



# VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ

BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY

## FAKULTA PODNIKATELSKÁ

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT

## ÚSTAV EKONOMIKY

INSTITUTE OF ECONOMICS

## ZLEPŠENÍ FINANČNÍ VÝKONNOSTI PODNIKU

THE IMPROVEMENT OF FINANCIAL PERFORMANCE OF COMPANY

### BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

BACHELOR'S THESIS

### AUTOR PRÁCE

AUTHOR

Patrik Pajer

### VEDOUCÍ PRÁCE

SUPERVISOR

Ing. Jiří Luňáček, Ph.D., MBA

BRNO 2021

# Zadání bakalářské práce

Ústav:	Ústav ekonomiky
Student:	<b>Patrik Pajer</b>
Studijní program:	Ekonomika podniku
Studijní obor:	bez specializace
Vedoucí práce:	<b>Ing. Jiří Luňáček, Ph.D., MBA</b>
Akademický rok:	2020/21

Ředitel ústavu 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 bakalářskou práci s názvem:

## **Zlepšení finanční výkonnosti podniku**

### **Charakteristika problematiky úkolu:**

Úvod  
Cíle práce, metody a postupy zpracování  
Teoretická východiska práce  
Analýza současného stavu  
Vlastní návrhy řešení  
Závěr  
Seznam použité literatury  
Přílohy

### **Cíle, kterých má být dosaženo:**

Hlavním cílem práce je použitím metod finanční analýzy zhodnotit situaci vybrané firmy, a to jak po finanční, tak po výnosové stránce. Řešení bude zpracováno pro roky 2015 až 2019.

Hlavní cíl bude dosažen pomocí dílčích cílů, které na sebe navazují:

- Sumarizace teoretických východisek řešení;
- Vytvoření datové základny pro hodnocení;
- Výpočtová část a interpretace výsledků;
- Vypracování návrhů na zlepšení situace, jejich ekonomická evaluace.

### **Základní literární prameny:**

ČIŽINSKÁ, Romana. Základy finančního řízení podniku. Praha: Grada publishing 2018. ISBN: 978-8-271-0194-8.

GRÜNWARD, Rolf a HOLEČKOVÁ Jaroslava. Finanční analýza a plánování podniku. Praha: Ekopress, 2007. ISBN 978-80-86929-26-2.

RAJČÁNIOVÁ, Miroslava, KIRÁLY Peter a KOTULIČ Rastislav. Finančná analýza podniku. Bratislava: Wolters Kluwer 2010. ISBN 978-80-807-8342-6.

RŮČKOVÁ Petra. Finanční analýza. Brno: Grada, 201. ISBN 978-80-271-2028-4.

Termín odevzdání bakalářské práce je stanoven časovým plánem akademického roku 2020/21

V Brně dne 28.2.2021

L. S.

---

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

---

doc. Ing. Vojtěch Bartoš, Ph.D.  
děkan

## **Abstrakt**

Bakalárska práca sa zaoberá zhodnotením finančnej výkonnosti spoločnosti Rysy Group, s.r.o. za obdobie od roku 2015 – 2019 využitím nástrojov finančnej analýzy. V náväznosti na teoretickú a analytickú časť práce bude spracované zhrnutie dosiahnutých výsledkov a budú vypracované návrhy na zlepšenie výkonnosti podniku.

## **Abstract**

The bachelor thesis deals with the evaluation of the financial performance of the company Rysy Group, s.r.o. for the period from 2015 - 2019 using financial analysis tools. Following the theoretical and analytical part of the work, a summary of the achieved results will be carried out, and proposals for improving the company's performance will be presented.

## **Kľúčové slová**

finančná analýza, súvaha, cash flow, pomerové ukazovatele, rentabilita, likvidita, SWOT analýza

## **Key words**

financial analysis, balance sheet, cash flow, rate indicators, profitability, liquidity, SWOT analysis

### **Bibliografická citácia**

PAJER, Patrik. *Zlepšení finanční výkonnosti podniku*. Brno, 2021. Dostupné také z: <https://www.vutbr.cz/studenti/zav-prace/detail/132132>. Bakalářská práce. Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, Ústav ekonomiky. Vedoucí práce Jiří Luňáček.

### **Čestné prehlásenie**

Prehlasujem, že predložená bakalárska práca je pôvodná a spracoval som ju samostatne. Prehlasujem, že citácia použitých prameňov je úplná, že som vo svojej práci neporušil autorské práva (v zmysle Zákona č. 121/2000 Sb., o práve autorskom a o právach súvisiacich s právom autorským).

V Brne dňa 16. mája 2021

.....

*podpis studenta*

## **Pod'akovanie**

Týmto by som chcel pod'akovať vedúcemu svojej bakalárskej práce Ing. Jiřímu Luňáčkovi, Ph.D., MBA, za jeho odborné vedenie a cenné rady, ktoré boli prínosom pri spracovaní tejto práce. Taktiež by som chcel pod'akovať spoločnosti Rysy Group, s.r.o. za spoluprácu.

# OBSAH

ÚVOD .....	8
<b>1 CIELE, METÓDY A POSTUPY PRÁCE .....</b>	<b>9</b>
<b>2 TEORETICKÉ VÝCHODISKÁ PRÁCE .....</b>	<b>10</b>
2.1 FINANČNÁ VÝKONNOSŤ PODNIKU .....	10
2.1.1 Meranie výkonnosti podniku .....	10
2.1.2 Metódy hodnotenia výkonnosti podniku .....	10
2.2 VÝZNAM FINANČNEJ ANALÝZY .....	11
2.3 CIELE FINANČNEJ ANALÝZY .....	11
2.4 ZDROJE INFORMÁCIÍ FINANČNEJ ANALÝZY .....	11
2.4.1 Súvaha .....	12
2.4.2 Výkaz ziskov a strát .....	13
2.4.3 Peňažné toky (Cash Flow) .....	14
2.4.4 Príloha k účtovnej závierke .....	14
2.5 METÓDY FINANČNEJ ANALÝZY .....	15
2.5.1 Analýza absolútnych ukazovateľov .....	15
2.5.2 Analýza rozdielových ukazovateľov .....	16
2.5.3 Analýza pomerových ukazovateľov .....	18
2.5.3.1 Ukazovatele rentability .....	18
2.5.3.2 Ukazovatele aktivity .....	20
2.5.3.3 Ukazovatele zadlženosti .....	22
2.5.3.4 Ukazovatele likvidity .....	24
2.5.3.5 Prevádzkové ukazovatele .....	25
2.5.4 Analýza sústav ukazovateľov .....	26
2.5.4.1 Bankrotné modely .....	27
2.5.4.2 Bonitné modely .....	29
2.6 ANALÝZA OKOLIA SPOLOČNOSTI .....	30
2.6.1 Porterov model piatich síl .....	30
2.6.2 Analýza 7s .....	32

2.6.3	<i>SLEPTE analýza</i> .....	34
2.6.4	<i>SWOT analýza</i> .....	34
<b>3</b>	<b>ANALÝZA SÚČASNÉHO STAVU</b> .....	<b>36</b>
3.1	ZÁKLADNÉ INFORMÁCIE O SPOLOČNOSTI .....	36
3.2	KONKURENCIA .....	37
3.3	ANALÝZA ABSOLÚTNÝCH UKAZOVATEĽOV .....	38
3.3.1	<i>Horizontálna a vertikálna analýza aktív</i> .....	38
3.3.2	<i>Horizontálna a vertikálna analýza pasív</i> .....	42
3.3.3	<i>Horizontálna analýza výkazu zisku a strát</i> .....	45
3.4	ANALÝZA ROZDIELOVÝCH UKAZOVATEĽOV .....	47
3.5	ANALÝZA POMEROVÝCH UKAZOVATEĽOV .....	48
3.5.1	<i>Ukazovatele rentability</i> .....	48
3.5.2	<i>Ukazovatele aktivity</i> .....	51
3.5.3	<i>Ukazovatele zadlženosti</i> .....	56
3.5.4	<i>Likvidita</i> .....	59
3.5.5	<i>Prevádzkové ukazovatele</i> .....	61
3.6	ANALÝZA SÚSTAV UKAZOVATEĽOV .....	62
3.6.1	<i>Bankrotné modely</i> .....	62
3.6.2	<i>Bonitné modely</i> .....	63
3.7	STRATEGICKÁ ANALÝZA .....	64
3.7.1	<i>Porterova analýza</i> .....	64
3.7.2	<i>Analýza 7S</i> .....	65
3.7.3	<i>SLEPTE analýza</i> .....	66
3.7.4	<i>SWOT analýza</i> .....	69
<b>4</b>	<b>ZHRNUTIE VÝSLEDKOV ANALÝZY</b> .....	<b>72</b>
<b>5</b>	<b>VLASTNÉ NÁVRHY NA ZLEPŠENIE</b> .....	<b>74</b>
5.1	E-SHOP .....	74
5.2	MARKETING .....	75
5.3	INVESTÍCIE .....	76

<b>ZÁVER .....</b>	<b>80</b>
<b>ZOZNAM POUŽITÝCH ZDROJOV .....</b>	<b>81</b>
<b>ZOZNAM POUŽITÝCH SKRATIEK A SYMBOLOV .....</b>	<b>84</b>
<b>ZOZNAM POUŽITÝCH ROVNÍC .....</b>	<b>86</b>
<b>ZOZNAM OBRÁZKOV .....</b>	<b>88</b>
<b>ZOZNAM GRAFOV .....</b>	<b>89</b>
<b>ZOZNAM TABULIEK .....</b>	<b>90</b>
<b>ZOZNAM PRÍLOH.....</b>	<b>93</b>

# ÚVOD

Táto bakalárska práca sa zaoberá meraním a zhodnotením finančnej výkonnosti vybranej spoločnosti pomocou nástrojov finančnej analýzy. Význam a cennosť informácií získaných prostredníctvom metód finančnej analýzy je dôležitá pre každý podnik, predovšetkým v tejto dobe, a preto bola táto téma zvolená.

Finančná analýza predstavuje spôsob, ktorým dokáže spoločnosť posúdiť svoju finančnú situáciu ako v prítomnosti, tak aj v minulosti. To podniku umožňuje taktiež predvídať budúci vývoj a tým predísť možným komplikáciám, respektíve až úpadku, a môžu byť prijaté také opatrenia, ktoré môžu vývoj ovplyvniť v prospech podniku. To je dosiahnuté pomocou rôznych ukazovateľov, ktoré pomôžu odhaliť v akom stave sa finančné zdravie spoločnosti momentálne nachádza a podávajú informácie o tom, či je firma likvidná, či je schopná hradiť svoje záväzky, či je schopná vytvárať nové zdroje alebo akú má jej kapitál výnosnosť.

Samotné dáta však k vyvodu záverov častokrát nestačia, pretože nedokážu zdôvodniť výsledné hodnoty všetkých ukazovateľov, a preto je potrebné hľadiť aj na ďalšie faktory ovplyvňujúce podnik.

Jednotlivé výsledné ukazovatele však nenesú veľkú hodnotu, ak nepoznáme situáciu konkrétneho podniku a jeho bližšie okolie. V tejto práci bude analyzovaná firma Rysy Group, s.r.o., ktorá sa zaoberá predajom športového oblečenia a vybavenia. Firma vznikla v roku 1993 v Poprade, z kade sa jej pôsobnosť rozšírila do viacerých miest Slovenska. Spoločnosť sa taktiež pravidelne podieľa na sponzorovaní rôznych športových podujatí, prevažne vo Vysokých Tatrách.

Práca je rozdelená do troch hlavných častí. V prvej časti sa nachádzajú teoretické východiská spojené s problematikou finančnej analýzy a výkonnosti podniku. Druhá časť sa zaoberá praktickým využitkovaním dát prevažne z účtových výkazov pomocou jednotlivých nástrojov finančnej analýzy. Tretia časť pozostáva z návrhov na zlepšenie finančnej situácie a výkonnosti spoločnosti.

# 1 Ciele, metódy a postupy práce

Hlavným cieľom bakalárskej práce je zhodnotenie finančnej výkonnosti podniku Rysy Group, s.r.o. a formulovanie opatrení, ktoré povedú k lepšej ekonomickej situácii a výkonnosti podniku. Tieto ciele budú dosiahnuté pomocou metód finančnej analýzy, ktorej vstupnými dátami sú účtovné výkazy a poznatky vedenia spoločnosti.

Jednotlivé časti práce pozostávajú z parciálnych cieľov, medzi ktoré patria:

- Sumarizácia teoretických východísk riešení
- Vytvorenie dátovej základne pre hodnotenie
- Výpočtová časť
- Interpretácia výsledkov
- Návrhy na zlepšenie situácie podniku

Prvou časťou je vymedzenie a vysvetlenie jednotlivých pojmov a metód finančnej analýzy, ktoré vychádzajú z odbornej literatúry. Rovnako budú rozpracované jednotlivé ukazovatele, ktoré budú následne vypracované v praktickej časti práce.

Analytická časť práce obsahuje charakteristiku spoločnosti a následne budú vypočítané samostatné finančné ukazovatele vypracované na základe dát z účtovných výkazov spoločnosti ako sú súvaha a výkaz ziskov a strát. Medzi jednotlivé ukazovatele patria absolútne, rozdielové, pomerové a taktiež bankrotné a bonitné modely. V náväznosti na to bude spracovaná strategická analýza podniku pomocou Porterovej analýzy, McKinseyho analýzy 7S analýzy SWOT. Tieto ukazovatele ponúknu pohľad na celkový finančný stav spoločnosti a pomôžu odhaliť silné stránky, ale aj nedostatky. Ich výsledky budú porovnávané s odvetvovými priemermi pre lepšie zhodnotenie a porovnanie s konkurenciou.

Tretia časť práce zhodnotí zistené informácie o spoločnosti pomocou vybraných metód, ktoré budú vyhodnotené a využité v nasledujúcej časti ponúkajúcej návrhy na zlepšenie finančnej situácie podniku.

## **2 Teoretické východiská práce**

Teoretická časť tejto bakalárskej práce má za úlohu čo najlepšie popísať a vysvetliť základné pojmy z oblasti finančnej analýzy. V jednotlivých podkapitolách je vysvetlené, čo je to finančná analýza, jej typy, jednotlivé ukazovatele a taktiež bankrotné a bonitné modely.

### **2.1 Finančná výkonnosť podniku**

Výkonnosť je jednou z najdôležitejších oblastí, na ktoré sa ekonómovia v podniku zameriavajú. Jedná sa o produktivitu podniku a jeho schopnosť zhodnotiť zdroje do neho vložené. Keďže je každý podnik iný, je potrebné na každý subjekt nahliadať inak. Preto je potrebné na určenie výkonnosti definovať kritériá, podľa ktorých sa bude hodnotiť (NEUMAIEROVÁ, NEUMAIER, 2002, s. 21).

#### **2.1.1 Meranie výkonnosti podniku**

V bežnej praxi sa stretávame s množstvom ukazovateľov, ktoré slúžia pre meranie výkonnosti podniku. Je možné použiť nástroje finančnej analýzy, ale aj iné, moderné varianty, medzi ktoré patrí hodnotové riadenie, ktoré spája všetky čiastkové činnosti v podniku. Patria tu ukazovatele EVA, MVA, CFROI a ďalšie (PAVELKOVÁ, KNÁPKOVÁ, 2009, s. 17).

Medzi najčastejšie používané nástroje merania výkonnosti podniku sa radia predovšetkým pomerové ukazovatele. Hlavnou výhodou je dostupnosť dát, ku ktorým má prístup aj externý analytik. (VIRČÍKOVÁ a ŠOLC, 2012, s. 22).

#### **2.1.2 Metódy hodnotenia výkonnosti podniku**

Rôzne metódy hodnotenia výkonnosti vychádzajú z rozličných tvarov ukazovateľov, ktorých vstupnými dátami bývajú hodnoty získané z finančného účtovníctva. Ide predovšetkým o relatívne a absolútne hodnoty získané z výsledku hospodárenia a z neho vychádzajúcich ukazovateľov, ktoré sú súčasťou finančnej analýzy (PETŘÍK, 2009, s. 222).

## **2.2 Význam finančnej analýzy**

Finančná analýza je nepostrádateľnou súčasťou hodnotenia finančnej výkonnosti každého podniku. S jej pomocou dokáže podnik odhaliť, či efektívne využíva všetky svoje aktíva, či má podnik dostatočnú ziskovosť a či je schopný včas uhrádzať svoj záväzky voči dodávateľom. Taktiež vďaka finančnej analýze dokážeme posúdiť minulé, súčasný a predpovedať budúci stav hospodárenia spoločnosti. Táto prognóza však nie je presná, keďže dáta, z ktorých vychádza, sú z minulých období. Avšak aj napriek tomu sa môže jednať užitočné informácie, ktoré slúžia ako podklad pre ekonomické rozhodovanie managementu firmy (KNÁPKOVÁ, PAVELKOVÁ, ŠTEKER, 2013, s. 17).

Medzi primárne ciele finančného riadenia podniku je radené dosahovanie finančnej stability, ktorú je možné klasifikovať pomocou dvoch kritérií. Prvým kritériom je schopnosť vytvárania zisku, zabezpečovanie prírastku majetku a zhodnocovanie vloženého kapitálu. Druhým kritériom je zaistenie platobnej schopnosti podniku (RŮČKOVÁ, 2015, s.10).

Informácie, ktoré finančná analýza poskytuje, sú využívané všetkými subjektmi v okolí podniku. Každý užívateľ preferuje iné informácie, preto je dôležité starostlivo zvážiť, pre koho je finančná analýza spracovávaná. Jedno však majú všetci užívatelia spoločné, a to, že potrebujú poznať potrebné informácie, aby mohli urobiť určité rozhodnutie (GRÜNWARD a HOLEČKOVÁ, 2007, s.27)

## **2.3 Ciele finančnej analýzy**

Cieľom je zhodnotenie vplyvu vnútorného a vonkajšieho prostredia, zhodnotiť doterajší vývoj podniku, porovnať výsledky závislosti na priestore a čase, vďaka analýze vzťahov medzi ukazovateľmi následne poskytnúť informácie pre budúce rozhodovanie, vyhodnotiť možnosti budúceho vývoja a následne zvoliť najvhodnejšie, interpretovať výsledky a návrhy na zlepšenie vo finančnom plánovaní a riadenie podniku (SEDLÁČEK, 2011, s.3).

## **2.4 Zdroje informácií finančnej analýzy**

Pre získanie kvalitných výsledkov z finančnej analýzy treba mať nielen čo najviac kvalitných dát, ale zároveň aj komplexné vstupné informácie. Pre zvýšenie vypovedacej schopnosti je nutné podchytiť, pokiaľ možno, všetky dáta, ktorá by mohla akýmkoľvek

spôsobom skresliť výsledky hodnotenia finančnej výkonnosti podniku (RŮČKOVÁ, 2015, s. 21).

Primárny a zásadný zdroj informácií pre vytvorenie finančnej analýzy tvoria účtovné výkazy - súvaha, výkaz ziskov a strát, prehľad o peňažných tokoch, prehľad o zmenách vlastného kapitálu a príloha k účtovnej závierke. Okrem týchto zdrojov možno nájsť užitočné informácie vo výročnej správe analyzovaného podniku (KNÁPKOVÁ et al., 2017, s.18).

### 2.4.1 Súvaha

Súvaha patrí medzi základné účtovné výkazy, ktorá zachytáva stav dlhodobého a obežného majetku (aktíva) a zdrojov ich financovania (pasíva) vždy k určitému dátumu. Vždy musí platiť bilančná rovnica, čo v praxi znamená, že suma aktív sa rovná sume pasív (RŮČKOVÁ a ROUBÍČKOVÁ, 2012, s.83-84).

Tab. č. 1: Štruktúra súvahy (Zdroj: KNÁPKOVÁ et al., 2017, s. 24)

AKTÍVA		PASÍVA	
<b>A.</b>	<b>Pohľadávky za upísané VI</b>	<b>A.</b>	<b>Vlastné imanie</b>
<b>B.</b>	<b>Stále aktíva</b>	A.I.	Základné imanie
B.I.	Dlhodobý nehmotný majetok	A.II.	Ážio a kapitálové fondy
B.II.	Dlhodobý hmotný majetok	A.III.	Fondy zo zisku
B.III.	Dlhodobý finančný majetok	A.IV.	VH minulých rokov
<b>C.</b>	<b>Obežné aktíva</b>	A.V.	VH bežného účtovného obdobia
C.I.	Zásoby	A.VI.	Rozhodnuté o zálohovej výplate podielu na zisku
C.II.	Pohľadávky	<b>B.+C.</b>	<b>Cudzie zdroje</b>
C.II.1	Dlhodobé pohľadávky	<b>B.</b>	<b>Rezervy</b>
C.II.2	Krátkodobé pohľadávky	<b>C.</b>	<b>Záväzky</b>
C.III.	Krátkodobý finančný majetok	C.I.	Dlhodobé záväzky
C.IV.	Peňažné prostriedky	C.II.	Krátkodobé záväzky
<b>D.</b>	<b>Časové rozlíšenie aktív</b>	<b>D.</b>	<b>Časové rozlíšenie pasív</b>

**Aktíva** môžeme klasifikovať na stále aktíva (dlhodobý majetok), obežný majetok a časové rozlíšenie. Dlhodobý majetok zahŕňa veci, ktorých doba použiteľnosti je spravidla dlhšia ako jeden rok. Radia sa sem napríklad budovy, softvér, či nakúpené akcie iných firiem. Obežný majetok je taký majetok, ktorý spoločnosť využíva po dobu kratšiu ako jeden rok (SCHOLLEOVÁ, 2017. s.16).

**Pasíva** možno charakterizovať ako zdroj financovania majetku firmy. Sú rozdelené na vlastný kapitál, cudzie zdroje a časové rozlíšenie. Základný kapitál predstavuje súhrn peňažných i nepeňažných vkladov, ktoré podnikateľ vložil do podniku na začiatku podnikania. Vlastné imanie môže byť postupne upravené o zisk, ktorý je v podniku ponechaný pre ďalší rozvoj firmy. Cudzie zdroje sú podniku len zapožičané, od iných právnických či fyzických osôb, na dobu určitú. V prípade bankových zdrojov alebo iných dlhodobých pôžičiek platí spoločnosť za ich zapožičanie úrok (SCHOLEOVÁ, 2012, s.16-17).

#### 2.4.2 Výkaz ziskov a strát

Výkaz ziskov a strát, niekedy tiež označovaný ako výsledovka, alebo skratkou VZS, je účtovný výkaz, ktorý informuje o výške nákladov a výnosov, o ich štruktúre a dosiahnutom výsledku hospodárenia. Zachytáva vzťah medzi dosiahnutými výnosmi a nákladmi súvisiacimi s ich vytvorením za určité obdobie. Zvyčajne to býva jeden kalendárny rok (VOCHOZKA, 2011, s.17).

**Výnosy** môžeme definovať ako peňažné čiastky, ktoré spoločnosť získala zo všetkých svojich činností, a to za dané účtovné obdobie bez ohľadu na to, či došlo k inkasu alebo nie.

**Nákladmi** sa rozumie peňažná čiastka, ktorú spoločnosť vynaložila na získanie výnosu opäť za dané účtovné obdobie, a to aj keď nemuselo v rovnakom období dôjsť k ich skutočnému zaplateniu.

**Výsledok hospodárenia** podniku tvorí rozdiel medzi celkovými výnosmi a celkovými nákladmi. Ak prekročia výnosy náklady, ide o zisk, ak prevyšujú náklady výnosy, ide o stratu (KNÁPKOVÁ, 2013, s.37).

$$VH = \text{výnosy} - \text{náklady}$$

*Rovnica č. 1: Výsledok hospodárenia (Zdroj: KNÁPKOVÁ, 2013, s. 37)*

### **2.4.3 Peňažné toky (Cash Flow)**

Výkaz Cash flow nám podáva informácie o takzvaných peňažných tokoch, teda o výdavkoch a príjmoch spoločnosti. Príjmom, respektíve výdajom sa rozumie prísun, respektíve odsun reálnych peňazí zo spoločnosti. Cash flow nám tiež objasňuje hlavné faktory, ktoré ovplyvňujú príjem a výdaj hotovosti a z toho plynúce stav v hotovosti k určitému okamihu (RŮČKOVÁ, 2015, s.31).

Dôvod, prečo sledovať prehľad o finančných tokoch je, že prispieva k odstráneniu časového a obsahového nesúladu medzi výnosmi a príjmami, nákladmi a výdavkami, výsledkom hospodárenia a stavom peňažných prostriedkov. Sledovanie prehľadu cash flow plní tiež dôležitú funkciu pri zabezpečovaní likvidity, finančnom riadení a finančnej analýze spoločnosti (KNÁPKOVÁ, 2013, s.47).

Výkaz cash flow sa delí na peňažné toky z prevádzkovej, finančnej a investičnej činnosti. Prevádzkové peňažné toky predstavujú základné zárobkové činnosti podniku. Investičné peňažné toky súvisia s obstaraním a predajom dlhodobého majetku, poskytovaním úverov, pôžičiek a výpomocí, ktoré nie sú považované za prevádzkové. Finančné peňažné toky predstavujú položky, ktoré ovplyvňujú veľkosť a zloženie vlastného kapitálu a dlhodobých záväzkov (KNÁPKOVÁ, 2013, s. 48-49).

### **2.4.4 Príloha k účtovnej závierke**

Príloha k účtovnej závierke poskytuje veľmi cenné informácie pre spracovanie finančnej analýzy. Vysvetľuje a dopĺňa informácie obsiahnuté v súvahe a výkaze ziskov a strát. V prílohe možno nájsť údaje o fyzických a právnických osobách, ktoré majú vplyv na fungovanie podniku, popis organizačnej štruktúry účtovnej jednotky a napríklad priemerný počet zamestnancov za účtovné obdobie. Ďalej poskytuje informácie o použití všeobecných účtovných zásad a účtovných metódach, spôsoboch oceňovania, odpisovania a rad ďalších informácií o spoločnosti (HRUŠKA, 2016, s.54-55).

## 2.5 Metódy finančnej analýzy

Metódy, ktoré využíva finančná analýza, môžeme rozdeliť na metódy využívajúce základné aritmetické operácie, tzv. elementárnu matematiku, a na metódy, ktoré sú založené na zložitejších matematických operáciách (vyššie metódy) (SEDLÁČEK, 2011, s. 8).

Pod pojmom elementárne metódy rozumieme:

- Analýza absolútnych ukazovateľov
- Analýza rozdielových ukazovateľov
- Analýza cash-flow
- Analýza pomerových ukazovateľov
- Analýza sústav ukazovateľov (SEDLÁČEK, 2011, s. 8).

Medzi vyššie metódy patria:

- Matematicko-štatistické metódy
- Neštatistické metódy (SEDLÁČEK, 2011, s. 9).

### 2.5.1 Analýza absolútnych ukazovateľov

Absolútne ukazovatele sa skladajú z dvoch metód - horizontálnej analýzy a vertikálnej analýzy. K porovnávaniu vývoja v časových radoch využívame horizontálnu analýzu, čiže analýzu trendov. Vertikálna analýza slúži k percentnému rozboru komponentov (KNÁPKOVÁ et al., 2017, s. 71).

#### Horizontálna analýza

Táto analýza porovnáva zmeny v jednotlivých položkách výkazov v čase. Tým sa zistí absolútna zmena a jej percentuálne vyjadrenie k určitému roku (KNÁPKOVÁ et al., 2017, s. 71).

Horizontálna analýza sa obvykle vykonáva medziročne, kedy sa porovnajú dva nasledujúce obdobia, alebo je možné porovnávať niekoľko za sebou idúcich období (KNÁPKOVÁ et al., 2017, s. 79).

$$\text{Absolútna zmena} = \text{ukazovateľ}'_x - \text{ukazovateľ}'_{x-1}$$

*Rovnica č. 2: Absolútna zmena*

(Zdroj: KNÁPKOVÁ et al., 2017, s. 71)

$$\text{Percentná zmena} = \frac{(\text{absolútna zmena}) * 100}{\text{ukazovateľ}'_{x-1}}$$

*Rovnica č. 3: Relatívna zmena* (Zdroj: KNÁPKOVÁ et al., 2017, s. 71)

## **Vertikálna analýza**

Pri vertikálnej analýze sa posudzuje štruktúra aktív a pasív, teda jednotlivé komponenty majetku a kapitálu. Na prvý pohľad je zrejmé, aké je zloženie hospodárskych prostriedkov potrebných pre výrobné a obchodné aktivity spoločnosti, a z akých zdrojov – kapitálu, boli nadobudnuté (SEDLÁČEK, 2011, s. 17).

### **2.5.2 Analýza rozdielových ukazovateľov**

Analýza rozdielových ukazovateľov, označovaná aj ako fond finančných prostriedkov, slúži na analýzu finančnej situácie spoločnosti a k jej riadeniu, najmä jej likvidity. Fond je možné chápať ako súhrn stavových ukazovateľov vyjadrujúci aktíva alebo pasíva. Rozdielom krátkodobých aktív a krátkodobých pasív získame tzv. čistý fond (SEDLÁČEK, 2011, s. 35).

### **Čistý pracovný kapitál**

Označuje sa ním rozdiel medzi obežnými aktívami a krátkodobými cudzími zdrojmi. Je to dôležitý indikátor platobnej schopnosti podniku. Čím vyšší je prebytok krátkodobých likvidných aktív nad krátkodobými cudzími zdrojmi, tým je podnik likvidnejší. (KNÁPKOVÁ et al., 2017, s. 85).

Pre výpočet čistého pracovného kapitálu sa používajú dve metódy:

## 1. Manažérsky prístup

$$\text{ČPK} = \text{obežné aktíva} - \text{krátkodobé záväzky}$$

*Rovnica č. 4: ČPK - manažérsky prístup* (Zdroj: SEDLÁČEK, 2011, s. 36)

## 2. Investorský prístup

$$\text{ČPK} = (\text{vlastný kapitál} + \text{dlhodobé záväzky}) - \text{dlhodobý majetok}$$

*Rovnica č. 5: ČPK - Investorský prístup* (Zdroj: VOCHOZKA, 2011, s. 36)

### Čisté pohotové prostriedky

Čisté pohotové prostriedky, inak nazývané aj peňažné pohotové prostriedky, sa využívajú na sledovanie okamžitej likvidity a ich ukazovateľ je prísnejší ako ukazovateľ čistého pracovného kapitálu, ktorého obežné aktíva sa môžu skladať z málo likvidnej aj dlhodobo nelikvidnej položky. Čistý pracovný kapitál sa vypočíta ako rozdiel medzi pohotovými peňažnými prostriedkami (do ktorých zaradujeme len hotovosť a peniaze na bežných účtoch) a okamžite splatnými záväzkami. Do pohotových peňažných prostriedkov môžu byť zahrnuté aj peňažné ekvivalenty, ktoré majú vysokú likviditu, napríklad zmenky a šeky (SEDLÁČEK, 2011, s. 38).

$$\text{ČPP} = \text{pohotové finančné prostriedky} - \text{okamžite splatné záväzky}$$

*Rovnica č. 6: Čisté pohotové prostriedky* (Zdroj: SEDLÁČEK, 2011, s. 38)

### Čistý peňažno-pohl'adávkový finančný fond

Narozdiel od metódy čistého pracovného kapitálu nezahŕňa v obežných aktívach zásoby a nelikvidné pohľadávky a od takto upravených obežných aktív sa potom odčítajú krátkodobé záväzky (SEDLÁČEK, 2011, s. 38).

$$\text{ČPPFF} = (\text{obežné aktíva} - \text{zásoby}) - \text{krátkodobé záväzky}$$

*Rovnica č. 7: Čistý peňažno-pohl'adávkový finančný fond* (Zdroj: SEDLÁČEK, 2011, s. 38-39)

### **2.5.3 Analýza pomerových ukazovateľov**

Pomocou analýzy pomerových ukazovateľov je možné získať rýchlu predstavu o finančnom zdraví spoločnosti, a preto je najobľúbenejšou a najčastejšie používanou metódou finančnej analýzy. Pomerový ukazovateľ sa vypočíta ako pomer rôznych položiek účtovných výkazov. Aby pomerové ukazovatele mali význam, musí byť medzi jednotlivými položkami účtovných výkazov vzájomná súvislosť (SEDLÁČEK 2011, s. 55).

Pomerové ukazovatele slúžia na analýzu časového vývoja firmy po finančnej stránke, využívajú sa pri prierezovej analýze, kde sa porovnáva viacero podnikov naraz, a taktiež poskytujú dáta do matematických modelov, kde ukazujú prepojenia medzi jednotlivými javmi a predikujú možný budúci vývoj (SEDLÁČEK, 2011, s. 61).

#### **2.5.3.1 Ukazovatele rentability**

Rentabilita vyjadruje pomer medzi dosiahnutým výsledkom z podnikania a zrovnávacou základňou. Čím lepšie podnik nakladá so svojim majetkom a kapitálom, tým vyššiu rentabilitu dosahuje. Medzi najčastejšie používané ukazovatele patrí rentabilita aktív, vlastného kapitálu, tržieb a investícií. (KISLINGEROVÁ, 2010, s. 98).

Zisk je pri výpočte možné používať v rôznych variantoch, jedná sa hlavne o:

- EAT – zisk po zdanení
- EBIT – zisk pred zdanením a úrokmi
- EBT – zisk pred zdanením

#### **Rentabilita celkových aktív**

Ukazovateľ rentability celkových aktív, alebo ROA, udáva celkovú výnosnosť vloženého kapitálu, a nehľadí pri tom z akých zdrojov boli podnikateľské činnosti financované (RŮČKOVÁ, 2015, s. 52).

$$ROA = \frac{EBIT}{\text{celkové aktíva}} * 100$$

*Rovnica č. 8: Rentabilita celkových aktív* (Zdroj: KISLINGEROVÁ, 2010, s. 99)

### **Rentabilita vlastného kapitálu**

Tento ukazovateľ (ROE) obsahuje informácie o tom, koľko čistého zisku pripadá na jednu korunu investovaného kapitálu akcionárom (KISLINGEROVÁ, 2010, s. 99).

$$ROE = \frac{EAT}{\text{vlastný kapitál}} * 100$$

*Rovnica č. 9: Rentabilita vlastného kapitálu* (Zdroj: KISLINGEROVÁ, 2010, s. 99)

### **Rentabilita tržieb**

Rentabilita tržieb popisuje zisk vzťahnutý k tržbám. Čím vyšší je tento ukazovateľ, tým lepšie to je pre podnik (KNÁPKOVÁ et al., 2017, s. 100).

$$ROS = \frac{EBIT}{\text{tržby}} * 100$$

*Rovnica č. 10: Rentabilita tržieb* (Zdroj: KNÁPKOVÁ et al., 2017, s. 100)

### **Rentabilita investícií**

Tento ukazovateľ (ROI), označovaný tiež ako návratnosť investícií, popisuje, za ako dlho sa investované prostriedky vrátia. Je vhodný na posúdenie kvality investičného projektu, avšak efekt investície môže byť ťažko merateľný z dôvodu dlhého časového obdobia (SCHOLLEOVÁ, 2017, s. 177).

$$ROI = \frac{EAT}{\text{celkové aktíva} - \text{krátkodobé cudze zdroje}} * 100$$

*Rovnica č. 11: Rentabilita investícií* (Zdroj: SCHOLLEOVÁ, 2017, s. 177)

### 2.5.3.2 Ukazovatele aktivity

Ukazovatele aktivity skúmajú, ako efektívne podnik hospodári so svojimi aktívami. Ak má podnik viac aktív ako je účelné, vznikajú mu tak zbytočné náklady a tým aj nízky zisk a naopak. Pokiaľ má podnik nedostatok aktív, musí sa vzdať mnohých, potenciálne výhodných, podnikateľských príležitostí a tým prichádza o príjmy z nich (SEDLÁČEK, 2011, s. 60)

#### **Obrat celkových aktív**

Tento ukazovateľ nám hovorí, koľkokrát sa aktíva spoločnosti obrátia za určitý časový interval. Čím vyšší ukazovateľ, tým efektívnejšie spoločnosť hospodári so svojimi aktívami (SEDLÁČEK, 2011, s. 67).

Minimálna doporučená hodnota je 1. Hodnotu ovplyvňuje aj odvetvie, v ktorom podnik pôsobí (KNÁPKOVÁ et al., 2017, s. 107).

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

*Rovnica č. 12: Obrat celkových aktív* (Zdroj: KNÁPKOVÁ et al., 2017, s. 107)

#### **Obrat dlhodobého majetku**

Tento ukazovateľ meria, ako efektívne spoločnosť využíva stroje, budovy a ďalšie časti dlhodobého majetku. U tohto ukazovateľa je dôležité brať do úvahy aj opotrebenie a odpisy dlhodobého majetku, zároveň tento majetok musí byť kvalitne ocenený (KISLINGEROVÁ, 2010, s. 108).

$$\text{Obrat dlhodobého majetku} = \frac{\text{tržby}}{\text{dlhodobý majetok}}$$

*Rovnica č. 13: Obrat dlhodobého majetku* (Zdroj: KISLINGEROVÁ, 2010, s. 108)

#### **Obrat zásob**

Často označovaný ako ukazovateľ intenzity využitia zásob. Udáva, koľkokrát je každá položka zásob v priebehu roka predaná a znovu naskladnená. Táto hodnota sa porovnáva s odvetvovým priemerom. Pokiaľ bude vyššia, než daný odborový priemer znamená to, že

podnik nemá zbytočné nelikvidné zásoby, ktoré by musel nadbytočne financovať (SEDLÁČEK, 2011, s. 62).

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

*Rovnica č. 14: Obrat zásob* (Zdroj: SELDÁČEK, 2011, s. 67)

### **Doba obratu zásob**

Doba obratu zásob udáva priemerný počet dní, po ktoré sú zásoby viazané vo firme do ich spotrebovania či predaja. Tento ukazovateľ môže pri zásobách výrobkov a tovaru slúžiť ako indikátor likvidity, keďže nám hovorí, koľko dní je potreba, než sa zásoba premení na hotovosť (SEDLÁČEK, 2011, s. 62).

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

*Rovnica č. 15: Doba obratu zásob* (Zdroj: SELDÁČEK, 2011, s. 62)

### **Doba obratu pohľadávok**

Doba obratu pohľadávok predstavuje počet dní, počas ktorých je kapitál držaný vo forme pohľadávok. Po túto dobu musí podnik v priemere čakať, než dostane platby od svojich odberateľov (KNÁPKOVÁ et al., 2017, s. 108).

$$\text{Doba obratu pohľadávok} = \frac{\text{priemerný stav pohľadávok}}{\text{tržby}} * 360$$

*Rovnica č. 16: Doba obratu pohľadávok* (Zdroj: KNÁPKOVÁ et al., 2017, s. 108)

### **Doba obratu záväzkov**

Inak nazývaná ako priemerná doba odkladu platieb alebo doba prevádzkového úveru. Tento ukazovateľ nám hovorí, ako dlho spoločnosť odkladá platbu faktúr svojim dodávateľom.

Doba obratu záväzkov by sa mala aspoň rovnať dobe obratu pohľadávok (SEDLÁČEK, 2011, s. 69).

$$\text{Doba obratu záväzkov} = \frac{\text{záväzky}}{\text{tržby}} * 360$$

*Rovnica č. 17: Doba obratu záväzkov* (Zdroj: SEDLÁČEK, 2011, s. 63)

### **2.5.3.3 Ukazovatele zadlženosti**

Zobrazujú pomer medzi cudzími a vlastnými zdrojmi financovania spoločnosti. Taktiež merajú rozsah, v akom spoločnosť používa k svojmu financovaniu cudzie zdroje (dlhy). Zadlženosť nie je automaticky negatívna vec, pretože môže prispieť k vyššej rentabilite a tým pádom aj k zvýšenej trhovej hodnote spoločnosti (SEDLÁČEK, 2011, s. 69).

#### **Celková zadlženosť**

Celková zadlženosť je určená podielom medzi cudzím kapitálom (celkový dlh) a celkovými aktívami. Veritelia preferujú nižšiu ukazovateľ zadlženosti, aby minimalizovali prípadné straty v prípade likvidácie. Naopak, vlastníci využívajú finančnú páku na to, aby znásobili svoje výnosy. Pokiaľ bude ukazovateľ vyšší ako odborový priemer, bude mať spoločnosť problémy so získaním dodatočných zdrojov, pretože veritelia môžu odmietnuť požičovať ďalšie peniaze, alebo by mohli chcieť vyššiu úrokovú sadzbu (SEDLÁČEK, 2011, s. 64)

$$\text{Celková zadlženosť} = \frac{\text{cudzie zdroje}}{\text{celkové aktíva}}$$

*Rovnica č. 18: Celková zadlženosť* (Zdroj: SEDLÁČEK, 2011, s. 64)

#### **Miera zadlženosti**

Miera zadlženosti dáva do pomeru cudzí kapitál voči vlastnému kapitálu. Tento ukazovateľ je veľmi dôležitý pre banky pri žiadosti o úver. V tomto prípade banky zväčša zaujíma dlhší časový horizont, aby zistili, či tento ukazovateľ prejavil zvýšenie alebo zníženie. Miera zadlženosti tiež hovorí, do akej výšky sú ohrozené nároky veriteľov (KNÁPKOVÁ et al., 2017, s.89).

$$\text{Miera zadlženosti} = \frac{\text{cudzie zdroje}}{\text{vlastný kapitál}}$$

*Rovnica č. 19: Miera zadlženosti* (Zdroj: KNÁPKOVÁ et al., 2017, s. 89)

### **Dlhodobá zadlženosť**

Tento ukazovateľ vyjadruje, ako veľká časť aktív spoločnosti je financovaná dlhodobými záväzkami (SEDLÁČEK, 2011, s. 65).

$$\text{Dlhodobá zadlženosť} = \frac{\text{dlhodobý cudzi kapitál}}{\text{celkové aktíva}}$$

*Rovnica č. 20: Dlhodobá zadlženosť* (Zdroj: SEDLÁČEK, 2011, s. 65)

### **Koeficient samofinancovania**

Je doplnkovým ukazovateľom k ukazovateľu celkovej zadlženosti, ktorých súčet by mal dať výsledok 1. Je jedným z najdôležitejších pomerových ukazovateľov pre hodnotenie celkovej finančnej situácie spoločnosti. Je daný pomerom vlastného kapitálu k celkovým aktívam (RŮČKOVÁ, 2015, s. 58).

$$\text{Koeficient samofinancovania} = \frac{\text{vlastný kapitál}}{\text{celkové aktíva}}$$

*Rovnica č. 21. Koeficient samofinancovania* (Zdroj: RŮČKOVÁ, 2015, s. 58)

### **Úrokové krytie**

Pre zistenie, či je pre firmu ešte dlhové zaťaženie únosné, slúži ukazovateľ úrokového krytia. Tento ukazovateľ informuje o tom, koľkokrát prevyšuje zisk platené úroky. Ak vyjde úrokové krytie presne jeden, znamená to, že firma spotrebuje celý zisk na splatenie úrokov a nezostane jej nič pre akcionárov. Odporúča sa preto hodnota 3x až 6x, avšak tieto hodnoty sú závislé od typu a veľkosti spoločnosti (RŮČKOVÁ, 2015, s. 58-69).

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

*Rovnica č. 22: Úrokové krytie (Zdroj: SEDLÁČEK, 2011, s. 64)*

#### **2.5.3.4 Ukazovatele likvidity**

Likvidita vyjadruje schopnosť danej zložky sa rýchlo a bez veľkej straty hodnoty premeniť na peňažnú hotovosť. Zároveň sa dá tiež vyjadriť ako schopnosť podniku uhradiť včas svoje platobné záväzky (RŮČKOVÁ, 2015, s.48). Nízka likvidita poukazuje na nedostatok finančných prostriedkov či zásob. Vysoká likvidita pre podnik znamená, že svoje finančné prostriedky viaže do položiek, ktoré prinášajú nízku výnosnosť (SCHOLLEOVÁ, 2017, s. 178).

#### **Okamžitá likvidita**

Ukazovateľ okamžitej likvidity, často označovaný ako likvidita 1. stupňa, obsahuje len tie najlikvidnejšie položky súvahy. Vypočíta sa z pohotových platobných prostriedkov, ktoré zahŕňajú nielen peniaze na bežnom účte, pokladni, či na iných účtoch, ale aj rôzne ekvivalenty hotovosti ako napríklad voľne obchodovateľné cenné papiere a šeky. Optimálna hodnota ukazovateľa sa pohybuje medzi 0,2 až 0,5 (RŮČKOVÁ, 2015, s. 55).

$$\text{Okamžitá likvidita} = \frac{\text{peňažné prostriedky}}{\text{krátkodobé záväzky}}$$

*Rovnica č. 23: Okamžitá likvidita (Zdroj: RŮČKOVÁ, 2015, s. 55)*

#### **Pohotová likvidita**

Pre tento ukazovateľ platí, že čitateľ by mal byť rovnaký ako menovateľ. Pomer by teda mal byť 1: 1, prípadne 1,5: 1. Ak podnik dosiahne pomer 1: 1, znamená to, že je schopný sa vyrovnáť so svojimi záväzkami aj bez nutnosti predáť svoje zásoby. V prípade, že bude hodnota ukazovateľa vyššia, bude tento fakt signalizovať akcionárom a vedeniu podniku že situácia nie je priaznivá. Naopak, je vhodná pre veriteľov, pretože nadmerná výška obežných

aktív vedie k neefektívnemu využívaniu vložených prostriedkov a následnú malú výnosnosť. V tomto prípade sa odporúčajú hodnoty 1 až 1.5 (RŮČKOVÁ, 2015, s. 56).

$$\text{Pohotov likvidita} = \frac{\text{oben aktíva} - \text{zásoby}}{\text{krtkodob záväzky}}$$

*Rovnica . 24: Pohotov likvidita* (Zdroj: RŮČKOVÁ, 2015, s. 56)

### **Ben likvidita**

Tento ukazovateľ vyjadruje, koľkokrát dokzu oben aktíva pokryť krtkodob záväzky podniku. Ben likvidita vypovedá o tom, ako by sa bol podnik schopn vysporiadať s krátkodobými záväzkami, keby premenil všetky svoje oben aktíva v danom okamihu na hotovosť. Tento ukazovateľ má aj niektor obmedzenia. Medzi ne pat napklad fakt, že neberie dovahy struktru krátkodobých záväzkov z hľadiska doby splatnosti. Ďalej neprihliada k struktre obežných aktív z hľadiska ich likvidnosti. Medzi dalie obmedzenia pat tiež fakt, že môže byť ovplyvnen odloenm niektorých nákupov. Tento druh likvidity sa taktiež často označuje ako likvidita 3. stupn. (RŮČKOVÁ, 2015, s. 56).

Výsledné hodnoty bežnej likvidity by sa mali optimálne pohybovať v rozmedzí 1,5 – 2,5. (RŮČKOVÁ, 2015, s. 56).

$$\text{Ben likvidita} = \frac{\text{oben aktíva}}{\text{krtkodob záväzky}}$$

*Rovnica . 25: Ben likvidita* (Zdroj: RŮČKOVÁ, 2015, s. 55)

### **2.5.3.5 Prevádzkové ukazovatele**

Tieto ukazovatele sú zameran do vnútra podniku. Vyuivaj sa na sledovanie a analýzu vývoja aktivity podniku. Na analýzu sa tu pouivaj hlavne tokov veličiny (SEDLÁČEK, 2011, s. 71).

## Mzdová produktivita

Tento ukazovateľ informuje o tom, koľko korún výnosov padne na jednu korunu miezd. Podnik by sa mal snažiť, aby mal tento ukazovateľ rastúcu tendenciu. (SEDLÁČEK, 2011, s. 71).

$$\text{Mzdová produktivita} = \frac{\text{výnosy}}{\text{mzdy}}$$

*Rovnica č. 26: Mzdová produktivita* (Zdroj: SEDLÁČEK, 2011, s. 71)

## Nákladovosť výnosov

Nákladovosť výnosov informuje o zaťažení výnosov a tržieb podniku celkovými nákladmi. Táto hodnota by mala postupom času klesať (SEDLÁČEK, 2011, s. 79).

$$\text{Nákladovosť výnosov} = \frac{\text{náklady}}{\text{výnosy}}$$

*Rovnica č. 27: Nákladovosť výnosov* (Zdroj: SEDLÁČEK, 2011, s. 79)

### 2.5.4 Analýza sústav ukazovateľov

Finančno-ekonomickú situáciu podniku je možné analyzovať na základe výpočtu značného množstva rozdielových a pomerových ukazovateľov. Nevýhodou týchto ukazovateľov však je, že majú obmedzenú výpovednú hodnotu, pretože vystihujú len určitý úsek činnosti spoločnosti. Z tohto dôvodu sa k hodnoteniu celkovej finančnej situácie spoločnosti využívajú systavy ukazovateľov. Vďaka veľkému množstvu ukazovateľov v jednom modeli je finančná situácia a výkonnosť podniku zobrazená detailnejšie (SEDLÁČEK, 2011, s. 81).

Pre tvorbu sústav sa využívajú:

- **Sústavy hierarchicky usporiadaných ukazovateľov** slúžia na určenie logických a ekonomických väzieb medzi ukazovateľmi a ich rozkladom. Najznámejším využitím sú pyramídové systavy.

- **Účelové výbery ukazovateľov** sú zostavované na základe komparatívno-analytických alebo matematicko-štatistických metód. Správne zostavené sústavy dokážu rozpoznať finančnú situáciu podniku, respektíve predpovedať jej vývoj. Patria tu **bonitné** a **bankrotné modely** (SEDLÁČEK, 2011, s. 81).

#### 2.5.4.1 Bankrotné modely

Cieľom bankrotných modelov je informovať o tom, či sa podnik nachádza v situácii, kedy by mu v blízkej dobe mohol hroziť bankrot. Tieto modely boli odvodené podľa skutočných dát skôr skrachovaných, alebo prosperujúcich firiem. Vychádzajú z toho, že v spoločnosti dochádza niekoľko rokov pred úpadkom k určitým signálom, vďaka ktorým je možné túto situáciu predikovať (RŮČKOVÁ a ROUBÍČKOVÁ, 2012, s. 113).

##### Altmanov model

Altmanov model, alebo taktiež Z-skóre, vypovedá o finančnej situácii firmy a je doplnujúcim faktorom pri finančnej analýze. Patrí medzi najčastejšie používané bankrotné modely, hlavne vďaka relatívne presným výsledkom, a taktiež vďaka jednoduchosti výpočtu. Model je zložený z piatich bežných pomerových ukazovateľov, ktorým je priradená rôzna váha (RŮČKOVÁ, 2015, s. 73)

$$Z_i = 0,717 * A + 0,847 * B + 3,107 * C + 0,420 * D + 0,998 * E$$

*Rovnica č. 28: Altmanovo Z-skóre (Zdroj: SEDLÁČEK, 2011, s. 110)*

$$A = \frac{\text{čistý pracovný kapitál}}{\text{celkové aktíva}}$$

$$B = \frac{\text{nerozdelený zisk}}{\text{celkové aktíva}}$$

$$C = \frac{EBIT}{\text{celkové aktíva}}$$

$$D = \frac{\text{zakladný kapitál}}{\text{celkové aktíva}}$$

$$E = \frac{\text{tržby}}{\text{celkové aktíva}}$$

V prípade, že celkové skóre je vyššie než **2,9**, dá sa predpokladať, že firma bude mať uspokojivú finančnú situáciu. Ak sa hodnota pohybuje medzi **1,2 až 2,9**, podnik sa nachádza v takzvanej šedej zóne, a nie je možné presne odhadnúť aký vývoj bude nasledovať. Ak je hodnota nižšia ako **1,2**, podniku hrozia finančné problémy (SEDLÁČEK, 2011, s. 110).

### **Index IN05**

Index IN05 bol zostavený manželmi Neumaierovými a je už štvrtou iteráciou modelu IN. Používa sa na posúdenie finančnej výkonnosti a dôveryhodnosti podnikov v českom prostredí. Tento index je vhodný pre ročné hodnotenie finančného zdravia spoločnosti (SEDLÁČEK, 2011, s. 112).

$$IN05 = 0,13 * A + 0,04 * B + 3,97 * C + 0,21 * D + 0,09 * E$$

*Rovnica č. 29: Index IN05 (Zdroj: SEDLÁČEK, 2011, s. 112)*

$$A = \frac{\textit{aktíva}}{\textit{cudzí kapitál}}$$

$$B = \frac{\textit{EBIT}}{\textit{nákladové úroky}}$$

$$C = \frac{\textit{EBIT}}{\textit{celkové aktíva}}$$

$$D = \frac{\textit{celkové výnosy}}{\textit{celkové aktíva}}$$

$$E = \frac{\textit{obežné aktíva}}{\textit{krátkodobé záväzky a úvery}}$$

Pokiaľ dosahuje index hodnotu vyššiu než **1,6**, predpokladá sa že podnik bude v uspokojivej finančnej situácii. Ak sa hodnota pohybuje medzi **0,9 až 1,6**, podnik je v šedej zóne a môže mať potencionálne problémy. Ak je hodnota rovná alebo nižšia než **0,9**, podnik je ohrozený finančnými problémami (SEDLÁČEK, 2011, s. 112).

#### 2.5.4.2 Bonitné modely

Bonitné modely sa pomocou jedného syntetického ukazovateľa, ktorý nahrádza jednotlivé analytické ukazovatele, snažia vyjadriť finančnú situáciu, respektíve pozíciu podniku v rámci medzipodnikového zrovnávania (SEDLÁČEK, 2011, s. 81).

##### Index bonity

Index bonity je komplexný indikátor posudzujúci finančné zdravie spoločnosti. Pozostáva z kombinácie šiestich ukazovateľov:

$$x_1 = \frac{\text{cash flow}}{\text{cudzíe zdroje}}$$

$$x_2 = \frac{\text{celkové aktíva}}{\text{cudzíe zdroje}}$$

$$x_3 = \frac{\text{zisk pred zdanením}}{\text{celkové aktíva}}$$

$$x_4 = \frac{\text{zisk pred zdanením}}{\text{celkové výkony}}$$

$$x_5 = \frac{\text{zásoby}}{\text{celkové výkony}}$$

$$x_6 = \frac{\text{celkové výkony}}{\text{celkové aktíva}}$$

Hodnoty týchto ukazovateľov sú následne dosadené do rovnice :

$$B_i = 1,5 * x_1 + 0,08 * x_2 + 10 * x_3 + 5 * x_4 + 0,3 * x_5 + 0,1 * x_6$$

*Rovnica č. 30: Index bonity* (Zdroj: SEDLÁČEK, 2011, s. 109)

Všeobecne platí, že čím je hodnota indexu bonity vyššia, tým je podnik v lepšej finančnej situácii (SEDLÁČEK, 2011, s. 109).

**Tab. 2: Interpretácia indexu bonity** (Zdroj: vlastne spracovanie podľa: SEDLÁČEK, 2011, s. 109)

Hodnoty	Situácia
< -2	Extrémne zlá
-2 až -1	Veľmi zlá
-1 až 0	Zlá
0 až 1	Určité problémy
1 až 2	Dobrá
2 až 3	Veľmi dobrá
>3	Extrémne dobrá

## 2.6 Analýza okolia spoločnosti

Na to, aby sa firme darilo po všetkých stránkach, je potrebné získanie aktuálnych informácií o vonkajšom prostredí, teda o konkurenčných firmách, a či už stálych, alebo potencionálnych zákazníkoch. Tieto údaje je možné získať z viacerých druhov analýz, ktoré sa venujú práve tejto problematike.

### 2.6.1 Porterov model piatich síl

Porterov model sa zaoberá otázkou, aké vonkajšie sily ovplyvňujú podnikanie firiem. Tento model definuje celkom 5 síl, ktoré v danom odvetví bezprostredne ovplyvňujú podnikanie danej firmy. Všeobecne ale platí, že tieto sily nemajú v jednotlivých odvetviach rovnakú dôležitosť. Je to dané tým, že každé odvetvie je jedinečné a líši sa od ostatných svojou štruktúrou. Vďaka modelu piatich síl sme schopní preniknúť do štruktúry daného odvetvia a presne určiť rozhodujúce faktory pre konkurenciu (GRASSEOVÁ et al., 2012, s. 191). Model sa zaoberá pôsobením faktorov piatich síl: vyjednávací vplyv dodávateľov, vyjednávací vplyv odberateľov, intenzita konkurencie vnútri odvetvia, bariéry vstupu a substitúty (NÝVLTOVÁ a MARTINIČ, 2010, s 194).



*Obrázok č. 1: Porterov model piatich síl*

Zdroj: vlastné spracovanie podľa (GRASSEOVÁ et al., 2012, s. 191)

### **Hrozba silnej rivality**

Pri príliš vysokej konkurencii v odvetví toto odvetvie nie je natoľko príťažlivé. Spoločnosť má teda výhodu, ak je schopná dodávať relatívne rovnako kvalitné výrobky či služby ako konkurencia s nižšími nákladmi alebo v lepšej kvalite (GRASSEOVÁ et al., 2012, s. 192).

### **Hrozba vstupu novej konkurencie**

Pri tejto analýze musíme brať do úvahy okrem súčasnej konkurencie aj potencionálnu konkurenciu. Vstup na trh závisí predovšetkým na prekážkach vstupu do odvetvia. Tieto bariéry zapríčiňujú existenciu úspor z rozsahu, kapitálovú náročnosť vstupu a očakávanú reakciu zo strany etablovaných spoločností, či rozdiel výrobkov a služieb (GRASSEOVÁ et al., 2012, s. 192).

### **Hrozba nahraditeľnosti výrobkov**

Substitúty sú podobné produkty, ktoré môžu slúžiť k podobnému, alebo dokonca k rovnakému využitiu. Pre istú skupinu odberateľov majú rovnakú funkciu, len sú postavené na inej technológii a môžu dané produkty nahradiť. Spoločnosť teda musí zacieliť na sledovanie vývoja cien u substitútov (GRASSEOVÁ et al., 2012, s. 192).

### **Hrozba rastúcej vyjednávacjej sily zákazníkov**

Vlastný vplyv odberateľov je ovplyvnený mnohými aspektmi. Odberatelia, teda zákazníci, sa usilujú o znižovanie cien, zvyšovanie kvality a rozvoj ponúkaných služieb. Ponuka ojedinelého, špecifického produktu, či služby je ochranou voči tejto hrozbe. Spoločnosť sa snaží o zníženie ich vyjednávacjej sily (GRASSEOVÁ et al., 2012, s. 192).

### **Hrozba rastúcej vyjednávacjej sily dodávateľov**

V prípade neatraktívneho odvetvia platí, že dodávatelia môžu zvyšovať svoje ceny a spolu s tým aj znižovať kvalitu a kvantitu dodávok. Sila dodávateľov sa zvyšuje, ak poskytujú jedinečné výrobky a tvoria zásadný vstup odberateľa. Pre spoločnosť je dôležité venovať sa vzťahom s dodávateľmi a snažiť sa o zníženie ich vyjednávacjej sily (GRASSEOVÁ et al., 2012, s. 192).

#### **2.6.2 Analýza 7s**

Pomocou McKinseyho modelu je podnik schopný analyzovať interné faktory. Je jedným z najpopulárnejších nástrojov strategického plánovania. Model kladie dôraz predovšetkým na ľudské zdroje, narozdiel od iných modelov. Jeho cieľom je zjednotiť sedem prvkov spoločnosti. Je dôležité dbať na všetky faktory, pretože sú vzájomne prepojené a vynechanie jedného z nich môže viesť k nepresnosti a skresleniu výsledku. (SINGH, 2013, s. 43).

**Štruktúra** predstavuje spôsob organizácie obchodných divízií a jednotiek. Zahŕňa informácie o tom, kto je zodpovedný voči komu. Štruktúrou je možné nazvať organizačnú schému spoločnosti (SINGH, 2013, s. 43).

**Systemy** sú procesy, metódy a postupy, vrátane technických systémov a technológií, ktoré určujú, ako prebieha podnikanie a mali by byť hlavným zameraním manažérov počas organizačných zmien (MALLYA, 2007, s. 73).

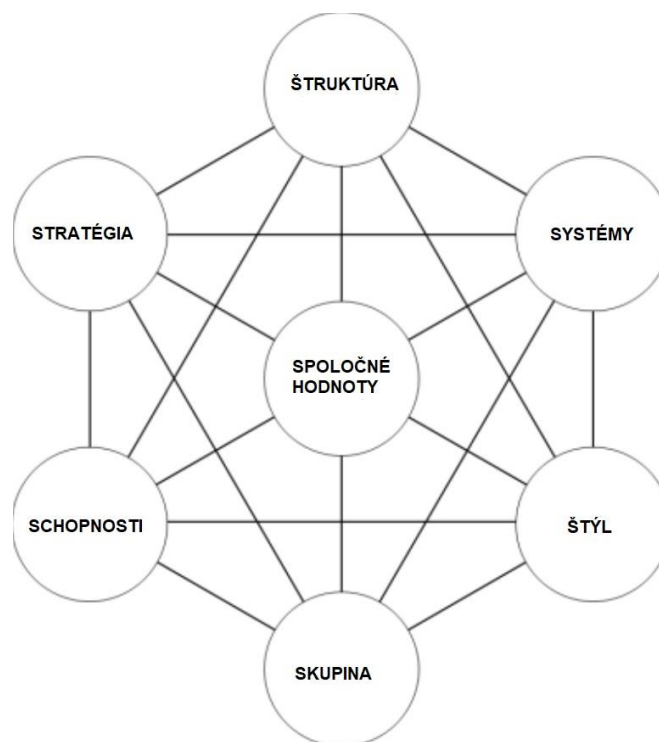
**Schopnosti** sú zručnosti, ktoré zamestnanci spoločnosti veľmi dobre ovládajú. Zahŕňajú tiež kompetencie. Počas organizačných zmien sa často kladie otázka, ktoré zručnosti bude spoločnosť skutočne potrebovať k posilneniu svojej novej stratégie alebo novej štruktúry (KAŇOVSKÁ a SCHÜLER, 2015, s. 21).

**Skupinou** sa rozumie typ a počet zamestnancov, ktorý bude spoločnosť potrebovať, ako budú prijímaní, vyškolení, motivovaní a odmeňovaní (SINGH, 2013, s. 45).

**Štýl** predstavuje spôsob, akým je spoločnosť riadená vedúcimi pracovníkmi a ako sa vzájomne ovplyvňujú. Jedná sa o štýl manažmentu spoločnosti (SINGH, 2013, s- 45).

**Spoločné hodnoty** predstavujú jadro modelu 7S. Jedná sa o normy a štandardy, ktoré riadia správanie zamestnancov a činnosti spoločnosti, a sú tiež základom zdravého fungovania spoločnosti (SINGH, 2013, s. 44-45).

**Stratégia** predstavuje spôsob, akým sa spoločnosť snaží udržať konkurenčnú výhodu. Vedenie spoločnosti hľadá odpovede na otázky, akým štýlom realizovať podnikovú stratégiu (SINGH, 2013, s.43).



**Obrázok č. 2: Model 7S** (Zdroj: vlastné spracovanie podľa SINGH, 2013, s. 45)

### 2.6.3 SLEPTE analýza

Tento pojem predstavuje druh analýzy, ktorá slúži na strategické zhodnotenie okolitého prostredia spoločnosti. Jej podstatou je identifikácia najvýznamnejších javov vyskytujúcich sa v jednotlivých skupinách faktorov.

**SLEPTE** je akronym pre jednotlivé faktory, medzi ktoré patria:

- Sociálne – na podnik vplyvajú sociálne a kultúrne zmeny – demografické zmeny, úroveň vzdelania a mnoho ďalších
- Legislatívne – vplyv legislatívy štátu, Európskej únie a ďalších medzinárodných práv a dohôd
- Ekonomické – faktory pôsobiace pomocou miestnej či medzinárodnej ekonomiky, ako sú úrokové sadzby, inflácia a zmenové kurzy
- Politické – vplyvy politickej sféry ako sú monetárna a fiškálna politika a podpora medzinárodného obchodu
- Technologické – nové technológie ovplyvňujúce už zaužívané procesy, ale aj investície do vedy a výskumu
- Ekologické – problematika životného prostredia, nakladanie s odpadom, prevencia klimatických zmien a ďalšie (KAŇOVSKÁ a SCHÜLLER, 2015, s 23).

### 2.6.4 SWOT analýza

SWOT analýza je často používaný strategický nástroj, ktorý poskytuje informácie o silných (Strengths) a slabých (Weaknesses) stránkach podniku. Taktiež podáva informácie o možných príležitostiach (Opportunities) a hrozbách (Threats). Silné a slabé stránky patria k interným faktorom, ktoré majú vplyv na vnútornú hodnotu spoločnosti a dajú sa ovplyvniť zvnútra. Príležitosti a hrozby patria medzi vonkajšie, nekontrolovateľné faktory. Informácie získané identifikáciou týchto faktorov možno využiť pre rozvoj podniku, voľbu stratégií a cieľov (PHADERMROD, CROWDER a WILLS, 2019, s. 195).

Na základe SWOT analýzy by mal byť podnik schopný zvoliť si stratégiu, ktorá by mala byť založená na silných stránkach podniku a využiť príležitosti, ktoré odporúča analýza. Keďže

každý podnik má svoje špecifiká, je aj stratégia jedinečná a špecifická. (MALYA, 2007, s. 84-85).

Pri podnikovom plánovaní je dôležité pracovať s dostupnými dátami a SWOT analýza sa môže javiť ako veľmi užitočný spôsob sumarizovania viacerých analýz (JAKUBÍKOVÁ, 2008, s. 101).

### 3 Analýza súčasného stavu

Táto časť bakalárskej práce sa venuje predstaveniu spoločnosti Rysy Group s.r.o., ktorá súhlasila s vypracovaním tejto práce, a následnej analýze podniku za obdobia 2015 – 2019 prostredníctvom metód, ktoré sú bližšie popísané v teoretickej časti bakalárskej práce.

#### 3.1 Základné informácie o spoločnosti

Základné identifikačné údaje spoločnosti Rysy Group, s.r.o.:

<b>Názov:</b>	Rysy Group, s.r.o.
<b>Sídlo:</b>	Námestie sv. Egídia 77 058 01 Poprad, SK
<b>Identifikačné číslo:</b>	36458074
<b>Právna forma:</b>	Spol. s. r. o.
<b>Dátum vzniku a zápisu:</b>	6.11.1998
<b>Predmet podnikania:</b>	Maloobchod a veľkoobchod v rozsahu voľnej živnosti, krajčírské práce, vydávanie kníh a časopisov, brúsenie nožov a nástrojov, servis športového náradia, vykonávanie opráv bicyklov
<b>Základné imanie:</b>	19 916 €

Spoločnosť Rys Group, s.r.o. sa venuje predovšetkým maloobchodnému predaju tovaru špecializovaného na vonkajšie aktivity. Počtom zamestnancov sa radí do kategórie malá firma. Jej pobočky a internetový obchod nesú meno Sport Rysy.

Rysy Group, s.r.o. bola oficiálne prvýkrát založená v roku 1998. Pred tým však pôsobila ako klub aktívnych športovcov spod Tatier. Keďže na Slovensku vtedy chýbali akékoľvek obchody špecializujúce sa na športy týkajúce sa hôr, zakladatelia sa rozhodli založiť jeden z prvých “outdoorových” obchodov na Slovensku.

Spoločnosť sa od jej založenia stala jedným z najpopulárnejších obchodov svojho druhu na Slovensku, vďaka čomu bola schopná otvoriť si viacero pobočiek nielen v materskom meste Poprad, ale aj vo Vysokých Tatrách a v Prešove. Kvôli momentálnej pandémie vírusu COVID-19 však musela niektoré z týchto pobočiek zavrieť, a tak zostali otvorené len dve predajne v meste Poprad. To však spoločnosť vynahradila otvorením online obchodu, ktorý sa stal predovšetkým v tomto období veľmi populárnym. V roku 2019 taktiež prebehla renovácia jednej z predajni za účelom väčšej prístupnosti zákazníkom.

Okrem predaja sortimentu na vonkajšie aktivity spoločnosť ponúka aj servis, vypožičanie si niektorých druhov tovaru, ako sú napríklad e-bicykle, a profesionálne poradenstvo nielen pri nákupe, ale aj pri aktívnom užívaní, napríklad pri plánovaní vysokohorských túr. Firma je taktiež častým sponzorom rôznych podujatí konajúcich sa v okolí Vysokých Tatier, vďaka čomu je známa množstvu ľudí nielen z regiónu. Jedná sa hlavne o akcie so zameraním na beh (Beh na Chatu pri Zelenom plese, Dobšinská desiatka, Memoriál Jozefa Psoťku, Beh v raji a iné), skialpinizmus (SKI-ALP RACE TEST), kde prezentujeme najnovšie modely a technológie v daných oblastiach športu.

V roku 2014 spoločnosť zatvorila zmluvu s neziskovou organizáciou Dobrý anjel. Mesačne zákazníci prispievajú darom v spoločnej výške vyše 1000 €. Spoločnosť sa zaviazala prispievať nadácii celou sumou darov, minimálne však 100 € mesačne.



*Obrázok 3: Logo spoločnosti (Zdroj: sportrysy.sk)*

### **3.2 Konkurencia**

Hlavnými konkurentmi spoločnosti sú kamenné predajne Exisport, vlastnené spoločnosťou PPG Group s.r.o., Sportisimo SK, s.r.o a Decathlon, s.r.o. Tieto predajne ale neponúkajú také množstvo špecializovaného tovaru ako Rysy Group, s.r.o.

### 3.3 Analýza absolútnych ukazovateľov

Analýza absolútnych ukazovateľov vychádza zo vstupných údajov z účtovných výkazov spoločnosti. Jej obsahom je horizontálna a vertikálna analýza aktív a pasív, ktoré sú časťami súvahy, a obsahuje taktiež horizontálnu analýzu výkazu ziskov a strát. V tejto analýze sa bude vychádzať z dát z rokov 2015-2019.

#### 3.3.1 Horizontálna a vertikálna analýza aktív

Tab. č. 3: Horizontálna analýza aktív (Zdroj: vlastné spracovanie)

Horizontálna analýza aktív	2015-2016		2016-2017		2017-2018		2018-2019	
	v %	v €	v %	v €	v %	v €	v %	v €
Aktíva celkom	-13	-176 613	23	274 603	29	421 047	17	312 357
Dlhodobý majetok	0	1 573	-16	-98 303	-8	-39 406	12	55 247
Dlhodobý nehmotný majetok	-32	-3 452	-48	-3 452	233	8 716	161	20 085
Dlhodobý hmotný majetok	1	3 895	-16	-95 391	-9	-44 736	8	35 162
Obežné aktíva	-23	-178 168	63	370 840	48	459 896	18	258 201
Zásoby	-96	-14 373	699	4 566	69	3 592	-58	-5 120
Krátkodobé pohľadávky	222	78 760	-17	-19 480	-53	-50 015	25	11 261
Krátkodobý finančný majetok	-30	-215 555	72	358 754	59	506 299	19	252 080
Peňažné prostriedky	-30	-35 895	-48	-40 032	325	141 922	-39	-73 278
Časové rozlíšenie aktív	-1	-18	117	2 066	15	577	-25	-1 111

V sledovanom období mali aktíva predovšetkým stúpajúci charakter, v priemere sa ich rast držal na 23 %. Podiel obežných aktív voči celkovým aktívam rástol, v roku 2015 tvorili obežné aktíva 56 % celkových aktív, v roku 2019 až 76 %. Dlhodobý majetok mal do roku 2019 klesajúci trend, v roku 2019 stúpol o 12 %.

Najväčší nárast dlhodobého nehmotného majetku vo firme nastal medzi rokmi 2017 a 2018, kedy sa zvýšil o 233 % (z 3 739 € na 12 455 €). Nárast dlhodobého nehmotného majetku sa prejavil aj v ďalších rokoch, avšak nebol až tak markantný. Najväčšiu časť dlhodobého majetku tvorí dlhodobý hmotný majetok, ktorí je prevažne tvorený vlastníctvom nehnuteľností. Ten má medzi rokmi 2016 až 2018 klesajúcu tendenciu, a nárast o 8 % medzi rokmi 2019 a 2019.

Zásoby majú oscilujúcu tendenciu, medzi rokmi 2015 a 2016 klesli o 96 %, následne stúpili o 699 %, v období 2016 – 2017, respektíve o 69 % medzi rokmi 2017 a 2018, a znova klesli o 58 % medzi rokmi 2018 a 2019. Podobnú tendenciu majú aj krátkodobé pohľadávky, ktoré po dvojročnom poklese stúpili medzi rokmi 2018 a 2019. To je spôsobené predovšetkým ich malým objemom.

Krátkodobý finančný majetok má okrem obdobia 2015 až 2016 rastúcu tendenciu, kedy sa z 49 6895 € v roku 2016 dostal na 1 614 028 € v roku 2019. Naopak, peňažné prostriedky majú klesajúcu tendenciu, kedy okrem rastu medzi rokmi 2017 a 2018 klesali každoročne v priemere o 39 %. V roku 2019 prebehla renovácia jednej z predajní a úprava prostredia e – shopu , čo si vyžiadalo nemalé finančné prostriedky.

Časové rozlíšenie zaznamenalo najväčšiu zmenu v roku 2017, kedy došlo oproti roku 2016 k zvýšeniu o 117 %, teda o 2066 €. Najväčší vplyv na to mali náklady budúcich období, ktoré stúpili z 1 197 € na 3 051 €.

Tab. č. 4 Vertikálna analýza aktív (Zdroj: vlastné spracovanie)

Vertikálna analýza	%				
	2015	2016	2017	2018	2019
Aktíva celkom	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Dlhodobý majetok	44,09	50,76	34,54	24,75	23,74
Dlhodobý nehmotný majetok	0,78	0,60	0,26	0,66	1,48
Dlhodobý hmotný majetok	43,07	49,78	33,94	24,00	22,19
Obežné aktíva	55,78	49,09	65,19	75,02	76,11
Zásoby	1,10	0,05	0,36	0,47	0,17
Krátkodobé pohľadávky	2,59	9,59	6,46	2,37	2,54
Krátkodobý finančný majetok	52,09	41,72	58,38	72,18	73,39
Peňažné prostriedky	8,75	7,03	2,98	9,84	5,11
Časové rozlíšenie aktív	0,13	0,15	0,26	0,23	0,15

Majetková štruktúra spoločnosti je tvorená prevažne obežným majetkom, čo zodpovedá zameraniu spoločnosti na predaj tovaru. Pomer obežných aktív k celovým aktívam sa pohybuje medzi rokmi od 49,09 % v roku 2016 po 76,11 % v roku 2019 a má prevažne rastúci charakter.

Podiel dlhodobého majetku na celkových aktívach dosiahol maximum v roku 2016, odvtedy má klesajúci charakter s minimom v roku 2019. najväčšou časťou dlhodobého majetku bol

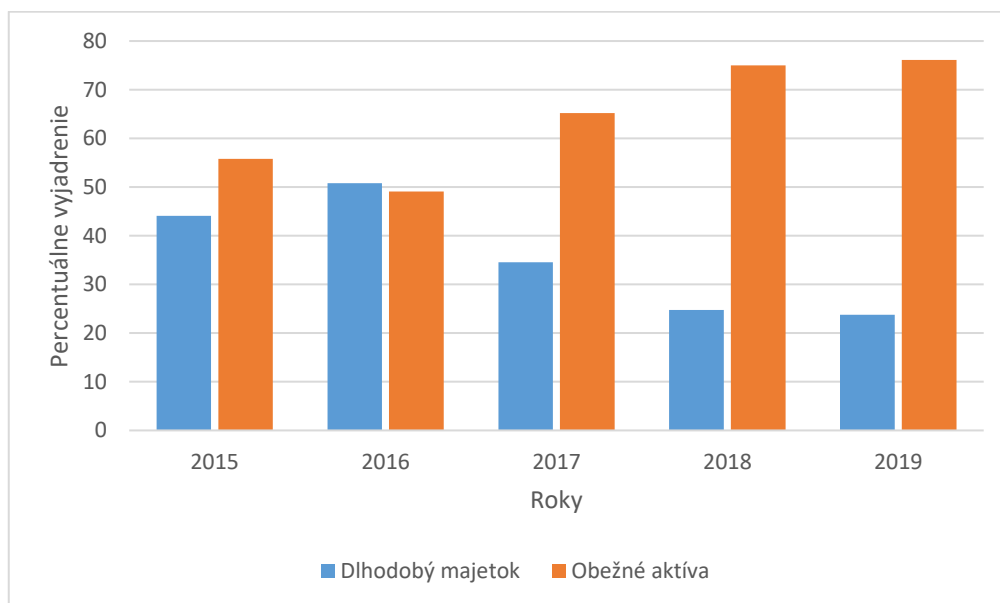
dlhodobý hmotný majetok, ktorého hodnota sa pohybovala medzi 22,19 % až 49,78 %. Najvyššiu hodnotu dosiahol v roku 2016 a následne mal klesajúcu tendenciu.

Celkový podiel nehmotného dlhodobého majetku sa pohyboval pod 1 %, okrem roku 2019, kedy dosiahol podiel 1,48 %. Tento nárast súvisel prevažne s nákupom dodatočných licencií, avšak aj tak je tento podiel zanedbateľný, čo je pri tomto type podniku normou.

Najväčšiu časť obežného majetku tvoril krátkodobý finančný majetok, ktorý má tak ako celkový obežný majetok rastúcu tendenciu od roku 2016, a maximum dosahuje v roku 2019. Je tvorený prevažne bankovými účtami a peniazmi na ceste.

Zásobili tvorili počas celého sledovaného obdobia veľmi malú časť obežných aktív. Je to spôsobené faktom, že spoločnosť nemá skoro žiadne vlastné zásoby, pretože tovar je sprostredkovaný cez fyzickú osobu formou komisionárskej zmluvy podľa zákona 595/2003 Z. z. § 2 n), ktorá má registrovanú obchodnú značku a dodáva tovar spoločnosti.

Nasledujúci graf zobrazuje porovnanie dlhodobého a obežného majetku:



**Graf č. 1: Rysy Group, s.r.o. - dlhodobý majetok vs. obežné aktíva** (Zdroj: vlastné spracovanie)

Z grafu vyplýva, že pomer dlhodobého majetku a obežných aktív sa počas sledovaného obdobia výrazne zmenil a pomer obežných aktív voči dlhodobému majetku drasticky narástol.

### 3.3.2 Horizontálna a vertikálna analýza pasív

Tab. č. 5 Horizontálna analýza pasív (Zdroj: vlastné spracovanie)

Horizontálna analýza pasív	2015-2016		2016-2017		2017-2018		2018-2019	
	v %	v €	v %	v €	v %	v €	v %	v €
Pasíva celkom	-13	-176 613	23	274 603	29	421 047	17	312 357
Vlastné imanie	19	41 842	70	183 370	31	137 630	8	45 460
Základné imanie	0	0	0	0	0	0	0	0
VH minulých rokov	28	42 685	20	39 750	74	174 202	34	137 630
VH za účtovné obdobie	-7	-3 090	338	141 528	-25	-45 740	-67	-92 170
Cudzie zdroje	-19	-218 455	10	91 233	28	283 417	20	260 358
Rezervy	2	279	-23	-2 802	-3	-243	52	4 727
Dlhodobé záväzky	8	2 501	12	4 095	1	229	0	26
Krátkodobé záväzky	-20	-221 235	10	89 940	29	283 431	20	255 605
Časové rozlíšenie pasív	0	0	0	0	0	0	0	6 539

V sledovaných rokoch spoločnosť zaznamenala rovnako ako u aktív stúpajúcu tendenciu. Pokles nastal iba medzi rokmi 2015 a 2016, a to o 13 %. V nasledujúcich rokoch hodnota pasív stúpala, najväčší nárast bol zaznamenaný medzi rokmi 2017 a 2018, a to o 29 %.

Vlastné imanie za sledované obdobie nezaznamenalo pokles, s najväčším nárastom, o 70 %, medzi rokmi 2016 a 2017. Základné imanie sa v priebehu rokov nemenilo, jeho hodnota stála na 19 916 €.

Výsledok hospodárenia minulých rokov stabilne rástol, v medzi rokmi 2017 a 2018 dosiahol nárast až o 74 %. Vývoj výsledku hospodárenia za bežné účtovné obdobie mal prevažne klesajúci charakter, okrem obdobia medzi rokmi 2016 a 2017, kedy vzrástol o 338 %.

Najväčšiu časť z celkových pasív tvorili cudzie zdroje. Ich hodnota klesla len v sledovanom období 2015 – 2016, kedy sa znížila o 19 %. podobný trend je možné pozorovať aj u krátkodobých záväzkov, ktoré mali podobný rast ako celkové cudzie zdroje. Dlhodobé záväzky zaznamenali pomalý rast, až na výnimku medzi rokmi 2018 – 2019, kedy nenastal žiaden rast ani pokles.

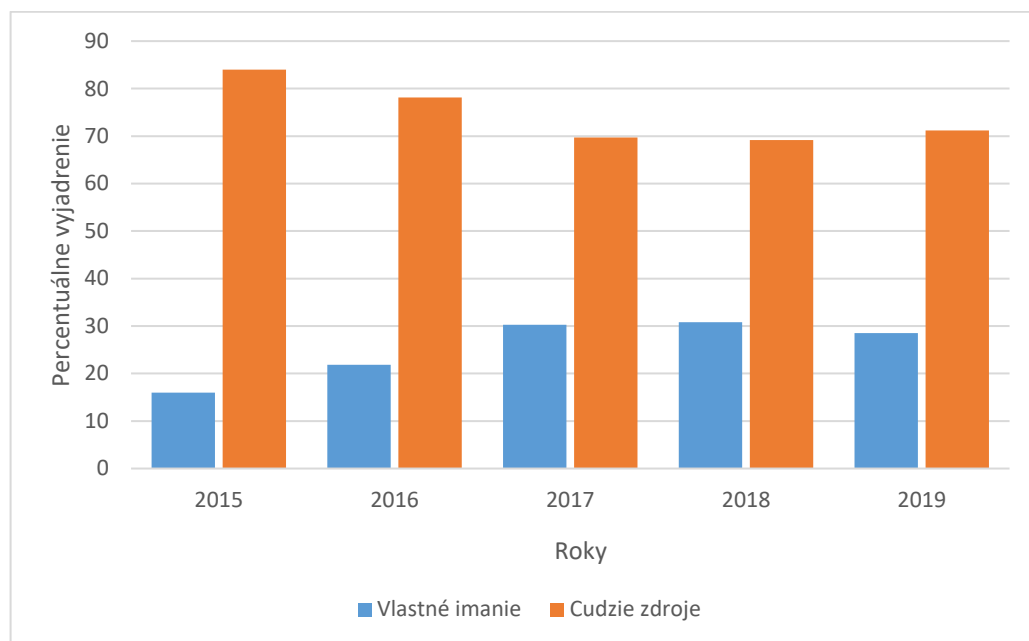
**Tab. č. 6: Vertikálna analýza pasív** (Zdroj: vlastné spracovanie)

Vertikálna analýza pasív	%				
	2015	2016	2017	2018	2019
Pasíva celkom	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Vlastné imanie	15,98	21,87	30,28	30,82	28,51
Základné imanie	1,46	1,67	1,36	1,06	0,91
VH minulých rokov	11,24	16,49	16,11	21,75	24,92
VH za účtovné obdobie	3,29	3,51	12,51	7,29	2,07
Cudzie zdroje	84,02	78,13	69,72	69,18	71,20
Rezervy	0,87	1,03	0,64	0,49	0,63
Dlhodobé záväzky	2,42	2,99	2,71	2,12	1,82
Krátkodobé záväzky	80,72	74,12	66,37	66,58	68,75

Vlastné imanie bolo v sledovaných rokoch tvorené predovšetkým výsledkom hospodárenia minulých rokov, ktorý sa medziročne navyšoval, a z menšej časti výsledkom hospodárenia za účtovné obdobie, ktorý dosiahol najväčší podiel v roku 2017. Tieto faktory sa podpísali na raste vlastného imania, ktoré zaznamenalo priebežný rast s miernym poklesom podielu v roku 2019.

Väčšina kapitálu je financovaná z cudzích zdrojov počas celého sledovaného obdobia. Najväčší podiel na celkových pasívach mal cudzí kapitál v roku 2015, s 84,02 % podielom, a od vtedy zaznamenával mierny pokles až do roku 2019, kedy stúpol na 71,20 %. Krátkodobé záväzky tvorili celé sledované obdobie majoritnú časť cudzích zdrojov, predovšetkým formou komisionárskej zmluvy na nákup tovaru. To znamená, že sú vedené voči spriaznenej osobe, a teda ich výška nie je varovným signálom zlej ekonomickej situácie.

Nasledujúci graf zobrazuje pomer vlastného kapitálu a cudzích zdrojov financovania majetku.



**Graf č. 2: Rysy Group, s.r.o. - vlastné imanie vs. cudzie zdroje** (Zdroj: vlastné spracovanie)

Z grafu vyplýva, že pomer vlastného imania a cudzích zdrojov je aj napriek pomalému rastu vlastného kapitálu stále na strane cudzích zdrojov.

### 3.3.3 Horizontálna analýza výkazu zisku a strát

Tab. č. 7: Horizontálna analýza výkazu zisku a strát (Zdroj: vlastné spracovanie)

Horizontálna analýza VZS	2015-2016		2016-2017		2017-2018		2018-2019	
	v %	v €	v %	v €	v %	v €	v %	v €
Výnosy z hospodárskej činnosti	-8	-281 249	26	907 168	-5	-199 709	-2	-84 126
Tržby z predaja tovaru	-8	-282 408	24	832 314	-3	-120 609	-2	-82 998
Tržby z predaja služieb	-2	-309	377	73 241	-84	-77 691	4	543
Ostatné výnosy z hospodárskej činnosti	-97	-13 019	682	2 638	-69	-2 086	-100	-938
Náklady na hospodársku činnosť	-8	-282 900	21	720 108	-4	-151 233	1	35 370
Ostatné náklady z hospodárskej činnosti	-62	-7 164	-10	-432	3	123	-5	-186
Osobné náklady	866	208 613	-6	-13 476	6	13 479	0	909
VH z hospodárskej činnosti	-16	-11 755	306	187 060	-20	-48 476	-60	-119 483
Výnosové úroky	-23	-108	-52	-191	-100	-178	0	0
Nákladové úroky	0	0	0	0	0	0	0	0
Výnosy z finančnej činnosti	-48	-345	49	184	-89	-494	416	262
Náklady na finančnú činnosť	-31	-6 793	46	6 967	2	387	-6	-1 396
VH z finančnej činnosti	30	6 448	-45	-6 783	-4	-881	-7	1 658
VH za obdobie pred zdanením	-10	-5 307	391	180 277	-22	-49 357	-67	-117 825
VH za obdobie po zdanení	-7	-3 090	338	141 528	-25	-45 740	-67	-92 170

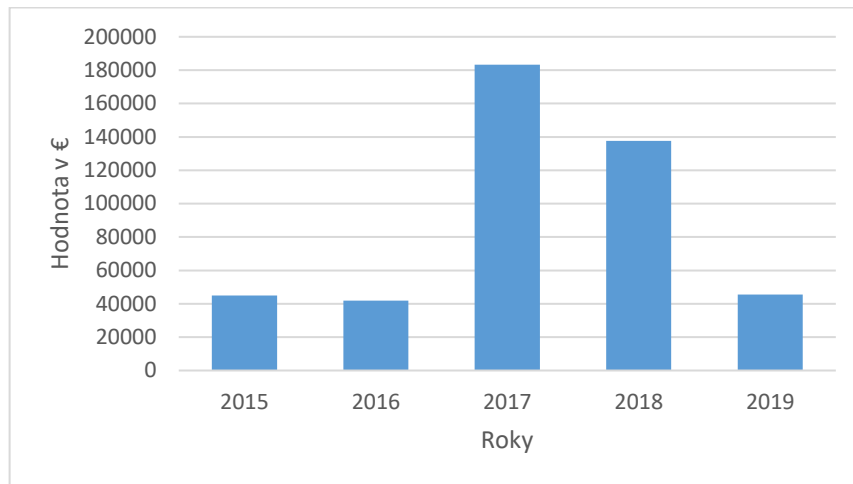
Z tabuľky, v ktorej je zobrazená horizontálna analýza výkazu ziskov a strát, je zrejmé, že celkové tržby majú klesajúci charakter, okrem roku 2017, kedy došlo k zvýšeniu tržieb o 26 % oproti predošlému roku. Naopak, najväčší pokles nastal medzi rokmi 2015 a 2016, kedy sa celková hodnota tržieb znížila o 281 249 €. Ich hlavnou zložkou sú tržby z predaja tovaru, ktorých zmeny sa prejavili v medziročných rozdieloch najviac.

Osobné náklady mali v posledných rokoch rastúcu tendenciu, okrem obdobia 2016 – 2017, kedy zaznamenali pokles o 6 %.

Položka nákladové úroky zostávala počas celého sledovaného obdobia nulová, keďže firma nesplácala žiadne úvery, a teda nebolo potrebné splácanie úrokov. Výnosy z finančnej činnosti zaznamenali medziročné výkyvy, s najväčším poklesom medzi rokmi 2017 a 2018, a najväčším nárastom medzi rokmi 2018 a 2019. Spolu s nákladmi na finančnú činnosť sa to prejavilo na výsledku hospodárenia z finančnej činnosti, ktorý okrem obdobia 2015 – 2016 zaznamenával každoročný pokles.

Výsledok hospodárenia za účtovné obdobie má tak isto ako predchádzajúce položky klesajúci charakter, s výnimkou v období medzi rokmi 2016 a 2017, kedy spoločnosť zaznamenala nárast o 338 %. Najväčší pokles tejto položky bol zaznamenaný v sledovanom období 2018 – 2019, kedy hodnota výsledku hospodárenia klesla o 67 %. To bolo pôsobené predovšetkým vysokým nákladmi na renováciu predajne a inováciu internetového obchodu.

Na nasledujúcom grafe je možné vidieť prvotný nárast a následný pokles výsledku hospodárenia v období medzi rokmi 2015 až 2019.



Graf č. 3: Vývoj hospodárskeho výsledku za obdobie 2015 – 2019 (Zdroj: vlastné spracovanie)

### 3.4 Analýza rozdielových ukazovateľov

Analýza rozdielových ukazovateľov pozostáva z troch ukazovateľov, medzi ktoré patria čistý pracovný kapitál, čisté pohotovité prostriedky a čistý peňažno – pohľadávkový fond. Výpočet čistého pracovného kapitálu je prezentovaný dvoma spôsobmi: manažérskym a investorským.

Tab. č. 8: Prehľad rozdielových ukazovateľov (Zdroj: vlastné spracovanie)

Rozdielové ukazovatele	v €				
	2015	2016	2017	2018	2019
ČPK (a)	-341 214	-298 147	-17 247	159 218	161 814
ČPK (b)	-351 359	-308 589	-22 821	154 444	144 683
ČPP	101 894	65 594	23 925	163 767	88 480
ČPPFF	-356 240	-298 800	-22 466	150 407	158 123

**Čistý pracovný kapitál z pohľadu manažéra (a)** je v prvých troch rokoch záporný, čo naznačuje neschopnosť spoločnosti hradiť svoje záväzky pomocou obežného majetku. Predovšetkým medzi rokmi 2015 a 2016 došlo k poklesu obežných aktív o 178 168 €. V dvoch nasledujúcich rokoch sú však hodnoty kladné, s prvým nárastom v roku 2018, čo bolo spôsobené väčším nárastom obežných aktív o 459 896 € a menším nárastom krátkodobých záväzkov o 283 431 €. Rovnaká situácia nastala v roku 2019, kedy obežné aktíva vzrástli o 258 201 €, a krátkodobé záväzky vzrástli o 255 605 €.

**Čistý pracovní kapitál z pohľadu investora (b)** má obdobný priebeh ako z pohľadu manažera. V roku 2015 je najnižší, a do kladných čísel sa dostáva až v roku 2018 vďaka navýšeniu vlastného kapitálu o 137 630 €. V roku 2019 znovu mierne klesol, avšak stále sa udržal v kladných číslach, a to na hodnote 144 683 €.

**Čisté pohotovité prostriedky** sa pohybujú v celom sledovanom období v kladných číslach, čo ukazuje že podnik mal dostatočné množstvo likvidných prostriedkov. To znamená že v prípade neočakávaných výdajov alebo rýchleho splácania svojich záväzkov by sa firma nemala dostať do zložitej finančnej situácie.

**Čistý peňažno – pohľadávkový fond** mal v priebehu rokov hodnoty zrovnateľné s čistým pracovným kapitálom. Podobne, za nárast hodnôt môže predovšetkým to, že rast obežných aktív bol väčší ako rast krátkodobých záväzkov.

### **3.5 Analýza pomerových ukazovateľov**

Analýza pomerových ukazovateľov zobrazuje prehľad o finančnom zdraví spoločnosti. V nasledujúcich kapitolách budú predstavené výpočty ukazovateľov rentability, aktivity, zadlženosti, likvidity a prevádzkové ukazovatele.

Výsledné hodnoty budú porovnané s odvetvovými priemermi. Pre potreby tejto práce budú použité priemery zverejňované českým Ministerstvom priemyslu a obchodu, pretože slovenské ministerstvá ani Štatistický úrad podrobné štatistiky nezverejňujú. Trhy Slovenskej a Českej republiky sú v týchto ohľadoch porovnateľné, a preto by sa hodnoty nemali marginálne líšiť.

#### **3.5.1 Ukazovatele rentability**

V tejto časti bude vyhodnotená výnosnosť spoločnosti Rysy Group, s.r.o. za pomoci ukazovateľov rentability. Pomocou nich je možné zistiť, koľko jednotlivé zložky súvahy prinášajú spoločnosti zisku. Vypočítané hodnoty sú následne porovnané s odvetvovými priemermi a sú zobrazené pomocou grafov.

**Tab. č. 9: Prehľad ukazovateľov rentability** (Zdroj: vlastné spracovanie)

Rentabilita	v %				
	2015	2016	2017	2018	2019
ROA	4	4	15	9	3
ROE	21	16	41	24	7
ROS	1	1	5	4	1
ROI	17	14	37	22	7

Všetky ukazovatele majú v sledovanom období uspokojivé výsledky, z čoho sa dá predpokladať, že spoločnosti sa po tejto stránke darí. Rentabilita vlastného kapitálu by sa mala pohybovať nad úrovňou rentability aktív, čo bolo splnené za celé sledované obdobie. V rokoch 2018 a 2019 nastal pokles u všetkých ukazovateľov rentability, čo bolo spôsobené predovšetkým poklesom zisku a tržieb.

### Rentabilita aktív

**Tab. č. 10: Rentabilita aktív** (Zdroj: vlastné spracovanie)

	2015	2016	2017	2018	2019
EBIT (v €)	51 470	46 163	226 440	177 083	59 258
Aktíva (v €)	1 367 754	1 191 141	1 465 744	1 886 791	2 199 148
ROA	4 %	4 %	15 %	9 %	3 %
Odvetvový priemer	6,55 %	8,81 %	9,14 %	10,34 %	9,79 %

Rentabilita aktív zobrazuje pomer zisku k celkovým aktívami. Za ideálny je považovaný rastúci charakter, čo firma splnila len medzi rokmi 2016 a 2017. Od vtedy hodnota ukazovateľa klesala až na 3 % v roku 2019. Najvyššia rentabilita aktív bola dosiahnutá v roku 2017, kedy bola zaznamenaná hodnota ROA 15%.

V zrovnání s odvetvovým priemerom sa hodnoty dosiahnuté podnikom pohybovali väčšinou nižšie, výnimkou bol rok 2017, kedy bola rentabilita aktív podniku vyššia než priemer v odvetví.

## Rentabilita vlastného kapitálu

Tab. č. 11: Rentabilita vlastného kapitálu (Zdroj: vlastné spracovanie)

	2015	2016	2017	2018	2019
EAT (v €)	44 932	41 842	183 370	137 630	45 460
Vlastné imanie (v €)	218 613	260 455	443 825	581 455	626 915
ROE	21 %	16 %	41 %	24 %	7 %
Odvetvový priemer	8,64%	15,02%	15,32%	16,83%	15,03%

Ukazovateľ rentability vlastného kapitálu ukazuje výnosnosť z vlastných prostriedkov, čím sa stáva dôležitým faktorom pre rozhodovanie veriteľov a akcionárov, ktorých záujmom je poznať koľko z vložených peňazí im prinesie čistý zisk. Najvyšší zisk spoločnosť zaznamenala v roku 2017, a to 41 %. V ďalších rokoch rentabilita vlastného kapitálu prudko klesala až na 7 % v roku 2019, čo bol spôsobené nárastom vlastného kapitálu a poklesom výsledku hospodárenia.

V porovnaní s odvetvovým priemerom sa hodnoty pohybujú vyššie, okrem posledného sledovaného roku 2019.

## Rentabilita tržieb

Tab. č. 12: Rentabilita tržieb (Zdroj: vlastné spracovanie)

	2015	2016	2017	2018	2019
EBIT (v €)	51 470	46 163	226 440	177 083	59 258
Tržby (v €)	3 717 395	3 436 146	4 343 314	4 143 605	4 059 479
ROS	1 %	1 %	5 %	4 %	1 %
Odvetvový priemer	2,87 %	3,86 %	3,97 %	4,30 %	4,21 %

Rentabilita tržieb podniku Rysy Group s.r.o. sa počas celého sledovaného obdobia držala na nízkych hodnotách. Nad 1 % stúpila v roku 2017, a to na 5 %, a v nasledujúcich rokoch znova klesla na 4% v roku 2018 a 1% v roku 2019. Hlavným dôvodom rastu bolo zvýšenie hospodárskeho výsledku.

Priemer v odvetví sa pohyboval v sledovanom období vyššie než hodnoty podniku, okrem roku 2017, kedy v porovnaní s 3,97 % v odvetví dosiahol podnik rentabilitu na úrovni 5 %.

### Návratnosť investícií

Tab. č. 13: Návratnosť investícií (Zdroj: vlastné spracovanie)

	2015	2016	2017	2018	2019
EAT (v €)	44 932	41 842	183 370	137 630	45 460
Aktíva (v €)	1 367 754	1 191 141	1 465 744	1 886 791	2 199 148
Krátkodobé záväzky (v €)	1 104 112	882 877	972 817	1 256 248	1 511 853
ROI	17 %	14 %	37 %	22 %	7 %
Odvetvový priemer	9 %	9 %	11 %	12 %	11 %

Rast a pokles návratnosti investícií súvisel, tak ako pri ostatných ukazovateľoch rentability, s rastom výsledku hospodárenia. Najvyššiu hodnotu ukazovateľ dosiahol v roku 2017, a to 37 %. V nasledujúcich rokoch hodnoty opäť klesali.

Návratnosť investícií sa dlhodobo pohybovala nad odvetvovým priemerom, s výnimkou roku 2019, kedy bola hodnota o 4% nižšia než priemer.

### 3.5.2 Ukazovatele aktivity

Tieto ukazovatele merajú efektívnosť podniku pri využívaní aktív. To je dôvodom, prečo štruktúra týchto aktív je pre spoločnosť dôležitá, a je potrebné ju uviesť do optimálneho stavu. Pokiaľ podnik vlastní viac aktív, ako je schopný využiť, môžu mu vzniknúť zbytočné náklady, respektíve o výnosy, ak má aktív nedostatok. V nasledujúcej tabuľke sú zobrazené hodnoty ukazovateľov aktivity v rozmedzí rokov 2015 až 2019.

**Tab. č. 14: Ukazovatele aktivity** (Zdroj: vlastné spracovanie)

Ukazovatele aktivity					
	2015	2016	2017	2018	2019
Obrat celkových aktív	2,72	2,88	2,96	2,20	1,85
Obrat dlhodobého majetku	6,16	5,68	8,58	8,87	7,77
Obrat zásob	247,40	5262,09	832,21	470,28	1099,83
Doba obratu zásob	1,46	0,07	0,43	0,77	0,33
Doba obratu záväzkov	110,13	96,23	83,92	112,61	137,62
Doba obratu pohľadávok	0,01	0,03	0,02	0,01	0,01

### **Obrat celkových aktív**

**Tab. č. 15: Obrat celkových aktív** (Zdroj: vlastné spracovanie)

	2015	2016	2017	2018	2019
Tržby (v €)	3 717 395	3 436 146	4 343 314	4 143 605	4 059 479
Aktíva (v €)	1 367 754	1 191 141	1 465 744	1 886 791	2 199 148
Obrat aktív	2,72	2,88	2,96	2,20	1,85
Odvetvový priemer	1,91	2,28	2,30	2,40	2,32

Ukazovateľ podáva informáciu o tom, koľkokrát sa aktíva obrátia za daný časový interval, v tomto prípade za jeden rok. Odporúčané hodnoty sú čo najvyššie, vždy však vyššie ako 1, a situácia sa pokladá za uspokojivú ak hodnota každým rokom rastie.

Spoločnosť dosahovala odporúčanú hodnotu počas celého pozorovaného obdobia, najlepší výsledok dosiahla v roku 2017, a to 2,96, čo znamená že na 1 euro aktív pripadalo 2,96 eur tržieb. Pokles pod hodnotu 2 nastal až v roku 2019, predovšetkým kvôli nárastu aktív.

Hodnota obratu aktív sa pohybovala nad priemerným obratom do roku 2017, v dvoch nasledujúcich rokoch, 2018 a 2019, klesla pod odvetvový priemer.

### Obrat dlhodobého majetku

*Tab. č. 16: Obrat dlhodobého majetku (Zdroj: vlastné spracovanie)*

	2015	2016	2017	2018	2019
Tržby (v €)	3 717 395	3 436 146	4 343 314	4 143 605	4 059 479
Dlhodobý majetok (v €)	603 065	604 638	506 335	466 929	522 176
Obrat dlhodobého majetku	6,16	5,68	8,58	8,87	7,77
Odvetvový priemer	3,68	4,57	4,62	4,68	4,57

Obrat dlhodobého majetku popisuje, podobne ako obrat aktív, koľkokrát sa dlhodobý majetok obráti za dané časové obdobie, v tomto prípade jeden rok. Najväčší obrat zaznamenala spoločnosť v roku 2018, s hodnotou ukazovateľa 8,87. V roku 2019 táto hodnota opäť klesla, avšak stále sa drží v prijateľnej výške.

Hodnoty obratu dlhodobého majetku sa počas celého sledovaného obdobia pohybovali nad odvetvovým priemerom, s najväčším rozdielom v roku 2018, a to s hodnotou väčšou o 4,19.

## Obrat zásob

Tab. č. 17: Obrat zásob (Zdroj: vlastné spracovanie)

	2015	2016	2017	2018	2019
Tržby (v €)	3 717 395	3 436 146	4 343 314	4 143 605	4 059 479
Zásoby (v €)	15 026	653	5 219	8 811	3 691
Obrat zásob	247,40	5262,09	832,21	470,28	1099,83
Odvetvový priemer	10,36	11,33	12,75	13,06	12,40

Keďže ide o podnik spadajúci do kategórie maloobchodu, priemerná hodnota ukazovateľa sa pohybuje vo vyšších číslach ako pri iných druhoch podnikov. Za vysoké hodnoty je taktiež zodpovedný fakt, že spoločnosť nemá vlastné zásoby, ale tovar dodáva cez komisionársku zmluvu s fyzickou osobou. V tomto merateli zaznamenala spoločnosť najvyššie hodnoty v roku 2016, v ďalších rokoch sa spoločnosti nepodarilo dosiahnuť takéto hodnoty, avšak v roku 2019 opäť vidíme nárast tejto položky.

Vďaka nízkym hodnotám zásob sa podnik dlhodobo pohybuje vysoko nad priemerom v odvetví, s najväčším rozdielom v roku 2016.

## Doba obratu zásob

Tab. č. 18: Doba obratu zásob (Zdroj: vlastné spracovanie)

	2015	2016	2017	2018	2019
Zásoby (v €)	15 026	653	5 219	8 811	3 691
Tržby (v €)	3 717 395	3 436 146	4 343 314	4 143 605	4 059 479
Doba obratu zásob	1,46	0,07	0,43	0,77	0,33
Odvetvový priemer	34,74	31,79	28,23	27,56	29,04

Doba obratu zásob udáva priemerný počet dní, po ktoré sú v podniku viazané zásoby do doby ich predaja alebo spotreby. Tieto hodnoty by sa mal podnik snažiť držať na čo najnižšej úrovni aby sa vyhol zbytočnému prebytku zásob na skladoch. Hodnoty tohoto ukazovateľa pri analýze spoločnosti Rysy Group s.r.o. sú veľmi nízke, a to predovšetkým vďaka spôsobu držania zásob.

V porovnaní s podnikmi v odvetví má spoločnosť zásadne rýchlejší obrat zásob, čo sa prejavuje aj vo veľmi krátkej dobe obratu zásob.

### Doba obratu záväzkov

Tab. č. 19: Doba obratu záväzkov (Zdroj: vlastné spracovanie)

	2015	2016	2017	2018	2019
Záväzky (v €)	1 137 205	918 471	1 012 506	1 296 166	1 551 797
Tržby (v €)	3 717 395	3 436 146	4 343 314	4 143 605	4 059 479
Doba obratu záväzkov	110,13	96,23	83,92	112,61	137,62
Odvetvový priemer	111,29	92,52	88,46	82,21	83,97

Doba obratu záväzkov udáva, koľko dní v priemere trvá uhradenie záväzkov dodávateľom. Doba by mala byť kratšia, alebo aspoň rovnaká ako hodnota doby obratu pohľadávok. Keďže porovnaním hodnôt dochádzame k záveru, že doba obratu záväzkov je mnohonásobne vyššia než doba obratu pohľadávok, a to znamená, že firma nemusí byť schopná platiť svoje záväzky, čo môže značiť problémy.

Veľká časť záväzkov je však voči spriaznenej osobe, a táto hodnota preto nemá veľkú výpovednú hodnotu.

Na začiatku sledovaného obdobia mal podnik hodnoty zrovnateľné s odvetvovým priemerom, avšak v rokoch 2018 a 2019 stúpila doba obratu záväzkov nad priemer.

## Doba obratu pohľadávok

Tab. č. 20: Doba obratu pohľadávok (Zdroj: vlastné spracovanie)

	2015	2016	2017	2018	2019
Pohľadávky (v €)	35 422	114 182	94 702	44 687	55 948
Tržby (v €)	3 717 395	3 436 146	4 343 314	4 143 605	4 059 479
Doba obratu pohľadávok	3,43	11,96	7,85	3,88	4,96
Odvetvový priemer	22,66	22,51	23,00	24,45	23,01

Doba obratu pohľadávok vyjadruje čas uplynutý medzi momentom predaja na obchodný úver a uhradením pohľadávky. Čím je táto doba kratšia, tým lepšie pre podnik, pretože nenastáva nutnosť potreby úverov a tým nevznikajú prebytočné náklady. V priemere najdlhšia doba splatnosti nastala v roku 2016 so skoro dvanástimi dňami, avšak táto hodnota v nasledujúcich rokoch klesla, v roku 2019 bola doba splatnosti pohľadávok 4,96 dní.

Priemer v odvetví sa dlhodobo pohybuje medzi 20 a 25%, zatiaľ čo hodnoty podniku sú výrazne kratšie. Dôvodom je predovšetkým relatívne nízka hodnota pohľadávok a vysoká hodnota tržieb.

### 3.5.3 Ukazovatele zadlženosti

Tieto ukazovatele udávajú pomer medzi vlastným a cudzím kapitálom. Zadlženosť samotná sa nemusí považovať za negatívny výsledok, pretože ak má spoločnosť optimálne rozložený vlastný aj cudzí majetok, má to dobrý dopad na rentabilitu. Medzi ukazovatele, ktoré budú použité na analýzu patria celková zadlženosť, miera zadlženosti a koeficient samofinancovania.

**Tab. č. 21: Ukazovatele zadlženosti** (Zdroj: vlastné spracovanie)

Ukazovatele zadlženosti	%				
	2015	2016	2017	2018	2019
Celková zadlženosť	0,84	0,78	0,70	0,69	0,71
Miera zadlženosti	5,26	3,57	2,30	2,24	2,50
Koeficient samofinancovania	0,16	0,22	0,30	0,31	0,29

### **Celková zadlženosť**

**Tab. č. 22: Celková zadlženosť** (Zdroj: vlastné spracovanie)

	2015	2016	2017	2018	2019
Celkové dlhy (v €)	1 149 141	930 686	1 021 919	1 305 336	1 565 694
Aktíva (v €)	1 367 754	1 191 141	1 465 744	1 886 791	2 199 148
Celková zadlženosť	84 %	78 %	70 %	69 %	71 %
Odvetvový priemer	59 %	59 %	57 %	55 %	54 %

Celková zadlženosť udáva pomer medzi hodnotami celkových dlhov a celkových aktív. Hodnoty zadlženosti spoločnosti sú na pomerne vysokej úrovni, v roku 2015 dosiahla celková zadlženosť 84%, v ostatných sledovaných rokoch sa hodnota ustálila na, v priemere, 70 %. Z tejto analýzy vyplýva, že spoločnosť financuje iba malú časť svojho majetku vlastným kapitálom.

V porovnaní s podnikmi v odvetví sa celková zadlženosť pohybuje nad priemerom o zhruba 20 %.

## Miera zadlženosti

Tab. č. 23: Miera zadlženosti (Zdroj: vlastné spracovanie)

	2015	2016	2017	2018	2019
Cudzíe zdroje (v €)	1 149 141	930 686	1 021 919	1 305 336	1 565 694
Vlastné imanie (v €)	218 613	260 455	443 825	581 455	626 915
Miera zadlženosti	526 %	357 %	230 %	224 %	250 %
Odvetvový priemer	146 %	145 %	133 %	124 %	122 %

Miera zadlženosti popisuje pomer medzi cudzími zdrojmi a vlastným kapitálom. Tento pomer je zaujímavý pre bankové inštitúcie, ktoré zaujíma nie len celková hodnota, ale aj či je trend rastúci alebo klesajúci. Na analýze miery zadlženosti sledovanej spoločnosti je možné si všimnúť klesajúci charakter, ktorý klesol z 526 % v roku 2015 na 224 % v roku 2018. V roku 2019 nastal znova rast na 250%, avšak nebol dramatický.

Miera zadlženosti sa podobne ako celková zadlženosť pohybuje nad priemerom, s najväčším rozdielom v roku 2015.

## Koeficient samofinancovania

Tab. č. 24: Koeficient samofinancovania (Zdroj: vlastné spracovanie)

	2015	2016	2017	2018	2019
Vlastné imanie (v €)	218 613	260 455	443 825	581 455	626 915
Aktíva (v €)	1 367 754	1 191 141	1 465 744	1 886 791	2 199 148
Koeficient samofinancovania	16 %	22 %	30 %	31 %	29 %
Odvetvový priemer	40,34 %	40,47 %	42,53 %	44 %	45 %

Tento ukazovateľ vyjadruje pomer vlastného kapitálu k celkovým aktívam, z čoho sa dá vyvodiť do akej miery je majetok financovaný vlastnými zdrojmi.

Z výsledkov je zrejmé, že spoločnosť sa za sledované obdobie pohybovala pod priemerom v odvetví, z čoho je možné usudzovať, že má nižší podiel vlastného imania, respektíve viac celkových aktív.

### Úrokové krytie

Úrokové krytie udáva, koľkokrát je podnik schopný kryť úroky z cudzieho kapitálu potom, čo uhradí všetky náklady spojené s produktívnou činnosťou.

Spoločnosti Rysy Group s.r.o. nebol počas sledovaného obdobia poskytnutý žiaden úver, predovšetkým preto, že mala na finančných účtoch dostatočné množstvo prostriedkov, a tým pádom nie je možné vypočítať hodnotu úrokového krytia.

### 3.5.4 Likvidita

Za likviditu sa považuje schopnosť podniku uhradiť včas svoje záväzky. V nasledujúcej časti budú posúdené ukazovatele okamžitá, pohotová a bežná likvidita. Hodnoty potom budú porovnané s odvetvovými priemerami.

#### Okamžitá likvidita

Tab. č. 25: *Okamžitá likvidita* (Zdroj: vlastné spracovanie)

	2015	2016	2017	2018	2019
Peňažné prostriedky (v €)	119 639	83 744	43 712	185 634	112 356
Krátkodobé záväzky (v €)	1 104 112	882 877	972 817	1 256 248	1 511 853
Okamžitá likvidita	0,11	0,09	0,04	0,15	0,07
Odvetvový priemer	0,43	0,44	0,43	0,31	0,30

Ukazovateľ okamžitej likvidity by sa mal podľa odbornej literatúry pohybovať nad hranicou 0,2, a za optimálny vývoj sa pokladá stabilita. Spoločnosť nesplňuje ani jedno z týchto kritérií, čo môže byť pokladané za neuspokojivý stav. Tento výsledok je spôsobený nízkou hladinou peňažných prostriedkov, a naopak, vysokou hodnotou krátkodobých záväzkov.

Taktiež v zrovnaní s odvetvovým priemerom sú hodnoty okamžitej likvidity výrazne nižšie.

## Pohotová likvidita

Tab. . 26: Pohotová likvidita (Zdroj: vlastné spracovanie)

	2015	2016	2017	2018	2019
Obežné aktíva (v )	762 898	584 730	955 570	1 415 466	1 673 667
Zásoby (v )	15 026	653	5 219	8 811	3 691
Krátkodobé záväzky (v )	1 104 112	882 877	972 817	1 256 248	1 511 853
Pohotová likvidita	0,68	0,66	0,98	1,12	1,10
Odvetvový priemer	0,76	0,87	0,81	0,77	0,80

Hodnota pohotovej likvidity by sa mala podla literatúry pohybovat v intervale 1 - 1,5. Túto hodnotu spoločností v rokoch 2015 a 2017 nedosahovala, avšak vdaka nárastu obežných aktív v roku 2018 začala túto podmienku splnat. Najvyššia hodnota tohoto ukazovateľa bola zaznamenaná v roku 2018, a to 1,12.

Na začiatku sledovaného obdobia sa hodnoty pohotovej likvidity pohybovali pod odvetvovým priemerom, od roku 2017 sa však hodnoty zvysili a do roku 2019 zostali nadpriemerné.

## Bežná likvidita

Tab. . 27: Bežná likvidita (Zdroj: vlastné spracovanie)

	2015	2016	2017	2018	2019
Obežné aktíva (v )	762 898	584 730	955 570	1 415 466	1 673 667
Krátkodobé záväzky(v )	1 104 112	882 877	972 817	1 256 248	1 511 853
Bežná likvidita	0,69	0,66	0,98	1,13	1,11
Odvetvový priemer	1,25	1,48	1,28	1,25	1,30

Odporucane hodnoty pre ukazovateľ bežnej likvidity sa pohybujú v rozmedzí 1,5 - 2,5, predovšetkym kvôli faktu, že táto hodnota je výhodná pre veritelov. Spoločností tento stav v sledovanom období nebola schopná dosiahnuť, a ani s najvysou hodnotou 1,13 v roku 2018 nesplnila odporucane hodnoty.

Odvetvový priemer sa taktiež dlhodobo pohyboval pod odporucanymi hodnotami, avšak podniky v odvetví dosahovali vyiu likviditu.

### 3.5.5 Prevádzkové ukazovatele

Prevádzkové ukazovatele slúžia podniku na sledovanie a analýzu jeho vnútornej aktivity.

#### Mzdová produktivita

Tab. č. 28: Mzdová produktivita (Zdroj: vlastné spracovanie)

	2015	2016	2017	2018	2019
Výnosy (v €)	3 717 395	3 436 146	4 343 314	4 143 605	4 059 479
Mzdy (v €)	176 974	169 752	161 904	170 975	168 323
Mzdová produktivita	21,01	20,24	26,83	24,24	24,12
Odvetvový priemer	16,31	18,04	17,52	16,75	16,12

Mzdová produktivita ukazuje, koľko eur z výnosov sa podieľa na výške miezd. Tento ukazovateľ by mal byť optimálne medziročne rastúci, avšak analýza ukazuje, že maximum bolo dosiahnuté v roku 2017 s hodnotou 26,83, a od vtedy postupne klesla na 24,12 v roku 2019.

Hodnoty dosiahnuté spoločnosťou sa pohybujú dlhodobo nad priemerom, z čoho je možné usudzovať, že pomer výnosov a miezd je optimálny a predstavuje prínos pre zamestnancov spoločnosti.

#### Nákladovosť výnosov

Tab. č. 29: Nákladovosť výnosov (Zdroj: vlastné spracovanie)

	2015	2016	2017	2018	2019
Náklady (v €)	3 657 962	3 375 062	4 095 170	3 943 937	3 979 307
Výnosy (v €)	3 717 395	3 436 146	4 343 314	4 143 605	4 059 479
Nákladovosť výnosov	0,98	0,98	0,94	0,95	0,98
Odvetvový priemer	1,02	1,21	0,98	0,99	1,05

Nákladovosť výnosov podáva informáciu o tom, ako zaťažené sú výnosy podniku celkovými nákladmi. Klesajúci trend týchto hodnôt je považovaný za uspokojujúci.

Okrem mierneho poklesu v rokoch 2017 a 2018 však spoločnosť nebola schopná dosiahnuť dlhodobo klesajúci trend.

Tento ukazovateľ taktiež za celé sledované obdobie dosahuje hodnoty pod odvetvovým priemerom.

### 3.6 Analýza sústav ukazovateľov

Táto časť práce sa zaoberá rozborom sústav ukazovateľov, medzi ktoré patrí Altmanovo Z-skóre, index IN05 a index bonity. Tieto ukazovatele napovedajú, či sa podnik nachádza v dobrej finančnej situácii alebo je naopak v úpadku.

#### 3.6.1 Bankrotné modely

##### Altmanovo Z – skóre

Tento model patrí medzi bankrotné ukazovatele a skúma finančné zdravie podniku. Výsledné hodnoty pohybujúce sa pod hodnotou 1,2 naznačujú možné finančné problémy. Výsledok v rozmedzí 1,2 – 2,9 značí, že podnik sa nachádza v takzvanej “šedej zóne” a nie je možné jednoznačne určiť, či podniku hrozia problémy. Hodnoty nad 2,9 sú výpoveďou o dobrej finančnej situácii.

Tab. č. 30: Altmanovo Z – skóre (Zdroj: vlastné spracovanie)

Premenné	2015	2016	2017	2018	2019
A	-0,25	-0,25	-0,01	0,08	0,07
B	0,11	0,16	0,18	0,22	0,25
C	0,04	0,04	0,15	0,09	0,03
D	0,01	0,02	0,01	0,01	0,01
E	2,72	2,88	2,96	2,20	1,85
<b>Altmanov index</b>	<b>2,75</b>	<b>2,97</b>	<b>3,59</b>	<b>2,73</b>	<b>2,19</b>

Výsledné hodnoty Altmanovho skóre ukazujú, že spoločnosť sa v sledovanom období pohybuje medzi “šedou zónou” a uspokojivými hodnotami. Podniku sa dobre darilo počas rokov 2016 a 2017, kedy sa výsledná hodnota pohybovala nad hranicou 2,9, a v zvyšných sledovaných rokoch hodnota neklesla pod číslo 2, čo vypovedá o tom, že síce podnik nie je finančne silný, ale problémy nie sú natoľko zásadné, aby mu hrozil bankrot.

##### Index IN05

Index IN05 skúma, podobne ako Altmanov model, finančné zdravie podniku a možnosť jeho bankrotu. Výsledné hodnoty pohybujúce sa pod 0,9 znamenajú, že podnik netvorí žiadnu

hodnotu a jeho financovanie je ohrozené, hodnoty medzi 0,9 – 1,6 ukazujú, že sa podnik nachádza v “šedej zóne”, a hodnoty nad 1,6 vravia o dobrom finančnom zdraví.

Tab. č. 31: *Index IN05* (Zdroj: vlastné spracovanie)

Premenné	2015	2016	2017	2018	2019
A	1,19	1,28	1,43	1,45	1,40
B	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
C	0,04	0,04	0,15	0,09	0,03
D	2,72	2,89	2,96	2,20	1,85
E	0,69	0,66	0,98	1,13	1,11
<b>Index IN05</b>	<b>0,94</b>	<b>0,99</b>	<b>1,51</b>	<b>1,12</b>	<b>0,78</b>

Výsledky analýzy ukazujú, že sa podnik po väčšinu sledovaného obdobia nachádzal v “šedej zóne” čo však nemusí znamenať finančné problémy. V roku 2019 však hodnota klesla pod 0,9, čo môže znamenať finančné problémy. Tento pokles je zrejme výsledkom prebiehajúcej pandémie, kedy zákazníci nemali veľký záujem o produkty predávané spoločnosťou.

Premenná B je v tabuľke nulová, pretože podnik počas sledovaného obdobia nepoberal žiadne úvery, a teda nezaznamenal žiadne nákladové úroky.

### 3.6.2 Bonitné modely

#### Index bonity

Index bonity hodnotí finančno – ekonomickú situáciu podniku. Vyššie hodnoty ukazovateľa všeobecne znamenajú lepší výsledok.

Tab. č. 32: *Index bonity* (Zdroj: vlastné spracovanie)

Index bonity	2015	2016	2017	2018	2019
x1	-0,04	0,24	0,13	-0,04	0,05
x2	1,19	1,28	1,43	1,45	1,40
x3	0,04	0,04	0,15	0,09	0,03
x4	0,01	0,01	0,05	0,04	0,01
x5	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
x6	2,72	2,88	2,96	2,20	1,85
<b>Index bonity</b>	<b>0,76</b>	<b>1,21</b>	<b>2,42</b>	<b>1,43</b>	<b>0,71</b>

Výsledné hodnoty počas sledovaného obdobia kolísali, predovšetkým kvôli zmenám v cash-flow. Hodnoty v intervale 0 – 1 sú považované za varovné signály, a je možné že podnik má isté finančné problémy. Tieto hodnoty podnik dosiahol v rokoch 2015 a 2019. Hodnoty medzi 1 – 2, ktoré podnik dosiahol v rokoch 2016 a 2018, ukazujú dobrú finančnú situáciu a hodnoty nad 2 sú dôkazom o veľmi dobrej finančnej situácii podniku. Túto hodnotu index bonity podniku dosiahol v roku 2017.

### **3.7 Strategická analýza**

#### **3.7.1 Porterova analýza**

V tejto časti je spracovaná Porterová analýza, ktorá skúma konkurenčné prostredie spoločnosti a prognózuje vývoj konkurenčnej situácie v odvetví.

#### **Hrozba silnej rivality**

Keďže sú produkty spadajúce do kategórie športové oblečenie populárne, dopyt po takomto tovare je vysoký. Na Slovensku sa nachádza niekoľko spoločností ponúkajúcich podobný tovar, ktoré z väčšej časti spadajú pod firmy s celoslovenským pôsobením, a preto je konkurencia v tomto odvetví relatívne vysoká. Jedná sa o spoločnosti ako napríklad Sportisimo a Exisport. Tie majú kamenné predajne aj v hlavnom pôsobisku spoločnosti Rysy Group s.r.o., Poprade, avšak ponúkajú výrazne menej špecializovaný sortiment. Tieto špecializované produkty sú preto najväčšou konkurenčnou výhodou spoločnosti.

Spoločnosť sa taktiež zaoberá servisom športového vybavenia, ako napríklad lyží a bicyklov, kde ich konkurenciu tvoria malé firmy ako R2 Sport, s.r.o. a Snowservis, s.r.o. Vďaka viacerým predajniam má však spoločnosť Rysy Group, s.r.o. väčšiu možnosť oslovenia zákazníkov.

#### **Hrozba vstupu novej konkurencie**

Vďaka množstvu predajní zameraných na predaj obdobného sortimentu ako predáva spoločnosť Rysy Group, s.r.o. a nedostatku miest, v ktorých by sa mohli usadiť nové predajne, je hrozba novej konkurencie relatívne nízka. Najväčšiu šancu uchytiť sa majú nové podniky na poli internetových obchodov, kde je miesto podnikania spoločnosti irelevantné a spoločnosť sa môže zamerať na celoslovenský predaj.

### **Hrozba nahraditeľnosti výrobkov**

Čo sa týka bežného športového vybavenia, zákazníci si môžu vybrať z množstva rôznych konkurentov, ktorí ponúkajú obdobný tovar. Špecializované produkty zamerané na zimné športy, horolezectvo a ďalšie sú však predávané len niekoľkými firmami na Slovensku, a pokiaľ nemá potenciálny zákazník chuť alebo možnosť dovozu tovaru zo zahraničia prostredníctvom internetových obchodov, má túto možnosť práve u spoločnosti Rysy Group, s.r.o.

### **Hrozba rastúcej vyjednávacej sily zákazníkov**

Sila kupujúcich sa odzrkadľuje predovšetkým a zložením tovaru, napríklad značkách predávaných výrobkov a ich druhoch, a na cenách tovaru. Zákazníci sú zväčša dobre informovaní o konkurencii, a to sa týka ako kamenných predajní tak e-shopu. Preto musí spoločnosť dbať na zloženie sortimentu pre získanie nových a udržanie si stálych zákazníkov.

### **Hrozba rastúcej vyjednávacej sily dodávateľov**

Pri bežnom sortimente predávaným aj inými spoločnosťami majú dodávatelia malú vyjednávaciu silu. Čo sa týka špecializovaného tovaru, jeho ceny bývajú často vyššie, predovšetkým kvôli malým vyrobeným množstvám, a tak majú dodávatelia väčšiu šancu korigovať ceny. To je však možné len do určitej miery, keďže by to ovplyvnilo odbyt produktov.

### **3.7.2 Analýza 7S**

Táto analýza sa zaoberá štruktúrou, systémami, schopnosťami, personálom, štýlom, spoločnými hodnotami a stratégiou podniku.

#### **Štruktúra**

Organizačná štruktúra podniku je modelovaná po línii, avšak vďaka malému počtu zamestnancov nemusí byť táto štruktúra pevne udržiavaná.

#### **Systémy**

Keďže ide o spoločnosť v kategórii malý podnik, komunikácia medzi jednotlivými pracoviskami, pracovníkmi a predajňami je efektívna a rýchla. Na pracovisku prebieha

zdeľovanie informácií ako ústnou formou, tak prostredníctvom internetovej komunikácie, kvôli rýchlosti, efektívnosti a prehľadnosti.

### **Schopnosti**

Personál predajní je zaškolený, a pretože sa vo väčšine prípadov jedná o aktívnych športovcov, sú dobre oboznámení o funkciách a detailoch predávaných a servisovaných výrobkov, a sú preto schopní poradiť zákazníkovi pri výbere produktov.

### **Skupinou**

Keďže je počet zamestnancov spoločnosti malý, má vedenie možnosť kontrolovať ich odbornosť a prácu na pracovisku. Zároveň sa vďaka malému počtu zamestnancov v spoločnosti všetci osobne poznajú, čo vedie k zefektívneniu pracovného procesu.

### **Štýl**

V spoločnosti je využívaný ako autoritatívny, tak neautoritatívny štýl komunikácie. Záležitosti pracovného procesu sa komunikujú medzi vedením autoritatívnym štýlom, predovšetkým kvôli faktu, že určité veci musia byť písomne zaevidované, avšak ak ide o bežnú komunikáciu, tá je realizovaná na neautoritatívnej úrovni.

### **Spoločné hodnoty**

Zamestnanci spoločnosti sú aktívnymi športovcami, a preto je ich práca v spoločnosti veľmi blízko ich voľnočasovým aktivitám. Spoločnosť tiež často podporuje rôzne športové projekty a súťaže, do ktorých sa zapájajú nie len profesionálni športovci, ale aj tí amatérski.

### **Stratégia**

Spoločnosť sa snaží priniesť ako tradičné, tak aj netradičné športy bližšie k verejnosti. To sa snaží dosiahnuť pestrou ponukou špecializovaného vybavenia, ale aj komunikáciou s verejnosťou prostredníctvom už vyššie spomínaných športových akcií.

#### **3.7.3 SLEPTE analýza**

Táto analýza slúži na zhodnotenie okolitého prostredia spoločnosti a zahŕňa 6 faktorov.

### **Sociálne faktory**

Medzi sociálne faktory patria predovšetkým zloženie obyvateľstva, jeho vzdelanie, vek a iné demografické faktory. V odvetví predaja športového vybavenia zohráva hlavnú úlohu časť obyvateľstva venujúca sa športu. Ide predovšetkým o ľudí mladých a ľudí v strednom veku. Ďalším faktorom je, že spoločnosť sa orientuje na špecializované vybavenie, a to zužuje okruh potencionálnych zákazníkov. Výhodou však je, že predajne spoločnosti sa nachádzajú v tesnej blízkosti Vysokých Tatier, a preto sa nemusí spoliehať len na kúpnu silu obyvateľstva v blízkom okolí, ale má šancu prilákať aj turistov.

### **Legislatívne faktory**

Spoločnosť sa riadi zákonmi platnými v Slovenskej republike, ale aj medzinárodnými zákonmi z dielne Európskej únie a zákonmi štátov, do ktorých vyváža produkty zakúpené cez internetový obchod.

### **Ekonomické faktory**

Nezamestnanosť v Prešovskom kraji počas sledovaného obdobia v rokoch 2015 až 2019 klesala, avšak tento klesajúci trend sa pravdepodobne zvráti, keďže koncom roka 2019 svet zasiahla pandémia vírusu COVID-19, ktorá mala nepriaznivý vplyv na všetky odvetvia obchodu.

*Tab. č. 33: Vývoj nezamestnanosti v Prešovskom kraji (Zdroj: vlastné spracovanie podľa: Nezamestnanosť - mesačné štatistiky, ÚPSVaR)*

<b>Rok</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
Počet nezamestnaných (v tis.)	65,83	58,13	47,04	36,87	34,73
Miera nezamestnanosti (v %)	16,56	14,59	11,71	9,16	8,64

Vývoj priemernej mzdy na Slovensku mal v sledovaných rokoch stúpajúci charakter, predovšetkým kvôli faktu, že hospodárstvo na Slovensku je vo fáze rastu.

**Tab. č. 34: Priemerná výška mzdy** (Zdroj: vlastné spracovanie podľa: Vývoj priemernej mzdy na Slovensku, Podnikajte.sk)

<b>Rok</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
Priemerná výška mzdy (v €)	883	912	954	1013	1092

Inflácia patrí medzi ďalšie dôležité faktory, ktoré musí spoločnosť sledovať. Medzi rokmi 2015 až 2019 sa hodnota inflácie dostala z -0,3 % na 2,8 %, je teda predpokladaný ďalší rast.

### **Politické faktory**

Politické faktory sú často previazané s faktormi legislatívnymi, keďže práve vláda Slovenskej republiky je vrcholovým orgánom výkonnej moci a má právo zákonodarnej iniciatívy. Existencia a chod podnikov sú silne ovplyvňované štátom. Ten určuje výšku daní, odvodov, rôznych iných poplatkov, ale určuje aj, na čo majú podniky nárok. Vzťah štátu k malým podnikateľom nie je práve najlepší, keďže štát uprednostňuje dotácie veľkým zahraničným firmám.

### **Technologické faktory**

Nové technológie ovplyvňujú nie len produkty ponúkané spoločnosťou, ale aj spôsob, akým sú predávané. Pokrok vo výskume nových materiálov, ich spracovanie a pretavenie do výrobkov stále napreduje, a preto musí spoločnosť pravidelne aktualizovať svoj sortiment. To sa týka aj predaja, ktorého veľkou súčasťou je internetový obchod, ktorého podiely predaja sa každoročne zvyšujú.

### **Ekologické faktory**

Ekológia je v dnešnej dobe celosvetovo častou témou či už pri malých, alebo veľkých spoločnostiach. Zákazníkov často zaujíma nielen pôvod produktov, či boli vyrobené ekologicky šetrným spôsobom, ale aj to, aký ma spoločnosť postoj k otázke ekológie. Keďže má spoločnosť, tak ako aj jej zamestnanci, k tejto problematike blízky vzťah, prevádzky sa snažia produkovať čo najmenej odpadu a redukovať emisie v každom možnom ohľade.

### 3.7.4 SWOT analýza

Pri analýze vývoja spoločnosti je potrebné zamerať sa na vnútorné aj vonkajšie vplyvy pôsobiace na ňu. SWOT analýza sa radí medzi strategické analýzy a jej funkciou je hodnotenie súčasného stavu a predikcia vývoja spoločnosti. Je zameraná na odhalenie faktorov predstavujúcich silné a slabé stránky a taktiež príležitosti a hrozby.

Tab. č. 35: SWOT analýza (Zdroj: vlastné spracovanie)

VNÚTORNÉ	STRENGTHS silné stránky	WEAKNESSES slabé stránky
	Silná značka	Relatívne vysoká zadlženosť
	Kvalitné produkty	Závislosť zásob na FO
	Odborné poradenstvo	
Špecializovaný sortiment		
VONKAJŠIE	OPPORTUNITIES príležitosti	THREATS hrozby
	Expanzia na trhu	Konkurencia
	Rozšírenie sortimentu	Domáca aj zahraničná politika
	Založenie nových podujatí	Strata významného dodávateľa
	Počasia	

#### Silné stránky

- **Silná značka:** site predajní Sport Rysy je známa ľuďom z regiónu predovšetkým vďaka svojmu špecifickému sortimentu, sponzorovaniu športových akcií a spolupracou s profesionálnymi športovcami.
- **Kvalitné produkty:** spoločnosť si zakladá na predaji výrobkov, ktoré sú určené nie len pre amatérskych športovcov, ale aj pre profesionálov, a preto ponúkané produkty nie len predáva, ale aj testuje a zabezpečuje ich servis.
- **Odborné poradenstvo:** pracovníci predajní sú odborne zaškolení a sami sú často športovými entuziastmi, vďaka čomu sa výrazne zvyšuje kvalita poradenstva pri nákupe.
- **Špecializovaný sortiment:** produkty, ktoré spoločnosť ponúka, sú svetových značiek, a často sú dostupné len v zahraničných obchodoch a preto je ich dostupnosť v kamenných predajniach výnimočná.

## Slabé stránky

- **Relatívne vysoká zadlženosť:** pomer celkových aktív k cudzím zdrojom je pomerne vysoký, čo by mohlo odradiť prípadných investorov, prípadne banky pri žiadosti o úver.
- **Závislosť zásob na FO:** vďaka komisionárskej zmluve so závislou osobou sú síce obraty zásob vysoké, čo má vplyv aj na celkový zisk, avšak pri potencionálnych problémoch s ňou nemá spoločnosť riešenie týchto problémov vo vlastných rukách.

## Príležitosti

- **Expanzia na trhu:** spoločnosť v minulých rokoch zaznamenala veľký nárast v objednávkach prostredníctvom internetového obchodu, čo značí veľký záujem o ponúkané produkty. To signalizuje pravdepodobnosť, že otvorenie nových predajní, respektíve expanzia do zahraničia by mohla byť pre spoločnosť prínosná
- **Rozšírenie sortimentu:** zatiaľ čo množstvo sortimentu na predajniach má svoje limity čo sa týka veľkostí predajnej plochy, internetový obchod ponúka možnosť rozšírenia ponuky o nové, špecializované produkty športového zamerania.
- **Založenie nových podujatí:** spoločnosť je známa svojim sponzorinom a taktiež držaním rôznych športových podujatí, ktoré rozširujú povedomie o nej a lákajú nových zákazníkov. Väčšina takýchto podujatí sa koná v domovskom regióne Vysokých Tatier, avšak rozšírením pôsobenia na celé Slovensko, respektíve do susedných krajín, by spoločnosť mohla zaujať veľké množstvo ľudí.

## Hrozby

- **Konkurencia:** otváranie nových predajní konkurenčných spoločností predstavuje hrozbu predovšetkým kvôli faktu, že väčšina z nich spadá pod sieť predajní s celoslovenským pôsobením a menej špecializovanými produktmi, čo znamená že nimi predávaný tovar môže mať nižšiu cenu.
- **Domáca a zahraničná politika:** fungovanie spoločnosti závisí na politických rozhodnutiach, ktoré ovplyvňujú výšku sadzieb daní, možnosti vývozu a dovozu zo

zahranicia a poskytujú podporu podnikateľom. Náhle zmeny v tomto smere komplikujú chod spoločnostiam a často im sťažujú podnikanie.

- **Strata významného dodávateľa:** vysoká špecializácia produktov znamená, že odstúpenie od zmluvy dodávateľom by mohlo ohroziť celý druh sortimentu. Preto je potrebné diverzifikovať portfólio dodávateľov.
- **Počasié:** športové aktivity sú vo veľkej miere ovplyvňované poveternostnými podmienkami. To sa často odráža aj na predajoch spoločnosti, avšak táto hrozba je mimo kontroly spoločnosti.

## 4 Zhrnutie výsledkov analýzy

V tejto časti bakalárskej práce sú zhrnuté všetky dosiahnuté výsledky finančnej analýzy za sledované obdobie rokov 2015 až 2019, ktoré slúžia k vyhodnoteniu finančnej analýzy podniku.

Horizontálna analýza aktív a pasív ukázala, že ich hodnota počas sledovaného obdobia konštantne rástla. Najväčší nárast oproti predchádzajúcemu obdobiu bol zaznamenaný v roku 2018, kedy hodnota aktív aj pasív vzrástla o 29 %. Dlhodobý majetok do roku 2018 zaznamenával pokles, s najväčším prepadom v rok 2017 o 16 %, avšak v poslednom sledovanom roku, 2019, hodnota dlhodobého majetku vzrástla o 12 %. Obežné aktíva zaznamenávali okrem roku 2016 taktiež konštantný rast, predovšetkým vďaka nárastu krátkodobého finančného majetku. Hodnota zásob počas rokov 2015 až 2019 kolísala, s najväčším poklesom v roku 2016 o 96 % a najväčším nárastom v roku 2017 o 699 %. Je však dôležité poznamenať, že spoločnosť vlastní veľmi malý obsah zásob, čo je spôsobené nákupom tovaru od dodávateľov prostredníctvom komisionárskej zmluvy s fyzickou osobou. Výsledok vertikálnej analýzy aktív ukázal, že obežné aktíva tvoria väčšiu časť celkových aktív s 55,78 %, kým dlhodobý majetok tvorí 44,09 % z celkovej sumy.

Z hľadiska pasív, vlastné imanie zaznamenávalo každý rok nárast, s najväčším prírastokom o 70 % v roku 2017. Vertikálna analýza pasív zistila, že väčšina pasív bola tvorená cudzími zdrojmi, konkrétne krátkodobými záväzkami, ktoré priemerne tvorili 74 % celkových pasív.

Z horizontálnej analýzy výkazu zisku a strát vyplýva, že behom sledovaného obdobia nastal rast tržieb iba v roku 2017, a to 26 %, zatiaľ čo v ostatných rokoch bol zaznamenaný iba jednociferný pokles. Výsledok hospodárenia mal taktiež klesajúci charakter, s výnimkou v roku 2017, kedy nastal nárast o 338 %. To bolo spôsobené predovšetkým nárastom tržieb z predaja služieb, ktoré sa zvýšili oproti roku 2016 o 73 241 €. V roku 2019 mala však spoločnosť vysoké náklady spojené s renováciou predajne, a to spôsobilo veľký pokles na hodnote výsledku hospodárenia.

Analýza rozdielových ukazovateľov ukázala, že čistý pracovný kapitál v pozorovanom období vzrástol zo záporných čísel v rokoch 2015 až 2017 do kladných hodnôt v rokoch 2018 a 2019, čo sa dá pokladať za uspokojivý výsledok, keďže je podnik schopný hradiť

svoje záväzky. Ukazovateľ čistých pracovných prostriedkov bo počas celého sledovaného obdobia kladný, čo znamená, že spoločnosť bola po celú dobu schopná rýchleho splatenia svojich záväzkov. Čistý peňažno – pohľadávkový finančný fond počas celého obdobia rástol, avšak prvé tri sledované roky sa nachádzal v záporných hodnotách. V rokoch 2018 a 2019 sú hodnoty kladné.

Ukazovatele rentability dosahovali vo všetkých rokoch uspokojivé výsledky, v rokoch 2018 a 2019 však začali klesať, čo bolo spôsobené výrazným poklesom zisku a miernym poklesom tržieb.

Ukazovatele aktivity mali vo všeobecnosti lepšie výsledky než ostatné podniky v odvetví, predovšetkým vďaka netypickej štruktúre obežného majetku (zásob).

Hodnoty ukazovateľov zadlženosti sa ukazovali horšie hodnoty ako odvetvový priemer. To bolo spôsobené najmä vysokou hodnotou cudzích zdrojov. Koeficient samofinancovania bol nižší než udáva odvetvový priemer, za čo mohol nepriaznivý pomer vlastného kapitálu k celkovým aktívam.

Hodnoty okamžitej likvidity sa pohybovali počas celého sledovaného obdobia pod odvetvovým priemerom, predovšetkým kvôli vysokým hodnotám krátkodobých záväzkov. Bežná a pohotová likvidita sa v rokoch 2018 a 2019 dostala do hodnôt udávaných odvetvovým priemerom.

Z prevádzkových ukazovateľov, mzdová produktivita zaznamenávala každoročný nárast, zatiaľ čo nákladovosť výnosov sa držala a stabilných hodnotách.

Hodnoty Altmanovho Z-skóre sa počas sledovaného obdobia pohybovali medzi uspokojivými a dobrými hodnotami, čo poukazuje na dobré finančné zdravie spoločnosti. Na to taktiež poukazuje index IN05, ktorý však narozdiel od Altmanovho modelu poukazuje na zhoršenie finančného zdravia koncom sledovaného obdobia. Index bonity napovedal, že síce začiatkom sledovaného obdobia si viedol podnik dobre, v roku 2019 sa jeho hodnotenie mierne zhoršilo.

## 5 Vlastné návrhy na zlepšenie

Z výsledkov finančnej analýzy je zrejmé že sa spoločnosť nachádza v dobrej finančnej situácii a nehrozia jej žiadne závažné problémy. Preto bude táto časť zameraná na príležitosti, ktoré môže spoločnosť využiť.

### 5.1 E-shop

Spoločnosť vedie predaj nie len prostredníctvom kamenných predajni, ale aj prostredníctvom internetu. SWOT analýza napovedá, že v tejto oblasti sa môže spoločnosť rozvíjať expandovaním na zahraničné trhy, čím by nastalo pravdepodobné zvýšenie zisku.

Tab. č. 36: *Internetový obchod* (Zdroj: vlastné spracovanie)

E-shop	2015	2016	2017	2018	2019
	V €				
Výnosy	499 233	527 115	773 394	766 249	715 524
Náklady (poštovné)	3 485	3 304	4 440	4 234	3 516

Výnosy z predaja pomocou internetového obchodu v roku 2019 zaznamenali pokles o 50 706 €, čo predstavuje zníženie o 6,62 %. Náklady na poštovné ale taktiež klesli.

Rozšírením predaja do zahraničia pomocou internetového obchodu by spoločnosť mohla získať vyššie výnosy, aj napriek zvýšeným nákladom na poštovné. To by sa docielilo optimalizáciou vybavovania objednávok a zmluvami s dopravnými spoločnosťami.

V súčasnosti tvoria náklady na poštovné menej než 1 % z výnosov, a preto by aj väčšia expanzia na zahraničné trhy nemusela znamenať markantný rozdiel v nákladoch.

V roku 2019 tvorili objednávky zo zahraničia 0,03 % z celkových tržieb, z toho bolo 68 % z Českej republiky (Hlavná účtovná kniha spoločnosti Rysy Group, s.r.o., 2019). Expandovaním, a tým zvýšením dostupnosti, by sa tržby spoločnosti pravdepodobne zvýšili. Za predpokladu, že by objednávky zo zahraničia tvorili 1 % z celkových tržieb a celkové tržby by mali rovnaký základ, ich hodnoty by sa zmenili spôsobom uvedeným v tabuľke.

Tab. č. 37: Tržby po expanzii do zahraničia (Zdroj: vlastné spracovanie)

	Tržby v roku 2019	% podiel	Predpokladané tržby
Česká republika	7 997 €	69%	27 976 €
Poľsko	1 014 €	9%	3 547 €
Rakúsko	298 €	3%	1 043 €
Nemecko	322 €	3%	1 126 €
Slovinsko	264 €	2%	924 €
Taliansko	645 €	6%	2 256 €
Belgicko	957 €	8%	3 348 €
Francúzsko	107 €	1%	374 €
<b>Spolu</b>	<b>11 604 €</b>	<b>100%</b>	<b>40 595 €</b>
<b>Celkové tržby</b>	<b>4 059 479 €</b>		<b>4 100 074 €</b>

## 5.2 Marketing

Väčšina zákazníkov spoločnosti pochádza z rovnakého regiónu, respektíve pozná spoločnosť vďaka sponzorovaným akciám. Využitím príležitostí uvedených v SWOT analýze a rozšírením povedomia o spoločnosti by došlo k nárastu zisku, predovšetkým prostredníctvom internetového obchodu, a to je hlavnou úlohou marketingu. Spoločnosť v posledných rokoch investovala do reklamy výrazne menej ako zvykla, a to sa mohlo podpísať na znížení predajov.

Pre tento účel spoločnosť inzeruje pomocou nástrojov cieliacich na potencionálnych zákazníkov na stránkach Google, Facebook a Heureka.

Tab. č. 38: Náklady na reklamu (Zdroj: vlastné spracovanie)

Platforma	2015	2016	2017	2018	2019
	v €				
Google	5 320	7 686	11 303	12 300	15 222
Facebook	230	19	290	810	361
Heureka	2 895	2 200	6 700	8 050	10 555

Z hodnôt minulých rokov (Hlavná účtovná kniha spoločnosti Rysy Group, s.r.o. v rokoch 2015 – 2019) je zrejmé, že spoločnosť investuje najmenej do reklamy na sociálnej sieti Facebook, na ktorý vynaložila v roku 2019 len 1,4 % z celkových nákladov na reklamu. Navýšenie nákladov by sa mohlo pohybovať v stovkách až tisíckach eur, avšak konkrétne

dopady na finančnú situáciu podniku je zložité odhadnúť bez reálneho zakomponovania do praxe a skúšobnej doby, pretože organický dosah reklamy je zložité predikovať.

### **5.3 Investície**

Spoločnosť nepoberá žiadne bankové úvery, keďže má dostatok finančných zdrojov. Aby sa vyhla neefektívnemu využívaniu peňažných prostriedkov, spoločnosť by mohla investovať do nehnuteľností, ale aj do podielových fondov, akcií alebo dlhopisov. Keďže firma v minulosti zredukovala počet predajní, tak možnosť investovania do nehnuteľností by bola neperspektívna a ponúka sa teda možnosť investovania do podielových fondov prostredníctvom investičného účtu.

Spoločnosť vedie účty v banke VÚB, ktorá ponúka možnosť investovania prostredníctvom podielových fondov Eurizon SK, Eurizon Capital a Kombiproduct, ktorý kombinuje investíciu do vybraných podielových fondov a termínovaný vklad.

Pri investícii som sa rozhodol použiť Kombiproduct, ktorý ponúka úrokovú sadzbu 2,5 % p.a. na termínovanom vklade a investíciu do dvoch zo siedmich portfólií, a to Active Bond Fund a Active Magnifica. Active Bond Fund sa javí zaujímavý z dôvodu vládnych a krátkodobých dlhopisov a Active Magnifica je výhodný hlavne vďaka aktívnemu riadeniu portfólio manažérom. Optimálny investičný horizont oboch fondov sú 4 roky.

Investovaná suma sa rozdelí v pomere 1:2, takže 1/3 vlozenej sumy je vložená na termínovaný vklad a 2/3 do podielových fondov Eurizon SK. Minimálna investícia je 1 500 €, a keďže sú tržby spoločnosti vysoké, nemá problém investovať väčšiu sumu. Vstupný poplatok sa rovná 1,33 % z investície do podielových fondov.

Suma investovaná podnikom bude 80 000 € po dobu 4 roky, rozdelená na 26 666 € na termínovanom účte a 53 334 € investovaných do podielových fondov.

**Tab. č. 39: Termínovaný vklad** (Zdroj: vlastné spracovanie)

<b>Termínovaný vklad</b>			
Počiatočný vklad (v €)	26 666		
Ročná úroková miera	2,5%		
Plánovaná doba investície	4 roky		
Doba investície	Stav investície na začiatku obdobia	Stav investície na konci obdobia	Daň z úroku
1. rok	26 666 €	27 333 €	127 €
2. rok	27 206 €	27 886 €	129 €
3. rok	27 757 €	28 451 €	132 €
4. rok	28 319 €	29 027 €	135 €
<b>Konečný výnos</b>	<b>2 226 €</b>		

Termínovaným vkladom po zdanení firma získa po štyroch rokoch zo sumy 26 666 € výnos vo výške 2 226 €.

**Tab. č. 40: Investičné fondy** (Zdroj: vlastné spracovanie)

<b>Investičné fondy</b>		
Počiatočný vklad (v €)	53 334	
Ročná úroková miera	4,18%	
Plánovaná doba investície	4	
Doba investície	Stav investície na začiatku obdobia	Stav investície na konci obdobia
1. rok	53 334 €	55 562 €
2. rok	55 562 €	57 883 €
3. rok	57 883 €	60 301 €
4. rok	60 301 €	62 821 €
<b>Konečný výnos</b>	<b>9 487 €</b>	

Ročná úroková miera investičných fondov bola odhadnutá na základe predošlých rokov. Táto hodnota sa však neustále mení, a preto sú hodnoty v tabuľke č. 39 iba orientačné a

vypočítané podľa priemeru udávaného VÚB bankou. Viacročné investovanie do podielových fondov je na Slovensku nezdanené.

Pri investovanej sume 80 000 € by firma mohla za štyri roky získať po odpočítaní vstupného poplatku 11 713 € a teda by šlo o 14,64 % zhodnotenie investície.

### Dopad na likviditu

Táto investícia by mala dopad na ukazovatele likvidity. Keďže investovanie peňažných prostriedkov má vplyv na výšku obežných aktív, je potrebné investovať tak, aby neboli negatívne ovplyvnené ostatné ukazovatele. Investícia by sa najviac odrazila na hodnote bežnej likvidity, čo je zobrazené v nasledujúcej tabuľke.

Tab. č. 41: Likvidita pred a po investícii (Zdroj: vlastné spracovanie)

Likvidita	Pred investíciou	Po investícii	Odvetvový priemer
Okamžitá	0,07	0,08	0,3
Pohotová	1,10	1,11	0,8
Bežná	1,11	1,19	1,3

### Dopad na rentabilitu

Tab. č. 422: Dopad investície na rentabilitu (Zdroj: vlastné spracovanie)

	Pred investíciou	Po investícii	Odvetvový priemer
ROA	3	8	9,8
ROE	7	24	15
ROS	1	4	4,2
ROI	7	21	11

Prostriedky získané úspešnou investíciou by taktiež zvýšili rentabilitu podniku, kde by sa v ukazovateľoch ako rentabilita vlastného kapitálu a návratnosť investícií hodnota zvýšila nad odvetvový priemer.

## Dopad na výsledok hospodárenia

V priebehu sledovaného obdobia dochádzalo ku kolísaniu hodnoty výsledku hospodárenia, čo malo vplyv aj na ukazovatele rentability. Jedným z faktorov zníženia výsledku bola renovácia predajne v roku 2019, avšak pokles nastal aj v roku 2018, kedy sa nevyskytovali obdobné náklady. Za predpokladu, že by spoločnosť v ďalších rokoch neinvestovala do predajní v rozsahu podobnom ako v roku 2019, a udržala si hospodársky výsledok aspoň na úrovni roku 2018, by dopad na výsledok hospodárenia mohol mať podobu znázornenú v nasledujúcej tabuľke.

*Tab. č. 433: Dopad investície na výsledok hospodárenia* (Zdroj: vlastné spracovanie)

	Stav pred investíciou	Stav počas 4 rokov	Stav po investícii
VH	137 630 €	57 630 €	149 217 €

Investícia by mala tiež dopad na ukazovatele rentability, ktoré by sa oproti predchádzajúcim rokom zvýšili, predovšetkým na rentabilitu vlastného kapitálu a návratnosť investícií,

Ďalšou z možností navýšenia hospodárskeho výsledku je zvýšenie spotrebiteľských cien, čo je však obtiažne, predovšetkým kvôli už relatívne vysokým cenám špecializovaných položiek sortimentu.

Možnosťou by bolo taktiež zníženie nákladov, avšak to je kvôli rastúcej inflácii, cenám energií a rastu miezd a tovaru zložité. Primárnym riešením pre zvýšenie tržieb, respektíve produktivity, a tým aj hospodárskeho výsledku, sú inovácie v oblasti predaja a poskytovaných služieb.

## ZÁVER

Cieľom práce bolo vyhodnotiť súčasnú finančnú situáciu spoločnosti Rysy Group, s.r.o. a spracovať návrhy na jej zlepšenie. K vyhodnoteniu situácie z finančného hľadiska boli využité jednotlivé metódy finančnej analýzy. Dáta potrebné pre vypracovanie boli čerpané predovšetkým z účtovných výkazov spoločnosti z rokov 2015 až 2019.

Bakalárska práca je rozdelená do piatich častí. Prvá kapitola predstavila cieľ práce a postupy spracovania.

Druhá časť bola zameraná na teoretické východiská práce a postupy spracovania potrebných dát pomocou finančnej analýzy. Popisuje absolútne ukazovatele, rozdielové ukazovatele, pomerové ukazovatele a sústavy ukazovateľov, vysvetľuje ich význam a postup využitia v práci. Taktiež bol predstavený princíp strategických analýz, ako sú Porterova analýza piatich síl, McKinseyho analýza 7S, analýza SLEPTE a SWOT analýza, ktoré obsahujú informácie, ktoré nie sú zahrnuté v ostatných ukazovateľoch, ale dokážu lepšie popísať vnútorné a okolité prostredie firmy vrátane jej konkurencie.

V tretej časti bola predstavená spoločnosť – jej predmet podnikania, história a konkurencia. Ďalej boli aplikované vybrané metódy finančnej analýzy na dáta poskytnuté spoločnosťou Rysy Group, s.r.o. Jednotlivé výsledky boli následne zobrazené v tabuľkách a boli porovnávané s odvetvovým priemerom. Následne boli výsledné hodnoty okomentované a boli vysvetlené príčiny a potencionálne následky priaznivých, respektíve nepriaznivých výsledkov.

Štvrtá kapitola sa venuje zhrnutiu výsledkov finančnej analýzy spoločnosti. Použitými metódami bolo zistené dobré finančné zdravie spoločnosti, čo však neznamená, že spoločnosť nemá priestor na zlepšenie.

Piata časť práce predstavila návrhy na zlepšenie, ktoré vďaka dobrej situácii podniku nepredstavujú náročný proces a sú len inšpiráciou pre budúce obdobia. Boli predstavené návrhy v oblasti marketingu a predaja, a taktiež možné investičné príležitosti.

Vytýčený cieľ tejto práce bol splnený, finančná situácia spoločnosti Rysy Group, s.r.o. bola vyhodnotená pomocou vybraných metód finančnej analýzy a návrhy na zlepšenie budú k dispozícii vedeniu spoločnosti.

## ZOZNAM POUŽITÝCH ZDROJOV

GRASSEOVÁ, Monika, Radek DUBEC a David ŘEHÁK, 2012. Analýza podniku v rukou manažera: 33 nejpoužívanějších metod strategického řízení. 2. vyd. Brno: Albatros Media a.s. ISBN 978-80-265-0032-2.

GRÜNWALD, Rolf a Jaroslava HOLEČKOVÁ, 2007. Finanční analýza a plánování podniku. Praha: Ekopress. ISBN 978-80-86929-26-2.

*Hlavné účtovné knihy spoločnosti Rysy Group, s.r.o., za obdobie 2015 – 2019.* Poprad: Rysy Group, s.r.o.

HRUŠKA, Vladimír, 2016. Účetní manuál pro podnikatelské subjekty, aneb, Průvodce účetními operacemi a účetní závěrkou. Praha: Grada Publishing. Účetnictví a daně (Grada). ISBN 978-80-247-5805-3.

JAKUBÍKOVÁ, Dagmar, 2008. Strategický marketing. Praha: Grada. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-2690-8.

KAŇOVSKÁ, Lucie a David SCHÜLLER, 2015. Základy marketingu: studijní text pro bakalářské obory. Vydání 2., přepracované. Brno: akademické nakladatelství CERM. ISBN 978-80-214-5107-0.

KISLINGEROVÁ, Eva, 2010. *Manažerské finance*. 3. vyd. V Praze: C.H. Beck. Beckova edice ekonomie. ISBN 978-80-7400-194-9.

KNÁPKOVÁ, Adriana, Drahomíra PAVELKOVÁ, Daniel REMEŠ a Karel ŠTEKER, 2017. *Finanční analýza: komplexní průvodce s příklady*. 3., kompletně aktualizované vydání. Praha: Grada Publishing. Prosperita firmy. ISBN 978-80-271-0911-1.

Kombiproduct | VÚB banka. *VÚB banka - všetko čo je možné.* | *VÚB banka* [online]. Dostupné z: <https://www.vub.sk/investovanie/kombiproduct/>

MALLYA, Thaddeus, 2007. *Základy strategického řízení a rozhodování*. Praha: Grada. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-1911-5.

Ministerstvo průmyslu a obchodu [online]. [cit. 2021-04-08]. Dostupné z: <https://www.mpo.cz/>

NEUMAIEROVÁ, I., NEUMAIER, I. Výkonnost a tržní hodnota firmy. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, a. s., 2002. 216 s. ISBN 80-247-0125-1.

Nezamestnanosť - mesačné štatistiky > ÚPSVaR. *ÚPSVaR* [online]. Copyright © [cit. 14.05.2021]. Dostupné z: [https://www.upsvr.gov.sk/statistiky/nezamestnanost-mesacne-statistiky.html?page\\_id=1254](https://www.upsvr.gov.sk/statistiky/nezamestnanost-mesacne-statistiky.html?page_id=1254)

NÝVLTOVÁ, Romana a Pavel MARINIČ, 2010. Finanční řízení podniku: moderní metody a trendy. Praha: Grada. Prosperita firmy. ISBN 978-80-247-3158-2.

PETŘÍK, Tomáš Ekonomické a finanční řízení firmy: manažerské účetnictví v praxi.2. vyd. Praha: Grada Publishing, a.s., 2009. ISBN 978-80-247-3024-0.

PHADERMROD, Boonyarat, Richard M. CROWDER a Gary B. WILLS, 2019. Importance-Performance Analysis based SWOT analysis. International Journal of Information Management [online]. 44, 194-203 [cit. 2018-12-17]. DOI: 10.1016/j.ijinfomgt.2016.03.009. ISBN 0268-4012. Dostupné z: [https://www.sciencedirect-com.ezproxy.lib.vutbr.cz/science/article/pii/S0268401216301694](https://www.sciencedirect.com.ezproxy.lib.vutbr.cz/science/article/pii/S0268401216301694)

RŮČKOVÁ, Petra, 2015. *Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi*. 5., aktualizované vydání. Praha: Grada Publishing. Finanční řízení. ISBN 978-80-247-5534-2.

RŮČKOVÁ, Petra a Michaela ROUBÍČKOVÁ. Finanční management. Praha: Grada, 2012. Finance (Grada). ISBN 978-80-247-4047-8.

Rysy Group, s.r.o. - účtovné závierky a výročné správy - hospodárske výsledky | registeruz.sk. [online]. Copyright © 2011 [cit. 14.05.2021]. Dostupné z: <https://www.registeruz.sk/cruz-public/domain/accountingentity/show/372499>

SEDLÁČEK, Jaroslav, 2011. Finanční analýza podniku. 2., aktualiz. vyd. Brno: Computer Press. ISBN 978-80-251-3386-6.

SCHOLLEOVÁ, Hana, 2017. Ekonomické a finanční řízení pro neekonomy. 3., aktualizované vydání. Praha: Grada Publishing. Expert (Grada). ISBN 978-80-271-0413-0.

SINGH, Ashu, 2013. A Study of Role of McKinsey's 7S Framework in Achieving Organizational Excellence. Organization Development Journal[online]. Chesterland:

International Society for OrganizationDevelopment, Inc, 31(3), 39-50 [cit. 2019-01-18]. ISSN 08896402. Dostupné z: <http://search.proquest.com/docview/1467437673/>.

Sportrysy.sk. *Sportrysy.sk* [online]. Copyright © 2018 sportrysy.sk [cit. 14.05.2021]. Dostupné z: <https://www.sportrysy.sk/o-nas/>

VIRČÍKOVÁ, E., ŠOLC, M. (2012). Integrované manažérske systémy, TU Košice, 2. preprac. vyd., 2012. ISBN 978-80-553-0927-9.

VOCHOZKA, Marek, 2011. Metody komplexního hodnocení podniku. Praha: Grada. Finanční řízení. ISBN 978-80-247-3647-1.

Vývoj priemernej mzdy na Slovensku | Podnikajte.sk. [online]. Copyright © [cit. 14.05.2021]. Dostupné z: <https://www.podnikajte.sk/zamestnanci-a-hr/vyvoj-priemernej-mzdy-na-slovensku>

595/2003 Z. z. Zákon o dani z príjmov | Aktuálne znenie. *Zbierka zákonov, právne predpisy, oblasti práva, register čiasok* [online]. Copyright © [cit. 15.05.2021]. Dostupné z: <https://www.zakonypreludi.sk/zz/2003-595>

## ZOZNAM POUŽITÝCH SKRATIEK A SYMBOLOV

CFROI	cash-flow return on investment
č.	číslo
ČPK	čistý pracovný kapitál
ČPP	čisté peňažné prostriedky
EAT	zisk po zdanení
EBIT	zisk pred zdanením a úrokmi
EVA	economic value added
FO	fyzická osoba
Kč	koruna česká
MVA	market value added
napr.	napríklad
ROA	rentabilita aktív
ROE	rentabilita vlastného kapitálu
ROS	rentabilita tržieb
ROI	návratnosť investícií
s.	strana
s.r.o.	spoločnosť s ručením obmedzeným
Tab.	tabuľka
tis.	tisíc
VH	výsledok hospodárenia
vs.	verzus

Z. z.        zbierka zákonov

€            euro

## ZOZNAM POUŽITÝCH ROVNÍC

Rovnica č. 1: Výsledok hospodárenia.....	14
Rovnica č. 2: Absolútna zmena .....	16
Rovnica č. 3: Relatívna zmena .....	16
Rovnica č. 4: ČPK - manažérsky prístup.....	17
Rovnica č. 5: ČPK - Investorský prístup .....	17
Rovnica č. 6: Čisté pohotové prostriedky.....	17
Rovnica č. 7: Čistý peňažno-pohľadávkový finančný fond.....	17
Rovnica č. 8: Rentabilita celkových aktív .....	19
Rovnica č. 9: Rentabilita vlastného kapitálu .....	19
Rovnica č. 10: Rentabilita tržieb.....	19
Rovnica č. 11: Rentabilita investícií .....	19
Rovnica č. 12: Obrat celkových aktív.....	20
Rovnica č. 13: Obrat dlhodobého majetku .....	20
Rovnica č. 14: Obrat zásob .....	21
Rovnica č. 15: Doba obratu zásob .....	21
Rovnica č. 16: Doba obratu pohľadávok .....	21
Rovnica č. 17: Doba obratu záväzkov .....	22
Rovnica č. 18: Celková zadlženosť .....	22
Rovnica č. 19: Miera zadlženosti.....	23
Rovnica č. 20: Dlhodobá zadlženosť .....	23
Rovnica č. 21. Koeficient samofinancovania .....	23

Rovnica č. 22: Úrokové krytie .....	24
Rovnica č. 23: Okamžitá likvidita .....	24
Rovnica č. 24: Pohotová likvidita.....	25
Rovnica č. 25: Bežná likvidita.....	25
Rovnica č. 26: Mzdová produktivita.....	26
Rovnica č. 27: Nákladovosť výnosov .....	26
Rovnica č. 28: Altmanovo Z-skóre.....	27
Rovnica č. 29: Index IN05 .....	28
Rovnica č. 30: Index bonity .....	29

## **ZOZNAM OBRÁZKOV**

Obrázok č. 1: Porterov model piatich síl .....	31
Obrázok č. 2: Model 7S .....	33
Obrázok 3: Logo spoločnosti .....	37

## **ZOZNAM GRAFOV**

Graf č. 1: Rysy Group s.r.o. - dlhodobý majetok vs. obežné aktíva.....	41
Graf č. 2: Rysy Group s.r.o. - vlastné imanie vs. cudzie zdroje .....	44
Graf č. 3: Vývoj hospodárskeho výsledku za obdobie 2015 – 2019 .....	47

## ZOZNAM TABULIEK

Tab. č. 1: Štruktúra súvahy .....	12
Tab. 2: Interpretácia indexu bonity .....	30
Tab. č. 3: Horizontálna analýza aktív .....	38
Tab. č. 4 Vertikálna analýza aktív .....	40
Tab. č. 5 Horizontálna analýza pasív .....	42
Tab. č. 6: Vertikálna analýza pasív .....	43
Tab. č. 7: Horizontálna analýza výkazu zisku a strát.....	45
Tab. č. 8: Prehľad rozdielových ukazovateľov .....	47
Tab. č. 9: Prehľad ukazovateľov rentability .....	49
Tab. č. 10: Rentabilita aktív .....	49
Tab. č. 11: Rentabilita vlastného kapitálu.....	50
Tab. č. 12: Rentabilita tržieb.....	50
Tab. č. 13: Návratnosť investícií.....	51
Tab. č. 14: Ukazovatele aktivity .....	52
Tab. č. 15: Obrat celkových aktív .....	52
Tab. č. 16: Obrat dlhodobého majetku .....	53
Tab. č. 17: Obrat zásob .....	54
Tab. č. 18: Doba obratu zásob .....	54
Tab. č. 19: Doba obratu záväzkov .....	55
Tab. č. 20: Doba obratu pohľadávok .....	56

Tab. č. 21: Ukazovatele zadlženosti .....	57
Tab. č. 22: Celková zadlženosť.....	57
Tab. č. 23: Miera zadlženosti.....	58
Tab. č. 24: Koeficient samofinancovania .....	58
Tab. č. 25: Okamžitá likvidita .....	59
Tab. č. 26: Pohotová likvidita.....	60
Tab. č. 27: Bežná likvidita .....	60
Tab. č. 28: Mzdová produktivita.....	61
Tab. č. 29: Nákladovosť výnosov .....	61
Tab. č. 30: Altmanovo Z – skóre .....	62
Tab. č. 31: Index IN05 .....	63
Tab. č. 32: Index bonity .....	63
Tab. č. 33: Vývoj nezamestnanosti v Prešovskom kraji .....	67
Tab. č. 34: Priemerná výška mzdy.....	68
Tab. č. 35: SWOT analýza.....	69
Tab. č. 36: Internetový obchod .....	74
Tab. č. 37: Tržby po expanzii do zahraničia.....	75
Tab. č. 38: Náklady na reklamu .....	75
Tab. č. 39: Termínovaný vklad.....	77
Tab. č. 40: Investičné fondy.....	77
Tab. č. 41: Likvidita pred a po investícií .....	78
Tab. č. 42: Dopad investície na rentabilitu .....	78

Tab. č. 43: Dopad investície na výsledok hospodárenia .....	79
---	----

## **ZOZNAM PRÍLOH**

Príloha č. 1: Súvaha spoločnosti Rysy Group, s.r.o. za obdobie 2015 – 2019

Príloha č. 2: Výkaz zisku a strát spoločnosti Rysy Group, s.r.o. za obdobie 2015 – 2019

*Príloha č. 1: Súvaha spoločnosti Rysy Group s.r.o. za obdobie 2015 - 2019*

STRANA AKTÍV		č.r.	2015	2016	2017	2018	2019
	<b>SPOLU MAJETOK</b>	<b>1</b>	1 367 754	1 191 141	1 465 744	1 886 791	2 199 148
<b>A.</b>	<b>Neobežný majetok</b>	<b>2</b>	603 065	604 638	506 335	466 929	522 176
<b>A.I.</b>	<b>Dlhodobý nehmotný majetok súčet</b>	<b>3</b>	10 643	7 190	3 739	12 455	32 540
A.I.1.	Aktivované náklady na vývoj	4					
2.	Softvér	5	10 643	7 190	3 739	286	32 540
3.	Oceniteľné práva	6					
4.	Goodwill	7					
5.	Ostatný dlhodobý nehmotný majetok	8					
6.	Obstarávaný dlhodobý nehmotný majetok	9					
7.	Poskytnuté preddavky na dlhodobý nehmotný majetok	10				12 169	
<b>A.II.</b>	<b>Dlhodobý hmotný majetok súčet</b>	<b>11</b>	589 036	592 392	497 540	452 804	487 966
A.II.1.	Pozemky	12	15 352	15 352	15 352	15 352	15 352
2.	Stavby	13	478 709	459 907	444 888	411 234	455 250
3.	Samostatné hnutelné veci a súbory hnutelných vecí	14	22 079	44 236	37 300	26 218	17 364
4.	Pestovateľské celky trvalých porastov	15					
5.	Základné stádo a ťažné zvieratá	16					
6.	Ostatný dlhodobý hmotný majetok	17					
7.	Obstarávaný dlhodobý hmotný majetok	18	72 896	72 897			
8.	Poskytnuté preddavky na dlhodobý hmotný majetok	19					
9.	Opravná položka k nadobudnutému majetku	20					
<b>A.III.</b>	<b>Dlhodobý finančný majetok súčet</b>	<b>21</b>	3 386	5 056	5 056	1 670	1 670
A.III.1.	Podielové cenné papiere a podiely v	22	3 386	3 386	3 386		

	prepojených účtovných jednotkách						
2.	Podielové cenné papiere a podiely s podielovou účasťou okrem v prepojených účtovných jednotkách	23		1 670	1 670	1 670	1 670
3.	Ostatné realizovateľné cenné papiere a podiely	24					
4.	Pôžičky prepojeným účtovným jednotkám	25					
5.	Pôžičky v rámci podielovej účasti okrem prepojeným účtovným jednotkám	26					
6.	Ostatné pôžičky	27					
7.	Dlhové cenné papiere a ostatný dlhodobý finančný majetok	28					
8.	Pôžičky a ostatný dlhodobý finančný majetok so zostatkovou dobou splatnosti najviac jeden rok	29					
9.	Účty v bankách s dobou viazanosti dlhšou ako jeden rok	30					
10.	Obstarávaný dlhodobý finančný majetok	31					
11.	Poskytnuté preddavky na dlhodobý finančný majetok	32					
<b>B.</b>	<b>Obežný majetok</b>	<b>33</b>	762 898	584 730	955 570	1 415 446	1 673 667
<b>B.I.</b>	<b>Zásoby súčet</b>	<b>34</b>	15 026	653	5 219	8 811	3 691
B.I.1.	Materiál	35	5 022	130	5 063	8 036	3 490
2.	Nedokončená výroba a polotovary vlastnej výroby	36					
3.	Výrobky	37					
4.	Zvieratá	38					
5.	Tovar	39	10 004	523	156	775	201

6.	Poskytnuté preddavky na zásoby	40					
<b>B.II.</b>	<b>Dlhodobé pohľadávky súčet</b>	<b>41</b>					
<b>B.II.1.</b>	<b>Pohľadávky z obchodného styku súčet</b>	<b>42</b>					
1.a.	Pohľadávky z obchodného styku voči prepojeným účtovným jednotkám	43					
1.b.	Pohľadávky z obchodného styku v rámci podielovej účasti okrem pohľadávok voči prepojeným účtovným jednotkám	44					
1.c.	Ostatné pohľadávky z obchodného styku	45					
2.	Čistá hodnota zákazky	46					
3.	Ostatné pohľadávky voči prepojeným účtovným jednotkám	47					
4.	Ostatné pohľadávky v rámci podielovej účasti okrem pohľadávok voči prepojeným účtovným jednotkám	48					
5.	Pohľadávky voči spoločníkom, členom a združeniu	49					
6.	Pohľadávky z derivátových operácií	50					
7.	Iné pohľadávky	51					
8.	Odložená daňová pohľadávka (481A)	52					
<b>B.III.</b>	<b>Krátkodobé pohľadávky súčet</b>	<b>53</b>	35 422	114 182	94 702	44 687	55 948
<b>B.III.1.</b>	<b>Pohľadávky z obchodného styku súčet</b>	<b>54</b>	23 878	91 340	90 448	44 593	40 485
1.a.	Pohľadávky z obchodného styku voči prepojeným účtovným jednotkám	55					

1.b.	Pohľadávky z obchodného styku v rámci podielovej účasti okrem pohľadávok voči prepojeným účtovným jednotkám	56					
1.c.	Ostatné pohľadávky z obchodného styku	57	23 878	91 340	90 448	44 593	40 485
2.	Čistá hodnota zákazky	58					
3.	Ostatné pohľadávky voči prepojeným účtovným jednotkám	59					
4.	Ostatné pohľadávky v rámci podielovej účasti okrem pohľadávok voči prepojeným účtovným jednotkám	60					
5.	Pohľadávky voči spoločníkom, členom a združeniu	61					
6.	Sociálne poistenie	62					
7.	Daňové pohľadávky a dotácie	63	556	3 565	2 054		
8.	Pohľadávky z derivátových operácií	64					
9.	Iné pohľadávky	65	10 988	19 277	2 200	94	15 463
<b>B.IV.</b>	<b>Krátkodobý finančný majetok súčet</b>	<b>66</b>					
B.IV.1.	Krátkodobý finančný majetok v prepojených účtovných jednotkách	67					
2.	Krátkodobý finančný majetok bez krátkodobého finančného majetku v prepojených účtovných jednotkách	68					
3.	Vlastné akcie a vlastné obchodné podiely	69					

4.	Obstarávaný krátkodobý finančný majetok	70					
<b>B.V.</b>	<b>Finančné účty</b>	<b>71</b>	712 450	469 895	855 649	1 361 948	1 614 028
B.V.1.	Peniaze	72	119 639	83 774	43 712	185 634	112 356
2.	Účty v bankách	73	592 811	386 121	811 937	1 176 314	1 501 672
<b>C.</b>	<b>Časové rozlíšenie súčet</b>	<b>74</b>	1 791	1 773	3 839	4 416	3 305
C.1.	Náklady budúcich období dlhodobé	75	5	5		59	
2.	Náklady budúcich období krátkodobé	76	1 661	1 192	3 051	1 566	3 305
3.	Príjmy budúcich období dlhodobé	77					
4.	Príjmy budúcich období krátkodobé	78	125	576	788	2 791	

STRANA PASÍV		č.r.	2015	2016	2017	2018	2019
	<b>SPOLU VLASTNÉ IMANIE A ZÁVÄZKY</b>	<b>79</b>	1 367 754	1 191 141	1 465 744	1 886 791	2 199 148
<b>A.</b>	<b>Vlastné imanie</b>	<b>80</b>	218 613	260 455	443 825	581 455	626 915
<b>A.I.</b>	<b>Základné imanie súčet</b>	<b>81</b>	19 916	19 916	19 916	19 916	19 916
A.I.1.	Základné imanie	82	19 916	19 916	19 916	19 916	19 916
2.	Zmena základného imania	83					
3.	Pohľadávky za upísané vlastné imanie	84					
<b>A.II.</b>	<b>Emisné ážio</b>	<b>85</b>					
<b>A.III.</b>	<b>Ostatné kapitálové fondy</b>	<b>86</b>					
<b>A.IV.</b>	<b>Zákonné rezervné fondy</b>	<b>87</b>		2 247	4 339	13 507	13 507
A.IV.1.	Zákonný rezervný fond a nedeliteľný fond	88		2 247	4 339	13 507	13 507
2.	Rezervný fond na vlastné akcie a vlastné podiely	89					
<b>A.V</b>	<b>Ostatné fondy zo zisku</b>	<b>90</b>					
A.V.1.	Štatutárne fondy	91					
2.	Ostatné fondy	92					
<b>A.VI.</b>	<b>Oceňovacie rozdiely z precenenia súčet</b>	<b>93</b>					

A.VI.1.	Oceňovacie rozdiely z precenenia majetku a záväzkov	94					
2.	Oceňovacie rozdiely z kapitálových účastín	95					
3.	Oceňovacie rozdiely z precenenia pri zlúčení, splynutí a rozdelení	96					
<b>A.VII.</b>	<b>Výsledok hospodárenia minulých rokov</b>	<b>97</b>	153 765	196 450	236 200	410 402	548 032
A.VII.1.	Nerozdelený zisk minulých rokov	98	153 765	196 450	236 200	410 402	548 032
2.	Neuhradená strata minulých rokov	99					
<b>A.VIII.</b>	<b>Výsledok hospodárenia za účtovné obdobie po zdanení</b>	<b>100</b>	44 932	41 842	183 370	137 630	45 460
<b>B.</b>	<b>Záväzky</b>	<b>101</b>	1 149 141	930 686	1 021 919	1 305 336	1 565 694
<b>B.I.</b>	<b>Dlhodobé záväzky súčet</b>	<b>102</b>	33 093	35 594	39 689	39 918	39 944
<b>B.I.1.</b>	<b>Dlhodobé záväzky z obchodného styku súčet</b>	<b>103</b>					
1.a.	Záväzky z obchodného styku voči prepojeným účtovným jednotkám	104					
1.b.	Záväzky z obchodného styku v rámci podielovej účasti okrem záväzkov voči prepojeným účtovným jednotkám	105					
1.c.	Ostatné záväzky z obchodného styku	106					
2.	Čistá hodnota zákazky	107					
3.	Ostatné záväzky voči prepojeným účtovným jednotkám	108					
4.	Ostatné záväzky v rámci podielovej účasti okrem	109					

	záväzkov voči prepojeným účtovným jednotkám						
5.	Ostatné dlhodobé záväzky	110					
6.	Dlhodobé prijaté preddavky	111					
7.	Dlhodobé zmenky na úhradu	112					
8.	Vydané dlhopisy	113					
9.	Záväzky zo sociálneho fondu	114	4 916	5 363	5 835	6 064	6 089
10.	Iné dlhodobé záväzky	115					
11.	Dlhodobé záväzky z derivátových operácií	116					
12.	Odložený daňový záväzok	117	28 177	30 231	33 854	33 854	33 855
<b>B.II.</b>	<b>Dlhodobé rezervy</b>	<b>118</b>					
B.II.1.	Zákonné rezervy	119					
2.	Ostatné rezervy	120					
<b>B.III</b>	<b>Dlhodobé bankové úvery</b>	<b>121</b>					
<b>B.IV.</b>	<b>Krátkodobé záväzky súčet</b>	<b>122</b>	1 104 112	882 877	972 817	1 256 248	1 511 853
<b>B.IV.1.</b>	<b>Záväzky z obchodného styku súčet</b>	<b>123</b>	1 071 900	834 296	877 532	1 203 485	1 488 047
1.a.	Záväzky z obchodného styku voči prepojeným účtovným jednotkám	124					
1.b.	Záväzky z obchodného styku v rámci podielovej účasti okrem záväzkov voči prepojeným účtovným jednotkám	125					
1.c.	Ostatné záväzky z obchodného styku	126	1 071 900	834 296	877 532	1 203 485	1 488 047
2.	Čistá hodnota zákazky	127					
3.	Ostatné záväzky voči prepojeným účtovným jednotkám	128					

4.	Ostatné záväzky v rámci podielovej účasti okrem záväzkov voči prepojeným účtovným jednotkám	129					
5.	Záväzky voči spoločníkom a združeniu	130					
6.	Záväzky voči zamestnancom	131	11 375	11 367	12 948	13 895	13 932
7.	Záväzky zo sociálneho poistenia	132	5 912	6 231	6 681	7 270	7 764
8.	Daňové záväzky a dotácie	133	14 467	30 431	75 498	30 896	-70
9.	Záväzky z derivátových operácií	134					
10.	Iné záväzky	135	458	552	158	702	2 180
<b>B.V.</b>	<b>Krátkodobé rezervy</b>	<b>136</b>	<b>11 936</b>	<b>12 215</b>	<b>9 413</b>	<b>9 170</b>	<b>13 897</b>
B.V.1.	Zákonné rezervy	137	11 936	12 215	9 413	9 170	13 897
2.	Ostatné rezervy	138					
<b>B.VI.</b>	<b>Bežné bankové úvery</b>	<b>139</b>					
<b>B.VII.</b>	<b>Krátkodobé finančné výpomoci</b>	<b>140</b>					
<b>C.</b>	<b>Časové rozlíšenie súčet</b>	<b>141</b>					<b>6 539</b>
C.1.	Výdavky budúcich období dlhodobé	142					
2.	Výdavky budúcich období krátkodobé	143					
3.	Výnosy budúcich období dlhodobé	144					
4.	Výnosy budúcich období krátkodobé	145					6 539

Príloha č. 2: Výkaz zisku a strát spoločnosti Rysy Group s.r.o. za obdobie 2015 - 2019

VÝKAZ ZISKU A STRÁT		č.r.	2015	2016	2017	2018	2019
*	Čistý obrat	1	3 717 395	3 434 678	4 340 233	4 141 933	4 059 479
**	Výnosy z hospodárskej činnosti spolu súčet	2	3 730 801	3 436 146	4 343 314	4 143 605	4 059 492
I.	Tržby z predaja tovaru	3	3 697 664	3 415 256	4 247 570	4 126 961	4 043 963
II.	Tržby z predaja vlastných výrobkov	4					
III.	Tržby z predaja služieb	5	19 731	19 422	92 663	14 972	15 515
IV.	Zmeny stavu vnútroorganizačných zásob	6					
V.	Aktivácia	7					
VI.	Tržby z predaja dlhodobého nehmotného majetku, dlhodobého hmotného majetku a materiálu	8		1 081	55	733	13
VII.	Ostatné výnosy z hospodárskej činnosti	9	13 406	387	3 026	939	1
**	Náklady na hospodársku činnosť spolu	10	3 657 962	3 375 062	4 095 170	3 943 937	3 979 307
A.	Náklady vynaložené na obstaranie predaného tovaru	11	2 787 817	2 587 447	3 216 191	3 119 703	3 041 679
B.	Spotreba materiálu, energie a ostatných neskladovateľných dodávok	12	83 736	49 062	43 044	47 948	55 177
C	Opravné položky k zásobám	13					
D.	Služby	14	505 485	468 657	508 521	489 516	594 117
E.	Osobné náklady	15	240 991	232 704	219 228	232 707	233 616
E.1.	Mzdové náklady	16	176 974	169 752	161 904	170 975	168 323
2.	Odmeny členom orgánov spoločnosti a družstva	17					
3.	Náklady na sociálne poistenie	18	54 493	51 936	48 054	51 062	52 685
4.	Sociálne náklady	19	9 524	11 016	9 270	10 670	12 608

F.	Dane a poplatky	20	1 995	2 041	1 909	1 863	1 933
G.	Odpisy a opravné položky k dlhodobému nehmotnému majetku a dlhodobému hmotnému majetku	21	26 662	30 830	33 375	48 188	48 198
G.1.	Odpisy dlhodobého nehmotného majetku a dlhodobého hmotného majetku	22	26 662	30 830	33 475	48 188	48 198
2.	Opravné položky k dlhodobému nehmotnému majetku a dlhodobému hmotnému majetku	23			-100		
H.	Zostatková cena predaného dlhodobého majetku a predaného materiálu	24			69 013		
I.	Opravné položky k pohľadávkam	25	-209				761
J.	Ostatné náklady na hospodársku činnosť	26	11 485	4 321	3 889	4 012	3 826
***	<b>Výsledok hospodárenia z hospodárskej činnosti</b>	<b>27</b>	<b>72 839</b>	<b>61 084</b>	<b>248 144</b>	<b>199 668</b>	<b>80 185</b>
*	<b>Pridaná hodnota</b>	<b>28</b>	<b>340 357</b>	<b>329 512</b>	<b>572 477</b>	<b>484 766</b>	<b>368 505</b>
**	<b>Výnosy z finančnej činnosti spolu</b>	<b>29</b>	<b>718</b>	<b>373</b>	<b>557</b>	<b>63</b>	<b>325</b>
VIII.	Tržby z predaja cenných papierov a podielov	30					
IX.	Výnosy z dlhodobého finančného majetku súčet	31					
IX.1.	Výnosy z cenných papierov a podielov od prepojených účtovných jednotiek	32					
2.	Výnosy z cenných papierov a podielov	33					

	v podielovej účasti okrem výnosov prepojených účetných jednotiek						
3.	Ostatné výnosy z cenných papierov a podielov	34					
X.	Výnosy z krátkodobého finančného majetku súčet	35					
X.1.	Výnosy z krátkodobého finančného majetku od prepojených účetných jednotiek	36					
2.	Výnosy z krátkodobého finančného majetku v podielovej účasti okrem výnosov prepojených účetných jednotiek	37					
3.	Ostatné výnosy z krátkodobého finančného majetku (666A)	38					
XI.	Výnosové úroky	39	477	369	178		
XI.1.	Výnosové úroky od prepojených účetných jednotiek	40					
2.	Ostatné výnosové úroky	41	477	369	178		
XII.	Kurzové zisky	42	241	4	379	63	219
XIII.	Výnosy z precenenia cenných papierov a výnosy z derivátových operácií	43					
XIV.	Ostatné výnosy z finančnej činnosti	44					106
**.	<b>Náklady na finančnú činnosť spolu</b>	<b>45</b>	<b>22 087</b>	<b>15 294</b>	<b>22 261</b>	<b>22 648</b>	<b>21 252</b>
K.	Predané cenné papiere a podiely	46					
L.	Náklady na krátkodobý finančný majetok	47					

M.	Opravné položky k finančnému majetku	48		-1 670			
N.	Nákladové úroky	49					
N.1.	Nákladové úroky pre prepojené účtovné jednotky	50					
2.	Ostatné nákladové úroky	51					
O.	Kurzové straty	52	33	8	98	156	22
P.	Náklady na precenenie cenných papierov a náklady na derivátové operácie	53					
Q.	Ostatné náklady na finančnú činnosť	54	22 054	16 956	22 163	22 492	21 230
***	<b>Výsledok hospodárenia z finančnej činnosti</b>	<b>55</b>	<b>-21 369</b>	<b>-14 921</b>	<b>-21 704</b>	<b>-22 585</b>	<b>-20 927</b>
****	<b>Výsledok hospodárenia za účtovné obdobie pred zdanením</b>	<b>56</b>	<b>51 470</b>	<b>46 163</b>	<b>226 440</b>	<b>177 083</b>	<b>59 258</b>
R.	Daň z príjmov	57	6 538	4 321	43 070	39 453	13 798
R.1.	Daň z príjmov splatná	58	3 013	2 267	39 448	39 452	13 797
2.	Daň z príjmov odložená	59	3 525	2 054	3 622	1	1
S.	Prevod podielov na výsledku hospodárenia spoločníkom	60					
****	<b>Výsledok hospodárenia za účtovné obdobie po zdanení</b>	<b>61</b>	<b>44 932</b>	<b>41 842</b>	<b>183 370</b>	<b>137 630</b>	<b>45 460</b>