



VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ

BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY

FAKULTA PODNIKATELSKÁ

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT

ÚSTAV EKONOMIKY

INSTITUTE OF ECONOMICS

HODNOCENÍ FINANČNÍ SITUACE SPOLEČNOSTI A NÁVRHY NA JEJÍ ZLEPŠENÍ

EVALUATION OF THE FINANCIAL SITUATION IN THE COMPANY AND PROPOSALS TO ITS
IMPROVEMENT

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE

BACHELOR'S THESIS

AUTOR PRÁCE

AUTHOR

Sára Okleštková

VEDOUCÍ PRÁCE

SUPERVISOR

Ing. Kateřina Fojtů

BRNO 2018

Zadání bakalářské práce

Ústav: Ústav ekonomiky
Studentka: **Sára Oklešťková**
Studijní program: Ekonomika a management
Studijní obor: Ekonomika podniku
Vedoucí práce: **Ing. Kateřina Fojtů**
Akademický rok: 2017/18

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:

Hodnocení finanční situace společnosti a návrhy na její zlepšení

Charakteristika problematiky úkolu:

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

Cíle, kterých má být dosaženo:

Student zhodnotí situaci společnosti pomocí vybraných metod finanční analýzy. Dále výsledky interpretuje a porovná s doporučenými hodnotami, oborovými průměry či nejbližší konkurencí. Na základě provedených analýz nalezne příčiny nepříznivého stavu a navrhne možná opatření pro zlepšení situace.

Základní literární prameny:

KNÁPKOVÁ, A., D. PAVELKOVÁ a K. ŠTEKER. Finanční analýza: komplexní průvodce s příklady. 2. rozš. vyd. Praha: Grada Publishing, 2013. 978-80-247-4456-8.

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

MRKVIČKA, J. a P. KOLÁŘ. Finanční analýza. 2. přeprac. vyd. Praha: ASPI, 2006. ISBN 80-735-219-2.

RŮČKOVÁ, P. Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi. 5. aktualiz. vyd. Praha: Grada Publishing, 2015. ISBN 978-80-247-5534-2.

SEDLÁČEK, J. Finanční analýza podniku. 2. aktualiz. vyd. Brno: Computer Press, 2011. ISBN 978-8-251-3386-6.

Termín odevzdání bakalářské práce je stanoven časovým plánem akademického roku 2017/18

V Brně dne 28.2.2018

L. S.

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

doc. Ing. et Ing. Stanislav Škapa, Ph.D.
děkan

Abstrakt

Bakalářská práce se zaměřuje na hodnocení finanční situace společnosti Samir, spol. s.r.o. v letech 2012-2016. V teoretické části jsou popsány a vysvětleny vybrané ukazatele a analýzy. V analytické části je provedena finanční analýza dle teoretické části, tyto vybrané ukazatele budou použity v analytické části pro provedení finanční analýzy. Na závěr jsou navržena opatření, která mohou zlepšit finanční situaci společnosti.

Abstract

The bachelor's thesis is focused on evaluation of the financial situation of the company Samir, spol. s.r.o. in the period 2012-2016. The theoretical part describes selected indicators and analysis. In the analytical part is performed financial analysis according to the theoretical part and subscribed by comments. In the conclusion it is showed how to improve financial situation of the company.

Klíčová slova

finanční analýza, rozvaha, rentabilita, likvidita, zadluženost, finanční situace podniku, aktiva

Key words

financial analysis, balance sheet, profitability, liquidity, indebtednes, financial situation of the company, activity

Bibliografická citace

OKLEŠŤKOVÁ, S. *Hodnocení finanční situace společnosti a návrhy na její zlepšení*. Brno: Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, 2018. 83 s. Vedoucí bakalářské práce Ing. Kateřina Fojtů.

Čestné prohlášení

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

V Brně dne 17. května 2018

.....

podpis studenta

Poděkování

Chtěla bych ze srdce poděkovat Ing. Kateřině Fojtů za cenné rady a za neuvěřitelnou trpělivost, díky které jsem byla schopna dokončit svoji práci. Zároveň bych chtěla také poděkovat své rodině, a hlavně svému manželovi Michalovi Oklešťkovi za trpělivost, podporu a jeho lásku.

OBSAH

OBSAH	11
ÚVOD	10
1 CÍLE PRÁCE, METODY A POSTUPY ZPRACOVÁNÍ.....	11
2 TEORETICKÁ VÝCHODISKA PRÁCE	12
2.1 ANALÝZA OKOLÍ SPOLEČNOSTI	12
2.1.1 Analýza PESTLE	12
2.1.2 Porterův model pěti sil	14
2.1.3 McKinseyho model „7S“	15
2.1.4 SWOT analýza	16
2.2 METODY FINANČNÍ ANALÝZY	17
2.2.1 Soustavy ukazatelů	19
2.2.2 Analýza absolutních ukazatelů	21
2.2.3 Analýza rozdílových ukazatelů	23
2.2.4 Analýza poměrových ukazatelů	24
3 ANALÝZA PROBLÉMU A SOUČASNÉ SITUACE	34
3.1 PŘEDSTAVENÍ SPOLEČNOSTI.....	34
3.1.1 Základní informace	34
3.2 ANALÝZA OKOLÍ SPOLEČNOSTI	35
3.2.1 PESTLE analýza	36
3.2.2 Porterův model pěti sil	38
3.2.3 McKinseyho model „7S“	39
3.2.4 SWOT analýza	43
3.3 FINANČNÍ ANALÝZA	43
3.3.1 Soustavy ukazatelů	43
3.3.2 Analýza absolutních ukazatelů	46
3.3.3 Analýza rozdílových ukazatelů	52
3.3.4 Analýza poměrových ukazatelů	54
4 VLASTNÍ NÁVRHY ZLEPŠENÍ	62
4.1 DOBA OBRATU ZÁSOB A ZÁVAZKY K MATEŘSKÉ SPOLEČNOSTI	62
4.2 SNÍŽENÍ OBJEDNÁVEK A ZAVEDENÍ SLEVOVÝCH AKCÍ	64

4.3	ŘÍZENÍ ZÁSOB.....	66
4.4	NALEZENÍ NOVÝCH ODBĚRATELŮ	70
4.5	REKLAMNÍ KAMPAŇ	71
	ZÁVĚR.....	73
	SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ	75
	SEZNAM POUŽITÝCH ZKRATEK	78
	SEZNAM POUŽITÝCH TABULEK	79
	SEZNAM OBRÁZKŮ	81
	SEZNAM GRAFŮ	82
	SEZNAM PŘÍLOH	83

ÚVOD

„Finanční analýza firmy (zejména soukromé ziskové) patří k velmi propracovaným součástem finančního řízení, které patří do skupiny aplikovaných ekonomických disciplín“ (Kraftová, 2002, s. 25).

Hlavním úkolem finanční analýzy a nástroje řízení společnosti je rozsáhlé posouzení současné finanční a ekonomické situace společnosti za pomoci specifických postupů a metod. Tato analýza poukazuje nejen na silné a slabé stránky podniku, ale také pomáhá odhalit případné poruchy ve finančním hospodaření (Jáčová, Ortová, 2013, s. 90).

Finanční situace podnikatelského subjektu je považována za komplexní výstup celého výkonu. Tento výstup je prezentován prostřednictvím poměrových ukazatelů aktivity, ziskovosti, likvidity, zadluženosti a tržní hodnoty. Tyto ukazatele jsou založeny na syntetických ukazatelích finančního účetnictví a prokazují složitost interpretace výkonnosti subjektu (Baran, Pastýr, Baranová, 2016, s. 74)

Cíle finanční analýzy a požadavky na ni kladené je posouzení dosavadního vývoje podniku a poskytnutí informací ke správnému rozhodování v budoucnu. Dále také rozbor možných variant dalšího rozvoje podniku, porovnání výsledků různých firem a zpracování informací pro hodnocení firmy vnějšími partnery (Kraftová, 2002, s. 25).

Získaná data se třídí, agregují a poměřují se mezi sebou, kalkulují se vztahy mezi nimi navzájem, hledají se souvislosti mezi nimi a určíme si jejich vývoj (Kraftová, 2002, s. 25).

„Všemi těmito postupy vypovídající schopnost zpracovávaných dat, zvyšuje se jejich informační hodnota“ (Kraftová, 2002, s. 25).

V každém případě je nutné přistupovat k finanční analýze s vědomím definovat, které výstupní informace je třeba získat. Pokud si zvolíme metodu hodnocení finančního hospodaření firmy, musí splňovat požadavky účelnosti, aplikovatelnosti a informační efektivnosti. Tudíž vymezit si předem stanovený cíl a aplikovat metody a nástroje, které jsou adekvátní praktickým možnostem a konkrétním podmínkám firmy (Kraftová, 2002, s. 25-26).

1 CÍLE PRÁCE, METODY A POSTUPY ZPRACOVÁNÍ

Finanční analýza společnosti je jednou z důležitých činností potřebných ke komplexnímu zjištění a vyhodnocení finanční situace podniku.

Hlavním cílem bakalářské práce je zhodnocení finanční situace podniku a návrhy na její zlepšení. Finanční analýza je zaměřena na společnost Samir, spol. s. r. o., která působí jako dceřiná společnost firmě Royal Crystal, s. r. o. Vybraná firma se zaměřuje především na maloobchod dekorativního zboží v tuzemsku. Sídlí na Josefské ulici a vlastní dvě prodejny v centru Brna.

Pro dosažení hlavního cíle je třeba si stanovit cíle dílčí. Prvním dílčím cílem bude zpracování teoretických východisek. Druhým dílčím cílem bude provedení analýzy vnějšího a vnitřního okolí podniku a finanční analýzy samotné. Tyto analýzy pomohou odhalit problematické oblasti podniku.

V teoretické části bakalářské práce budou nejprve uvedeny teoretické poznatky o vnější a vnitřní analýze podniku. Budou zde tedy vysvětleny pojmy jako PEST analýza, Porterova analýza pěti sil, McKinseyho model a SWOT analýza. Dále bude teorie zaměřena na vybrané ukazatele finanční analýzy.

V analytické části práce budou provedeny samotné analýzy okolí podniku a podniku samotného. Nakonec bude provedena finanční analýza.

V poslední části budou shrnuty výsledky z části analytické a budou navrženy konkrétní postupy, které by měly zlepšit finanční situaci podniku Samir, spol. s.r.o.

2 TEORETICKÁ VÝCHODISKA PRÁCE

V této části práce budou vymezeny základní informace o finanční analýze společnosti. Teoretická východiska práce popisují metody analýzy a jejich ukazatelé, které jsou klíčovými body k porozumění výsledkům uvedených v analytické části současného stavu podniku.

2.1 Analýza okolí společnosti

Analýza vnějšího okolí podniku je taková, která posuzuje vnější i vnitřní faktory ovlivňující podnik. Analýzu okolí firmy je důležité sledovat z hlediska budoucích možných hrozeb, které mohou nastat při dalším vývoji firmy (Růčková, 2015).

Vnější prostředí rozdělujeme na dva typy faktorů vlivu na podnik, specifické a všeobecné prostřední. Specifické prostřední má přímý vliv na dosažení cílů podniku. Všeobecné prostředí je poté ovlivňováno technologickými podmínky, ekonomickým prostředím, sociálním prostředím, a mnoho dalších vlivů (Růčková, 2015).

„Finanční analýza je zaměřena na identifikaci problémů, silných a slabých stránek především hodnotových procesů podniku.“ (Sedláček, 2011, s. 3).

Cíl finanční analýzy je posouzení finančního zdraví firmy, identifikace silných a slabých stránek a rozbor finanční situace podniku. V této bakalářské práci jsou použity k analýze okolí společnosti PEST analýzu, Porterovu analýzu pěti sil, McKinseyho model „7S“ a SWOT analýzu.

2.1.1 Analýza PESTLE

Tato analýza bývá označována jako prostředek pro analýzu změn okolí. PESTLE analýza představuje analýzu externích jevů, které sama společnost nemá možnost ovlivnit. Společnost je nucena brát tyto aspekty v úvahu při plánování budoucích kroků a ubírání podniku (businessballs.com [online], 2010).

Rozlišujeme následující analýzu prostředí, ve kterém se společnost nachází:

- politické faktory,
- legislativní faktory,
- sociální stav,
- ekonomické faktory (businessballs.com [online], 2010).

Politické prostředí PESTLE analýzy se zabývají především problematikou stability politické scény neboli jak často se mění vláda, omezení v podnikání, podmínky zaměstnávání nejrůznějších skupin občanů, ekologická legislativa atd. (PEST analýza (online)).

“Kromě stability je přirozeně důležitý také obsah, a to jak ten současný, tak ten budoucí. Sledují se tak všechny podstatné zákony a návrhy důležité pro oblast, kde firma působí, stejně jako chování regulačních orgánů.” (PEST analýza (online))

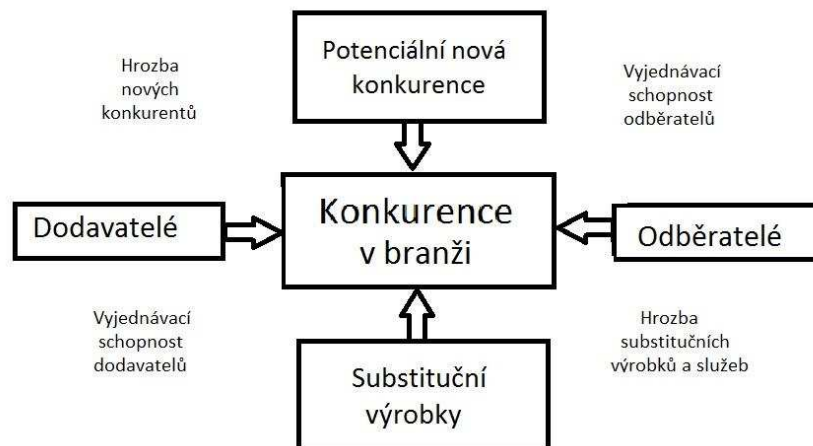
Legislativní faktory souvisí s právním prostředím, ve kterém se podnik nachází. Jedná se zejména o státní regulace, ochranu životního prostředí, regulace importu a exportu a nebo plánované platné zákony a vyhlášky (managementmania (online)).

Sociální prostředí je nejsnazší stav PESTLE analýzy, jelikož ji celou lze najít od národního statistického úřadu. Tato oblast je velmi důležitá pro námi vybranou společnost, jelikož se řeší demografické ukazatele, trendy životního stylu, etnické a náboženské otázky, oblast médií a jejich vliv a vnímání reklamy (veletrhy, konference atp.) (PEST analýza (online)).

“Ekonomické prostředí je důležité zejména pro odhad ceny pracovní síly i pro odhad cen produktů a služeb. V této části analýzy se sledují otázky daní (DPPO, DPH, spotřební daně, daně z převodu nemovitostí atd.) a cel, stability měny a návaznosti jejího kurzu ke kurzu domovské měny firmy, výše úrokových sazeb, otázky hospodářských cyklů na daném trhu, makroekonomických ukazatelů (zejména HDP a HDP per capita), specifického zaměření trhu, trendech v oblasti distribuce atd.” (PEST analýza (online)).

2.1.2 Porterův model pěti sil

Porterův model pěti sil neboli analýza „5F“ je způsob analýzy odvětví a jeho rizik a je dílem Michaela E. Portera. Podstatou této analýzy je prognózování vývoje konkurenční situace ve zkoumaném odvětví (managementmania, 2011-2016).



Obr. 1 Porterův model pěti sil (Meffert, 1996, s. 148)

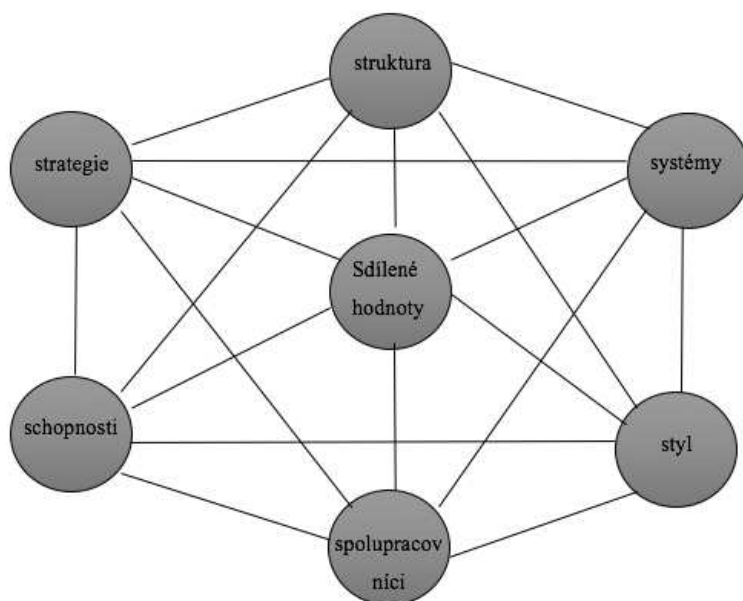
- stávající konkurenti – jejich schopnost ovlivnit cenu a nabízené množství daného výrobku,
- potenciální konkurenti – možnost, že vstoupí na trh a ovlivní cenu a nabízené množství daného výrobku,
- dodavatelé – jejich schopnost ovlivnit cenu a nabízené množství potřebných vstupů
- kupující – jejich schopnost ovlivnit cenu a poptávané množství daného výrobku
- substituty – cena a nabízení množství výrobků aspoň částečně schopných nahradit daný výrobek (managementmania, 2011-2016).

2.1.3 McKinseyho model „7S“

„Mezi hlavní faktory úspěchu patří strategie a struktura firmy, spolupracovníci a jejich schopnosti (dovednosti), styl řízení firmy, systémy a postupy firmy, sdílené hodnoty (kultura) firmy. Tyto faktory úspěchu definují rámec 7S faktorů firmy McKinsey.“ (Smejkal, Rais, 2013, s. 41).

Pracovníci firmy McKinsey vytvořili tento model v 70. letech 19. století, aby pomohli manažerům porozumět věcem, které jsou spojeny s organizačními změnami. Model je nazýván „7S“ podle toho, že je v něm zahrnuto sedm faktorů, které jsou vzájemně provázány, a pokud vedení nebude dávat pozor alespoň u jednoho z nich, může způsobit zhroucení ostatních faktorů (Mallya, 2007, s. 73):

- strategie (Strategy) – definice cílů skupiny a způsobu jejich dosažení,
- struktura (Structure) – organizační uspořádání skupiny, mechanismus řízení,
- systémy (Systems) – metody, postupy, procesy, včetně technických systémů, informačních systémů a technologií,
- styl práce vedení (Style) – charakteristický způsob konání, jednání a chování,
- spolupracovníci (Staff) – cíleně orientované společenství lidí,
- schopnosti (Skills) – dovednosti, znalosti a zkušenosti,
- sdílené hodnoty (Shared values) - vize, poslání a firemní kultura (Mallya, 2007, s. 73 a managementmania, 2011-2016).



Obr. 2 Rámec 7S faktorů firmy McKensey (Smejkal, 2013)

2.1.4 SWOT analýza

Jedná se o nejjednodušší analýzu vnitřního prostředí organizace, směřující k identifikaci silných a slabých stránek firmy, a ke stanovení příležitostí a ohrožení nebo hrozeb přicházející z vnějšího prostředí. SWOT neboli Strength, Weakness, Opportunities, Threats může být velmi užitečným způsobem sumarizace mnoha analýz a může být využita k identifikaci možností dalšího využití unikátních zdrojů (Jakubíková, 2013).

Tab. 1 SWOT analýza (Jakubíková, 2013)

<p style="text-align: center;">Silné stránky</p> <p style="text-align: center;">(strengths)</p> <p style="text-align: center;">zde se zaznamenávají skutečnosti, které přinášejí výhody jak zákazníkům, tak firmě</p>	<p style="text-align: center;">Slabé stránky</p> <p style="text-align: center;">(weaknesses)</p> <p style="text-align: center;">zde se zaznamenávají ty věci, které firma nedělá dobře, nebo ty, ve kterých si ostatní firmy vedou lépe</p>
<p style="text-align: center;">Příležitosti</p> <p style="text-align: center;">(opportunities)</p> <p style="text-align: center;">zde se zaznamenávají ty skutečnosti, které mohou zvýšit poptávku nebo mohou lépe uspokojit zákazníky a přinést firmě úspěch</p>	<p style="text-align: center;">Hrozby</p> <p style="text-align: center;">(threats)</p> <p style="text-align: center;">zde se zaznamenávají ty skutečnosti, trendy, události, které mohou snížit poptávku nebo zapříčít nespokojenost zákazníků</p>

SWOT analýza pracuje s informacemi a daty, které jsme získaly v průběhu hodnocení a analýzy organizace. Tato metoda spočívá v rozboru a hodnocení současného stavu organizace (vnitřní prostředí) a současné situace okolí organizace (vnější prostředí) (Grasseová, 2010).

„Ve vnitřním prostředí identifikujeme a hodnotíme silné a slabé stránky organizace. Silné a slabé stránky vymezují vnitřní faktory efektivnosti organizace ve všech významných oblastech.“ (Grasseová, 2010)

„Faktory vnějšího prostředí jsou oblasti, které organizace nemůže sama ovlivnit, tedy efektivně existují nezávisle na organizaci a jejím působení. Tyto faktory působí z prostředí mimo organizaci a výsledkem pro organizaci je nějaká hrozba nebo naopak příležitost, kterou je možné využít ve prospěch organizace.“ (Grasseová, 2010)

Fáze provedení SWOT analýzy:

- 1) Příprava na provedení SWOT analýzy
- 2) Identifikace a hodnocení silných a slabých stránek (vnitřní analýza)
- 3) Identifikace a hodnocení příležitostí a hrozeb (vnější analýza)
- 4) Tvorba matice SWOT

2.2 Metody finanční analýzy

„Ve finančním hodnocení podniků se úspěšně uplatňují metody finanční analýzy jako nástroj finančního managementu (interní užití) nebo nástroj ostatních uživatelů (externích analytiků)“ (Sedláček, 2011, s. 7).

Při finanční analýze je třeba dbát na přiměřenost volby metod analýzy. Volba metody musí být zohledněna na:

1. účelnost – znamená, že musí odpovídat předem zadanému cíli. Je nutné si uvědomit, že ne pro každou firmu se hodí stejná soustava ukazatelů nebo jedna konkrétní metoda,
2. nákladnost – analýza je nákladná, jelikož potřebuje čas a kvalifikovanou práci,
3. spolehlivost – lze ji zvýšit kvalitnějším využitím všech dostupných dat. Čím kvalitnější budou vstupní informace, tím kvalitně vyjdou výsledky finanční analýzy podniku.

Každá taková metoda by měla mít zpětnou kontrolu s porovnáním k danému cíli (Růčková, 2015, s. 40).

„Obecně platí: čím lepší metody, tím spolehlivější závěry, tím nižší riziko chybného rozhodnutí a tím vyšší naděje na úspěch.“ (Růčková, 2015, s. 40).

Základem finančních metod jsou finanční ukazatele. Je to taková číselná charakteristika ekonomické činnosti podniku, které jsou vyjádřeny nejen v peněžních jednotkách, ale i v jednotkách času nebo procentech. Existuje celá řada ukazatelů a kritérií pro jejich členění. Rozlišujeme obvykle dva typy přístupů k hodnocení ekonomických procesů. Jsou jimi fundamentální analýza a technická analýza:

1. fundamentální analýza – je založena na rozsáhlých znalostech souvislostí mezi ekonomickými a mimoekonomickými procesy. Odvozuje své závěry bez použití algoritmických postupů, převážně jen identifikuje prostředí, ve kterém se podnik nachází. Jde převážně o analýzu vlivu vnitřního i vnějšího ekonomického prostředí podniku, právě probíhající fáze života podniku a charakteru podnikových cílů,
2. technická analýza – využívá matematické, statistické a další algoritmizované metody ke zpracování dat k posouzení výsledků ekonomického směru (Růčková, 2015, s. 41 a Sedláček, 2011, s. 8-9).

Obě metody analýzy jsou navzájem velmi propojené, což je mnohdy nezbytné při posuzování. Technická analýza by byla velmi obtížná bez „fundamentálních“ znalostí ekonomických procesů (Růčková, 2015, s. 41 a Sedláček, 2011, s. 8-9).

Technická analýza se dělí na:

- analýzu soustav ukazatelů,
- analýzu extenzivních (absolutních) ukazatelů,
- analýzu rozdílových ukazatelů (fondů finančních prostředků),
- analýzu poměrových ukazatelů (Mrkvička, Kolář, 2006, s. 44).

2.2.1 Soustavy ukazatelů

Bankrotní a bonitní modely patří k nejsostifikovanější metody finanční analýzy. Jsou mnohdy označovány také jako modely včasné výstrahy, modely identifikace symptomů budoucí nesolventnosti, predikční modely či jiným způsobem. Tyto modely postihují současný a zejména budoucí vývoj podniku (Kalouda, 2016, s. 70).

Bankrotní modely

Vypovídají o tom, zda analyzovaný podnik zbankrotuje nebo nebankrotuje a vychází ze skutečných údajů (Kalouda, 2016, s. 70).

„Bankrotní modely jsou obvykle schopny predikovat budoucí vývoj podniku případně i s definovanou pravděpodobností.“ (Kalouda, 2016, s. 70)

○ **Indexy IN05**

Autoři této množiny jsou Inka a Ivan Neumaierovi. Jako nejznámější index je IN 05, dosud známých variant je však více – IN99, IN95...atd.).

Vztah IN 05 zní: (Kalouda, 2016, s. 76).

$$IN05 = V1 \times A + V2 \times B + V3 \times C + V4 \times D + V5 \times E$$

Vysvětlivky:

- A.....aktiva/cizí kapitál
- B.....EBIT/nákladové úroky
- C.....EBIT/celková aktiva
- D.....tržby/celková aktiva
- E.....oběžná aktiva/krátkodobé závazky
- V1-V6.....váhy jednotlivých podílových ukazatelů (Kalouda, 2016, s. 76).

Váhy hodnot V2 a V5 jsou pro všechna odvětví stejná. Váha V2 je rovna hodnotě 0,04 a váha V5 je rovna hodnotě 0,09. Hodnoty váhy V1, V3, V4 a V6 jsou pro jednotlivá odvětví a pro celou ekonomiku odlišná. Pro společnost Samir, spol. s.r.o. byly vybrány čísla z tabulky Váhy indexu IN05 pro jednotlivé OKEČ (Neumaierová, Neumaier, 2002).

Bonitní modely

Vypovídají o tom, zdali je podnik dobrý nebo špatný a vychází z části z teoretických poznatků a z části zobecněných (Kalouda, 2016, s. 70).

„Bonitní modely se omezují spíše pouze na definici bonity hodnocených podniků, bez explicitního vyjadřování hrozby jeho bankrotu.“ (Kalouda, 2016, s. 70)

- **Quick test (Kralickův Q-test)**

„Metoda byla podle neoficiálních informací původně vytvořena a používána v bankovním sektoru SRN v 50. a 60. letech 20. století. Postupně byla uvolněna i pro využití v průmyslu. Dodnes je v našich podmínkách široce používána, přesto že by se mohlo zdát, že její hlavní význam bude spočívat spíše v roli „sociologické sondy“ do hospodářských poměrů SRN tehdejší doby.“ (Kalouda, 2016, s. 81)

Quick test stojí na pomezí bankrotních a bonitních modelů, ale vzhledem k jeho vypovídacím schopnostem je zařazen mezi modely bankrotní (Kalouda, 2016, s. 81).

Tab. 2 Q-test (Kalouda, 2016, s. 81)

Hodnota a hodnocení ukazatele (známka)					
ukazatel	Velmi dobrý	dobrý	střední	špatný	Ohrožen insolvencí
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
VK/A	> 30 %	> 20 %	> 10 %	> 10 %	negativní
(CF/T) * 100	> 10 %	> 8 %	> 5 %	< 5 %	negativní
ROA	> 15 %	> 12 %	> 8 %	< 8 %	negativní
Doba splácení dluhu v letech	< 3 roky	< 5 let	< 12 let	> 12 let	> 30 let

Vysvětlivky:

VK.....vlastní kapitál

A.....suma aktiv (bilanční součet)

T.....tržby (výkony podniku)

CK.....cizí kapitál

CF.....klasické CF (tokový ukazatel)

ROA (s úroky).....(čistý zisk po zdanění + úroky z cizího kapitálu)/*A*

Doba splácení dluhu v letech.....(*cizí kapitál – likvidní prostředky*)/roční *CF*

Roční CF (tzv. bilanční).....*HV – daň z příjmů + odpisy – saldo předchozích účtů aktiv + saldo přechodných účtů pasiv*

2.2.2 Analýza absolutních ukazatelů

„Výchozím bodem finanční analýzy je tzv. vertikální a horizontální rozbor finančních výkazů. Oba postupy umožňují vidět původní absolutní údaje z účetních výkazů v určitých relacích, v určitých souvislostech.“ (Kislingerová, 2005, s. 11).

Horizontální analýza (analýza „po řádcích“)

Jedná se o finančně-analytickou techniku, která se označuje také za analýzu časových řad, jelikož jde o analýzu vývoje finančních ukazatelů v závislosti na čase (Kalouda, 2016, s. 62).

„Horizontální analýza podniku hledá odpověď na otázky: o kolik se změnilly jednotlivé položky finančních výkazů v čase anebo o kolik % se změnilly jednotlivé položky v čase.“ (Růčková, 2015, s. 115).

Cílem horizontální analýzy je absolutně i relativně změřit intenzitu změn jednotlivých položek. Jestliže budeme chtít změnu vyjádřit procentuálně, postupujeme podle následujícího vzorce:

$$\text{procentuální změna} = \frac{\text{běžné období} - \text{předchozí období}}{\text{předchozí období}} \times 100$$

Procentuální vyjádření se hodnotí jako přehlednější, jelikož umožňuje mimo jiné také mezifirmní srovnání (Růčková, 2015, s. 115).

„Má-li být provedena kvalitní finanční analýza finančního hospodaření firmy, je potřeba zahrnout dostatečné množství informací. Dostatečné je takové množství informací, které umožní analytikovi objektivní posouzení skutečného finančního hospodaření a zároveň zůstane natolik přehledné, že nebude docházet ke zkreslení situace právě z důvodu nepřehlednosti nebo spíše předimenzovanosti informací.“ (Růčková, 2015, s. 116).

Vertikální analýza (analýza „po sloupcích“)

Vertikální analýza pracuje se strukturou zvolených ukazatelů a předpokládá se, že se bude časem měnit (Kalouda, 2016, s. 62).

Tato analýza představuje procentní rozbor základních účetních výkazů a cíle je zjistit, jak se v jednotlivých částech podílely (Růčková, 2015, s. 110).

Vztah vertikální analýzy se dá vyjádřit takto: (Kislingerová, 2005, s. 15).

$$\text{Sledovaná položka} = \frac{\text{výše sledované položky}}{\text{suma hodnot položek}} \times 100$$

2.2.3 Analýza rozdílových ukazatelů

Analýza rozdílových ukazatelů se také označuje jako fondy finančních prostředků (finanční fondy). Rozdělujeme je na:

➤ **Čistý pracovní kapitál**

Čistý pracovní kapitál je nejčastěji používaných ukazatelem (Sedláček, 2011).

$$\text{Čistý pracovní kapitál} = \text{oběžná aktiva} - \text{krátkodobá pasiva (dluhy)}$$

➤ **Čistý peněžně-pohledávkový finanční fond**

Jedná se o střední cestu mezi čistým pracovním kapitálem a čistými pohotovými prostředky. Vedle pohotových prostředků zahrnuje do oběžných aktiv i krátkodobé pohledávky (Sedláček, 2011).

$$\begin{aligned} \text{Čistý peněžně – pohledávkový fond} \\ = \text{oběžná aktiva} - \text{zásoby} - \text{nelikvidní pohledávky} \\ - \text{krátkodobá pasiva} \end{aligned}$$

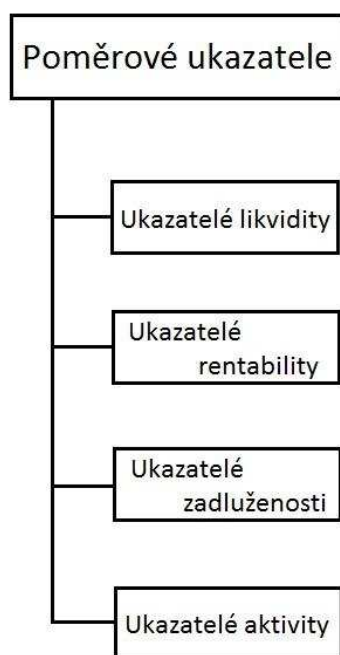
2.2.4 Analýza poměrových ukazatelů

Poměrové finanční ukazatele jsou základem finanční analýzy a jsou nejčastěji používaným rozborovým postupem. Jestliže máme zhodnotit situaci podniku, musíme posoudit všechny poměrové ukazatele, vychází se výhradně z údajů ze základních účetních výkazů. Využívá se jako poměr jedné nebo několika účetních položek k jiné položce. Na následujícím schématu je znázorněno, jak rozlišujeme různé skupiny poměrových ukazatelů (Růčková, 2013).



Obr. 3 Členění poměrových ukazatelů z hlediska výkazů, ze kterých je primárně čerpáno (Růčková, 2013)

Výše uvedené členění je zaměřeno na jeden ze tří hlavních účetních dokladů. Ukazatele struktury majetku a kapitálu jsou konstruovány na základě rozvahy, ukazatele tvorby výsledku hospodaření vycházejí primárně z výkazu zisku a ztráty a ukazatele na bázi peněžních toků analyzují faktický pohyb finančních prostředků. Poměrové ukazatele členíme na níže uvedené:



Obr. 4 Členění poměrových ukazatelů z hlediska zaměření poměrových ukazatelů (Růčková, 2013)

Ukazatelé likvidity

Charakterizují schopnost podniku přeměnit svá aktiva na peněžní prostředky, dostát svým závazkům.

„Finanční rizika jsou vyvolávána dluhy. Pokračující trvání podniku může být ohroženo platební neschopností (insolvencí), tj. neschopností uhradit včas a v plné výši dlužné částky, a také předlužením, když dluhy převyšují hodnotu majetku.“ (Grunwald, 2001)

➤ Běžná likvidita (likvidita 3. stupně)

Ukazatel běžné likvidity je někdy nazýván také ukazatelem solventnosti nebo ukazatelem pracovního kapitálu. Udává, kolikrát pokrývají oběžná aktiva krátkodobé závazky podniku (Managementmania, 2011-2016).

$$\text{Běžná likvidita} = \frac{\text{oběžná aktiva}}{\text{krátkodobé závazky}}$$

Uvádí se za optimum v rozmezí 1,8 a 2,5. Čím vyšší hodnota, tím je menší riziko insolvence (Managementmania, 2011-2016).

➤ **Pohotová likvidita (likvidita 2. stupně)**

Ukazatel pohotové likvidity je vyjádřen poměrem oběžných aktiv bez zásob a krátkodobých závazků (Sedláček, 2011).

$$\text{Pohotová likvidita} = \frac{\text{oběžná aktiva} - \text{zásoby}}{\text{krátkodobé závazky}}$$

Podle literatury by pro zachování likvidity podniku neměla hodnota klesnout pod 1 (Sedláček, 2011, s. 67).

Doporučená hodnota pohotové likvidity je 1-1,5 (Grunwald, 2001).

➤ **Okamžitá likvidita (likvidita 1. stupně)**

Ukazatel okamžité likvidity měří schopnost firmě hradit právě splatné dluhy (Sedláček, 2011, s. 67).

$$\text{okamžitá likvidita} = \frac{\text{peněžní prostředky} + \text{ekvivalenty}}{\text{okamžitě splatné závazky}}$$

„Pro okamžitou likviditu platí doporučená hodnota v rozmezí 0,9-1,1. Tento interval je přejat z americké literatury. Pro Českou republiku bývá toto pásmo rozšiřováno v dolní mezi, kde některé prameny uvádějí hodnotu 0,6 a podle metodiky ministerstva průmyslu a obchodu je hodnota ještě nižší, a to 0,2, která je zároveň označována za hodnotu kritickou i z psychologického hlediska.“ (Růčková, 2015, s. 55)

Ukazatelé rentability

Jedná se o výnosnost vloženého kapitálu. Hodnotí efektivnost hospodaření podniku a vyjadřuje, do jaké míry je podnik schopen zhodnocovat vložený kapitál.

Uvádíme tři kategorie zisku, které je možné zhlédnout ve výkazu zisku a ztráty.

- EBIT – zisk před odečtením úroků a daní
- EAT – zisk po zdanění neboli čistý zisk
- EBT – zisk před zdaněním. Provozní zisk snížený nebo zvýšený o finanční a mimořádný výsledek hospodaření, od kterého nebyly odečteny daně (Růčková, 2012, s. 52).

Rentabilita celkových aktiv (ROA)

Rentabilita celkových aktiv neboli ROA či ROI vyjadřuje celkovou efektivnost firmy (Růčková, 2012, s. 53 a Grunwald, 2001, s. 17).

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

„Ukazatel odráží celkovou výnosnost kapitálu bez hledu na to, z jakých zdrojů byly podnikatelské činnosti financovány. Ukazatel hodnotí výnosnost celkového vloženého kapitálu a je použitelný pro měření souhrnné efektivnosti.“ (Růčková, 2015, s. 59)

ROA bývá obvykle nižší u podniků, které mají vysoká aktiva, a naopak firmy s nízkými aktivy mívají vyšší ROA. Doporučená hodnota uvádí, že ROA nad 5 % je považováno za dobré (Růčková, 2015).

Rentabilita vloženého kapitálu (ROE)

Rentabilita vlastního kapitálu vyjadřuje výnosnost kapitálu vloženého akcionáři nebo vlastníky podniku.

„Jde o ukazatel, s jehož pomocí mohou investoři tímto mohou zjistit, zda je jejich kapitál reprodukován s náležitou intenzitou odpovídající riziku investice“ (Růčková, 2012, s. 54 a Grunwald, 2001, s.16).

$$ROE = \frac{EAT}{\text{vlastní jmění (jmění akcionářů)}}$$

Doporučené hodnoty závisí na mnoha faktorech, nicméně ve stabilních ekonomikách by měla činit přes 12 % (Return on Equity (ROE) (online)).

Pro rentabilitu vlastního kapitálu (ROE) platí pravidlo, že by měla být vyšší než rentabilita celkových aktiv (ROA) (Rejnuš, 2014).

Rentabilita tržeb (ROS)

Rentabilita tržeb neboli ROS představuje poměry, které zahrnují výsledek hospodaření vůči tržeb v různých podobách (Růčková, 2012, s. 56 a Kalouda, 2011, s.146-147).

$$ROS = \frac{EBIT}{\text{tržby}}$$

Podobně jako ostatní ukazatele rentability nám pomáhá určit zisk. Je třeba vždy správně posuzovat v kontextu s obratem firmy. Pohybuje se zhruba od 2 % do 50 %, měl by však být nad 10 % (Managementmania, 2011-2016).

Ukazatelé zadluženosti

Ukazatelé zadluženosti posuzují firmu z dlouhodobého hlediska (Růčková, 2015, s. 101).

„Z hlediska zadluženosti obecně platí, že čím je vyšší objem závazků, tím více je potřeba v budoucnosti věnovat pozornost tvorbě prostředků na jejich splácení“ (Růčková, 2015, s. 101).

Celková zadluženost

Jedná se o výpočet podílu cizího kapitálu k celkovým aktivům. Čím je větší podíl celkového kapitálu, tím je menší riziko proti ztrátám věřitelů v případě likvidace. Věřitelé preferují nízký ukazatel zadluženosti, vlastníci však hledají větší finanční páku, aby znásobili svoje výnosy.

$$\text{Celková zadluženost} = \frac{\text{cizí kapitál}}{\text{celková aktiva}}$$

„Je-li ukazatel vyšší než oborový průměr, bude však pro společnost obtížné získat dodatečné zdroje bez toho, aby nejprve zvýšila vlastní kapitál. Věřitelé by se zdráhali podniku půjčovat další peníze anebo by požadovali vyšší úrokovou sazbu.“ (Sedláček, 2011, s. 63-64)

Koeficient samofinancování

„Je opakem k celkové zadluženosti (jejich součet = 100 %). Udává, do jaké míry je firma schopna pokrýt své potřeby z vlastních zdrojů.“ (Sedláček, 2011, s. 64)

$$\text{Koeficient samofinancování} = \frac{\text{vlastní kapitál}}{\text{celková aktiva}}$$

Doporučená hodnota uvádí, že > 40 % charakterizuje příznivou finanční situaci a lze z ní usoudit, zda podnik dosahuje dostatečně velký zisk (Sedláček, 2011, s. 64).

Úrokové krytí

„Ukazatel informuje o tom, kolikrát převyšuje zisk placené úroky. Prakticky část zisku vyprodukovaná cizím kapitálem by měla stačit na pokrytí nákladů na vypůjčený kapitál.“ (Sedláček, 2011, s. 64)

$$\text{Úrokové krytí} = \frac{EBIT}{\text{úroky}}$$

Pokud je ukazatel roven 1, na zaplacení úroků je třeba celého zisku a na akcionáře nezbude nic (Sedláček, 2011, s. 64).

Ukazatelé aktivity

Ukazatelé aktivity jsou souhrnně nazývány ukazatelé relativní vázanosti kapitálu v krátkodobých i dlouhodobých aktiv. Jedná se o ukazatele typu doby obratu nebo obratovosti, které jsou využívány pro řízení aktiv (Dluhošová, 2011, s. 83-84).

Obrátka celkových aktiv

Ukazatel obrátu celkových aktiv měří obrat, intenzitu využití celkového. Vyjadřuje se v jednotkách (obrátkách za rok) (Dluhošová, 2011, s.83-84).

$$\text{obrátka celkových aktiv} = \frac{\text{tržby}}{\text{celková aktiva}}$$

Doporučená hodnota tohoto ukazatele se pohybuje v intervalu 1,6 – 3. Pokud se hodnota sníží pod 1,5, je potřeba prověřit možnosti efektivního snížení celkových aktiv (Dluhošová, 2011, s.83-84).

Doba obrátu aktiv

Ukazatel doby obrátu aktiv vyjadřuje, za jak dlouho dojde k obrátu majetku ke vztahu k tržbám. Vyjadřuje se ve dnech (Dluhošová, 2011, s. 83-84).

$$\text{doba obrátu aktiv} = \frac{\text{celková aktiva} * 360}{\text{tržby}}$$

U tohoto ukazatele platí, že čím vyšší hodnoty ukazatel dosahuje, tím lépe. Důležité je také srovnat hodnoty v čase, popřípadě srovnat hodnoty se společností ve stejném oboru. Pokud je viditelné snížení hodnot v časové řadě, signalizuje to nedostatečné využití výrobních kapacit nebo nadměrného dlouhodobého majetku ve společnosti (Dluhošová, 2011).

Doba obratu zásob

Ukazatel doby obratu zásob vyjadřuje úroveň běžného provozního řízení (Dluhošová, 2011, s. 83-84).

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

Čím vyšší je obratovost zásob a kratší doba obratu zásob, tím je lepší pro podnik (Dluhošová, 2011).

Doba obratu pohledávek

Ukazatel doby obratu udává, za jak dlouho jsou průměrně placeny faktury. Tento ukazatel je velmi důležitá v případě plánování peněžních toků (Dluhošová, 2011, s. 83-84).

$$\text{doba obratu pohledávek} = \frac{\text{pohledávky} * 360}{\text{tržby}}$$

Doporučená hodnota obratu pohledávek je 36 dní (Dluhošová, 2011).

Doba obratu závazků

Ukazatel doby obratu závazků vyjadřuje počet dní, vůči kterým dodavatelé poskytli úvěr (Dluhošová, 2011, s. 83-84).

$$\text{doba obratu závazků} = \frac{\text{závazky} * 360}{\text{tržby}}$$

Doporučená hodnota doby obratu obchodních dluhů by měla být vyšší než doba obratu pohledávek (Dluhošová, 2011).

3 ANALÝZA PROBLÉMU A SOUČASNÉ SITUACE

Analýza v této bakalářské práci bude zaměřena na tři části. V první bude představena analyzovaná společnost Samir, spol. s.r.o., ve druhé části bude zaměřeno na analýzu společnosti a v poslední řadě, za pomoci analýzy uvedené v teoretické části, bude provedena finanční analýza.

3.1 Představení společnosti

Pro zpracování tématu finanční analýzy vybraného podniku této bakalářské práce byla vybrána společnost Samir, spol. s.r.o. Jedná se o dceřinou společnost firmy Royal Crystal, s.r.o., zabývající se maloobchodním prodejem. Vybraná společnost se zaměřuje především na prodej dekorativního zboží v tuzemsku. Sídlí na Josefské ulici a vlastní dvě prodejny v centru Brna.



Obr. 5 Logo společnosti Samir spol. s.r.o. (zdroj: vlastní zpracování)

3.1.1 Základní informace

V následující tabulce jsou zaznamenány důležité informace o společnosti Samir, spol. s.r.o.

Tab. 3 Základní informace o společnosti (zdroj: vlastní zpracování)

Název společnosti	Samir, spol. s.r.o.
Sídlo společnosti	Brno, Josefská 25/27, okres Brno-město, PSČ 60200
Právní forma	Společnost s ručením omezeným
Datum zápisu společnosti	22. dubna 1993
Spisová značka	C 10081 vedená u Krajského soudu v Brně
Identifikační číslo	479 12 677
Základní kapitál	120 000 Kč
Statutární orgán (jednatel)	Ing. Muner Jerwan, r.č. 660815/1979 Moravany, Hlavní 393/67, okres Brno-venkov, PSČ 66448
Předmět podnikání	<ul style="list-style-type: none"> • koupě zboží za účelem jeho dalšího prodeje a prodej, • směnárny • maloobchod se smíšeným zbožím • velkoobchod • výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 2 živnostenského zákona

3.2 Analýza okolí společnosti

Tato část bakalářské práce se zaměří na analýzu vnějšího a vnitřního prostředí společnosti. Budou aplikovány vybrané prostředky finanční analýzy z teoretické části. Pro zjištění vnějšího okolí bude použita PEST analýza a Porterova analýza pěti sil. Za

použití McKenseyho modelu „7 S“ budou zjištěny interní faktory ve společnosti a SWOT analýzu, která se zabývá silnými a slabými stránkami společnosti.

3.2.1 PESTLE analýza

PESTLE analýza představuje analýzu vnějších jevů, které sama společnost nemá možnost ovlivnit. Rozdělujeme ji na politické, technologické, sociální a ekonomické faktory (businessballs.com [online], 2010).

Politické faktory

Mezi hlavní politické faktory patří pozice a stabilita vlády. Pro roky 2013–2017 byla vláda České republiky pod vedením premiéra Bohuslava Sobotky. Za jeho vlády Česká republika dosáhla přebytku ve státním rozpočtu. Dalšími politickými faktory jsou monetární a fiskální politika. Pod fiskální politiku spadá například výše sazby daně, která ovlivňuje výši důchodů spotřebitelů, a tím udává, jak moc budou spotřebitelé ochotni utrácet. Do monetární politiky můžeme zařadit veškeré nařízení Centrální bankou ČR, například výše minimálních rezerv komerčních bank, výše lombardních půjček, od kterých se odvíjí úrokové sazby úvěrů pro spotřebitele. Jednou z největších vlivů bylo zavedení elektronické evidence tržeb. Zákon o evidenci tržeb nabyt v platnosti ode dne 1. března 2017 pro maloobchod a velkoobchod.

Ekonomické faktory

Inflace ve vztahu k dané společnosti Samir, spol. s.r.o. má následující vliv. V roce 2012-2013 se Česká republika nacházela v ekonomické recesi, kdy na konci roku 2013 inflace klesla z 2 % až na 0,5 %. To mělo negativní vliv na ekonomiku a lidé proto méně spotřebovávali své důchody. Tento stav se držel zhruba do 3. čtvrtletí roku 2016. Ke konci roku 2016 začala inflace velice rychle stoupat a ke konci roku 2017 dosahovala ke 3 % (Inflace – 2018, míra inflace a její vývoj v ČR – 5 let (online)).

Spotřeba domácností je ovlivňována výši důchodů, které se těmto domácnostem dostává. Pokud se Česká republika nachází v hospodářském cyklu v růstu, mzdy jsou vyšší, a tím pádem jsou rodiny se svými většími důchody ochotny více spotřebovat a více utrácet (České noviny (online)).

Sociální faktory

Společnost Samir spol. s.r.o. má sídlo v Brně a působí tedy na Jihomoravském kraji. Vlastní již pouze jednu pobočku na jedné z nejfrekventovanějších ulic v centru města, a proto je dostupnost na prodejnu jedna z hlavních předností. Druhou pobočku společnost uzavřela 31. 1. 2018 kvůli finančním ztrátám, nacházela se na ulici Orlí. Jedná se o přílehlou ulici v centru města, kde chodí zákazníci nakupovat velmi zřídka.

Brno je rozlohou druhé největší město v České republice a v jeho metropolitní oblasti žije zhruba 380 tis obyvatel, v celém Jihomoravském kraji 580 tis obyvatel (Český statistický úřad (online)).

Město Brno leží mezi většími nákupními metropolí, a to Prahou a Vídní, popřípadě Bratislavou. Je to tedy místo navštěvované cizinci. Prodejna společnosti se z velké části také zaměřuje na prodej dárkového zboží právě těmto cizincům. Počty cizinců, co navštíví Brno, pořád roste. Ročně v Brně projde zhruba 50 tis cizinců, kteří se stávají potencionálními zákazníky prodejny Samir, spol. s.r.o. (Český statistický úřad (online)).

Legislativní faktory

Legislativní zákony se vztahují k právnímu prostředí, ve kterém se podnik vyskytuje. Toto prostředí je zpravidla vytvořené státní mocí. Každá obchodní společnost se musí řídit zákony dané země.

Společnost Samir, spol. s.r.o. se řídí daňovými zákony, zákonem o účetnictví č. 563/1991 Sb., zákonem práce č. 262/2006 Sb., občanským zákoníkem č. 89/2012 Sb., zákonem o obchodních korporacích č. 90/2012, zákon 133/1985 Sb. a mnoho dalších.

3.2.2 Porterův model pěti sil

Podstatou této analýzy je prognózování vývoje konkurenční situace ve zkoumaném odvětví (managementmania, 2011-2016).

- Stávající konkurenti

Stávající konkurence v ČR není nijak výrazná. Existují samozřejmě výrobci a prodejci v daném odvětví, avšak vše se měří hlavně na umístění prodejen. Mezi hlavními konkurenty se považují samotná společnost Royal Crystal, s.r.o., která nově sídlí na Vídeňské ulici v Brně a firma zahájila velkoobchodní i maloobchodní prodej. Od této společnosti firma Samir, spol. s.r.o. odebírá skoro veškerý sortiment na prodejně (vlastní zpracování).

Společnost Samir, spol. s.r.o., jakožto maloobchodní prodejna, působí na trhu v této oblasti jako největší prodejce v centru města Brna. Společnosti konkurují pár malých obchodů, které stejně odebírají zboží z dceřiné společnosti Royal Crystal, s.r.o. za vyšší ceny než v Samir spol. s.r.o.

- Potenciální konkurenti

Dominantou a velkou výhodou hlavní pobočky společnosti Samir spol., s.r.o. je mnoholeté fungování této prodejny. Společnost existuje od roku 1993, avšak sklo, porcelán a křišťál se na daném místě prodával dlouho před rokem 1939. Předpokládá se, že v momentě, kdy vstoupí na trh nový konkurent, bude z velké části postrádat mnoholetou klientelu této prodejny (vlastní zpracování).

Vstoupit na trh s takovými produkty je značně složitější. Je nutná potřeba většího počátečního kapitálu, a také je nutné se v dané oblasti pohybovat. Je složité získat potenciální dodavatele, jelikož na trhu existuje opravdu málo výrobců, které se již navzájem znají a málokdy pustí mezi sebe další prodejce (vlastní zpracování).

- Dodavatelé

Jako hlavním dodavatelem společnosti Samir, spol. s.r.o. se považuje společnost Royal Crystal, s.r.o., se kterou má velmi příznivé obchodní vztahy. Jako hlavní dodavatel také ovlivňuje nejen cenu výrobků, ale veškerou existenci prodejny. Dále existují i jiné, menší společnosti, které dodávají výrobky, např.: Preciosa. Většina dodavatelů by svým odchodem neohrozila fungování společnosti Samir. Odchod společnosti Royal Crystal, s.r.o. by však byl pro společnost prakticky likvidační (vlastní zpracování).

- Kupující

Jako kupující má společnost Samir, spol. s.r.o. většinou výhradně zákazníky, kteří do prodejny přijdou. Jelikož se jedná o maloobchodní prodejnu a společnost nemá žádné velkoodběratele, pak vyjednávací síla kupujících je prakticky nulová. Hrozba může nastat v případě poklesu důchodů nebo poklesu cestovního ruchu do Brna (vlastní zpracování).

- Substituty

Dárkové předměty ze skla a křišťálu jsou samy o sobě velice specifickým produktem, a jako substitut můžeme považovat jiný typ dárkového zboží a většinou záleží na samotných preferencích samotného zákazníka nebo odběratele (vlastní zpracování).

3.2.3 McKinseyho model „7S“

Model je nazýván „7S“ podle toho, že je v něm zahrnuto sedm faktorů, které jsou vzájemně provázány (Mallya, 2007, s. 73):

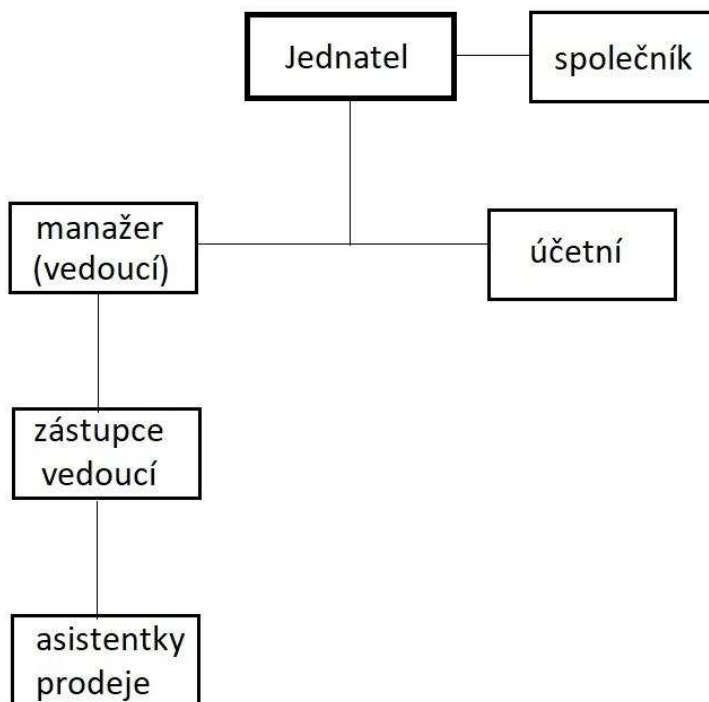
- Strategie

Jednou z hlavních strategií podniku je spolehlivost, kvalita a nízká cena. Kvalitní zboží je důležitým faktorem podniku, jedná se o hlavní prioritu této společnosti, za celé roky si podnik vybudoval širokou klientelu nejen tuzemskou, ale i zahraniční. Mezi další cíle podniku patří získání co největšího množství zákazníků a udržení si těch stávajících.

Podnik si zákazníků velmi váží a vždy se snaží vyjít vstříc každému individuálnímu zákazníkovi (vlastní zpracování).

- Struktura

Společnost Samir, spol. s.r.o. vlastní jeden majitel Ing. Muner Jerwan. Za společnost jedná jednatel samostatně. Jeho bratr Mohammed Jaleel Jarwan působí ve firmě jako společník s podílem 20 %. Účetnictví a částečnou administrativu má na starosti paní Věra Maturová, která je zároveň také účetní společnosti. Další osobou působící ve společnosti je manažerka podniku Sára Oklešťková, která má na starosti administrativní, obchodní i marketingový chod prodejny.



Obr. 6 Struktura podniku (zdroj: vlastní zpracování)

- Systémy

Společnost Samir, spol. s.r.o. využívá účetní systém Pohoda, který používá ve všech oblastech od roku 2017. Před rokem 2017 firma používala interní systém TOPAS, ale z hlediska nového zákona o EET byli nuceni přejít na systém, který umožňuje tyto funkce. Další důvod změny interního systému bylo sjednocení informací s účetní a také s firmou Royal Crystal s.r.o., která působí jako největší dodavatel společnosti. Dále společnost nabízí své produkty na e-shopu a sociálních sítích, které se podařilo v poslední době úspěšně založit a rozšířit (vlastní zpracování).

- Styl práce vedení

V červnu 2017 se kompletně změnila organizace a styl řízení. Jelikož jednatel, i společník trvale působí v zahraničí, stala se novou manažerkou firmy Sára Oklešťková. Tímto se změnila struktura, společnost se více rozvíjí v marketingové oblasti, navazují se nové obchodní vztahy a zavádí nové taktiky podniku. Dále se stala nová zástupkyně vedoucí Jitka Baranková, která má na starosti veškerý chod prodejny, zákaznickou podporu a podporu zaměstnancům, konkrétně asistentkám prodeje (vlastní zpracování).

Ve společnosti Samir, spol. s.r.o. funguje benevolentní autoritativní a konzultativní styl řízení. Rozhoduje manažer spolu s domluvou s majitelem společnosti. Využívají se nejen finanční odměny za dobře odvedenou práci zaměstnancům (vlastní zpracování).

- Spolupracovníci

Společnost Samir, spol. s.r.o. má celkem 8 zaměstnanců vyjma jednatele, společníka a účetní. Zaměstnanci na pozici asistent prodeje jsou vybíráni na základě výběrového řízení, kde manažer a zástupce vedoucí vybírají vhodné kandidáty na tuto pozici. Pro zájemce o toto povolání ve společnosti Samir, spol. s.r.o. je velkou výhodou znalost jazyků, spolehlivost a příjemné vystupování. Jiné nároky nebo kvalifikace se na tuto pozici nekladou (vlastní zpracování).

Společnost Samir, spol. s.r.o. neklade žádný důraz na společné teambuildingy. Nic podobného se ve firmě nikdy neuskutečnilo. Školení pro zaměstnance samozřejmě probíhají, ať už jsou to školení dané zákonem nebo dobrovolné školení. Pravidelně

pobíhají např.: BOZPO, požární ochrana, první pomoc a u některých i školení řidičů. Také ve společnosti probíhá školení POHODY nebo školení o daném druhu zboží, na které firma klade velký důraz (vlastní zpracování).

- Schopnosti

Stávající zaměstnance se společnost snaží vzdělávat ve svém oboru. Společnost se snaží vždy rozdělit oblasti prodejny konkrétním zaměstnancům, kteří se vzdělávají na určité zboží. V přízemí prodejny působí zaměstnanci školení a odpovědní k broušenému sklu. V mezizápatře prodejny se nachází šperky a miniatury skleněných postaviček značky Preciosa. V 1. nadzemním podlaží se nachází porcelán a hladké sklo. Zaměstnanci by měli být schopni odpovědět na veškeré otázky k tomuto zboží (vlastní zpracování).

- Sdílené hodnoty

Hlavní prioritou společnosti Samir, spol. s.r.o. je čestné jednání a vstřícnost k zaměstnancům. Asistentky prodeje mají velmi přátelský vztah se zástupkyní vedoucí i s manažerkou prodejny. Šťastný a přátelský kolektiv v práci je klíčem ke spokojenosti zákazníků, a tudíž se očekávají i vyšší zisky společnosti, a také vyšší mzdy zaměstnanců (vlastní zpracování).

3.2.4 SWOT analýza

SWOT analýza je další zpracování finanční analýzy společnosti Samir, spol. s.r.o. Slouží k posouzení silných a slabých stránek, příležitostí a hrozeb společnosti.

Obr. 7 SWOT analýza (zdroj: vlastní zpracování)

<p>Silné stránky</p> <p>dlouhá existence prodejny</p> <p>široký sortiment</p> <p>dlouhodobí zákazníci</p>	<p>Slabé stránky</p> <p>propagace</p> <p>marketing</p> <p>špatné zpracování webových stránek a e-shopu</p>
<p>Příležitosti</p> <p>růst průměrných mezd</p> <p>stabilita vlády</p> <p>cestovní ruch</p>	<p>Hrozby</p> <p>Zánik důležitého dodavatele</p> <p>Vstup nové konkurence na trh</p>

3.3 Finanční analýza

V následující části bakalářské práce se nachází finanční analýza společnosti, která vychází z účetních dokumentů, rozvahy a výkazu zisku a ztráty za roky 2013–2017.

3.3.1 Soustavy ukazatelů

Při použití soustavy ukazatelů, do kterých patří Index IN05 a Kralickův Quicktest bude posouzena celková finanční situace společnosti.

Bankrotní modely

„Bankrotní modely jsou obvykle schopny predikovat budoucí vývoj podniku případně i s definovanou pravděpodobností.“ (Kalouda, 2016, s. 70)

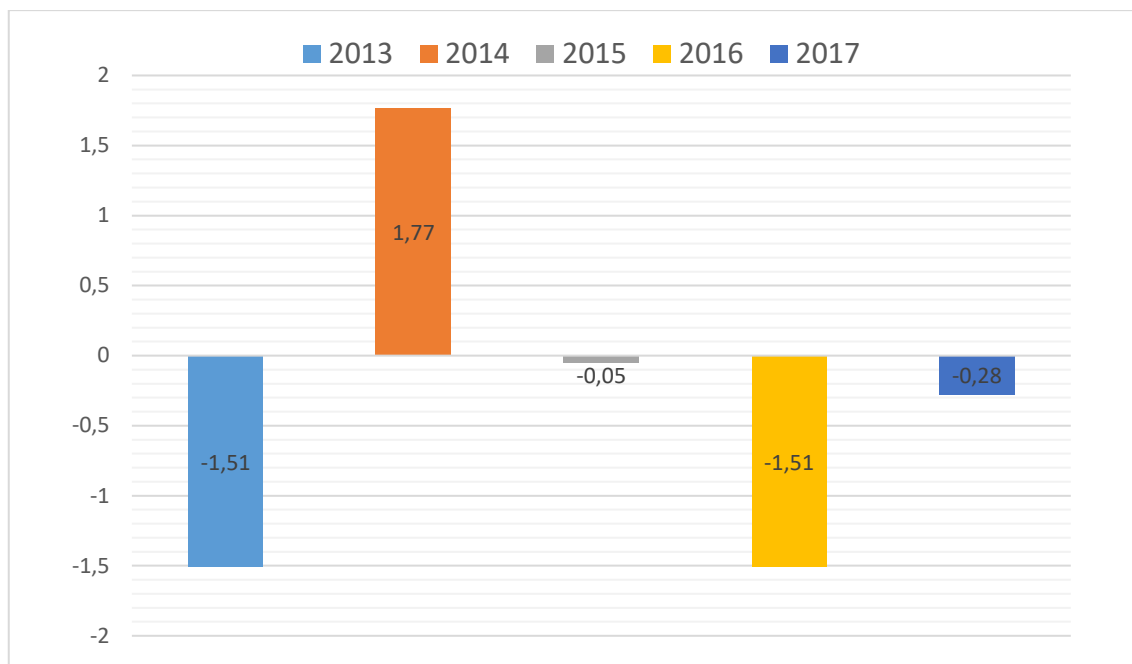
o Index IN 05

Tento bankrotní model se zaměřuje na to, jestli společnost tvoří hodnotu pro své majitele.

Tab. 4 Index IN05 (zdroj: vlastní zpracování)

	2013	2014	2015	2016	2017
A	0,25	0,29	0,29	0,21	0,31
B	-0,36	0,36	-0,36	-0,36	-0,36
C	-0,40	0,42	-0,04	-0,40	-0,11
D	0,17	0,16	0,17	0,13	0,25
E	0,15	0,18	0,53	0,48	0,23
IN05	-1,51	1,77	-0,05	-1,51	-0,28

Společnost Samir, spol. s.r.o. se za sledované období 2013-2017 objevuje často v záporných hodnotách. Nejhorší období byla pro společnost rok 2013 a 2016, kdy výsledek určuje, že podnik nebude vytvářet pro vlastníky žádnou hodnotu. Tento záporný výsledek je z důvodu záporného provozního výsledku hospodaření ve výkazu zisku a ztráty společnosti. Zároveň také v roce 2015 a 2017 je výsledek mírně záporný. Hodnota v roce 2014 určuje kladný výsledek a dosahuje hodnoty 1,77. U výsledných hodnot nad 1,6 je pravděpodobnost, že společnost na 95 % nezkrachuje a bude vytvářet pro majitele hodnotu.



Graf 1 Index IN05 (zdroj: vlastní zpracování)

- Quick test (Kralickův Q-test)

Jedná se o bonitní model, který hodnotí finanční situaci ve společnosti (Kalouda, 2016).

Tab. 5 Stupnice hodnocení ukazatelů pro rychlý test (zdroj: vlastní zpracování)

Ukazatel	2013	2014	2015	2016	2017
VK/A Kvóta vlastního kapitálu	46,5 %	54,3 %	53,0 %	35,4 %	97,5 %
<i>Známka</i>	1	1	1	1	1
(CF/T) *100 CF v % tržeb	0	-26,04	-63,15	-61,84	-61,02
<i>Známka</i>	4	5	5	5	5
ROA	-10,03 %	10,56 %	-1,03 %	-10,15 %	-3,16 %
<i>Známka</i>	5	3	5	5	5
Doba splácení dluhu v letech	4 751	4 321	4 349	6 965	4 049
<i>Známka</i>	5	5	5	5	5

Společnost s výslednou známkou lepší než 2 je považován za dobře prosperující neboli bonitní. Výsledná známka horší než 3 vypovídá, že společnost spěje k bankrotu nebo je bankrotem ohrožena (Kralicek, 1993, s. 66). Z toho vyplývá, že společnost Samir, spol. s.r.o. má jednoznačně horší známku než 3, tudíž spěje k bankrotu nebo je jím ohrožena. Jedním důvodem, proč tomu tak je, že společnost má vysoké dlouhodobé i krátkodobé závazky a nemá žádné finanční prostředky. Výsledné hodnoty vyšly na základě vysokých závazků vůči mateřské firmě Royal Crystal, s.r.o. velmi špatně. Společnost Samir, spol. s.r.o. je tímto vysoce závislá na mateřské firmě a může si dovolit přednostně splácet závazky vůči jiným dodavatelům a až poté mateřské společnosti.

Tento ukazatel bude spočítán v tabulce níže s novými hodnotami, bez závazku ke společnosti Royal Crystal, s.r.o.

Tab. 6 Stupnice hodnocení ukazatele Doba splácení dluhu v letech bez závazků k Royal Crystal, s.r.o. (zdroj: vlastní zpracování)

Doba splácení dluhu v letech	1531	1301	3303	2615	2336
<i>Známka</i>	5	5	5	5	5

Po odečtení závazků k mateřské společnosti Royal Crystal, s.r.o. vyšly výsledky pořad vysoké, avšak mnohem nižší jak s celkovými závazky. Pořád platí to, že společnost Samir, spol. s.r.o. má vysoké dlouhodobé i krátkodobé závazky a má nízké nebo žádné finanční prostředky.

3.3.2 Analýza absolutních ukazatelů

Analýza absolutních ukazatelů obsahuje horizontální a vertikální analýzu rozvahy a výkazu zisku a ztráty.

Horizontální analýza

V následující tabulce je popsána horizontální analýza vybraných položek aktiv. Horizontální analýza znázorňuje meziroční změny vybraných aktiv i pasiv.

Tab. 7 Horizontální analýza vybraných položek aktiv (zdroj: vlastní zpracování)

v %	2013-2014	2014-2015	2015-2016	2016-2017
Aktiva celkem	6,5	0,5	16,3	-28,4
Dlouhodobý majetek	-16,6	-15,8	70	-10,3
Dlouhodobý hmotný majetek	-16,6	-15,8	64,9	-10,6
Stavby	-9,1	-10	-11,2	-12,3
Hmotné movité věci	0	0	798,6	-9,0
Oběžná aktiva	9	2,2	11,2	-30,9
Zboží	11,5	-15,2	-13,8	-13,0
Krátkodobé pohledávky	-22,6	375,4	-7,4	-20,6
Peněžní prostředky	0,4	74,6	76,4	-53,6
Peněžní prostředky v pokladně	-27,5	185,4	50,3	-58,5
Peněžní prostředky na účtech	32,6	4,6	121,3	-47,8
Časové rozlišení aktiv	1900	8,3	67,7	-16,5

Mezi lety 2013–2014 byl nárůst celkových aktiv o 6,5 %, i navzdory poklesu dlouhodobého majetku o 16,6 %. Nárůst byl zapříčiněn růstem oběžných aktiv, kde se zvedly především zásoby zboží, a to o 11,5 %, což dohromady dává zhruba 800 tis Kč. Jelikož bylo v roce 2013 časové rozlišení velmi nízké nebo skoro nulové, sebemenší nárůst v následujícím období zapříčinil vysoký procentuální nárůst o 1 900 %.

Mezi lety 2014-2015 zůstala celková aktiva skoro stejná, k žádným změnám nedošlo u dlouhodobého majetku. Velký pokles je zaznamenán však u zboží, které kleslo o 15,2 %, což dohromady dává zhruba 1100 tis. Kč. Tento pokles byl vykompenzován velkým nárůstem peněžních prostředků, který se pohyboval zhruba ve stejné výši. Peněžní prostředky byly získány v rámci výpomoci se společností Royal Crystal, s.r.o.

Mezi roky 2015-2016 došlo k nárůstu celkových aktiv o 16,3 %, kdy se zvýšil dlouhodobý majetek, jelikož se investovalo do koupi osobního automobilu, zhruba za 500 tis. Kč. Dalšími faktory, které ovlivnily tento růst, byly jednotlivé položky oběžných aktiv. Tendence snížení zásob zboží stále přetrvává, tento rok je to zhruba 800 tis. Kč, což dělá meziroční pokles o 13,8 %. Velký nárůst byl u peněžních prostředků, které se zvýšily o necelé 2 mil. Kč, což bylo 50,3 %. Dalším velkým vlivem byly peněžní

prostředky na účtech, které se zvedly o 121,3 %. Důvod tohoto zvýšení je zvýšení prodeje zboží, a tím i zvýšení tržeb v daném roce.

Mezi lety 2016-2017 došlo k velkému poklesu celkových aktiv, a to sice o 28,4 %, což je v celkových aktivech zhruba 3 mil. Kč. Tendence snižování zásob stále trvá, tento rok je meziroční pokles zhruba o 700 tis. Kč, což je o 13 %. Velký pokles je zaznamenán i u peněžních prostředků, o 53,6 %. U peněžních prostředků v pokladně o 58,5 % a v neposlední řadě u peněžních prostředků na účtech o 47,8 %. Pokles krátkodobých pohledávek vyústil ve značné snížení celkových aktiv zhruba o 3 mil. Kč.

V následující tabulce je uvedena horizontální analýza vybraných položek pasiv.

Tab. 8 Horizontální analýza vybraných položek pasiv (zdroj: vlastní zpracování)

v %	2013-2014	2014-2015	2015-2016	2016-2017
Pasiva celkem	6,5	0,5	16,3	-14
Vlastní kapitál	24,5	-1,9	-22,3	66,2
Fondy ze zisku	0	0,1	-0,1	0
Výsledek hospodaření minulých let	-1213,9	-116,2	-39,7	-760,4
Nerozdělený zisk minulých let	0	80,3	0	0
Výsledek hospodaření běžného účetního období	-295,2	-105,6	1044,4	-331,1
Cizí zdroje	-9,1	0,6	60,2	-58,9
Krátkodobé závazky	-9,1	-65,5	23,7	45
Závazky z obchodních vztahů	-33,7	29,6	19,4	33,9
Závazky ostatní	0,2	-93,6	62,3	108,1
Závazky k zaměstnancům	-13,2	21,2	32,5	30,2
Závazky ze soc. zabezpečení a zdr. poj.	2,7	7,9	39	21,1
Stát – daňové závazky a dotace	12,4	-22	96	-29,9
Časové rozlišení pasiv	-6	253,2	50	-16,5

V letech 2013-2014 došlo k nárůstu celkových pasiv o 6,5 %. Vzrostl hlavně vlastní kapitál, který se zvýšil o 24,5 %. Z důvodu vysoké ztráty v roce 2014, která přesahovala zhruba 1,5 mil. Kč., došlo u výsledku hospodaření minulých let k poklesu o 1 213,9 %. K poklesu došlo také u cizích zdrojů, kde tento pokles nebyl tak drastický. Došlo pouze ke snížení krátkodobých závazků o 9,1 %.

V letech 2014-2015 došlo jen k minimálním změnám. V roce 2015 podnik vykazoval ztrátu ve výši 99 tis. Kč. Oproti tomu, v roce 2014 vykazoval zisk ve výši 1 774 tis. Kč. Toto vedlo ke snížení o 105,6 %. K dalšímu velkému poklesu došlo u celkových závazků, které se snížily o 65,5 %. Tento pokles byl vykompenzován změnou meziročního stavu výsledku hospodaření minulých let. Proto zůstala celková pasiva víceméně stejná.

V letech 2015-2016 došlo k nárůstu celkových pasiv o 16,3 %. Vlastní kapitál se snížil o 22,3 % a výsledek hospodaření se moc nezměnil. K velkému rozdílu došlo u meziročního poklesu výsledku hospodaření běžného účetního období, a to o 1 044,4 %, jelikož podnik vykazoval ztrátu přes 1 mil. Kč v roce 2016. K velkému nárůstu došlo u cizích zdrojů, které se zvýšily zhruba o 2,5 mil. Kč, což je v procentuálním vyjádření o více než 60 %. K výraznému nárůstu došlo také u dlouhodobých závazků.

V letech 2016-2017 došlo k výraznému poklesu celkových aktiv o 28,4 %. K růstu došlo u vlastního kapitálu o 5,4 %, to je vysvětlováno nárůstem o 760,4 % u výsledku hospodaření běžného účetního období. U cizích zdrojů došlo také k výraznému poklesu, o 58,9 %.

Vertikální analýza

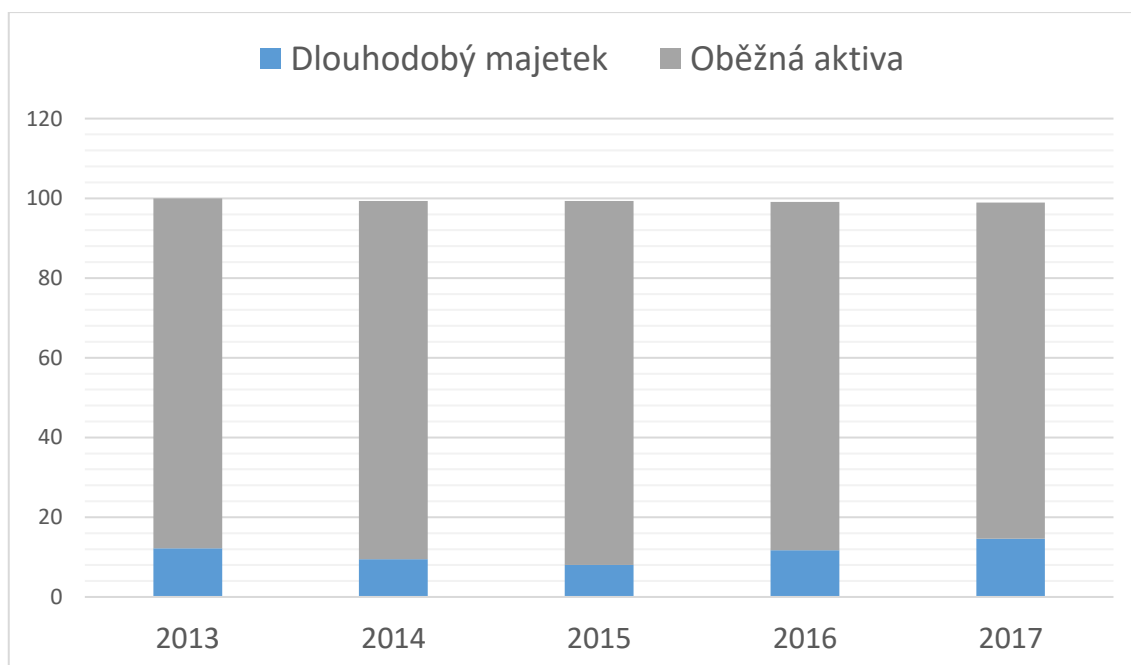
V následující tabulce je popsána vertikální analýza vybraných položek aktiv.

V tabulce můžeme zpozorovat procentuální zastoupení jednotlivých položek aktiv na celkových aktivech v daném období a na grafu je porovnání dlouhodobého majetku a oběžných aktiv ve vybraném období.

Tab. 9 Vertikální analýza vybraných položek aktiv (zdroj: vlastní zpracování)

v %	2013	2014	2015	2016	2017
Aktiva celkem	100	100	100	100	100,0
Dlouhodobý majetek	12,2	9,5	8	11,7	14,6
Dlouhodobý hmotný majetek	12,2	9,5	8	11,3	14,1
Stavby	77,7	84,7	90,6	48,8	47,8
Hmotné movité věci	0	0	9,4	51,2	52,2
Oběžná aktiva	87,8	89,8	91,3	87,4	84,3
Zboží	81,3	83,1	69	53,4	67,3
Krátkodobé pohledávky	1,1	0,8	3,5	2,9	3,4
Peněžní prostředky	17,5	16,1	27,5	43,6	29,3
Peněžní prostředky v pokladně	9,4	6,2	17,4	23,5	14,1
Peněžní prostředky na účtech	8,1	9,9	10,1	20,1	15,2
Ostatní pohledávky	4,7	5,0	3,8	0,0	0,0
Časové rozlišení aktiv	0	0,6	0,7	1	1,1

Na níže uvedeném grafu je porovnání dlouhodobého majetku a oběžných aktiv ve vybraném období.



Graf 2 Vertikální analýza vybraných položek aktiv (zdroj: vlastní zpracování)

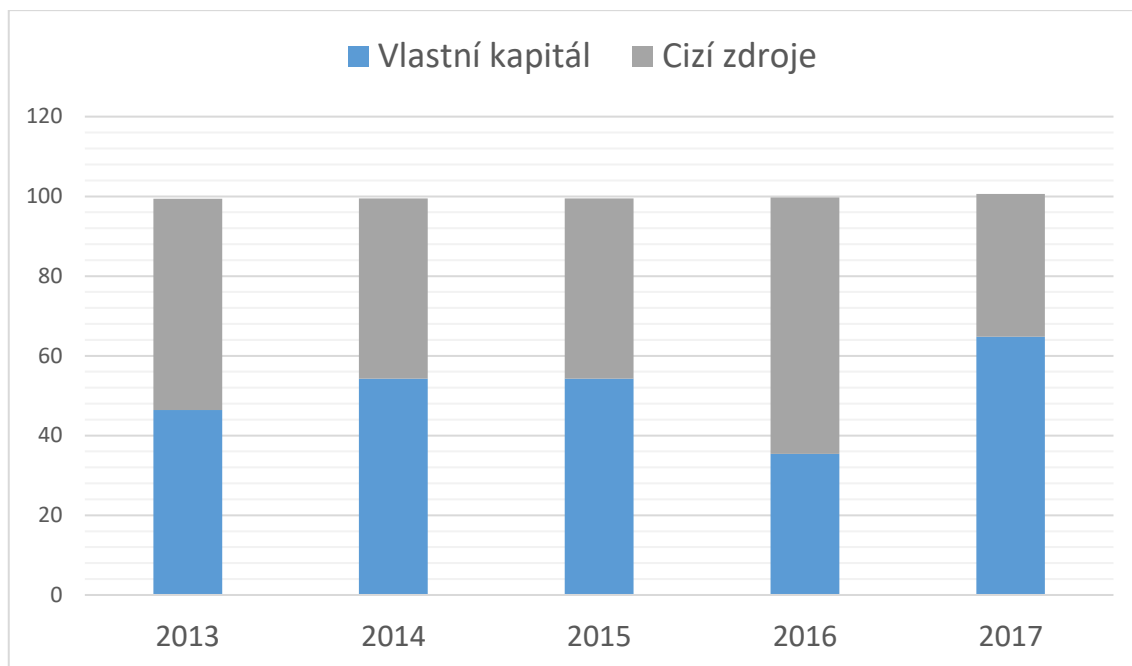
Poměr dlouhodobého majetku k oběžným aktivům se v žádném roce značně neliší. Oběžná aktiva jsou v každém roce mnohem vyšší jak dlouhodobý majetek, velký podíl patří zboží na skladě, které společnost Samir, spol. s.r.o. vlastní. Dále také velkou hodnotu má společnost v peněžních prostředcích, jak na účtech, tak i v pokladně.

V následující tabulce je uvedena vertikální analýza vybraných položek pasiv.

Tab. 10 Vertikální analýza vybraných položek pasiv (zdroj: vlastní zpracování)

v celých tisících Kč	2013	2014	2015	2016	2017
Pasiva celkem	100	100	100	100	100,0
Vlastní kapitál	46,4	54,3	54,3	35,4	64,8
Základní kapitál	2,9	2,3	2,3	3	3,2
Kapitálové fondy	87,1	70	70	91,8	97,0
Fondy ze zisku	13,3	12,4	12,4	10,6	14,9
Výsledek hospodaření minulých let	1,5	-16	-16	1,3	-12,3
Nerozdělený zisk minulých let	100	-9	-9	165,8	-25,1
Výsledek hospodaření běžného účetního období	-663,5	-116,3	-116,3	-760,4	-266,1
Cizí zdroje	53	45,2	45,2	62,4	35,8
Krátkodobé závazky	100	100	100	26,5	93,4
Závazky z obchodních vztahů	27,3	19,9	19,9	19,1	62,2
Závazky ostatní	72,7	80,1	80,1	5,1	25,9
Závazky k zaměstnancům	1,6	1,5	1,5	1,5	4,8
Závazky ze soc. zabezpečení a zdr. Poj.	0,8	0,9	0,9	0,8	2,4
Stát – daňové závazky a dotace	2,4	2,9	2,9	2,8	4,7
Časové rozlišení pasiv	0,6	0,5	0,5	2,2	2,6

V tabulce můžeme zpozorovat procentuální zastoupení jednotlivých položek pasiv na celkových pasivech v daném období a na grafu je porovnání vlastního kapitálu a cizích zdrojů ve vybraném období.



Graf 3 Vertikální analýza vybraných položek pasiv (zdroj: vlastní zpracování)

Z grafu vyplývá, že společnost Samir, spol. s.r.o. je financována poměrně vyváženě z obou zdrojů, jak z vlastního kapitálu, tak z cizích zdrojů. V určitých letech převažuje vlastní kapitál nad cizími zdroji, a to konkrétně v letech 2014, 2015 a 2017. Ostatní roky převažují cizí zdroje, a to v letech 2013 ve velmi vyváženém poměru, v letech 2016 v poměru 60:40. Tato situace se dá považovat za přijatelnou.

3.3.3 Analýza rozdílových ukazatelů

Další částí je analýza rozdílových ukazatelů, kde byly vybrány ukazatele čistý pracovní kapitál a čistý peněžně-pohledávkový finanční fond. Budou vyhodnoceny tyto rozdílové ukazatele: čistý pracovní kapitál a čistý peněžně-pohledávkový finanční fond.

➤ Čistý pracovní kapitál

Čistý pracovní kapitál představuje běžnou likviditu a ukazuje rozdíl mezi oběžnými aktivy a krátkodobými cizími pasivy. Vycházíme ze vzorce z kapitoly 2.2.3.

Tab. 11 Čistý pracovní kapitál (zdroj: vlastní zpracování)

Ukazatel v Kč	2013	2014	2015	2016	2017
ČPK	1,66	1,99	5,88	5,29	2,52

Nejnižší hodnota čistého pracovního kapitálu byl v roce 2013, naopak nejvyšší pak v roce 2015. Podnik nabývá kladných hodnot, z toho plyne, že oběžná aktiva převyšují krátkodobé závazky. Společnost je tedy likvidní v každém svém období.

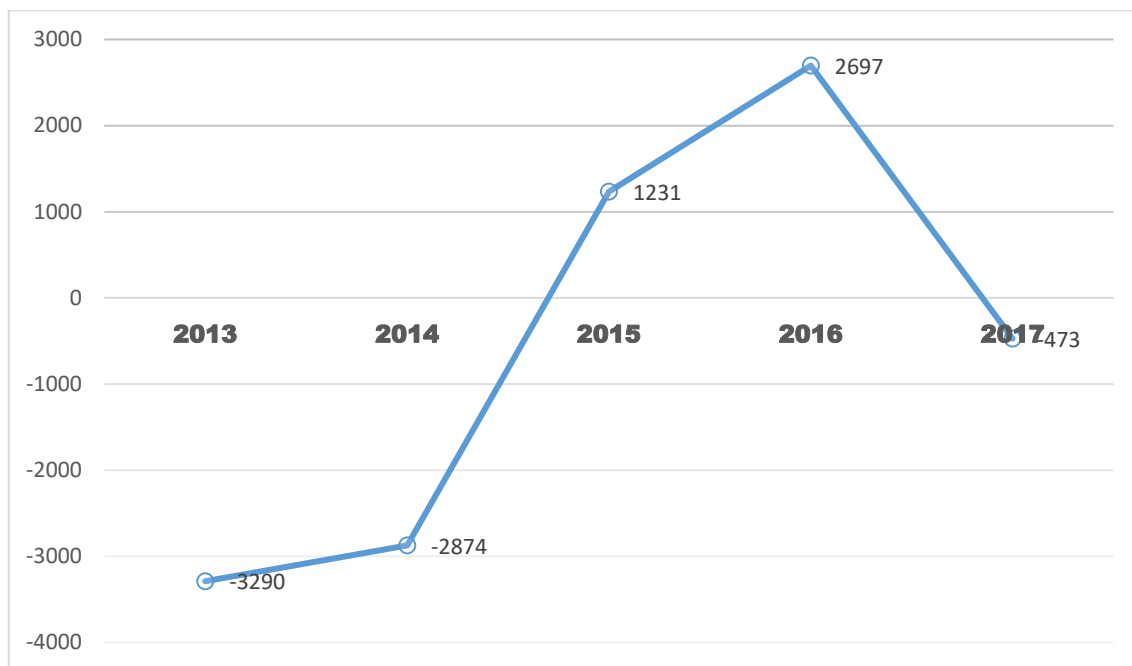
➤ Čistý peněžně-pohledávkový finanční fond

Čistý peněžně-pohledávkový finanční fond při svém výpočtu vyloučí zásoby a nelikvidní pohledávky. Jsou to položky, které se na peníze obtížně proměňují.

Tab. 12 Čistý peněžně-pohledávkový finanční fond (zdroj: vlastní zpracování)

Ukazatel v tis. Kč	2013	2014	2015	2016	2017
ČPM	-3290	-2874	1231	2697	-473

Za roky 2013, 2014 a 2017 je hodnota ukazatele Čistého peněžně-pohotového finančního fondu záporná. To znamená, že společnost Samir, spol. s.r.o. by nebyla schopna uhradit všechny své krátkodobé závazky a má své finanční prostředky uloženy spíše v pohledávkách. Nejnižší hodnotu a zároveň nejhorším rokem pro společnost byl rok 2013, kdy krátkodobé závazky nejvíce převyšovaly krátkodobý finanční majetek. Naopak nejvíce likvidní období byl rok 2016.



Graf 4 Čistý peněžně-pohledávkový finanční fond (zdroj: vlastní zpracování)

3.3.4 Analýza poměrových ukazatelů

Poměrové finanční ukazatele jsou základem finanční analýzy a jsou nejčastěji používaným rozborovým postupem (Růčková, 2013).

Do poměrových ukazatelů patří ukazatelé likvidity, rentability, zadluženosti, aktivity a produktivity. Tyto ukazatelé umožňují rychlý a kompletní obraz finanční stránky společnosti Samir, spol. s.r.o.

Ukazatelé likvidity

Charakterizují schopnost podniku přeměnit svá aktiva na peněžní prostředky, dostát svým závazkům (Grunwald, 2001).

- běžná likvidita (likvidita 3. stupně),
- pohotová likvidita (likvidita 2. stupně),
- okamžitá likvidita (likvidita 1. stupně).

V tabulce níže jsou znázorněny výpočty tří stupňů likvidit, respektive jak je společnost schopna splácet své závazky.

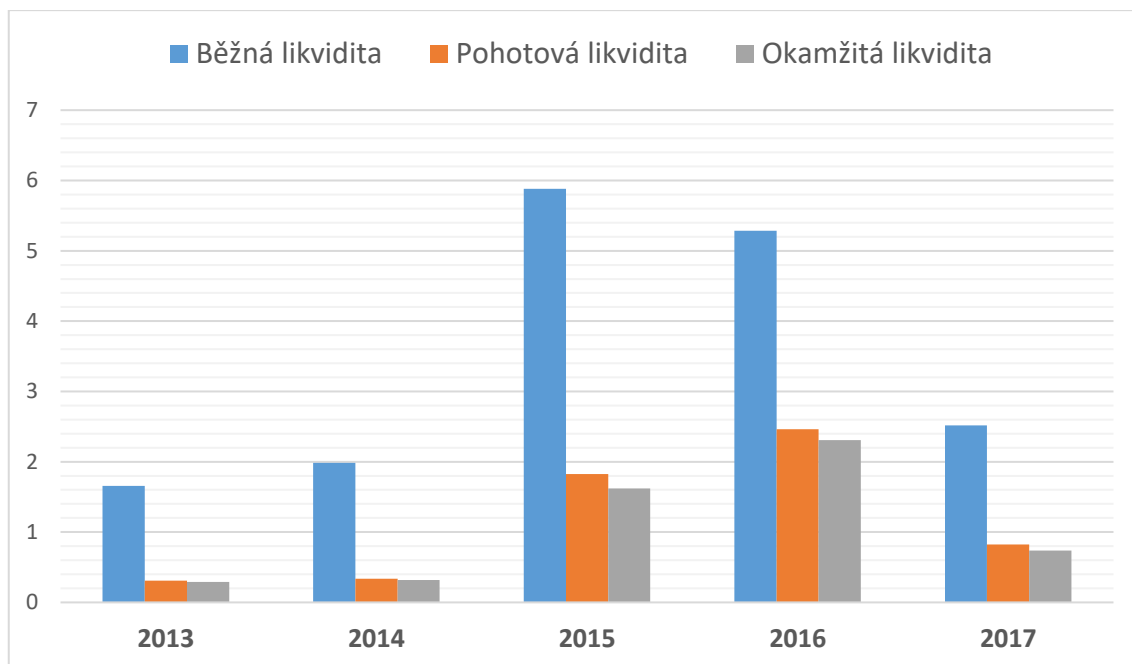
Tab. 13 Ukazatel likvidity (zdroj: vlastní zpracování)

Ukazatel (krát)	2013	2014	2015	2016	2017
Běžná likvidita	1,6567	1,9861	5,8813	5,2873	2,5176
Pohotová likvidita	0,3075	0,3349	1,8256	2,4618	0,8232
Okamžitá likvidita	0,2898	0,3198	1,6184	2,3068	0,7384

Doporučené hodnoty běžné likvidity jsou hodnoty v rozmezí 1,5 až 2,5. Běžná likvidita udává schopnost společnosti splácet krátkodobé závazky do jednoho roku. Podnik je ve vybraném období likvidní, jelikož se pohybuje v daném rozmezí, a to dokonce i nad doporučené hodnoty. Nejnížší likvidita je v roce 2013. Oběžná aktiva pokryjí krátkodobé cizí zdroje skoro 1,7krát. Naopak nejvyšší hodnota je v roce 2015, oběžná aktiva pokrývají cizí zdroje zhruba 5,8krát.

Doporučené hodnoty pohotové likvidity jsou 1-1,5, kdy společnosti Samir, spol. s.r.o. se takové hodnoty nachází pouze v letech 2015 a 2016. V ostatních letech jsou hodnoty nižší, to znamená, že oběžná aktiva bez zásob byla v roce 2013 o 0,3075krát menší než krátkodobé závazky. Stejně tak i v roce 2014 a 2017 jsou hodnoty nižší než doporučené hodnoty, takže oběžná aktiva bez zásob byla menší než krátkodobé závazky. V těchto letech nebyla společnost schopna pokrýt velikost krátkodobých cizích zdrojů.

Dle hodnot pro Českou republiku jsou doporučené hodnoty okamžité likvidity 0,2-0,6. Pouze v roce 2013 a 2014 společnost dosahuje doporučených hodnot. V ostatních letech bohužel nedosahuje hodnot okamžité likvidity, což je dáno vysokým množstvím krátkodobých finančních prostředků na zaplacení krátkodobých závazků. Nejlepší situaci měla společnost v roce 2016, kdy se hodnota pohybovala okolo 2,3.



Graf 5 Ukazatelé likvidity (zdroj: vlastní zpracování)

Ukazatelé rentability

Rentabilita vyjadřuje poměr zisku k vloženému kapitálu. Výpočty jednotlivých ukazatelů vychází ze vzorců znázorněných v kapitole 2.2.4.

- rentabilita celkových aktiv (ROA),
- rentabilita vloženého kapitálu (ROE),
- rentabilita tržeb (ROS).

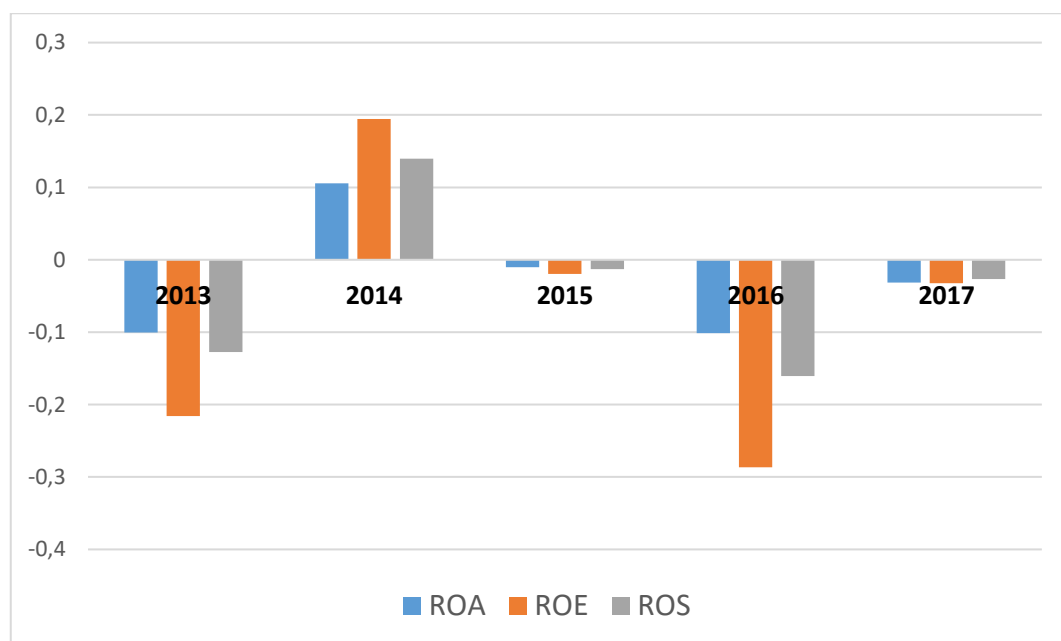
Tab. 14 Ukazatele rentability (zdroj: vlastní zpracování)

	2013	2014	2015	2016	2017
ROA	-0,1003	0,1056	-0,0103	-0,1015	-0,0316
ROE	-0,2159	0,1946	-0,0195	-0,2867	-0,0324
ROS	-0,1274	0,1395	-0,0129	-0,1605	-0,0266

Za optimální hodnoty u rentability celkových aktiv (ROA) jsou považovány hodnoty v rozmezí 0,12 – 0,15. V roce 2014 se hodnota pohybuje mírně pod doporučenou hodnotu, na jednu korunu celkových aktiv připadá 0,1056 Kč provozního výsledku hospodaření. Bohužel v žádném jiném roce u společnosti Samir, spol. s.r.o. nejsou kladné hodnoty, z důvodu záporného výsledku hospodaření.

Pro rentabilitu vlastního kapitálu (ROE) platí pravidlo, že by měla být vyšší než rentabilita celkových aktiv (ROA) (Rejnuš, 2014). Toto pravidlo platí však jen v roce 2014, kde je jako jediná hodnota kladná. Nejvyšší hodnota je tudíž v roce 2014, kde výsledek hospodaření byl kladný a na jednu korunu vlastního kapitálu připadá 0,19 Kč výsledku hospodaření za účetní období.

U rentability tržeb (ROS) je situace podobná jako u předešlých hodnot. Všechny jsou záporné kvůli zápornému výsledku hospodaření, společnost vykazovala ztrátu. Pouze rok 2014 má hodnotu kladnou a činí skoro 0,14 Kč na jednu korunu tržeb.



Graf 6 Ukazatele rentability (zdroj: vlastní zpracování)

Ukazatelé zadluženosti

Pro výpočty zadluženosti jsou použity vzorce z kapitoly 2.2.4. Ukazatelé zadluženosti udávají poměr financování celkových aktiv vlastními i cizími zdroji. V následujících výpočtech nalezneme ukazatele celkové zadluženosti, míry samofinancování a úrokové krytí.

- celková zadluženost,
- koeficient samofinancování,
- úrokové krytí.

Tab. 15 Ukazatelé zadluženosti (zdroj: vlastní zpracování)

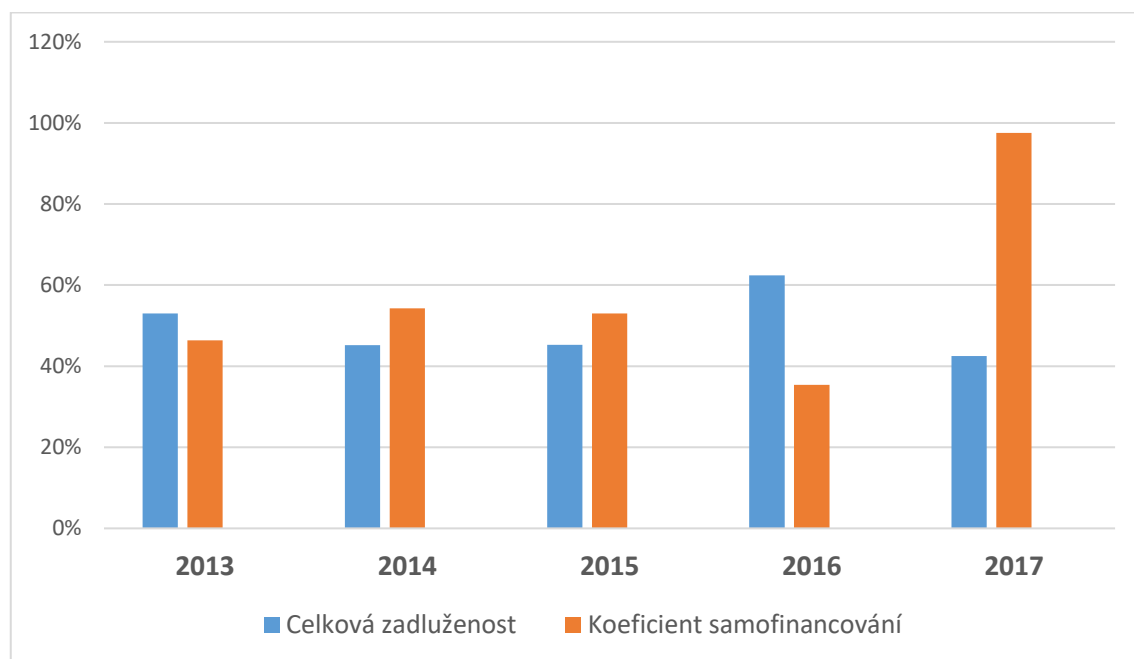
	2013	2014	2015	2016	2017
Celková zadluženost	53,0 %	45,2 %	45,3 %	62,4 %	42,5 %
Koef. Samofinancování	46,4 %	54,3 %	53,0 %	35,4 %	97,5 %
Úrokové krytí (krát)	0	0	0	0	-7,8889

Doporučená hodnota v oborového průměru je mezi 30 % - 60 %. Celková zadluženost se pohybuje v každém období v optimálních hodnotách, kromě roku 2016. Tato hodnota je mírně nad doporučenou. Toto je způsobeno vysokého závazku ke společníkovi a závazkům z obchodních vztahů. Celková aktiva byla financována z 62,4 % cizích zdrojů. Naopak v roce 2017 byla aktiva financována z cizích zdrojů z 42,5 %. Z mého hlediska je situace celkového zadlužení v normě, nepřipadá žádné riziko pro věřitele.

Obdobně jako u celkové zadluženosti jsou hodnoty samofinancování kladné. Míra samofinancování by se měla pohybovat okolo 50 % a vyšší. Roky 2013, 2014 a 2015 jsou v optimální hodnotě, rok 2016 považujeme za přípustnou hodnotu. Podíl vlastního kapitálu na celkovém objemu aktiv v roce 2017 je skoro 98 %. Společnost v tomto roce

by neměla mít žádné potíže s vybavením potřebných úvěrů, jelikož má nadmíru optimální hodnotové podmínky.

Společnost Samir, spol. s.r.o. neměla v letech 2013–2016 žádné nákladové úroky, proto hodnota ukazatele Úrokové krytí vyšla v těchto letech 0. V roce 2017 je hodnota záporná, jelikož výsledek hospodaření je záporný. V roce 2017 společnost Samir, spol. s.r.o. nabyla úroky z půjček od jiných společností k překlenutí finanční tísně společnosti.



Graf 7 Ukazatelé zadluženosti (zdroj: vlastní zpracování)

Ukazatelé aktivity

V této části naleznete výpočty, které nám poskytnou informace o tom, jak efektivně společnost Samir, spol. s.r.o. hospodaří se svými aktivy. Pro výpočty aktivity jsou použity vzorce z kapitoly 2.2.4.

- obrátka celkových aktiv,
- doba obratu aktiv,
- doba obratu zásob,
- doba obratu pohledávek,
- doba obratu závazků.

Tab. 16 Ukazatelé aktivity (zdroj: vlastní zpracování)

	2013	2014	2015	2016	2017
Obrátka celkových aktiv	0,7874	0,7571	0,8022	0,6322	1,1888
Doba obratu aktiv	457,2036	475,4867	448,7729	569,4518	302,8243
Doba obratu zásob	326,9018	355,1715	282,6802	265,8564	203,8007
Doba obratu pohledávek	4,2839	3,2356	14,4449	14,5856	10,2035
Doba obratu závazků	242,2949	215,0940	203,3035	355,2061	128,7352

Doporučené hodnoty u obratu celkových aktiv se pohybují okolo 1,6 – 3,0. Výsledky společnosti Samir, spol. s.r.o. tohoto ukazatele se nepohybují ani v jenom roce v doporučených hodnotách a jsou pod hodnotu 1,5. V tomto případě je potřeba prověřit možnosti efektivního snížení celkových aktiv. Nejnižší obrátkovost vychází v roce 2016.

U doby obratu aktiv platí, že čím vyšší hodnoty ukazatel dosahuje, tím lépe. U doby obratu zásob zase čím vyšší je obratovost zásob a kratší doba obratu zásob, tím lepší pro podnik.

Doporučená hodnota obratu pohledávek je 36 dní. V případě hodnot sledované společnosti jsou hodnoty značně nižší. Doba obratu pohledávek udává dny od okamžiku prodeje na dodavatelský úvěr, po které společnost průměrně čeká na obdržení platby od odběratelů.

Doporučená hodnota doby obratu závazků by měla být vyšší než doba obratu pohledávek (Dluhošová, 2011). Toto kritérium společnost Samir, spol. s.r.o. splňuje, avšak disponuje s velmi vysokými čísly u tohoto ukazatele. Jelikož společnost má vysoké závazky vůči své mateřské firmě Royal Crystal, s.r.o., tato hodnota bude vždy vysoká.

Tento ukazatel si ukážeme v tabulce níže s novými hodnotami, bez závazku ke společnosti Royal Crystal, s.r.o.

Tab. 17 Ukazatel Doba obratu závazků bez závazků ke společnosti Royal Crystal, s.r.o. (zdroj: vlastní zpracování)

	2013	2014	2015	2016	2017
Doba obratu závazků bez závazků k Royal Crystal, s.r.o.	78,08	64,76	154,40	133,30	51,70

Je očividné, že ukazatel doby obratu závazků je značně nižší, jelikož se závazky snížily o závazky k mateřské společnosti Royal Crystal, s.r.o. a zůstaly pouze závazky k ostatním společnostem. Jednoznačně lze předpokládat, že uvedená čísla znázorňují poměr a důležitost tohoto dodavatele.

4 VLASTNÍ NÁVRHY ZLEPŠENÍ

V této části bakalářské práce budou popsány vlastní návrhy na zlepšení finanční situace společnosti Samir, spol. s.r.o. na základě výpočtů a analýz, které byly provedeny v této bakalářské práci.

4.1 Doba obratu zásob a závazky k mateřské společnosti

V rámci výpočtů jednotlivých ukazatelů v této bakalářské práci byl jako největší problém zaznamenán u těchto ukazatelů: doba splácení dluhu v letech a doba obratu pohledávek.

V horizontální a vertikální analýze byl porovnán poměr pasiv a aktiv, a je patrné, že společnost Samir, spol. s.r.o. drží velký počet zásob zboží na skladě. Kvůli tomuto faktu se také odráží vysoké číslo v celkových aktivech, i v pasivech. Zboží činí v každém roce 2013-2017 více než 80 % celkových aktiv společnosti. Toto vysvětluje také vysoké závazky vůči dodavatelům, konkrétně vůči mateřské společnosti Royal Crystal, s.r.o.

Přijaté faktury od dodavatelů mají většinou splatnost 14 dní. Splatnost přijatých faktur od mateřské společnosti Royal Crystal, s.r.o. jsou 3 měsíce, a bohužel ani s takovou dobou splatnosti není společnost Samir, spol. s.r.o. schopna uhradit své závazky.

U každého z uvedených ukazatelů byla provedena srovnávací tabulka neuhrazených přijatých faktur za každé sledované období se závazky ke společnosti Royal Crystal, s.r.o., a bez těchto závazků vůči mateřské firmě.

Tab. 18 Neuhrazené přijaté faktury (zdroj: vlastní zpracování)

v tis. Kč	2013	2014	2015	2016	2017
Neuhrazené celkové přijaté faktury	1182,965	7524,111	1113,109	1327,944	1780,186
Neuhrazené přijaté faktury Royal Crystal, s.r.o.	322,106	706,737	1046,214	1229,670	1713,257
Neuhrazené faktury bez závazků k Royal Crystal, s.r.o.	860,859	6817,374	66,895	98,274	66,929

Z uvedené tabulky je značně viditelné, že neuhrazené přijaté faktury, bez těch k mateřské společnosti Royal Crystal, s.r.o., jsou značně nižší než ty celkové. Společnost Samir, spol. s.r.o. se musí snažit oprostít od mateřské společnosti a fungovat jako samostatná firma. V každém roce se závazky vůči mateřské společnosti snižují, postupně se snaží splatit všechny faktury.

V porovnání se zásobami zboží a neuhrazenými přijatými fakturami ke společnosti Royal Crystal, s.r.o. je značné, že je nutné snížit objednávky, a tím snížit a vyprodat zásoby na prodejně společnosti Samir, spol. s.r.o.

Níže jsou znázorněny čísla ukazatele Doba splácení dluhu v letech se závazky ke společnosti Royal Crystal, s.r.o.

Tab. 19 Quick test – doba splácení dluhu včetně závazků ke společnosti Royal Crystal, s.r.o. (zdroj: vlastní zpracování)

	2013	2014	2015	2016	2017
Doba splácení dluhu v letech	4751	4321	4349	6965	4049

Níže jsou znázorněny čísla ukazatele Doba splácení dluhu v letech bez závazků ke společnosti Royal Crystal, s.r.o.

Tab. 20 Quick test – doba splácení dluhu bez závazků ke společnosti Royal Crystal, s.r.o. (zdroj: vlastní zpracování)

	2013	2014	2015	2016	2017
Doba splácení dluhu v letech	1531	1301	3303	2615	2336

Je viditelné, že výsledky se rapidně snížily za každé uvedené období. Snížení objednávek a rozprodání zásob společnosti jen prospěje a sníží tím své závazky vůči tomuto dodavateli.

4.2 Snížení objednávek a zavedení slevových akcí

Autorka této bakalářské práce je zároveň manažerkou společnosti Samir, spol. s.r.o., kdy nastoupila na svou pozici v červnu 2017. První, co bylo na této prodejně zavedeno a změněno je právě pohyb a rozprodání starých a neprodejních zásob. Na takové zboží byly uvedené slevy, které byly přijatelné pro zákazníky. Jelikož se jednalo o velmi staré a nemoderní zboží, nechaly se prodejní ceny za nákupní ceny s přírůzkou 21 % DPH. Na tomto zboží společnost neměla vysoké tržby, ale cílem bylo rozprodat zásoby, které společnosti ležely ve skladě po mnoho let a uvolnit místo novému zboží, které by se zařadilo do běžného zboží.

Poté, co sklady jsou na prodejně vyprázdněné od neprodejného zboží, navrhuji následující. Zboží, které se často prodává uvést do slevové akce minimálně jednou za 2 měsíce. Zákazníci si zvyknou na prodejnu chodit častěji a sledovat tyto akce. Zdárný příklad byla slevová akce na veškerý Cibulák Dubí. Tento sortiment má specifické zákazníky z důvodu vzhledu a vyšší ceny tohoto porcelánu. Slevovou akcí jsme dali možnost nákupu i zákazníkům, kteří se pouze rozhodovali, ale neměli tolik finančních prostředků. Tím jsme si otevřeli cestu k většímu prodeji tohoto sortimentu.

V následující tabulce jsou znázorněny tržby ze sortimentu Cibulák Dubí za určité období pro srovnání. Toto je značný příklad toho, že slevové akce vedou k vyšším tržbám a je nutné, aby se pořizovalo cílené spekulativní zboží pro tyto akce.

Tab. 21 Přehled tržeb za určité období Cibuláku Dubí (zdroj: vlastní zpracování)

	Tržby za sortiment Cibulák Dubí
1.2.2017 – 1.5.2017	21 982,36 Kč
1.2.2018 – 1.5.2018	42 990,74 Kč

Níže na grafickém znázornění lze jednoduše porovnat poměr mezi prodaným zbožím Cibuláku Dubí za rok 2017 bez žádné slevové akce a za rok 2018, kde tržby se zvýšily skoro o polovinu vlivem slevové akce.

Graf 8 Poměr tržeb za určité období sortimentu Cibulák Dubí (zdroj: vlastní zpracování)



Výsledkem jsou vyšší tržby skoro o 100 %, a proto hodnotím tento způsob prodeje za velmi kladný a přínosný. Slevové akce navrhuji zařídit a obměňovat každý měsíc.

Níže si uvedeme prodejní plán na sortiment, který se pořídil zhruba před 10 lety a nyní je zcela neprodejný. Jedná se o postavičky zvířat zakoupené v Dubaji, které prodejně již delší dobu blokují místo na skladě.

Tab. 22 Přehled tržeb při zavedení slevové akce (zdroj: vlastní zpracování)

	Nákupní cena	Prodejní cena (vč. DPH)	Počet kusů	Prodejní cena se slevou	Očekávaný zisk po zavedení slevy
Malá postavička zvířete	65 Kč	180 Kč	156 ks	80 Kč	12 480 Kč
Střední postavička zvířete	86 Kč	210 Kč	130 ks	105 Kč	13 650 Kč
Velká postavička zvířete	104 Kč	245 Kč	98 ks	125 Kč	12 250 Kč

Z výše uvedené tabulky je zřejmé, že navrhuji snížit ceny na nákupní ceny a připočítat 21 % DPH. Tím, že se zboží prodá za stejnou cenu, za jakou společnost nakoupila, tím uvolní místo na skladě pro jiný sortiment. Pokud společnost uvolní místo na skladě, je schopna pořídit zboží, které se bude častěji prodávat.

4.3 Řízení zásob

Snaha o snížení a rozprodání zásob zboží na prodejně společnosti Samir, spol. s.r.o. a následné řízení objednávek je klíčový krok k úspěšnější finanční situaci společnosti. Navrhuji si rozdělit zásoby do několika druhů podle frekvence odbytu a účelu, pro který je daný produkt udržován.

- Běžné zásoby

Tyto zásoby by byly pořizovány za účelem doplnění prodaného zboží. Počet objednaného zboží by sloužilo pro potřebné množství k pokrytí poptávky zákazníků.

Tab. 23 Návrh běžných zásob (zdroj: vlastní zpracování)

	Nynější stav objednaných sad/kusů (sad/ks)	Počet druhů (ks)	Celková nákupní cena zboží (Kč)	Návrh počtu sad od každého druhu (ks)	Navrhovaný stav objednávaný ch sad/kusů (ks)	Celková nákupní cena navrhovanéh o množství (Kč)
Hladké skleničky	2 046	796	498 777	1	796	194 050
Hladké vázy a dózy	1 227	238	723 930	1	238	140 420
Broušené skleničky	896	453	474 880	1	453	240 090
Broušené vázy a dózy	605	468	605 598	1	468	468 462
Porcelánové soupravy	365	324	965 530	1	324	857 073
Křišťálové lustry	91	60	305 343	1	60	201 325
Preciosa šperky	534	125	180 305	1	125	42 206
Porcelánové panenky	101	34	44 663	2	68	15 035

Uvedené stavy zboží výše v tabulce jsou aktuální ke květnu 2018.

- **Zásoby na cestě**

Jedná se o to zboží, které je již objednané v běžném režimu zásob a stále se čeká na dodání na prodejnu.

- **Pojistné zásoby**

Jedná se o takovou záchranu proti absenci produktu na prodejně. To zboží, které je frekventovaněji prodávané anebo žádané pro zákazníky je nutné zařadit do tohoto režimu. Tyto pojistné zásoby jsou udržovány nad rámec běžných zásob a převyšují poptávku. Je však nutné správně zařadit určité zboží, jelikož tyto zásoby společnost stojí nemalé finanční prostředky. Je nutné také podotknout, že v akutním případě je možné doplnit skladové zásoby od společnosti Royal Crystal, s.r.o. ihned na jejím velkoobchodním skladu.

Tab. 24 Návrh pojistných zásob (zdroj: vlastní zpracování)

	Návrh počtu sad od každého druhu (ks)	Navrhovaný stav objednaných sad/kusů (ks)	Nejprodávanejší zboží (ks)	Návrh pojistných zásob (ks)
Hladké skleničky	1	796	550	550
Hladké vázy	3	238	238	714
Broušené skleničky	1	453	230	230
Broušené vázy	1	468	2	936
Porcelánové soupravy	1	324	0	0
Křišťálové lustry	1	60	0	0
Preciosa šperky	1	125	36	36
Porcelánové panenky	2	68	0	0

- Spekulativní zásoby

Jedná se o zásoby, u kterých očekáváme v budoucnosti nějakou změnu. Například zvýšení nákupních cen, získání množstevní slevy a jiné.

Tab. 25 Návrh spekulativních zásob (zdroj: vlastní zpracování)

	Nynější stav objednaných sad/kusů (sad/ks)	Počet druhů (ks)	Celková nákupní cena zboží (Kč)	Návrh počtu sad od každého druhu (ks)	Navrhovaný stav objednaných sad/kusů (ks)
Křišťálové lustry	91	60	305 343	2	120

Společnost Elite Bohemia Ing. Josef Chlum nahlásila, že v průběhu roku 2018 se budou navyšovat nákupní ceny křišťálových lustrů až o 10 %. Zařadila jsem toto zboží

mezi spekulativní zboží, jelikož ceny v budoucnu budou vyšší. Po zařazení slevových akcí se uvolní místo na skladě prodejny společnosti Samir spol, s.r.o. a tak navrhuji nakoupit všechny zásoby lustrů po 2 kusech, kdy jeden je vždy vystavený jako vzorek na prodejně. Je zde potřeba využít nižších nákupních cen a doplnit si zásoby.

- **Sezónní zásoby**

Jedná se o zásoby pro specifické období. V našem případě se jedná prvotně o vánoční zboží, které je nutné nakoupit s danou tematikou a zvýšit tak tím tržby.

Dodavatele s nízkými nákupními cenami a kvalitním zbožím je mnohdy velmi těžké najít. Navrhuji zařazení nového sortimentu od dodavatele BKS Decor s.r.o., který nabízí již nyní vánoční zboží. Jedná se o skleněná sněžitka, baňky a figurky s vánoční tematikou. Již nyní při objednání vánočního sortimentu společnost nabízí 20 % slevu z nákupních cen. Dodání zboží připadá pak na září 2018, stejně tak i platba na fakturu. Zboží jsem vybrala za zhruba 48 tis Kč. Při vypočítání DPH a prodejní marže k nákupní ceně jsem zjistila, že tržby z tohoto sortimentu by mohly v prosinci 2018 dosahovat zhruba 135 tis Kč.

Tab. 26 Návrh na dodavatele sezónních zásob (zdroj: vlastní zpracování)

	Celkové nákupní ceny	Celkové tržby z prodeje (vč. DPH)
BKS Decor s.r.o.	48 308 Kč	135 000 Kč

- **Neprodejné zásoby**

Jedná se o zásoby, které jsou problémové a zastaralé. Není možné nebo je velmi obtížné je prodat. Může se jednat o zboží, po kterých není již poptávka. Je tedy nutné zjistit, zda není možné najít uplatnění těchto zásob na jiném místě. Navrhuji také na toto zboží dát vyšší slevovou akci. Toto povede ke značnému snížení takovýchto zásob zboží.

Tab. 27 Neprodejné zboží (zdroj: vlastní zpracování)

	Nákupní ceny (Kč)	Celkové tržby z prodeje při slevové akci (Kč)
Malé postavičky	10 140	12 480
Střední postavičky	11 180	13 650
Velké postavičky	10 192	12 250

Již v předchozí kapitole bylo zmíněno, že uvedeme slevovou akci na výše uvedený sortiment postaviček zvířat zakoupených v Dubaji. Toto zboží právě neprodejně zboží za prodejní ceny s marží.

„Cílem řízení zásob je zvyšovat rentabilitu podniku prostřednictvím kvalitnějšího řízení zásob, předvídat dopady podnikových strategií na stav zásob a minimalizovat celkové náklady logistických činností při současném uspokojování požadavků na zákaznický servis.“ (Lambert, 2000, s. 120)

4.4 Nalezení nových odběratelů

Jeden z důležitých kroků pro společnost Samir, spol. s.r.o. je nalezení nových odběratelů. Společnost má v předmětu podnikání i velkoobchodní prodej, avšak tuto činnost doposud nijak nevyužívá. Navrhují najít potencionální odběratelé, kteří budou mít tu možnost nakupovat sklo a porcelán za velkoobchodní ceny, avšak nebudou mít podmínku velkoodběru jako ve společnosti Royal Crystal, s.r.o., který se zabývá jen velkoobchodem. Společnost Samir, spol. s.r.o. by mohla oslovit zejména malé kavárny v celém Jihomoravském kraji, popřípadě i vinárny. Jejich odběr tohoto sortimentu nebude množstevně dosahovat tak, aby mohli odebírat od mateřské společnosti. Společnost Samir, spol. s.r.o. jim tuto možnost umožní a nabídne odběr i v menším množství. Tímto krokem si nebude konkurovat s mateřskou firmou, a i menší odběr od pár kaváren zlepší výrazně finanční situaci společnosti Samir, spol. s.r.o.

Jako prvním krokem navrhují sepsat email se zajímavou nabídkou a rozeslat jej do vybraných podniků v Brně. Ti, kteří projeví zájem, bude jim zaslána kompletní nabídka

sortimentu, který u nás mohou pořídit. Poté bych navrhla osobní schůzku s manažerkou společnosti. Při takové schůzce manažerka zjistí důležité informace o klientovi, o jaký sortiment se zajímá a poskytnout zájemcům velkoobchodní ceny.

Při takovém postupu je šance k najetí nových odběratelů velmi příznivá. Společnost nebude pouze odkázána na tržby od zákazníků a cizinců v době otevření prodejny, ale zajistí si přísun finančních prostředků i jinou formou. Tím, že se zvýší zisky společnosti, bude možnost také uhradit závazky ke společnosti Royal Crystal, s.r.o.

Návrh na oslovení potenciálních odběratelů ve velkoobchodní sféře:

- kavárny,
- vinárny,
- menší restaurace,
- městské části za účelem nabídky dárkových předmětů na jejich pořádané akce.

4.5 Reklamní kampaň

Pro každou společnost, pokud něco nabízí nebo prodává je nutná větší propagace sortimentu nebo společnosti. Samir, spol. s.r.o. nedbá na reklamní kampaň, a tudíž mnoho potenciálních zákazníků ani neví, že se na prodejně nabízí nové, moderní a cenově přijatelné sklo, porcelán a křišťál. Prodejna, jak již bylo zmíněno, je na daném umístění po desítky let. Ještě před rokem 1939 jsou zmínky o tom, že v dané budově se prodávalo české sklo a porcelán. Společnost Samir, spol. s.r.o. tuto tradici převzala od roku 1993 a dodnes se pyšní krásnou prodejnou. Obyvatelé Brna tuto prodejnu vnímají, avšak mnozí uvnitř nikdy nebyli, a to mnohdy z důvodu luxusnějšího dojmu při vstupu. Toto domnění je nutné potenciálním zákazníkům vyvrátit a ukázat, že nejen luxusní a dražší zboží, ale i praktické, moderní a levné zboží společnost nabízí.

Jako nejúčinnější a nejlevnější reklamu navrhuji propagaci na Facebooku. Níže si ukážeme kalkulaci finančních nákladů na takovou propagaci.

- **Propagace místní firmy nebo příspěvku**

Taková propagace umožní reklamu celé společnosti a prodejny anebo pouze daného příspěvku neboli daného sortimentu. V nastavení takové propagace je možné určit kolik lidí nebo jiných společnosti tento příspěvek uvidí. Také je možné určit, do jaké vzdálenosti požadujeme, aby propagace dosahovala. Dále je také důležité, že je možné si nastavit, pro jaké pohlaví je reklama určena a pro jaké osoby věkového rozmezí. My si určíme propagaci následující:

Tab. 28 Propagace společnosti na Facebooku (zdroj: vlastní zpracování)

Propagace místní firmy	Ano
Vzdálenost od umístění prodejny	5 km
Rozsah lidí	180 000 lidí
Pohlaví	Vše
Věkové rozmezí	18–65+
Možnost spustit propagaci na instagramu	Ne
Propagace za účelem:	dát „To se mi líbí“ na FB stránku společnosti
Doba trvání reklamy	Nepřetržitě
Denní rozpočet stanoven	110 Kč
Odhadovaný počet oslovených lidí	810-4200 lidí denně
Měsíční náklady:	3 300 Kč

ZÁVĚR

Cílem této bakalářské práce bylo zpracovat a posoudit finanční situaci společnosti Samir, spol. s.r.o. a navrhnout řešení na zlepšení finanční situace.

Práce byla rozdělena na tři části. V první části byla popsána teoretická východiska, ve které byly objasněny a definovány jednotlivé pojmy, které byly použity v analytické části. Další částí byla analytická část, kde byla představena analyzovaná společnost Samir, spol. s.r.o. Byla zpracována analýza okolí společnosti vnějšími i vnitřními faktory, konkrétně PEST analýza, Porterův model pěti sil, McKinseyho mode „7S“ a SWOT analýza, kde jsme určili silné a slabé stránky společnosti a možné příležitosti a hrozby.

Dále jsme v analytické části provedli finanční analýzu zpracováním analýzy soustav ukazatelů, ke které patří bankrotní a bonitní modely. Bankrotní modelem IN05 jsme si predikovali, zda společnost vede k bankrotu či nikoliv. Bonitním modelem Quick test neboli Kralickův Q-test jsme si hodnotili celkovou situaci společnosti. Poté jsme si určili výchozí bod finanční analýzy, vertikální a horizontální analýzu, kde jsme si rozebrali jednotlivé finanční výkazy.

Analýza rozdílových ukazatelů zahrnuje čistý peněžně-pohledávkový finanční fond a čistý pracovní kapitál, který určuje, kdy je společnost likvidní. Základem finanční analýzy jsou poměrové ukazatele a jsou nejčastěji používaným rozborovým postupem. Určili jsme si ukazatele likvidity, rentability, zadluženosti a aktivity.

Ukazatelé likvidity charakterizují schopnost podniku přeměnit svá aktiva na peněžní prostředky. My jsme si určili ve společnosti Samir, spol. s.r.o., jak je toto schopna přeměnit v rámci vzorců běžné, pohotové a okamžité likvidity. Celkově hodnotím likviditu společnosti jako velmi dobrou.

Ukazatelé rentability udávají výnosnost vloženého kapitálu a hodnotí efektivnost hospodaření podniku. Společnost Samir, spol. s.r.o. hodnotím celkově jako podprůměrné. V rámci rentability jsme určili, že žádná hodnota v daných letech nebyla kladná z důvodu záporného výsledku hospodaření.

U ukazatele zadluženosti jsme zjistili, že výsledky se drží okolo doporučených hodnot zadluženosti. Ukazatelé aktivity apelují na vysokou dobu obratu závazků vůči mateřské společnosti Royal Crystal, s.r.o. Bylo také navrženo snížení zásob a odběru od mateřské firmy, a tím si tak i snížit závazky.

V poslední části této bakalářské práce byly objeveny nedostatky a problémy společnosti Samir, spol. s.r.o. a navrženy změny ke zlepšení finanční situace podniku.

SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ

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

SEDLÁČEK, Jaroslav. *Finanční analýza podniku*. 2., aktualiz. vyd. Brno: Computer Press, 2011. ISBN 9788025133866.

JÁČOVÁ, Helena a Martina ORTOVÁ. *Finanční řízení podniku v příkladech*. 2., aktualiz. vyd. Praha: Wolters Kluwer Česká republika, 2013. ISBN 9788074780011.

KRAFTOVÁ, Ivana. *Finanční analýza municipální firmy*. V Praze: C.H. Beck, 2002. C.H. Beck pro praxi. ISBN 8071797782.

MRKVIČKA, Josef. *Finanční analýza*. 2., přeprac. vyd. Praha: ASPI, 2006. ISBN 8073572192.

SMEJKAL, Vladimír a Karel RAIS. *Řízení rizik ve firmách a jiných organizacích*. 4., aktualiz. a rozš. vyd. Praha: Grada, 2013. Expert (Grada). ISBN 9788024746449.

KALOUDA, František. *Finanční řízení podniku*. 2., rozš. vyd. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2011. ISBN 9788073803155.

DLUHOŠOVÁ, Dana. *Finanční řízení a rozhodování podniku: analýza, investování, oceňování, riziko, flexibilita*. 2., upr. vyd. Praha: Ekopress, 2008. ISBN 9788086929446.

MALLYA, Thaddeus. *Základy strategického řízení a rozhodování*. Praha: Grada, 2007. Expert (Grada). ISBN 9788024719115.

KOZEL, Roman, Lenka MYNÁŘOVÁ a Hana SVOBODOVÁ. *Moderní metody a techniky marketingového výzkumu*. Praha: Grada, 2011. Expert (Grada). ISBN 9788024735276.

JAKUBÍKOVÁ, Dagmar. *Strategický marketing: strategie a trendy*. 2., rozš. vyd. Praha: Grada, 2013. Expert (Grada). ISBN 9788024746708.

KISLINGEROVÁ, Eva. *Finanční analýza: krok za krokem*. Praha: C.H. Beck, 2005. C.H. Beck pro praxi. ISBN 8071793213.

MEFFERT, Heribert. *Marketing & management*. Přeložil Věra VÁVROVÁ, přeložil Gustav TOMEK. Praha: Grada, 1996. ISBN 8071693294.

KOZLER, Josef a Jan MATĚJKA. *Ekonomika, marketing, management v kostce: [pro střední školy: aktualizováno pro rok 2001]* 3 vyd. Havlíčkův Brod: Fragment, 2002, ISBN 80-7200-579-0.

GRASSEOVÁ, Monika, Radek DUBEC a David ŘEHÁK. *Analýza v rukou manažera: 33 nejpoužívanějších metod strategického řízení*. Brno: Computer Press, 2010. ISBN 978-80-251-2621-9.

KNÁPKOVÁ, A., D. PAVELKOVÁ a K. ŠTEKER. *Finanční analýza: komplexní průvodce s příklady*. 2. rozš. vyd. Praha: Grada Publishing, 2013. ISBN 978-80-247-4456-8.

REJNUŠ, Oldřich. *Finanční trhy*. 4. aktualiz. a rozš. vyd. Praha: Grada Publishing, 2014. ISBN 978-80-247-3671-6.

LAMBERT, Douglas M. a Lisa M. ELLRAM. *Logistika: příkladové studie, řízení zásob, přeprava a skladování, balení zboží*. Praha: Computer Press, 2000. Business books (Computer Press). ISBN 8072262211.

MANAGEMENTMANIA. *Analýza pěti sil 5F (Porter's Five Forces)* Managementmania.com [online]. © 2011-2016 [cit. 2016-10-26]. Dostupné z: <https://managementmania.com/cs/analyza-5f>

GRÜNWARD, Rolf. *Analýza finanční důvěryhodnosti podniku: uživatelská příručka s příklady: testujeme finanční důvěryhodnost svého obchodního partnera či klienta podle jeho účetních výkazů*. Praha: Ekopress, 2001. ISBN 8086119475.

Businessballs.com [online]. 2010 [cit. 2010-11-29]. PEST analysis method and examples, with free PEST template. Dostupné z WWW: <http://www.businessballs.com/pestanalysisfreetemplate.htm>

Baran, D., Pastýr, A. & Baranová, D. (2016). Financial Analysis of a Selected Company. Research Papers Faculty of Materials Science and Technology Slovak University of Technology, 24(37), pp. 73-92. Retrieved 15 Dec. 2017, from doi:10.1515/rput-2016-0008, Dostupné z: <https://www.degruyter.com/view/j/rput.2016.24.issue-37/rput-2016-0008/rput-2016-0008.xml?format=INT>

Return on Equity (ROE) (online). Dostupný z [www: https://www.readyratios.com/reference/profitability/return_on_equity.html?MID=1161](https://www.readyratios.com/reference/profitability/return_on_equity.html?MID=1161) & PEST analýza (online). Dostupný z [www: http://www.businessvize.cz/planovani/kde-se-vzala-a-k-cemu-je-pest-analyza](http://www.businessvize.cz/planovani/kde-se-vzala-a-k-cemu-je-pest-analyza)

Ukazatelé produktivity (online). Dostupný z [www: http://www.analyzujaproved.cz/ApRSS.aspx?rid=58293&app=Main&grp=Content&mod=ContentPortal&sta=ArticleDetail&pst=ArticleDetail&p1=OID_INT_2975&p2=CultureOID_INT_1&acode=e137e3e8865094552d473da739d2ed](http://www.analyzujaproved.cz/ApRSS.aspx?rid=58293&app=Main&grp=Content&mod=ContentPortal&sta=ArticleDetail&pst=ArticleDetail&p1=OID_INT_2975&p2=CultureOID_INT_1&acode=e137e3e8865094552d473da739d2ed)

Samir, spol. s.r.o. [online]. Brno, 2011 [cit. 2018-04-25]. Dostupné z: <http://www.samir.cz/>

Inflace – 2018, míra inflace a její vývoj v ČR – 5 let (online). Dostupný z [www: https://www.kurzy.cz/makroekonomika/inflace/?G=4&A=2&page=3](https://www.kurzy.cz/makroekonomika/inflace/?G=4&A=2&page=3)

České noviny (online). Dostupný z [www: www.ceskenoviny.cz/zpravy/ceska-ekonomika-ve-4-ctvrtleti-2017-zrychlila-rust-na-5-2-/1592451](http://www.ceskenoviny.cz/zpravy/ceska-ekonomika-ve-4-ctvrtleti-2017-zrychlila-rust-na-5-2-/1592451)

Český statistický úřad (online). [cit. 2018-05-04]. Dostupné z: <https://www.czso.cz/csu/czso/domov>

SEZNAM POUŽITÝCH ZKRATEK

ČPK	čistý pracovní kapitál
ČPK	čistý peněžně-pohledávkový fond
EBIT	zisk před odečtení daní a úroků
EBT	zisk před zdaněním
EAT	zisk po zdanění
ROA	rentabilita celkových aktiv
ROE	rentabilita vloženého kapitálu
ROS	rentabilita tržeb
s.r.o.	společnost s ručením omezeným
Kč	koruna česká
CF	cash flow
Koef.	Koeficient
DPH	daň z přidané hodnoty
FB	Facebook
DPH	Daň z přidané hodnoty

SEZNAM POUŽITÝCH TABULEK

Tab. 1 SWOT analýza.....	16
Tab. 2 Q-test	21
Tab. 3 Základní informace o společnosti.....	35
Tab. 4 Index IN05	44
Tab. 5 Stupnice hodnocení ukazatelů pro rychlý test	45
Tab. 6 Stupnice hodnocení ukazatele Doba splácení dluhu v letech bez závazků k Royal Crystal, s.r.o.	46
Tab. 7 Horizontální analýza vybraných položek aktiv	47
Tab. 8 Horizontální analýza vybraných položek pasiv	48
Tab. 9 Vertikální analýza vybraných položek aktiv	50
Tab. 10 Vertikální analýza vybraných položek pasiv	51
Tab. 11 Čistý pracovní kapitál.....	53
Tab. 12 Čistý peněžně-pohledávkový finanční fond	53
Tab. 13 Ukazatel likvidity	55
Tab. 14 Ukazatele rentability.....	56
Tab. 15 Ukazatelé zadluženosti	58
Tab. 16 Ukazatelé aktivity	60
Tab. 17 Ukazatel Doba obratu závazků bez závazků ke společnosti Royal Crystal, s.r.o.	61
Tab. 18 Neuhrazené přijaté faktury	63

Tab. 19 Quick test – doba splácení dluhu včetně závazků ke společnosti Royal Crystal, s.r.o.....	63
Tab. 20 Quick test – doba splácení dluhu bez závazků ke společnosti Royal Crystal, s.r.o.	64
Tab. 21 Přehled tržeb za určité období Cibuláku Dubí.....	65
Tab. 22 Přehled tržeb při zavedení slevové akce.....	66
Tab. 23 Návrh běžných zásob.....	67
Tab. 24 Návrh pojistných zásob	68
Tab. 25 Návrh spekulativních zásob.....	68
Tab. 26 Návrh na dodavatele sezónních zásob	69
Tab. 27 Neprodejné zboží.....	70
Tab. 28 Propagace společnosti na Facebooku	72

SEZNAM OBRÁZKŮ

Obr. 1 Porterův model pěti sil.....	14
Obr. 2 Rámec 7S faktorů firmy McKensey	16
Obr. 3 Členění poměrových ukazatelů z hlediska výkazů, ze kterých je primárně čerpáno	24
Obr. 4 Členění poměrových ukazatelů z hlediska zaměření poměrových ukazatelů	25
Obr. 5 Logo společnosti Samir spol. s.r.o.....	34
Obr. 6 Struktura podniku	40
Obr. 7 SWOT analýza.....	43

SEZNAM GRAFŮ

Graf 1 Index IN05.....	45
Graf 2 Vertikální analýza vybraných položek aktiv	50
Graf 3 Vertikální analýza vybraných položek pasiv.....	52
Graf 5 Čistý peněžně-pohledávkový finanční fond	54
Graf 6 Ukazatelé likvidity.....	56
Graf 7 Ukazatele rentability.....	57
Graf 8 Ukazatelé zadluženosti	59
Graf 9 Poměr tržeb za určité období sortimentu Cibulák Dubí	65

SEZNAM PŘÍLOH

Příloha 1 Rozvaha v letech 2013-2017 - aktiva.....	i
Příloha 2 Rozvaha v letech 2013-2017 - pasiva	iii
Příloha 3 Výkaz zisku a ztráty v letech 2013-2017	iv

Příloha 1 Rozvaha v letech 2013-2017 - aktiva (zdroj: vlastní zpracování)

AKTIVA	2013	2014	2015	2016	2017
AKTIVA CELKEM	8 965	9 552	9 600	11 166	7 996
Pohledávky za upsaný základní kapitál	0	0	0	0	0
Dlouhodobý majetek	1 091	910	766	1 302	1 168
Dlouhodobý nehmotný majetek	0	0	0	39	39
Nehmotné výsledky výzkumu a vývoje	0	0	0	0	0
Ocenitelná práva				39	39
Software	0	0	0	39	39
Dlouhodobý hmotný majetek	1 091	910	766	1 263	1 129
Pozemky a stavby	848	771	694	616	540
Pozemky	0	0	0	0	0
Stavby	848	771	694	616	540
Hmotné movité věci a jejich soubory	0	0	72	647	589
Oceňovací rozdíl k nabytému majetku	0	0	0	0	0
Ostatní dlouhodobý hmotný majetek	243	139	0	0	0
Pěstitelské celky trvalých porostů	0	0	0	0	0
Dospělá zvířata a jejich skupiny	0	0	0	0	0
Jiný dlouhodobý hmotný majetek	243	139	0	0	0
Oběžná aktiva	7 871	8 582	8 769	9 755	6 737
Zásoby	6 410	7 135	6 047	5 213	4 534
Materiál	0	0	0	0	0
Nedokončená výroba a polotovary	0	0	0	0	0
Výrobky a zboží	6 410	7 135	6 047	5 213	4 534
Výrobky	0	0	0	0	0
Zboží	6 401	7 135	6 047	5 213	4 534
Mladá a ostatní zvířata a jejich skupiny	0	0	0	0	0
Poskytnuté zálohy na zásoby	0	0	0	0	0
Pohledávky	84	65	309	286	227
Dlouhodobé pohledávky	0	0	0	0	0
Pohledávky z obchodních vztahů	0	0	0	0	0
Krátkodobé pohledávky	84	65	309	286	227
Pohledávky z obchodních vztahů	84	65	0	0	15
Pohledávky – ostatní	0	0	229	260	212
Stát – daňové pohledávky	0	0	0	3	0
Krátkodobé poskytnuté zálohy	0	0	227	257	212
Dohadné účty aktivní	0	0	0	0	0

Jiné pohledávky	0	0	0	0	0
Krátkodobý finanční majetek	0	0	0	0	0
Podíly – ovládaná nebo ovládající osoba	0	0	0	0	0
Ostatní krátkodobý finanční majetek	0	0	0	0	0
Peněžní prostředky	1 377	1 382	2 413	4 256	1 976
Peněžní prostředky v pokladně	738	535	1 527	2 295	953
Peněžní prostředky na účtech	639	847	886	1 961	1 023
Časové rozlišení aktiv	3	60	65	109	91
Náklady příštích období	3	3	0	50	33

Příloha 2 Rozvaha v letech 2013-2017 - pasiva (zdroj: vlastní zpracování)

PASIVA	2013	2014	2015	2016	2017
PASIVA CELKEM	8 965	9 552	9 600	11 166	7 996
Základní kapitál	120	120	120	120	120
Základní kapitál	120	120	120	120	120
Ážio a kapitálové fondy	3 628	3 628	3 628	3 628	3 628
Ážio	0	0	0	0	0
Kapitálové fondy	3 628	3 628	3 628	3 628	3 628
Ostatní kapitálové fondy	3628	3628	3628	3628	3 628
Fondy ze zisku	1 188	1 188	1 189	1 188	1 188
Ostatní rezervní fondy	1188	1188	1189	1188	1 188
Statutární a ostatní fondy	0	0	0	0	0
Výsledek hospodaření minulých let (+/-)	137	-1 526	247	149	-984
Nerozdělený zisk minulých let	137	137	247	247	247
Neuhrazená ztráta minulých let (-)	0	-900	0	-98	-1 231
Jiný výsledek hospodaření minulých let (+/-)	0	-763	0	0	0
Výsledek hospodaření běžného účetního období (+/-)	-909	1 774	-99	-1 133	-213
Cizí zdroje	4 751	4 321	4 349	6 965	4 049
Závazky	4 751	4 321	4 349	6 965	4 049
Dlouhodobé závazky	0	0	2 858	5 120	1 373
Závazky z obchodních vztahů	0	0	-24	2	3
Závazky – ostatní	0	0	2 882	5 118	1 370
Závazky ke společníkům	0	0	2882	4350	1 370
Dohadné účty pasívní	0	0	0	0	0
Jiné závazky	0	0	0	768	0
Nerozdělený zisk minulých let	137	137	247	247	247
Krátkodobé závazky	4 751	4 321	1 491	1 845	2 676
Krátkodobé přijaté zálohy	0	0	158	159	153
Závazky z obchodních vztahů	1 296	859	1 113	1 329	1 780
Krátkodobé směnky k úhradě	0	0	0	0	0
Závazky – ostatní	3 455	3 462	220	357	743
Závazky ke společníkům	3 229	3 231	0	0	0
Krátkodobé finanční výpomoci	0	0	0	0	400
Závazky k zaměstnancům	76	66	80	106	138
Závazky ze sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění	37	38	41	57	69

Příloha 3 Výkaz zisku a ztráty v letech 2013-2017 (zdroj: vlastní zpracování)

VÝKAZ ZISKU A ZTRÁTY	2013	2014	2015	2016	2017
Tržby z prodeje vlastních výrobků a služeb	853	877	891	743	788
Tržby za prodej zboží	6 181	6 255	6 810	6 020	6 743
Výkonová spotřeba	6 388	4 608	6 140	5 994	5 771
Náklady vynaložené na prodané zboží	4 198	2 432	3 779	3 592	3 526
Spotřeba materiálu a energie	342	287	432	308	275
Služby	1 848	1 889	1 929	2 094	1 970
Změna stavu zásob vlastní činnosti (+/-)	0	0	0	0	0
Aktivace (-)	0	0	143	0	0
Osobní náklady	1 462	1 555	1 473	1 884	2 182
Mzdové náklady	987	1 025	1 108	1 429	1 654
Náklady na sociální zabezpečení, zdravotní pojištění a ostatní náklady	475	530	365	455	528
Náklady na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	323	248	365	455	528
Ostatní náklady	152	182	0	0	0
Úpravy hodnot v provozní oblasti	0	0	0	282	140
Úpravy hodnot dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku	0	0	0	282	140
Úpravy hodnot dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku – trvalé	0	0	0	282	140
Úpravy hodnot dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku – dočasné	0	0	0	0	0
Úpravy hodnot zásob	0	0	0	0	0
Úpravy hodnot pohledávek	0	0	0	0	0
Ostatní provozní výnosy	17	74	0	2	41
Tržby z prodaného dlouhodobého majetku	0	0	0	0	0
Tržby z prodaného materiálu	17	0	0	0	0
Jiné provozní výnosy	0	74	0	2	41
Ostatní provozní náklady	4	8	30	5	5
Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku	0	0	0	0	0
Zůstatková cena prodaného materiálu	0	0	0	0	0
Daně a poplatky v provozní oblasti	0	0	2	2	2
Rezervy v provozní oblasti a komplexní náklady příštích období	0	0	0	0	0
Jiné provozní náklady	4	0	28	3	3
Provozní výsledek hospodaření (+/-)	-803	1 035	-85	-1 400	-526
Nákladové úroky a podobné náklady	0	0	0	0	27

Nákladové úroky a podobné náklady – ovládaná nebo ovládající osoba	0	0	0	0	27
Ostatní nákladové úroky a podobné náklady	0	0	0	0	0
Ostatní finanční výnosy	8	26	0	294	437
Ostatní finanční náklady	104	52	14	27	97
Finanční výsledek hospodaření (+/-)	-96	-26	-14	267	313
Výsledek hospodaření před zdaněním (+/-)	-899	1 009	-99	-1 133	-213
Daň z příjmů	0	0	0	0	0
Daň z příjmů splatná	0	0	0	0	0
Daň z příjmů odložená (+/-)	0	0	0	0	0
Výsledek hospodaření po zdanění (+/-)	-899	1 009	-99	-1 133	-213
Převod podílu na výsledku hospodaření společníkům (+/-)	0	0	0	0	0
Výsledek hospodaření za účetní období (+/-)	-899	1 009	-99	-1 133	-213
Čistý obrat za účetní období	7 059	7 232	7 701	7 059	8 009