkej časti len cudzími zdrojmi.

Tabuľka 24 - Porovnanie ukazovateľa celkovej zadlženosti s oborovými hodnotami

(Vlastné spracovanie podľa výročných správ, ŠÚSR)

Celková zadlženosť					
	2016	2017	2018	2019	2020
GymBeam s.r.o.	88,2%	71,7%	95,9%	52,5%	56,6%
oborové hodnoty	71,4%	67,2%	68,2%	69,5%	67,9%

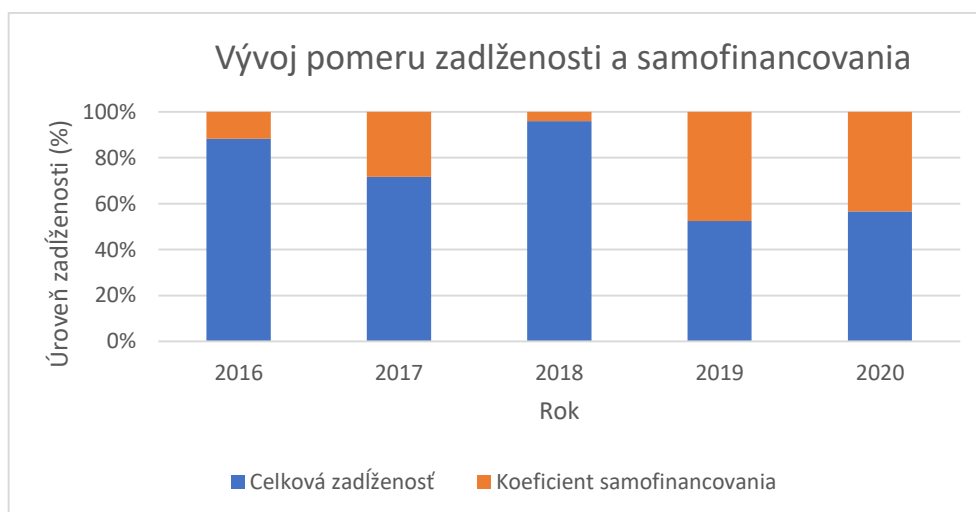
V porovnaní s oborovými hodnotami sa celková zadlženosť spoločnosti nachádzala až do roku 2018 nad oborovými priemerami. Od roku 2019 však spoločnosť začala zvyšovať podiel samofinancovania a v rokoch 2019 a 2020 sa tak už nachádzala pod oborovým priemerom. Vývoj zadlženosti možno sledovať v grafe nižšie.



Graf 22 - Vývoj zadlženosti

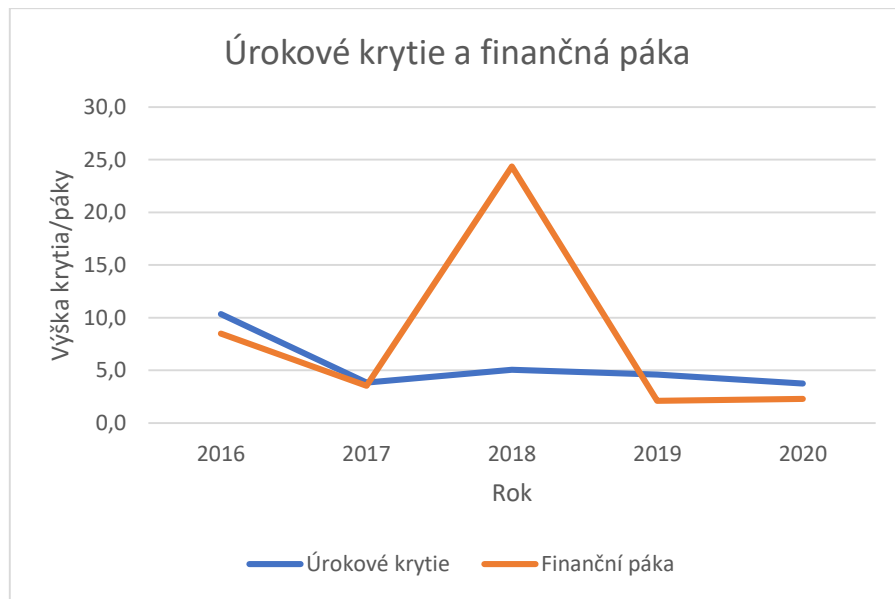
(Vlastné spracovanie podľa výročných správ, ŠÚSR)

Ako je vidieť aj z grafu nižšie, spoločnosť mala trend znižovať cudzie zdroje financovania s výnimkou roku 2018. Odporúčané hodnoty tak v oboch prípadoch spoločnosť splňuje v posledných rokoch 2019 a 2020, kedy je pomer týchto ukazovateľov vyvážený, pričom oborové hodnoty v týchto rokoch zostávali v približnom pomere celkovej zadlženosti ku koeficientu samofinancovania 70/30 .



Graf 23 - Vývoj pomeru zadlženosti a samofinancovania

(Vlastné spracovanie podľa výročných správ)



Graf 24 - Vývoj úrokového krytia a finančnej páky

(Vlastné spracovanie podľa výročných správ, ŠÚSR)

Ukazovateľ úrokového krytia vyjadruje predovšetkým schopnosť spoločnosti splácať úroky a s týmto ukazovateľom aj ratingové spoločnosti. Sledovanej spoločnosti sa odporúčané hodnoty (3 - 6) podarilo naplniť vo všetkých sledovaných rokoch, pričom v roku 2016 dosiahla hodnotu až 10,6. Najmenšiu hodnotu spoločnosť zaznamenala v poslednom sledovanom roku 2020 (3,7), čo by mohlo predstavovať pre spoločnosť upozornenie smerom k budúcnosti. Výstrahou by mal byť aj trend, ktorý je pri tomto ukazovateli skôr klesajúci.

Dôležitým ukazovateľom vyjadrujúcim efekt zvyšovania rentability vlastného kapitálu použitím toho cudzieho je finančná páka, ktorá pre spoločnosť relatívne klesá s výnimkou veľkého skoku v roku 2018, čo bolo spôsobené znížením vlastného imania spoločnosti, zatiaľ čo celkové aktíva pravidelne medziročne stúpali. Po ustálení tohto skoku však opäť hodnota finančnej páky mierne klesla, aby v poslednom sledovanom roku 2020 mierne (o 0,2) stúpila.

2.3.3.5 Prevádzkové ukazovatele

Tieto ukazovatele sa používajú pri analýze základných aktivít spoločnosti a spracovaná bude mzdová produktivita a nákladovosť tržieb

Mzdová produktivita

Udáva, koľko výnosov pripadá na jednu peňažnú jednotku vyplatených miezd.

Tabuľka 25 - Ukazovateľ mzdovej produktivity

(Vlastné spracovanie podľa výročných správ)

	2016	2017	2018	2019	2020
Mzdová produktivita	139,95	74,97	33,72	12,96	13,52

Z tabuľky 25 možno sledovať, že mzdová produktivita v horizonte sledovaných rokov postupne klesá. V roku 2016 bola ešte na úrovni 139,95, pričom postupne klesla až na úroveň 13,52 v roku 2020. Postupný pokles tohto ukazovateľa je spôsobený naberaním zamestnancov a rozširovanie spoločnosti v posledných rokoch, čo znamená aj veľký nárast nákladov na mzdy. Tento nárast potom znižuje mzdovú produktivitu.

Nákladovosť výnosov (tržieb)

Tento ukazovateľ vyjadruje zaťaženie výnosov podniku jeho celkovými nákladmi.

Tabuľka 26 - Ukazovateľ nákladovosti výnosov

(Vlastné spracovanie podľa výročných správ)

	2016	2017	2018	2019	2020
Nákladovosť výnosov (tržieb)	99,17%	99,50%	99,20%	99,25%	99,27%

V tabuľke 26 nákladovosti výnosov možno vidieť, že náklady sa na výnosoch spoločnosti podieľajú v drvivej väčšine v každom zo sledovaných rokov. Vysoké percento tesne nad 99% je spôsobené najmä tým, že spoločnosť generuje tržby najmä z predaného tovaru, ktoré predtým obstaralo. Spoločnosť predáva najmä výživové doplnky, ktoré majú menšiu maržu a tak sa dbá na objem ich predaja. Trend nákladovosti výnosov by mal byť klesajúci, čo spoločnosť počas sledovaných rokov nesplňuje.

2.3.3.6 Ukazovatele cashflow

Analýza peňažných tokov vyjadruje mieru schopnosti podniku tvoriť z vlastnej hospodárskej činnosti finančné prebytky, ktoré môžu byť použité k ďalším investíciám.

Stupeň oddĺženia

Ukazovateľ slúži ako indikátor racionality finančnej politiky podniku.

Tabuľka 27 - Ukazovateľ stupňa oddĺženia

(Vlastné spracovanie podľa výročných správ)

	2016	2017	2018	2019	2020
Stupeň oddĺženia	7,0%	5,0%	3,1%	5,4%	8,6%

Z tabuľky 27 vyššie možno sledovať, že počas prvých troch sledovaných rokov bol trend tohto ukazovateľa klesajúci, čo mohlo signalizovať zvýšené finančné napätie v spoločnosti. Tento trend bol spôsobený najmä tým, že spoločnosť medziročne násobne zvyšovala financovanie cudzími zdrojmi, hoci výška cashflow napríklad v roku 2017 stúpila len veľmi málo. Tento trend sa otočil v roku 2019 a 2020, kedy stupeň oddĺženia začal rásť, hoci ani v poslednom sledovanom roku 2020 nedosahuje odporúčané hodnoty medzi 20 – 30%. Nízke hodnoty tohto ukazovateľa sú spôsobené najmä tým, že spoločnosť medziročne zvyšuje svoje financovanie cudzím kapitálom.

Úverová spôsobilosť z cashflow

Vyjadruje, koľkokrát musí podnik vytvoriť sumu finančných zdrojov, aby dokázal pokryť všetky záväzky vlastnými silami.

Tabuľka 28 - Ukazovateľ úverovej spôsobilosti z cashflow

(Vlastné spracovanie podľa výročných správ)

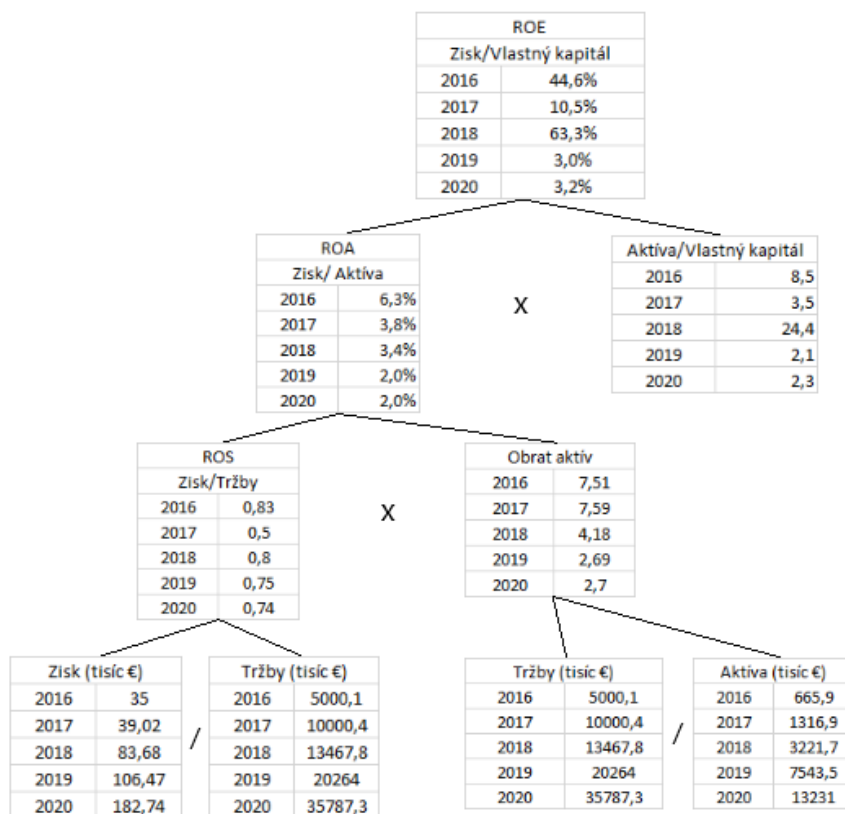
	2016	2017	2018	2019	2020
Úverová spôsobilosť z cashflow	14,26	19,89	32,05	18,59	11,61

Z výsledných hodnôt z tabuľky vyššie možno vidieť, že v posledných rokoch 2019 a 2020 tento ukazovateľ zaznamenal klesajúci trend, pričom najvyššiu hodnotu zaznamenala v roku 2018, kedy by musela spoločnosť vytvoriť sumu svojich finančných zdrojov až 32 krát, aby pokryla všetky svoje záväzky. Táto hodnota v poslednom roku klesla na 11,61, kedy spoločnosť medziročne zvýšila výšku cashflow až trojnásobne oproti predošlému roku 2019.

2.4 Súhrnné indexy hodnotenia

Predstavujú účelovo vytvorené sústavy ukazovateľov, ktorých cieľom je posúdiť finančnú situáciu podniku a predpovedať jeho ďalší vývoj

2.4.1 Du Pontov pyramídový rozklad



Obrázok 5 - Du Pontov pyramídový rozklad

(Vlastné spracovanie podľa výročných správ)

Vyššie spracovaná Du Pontova analýza znázorňuje rozklad rentability, kde sú postupne rozobrané hodnoty vrcholového ukazovateľa ROE. Rentabilita vlastného kapitálu je ovplyvnená finančnou pákou, ziskovou maržou a obratom aktív. Z tabuľky rozkladu je vidieť že ukazovateľ rentability tržieb bol okrem roku 2017 zastabilizovaný, pričom v posledných troch sledovaných rokoch mierne klesal. Pokles v roku 2017 bol spôsobený najmä tým, že hoci tržby spoločnosti narástli dvojnásobne oproti roku 2016, zisk spoločnosti narástol len o 4 tis. €.

Obrat aktív počas sledovaného obdobia klesal a z hodnoty 7,51 v roku 2016 klesol na hodnotu 2,69 v roku 2019. Tento pokles počas rokov bol spôsobený medziročným zvyšovaním hodnôt celkových aktív, ktoré boli medziročne väčšie než zvyšujúce sa hodnoty tržieb.

Klesajúci trend s výnimkou roku 2018 možno sledovať aj v ukazovateli finančnej páky. Veľký nárast hodnoty tohto ukazovateľa na 24,4 v roku 2018 bol spôsobený najmä medziročným znížením vlastného kapitálu spoločnosti o viac než polovicu a zároveň každoročným navyšovaním celkových aktív. Po tomto náraste však prišiel pokles na najnižšiu hodnotu počas celého sledovaného obdobia – 2,1 v roku 2019. V tomto roku spoločnosť dramaticky zvýšila hodnotu vlastného kapitálu pomocou kapitálových fondov. Práve vysoká hodnota finančnej páky v roku 2018 mala dopad na najvyššiu hodnotu rentability vlastného kapitálu v roku 2018 (63,3%). V posledných dvoch sledovaných rokoch 2019 a 2020 sa hodnota ROE zastabilizovala na výške 3% resp. 3,2%.

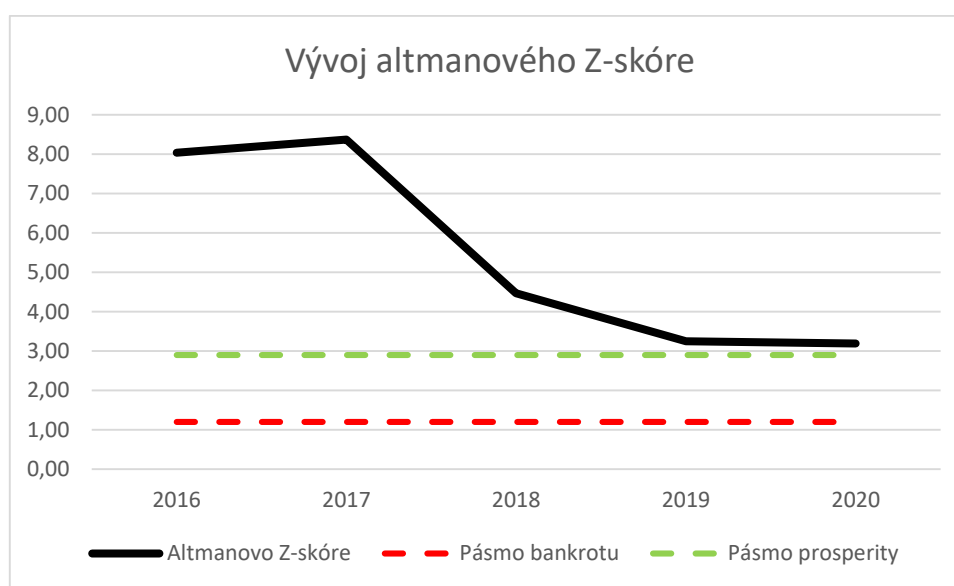
2.4.2 Altmanov index

Ukazovateľ, ktorý hodnotí celkové zdravie podniku pomocou jedného čísla – tzv. Z-skóre. Z – skóre slúži ako predikcia bankrotu spoločnosti a skladá sa z piatich ukazovateľov, ktorým sú prisudzované váhy podľa ich významu.

Tabuľka 29 - Tabuľka výpočtov Altmanovho skóre

(Vlastné spracovanie podľa výročných správ)

	2016	2017	2018	2019	2020
X1	0,46	0,71	0,23	0,25	0,20
X2	-0,05	0,00	0,01	-0,07	-0,03
X3	0,06	0,04	0,03	0,02	0,02
X4	0,13	0,39	0,04	0,91	0,77
X5	7,51	7,59	4,18	2,69	2,70
Altmanovo Z-skóre	8,04	8,37	4,47	3,24	3,19



Graf 25 - Vývoj Altmanovho Z – skóre

(Vlastné spracovanie podľa výročných správ)

Ako je možno vidieť z grafu vývoja Z – skóre, spoločnosť sa vo všetkých sledovaných rokoch nachádza v pásme prosperity, čo je pozitívne a signalizuje to, že podnik je zdravý. Varovaním môže byť trend, ktorý je od roku 2017 klesajúci a v posledných dvoch rokoch sa zastavil tesne pred vstupnou hranicou do pásma prosperity. Aj tak je ale spoločnosť vzdialená od pásma bankrotu, čo znamená že finančné zdravie spoločnosti podľa tohto indexu možno hodnotiť ako veľmi dobré pričom snahou spoločnosti by malo byť udržať sa v pásme prosperity a prípadne opäť otočiť klesajúci trend.

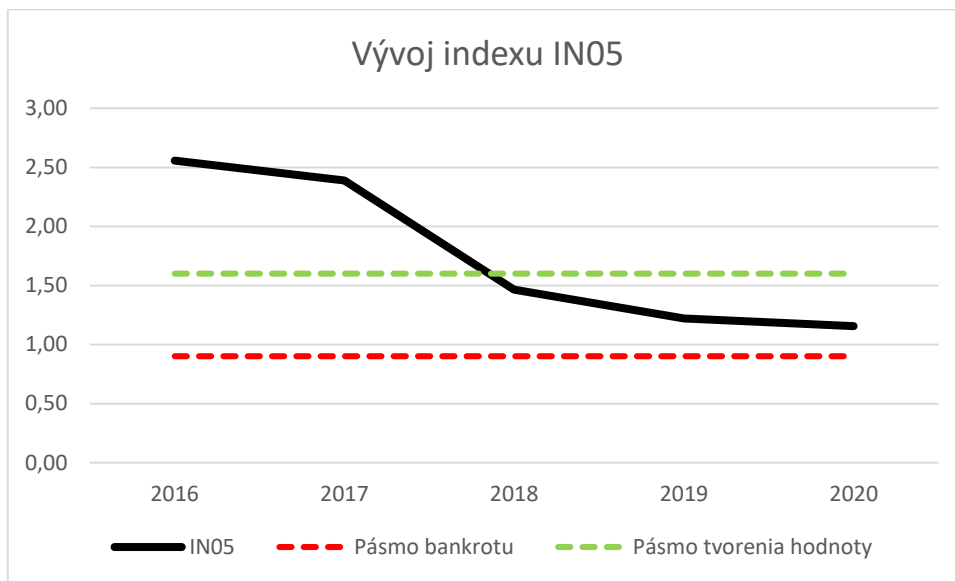
2.4.3 Index IN05

Predstavuje kombináciu bankrotného a bonitného modelu so zahrnutím špecifik Českej ekonomiky.

Tabuľka 30 - Ukazovateľ IN05

(Vlastné spracovanie podľa výročných správ)

	2016	2017	2018	2019	2020
IN05	2,56	2,39	1,47	1,22	1,16



Graf 26 - Vývoj indexu IN05

(Vlastné spracovanie podľa výročných správ)

Ako možno vidieť z tabuľky 30 a grafu 26 vyššie, výsledné hodnoty indexu IN05 počas sledovaného obdobia klesajú. V prvom sledovanom roku 2016 sa spoločnosť nachádza ešte vysoko v pásme tvorenia hodnoty, kde sa udrží aj ďalší sledovaný rok 2017 no následne už prichádza prepád a pokles do tzv. šedej zóny. V tomto pásme sa podnik udrží všetky zvyšné sledované roky, pričom v poslednom roku 2020 sa nachádza najbližšie od pásma bankrotu spomedzi všetkých sledovaných rokov. Výstrahou pre spoločnosť musí byť najmä trend, ktorý je počas celého obdobia klesajúci, hoci sa spoločnosť stále neocitla v pásme bankrotu.

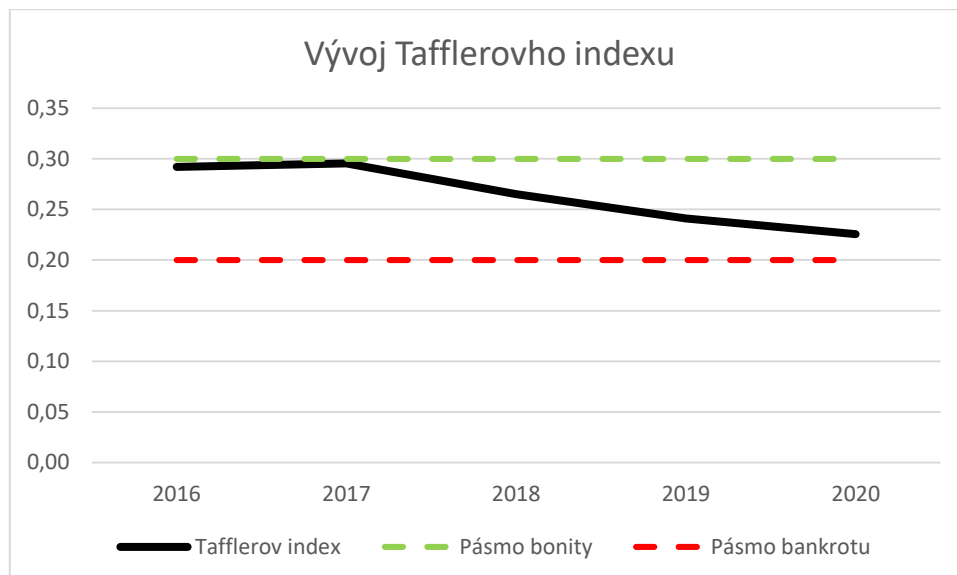
2.4.4 Tafflerov index

Model hodnotiaci pravdepodobnosť bankrotu, pričom kritickou hodnotou je hodnota 0. Ak je výsledná hodnota väčšia než 0,3, môžeme podľa modelu hovoriť o bezproblémovom podniku s nízkou pravdepodobnosťou bankrotu. Aj je hodnota menšia než 0,3 ale zároveň väčšia než 0,2, výsledok naznačuje, že podnik sa nachádza v šedej zóne neurčitých výsledkov. Ak je potom hodnota menšia než 0,2, dá sa hovoriť o podniku s vysokou pravdepodobnosťou potenciálneho bankrotu z dôvodu špatného hospodárenia.

Tabuľka 31 - Tafflerov index

(Vlastné spracovanie podľa výročných správ)

	2016	2017	2018	2019	2020
Tafflerov index	0,29	0,30	0,26	0,24	0,23



Graf 27 - Vývoj Tafflerovho indexu

(Vlastné spracovanie podľa výročných správ)

Tabuľka 31 vyššie obsahuje výsledné hodnoty Tafflerovho indexu počas sledovaného obdobia. Z tabuľky možno vidieť, že ani v jednom zo sledovaných rokov hodnoty indexu neklesli do pásma, ktorý by signalizoval vysokú pravdepodobnosť bankrotu, teda pod 0,2. V roku 2017 sa dokonca hodnota indexu nachádzala presne na pásme bonity, alebo zóny bezproblémového podniku. Z grafu 27 vyššie však možno sledovať trend, ktorý je počas sledovaného obdobia od roku 2018 klesajúci a hoci sa vo všetkých rokoch spoločnosť

nachádzala v tzv. šedej zóne, posledné 2 sledované roky je už v tejto zóne bližšie k pásnu bankrotu než pásnu bonity. Najnižšia nameraná hodnota indexu bola teda v poslednom roku 2020, a to 0,23. Výstrahou pre podnik by tak mal byť trend tohto indexu, ktorý by sa mala spoločnosť pokúsiť zvrátiť.

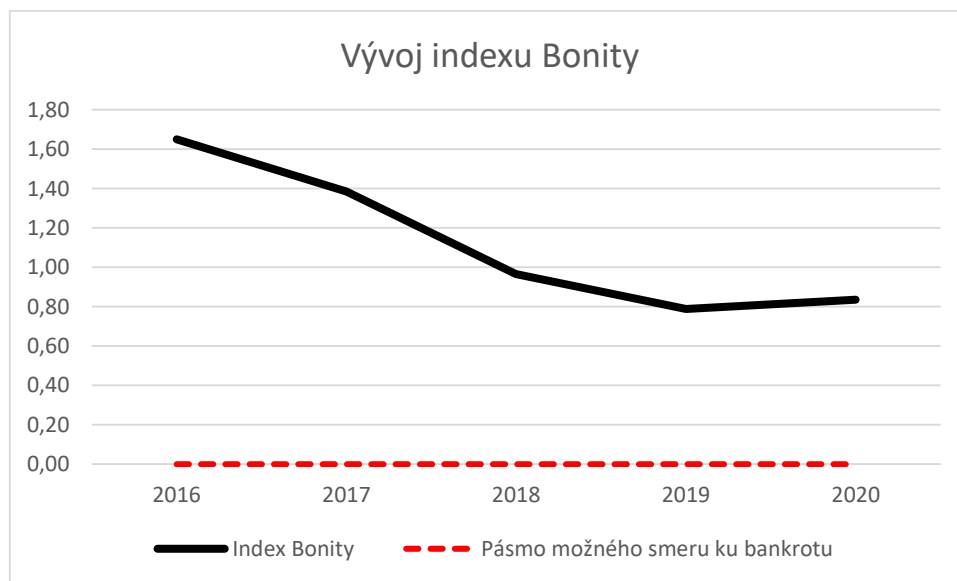
2.4.5 Index Bonity

Model, ktorý využíva k výpočtu pomerové ukazovatele. Ak je jeho výsledná hodnota v nezáporných číslach, podnik je bonitný a naopak aj sú hodnoty záporné, dá sa špekulovať o možnom smere ku bankrotu podniku.

Tabuľka 32 - Index bonity

(Vlastné spracovanie podľa výročných správ)

	2016	2017	2018	2019	2020
Index Bonity	1,65	1,39	0,96	0,79	0,84



Graf 28 - Vývoj indexu Bonity

(Vlastné spracovanie podľa výročných správ)

Výsledné hodnoty indexu bonity z tabuľky 32 ukazujú, že spoločnosť sa ani v jednom zo sledovaných rokov neocitla v pásme možného smeru k bankrotu, teda že jej výsledné

hodnoty indexu bonity boli v každom roku kladné. Zároveň však treba sledovať trend tohto indexu a výšku výslednej hodnoty. Najvyššie číslo a teda signál, že spoločnosť bola v tomto roku najviac bonitná ukazoval rok 2016, kedy tento index ukazoval hodnotu 1,65. Od tohto roku nabral klesajúci trend a zastavil sa až v roku 2019 na čísle 0,79. V nasledujúcom poslednom sledovanom roku opäť mierne stúpol na 0,84, čo stále signalizuje, že spoločnosť je bonitná, hoci by sa mala sústrediť na udržanie stúpajúceho trendu.

2.4.6 Kralickov Quicktest

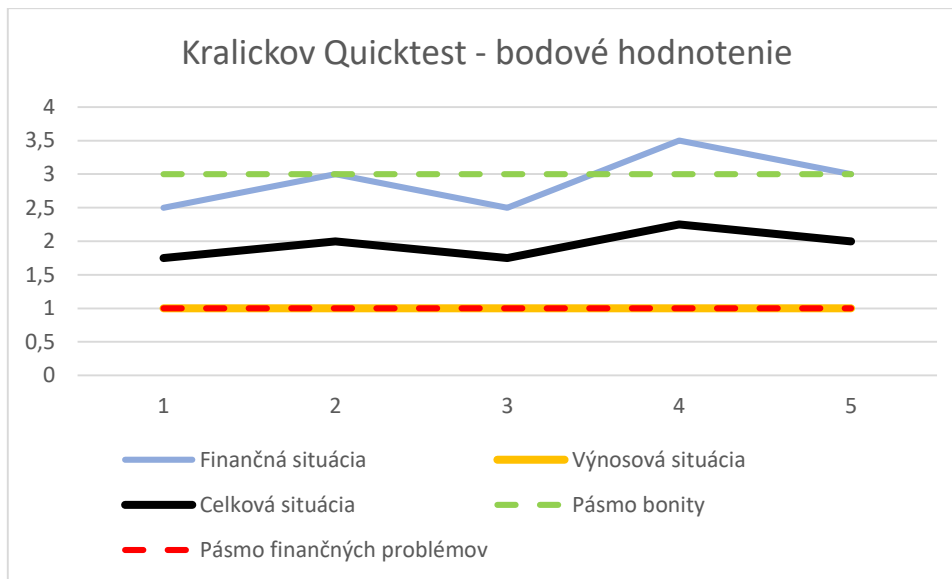
Tzv. Kralickov rýchly test poskytuje rýchlu a pomerne veľmi presnú schopnosť „klasifikovať“ sledovaný podnik. Skladá sa zo sústavy 4 rovníc pričom prvé dve rovnice hodnotia finančnú stabilitu firmu a druhé dve hodnotia výnosovú situáciu firmy. Podľa výsledného bodového ohodnotenia sa interpretujú výsledky ako:

- Hodnoty väčšie než **3** – *firma je bonitná,*
- Hodnoty v intervale **1-3** – *šedá zóna,*
- Hodnoty menšie než **1** – *problémy vo finančnom hospodárení podniku*

Tabuľka 33 - Kralickov Quicktest - bodové hodnotenie

(Vlastné spracovanie podľa výročných správ)

Kralickov Quicktest - bodové hodnotenie					
Finančná situácia	2,5	3	2,5	3,5	3
Výnosová situácia	1	1	1	1	1
Celková situácia	1,75	2	1,75	2,25	2



Graf 29 - Vývoj Kralickovho Quicktestu

V tabuľke vyššie možno vidieť bodové hodnotenie troch kategórií Kralickovho quicktestu. Jednotlivé bodové hodnotenia sú zobrazené v grafe spolu s vyznačením hraníc pásiem, do ktorých môžu jednotlivé kategórie počas sledovaného obdobia spadať. Z grafu je vidieť, že celková situácia spoločnosti sa počas celého sledovaného obdobia nachádza v tzv. šedej zóne. Trend celkovej situácie sa menil každým rokom ale celkovo možno povedať, že je stabilný a nezaznamenal počas sledovaného obdobia žiadne veľké výkyvy. Lepšie je na tom finančná situácia spoločnosti, ktorá sa podľa quicktestu dostala až v troch rokoch nad alebo na hranicu pásma bonity. Najväčšiu hodnotu zaznamenala v roku 2019 a v poslednom roku 2020 síce možno sledovať pokles, ale stále na úroveň pásma bonity. Horšie na rozdiel od všeobecnejšej celkovej situácie je podľa testu výnosová situácia spoločnosti. Tá sa prakticky počas celého sledovaného obdobia nachádza na hranici medzi šedou zónou a pásma finančných problémov a teda kopíruje krivku hranice možných finančných problémov. Tento fakt je spôsobený najmä nižšími rastúcimi hodnotami finančných tokov spoločnosti a výsledkov hospodárenia v porovnaní s celkovými aktívami spoločnosti resp. s výkonmi.

2.4.7 Spider analýza

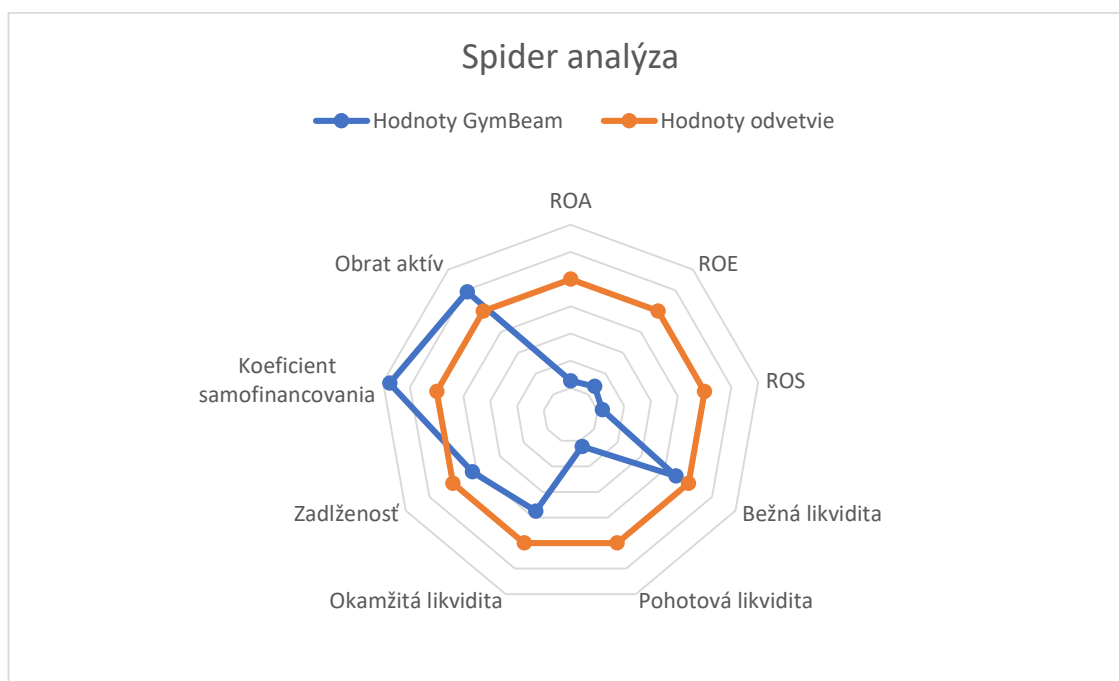
Spider analýza bude použitá pre zrovnanie výsledkov vybraných ukazovateľov z jednotlivých oblastí finančnej analýzy, pričom budú porovnávané s oborovými

hodnotami. Analýza bude spracovaná pre rok 2020. Vstupné dáta pre spider graf sú zobrazené v tabuľke nižšie.

Tabuľka 34 - Vstupné dáta pre Spider analýzu

(Vlastné spracovanie podľa výročných správ, ŠÚSR)

Oblasť	Ukazovateľ	Výsledná hodnota	
		GymBeam	odvetvie
Rentabilita	ROA	2,00%	7,90%
	ROE	3,20%	11,60%
	ROS	0,74%	3,14%
Likvidita	Bežná likvidita	1,44	1,61
	Pohotová likvidita	0,24	0,98
	Okamžitá likvidita	0,09	0,12
Zadlženosť	Zadlženosť	56,6%	67,9%
	Koeficient samofinancovania	43,4%	32,1%
Aktivita	Obrat aktív	2,7	2,28



Graf 30 - Spider analýza

(Vlastné spracovanie podľa výročných správ)

Z pavučinového grafu Spider analýzy možno vidieť oblasti, pri ktorých sa spoločnosť nachádza nad oborovým priemerom a takisto oblasti, v ktorých voči oborovým hodnotám

zaostáva. Ako je vidieť v grafe, dobré výsledky v roku 2020 vykazuje spoločnosť pri ukazovateľoch zadlženosti a ukazovateli aktivity. Tesne pod oborovým priemerom je aj hodnota bežnej likvidity či okamžitej likvidity. Naopak, pri pohotovej likvidite či všetkých ukazovateľoch rentability sa spoločnosť v roku 2020 nachádza ďaleko od oborových priemerov.

2.5 Zhrnutie výsledkov finančnej analýzy

V tejto časti budú zhrnuté výsledky finančného hospodárenia spoločnosti GymBeam s.r.o. počas obdobia 2016-2020.

Finančná analýza bola spracovávaná s pomocou nástroja vertikálnej a horizontálnej analýzy. Z nej vyplýva, že aktíva spoločnosti rástli vysokým tempom každý rok. Tento rast bol ťahaný konštantným medziročným zvyšovaním položky zásob a v roku 2018 a 2019 aj prudkým navýšením dlhodobým nehmotným majetok, kedy spoločnosť investovala do nehnuteľnosti a rozširovania spoločnosti. Medziročne sa počas sledovaného obdobia menil aj pomer financovania spoločnosti. V prvých troch sledovaných rokoch tvorili pasíva spoločnosti vo väčšine najmä cudzie zdroje, od roku 2019 sa však financovanie cudzími zdrojmi znížilo a pomer vlastných a cudzích aktív sa zastabilizoval na rovnomernom pomere v dôsledku zvýšenia kapitálových fondov spoločnosti.

Pozitívom sú trendy tržieb a výsledku hospodárenia, pričom tržby spoločnosti každoročne rástli minimálne o 35% , v poslednom roku 2020 až o 77,5% a výsledok hospodárenia takisto konštantne rastie počas celého sledovaného obdobia. Z tohto hľadiska bol pre spoločnosť hospodársky silný najmä rok 2018 a 2020, kedy výsledok hospodárenia medziročne narástol o 118% v roku 2018 resp. o 73% v roku 2020.

Z analýzy rozdielových ukazovateľov ukazujú, že zatiaľ čo pri hodnote čistého pracovného kapitálu, ktorý berie do úvahy menej likvidnejšie položky, spoločnosť vykazuje veľmi dobré výsledky a rastúci trend, pri ukazovateli čistých pohotových prostriedkov, ktoré zobrazujú len likvidnejšie prostriedky, sa spoločnosť nachádza počas celého sledovaného obdobia v záporných hodnotách spolu s klesajúcim trendom. Tento rozdiel je spôsobený faktom, že spoločnosť drží absolútnu väčšinu obežných aktív v zásobách. Tento fakt neskôr ovplyvňuje aj ukazovatele likvidity.

Pri analýze ukazovateľov likvidity možno pozitívne hodnotiť len ukazovateľ bežnej likvidity, ktorá berie do úvahy aj vysoké položky zásob. Pri tomto stupni likvidity spoločnosť spĺňa odporúčané hodnoty počas celého obdobia a takisto sa v niektorých rokoch nachádza nad oborovým priemerom. Avšak výsledné hodnoty okamžitej či pohotovej likvidity, ktoré rátajú už s likvidnejšími prostriedkami, zobrazujú už problémy spoločnosti. Najviac spoločnosť zaostáva oproti odporúčaným hodnotám pri 2. stupni likvidity. Pri okamžitej likvidite sa dokázala odporúčaným hodnotám priblížiť len v roku 2018. V porovnaní s oborovými hodnotami možno tiež konštatovať problémy s riadením likvidity pri okamžitom a pohotovom stupni.

V prípade analýzy rentability spoločnosť takisto vo väčšine rokov nevykazuje odporúčané trendy. Návratnosť celkových aktív má medziročne počas celého obdobia klesajúci trend a z roka na rok sa vzdiaľuje aj oborovým hodnotám. Rentabilita vlastného kapitálu ukazuje priaznivé hodnoty do roku 2019, pričom v roku 2016 a 2018 dosahuje omnoho vyššie hodnoty oproti oborovému priemeru. Trend tohto ukazovateľa od roku 2019 klesajúci a aj v roku 2020 sa už nachádza výrazne pod oborovými hodnotami. V prípade ukazovateľov rentability použitého kapitálu či rentability tržieb tiež možno konštatovať neuspokojivé hodnoty, keď rentabilita použitého kapitálu v podstate kopíruje hodnoty ROE a rentabilita tržieb sa v každom zo sledovaných rokov pohybujú pod 1%.

Pri ukazovateľoch aktivity možno za pozitívne hodnotiť fakt, že doba úhrady pohľadávok je počas celého sledovaného obdobia nižšia, než doba úhradu záväzkov. Vyššie než odporúčané hodnoty možno sledovať aj v prípade obratu aktív. Tento ukazovateľ sa však v posledných 2 sledovaných rokoch zastabilizuje v odporúčanom rozmedzí. Najvyššie hodnoty ukazovateľov aktivity udáva obrat zásob, ktorý má však klesajúci trend. Ešte v roku 2016 dokázala spoločnosť obrátiť zásoby 8x ročne, pričom v poslednom roku 2020 to už bolo len 5x ročne.

Z ukazovateľov zadlženosti vyplýva trend spoločnosti počas sledovaného obdobia znižovať celkovú zadlženosť pomocou cudzích zdrojov a postupne zvyšovať financovanie vlastným kapitálom. Ukazovateľ celkovej zadlženosti tak s výnimkou roku 2018 postupne klesá na úkor koeficientu samofinancovania, ktorý postupne rastie. V posledných rokoch 2019 a 2020 už spoločnosť dosahuje odporúčané hodnoty a zastabilizuje svoj pomer financovania približne rovnomerne, 52/48 v roku 2019 a 57/43

v roku 2020 v pomere celková zadlženosť/koeficient samofinancovania. Pri porovnaní s oborovými hodnotami možno konštatovať, že spoločnosť do roku 2019 používala cudzie zdroje ako zdroj financovania viac než oborový priemer a od roku 2019 sa dostala pod oborové hodnoty, ktoré mali stabilné hodnoty celkovej zadlženosti na približne 70%. Negatívny trend možno konštatovať aj pri ukazovateli mzdovej produktivity, ktorá počas celého sledovaného obdobia klesá a z hodnoty takmer 140 v roku 2016 postupne klesol na hodnotu 12,96 v roku 2019.

Z analýz sústavy ukazovateľov možno tvrdiť, že spoločnosť je stále finančne zdravá a nie je ohrozená bankrotom, hoci výstrahou pre ňu by mal byť trend pri niektorých ukazovateľov, ktorý je klesajúci a smeroval ku spodnej hranici šedej zóny. Altmanov index radí spoločnosť do pásma finančného zdravia a prosperity spoločnosti, hoci z grafu jeho vývoja možno vidieť trend, ktorý v posledných rokoch klesá a v poslednom sledovanom roku je len tesne nad pásmom prosperity. Ukazovateľ IN05 zaraďuje spoločnosť od roku 2018 už do šedej zóny, pričom takisto možno sledovať klesajúci trend počas sledovaného obdobia. Tafflerov index hodnotiaci pravdepodobnosť bankrotu zaraďuje spoločnosť do šedej zóny, avšak pri klesajúcom trende počas celého obdobia by malo byť pre spoločnosť výstrahou, že v poslednom roku 2020 sa v šedej zóne už približuje viac pásmu bankrotu než pásmu prosperity. Priaznivejšie hodnotí bonitu spoločnosti index bonity, ktorý síce takisto zobrazuje klesajúci trend, ale ten je narušený miernym rastom v poslednom roku 2020. Kralickov Quicktest, ktorý hodnotí komplexnejšie celkovú situáciu spoločnosti, ju zaraďuje do šedej zóny, kde sa nachádza stabilne počas všetkých sledovaných rokov. Z pohľadu tohto ukazovateľa je na tom lepšie finančná situácia spoločnosti než výnosová, pretože sa nachádza v niektorých rokoch už na hranici či nad hranicou pásma bonity.

Na základe jednotlivých spracovaných analýz možno povedať, že spoločnosť sa nenachádza vo finančných problémoch a nie je ohrozená bankrotom. Majetok spoločnosti, ako aj tržby a výsledok hospodárenia medziročne neustále rastie. Slabšou stránkou finančného zdravia sú však hodnoty rentabilit či likvidity.

2.6 SWOT analýza

V rámci SWOT analýzy sú zhrnuté silné a slabé stránky spoločnosti a takisto popísané aktuálne príležitosti či hrozby pre spoločnosť. Tabuľka nižšie poskytuje prehľad o týchto silných a slabých stránkach, príležitostiach či hrozbách. Následne nasleduje podrobnejšie charakterizovanie týchto bodov.

Tabuľka 35 - SWOT analýza (Vlastné spracovanie)

	<i>Pomocné</i>	<i>Škodlivé</i>
<i>Vnútorne</i>	<p>STRENGTHS (Silné stránky)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Rastúci vývoj tržieb - Rastúci zisk - Široký sortiment tovaru - Silná značka - Medzinárodné pôsobenie - Dodávanie vlastných produktov konkurentom 	<p>WEAKNESSES (slabé stránky)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Nedostatočné hodnoty likvidity - Klesajúce hodnoty rentability - Klesajúce hodnoty bankrotných a bonitných indexov - Zastaraný e-shop
<i>Vonkajšie</i>	<p>OPPORTUNITIES (príležitosti)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dynamicky rozvíjajúci sektor - Rastúca tendencia nákupov cez internet - Nové technológie 	<p>THREATS (hrozby)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Devízové riziká - Nízke bariéry vstupu na trh - Vysoká intenzita konkurencie - Hrozba substitútov - Nejasná situácia s vývojom vojny na Ukrajine - Vysoký nárast inflácie - Spomalenie rastu HDP

Medzi **silné stránky** spoločnosti možno zaradiť neustále rastúci vývoj celkových tržieb a spolu s ním aj celkový zisk. Tržby z predaja tovaru rástli medziročne v poslednom roku o 77%, pričom najnižší nárast bol o 33% v roku 2018, čo je stále pozitívny trend. Spolu

s tržbami rástol aj zisk spoločnosti, ktorý v poslednom roku takisto stúpol o 72%, pričom v roku 2018 to bolo až o takmer 120%. Konštantný nárast zisku a tržieb tak možno považovať za najsilnejšiu stránku spoločnosti.

Ďalšou silnou stránkou je aj šírka ponúkaného sortimentu produktov, ktorá sa neustále rozširuje a takisto je obohatená o produkty vlastnej značky spoločnosti, ktoré spoločnosť okrem predávania vo svojich e-shopoch takisto dodáva konkurentom.

Medzi ďalšie silné stránky možno zaradiť aj silu značky a jej poznateľnosť, ktorá je aj vďaka medzinárodnému pôsobeniu veľmi vysoká a spoločnosť tak z tohto faktu dokáže profitovať napríklad aj pri vstupe na nové trhy. Práve pôsobenie na zahraničných trhoch patrí takisto medzi silné stránky spoločnosti.

Slabé stránky spoločnosti vyplývajú najmä z výsledkov ukazovateľov finančnej analýzy a možno medzi ne zaradiť nedostatočné hodnoty likvidity, klesajúce hodnoty rentability či klesajúci trend mzdovej produktivity. Nedostatočné hodnoty likvidity možno zhodnotiť u likvidity prvého a druhého stupňa, kde sa výsledné hodnoty pohybujú pod odporúčanými a pozitívny nie je ani ich trend, ktorý nie je stabilne rastúci. Tento fakt je spôsobený najmä tým, že spoločnosť drží veľkú časť svojich obežných aktív v zásobách, ktoré sa do prvých dvoch stupňov likvidity nezapočítavajú. Spoločnosť tak nemá dostatočné množstvo likvidných prostriedkov aby nimi mohla v dostatočnom čase kryť svoje záväzky.

Slabou stránkou sú aj klesajúce hodnoty rentability. Jedná sa najmä o ukazovatele ROA a ROE, ktoré majú skôr klesajúci trend, čo znižuje šance pre potenciálnych investorov v budúcnosti. Za slabú stránku taktiež možno považovať klesajúce trendy bankrotných či bonitných modelov, ktoré boli rozobraté v časti sústavy ukazovateľov. Spoločnosť sa v týchto modeloch síce stále drží v pomyselnnej šedej zóne a v skoršie sledované roky sa pri niektorých ukazovateľoch ocitla aj v bonitnom pásme, výstrahou pre ňu však môže byť trend, ktorý je vo väčšine indexov či ukazovateľov klesajúci a posledné roky sa približovala k pásmu bankrotu.

Medzi **príležitosti** spoločnosti možno zaradiť dynamický sektor, v ktorom sa spoločnosť orientuje. Trh s výživovými doplnkami či športovou výživou môžeme stále považovať za mladý, stále dynamicky sa rozvíjajúci trh. Dopyt po týchto výrobkoch neustále rastie, čomu pomáhajú sociálne siete či aj nové metódy výroby týchto doplnkov spojené

s celkovými nižšími nákladmi a následne nižšou cenou pre koncového spotrebiteľa. Takisto sa stále objavujú nové výrobky.

Príležitosť možno nájsť aj v neustále rastúcom trende nákupov športových potrieb cez internet, kedy sa stále zväčšuje počet domácností, ktoré uskutočňujú nákupy športových potrieb prostredníctvom internetu. Spoločnosť tak má príležitosť osloviť potenciálne nových zákazníkov na internete, prostredníctvom e-shopu či marketingovej kampane.

Spoločnosť má takisto možnosť investovať do novej technológie výroby športovej výživy, ktorá by produkovala oveľa kvalitnejšie výrobky s ešte lepšou stráviteľnosťou a biologickou hodnotou pre zákazníka.

Medzi **hrozby** spoločnosti možno zaradiť devízové riziká, keďže spoločnosť pôsobí na medzinárodnom trhu a pri platobných stykoch inkasuje či uhrádza platby v cudzích menách, hrozbou pre ňu môžu byť kurzové straty spôsobené poklesom kurzu.

Ďalšie hrozby pre spoločnosť plynú zo samotného trhu, na ktorom pôsobí. Na tomto trhu prebieha silný konkurenčný boj, v ktorom častokrát o získaní zákazníka rozhodujú faktory ako cena, rýchlosť dodania, cena dodania, prehľadnosť stránky či sila a dôveryhodnosť značky.

Na tento trh sú taktiež pomerne nízke bariéry vstupu, čo každoročne priláka veľké množstvo nových spoločností, ktoré sa snažia preniknúť a získať zákazníkov od konkurencie. Tento trh je tiež charakteristický vysokým počtom substitútov, ktoré sa od môžu líšiť len obalom či cenou. Substitúty tu možno nájsť takmer vo všetkých kategóriách výživových doplnkov či športových potrieb.

Za hrozbu možno považovať aj súčasnú nejasnú situáciu s vojenským konfliktom na Ukrajine, ktorý má okrem iného aj potenciálne veľké ekonomické dopady. Tie už nastali počas pandémie koronavírusu a po nej, kedy zažíva celá Európska únia skokovo vysokú mieru inflácie a takisto klesajúci hospodársky rast, ktorý sa taktiež bude vyvíjať od situácie na Ukrajine.

3 VLASTNÉ NÁVRHY RIEŠENIA

Použitím vybraných ukazovateľov finančnej analýzy možno konštatovať, že spoločnosť GymBeam s.r.o. nie je ohrozená na ekonomickom zdraví či prípadných vážnych ekonomických problémoch. V tejto časti tak budú spracované návrhy či opatrenia na základe strategickej či finančnej analýzy, ktoré môžu viesť k zlepšeniu výkonnosti spoločnosti či zníženie možných hrozieb, ktoré by mohli negatívne ohroziť finančnú situáciu spoločnosti.

3.1 Faktoring

V rámci finančnej analýzy bolo zistené, že spoločnosť GymBeam s.r.o. dosahovala v rámci sledovaného obdobia záporných hodnôt čistých pohotových prostriedkov a takisto nedostatočné hodnoty okamžitej a pohotovej likvidity, kde sa nachádza v oboch prípadoch pod odporúčanými či oborovými hodnotami. Možnosťou, ako tieto hodnoty likvidity či čistých pohotových prostriedkov navýšiť je využitie faktoringu.

Faktoring znamená priebežné odkúpenie krátkodobých pohľadávok faktoringovou spoločnosťou. Toto odkúpenie je riešené pomocou zmluvy a zároveň bez spätných postihov prvého veriteľa. Pomocou faktoringu tak možno efektívne riešiť peňažný tok spoločnosti (VÚB banka, 2022).

Náklady faktoringu sa skladajú z úrokovej sadzby a faktoringového poplatku, pričom úroková sadzba sa pohybuje na približnej úrovni bankových sadzieb pre krátkodobé úvery. Aktuálny úrok je 2,86% (NBS, 2022). Pre príklad nákladov na faktoring budú porovnané 2 komerčné banky na slovenskom trhu, ktoré ponúkajú faktoring, pričom obe banky poskytujú okamžitú úhradu 90% hodnoty pohľadávok. Jedná sa o:

- Faktoring VÚB banky, a.s., ktorej faktoringový poplatok sa pohybuje na úrovni 0,5 – 2% hodnoty pohľadávok (VÚB banka, 2022)
- Faktoring Slovenskej sporiteľne, a.s., ktorej faktoringový poplatok sa pohybuje medzi 0,3 – 1,8% nominálnej hodnoty pohľadávok (Slovenská sporiteľňa, 2022).

Faktoringová spoločnosť by teda po uzavretí zmluvy so spoločnosťou obdržala pohľadávky vo výške 456 151€ a spoločnosti by následne vyplatila 90% hodnoty tejto

pohľadávky. Celkové náklady na faktoring v dvoch bankách sú vypočítané v tabuľke nižšie.

Tabuľka 36 - Náklady na faktoring

(Vlastné spracovanie podľa VÚB, Slovenská sporiteľňa, NBS, 2022)

Položka	VÚB	Slovenská sporiteľňa
Výška pohľadávok	456 151 €	456 151 €
Poskytnutá záloha (90%)	410 536 €	410 536 €
Výška faktoringového poplatku	0,5%	0,3%
Faktoringový poplatok	2 281 €	1 368 €
Úrorková sadzba	2,86%	2,86%
Úrok	13 046 €	13 046 €
Celkové náklady	15 327 €	14 414 €

V prípade prepočítavania nákladov s nižšou sadzbou faktoringového poplatku vychádza ako výhodnejší faktoring od Slovenskej sporiteľne, pričom celkové náklady sú 14 414€. Spoločnosť by teda obdržala po využití faktoringu 410 536€, s ktorými by mohla voľne disponovať. Ak by si túto sumu ponechala na finančných účtoch, tento fakt by sa prejavil aj v ukazovateľoch okamžitej likvidity a čistých peňažných prostriedkov. Dopad na tieto ukazovatele je spracovaný v nasledovnej tabuľke.

Tabuľka 37 - Dopad faktoringu na okamžitú likviditu (Vlastné spracovanie)

	Aktuálna situácia	Situácia po faktoringu
Okamžitá likvidita	0,09	0,16
odporúčané hodnoty	0,2 -0,5	
oborové hodnoty	0,12	

Ako je možno vidieť z tabuľky, ak by spoločnosť obdržané prostriedky využila na zvýšenie krátkodobého finančného majetku, zvýšila by si svoju okamžitú likviditu na 0,16. Hoci by sa táto hodnota stále nachádzala pod odporúčanou hodnotou aspoň 0,2, spoločnosť by sa nachádzala už nad oborovými hodnotami.

Spoločnosť by takisto mohla využiť uvoľnené finančné prostriedky na splatenie bankových úverov vo výške 393 618€, prípadný prebytok prostriedkov by ponechala na

svojom bankovom účte, čo by takisto mierne zvýšilo okamžitú likviditu. Táto zmena je spracovaná v tabuľke nižšie.

Tabuľka 38 – Zjednodušená rozvaha spoločnosti k 31.12.2020

(Vlastné spracovanie podľa výročných správ)

Aktuálna rozvaha (v tis. €)			
Aktiva		Pasiva	
Dlhodobý majetok	3881	Vlastný imanie	5742
Obežné aktíva	8459	Základné imanie	5
Zásoby	7040	Cudzie zdroje	7489
Pohľadávky z OV	456	Bankové úvery	394
Peniaze	500	Časové rozlíšenie	0
časové rozlíšenie	892		0
Aktíva celkom	13231	Pasíva celkom	13231

Tabuľka rozvahy po faktoringu zobrazuje, aký dopad bude mať zavedenie faktoringu a využitie prostriedkov na splatenie krátkodobých bankových úverov na rozvahu spoločnosti. Hodnota aktív aj pasív klesne, pasíva klesnú o bankové úvery a na strane aktív poklesnú pohľadávky z obchodného styku, čo zároveň zníži položku obežných aktív a takisto príde k vytvoreniu evidenčnej položky, v ktorej sa bude nachádzať hodnota pohľadávok, ktorú drží faktor, v tomto prípade banka, a to vo výške 10%.

Tabuľka 39 - Zjednodušená rozvaha spoločnosti po faktoringu

(Vlastné spracovanie podľa výročných správ)

Rozvaha po faktoringu (v tis. €)			
Aktiva		Pasiva	
Dlhodobý majetok	3881	Vlastný imanie	5742
Obežné aktíva	8065	Základné imanie	5
Zásoby	7040	Cudzie zdroje	7489
Pohľadávky z OV	0	Bankové úvery	0
Pohľadávky voči faktorovi	46		
Peniaze	517		
časové rozlíšenie	892	Časové rozlíšenie	0
Aktíva celkom	12837	Pasíva celkom	12837

3.2 Minimalizácia rizika v zahraničnom obchode

Keďže spoločnosť pôsobí aj na zahraničných trhoch, sústredenie by malo byť v minimalizácii rizika v zahraničnom obchode, najmä sa jedná o kurzové riziká a riziká spojené s dodávateľmi tovaru zo zahraničia.

3.2.1 Riadenie kurzových rizík

Operácie s cudzími menami a z toho vyplývajúce kurzové zisky či straty patria medzi riziká pri medzinárodnom obchode. Keďže väčšinu realizovaných nákupov spoločnosti tvorí importná činnosť, pôsobia na ňu neustále dopady kurzových rizík. Spoločnosť účtuje svoje záväzky a pohľadávky v eurách, no pri obchodovaní s tretími krajinami či štátmi s inou menou prichádza ku kurzovým rozdielom. Príkladom môže byť situácia, kedy spoločnosti vznikne záväzok napríklad v librách pri určitom kurze, no pri splatnosti tohto záväzku je kurz už iný a spoločnosti tak môže vzniknúť kurzová strata. V rámci zabezpečenia kurzových rizík existujú na trhu niektoré bankové či burzové produkty, ktoré môžu znížiť kurzové riziko.

Tabuľka 40 - Vývoj kurzových ziskov a strát

(Vlastné spracovanie podľa výročných správ)

Položka/Rok	2016	2017	2018	2019	2020
Kurzové zisky	-	-	5230	45809	70993
Kurzové straty	486	-	13738	84575	410864

Z ponuky bankových produktov na minimalizovanie kurzového rizika sa budem venovať menovému forwardu.

Menový forward dáva investorovi možnosť predat' či kúpiť vybranú menu za predom dohodnutý kurz k vopred stanovenému dátumu (Patria finance, 2022)

Pre spoločnosť môže zavedenie menových forwardov znamenať úsporu nákladov. K zaisteniu platobného styku a kontroly menového forwardu by mohla využiť spoločnosť jednu z komerčných bánk, ktoré termínovaný obchod forward ponúkajú. Z ponuky komerčných bánk má najlepšie meno a podrobnejšie podmienky Tatra banka a.s., ktorá si stanovuje podmienku minimálneho objemu 30 000€ a umožňuje vysporiadanie forwardu od 3 – 365 dní od uzavretia obchodu, pričom obchod je možné uzatvárať telefonicky (Tatra banka, 2022).

Pre príklad bude použitý odoberateľ zo zahraničia, konkrétne z ČR, voči ktorej má spoločnosť GymBeam pohľadávku vo výške 250 000€ so splatnosťou 3 mesiace. Aktuálny kurz EUR/CZK je 25,01 a spoločnosť má dohodnutý kurz 24,85 (NBS, 2022). Možné scenáre v deň splatnosti:

Tabuľka 41 - Kalkulácia možných scenárov forwardovej operácie (Vlastné spracovanie)

EUR/CZK v deň splatnosti	Hodnota bez forwardu (CZK)	Hodnota s forwardom (CZK)	Rozdiel (v CZK)
24,65	6 162 500 Kč	6 237 500 Kč	75 000 Kč
24,75	6 187 500 Kč	6 237 500 Kč	50 000 Kč
24,85	6 212 500 Kč	6 237 500 Kč	25 000 Kč
24,95	6 237 500 Kč	6 237 500 Kč	-
25,05	6 262 500 Kč	6 237 500 Kč	- 25 000 Kč

3.2.2 Menová opcia

Tento nástroj sa od forwardu líši tým, že okrem zaistenia proti negatívnemu vývoju kurzu má spoločnosť možnosť profitovať z pozitívneho vývoja kurzu. V prípade exportu spoločnosti GymBeam sa jedná o tzv. put opciu, ktorá obsahuje právo predaja určitého množstva jednej meny s druhou za predom určenú cenu. Spoločnosť by sa teda v deň splatnosti mohla rozhodnúť, či predá opciu. Ak sa rozhodne predávať, predávajúci má povinnosť túto opciu v deň splatnosti nakúpiť (+2 pracovné dni). Narozdiel od forwardu ale pri opcii musí predávajúci platiť kupujúcemu opčnú prémii (Rejnuš, 2014).

Pre príklad bude použitá platba spoločnosti GymBeam voči českému dodávateľovi v CZK vo výške 250 000€. Spoločnosť sa teda rozhodne pri aktuálnom kurze 25,01 CZK/EUR kúpiť trojmesačnú call opciu na české koruny pri kurze 24,95 (NBS, 2022). V deň splatnosti tak môžu nastať 3 scenáre:

1. Opcia je v peniazoch, čo znamená že kurz v deň splatnosti bude nižší, napr. 24,70. Spoločnosť v tomto prípade uplatní opciu,
2. Opcia je na peniazoch, čo znamená, že aktuálny kurz v deň splatnosti sa bude rovnať pôvodne dohodnutému kurzu 24,95,
3. Opcia je mimo peniaze, čo znamená že kurz v deň splatnosti bude vyšší. V tomto prípade spoločnosť opciu nevyužije a české koruny kúpi na trhu za výhodnejší kurz.

Do kalkulácie treba zaradiť aj opčnú prémii, ktorú spoločnosť musí zaplatiť vo všetkých prípadoch nezávisle na tom, či ju uplatní alebo neuplatní.

3.3 Riadenie zásob

Spoločnosť ako veľkoobchod a maloobchod musí okamžite vybavovať objednávky svojich zákazníkov či odobrateľov, kvôli čomu drží vo svojich aktívach obrovské množstvo zásob. Práve predzásobenie veľkého objemu cenovo výhodných dodávok od dodávateľov robí položku zásob tak veľkou.

Tabuľka 42 - Podiel zásob na obežných aktívach spoločnosti

(Vlastné spracovanie podľa výročných správ)

	2016	2017	2018	2019	2020
Obežné aktíva	657 094	1 311 663	3 180 868	5 028 817	8458668
Zásoby	610 903	1 265 718	1 828 860	3 133 898	7039726
Podiel zásob	93%	96%	57%	62%	83%

Vývoj položky zásob počas obdobia prudko rástol, čo bolo spôsobené rozširovaním sortimentu a rastom výkonov spoločnosti. Takisto medziročne rástla aj doba obratu zásob. Spoločnosť tak drží v zásobách obrovské množstvo finančných prostriedkov, ktoré sú spoločnosti uvoľnené až v rámci tržieb za predaj tovaru. Veľké množstvo zásob na skladoch spoločnosti však prináša aj veľké náklady. Spoločnosť by sa tak mala pokúsiť svoje zásoby znížiť a optimalizovať.

Metóda ABC

K optimalizácii zásob spoločnosti navrhujem použiť metódu ABC, vďaka ktorej spoločnosť môže zistiť, ktoré položky zásob sa najviac podieľajú na obratu tržieb a roztriediť ich do prehľadnejších kategórií. Po identifikovaní položiek, ktoré sa podieľajú na tržbách najmenej môže spoločnosť následne zredukovať ich množstvo a optimalizovať tak zásoby spoločnosti. Metóda ABC je pomerne nenáročná metóda, ktorá sa odporúča vykonávať spoločnostiam, ktoré nakupujú veľké množstvo položiek do zásob a majú široký sortiment produktov. Vychádza z Paretovho pravidla 80:20, ktoré hovorí, že 80% dôsledkov spôsobuje 20% príčin alebo v súvislosti s riadením zásob, že 80% tržieb tvorí

20% výrobkov. K jej výpočtu sú potrebné údaje o tržbách za minulé obdobie u jednotlivých výrobkov a ich poradie podľa podiele na celkovom obrate.

Metóda spočíva v roztriedení skladových položiek do kategórií A, B, C podľa ich individuálnej dôležitosti:

- Skupina A – radia sa sem produkty, ktoré sa podieľajú na 60 – 80% obratu. Jedná sa v podstate o najpredávanejší tovar, ktorý by mal byť neustále na sklade a priebežne sa doplňovať. V spoločnosti GymBeam sa jedná najmä o najpredávanejšie doplnky výživy ako proteíny, multivitamíny, aminokyseliny či rôzne športové pomôcky pre osobné účely.
- Skupina B – sem patria položky, ktorých celkový počet odpovedá podielu na celkovom obrate (15% - 25% položiek predstavuje 15-25% celkového obratu). Ide o položky s priemernou hodnotou a väčším počtom kusov. Pri sledovanej spoločnosti ide najmä o rôzne konkrétne vitamíny, minerály či aminokyseliny ale menšie športové pomôcky či oblečenie.
- Skupina C – táto skupina obsahuje najväčší počet položiek zároveň s najmenším podielom na celkovom obrate spoločnosti (60 – 80% položiek predstavuje 5 – 15% podiel na obrate). Hodnota týchto zásob je nízka a typické je ich veľké množstvo na sklade, hoci pri tejto skupine nie je nutné mať veľké zásoby. Pri sledovanej spoločnosti sa v tomto prípade jedná najmä o menšie a drobné doplnky či potraviny pre športovcov (Ines, 2022).

Spoločnosť by po tejto optimalizácii mala identifikovať položky v zásobách, ktoré nemajú tak veľký dopad na celkový obrat v ich spoločnosti a môžu sa tak skladovať v menších množstvách či efektívnejšie riadiť ich dodávkové cykly, pri ktorých sa vyžaduje komunikácia a spolupráca s dodávateľmi.

3.4 Inovácia e-shopu spoločnosti

V oblasti internetových obchodov, ktoré tvoria hlavné tržby spoločnosti vidím priestor na zlepšenie. Spoločnosť samozrejme má fungujúci e-shop, ktorý jej pri aktuálnom nastavení generuje vysoké tržby a zisk, priestor na zlepšenie tu ale spočíva v inovácii a adaptácii internetového obchodu na aktuálnu dobu a trendy. Internetové stránky a eshop majú zastaralý vzhľad a grafické nastavenie, pričom na samotnom e-shope absentuje

mnoho funkcionalít, ktoré sú na weboch konkurencie už pravidlom ako dostupnosť na sklade, dynamické vyhľadávanie či vernostný systém. Nedostatkom je takisto absentujúca verzia pre mobilné telefóny či tablety, ktoré sa v dnešnej dobe stávajú najväčším prostriedkom uskutočňovania nákupov na internete. Takisto absentuje prihlásenie pre registrovaných veľkoobchodných partnerov, po ktorom by sa na stránke zobrazovali iné veľkoobchodné ceny či rôzne zľavy. Menším negatívom je aj užívateľské rozhranie, ktoré je na samotnej stránke značne obmedzené a rýchlosť pripájania sa či prepínania v jednotlivých kategóriách, v ktorých takisto absentujú väčšie možnosti výberu filtrov jednotlivých produktov.

Inováciu či tvorbu e-shopov poskytuje v súčasnej dobe veľké množstvo firiem, pričom sa líšia ponukou jednotlivých funkcionalít na e-shope či rôznymi cenovými balíčkami pre spoločnosti. V rámci mnou sledovanej spoločnosti budem pracovať s cenovou ponukou spoločnosti blueera.sk, ktorá sa tvorbe a inovácii e-shopov venuje už dlhšiu dobu a ponúka široké spektrum dizajnov či funkcionalít pre daný e-shop. V rámci inovácií na webových stránkach a e-shope boli vybraté najmä:

- Komplexný web dizajn so striktným ohľadom na vizuálnu identitu spoločnosti
- Komplexná hlavička e-shopu s interaktívnymi odkazmi na sociálne siete
- Štruktúrované menu e-shopu
- Interaktívna päta e-shopu s kontaktným formulárom či newsletterom
- Portál s rôznymi sekciami ako blog či prezentačné podstránky
- Rôzny obsah s CTA (call to action) prepojeniami
- Viacero jazykových zobrazení e-shopu
- Komplexný filter s profesionálnymi fotografiami produktov
- Dynamické vyhľadávanie produktov na stránke
- Dodatočná komplexná analytika e-shopu (Vlastné spracovanie podľa Blueera, 2022).

V rámci týchto funkcionalít bol vybraný inovačný balík e-shopu OPTIMUM, ktorého cenová kalkulácia je 10 325€.

Inovácia internetových stránok a obchodu by spoločnosti mohla priniesť nových potenciálnych zákazníkov a v rámci motivácie uskutočnenia nákupu im ponúknuť možnosť vernostnej sekcie, ktorá by obsahovala špeciálne zľavy produktov či vernostný

system. Špeciálne prihlásenie by malo byť vytvorené aj pre súčasných či budúcich veľkoobchodných odberateľov, ktorý by mali mať k dispozícii takisto vlastnú sekciu so špeciálnou cenovou ponukou, prehľadom o svojich objednávkach, dodávkach či faktúrach. Celkový vzhľad a užívateľské rozhranie e-shopu by malo zákazníkom zjednodušiť prístup k produktom a ich objednávaníu, či zlepšiť komfort pri nákupe na stránke. Takisto by popri nákupe a po ňom mal byť zavedený systém spokojnosti zákazníkov, ktorý by zbieral spätnú väzbu na spokojnosť so samotným nákupom na stránke či s jednotlivými zakúpenými produktami.

ZÁVER

Hlavným cieľom tejto diplomovej práce bolo komplexne zhodnotiť finančnú situáciu spoločnosti GymBeam s.r.o. a následne navrhnúť riešenia, ktoré by viedli k zlepšeniu finančného zdravia spoločnosti.

V prvej časti boli najskôr vymedzené teoretické východiska práce, ktoré poskytli základné informácie o pojmoch a analýzach, ktoré boli v tejto práci spracované a spomínané.

V druhej časti bola po predstavení spoločnosti spracovaná strategická analýza vonkajšieho prostredia spoločnosti pomocou SLEPTE analýzy a Porterovho modelu 5 síl. Následne bola vypracovaná finančná analýza spoločnosti v časovom období 2016 – 2020, ktorá obsahovala absolútne, pomerové, podielové a prevádzkové ukazovatele a bola doplnená o Du Pontov pyramídový rozklad a bankrotné či bonitné modely. Výsledné hodnoty ukazovateľov boli konfrontované s odporúčanými hodnotami a takisto boli porovnané s oborovými priemermi, k čomu slúžila aj Spider analýza. Na záver tejto časti bola spracovaná SWOT analýza, z ktorej vytvorená SWOT matica interpretuje slabé a silné miesta spoločnosti, ako aj hrozby či príležitosti.

V analytickej časti bolo zistené, že spoločnosť nemá zásadné finančné problémy, ktoré by ju ohrozovali či posúvali smerom k bankrotu. Na základe neustále rastúcich tržieb počas celého sledovaného obdobia a takisto rastúceho trendu výsledku hospodárenia možno usúdiť, že spoločnosť sa neustále rozvíja. Slabé miesta finančného zdravia boli nájdené najmä pri ukazovateľoch likvidity a rentability. Bankrotné či bonitné modely prisudzovali bankrot spoločnosti ako nepravdepodobný a väčšinou sa vyskytovala v tzv. šedých zónach modelov.

V návrhovej časti bolo spracované riadenie devízových rizík, keďže spoločnosť pôsobí na medzinárodnom trhu. Spomenuté boli možnosti využitia forwardov či opcií pre elimináciu devízových rizík. Ďalší návrh slúži ako zlepšenie okamžitej likvidity spoločnosti, ako aj splatenie krátkodobých bankových úverov pomocou nástroja faktoringu. Keďže spoločnosť drží obrovské množstvo obežných aktív vo forme zásob, spracovaný je aj návrh na optimalizáciu zásob pomocou metódy ABC a spracovaný je takisto návrh na inováciu e-shopu.

ZOZNAM POUŽITÝCH ZDROJOV

Annual average unemployment rate in Germany from 2005 to 2022. Statista. Dostupné z: <https://www.statista.com/statistics/227005/unemployment-rate-in-germany/> [Accessed May 3, 2022].

BLAŽKOVÁ, M., 2007. *Marketingové řízení a plánování pro malé a střední firmy* 1. vyd., Praha: Grada.

CIMBÁLNÍKOVÁ, L., 2012. *Strategické řízení: proč je želva rychlejší než zajíc* 1. vyd., Olomouc: Univerzita Palackého v Olomouci.

ČIŽINSKÁ, R., 2018. *Základy finančního řízení podniku* První vydání., Praha: Grada Publishing.

ČIŽINSKÁ, R. & MARINIČ, P., 2010. *Finanční řízení podniku: moderní metody a trendy* 1. vyd., Praha: Grada Publishing.

Ekonomické subjekty podľa právnych foriem, ekonomických činností (SK NACE Rev. 2) a veľkostnej kategórie počtu zamestnancov. *Štatistický úrad Slovenskej republiky*. Available at: http://datacube.statistics.sk/#!/view/sk/VBD_SLOVSTAT/og2023qs/v_og2023qs_00_0_0_00_sk [Accessed August 5, 2022].

Ekonomický a menový vývoj: leto 2022. *Národná banka Slovenska: Eurosystem*. Available at: <https://nbs.sk/publikacie/ekonomicky-a-menovy-vyvoj/> [Accessed August 5, 2022].

E-shop: think digital. Blueera. Available at: <https://blueera.sk/cennik/e-shop/> [Accessed May 9, 2022].

Factoring, forfaiting a financovanie pohľadávok. Tatra banka. Dostupné z: <https://www.tatrabanka.sk/sk/firmy-korporacie/uvery-financovanie/factoring-financovanie-pohlavok/> [Accessed May 9, 2022].

Factoring. Slovenská sporiteľňa. Dostupné z: <https://www.slsp.sk/sk/biznis/financovanie-pohlavok/factoring> [Accessed May 9, 2022].

Finanční analýza podnikové sféry za rok 2018. Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR. Dostupné z: <https://www.mpo.cz/cz/rozcestnik/analyticke-materialy-a-statistiky/analyticke-materialy/financni-analyza-podnikove-sfery-za-rok-2018--248883/> [Accessed May 9, 2022].

Forward. Tatra Banka. Dostupné z: <https://www.tatrabanka.sk/sk/business/financne-trhy/forward/> [Accessed May 9, 2022].

GDP (current US\$) - European Union. The World Bank Data. Available at: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?locations=EU> [Accessed May 4, 2022].

GDP (current US\$) - Slovak Republic. The World Bank Data. Available at: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?locations=SK> [Accessed May 4, 2022].

Graf EUR / Kč, ČNB, grafy kurzů měn. Kurzy.cz. Available at: <https://www.kurzy.cz/kurzy-men/grafy/CZK-EUR/> [Accessed May 9, 2022].

GRASSEOVÁ, M., DUBEC, R. & ŘEHÁK, D., 2010. *Analýza v rukou manažera: 33 nejpoužívanějších metod strategického řízení* Vyd. 1., Brno: Computer Press.

GRÜNWARD, R. & HOLEČKOVÁ, J., 2007. *Finanční analýza a plánování podniku* Vyd. 1., Praha: Ekopress.

Gymbeam: Dobrá energia pre každý šport. Available at: <https://gymbeam.sk/> [Accessed May 9, 2022].

GymBeam s.r.o. Finstat. Available at: <https://www.finstat.sk/46440224> [Accessed May 9, 2022].

GymBeam s.r.o.: Účtovná zvierka k 31.12.2016. Register účtových zvierok. Available at: <https://www.registeruz.sk/cruz-public/domain/financialreport/show/5491229> [Accessed May 9, 2022].

GymBeam s.r.o.: Účtovná zvierka k 31.12.2017. Register účtových zvierok. Available at: <https://www.registeruz.sk/cruz-public/domain/financialreport/show/6160917> [Accessed May 9, 2022].

GymBeam s.r.o.: Účtovná zvierka k 31.12.2018. Register účtových zvierok. Available at: <https://www.registeruz.sk/cruz-public/domain/financialreport/show/6785071> [Accessed May 9, 2022].

GymBeam s.r.o.: Účtovná zvierka k 31.12.2019. Register účtových zvierok. Available at: <https://www.registeruz.sk/cruz-public/domain/financialreport/show/7127241> [Accessed May 9, 2022].

GymBeam s.r.o.: Účtovná zvierka k 31.12.2020. Register účtových zvierok. Available at: <https://www.registeruz.sk/cruz-public/domain/financialreport/show/7734862> [Accessed May 9, 2022].

HANZELKOVÁ, A., KEŘKOVSKÝ, M. & VYKYPĚL, O., 2017. *Strategické řízení: teorie pro praxi 3.* přepracované vydání., V Praze: C.H. Beck.

JAKUBÍKOVÁ, D., 2013. *Strategický marketing: strategie a trendy 2.*, rozš. vyd., Praha: Grada.

KISELÁKOVÁ, D. & ŠOLTĚS, M., 2017. *Modely řízení finanční výkonnosti v teorii a praxi malých a středních podniků* První vydání., Praha: Grada Publishing.

KISLINGEROVÁ, E., 2001. *Oceňování podniku 2.*, přeprac. a dopl. vyd., Praha: C.H. Beck..

KNÁPKOVÁ, A. et al., 2017. *Finanční analýza: komplexní průvodce s příklady 3.*, kompletně aktualizované vydání., Praha: Grada Publishing.

KONATEL. Informácie o spoločnosti [osobný rozhovor]. Košice - mestská časť Juh. Rastislavova, Košice. 2022

MAJER POD LESOM s.r.o. *FinStat*. Available at: <https://finstat.sk/47453362> [Accessed August 5, 2022].

Maloobchod okrem motorových vozidiel (Tržby za vlastné výkony a tovar. Štatistický úrad SR. Available at: https://slovak.statistics.sk/wps/portal/ext/Databases/!ut/p/z1/jY_BDoIwEEQ_qVNbLB4XI6WGEFstYi-mJ9NE0YPx-1XiVWBvk7yXmWWBdSz08ZUu8Znufbx-8iksz2St3ddtC90uShjBNRrvgVKx4wBYZfKi4IS8cRuYA-2020oOmbEwxx8Bvj7-

HOHnrzVVUtVAXusMhirvVIYIkJjXP1Iw6YcBGVsw9cPj5r3vkN7pj02T/dz/d5/L2dB
ISEvZ0FBIS9nQSEh/ [Accessed May 9, 2022].

MELICHAR, J., 2015. (Review) SMEJKAL, Vladimír a Karel RAIS. Řízení rizik ve firmách a jiných organizacích. *Obrana a strategie*, 15(1), pp.84-87.

Miera nezamestnanosti. Datacube.statistics.sk: Štatistický úrad SR. Available at: http://datacube.statistics.sk/#!/view/sk/VBD_SK_WIN/pr3108rr/v_pr3108rr_00_00_00_sk [Accessed May 3, 2022].

Nakupovanie cez internet pre súkromnú potrebu. *Štatistický úrad Slovenskej republiky: DATAcube*. Dostupné z: http://datacube.statistics.sk/#!/view/sk/VBD_SK_WIN/is1002rs/v_is1002rs_00_00_00_sk [Accessed August 5, 2022].

OTRUSINOVÁ, M. & KUBÍČKOVÁ, D., 2011. *Finanční hospodaření municipálních účetních jednotek: po novele zákona o účetnictví* Vyd. 1., V Praze: C.H. Beck.

PEŠKOVÁ, R. & JINDŘICHOVSKÁ, I., 2012. *Finanční analýza 2.*, aktualiz. vyd., Praha: Vysoká škola ekonomie a managementu.

PHADERMROD, B., CROWDER, R.M. & WILLS, G.B., 2019. Importance-Performance Analysis based SWOT analysis. *International journal of information management*, 44, pp.194-203.

Počet obyvateľov podľa pohlavia - SR, oblasti, kraje, okresy, mesto, vidiek (ročne). Statdat. Available at: http://statdat.statistics.sk/cognosext/cgi-bin/cognos.cgi?b_action=cognosViewer&ui.action=run&ui.object=storeID%28%22i362DCE4D88EC4E13A9EE8526B286D18B%22%29&ui.name=Po%20obyvate%20pod%20pohlavia%20SR%20oblasti%20kraje%20okresy%20mesto%20vidiek%20ro%20dne%29%20%5Bom7102rr%5D&run.outputFormat=&run.prompt=true&cv.header=false&ui.backURL=%2Fcognosext%2Fcps4%2Fportlets%2Fcommon%2Fclose.html&run.outputLocale=sk [Accessed May 3, 2022].

Population, total - European Union. The World Bank: Data. Available at: <https://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TOTL?end=2020&locations=EU&start=2000&view=chart> [Accessed May 3, 2022].

- REJNUŠ, O., 2014. *Finanční trhy* 4., aktualiz. a rozš. vyd., Praha: Grada.
- RŮČKOVÁ, P., 2019. *Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi* 6. aktualizované vydání., Praha: Grada Publishing.
- RŮČKOVÁ, P. & ROUBÍČKOVÁ, M., 2012. *Finanční management* 1. vyd., Praha: Grada.
- Sbírka listin: SportObchod.cz s.r.o. *Veřejný rejstřík a sbírka listin*. Available at: <https://or.justice.cz/ias/ui/vypis-sl-detail?dokument=67647169&subjektId=608002&spis=727058> [Accessed August 5, 2022].
- SEDLÁČEK, J., 2001. *Účetní data v rukou manažera: finanční analýza v řízení firmy* 2. dopl. vyd., Praha: Computer Press.
- SEDLÁČEK, J., 2011. *Finanční analýza podniku* 2., aktualiz. vyd., Brno: Computer Press.
- SEDLÁČKOVÁ, H. & BUCHTA, K., 2006. *Strategická analýza* 2. přeprac. a dopl. vyd., Praha: C. H. Beck.
- SCHOLLEOVÁ, H., 2017. *Ekonomické a finanční řízení pro neekonomy* 3., aktualizované vydání., Praha: Grada Publishing.
- SYNEK, M., 2011. *Manažerská ekonomika* 5., aktualiz. a dopl. vyd., Praha: Grada.
- ŠTATISTICKÝ ÚRAD SLOVENSKEJ REPUBLIKY [online], 2021. Bratislava [cit. 2022-05-04]. Dostupné z: <https://slovak.statistics.sk>
- Ukazovatele Košického kraja. *Štatistický úrad Slovenskej republiky*. Available at: http://datacube.statistics.sk/#!/view/sk/VBD_SLOVSTAT/og2023qs/v_og2023qs_00_0_00_sk [Accessed August 5, 2022].
- Úrokové sadzby. Národná banka Slovenska. Available at: <https://www.nbs.sk/sk/statisticke-udaje/financne-trhy/urokove-sadzby> [Accessed May 9, 2022].
- VOCHOZKA, M., 2011. *Metody komplexního hodnocení podniku* 1. vyd., Praha: Grada Publishing.

Vybrané ekonomické a menové ukazovatele SR: Selected economic and monetary indicators of the Slovak Republic. Národná banka Slovenska. Available at: https://www.nbs.sk/_img/Documents/_Publikacie/OstatnePublik/ukazovatele.pdf [Accessed May 4, 2022].

Zaměstnanost a nezaměstnanost podle výsledků výběrového šetření pracovních sil (VŠPS) (1993–2020). Český statistický úřad. Available at: <https://www.czso.cz/csu/czso/ceska-republika-od-roku-1989-v-cislech-aktualizovano-9122021#05> [Accessed May 3, 2022].

ZOZNAM GRAFOV

Graf 1 - Graf vývoja kurzu EUR/CZK vrátane predikcie.....	43
Graf 2 - Vývoj položiek aktív	52
Graf 3 - Vývoj položiek pasív.....	54
Graf 4 - Vývoj položiek výnosov	57
Graf 5 - Vývoj položiek nákladov	58
Graf 6 - Vývoj výsledku hospodárenia	59
Graf 7 - Štruktúra celkových aktív	61
Graf 8 - Štruktúra celkových pasív	63
Graf 9 - Vývoj čistého pracovného kapitálu	66
Graf 10 - Vývoj čistých pohotových prostriedkov	67
Graf 11 - Vývoj ukazovateľa ROA.....	69
Graf 12 - Vývoj ukazovateľa ROE	70
Graf 13 - Vývoj ukazovateľa ROCE.....	70
Graf 14 - Vývoj ukazovateľa ROS	71
Graf 15 - Vývoj okamžitej likvidity	72
Graf 16 - Vývoj pohotovej likvidity	73
Graf 17 - Vývoj bežnej likvidity.....	74
Graf 18 - Vývoj obratu aktív.....	75
Graf 19 - Vývoj zadlženosti.....	78
Graf 20 - Vývoj pomeru zadlženosti a samofinancovania.....	78
Graf 21 - Vývoj úrokového krytia a finančnej páky	79
Graf 22 - Vývoj Altmanovho Z – skóre.....	84
Graf 23 - Vývoj indexu IN05.....	85
Graf 24 - Vývoj Tafflerovho indexu.....	86
Graf 25 - Vývoj indexu Bonity	87
Graf 26 - Vývoj Kralickovho Quicktestu	89
Graf 27 - Spider analýza	90

ZOZNAM OBRÁZKOV

Obrázok 1: Vzájomná previazanosť účtovných výkazov	16
Obrázok 2 - Du Pontov rozklad	29
Obrázok 3 - Pavúčinový graf Spider analýzy	34
Obrázok 4 - Vývoj počtu obyvateľov vo vybraných štátoch	39
Obrázok 5 - Du Pontov pyramídový rozklad.....	82

ZOZNAM TABULIEK

Tabuľka 1 - Štruktúra rozvahy.....	15
Tabuľka 2 - Bodovanie výsledkov Kralickova Quicktestu.....	34
Tabuľka 3 - Matica SWOT	35
Tabuľka 4 - Logo spoločnosti.....	37
Tabuľka 5 - Vývoj miery nezamestnanosti v rokoch 2016 – 2020.....	39
Tabuľka 6 - Vývoj HDP vo vybraných oblastiach	42
Tabuľka 7 - Vývoj inflácie vo vybraných štátoch	44
Tabuľka 8 - Vývoj kurzu EUR/CZK	46
Tabuľka 9 - Horizontálna analýza aktív	51
Tabuľka 10 - Horizontálna analýza pasív	53
Tabuľka 11 - Horizontálna analýza výkazu ziskov a strát.....	55
Tabuľka 12 - Vertikálna analýza aktív	60
Tabuľka 13 - Vertikálna analýza pasív	61
Tabuľka 14 - Vertikálna analýza výnosov	63
Tabuľka 15 - Vertikálna analýza nákladov	64
Tabuľka 16 - Analýza rozdielových ukazovateľov	65
Tabuľka 17 - Analýza ukazovateľov rentability	67
Tabuľka 18 - Porovnanie ukazovateľa ROA s oborovými hodnotami	68
Tabuľka 19 - Porovnanie ukazovateľa ROE s oborovými hodnotami	69
Tabuľka 20 - Porovnanie ukazovateľa ROS s oborovými hodnotami.....	71
Tabuľka 21 - Ukazovatele likvidity	72
Tabuľka 22 - Ukazovatele aktivity	74
Tabuľka 23 - Porovnanie ukazovateľa obratu aktív s oborovými hodnotami	75
Tabuľka 24 - Ukazovatele zadlženosti.....	77
Tabuľka 25 - Porovnanie ukazovateľa celkovej zadlženosti s oborovými hodnotami	77
Tabuľka 26 - Ukazovateľ mzdovej produktivity	80
Tabuľka 27 - Ukazovateľ nákladovosti výnosov	80
Tabuľka 28 - Ukazovateľ stupňa oddĺženia.....	81
Tabuľka 29 - Ukazovateľ úverovej spôsobilosti z cashflow	81
Tabuľka 30 - Tabuľka výpočtov Altmanovho skóre	84

Tabuľka 31 - Ukazovateľ IN05.....	85
Tabuľka 32 - Tafflerov index.....	86
Tabuľka 33 - Index bonity	87
Tabuľka 34 - Kralickov Quicktest - bodové hodnotenie	88
Tabuľka 35 - Vstupné dáta pre Spider analýzu	90
Tabuľka 36 - SWOT analýza	94
Tabuľka 37 - Náklady na faktoring	98
Tabuľka 38 - Dopad faktoringu na okamžitú likviditu.....	98
Tabuľka 39 – Zjednodušená rozvaha spoločnosti k 31.12.2020	99
Tabuľka 40 - Zjednodušená rozvaha spoločnosti po faktoringu.....	99
Tabuľka 41 - Vývoj kurzových ziskov a strát	100
Tabuľka 42 - Kalkulácia možných scenárov forwardovej operácie	101
Tabuľka 43 - Podiel zásob na obežných aktívach spoločnosti	102

ZOZNAM PRÍLOH

