

# **Finanční analýza podniku ITALY STYLE LINEA, s. r. o.**

Tomáš Fajgl

---

Bakalářská práce  
2022



Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně  
Fakulta managementu a ekonomiky

---

Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně  
Fakulta managementu a ekonomiky  
Ústav financí a účetnictví

Akademický rok: 2021/2022

# ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

(projektu, uměleckého díla, uměleckého výkonu)

Jméno a příjmení: **Tomáš Fajgl**  
Osobní číslo: **M19137**  
Studijní program: **B6202 Hospodářská politika a správa**  
Studijní obor: **Účetnictví a daně**  
Forma studia: **Prezenční**  
Téma práce: **Finanční analýza společnosti Italy Style Linea, s. r. o.**

## Zásady pro vypracování

Úvod

Definujte cíle práce a použité metody zpracování práce.

I. Teoretická část

- Vypracujte literární rešerši zaměřenou na problematiku finanční analýzy podniku.

II. Praktická část

- Charakterizujte analyzovanou společnost a její stávající přístup k měření finanční výkonnosti.
- Analyzujte vývoj hospodaření ve vybraném podniku pomocí nástrojů finanční analýzy.
- Zhodnoťte finanční situaci společnosti a doporučte vhodná opatření do budoucnosti.

Závěr

Rozsah bakalářské práce: **cca 40 stran**  
Forma zpracování bakalářské práce: **tištěná/elektronická**

**Seznam doporučené literatury:**

- BRAGG, Steven M. *Financial Analysis: A Business Decision Guide*. Third edition. Centennial: Colorado: AccountigTools, 2017, 332 s. ISBN 978-19-389-1096-8.
- KNÁPKOVÁ, Adriana, Drahomíra PAVELKOVÁ, Daniel REMEŠ a Karel ŠTEKER. *Finanční analýza: komplexní průvodce s příklady*. 3., kompletně aktualizované vydání. Praha: Grada Publishing, 2017, 228 s. ISBN 978-80-271-0563-2.
- RŮČKOVÁ, Petra. *Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi*. 7. aktualizované vydání. Praha: Grada Publishing, 2021, 165 s. ISBN 978-80-271-3124-2.
- SCHOLLEOVÁ, Hana. *Ekonomické a finanční řízení pro neekonomy*. 3., aktualizované vydání. Praha: Grada Publishing, 2017, 271 s. ISBN 978-80-271-0413-0.
- ŠTEKER, Karel a Milana OTRUSINOVÁ. *Jak číst účetní výkazy: základy českého účetnictví a výkaznictví*. 2., aktualizované a rozšířené vydání. Praha: Grada Publishing, 2016, 284 s. ISBN 978-80-271-0048-4.

Vedoucí bakalářské práce: **Ing. Michaela Blahová, Ph.D.**  
Ústav financí a účetnictví

Datum zadání bakalářské práce: **11. února 2022**  
Termín odevzdání bakalářské práce: **20. května 2022**

L.S.

---

**prof. Ing. David Tuček, Ph.D.**  
děkan

---

**prof. Dr. Ing. Drahomíra Pavelková**  
garant studijního programu

# PROHLÁŠENÍ AUTORA BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

## Prohlašuji, že

- beru na vědomí, že odevzdáním bakalářské práce souhlasím se zveřejněním své práce podle zákona č. 111/1998 Sb. o vysokých školách a o změně a doplnění dalších zákonů (zákon o vysokých školách), ve znění pozdějších právních předpisů, bez ohledu na výsledek obhajoby;
- beru na vědomí, že bakalářská práce bude uložena v elektronické podobě v univerzitním informačním systému dostupná k prezenčnímu nahlédnutí, že jeden výtisk bakalářské práce bude uložen na elektronickém nosiči v příruční knihovně Fakulty managementu a ekonomiky Univerzity Tomáše Bati ve Zlíně;
- byl jsem seznámen s tím, že na moji bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon) ve znění pozdějších právních předpisů, zejm. § 35 odst. 3;
- beru na vědomí, že podle § 60 odst. 1 autorského zákona má UTB ve Zlíně právo na uzavření licenční smlouvy o užití školního díla v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;
- beru na vědomí, že podle § 60 odst. 2 a 3 autorského zákona mohu užít své dílo – bakalářskou práci nebo poskytnout licenci k jejímu využití jen připouští-li tak licenční smlouva uzavřená mezi mnou a Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně s tím, že vyrovnání případného přiměřeného příspěvku na úhradu nákladů, které byly Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše) bude rovněž předmětem této licenční smlouvy;
- beru na vědomí, že pokud bylo k vypracování bakalářské práce využito softwaru poskytnutého Univerzitou Tomáše Bati ve Zlíně nebo jinými subjekty pouze ke studijním a výzkumným účelům (tedy pouze k nekomerčnímu využití), nelze výsledky bakalářské práce využít ke komerčním účelům.

## Prohlašuji,

1. že jsem na bakalářské práci pracoval samostatně a použitou literaturu jsem citoval. V případě publikace výsledků budu uveden jako spoluautor.
2. že odevzdaná verze bakalářské práce a verze elektronická nahraná do IS/STAG jsou totožné.

Ve Zlíně 20. května 2022

Jméno a příjmení: Tomáš Fajgl

.....  
podpis diplomanta

## **ABSTRAKT**

Obsahem této bakalářské práce je posouzení finančního zdraví společnosti ITALY STYLE LINEA, s. r. o., a to za pomoci nástrojů finanční analýzy. Finanční stabilita je posuzována za období let 2016-2020, s přesahem do roku 2021 u vybraných ukazatelů. Práce je rozdělena na dvě dílčí části, z nichž ta první se zabývá teoretickým pohledem na problematiku finanční analýzy, teoreticky rozebírá jednotlivé nástroje a ukazatele finanční analýzy, zatímco druhá část se věnuje praktickému vypracování samotné finanční analýzy, nabízí komplexní zhodnocení situace podniku a je zakončena sérií doporučení a rad, které mohou být využity v praxi.

Klíčová slova: Finanční analýza, finanční zdraví, rentabilita, likvidita, bankrotní a bonitní modely, účetní závěrka

## **ABSTRACT**

The main aim of this bachelor thesis is to assess the financial health of ITALY STYLE LINEA, s. r. o., using financial analysis tools. The financial stability is analysed for the period 2016-2020, with an overlap to 2021 using selected indicators. The thesis is divided into two parts. The first part deals with the theoretical view on the topic of the financial analysis, its tools and indicators. The second part is devoted to the practical elaboration of the financial analysis and provides a comprehensive assessment of the company's financial situation. The thesis concludes with a series of recommendations and advice that can be used in practice.

Keywords: Financial Analysis, Financial Health, Profitability, Liquidity, Bankruptcy and Creditworthiness Models, Financial Statements

Zde bych chtěl poděkovat paní Ing. Michaele Blahové, Ph. D., za odborné vedení této práce, za její trpělivost a ochotu, cenné rady a připomínky a za další obohacení mých znalostí.

Poděkovat bych chtěl také Martinovi Štěpánovi, jednateři společnosti ITALY STYLE LINEA, s. r. o., taktéž za jeho ochotu, cenné rady a možnost analyzovat jeho společnost.

V neposlední řadě bych rád touto cestou poděkoval svým nejbližším za jejich trpělivost, ohledy a podporu, kterou mi vyjadřovali po celou dobu studia.

Prohlašuji, že odevzdaná verze bakalářské práce a verze elektronická nahraná do IS/STAG jsou totožné.

# OBSAH

<b>ÚVOD.....</b>	<b>10</b>
<b>CÍLE A METODY ZPRACOVÁNÍ PRÁCE.....</b>	<b>11</b>
<b>I TEORETICKÁ ČÁST.....</b>	<b>12</b>
<b>1 FINANČNÍ VÝKONNOST .....</b>	<b>13</b>
1.1 EVALUACE FINANČNÍ VÝKONNOSTI PODNIKU.....	13
1.2 PŘEDSTAVENÍ SPOLEČNOSTI.....	13
1.3 ANALÝZA MAKROPROSTŘEDÍ PODNIKU .....	14
1.4 ANALÝZA MIKROPROSTŘEDÍ PODNIKU .....	15
1.5 KATEGORIZACE PODNIKŮ DLE JEJICH VELIKOSTI.....	15
<b>2 CHARAKTERISTIKA A ÚLOHY FINANČNÍ ANALÝZY.....</b>	<b>17</b>
2.1 OBECNÁ CHARAKTERISTIKA FINANČNÍ ANALÝZY.....	17
2.2 ÚKOLY A CÍLE FINANČNÍ ANALÝZY .....	18
2.3 FINANČNÍ ŘÍZENÍ.....	19
2.3.1 Bilanční pravidla a strategie financování podniku.....	20
2.4 ZPRACOVÁVÁNÍ FINANČNÍ ANALÝZY .....	22
2.5 UŽIVATELE FINANČNÍ ANALÝZY.....	23
2.5.1 Interní uživatelé finanční analýzy.....	23
2.5.2 Externí uživatelé finanční analýzy.....	23
2.6 SLABÉ STRÁNKY FINANČNÍ ANALÝZY.....	24
<b>3 ZDROJE INFORMACÍ PRO FINANČNÍ ANALÝZU .....</b>	<b>25</b>
3.1 INTERNÍ ZDROJE .....	25
3.1.1 Rozvaha.....	26
3.1.2 Výkaz zisku a ztráty .....	26
3.1.3 Výkaz o peněžních tocích .....	27
3.1.4 Příloha účetní závěrky.....	28
3.2 EXTERNÍ ZDROJE .....	29
3.3 RIZIKA ZDROJŮ INFORMACÍ PRO FINANČNÍ ANALÝZU .....	29
<b>4 METODY FINANČNÍ ANALÝZY .....</b>	<b>31</b>
4.1 ABSOLUTNÍ METODA .....	31
4.1.1 Absolutní ukazatele.....	31
4.1.2 Horizontální analýza .....	32
4.1.3 Vertikální analýza .....	32
4.2 ROZDÍLOVÁ METODA.....	33
4.2.1 Čistý pracovní kapitál .....	33
4.2.2 Čisté pohotové prostředky.....	34
4.2.3 Čistý peněžní majetek .....	34

4.3	POMĚROVÁ METODA .....	34
4.3.1	Ukazatele rentability .....	35
4.3.2	Ukazatele aktivity.....	36
4.3.3	Ukazatele likvidity .....	39
4.3.4	Ukazatele zadluženosti.....	41
4.4	SPIDER ANALÝZA .....	42
4.5	SOUSTAVY POMĚROVÝCH UKAZATELŮ.....	42
4.6	SOUHRNNÉ UKAZATELE.....	43
4.6.1	Bankrotní modely.....	43
4.6.2	Bonitní modely.....	45
4.7	EKONOMICKÁ PŘIDANÁ HODNOTA .....	46
4.8	INTERPRETACE VÝSLEDKŮ .....	46
4.8.1	Srovnání se standardními hodnotami .....	47
4.8.2	Srovnání v čase .....	47
4.8.3	Srovnání v prostoru .....	47
<b>5</b>	<b>SOUHRN TEORETICKÉ ČÁSTI.....</b>	<b>49</b>
<b>II</b>	<b>PRAKTICKÁ ČÁST.....</b>	<b>51</b>
<b>6</b>	<b>PŘEDSTAVENÍ SPOLEČNOSTI ITALY STYLE LINEA, S. R. O. ....</b>	<b>52</b>
6.1	POPIS SPOLEČNOSTI.....	52
6.2	HISTORIE SPOLEČNOSTI .....	53
6.3	MĚŘENÍ FINANČNÍ VÝKONOSTI PODNIKU .....	53
6.4	ANALÝZA MAKROPROSTŘEDÍ .....	53
6.4.1	Charakteristika odvětví .....	53
6.4.2	Porterova analýza pěti sil .....	54
6.4.3	PESTLE analýza .....	56
6.5	ANALÝZA MIKROPROSTŘEDÍ .....	58
6.5.1	SWOT analýza .....	58
6.5.2	Vývoj počtu zaměstnanců v analyzovaných letech.....	61
6.5.3	Vývoj obratu společnosti v analyzovaných letech .....	61
6.5.4	Kategorizace podniku dle velikosti.....	62
<b>7</b>	<b>METODY FINANČNÍ ANALÝZY .....</b>	<b>63</b>
7.1	ABSOLUTNÍ METODA .....	63
7.2	ROZDÍLOVÁ METODA.....	74
7.3	POMĚROVÁ METODA .....	75
7.3.1	Ukazatele rentability .....	75
7.3.2	Ukazatele aktivity.....	77
7.3.3	Ukazatele likvidity .....	81
7.3.4	Ukazatele zadluženosti.....	82
7.4	SPIDER ANALÝZA .....	84



7.5	SOUSTAVY POMĚROVÝCH UKAZATELŮ.....	89
7.6	SOUHRNNÉ UKAZATELE.....	94
7.6.1	Bankrotní modely.....	94
7.6.2	Bonitní modely.....	98
7.7	EKONOMICKÁ PŘIDANÁ HODNOTA .....	100
<b>8</b>	<b>INTERPRETACE VÝSLEDKŮ .....</b>	<b>102</b>
	<b>ZÁVĚR .....</b>	<b>107</b>
	<b>SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY.....</b>	<b>108</b>
	<b>SEZNAM POUŽITÝCH INTERNETOVÝCH ZDROJŮ .....</b>	<b>110</b>
	<b>SEZNAM POUŽITÝCH SYMBOLŮ A ZKRATEK.....</b>	<b>111</b>
	<b>SEZNAM OBRÁZKŮ .....</b>	<b>112</b>
	<b>SEZNAM GRAFŮ .....</b>	<b>113</b>
	<b>SEZNAM TABULEK.....</b>	<b>114</b>
	<b>SEZNAM VZORCŮ .....</b>	<b>116</b>
	<b>SEZNAM PŘÍLOH.....</b>	<b>117</b>

## ÚVOD

Kvalifikační práce se zabývá finanční analýzou společnosti ITALY STYLE LINEA, s. r. o. Podnik působí na poli velkoobchodní distribuce zboží v kadeřnickém a kosmetickém sektoru. Práce vznikla především za účelem posouzení finančního zdraví podniku a jeho konkurenceschopnosti v odvětví. Potřeba posuzování finančního zdraví společností vyplývá již ze samotného principu podnikání, kterým je dlouhodobé dosahování zisku. Pro splnění tohoto požadavku je třeba dosáhnout dlouhodobé stability a pro její dosažení je potřeba plánovat do budoucna, sledovat minulé události, analyzovat odchylky plánu a skutečnosti, vyhodnocovat tyto odchylky a na základě těchto činností se v budoucnu rozhodovat. K těmto účelům slouží nástroje finanční analýzy, které jsou blíže rozebrány v této práci.

Práce si primárně klade za cíl posoudit finanční zdraví a finanční stabilitu vybraného podniku, a to provedením finanční analýzy a reaguje tak na zvýšenou potřebu posuzování finančního zdraví podniku v této nejisté době. Na základě výstupů finanční analýzy jsou vyhodnoceny výsledky a doporučena potřebná opatření.

Práce je rozdělena na dvě základní části – teoretickou část a praktickou část. Tyto dvě části jsou dále členěny na kapitoly. Úkolem první části – teoretické části je objasnit význam evaluace finanční výkonnosti, nastínit důležitost výstupů finanční analýzy jakožto podkladů pro finanční řízení, seznámit se s charakteristikami finanční analýzy, jejími úkoly, ale i slabými stránkami, a především se způsoby a postupy vypracování finanční analýzy. Druhá část – praktická část se zabývá samotným vypracováním finanční analýzy skrze dílčí výpočty jednotlivých ukazatelů a následnou analýzou těchto dílčích výsledků. Následně jsou tyto výsledky analyzovány jako součást celku a jako celek. Provedeno je také hodnocení vývojových trendů, širších souvislostí a posouzení v celkovém kontextu prostředí firmy. Následně jsou provedeny odhady do krátkodobé až střednědobé budoucnosti

Hlavní předpokládaný výsledek této práce je popsat finanční situaci, posoudit ji a navrhnout doporučení, která budou využitelná v praxi a budou mít pozitivní vliv na finanční stabilitu a výkonnost podniku.

## CÍLE A METODY ZPRACOVÁNÍ PRÁCE

Zkoumáno bude finanční zdraví a finanční stabilita podniku ITALY STYLE LINEA, s. r. o. Tyto měřítka finanční výkonnosti budou posuzována pomocí nástrojů finanční analýzy. Finanční analýza bude primárně prováděna za roky 2016-2020.

Hlavní cíl práce je popsat vývojové trendy finančních ukazatelů, objektivně posoudit jejich dosažené hodnoty, a to i za pomoci srovnání s průměrem odvětví, ve kterém podnik provozuje svoji hlavní činnost a na základě analyzování výsledků finanční analýzy vydat doporučení a navrhnout opatření, která by přispěla k dosažení nebo udržení dlouhodobé finanční stability.

Výzkum pro vypracování teoretické části bude prováděn studiem odborné literatury týkající problematiky finanční výkonnosti a evaluace finanční výkonnosti podniků. Samotná teoretická část bude prováděna pomocí literární rešerše. Praktická část této práce bude provedena formou analýzy finančních ukazatelů společnosti a odvětví a následným porovnáním podniku s odvětvím, ve kterém podnik provozuje svůj hlavní předmět činnosti. Analýza odvětví bude prováděna na základě dat zveřejňovaných Ministerstvem průmyslu a obchodu. Analýza vybrané společnosti bude vycházet z účetních závěrek společnosti, které byly podnikem poskytnuty.

Nejprve bude zpracována teoretická část, která udá směr a návod pro následné vypracování praktické části. V praktické části budou nejprve vypočítány dílčí ukazatele, které budou vyhodnoceny nejprve v porovnání s odvětvím a následně budou analyzovány vývojové trendy. Dílčí ukazatele budou poté vyhodnocovány v širších souvislostech a následně jako celek, neboť finanční analýza je komplexním hodnocením finanční výkonnosti podniku.

## **I. TEORETICKÁ ČÁST**

## 1 FINANČNÍ VÝKONNOST

Finanční výkonnost může být měřena pomocí mnoha různých ukazatelů, mezi které patří zisk, přidaná hodnota či obrat podniku. Obecně se udává, že cílem každého podniku je maximalizace tržní hodnoty společnosti. Tyto všechny pojmy mají jedno společné – jsou úzce spjaty s finanční výkonností. Na otázku: „*Proč hodnotit finanční výkonnost podniku?*“ Vochozka (2020, s. 9) odpovídá: „*společnosti se transformují, prodávají, slučují, dostávají se do finanční tísně a krachují*“, a proto se hodnocení finanční výkonnosti podniků opět dostává mezi přední zájmy vedení podniků, zejména s nastupující finanční krizí se potřeba sledování stability finanční výkonnosti ještě umocňuje. Autor také uvádí, že informace o finanční výkonnosti jsou důležité jak pro podnik samotný a pro jeho efektivní řízení, ale také pro investory, ať už dodavatele, banky či stát apod. Hodnocení podniku je také důležité z důvodu případných vlastnických změn.

### 1.1 Evaluace finanční výkonnosti podniku

Prvním krokem při zpracovávání finanční analýzy kteréhokoliv podniku by mělo být vždy představení společnosti. Nastínění mikroprostředí a makroprostředí podniku je velice důležité, protože je nutné brát v potaz v jakém prostředí se podnik pohybuje, neboť dění v podniku je výrazně ovlivňováno nejen vnitřními, ale i vnějšími vlivy. Je vhodné, aby v úvodu bylo také zmíněno, za které časové období je finanční analýza prováděna.

### 1.2 Představení společnosti

Při představování společnosti je nutné začít uvedením základních informací o podniku jako jsou obchodní jméno podniku, její sídlo, identifikační číslo, či právní forma podniku. Podrobnější informace o podniku, jako například datum založení a vzniku společnosti, představení orgánů společnosti, základního kapitálu aj. mohou být nalezeny například v zakládací listině či stanovách, nebo ve výroční zprávě. Pro finanční analýzu je však vůbec nejdůležitější informací předmět podnikání. Tato informace je klíčová pro následné vyhodnocování finanční analýzy, mezipodnikové srovnávání a také pro relevantnost informací ve finanční analýze.

### 1.3 Analýza makroprostředí podniku

Hanzelková, Keřkovský a Vykypěl (2017, s. 47) tvrdí, že analýza makroprostředí podniku by se měla věnovat vývojovým trendům vnějších vlivů, které na podnik působí. Mezi tyto vlivy autoři řadí například vývoj společnosti a ekonomický či politický vývoj.

#### **Analýza odvětví**

Dle Hanzelkové, Keřkovského a Vykypěla (2017, s. 56) je oborové okolí podniku ovlivňováno jeho konkurenty, dodavateli a zákazníky. Je zřejmé, že vliv okolních faktorů, jakým je například atraktivita oboru, ve kterém podnik působí, je pro stanovení strategických cílů a jejich následné plnění naprosto zásadní. Do analýzy odvětví autoři řadí například analýzu zákazníků, analýzu dodavatelů a analýzu konkurentů.

#### **CZ-NACE**

Další možností, jak nahlížet na podnik z makroekonomického hlediska je podle její klasifikace dle klasifikace NACE, což je zkratka pro klasifikaci ekonomických činností a je vydávána Evropskou komisí. V České republice se používá od 1. ledna 2008 a nahradila tzv. OKEČ (Odvětovou klasifikaci ekonomických činností). Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR každoročně zveřejňuje finanční analýzy českého průmyslu, a to právě v kategoriích dle CZ-NACE. Právě tyto data slouží k porovnávání finanční výkonnosti podniků s ohledem na jejich odvětví. (Knápková a kol. 2017, s. 18-19)

#### **Porterova analýza pěti sil**

Hanzelková, Keřkovský a Vykypěl (2017, s. 62-66) uvádějí, že se jedná o velmi často využívaný model, pomocí kterého je analyzováno odvětví podniku, či širší makrookolí společnosti. Působením pěti základních faktorů (vyjednávací síla zákazníků, vyjednávací síla dodavatelů, hrozba vstupu nových konkurentů, hrozba substitutů a rivalita firem působících na daném trhu) mohou být odhaleny i silné a slabé stránky podniku, čímž může být podpořeno strategické rozhodování podniku. Díky této analýze se také management podniku může lépe připravit na vnější vlivy, které ovlivnit, ale může se alespoň pokusit připravit na dopady těchto vlivů.

#### **PESTLE analýza**

Tato analýza se především zaměřuje na snahu o předpověď budoucího vývoje situace vnějšího okolí podniku. PESTLE analýza probíhá pomocí dílčího analyzování politického, ekonomického, sociálního, technologického, legislativního a environmentálního prostředí

podniku. Pro podnik je důležité, aby měl přehled o vnějších vlivech, které jsou zahrnuty ve výše uvedených tematických okruzích., neboť díky této analýze je schopen do jisté míry předpovídat, co ho čeká nebo se alespoň dozví na co si dát pozor. (Hanzelková, Keřkovský a Vykypěl, 2017, s. 50-56)

#### **1.4 Analýza mikroprostředí podniku**

V analýze mikroprostředí je dobré uvést podrobné informace o podniku. Rozbor historie společnosti napomáhá při snaze vytvořit celistvý náhled na společnost. Hanzelková, Keřkovský a Vykypěl (2017, s. 111) uvádějí, že interní analýza vždy musí být nejen popisná, ale také kritická. Měla by být založena především na faktech a mělo by v ní být obsaženo zhodnocení minulého a současného vývoje podniku. Hlavní nástroj k provedení analýzy mikroprostředí je samotná finanční analýza. Po představení společnosti, provedení SWOT analýzy a zařazení podniku bude pozornost věnována především finanční analýze.

##### **SWOT analýza**

Hanzelková, Keřkovský a Vykypěl (2017, s. 137) pojímají SWOT analýzu jako završení analýzy interního prostředí podniku. Pomocí SWOT analýzy jsou diagnostikovány silné a slabé stránky podniku, hrozby okolí a příležitosti podniku. Tyto uvedené klíčové faktory jsou charakterizovány v kvadrantech tzv. SWOT tabulky.

Pro nastínění mikroprostředí podniku lze také použít například analýzu vývoje počtu zaměstnanců podniku, analýzu vývoje obrátu podniku či analýzu vývoje hodnoty aktiv. Hanzelková, Keřkovský a Vykypěl (2017, s. 120) do analýzy mikroprostředí podniku řadí také ukazatele používané při finanční analýze, jako například ukazatele likvidity, ukazatele aktivity (efektivnosti využití zdrojů), ukazatele rentability (ziskovosti) či soustavy poměrových ukazatelů. Především ukazatelům se tato práce podrobněji věnuje ve čtvrté kapitole.

#### **1.5 Kategorizace podniků dle jejich velikosti**

Součástí analýzy makroprostředí by mělo být i její kategorické zařazení dle velikosti podniku. Podniky jsou zařazovány do příslušné kategorie, pokud jsou přesazeny alespoň dvě hraniční kritéria. Knápková a kol. (2017, s. 22) uvádějí následovné rozřazení podniků:

Tabulka 1 Kategorizace podniků podle velikosti  
(zdroj: vlastní zpracování dle Knápkové a kol., 2017, s. 22)

Účetní jednotka	Hodnota aktiv	Velikost obratu	Počet zaměstnanců
Mikro	do 9 mil. Kč	do 18 mil. Kč	do 10
Malá	do 100 mil. Kč	do 200 mil. Kč	do 50
Střední	do 500 mil. Kč	do 1 mld. Kč	do 250
Velká	nad 500 mil. Kč	nad 1 mld. Kč	nad 250

**Hodnotou aktiv** se rozumí „*netto*“ hodnota celkových aktiv zjistitelná v rozvaze v účetní závěrce. **Velikosti obratu** se dle Knápkové a kol. (2017, s. 22) vypočítá následovně:

$$\text{Velikost obratu} = \frac{\text{Výše výnosů} - \text{Prodejní slevy}}{\text{Počet započatých měsíců účetního období}} * 12 \quad (1)$$

**Počet zaměstnanců** odpovídá hodnotě průměrného přepočteného evidenčního počtu zaměstnanců, který bývá uveden v Příloze účetní závěrky. (Knápková a kol., 2017, s. 22)



## 2 CHARAKTERISTIKA A ÚLOHY FINANČNÍ ANALÝZY

Finanční analýza je vymezitelná mnoha definicemi a každý autor si ji pro své účely trochu přizpůsobí. Z toho vyplývá, že tedy neexistuje pouze jedna přesná definice. Na čem se však téměř všichni autoři shodují nehledě na formulacích je to, že finanční analýza hodnotí podnik komplexně a její výstupy jsou velmi významné pro rozhodování a rozhodně by neměly být přehlíženy při řízení podniku.

Knápková a kol. (2017, s. 17) konstatují, že „*finanční analýza je nedílnou součástí finančního řízení*“.

Hrdý a Krechovská (2016, s. 209) také uvádějí, že „*finanční analýza představuje významnou součást finančního řízení podniku*“.

Kalouda (2019b, s. 13) definuje finanční analýzu jako „*metodický nástroj, který dovoří posoudit tzv. finanční zdraví analyzovaného podniku*“.

Růčková (2021, s. 9) o finanční analýze uvádí „*finanční analýza představuje systematický rozbor získaných dat*“.

### 2.1 Obecná charakteristika finanční analýzy

Finanční analýza je soubor činností, které hodnotí dopady minulých finančních a provozních rozhodnutí, především pak finanční důsledky těchto rozhodnutí. Jejím smyslem je vyvozování závěrů z událostí minulých a vydávání proveditelných a realizovatelných doporučení pro vedení podniku. Taková definice je mimořádně nekonkrétní a obsírná, avšak dá se specifikovat tak, že manažeři potřebují člověka, který pro ně bude agregovat konkrétní informace, které by mohly ovlivnit jejich rozhodnutí. (Bragg, 2017, s. 1)

Při rozhodování a přijímání důležitých a dlouhodobých rozhodnutí jak finanční, tak i nefinanční podstaty, by si měl podle Scholleové (2017, s. 164) podnik vždy udělat jakousi inventuru toho, jak si vede, a to za pomoci vyhodnocování své dosavadní činnosti a také toho, jak se tato jeho činnost promítá ve finanční výkonnosti podniku a samozřejmě jak se promítá na finančním zdraví podniku, tedy takzvanou finanční analýzu. Důležité je také zmínit, že zabýváme-li se finanční analýzou, nezabýváme se jen momentálními stavy, ale vývojovými ukazateli a tendencemi. Finanční analýza tedy lze být definována jako „*soubor činností, jejímž cílem je zjistit a komplexně vyhodnotit finanční situaci podniku.*“

Knápková a kol. (2017, s. 17) uvádějí, že „*finanční analýza slouží ke komplexnímu zhodnocení finanční situace podniku.*“ Finanční analýza by měla podniku pomoci odhalit, zda činnost podniku vytváří hodnotu, zda je podnik ziskový, nebo také zda má ideální strukturu kapitálu. Z výstupů finanční analýzy lze také odhalit, jestli jsou v podniku efektivně využívána aktiva nebo také to, jak je podnik zadlužený a do jaké míry je schopen dostát svým závazkům, což může sloužit také pro externí uživatele. Autoři v knize také podotýkají, že průběžná znalost výsledků finanční analýzy a finanční situace podniku umožňuje managementu se správně rozhodovat při finančním řízení podniku, při určování a stanovování optimální kapitálové struktury a při alokování volných peněžních prostředků tam, kde jsou, respektive budou potřeba.

Je zjevné, že existuje obrovské množství způsobů, jak by mohl být pojem „*finanční analýza*“ definován. Podle Růčkové (2021, s. 10) je nejvýstižnější definicí ta, která říká, že „*finanční analýza představuje systematický rozbor získaných dat, která jsou obsažena především v účetních výkazech.*“ Ve finančních analýzách jsou zahrnuty hodnocení jak firemní minulosti, tak i současnosti, ale je v nich vyvíjena i snaha o předpověď toho, jak budou finanční podmínky vypadat v budoucnu.

Finanční analýza může být definována také jako „*komplexní a systematická analýza historických i plánovaných účetních výkazů pomocí aparátu finančních ukazatelů s cílem vyhodnotit dosavadní i očekávanou finanční situaci organizace*“, čímž může být podpořena také kvalita strategického řízení organizace. Hodnocení může být prováděno jak pomocí finančních ukazatelů, tak také pomocí jiných ekonomických ukazatelů, které však nejsou obsaženy přímo v účetních výkazech. Jako příklad Špička (2017, s. 1) uvádí ukazatel ekonomické přidané hodnoty, ukazatel využití výrobních kapacit, rozbor spotřeby materiálu či zásobovacího cyklu aj.

## 2.2 Úkoly a cíle finanční analýzy

Kalouda (2019a, s.13) uvádí: „*Za obecný cíl finanční analýzy je obvykle považováno posouzení finančního zdraví podniku v podobě známého logického průniku rentability a likvidity.*“ viz:

$$\text{Finanční zdraví} = \text{rentabilita} + \text{likvidita} \quad (2)$$

Takto prosté vymezení cílů finanční analýzy je systémově neudržitelné a je tedy doplňováno definováním dalších alternativních nebo doplňujících cílů. Mezi tyto alternativní cíle mohou být zařazeny například identifikace silných a slabých stránek (například pomocí SWOT

analýzy), porovnání rozboru finanční situace podniku a odvětví, ve kterém se podnik pohybuje, dále pak snaha o identifikování tísni podniku, například má-li podnik problém s likviditou, které mohou být vyřešeny pouze výraznými změnami, jak v činnostech podniku, anebo ve způsobu financování společnosti. (Kalouda, 2019a, s. 13)

Podle Kotuliče, Királyho a Rajčániové (2018, s. 16) je hlavním cílem finanční analýzy podat co možná nejvíce realistický obraz o tom, jaká je finanční situace podniku, o tom, jak efektivně hospodaří se svými prostředky a také o tom jaké má postavení na trhu. Pokud se podnik řídí těmito cíli a snaží se věrně zobrazovat finanční situaci podniku, může snáze reagovat na okolní vlivy a snáze dosahovat dlouhodobé finanční stability.

Mezi hlavní úkoly finanční analýzy je považována snaha o obnovení, popřípadě i zlepšení výkonnosti podniku, především pak snaha o maximalizaci informační výtěžnosti dostupných datových základů, a to včetně generace dat, ke kterým by se jinak bylo obtížné, ba dokonce nemožné, dostat. Jinými slovy, dostat z dostupných informačních zdrojů maximum a díky tomu se dostat k novým informacím, které z nich vyplynou. Dalším úkolem finanční analýzy je sloužit jako diagnostická součást finančního řízení. (Kalouda, 2019a, s. 14)

Úkolem finanční analýzy je podat obraz o finanční situaci organizace. Pro každé finanční plánování nebo rozhodování je elementárním předpokladem znalost finančního zdraví a finanční situace podniku, a to poskytuje finanční analýza. (Hrdý a Krechovská, 2016, s. 209)

### 2.3 Finanční řízení

Jedním z hlavních úkolů finančního řízení podniku je, aby byla zajištěna průběžná platební schopnost. Funkcí krátkodobého finančního řízení je určení dostatečné výše všech položek oběžných aktiv, a hlavně také určit jakými prostředky bude tento oběžný majetek financován. (Špička, 2017, s. 31)

Finanční řízení může být chápáno mimo jiné také jako nástroj pro finanční rozhodování podniku. Základním předpokladem pro existenci finančního řízení je předpoklad stability finančního systému. Aby tedy mohlo vůbec docházet k nějakému finančnímu řízení, nejprve musí existovat samotný podnik, ale také musí disponovat „něčím“ s čím může být toto řízení realizováno, tedy peněžními prostředky. Používáním peněžních prostředků a krátkodobých finančních aktiv k běžné činnosti podniku dochází k finančnímu řízení. (Kalouda, 2019a, s. 15)

Podle Taušl Procházkové a Jelínkové (2018, s. 118) se pod pojmem financování podniku skrývá obstarávání a zajišťování dostatečných finančních prostředků a zdrojů a jejich následné použití k zajištění plynulého provozu činnosti podniku. Financování podniku a finanční řízení jednoznačně patří mezi nejzákladnější podnikové činnosti, kterými je nutno se zabývat. Taušl Procházková a Jelínková (2018, s. 118) vytyčují tři základní otázky, kterými se podnik bude zabývat:

1. Kolik bude potřeba kapitálu?
2. V jaké struktuře se má zajistit?
3. Na co je určen?

Kalouda (2019a, s. 13) uvádí tři základní funkce finančního řízení, a to:

1. Financování podniku – tedy získávání peněz a kapitálu z různých zdrojů.
2. Investování – neboli alokace kapitálu do různých forem nepeněžního majetku.
3. Rozdělování zisku – dividendová politika.

Tyto funkce tvoří tři základní pilíře systému finančního řízení podniku, a při realizaci řízení musí respektovat základní strategické cíle, jakými jsou například maximalizace tržní hodnoty podniku anebo optimalizace podnikatelského rizika aj. (Kalouda, 2019a, s. 18)

Problematika podnikových financí a finančního řízení je velmi složitá a není-li efektivně zvládnuta, hrozí firmě bezprostřední nebezpečí úplného zániku. Mezi konkrétní zásadní problémy finančního řízení může být zařazeno například jak krátkodobé, tak strategické rozhodování o řízení cash-flow. Dokonce i na první pohled velké a zdánlivě stabilní podniky se mohou často setkat s problémy zapříčiněnými špatným rozhodováním o pohybu peněžních prostředků, či špatně zvolené strategií financování. Je proto velmi důležité a prospěšné věnovat této činnosti dostatek pozornosti a času.

### **2.3.1 Bilanční pravidla a strategie financování podniku**

Bilančními pravidly se rozumí doporučení pro finanční chování podniku. Jedná se o taková doporučení, která říkají, jak by ideálně mělo být řízeno financování podniku, a jejichž cílem je především dosažení dlouhodobé stability podniku. Dalo by se říci, že cílem těchto pravidel je snaha vytvořit takovou strukturu majetku a kapitálu, která umožňuje dlouhodobě zajistit platební schopnost. Avšak je nutné brát v potaz fakt, že se jedná pouze o doporučení a vždy

záleží především na odvětví, ve kterém podnik provozuje svoji činnost. (Taušl Procházková a Jelínková, 2018, s. 130)

### **Zlaté bilanční pravidlo**

Zlaté bilanční pravidlo, často uváděné také jako zlaté pravidlo financování doporučuje podnikům zaměřit se na sladění aktiv a pasiv dle jejich časové vázanosti. Toto pravidlo říká, dlouhodobé zdroje financování by měly být použity na financování dlouhodobého majetku a krátkodobé zdroje by měly krýt krátkodobá aktiva. (Scholleová, 2017, s. 71)

Taušl Procházková a Jelínková (2018, s. 130) uvádějí: „*zlaté bilanční pravidlo říká, že časová vázanost aktiv a pasiv by měla být navzájem sladěna.*“ V definici se tedy přímo shodují se Scholleovou (2017, s. 71), viz výše. Shodují se také na tom, že v ideálním případě je dlouhodobý majetek financován dlouhodobými zdroji a oběžný majetek by měl být financován z krátkodobých zdrojů.

### **Neutrální strategie financování podniku**

Tato strategie financování odpovídá ideálnímu rozložení majetku podniku a jeho zdrojů krytí podle časové vázanosti. Vychází přesně ze zlatého bilančního pravidla. Je zde tedy dodrženo, že dlouhodobé zdroje financují dlouhodobý majetek a trvale přítomný oběžný majetek. Krátkodobé zdroje pak financují krátkodobý majetek. Čistý pracovní kapitál se zde blíží k nule, ale nula by nikdy být neměl. Měl by vycházet alespoň v hodnotě trvale přítomného oběžného majetku. (Scholleová, 2017, s. 72)

### **Konzervativní strategie financování podniku**

U konzervativního postoje k financování dochází k tomu, že dlouhodobý majetek, trvale přítomná oběžná aktiva, a dokonce i část oběžných aktiv jsou financovány dlouhodobými zdroji. Krátkodobé zdroje tedy financují větší část oběžných aktiv, nikoliv však všechna. Výhodou této strategie financování je nízké riziko a vysoká bezpečnost. Nevýhodou je, že financování především vlastním kapitálem a dlouhodobými zdroji je výrazně dražší. Čistý pracovní kapitál je u konzervativní strategie financování relativně vysoký, rozhodně vyšší než nula. Zlaté pravidlo financování je zde dodrženo. (Scholleová, 2017, s. 72)

### **Agresivní strategie financování podniku**

Agresivní strategie financování spočívá v principu zvýšení podnikatelského rizika za účelem zvýšení rentabilitu podniku. U této strategie dochází k tomu, že vlastním kapitálem a dlouhodobými cizími zdroji je kryta pouze část dlouhodobého majetku. Oběžný majetek, trvale přítomný oběžný majetek, dokonce i část dlouhodobého majetku jsou financovány krátkodobými zdroji. Výhodou této strategie je především nízká výše nákladů na kapitál. Nevýhodami jsou například možné problémy s likviditou a již zmíněné vysoké riziko. Výše čistého pracovního kapitálu zde bude záporná. Dochází zde také k tomu, že je porušeno zlaté pravidlo financování. (Scholleová, 2017, s. 72)

### **Pari pravidlo**

Pari pravidlo říká, že by vlastní kapitál měl být maximálně ve výši dlouhodobého majetku, a to za předpokladu, že podnik nemá žádné dlouhodobé cizí zdroje. Pari pravidlo vychází z úvahy, že by vlastním kapitálem podniku nemělo být plýtváno. Toto pravidlo je tedy v rozporu s konzervativním postojem k financování. (Taušl Procházková a Jelínková, 2018, s. 131)

### **Růstové pravidlo**

Růstové pravidlo se zasazuje o to, aby bylo tempo růstu tržeb vyšší než tempo růstu investic, protože na nové investice by měly nejprve vydělat stávající investice. Jedná se tedy o zcela logické pravidlo. (Taušl Procházková a Jelínková, 2018, s. 131)

## **2.4 Zpracovávání finanční analýzy**

Frekvence pro provádění a vyhodnocování finanční analýzy je Scholleovou (2017, s. 164) udávána jako alespoň jedenkrát ročně. Minimálně jednou ročně, ale ideálně i průběžně, a to z toho důvodu, že rozhodnutí, pro která jsou výstupy finanční analýzy zásadní a pro jejichž provádění by měly být výstupy finanční analýzy brány v potaz, jsou prováděna téměř neustále. Scholleová (2017, s. 165) dále uvádí, že technik, kterými lze provádět finanční analýzy je velké množství a ukazatelů, kterým se finanční analýzy věnují jsou dokonce stovky, avšak cílem finanční analýzy není vypočítat maximální počet čísel a ukazatelů, nýbrž získat co nejpřesnější a nejjasnější podklad pro rozhodování o dalších množnostech a způsobech zlepšení řízení podniku.

## 2.5 Uživatelé finanční analýzy

Obvykle je v této souvislosti uváděno prakticky neomezené množství skutečných, či jen potencionálních uživatelů dat, které finanční analýza nabízí jako svůj výstup. Uživatelé výstupů finanční analýzy jsou Františkem Kaloudou v knize „*Finanční a cost-benefit analýza podniku*“ (2019, s. 14) rozděleni na dvě skupiny – podnik samotný a konkurence daného podniku.

Ačkoliv je finanční analýza často spojována s rozhodováním o budoucích krocích podniku, informace o finančním stavu organizace nejsou využívány pouze vrcholovým vedením a manažery. Vochozka (2020, s. 32) rozděluje uživatele finanční analýzy na externí uživatele a interní uživatele.

Přestože kategorizace, a především zařazení uživatelů finanční analýzy nemusí být vždy úplně jednoduché a jednoznačné, pro účely této práce budou uživatelé rozděleni na dvě výše zmiňované skupiny, a to na interní uživatele a externí uživatele.

### 2.5.1 Interní uživatelé finanční analýzy

Mezi interní uživatele Vochozka (2020, s. 33-34) řadí manažery, zaměstnance nebo odboráře. Pro manažery je finanční analýza důležitá pro potřeby operativního a strategického finančního řízení organizace. Manažeři jsou také velice často i zhotoviteli finanční analýzy, neboť mají přístup i k datům, které obvykle nejsou dostupné externím uživatelům. Výstupy finanční analýzy jsou manažery využívány ke každodenní práci. Pro zaměstnance je obvykle důležité spíše vědět, jak si podnik stojí, zda je stabilní a prosperuje a zdali poskytuje jistotu zaměstnání. Uvedený výčet interních uživatelů je demonstrativní a není zcela úplný.

### 2.5.2 Externí uživatelé finanční analýzy

Vochozka (2020, s. 32-33) mezi externí uživatele řadí stát a jeho orgány, investory, banky a věřitele, obchodní partnery, konkurenty apod. Stát má obvykle zájem především na kontrole výpočtu a výběru daní. Dalším zájmem státu jsou informace, které jsou používány pro statistické průzkumy apod. Investoři využívají informace z finanční analýzy především pro zhodnocení finanční stability podniku, a to proto, aby získali podklady pro rozhodování o případných dalších investicích. Z pohledu investorů jsou sledovány především míra rizika a výnosy z vloženého kapitálu. Bankovní instituce pak zajímá především zdraví existujícího či potencionálního dlužníka. Příslib podávání pravidelných

zpráv o finančním zdraví organizace je zpravidla součástí úvěrových smluv. Schopnost podniku dostát svým závazkům z obchodních vztahů je sledována obchodními partnery.

Zajímavým Kaloudovým (2019b, s. 14) poznatkem je fakt, že jednotlivé části finanční analýzy mohou být využity prakticky kýmkoliv. Dokonce lze říci, že informace obsažené ve finanční analýze podniku mohou být efektivně využity prakticky každou zájmovou skupinou, která je s daným podnikem, jakkoliv spjata. Dalo by se tedy říct, že si téměř každý může u finanční analýzy přijít na své.

## 2.6 Slabé stránky finanční analýzy

Finanční analýza může poskytovat kvalitní informace o hospodaření podniku jenom pokud se věnuje dostatečná pozornost i jejím slabým stránkám. Knápková a kol. (2017, s. 139) uvádějí tyto slabé stránky finanční analýzy:

- vypovídající schopnost účetních výkazů,
- velká závislost finanční analýzy na účetních údajích,
- rozdílnost účetních praktik podniků,
- vliv mimořádných událostí a sezonních faktorů,
- nutnost mezipodnikového srovnávání a
- zanedbávání rizika, nákladů obětovaných příležitosti a ostatních těžko vyčíslitelných faktorů, které přesto finanční situaci ovlivňují.



### 3 ZDROJE INFORMACÍ PRO FINANČNÍ ANALÝZU

Vstupní informační zdroje pro tvorbu finanční analýzy jsou tvořeny velmi obsáhlou a těžko popsitelnou množinou. (Kalouda, 2019b, s. 14) Podle Scholleové (2017, s. 164) jsou základními informačními zdroji pro finanční analýzu vlastní účetní závěrka podniku, tedy rozvaha, výkaz zisku a ztrát a výkaz cash flow. Špička (2017, s. 7) tvrdí, že zdrojem dat pro vytváření finanční analýzy jsou interní materiály a také veřejně dostupné materiály.

#### 3.1 Interní zdroje

Mezi interní zdroje informací pro finanční analýzu jsou řazeny především ukazatele finančního účetnictví. V potaz mohou být brány jak standardizované výkazy finančního účetnictví, tak výkazy vnitropodnikového účetnictví, a to včetně jejich zveřejňovaných podob. (Kalouda, 2019b, s. 14)

K interním materiálům podniku se dostanou pouze pracovníci daného podniku, z čehož vyplývá, že právě zaměstnanci mohou zpracovat kvalitnější finanční analýzu, než lidé „z venku“. Taková finanční analýza může být brána jako podklad pro rozhodování a může být například ve formě reportů. Pracovníci dané organizace mají přístup nejen k výročním účetním výkazům, ale navíc mají přístup také k čtvrtletním a měsíčním údajům, a i k ostatním informacím o vývoji finanční situace organizace. Peněžní tok v porovnání s krátkodobým plánem likvidity je velmi často sledován dokonce až na denní bázi. Například porovnáním přijatých a vystavených faktur. (Špička, 2017, s.7)

Mezi další zdroje informací mohou být považovány například naturální ukazatele, výstupy jednotlivých méně komplexních neboli dílčích, analýz, či údaje z finančního nebo kapitálového trhu. Dokonce může být bezpečně řečeno, že ti nejlepší finanční analytici dokážou do svých výstupů zahrnout a také relevantně promítnout i informace jinak obecně považované za omezeně využitelné (např. fámy, pomluvy aj.), a to i přesto, že jejich dopady jsou jen těžko odhadnutelné či vyčíslitelné. (Kalouda, 2019b, s. 14)

Při zpracovávání finanční analýzy může být jedním z dalších cenných zdrojů také výroční zpráva. Výroční zprávu musí sestavovat ty účetní jednotky, které podléhají povinnosti auditu, a to podle §21 Zákona o účetnictví. (Vochozka, 2020, s. 34)

### 3.1.1 Rozvaha

*„Rozvaha je účetním výkazem, který zachycuje bilanční formou stav dlouhodobého hmotného a nehmotného majetku (aktiva) a zdrojů jejich financování (pasiva) vždy k určitému datu.“* (Růčková, 2021, s. 24)

Rozvaha neboli bilance podává přehled o zdrojích krytí majetku a majetku samotném, a to k určitému datu. Rozvaha je založena na takzvaném bilančním principu, který říká, že se celková aktiva a celková pasiva musejí vždy rovnat. Rozdělení, uspořádání a označení jednotlivých položek rozvahy je závazně stanoveno v příloze vyhlášky k zákonu o účetnictví pro podnikatele. Položky rozvahy jsou kromě jejich názvu označovány také písmeny, římskými číslicemi a arabskými číslicemi. Položky mohou být rozčleněny na podpoložky. (Šteker a Otrusinová, 2021, s. 247)

*„Rozvaha je písemným přehledem majetku a zdrojů podniku k určitému datu.“* Rozvaha tedy zachycuje majetkovou strukturu podniku a také strukturu financování majetku v podniku. Majetek, kterým účetní jednotka disponuje je označován jako aktiva a zdrojem kapitálu, kterým jsou aktiva financovány jsou pasiva. Naprosto základní je pak pravidlo bilanční rovnosti, které Vochozka (2020, s. 34) interpretuje následovně:

$$\text{Aktiva} = \text{Pasiva} \quad (3)$$

$$\text{Aktiva} = \text{Vlastní kapitál} + \text{Dluhy} \quad (4)$$

V rozvaze jsou položky uváděny odděleně, a to v takovém pořadí, v jakém to stanovuje prováděcí vyhláška. Vyhláškou je tedy přesně upraveno, jak mají být položky v rozvaze označeny a uspořádány. (Sládková a Strouhal, 2018, s. 43)

### 3.1.2 Výkaz zisku a ztráty

*„Výkaz zisku a ztráty je písemný přehled o výnosech, nákladech a výsledku hospodaření za určité období.“* Důležité tedy je, že na tomto výkaze je zachycen stav výnosů a nákladů, nikoli však příjmů a výdajů. Výkaz zisku a ztráty se stejně jako rozvaha sestavuje alespoň jedenkrát ročně, zpravidla na konci roku (ke konci účetního období). Stejně jako rozvaha je i výkaz zisku a ztráty součástí účetní závěrky. (Růčková, 2021, s. 33)

Ve výkazu zisku a ztráty je blíže specifikován a rozveden výsledek hospodaření běžného účetního období, tedy je zde rozvedena položka z rozvahy, protože tento výkaz rozvádí položku rozvahy, jedná se o výkaz odvozený. Výkaz zisku a ztráty uvádí obraz o tvorbě zisku, potažmo ztráty, v průběhu účetního období. Položky ve výkazu jsou kromě svého

názvu označeny také kombinací písmen, římských číslic a arabských číslic stejně, jako v rozvaze. Číslicemi jsou zastupovány výnosové položky a písmeny jsou zastupovány nákladové položky. Výpočtové položky jsou potom zastoupeny symbolem „\*“. Jednotlivé položky jsou uvedeny jak za „běžné účetní období“, tak za „minulé účetní období“. Šteker a Otrusínová (2021, s. 248) řadí mezi položky označené symbolem „\*“ tyto položky:

- provozní výsledek hospodaření,
- finanční výsledek hospodaření,
- výsledek hospodaření před zdaněním,
- výsledek hospodaření po zdanění,
- výsledek hospodaření za účetní období a
- čistý obrat za účetní období.

Výkaz zisku a ztráty může být vykazován buď v druhovém nebo v účelovém členění. Nehledě na členění výkazu zisku a ztrát, obě varianty jsou zakončeny položkou „čistý obrat za účetní období“. (Sládková a Strouhal, 2018, s.61-62)

Vochozka (2020, s. 37) uvádí vztah mezi výnosy a náklady následovně:

$$\text{Výnosy (tržby)} - \text{Náklady} = \text{Zisk} \quad (5)$$

Obecně je vztah mezi náklady a výnosy vyjadřován jako výsledek hospodaření:

$$\text{Výsledek hospodaření} = \text{Výnosy} - \text{Náklady} \quad (6)$$

### 3.1.3 Výkaz o peněžních tocích

Přehled o peněžních tocích byl odvozen z rozvahy, proto se jedná o výkaz odvozený. Odvozený je proto, že je v něm dále rozvedena položka výkazu, a to konkrétně „Peněžní prostředky“. Jelikož má rozvaha jednu zásadní nevýhodu, kterou je zobrazování stavů výhradně jen na počátku a na konci účetního období, je vhodné, aby byla tato položka rozvedena v podobě výkazu „cash-flow“. V přehledu o peněžních tocích jsou obsaženy například informace o tom, z jakých činností a jak byly peněžní prostředky během účetního období vytvářeny, v jakých položkách a jakých formách zůstávají v podniku vázány a také co mělo během účetního období vliv na jejich pokles. Výkaz o peněžních tocích doplňuje nejen rozvahu, ale také výkaz zisku a ztráty, neboť ten se zabývá výnosy a náklady, nikoliv příjmy a výdaji. Může tedy nastat situace, kdy přestože podnik vytvořil zisk,

může mít problémy s platební schopností. A právě proto je účetní závěrka doplněna i o výkaz o peněžních tocích. (Březinová, 2020, s. 131)

Výkaz o peněžních tocích je účetní výkaz, pomocí kterého jsou za určité období srovnávány zdroje tvorby peněžních prostředků (příjmy) a využití těchto prostředků (výdaje), a to bilanční formou. Tento výkaz také nepřímo poukazuje na fakt, že vytvoření zisku a skutečné množství peněžních prostředků nejsou ani zdaleka jedno a totéž a také poskytuje možnost posouzení skutečné finanční situace podniku. Výkaz je rozdělen na tři části, konkrétně tedy na cash flow z provozní činnosti, cash flow z investiční činnosti a cash flow z finanční činnosti. (Růčková, 2021, s.36-37)

Výkaz o peněžních tocích, jinak také přehled o peněžních tocích nebo také anglicky cash flow je dle české legislativy povinnou součástí účetní závěrky, a to konkrétně pro střední a velké podniky a také pro podniky, které sestavují účetní závěrku podle mezinárodních účetních standardů. Nicméně velká řada účetních jednotek sestavuje a využívá tento výkaz pro vlastní účely, ať už jako podklad pro řízení a rozhodování, tak také pro účely věrného zobrazování finanční situace podniku. (Sládková a Strouhal, 2018 s.65)

Úskalím tohoto výkazu je fakt, že zobrazuje konečné stavy na konci účetního období, ale nebere v potaz například problémy s cash flow krátkodobějšího charakteru, které vznikly v průběhu účetního období, ale podnik je dokázal vyřešit, a tak se na konci roku nikde nepromítly.

#### **3.1.4 Příloha účetní závěrky**

Příloha je v České republice nedílnou součástí účetní závěrky. Vysvětluje a doplňuje informace, které jsou jinak obsaženy v rozvaze či ve výkazu zisku a ztráty. Rozsah informací, které jsou podniky povinny v příloze uvádět je stanoven vyhláškou, a to v závislosti na jejich velikosti. Mezi základní informace, které jsou v příloze zpravidla uváděny se řadí například obecné základní informace a údaje o účetní jednotce, prohlášení o předpokladu nepřetržitého pokračování účetní jednotky, použité účetní zásady a metody (například způsob oceňování, způsoby odpisování, způsob tvorby opravných položek apod.), výši pohledávek a závazků po splatnosti, pohledávky a závazky kryté věcnými zárukami, průměrný přepočtený počet zaměstnanců aj. Mimo jiné také údaje, které nejsou vykázány v rozvaze či výkazu zisku a ztráty, ale výrazně podnik ovlivnily či mohou ovlivnit v budoucnu. (Šteker a Otrusinová, 2021, s. 251-252)

Přílohou účetní závěrky se dle Březinové (2020, s. 149) rozumí komentář k účetním výkazům. Příloha je díky svému obsahu nedílnou součástí účetní závěrky a její úloha je velice významná. Pomocí přílohy jsou uživatelům účetních informací vysvětleny informace jako například za kterou účetní jednotku jsou účetní informace prezentovány, jaké účetní zásady byly použity, také jaké účetní metody byly použity, případně uvedení odchylek, které byly pro ně sestaveny. Úlohou Přílohy je srovnání účetních informací a jejich zjednodušení za účelem snazší orientace v nich. Příloha má také komentovat účetní informace a obsah účetních výkazů, také je doplňovat a rozšiřovat. Vyhláškou č. 500/2002 Sb., kterou se provádějí některá ustanovení zákona č. 563/1991 Sb., o účetnictví, ve znění pozdějších předpisů, pro účetní jednotky, které jsou podnikateli účtujícími v soustavě podvojného účetnictví, jsou stanoveny další informace, které by měly být v Příloze uvedeny.

### 3.2 Externí zdroje

Externí zdroje neboli veřejně dostupné materiály, pocházejí z vnějšího prostředí podniku. Zpravidla se nemusí týkat jen okolí podniku, ale i přímo podniku samotného. Sládková a Strouhal (2018, s. 126) rozdělují externí zdroje pro finanční analýzu na:

- oficiální informace (např. informace ze státní statistiky) a
- ostatní informace (např. informace z odborného tisku, analytické zprávy různých institucí aj.).

### 3.3 Rizika zdrojů informací pro finanční analýzu

Hlavním rizikem je fakt, že účetní závěrkou nemusí být vždy vykazován věrný a poctivý obraz finanční situace podniku. K tomuto může dojít například v případě využití takzvaného kreativního účetnictví, a to v podobě „*window dressingu*“ nebo také použitím „*mimobilančního financování*“. Není-li účetní závěrka, jakožto jeden z hlavních zdrojů pro finanční analýzu, věrným a poctivým obrazem finanční situace podniku, pak je i kvalita finanční analýzy výrazně zkreslena a finanční analýza je tímto znehodnocena. (Špička, 2017, s.11)

Pojem „*window dressing*“ vysvětluje Špička (2017, s. 11-12) jako vedení účetních transakcí takovým způsobem, kdy účetní výkazy podávají nereprezentativní nebo dokonce zavádějící obraz o finančním stavu organizace, a to z důvodu snahy o vytvoření příznivější podoby

finanční situace podniku. Tato forma kreativního účetnictví zahrnuje například následující případy:

- Záměrný prodej a zpětný odkup aktiv.
- Záměrně chybné způsoby přeceňování majetku.
- Nelegální změny v účetních metodách, či záměrné chyby v účetních metodách.
- Nedodržování zásady opatrnosti v účetnictví.
- Záměrně zkreslené vykazování výnosů.
- Zahrnutí fiktivních zásob do aktiv, jakožto maskování manka.
- Tvorba falešných transakcí ke konci roku s cílem ovlivnit zisk.

„*Mimobilanční financování*“ zahrnuje takové finanční praktiky, jejichž použití cílí na záměrné vynechávání aktiv a závazků z rozvahy, a to tím způsobem, že jsou tato aktiva a závazky vykázány v rozvaze odlišných podniků. Tímto dochází k prezentaci příznivějších ukazatelů, například struktury kapitálu, a tím pádem plnění bilančních pravidel. Jako příklad uvádí Špička (2017, s. 12) záměrnou záměnu finančního leasingu za operativní leasing nebo také klasifikování půjček jako vlastní kapitál.

## 4 METODY FINANČNÍ ANALÝZY

Metody finanční analýzy jsou pro účely této práce rozděleny na:

1. Absolutní metody.
2. Rozdílové metody.
3. Poměrové metody.
4. Bankrotní a bonitní modely.
5. Vyšší metody finanční analýzy

Tato kapitola je dále zaměřena na tzv. „*Spider analýzu*“, „*Soustavu poměrových ukazatelů*“ a „*Ekonomickou přidanou hodnotu*“. Závěr této kapitoly je věnován problematice interpretace výsledků finanční analýzy.

### 4.1 Absolutní metoda

Absolutní metody srovnávají absolutní ukazatele. Absolutních ukazatelů existuje celá řada a nelze obecně říci, zda je použití některých ukazatelů špatně nebo dobře. Absolutní metody tedy mohou být sestaveny i pro jiné ukazatele, ale níže jsou uvedeny ukazatele, které jsou řazeny mezi nejčastěji používané.

#### 4.1.1 Absolutní ukazatele

Sládková a Strouhal uvádějí, že absolutní ukazatele vycházejí přímo z účetních výkazů. Data analyzovaného účetního období jsou obvykle porovnávána s minulým účetním obdobím. Sledovány jsou pak jak změny absolutní, tak změny procentní neboli relativní. (Sládková a Strouhal, 2018, s. 130)

Kalouda (2019b, s. 31-32) uvádí výčet nejčastěji sledovaných absolutních ukazatelů:

- **Suma aktiv** – velmi vypovídající a těžko manipulovatelný ukazatel. Majetek v podniku totiž buď je nebo není.
- **Suma pasiv** – z obecné bilanční rovnice vyplývá, že suma aktiv se musí rovnat sumě pasiv. Pasiva jsou tedy zdroje financování veškerého majetku v podniku.
- **Tržby** – ukazatel tržeb je jak pro finanční analýzu, tak pro finanční řízení podniku naprosto zásadní, proto zde nesmí chybět.

- **Zisk před odečtením úrokovým nákladů a před zdaněním** neboli EBIT, či provozní zisk – je velmi často užívaným ukazatelem.
- **Zisk po zdanění** neboli čistý zisk či jen hospodářský výsledek.
- **Nerozdělený zisk**, v rozvaze uveden jako nerozdělený zisk minulých let.
- **Zásoby** – často udáván také jako oběžný majetek, zahrnuje pohledávky a peníze.
- **Závazky** – sledují cizí zdroje, a to jak dlouhodobé, tak krátkodobé.

Výše uvedený výčet může být považován za minimální, avšak rozhodně není dogmatický, nýbrž demonstrativní. Jedná se pouze o základní ukazatele.

#### 4.1.2 Horizontální analýza

Horizontální analýza, jinak také nazývaná analýza „*po řádcích*“ je finančně-analytický způsob vyhodnocování finanční situace podniku, který se již ve společnostech zařadil mezi techniky velmi často používané. V této technice je analyzován vývoj finančních ukazatelů, a to v závislosti na čase. Obvykle je za výstup považován časový trend analyzovaného ukazatele, který je využit pro predikci budoucího vývoje. Je však třeba, aby byl brán v potaz fakt, že minulý vývoj daného ukazatele nemusí být pro budoucnost vždy vypovídající hodnotou, a to především v dnešních „turbulentních“ podmínkách, kdy nemusí být vždy splněn požadavek *ceteris paribus*, tedy že při sledování vlivu času na sledovaný ukazatel na výsledek se ostatní parametry nezmění. (Kalouda, 2019b, s. 21)

Horizontální analýza nebo také „*analýza vývojových trendů*“ se zabývá změnami absolutních ukazatelů v závislosti na čase. Prováděním horizontální analýzy zjistíme o kolik se konkrétní položky změnily ve srovnáním s minulým obdobím. (Hrdý a Krechovská, 2016, s. 213)

#### 4.1.3 Vertikální analýza

Vertikální analýza neboli takzvaná analýza „*po sloupcích*“ pracuje se strukturou, tedy se složkami vybraných ukazatelů, a to za předpokladu, že se poměr těchto složek bude měnit v závislosti na čase. Jako základ, tedy 100 % analyzovaného ukazatele bere celková suma analyzovaného ukazatele. (Kalouda, 2019b, s. 21)

Vertikální analýza bývá někdy označována jako „*strukturální analýza*“ či také „*procentní rozbor*“ vyjadřuje dílčí položky účetních výkazů jako „*procentní podíl na určité celkové hodnotě*“. (Hrdý, Krechovská, 2016, s. 213)



## 4.2 Rozdílová metoda

Analýza rozdílových ukazatelů reprezentuje rozdíl mezi dvěma absolutními ukazateli. (Hrdý a Krechovská, 2016, s. 214)

Rozdílové ukazatele jsou zpravidla vypočítávány jako rozdíl dané položky aktiv a dané položky pasiv. Jsou využívány zejména v oblasti řízení oběžného majetku. (Růčková, 2021, s. 46)

### 4.2.1 Čistý pracovní kapitál

S likviditou a finančním řízením podniku velice úzce souvisí také pojem čistý pracovní kapitál. Čistým pracovním kapitálem je označována část oběžných aktiv, jež je kryta dlouhodobými zdroji. Jedná se o takzvaný rozdílový ukazatel a pro porovnávání mezi podniky je potřebné jej vztáhnout k velikosti organizace. Pro tyto účely se zpravidla používá bilanční suma nebo čistý obrát za období. Ukazatel čistého pracovního kapitálu je důležitý, neboť vypovídá o objemovém a o časovém rozporu mezi výdaji a příjmy peněžních prostředků a o objemovém a o časovém rozporu mezi nákupem a spotřebou zásob. Jinými slovy nám čistý pracovní kapitál říká, jakou část hotovostního cyklu musí podnik vykryvat. (Špička, 2017, s. 43)

**Čistý pracovní kapitál**, také označován pouze jako pracovní kapitál, označuje skupinu oběžných aktiv, jež jsou financována zdroji dlouhodobého charakteru. Jedná se o poměrně volný kapitál, který slouží k zajištění chodu hospodářské činnosti organizace. Tento ukazatel je dobrým indikátorem platební (ne)schopnosti organizace. Čím vyšší je, tím lepší by měla i likvidita společnosti, avšak v závislosti na likvidnosti složek oběžného majetku. Elementárním požadavkem je, aby ukazatel čistého pracovního kapitálu neklesnul pod hodnotu nula. Nabyde-li však záporné hodnoty, je tento jev nazýván jako takzvaný „*nekrytý dluh*“. Zajímavé je také sledovat vztah mezi rentabilitou a čistým pracovním kapitálem. Vysoká hodnota čistého pracovního kapitálu snižuje rentabilitu, neboť velká rezerva zároveň může svědčit o ne příliš efektivním využívání oběžných aktiv v podniku. (Hrdý a Krechovská, 2016, s. 214)

Vzorec pro výpočet čistého pracovního kapitálu je Hrdým a Krechovskou (2026, s. 214) uváděn takto:

$$\text{ČPK} = \text{Oběžná aktiva} - \text{Krátkodobé závazky} \quad (7)$$

Z výpočtu čistého pracovního kapitálu lze také zjistit, jakou strategii financování podnik volí. Jelikož je čistý pracovní kapitál definován jako část oběžných aktiv financovaných dlouhodobými zdroji, vysoký čistý pracovní kapitál značí konzervativní přístup krátkodobého financování podniku. Agresivní přístup ke krátkodobému finančnímu řízení je však v praxi k vidění málokdy. (Špička, 2017, s. 43) Jedná se tedy o jakýsi finanční polštář. Tedy rezerva, která nám zbude po zaplacení všech krátkodobých prostředků. Jsou to tedy prostředky, které má podnik „*k dobru*“.

#### 4.2.2 Čisté pohotové prostředky

Pro účely výpočtu čistě pohotových prostředků jsou pohotovými peněžními prostředky myšleny peníze v hotovosti a na běžných účtech, případně také šeky, směnky atp. Výpočet čistých pohotových prostředků Hrdý a Krechovská (2016, s. 214) uvádějí takto:

$$\text{ČPP} = \text{Pohotové peněžní prostředky} - \text{Okamžitě splatné závazky} \quad (8)$$

#### 4.2.3 Čistý peněžní majetek

Jako třetí z rozdílových ukazatelů udávaných Hrdým a Krechovskou (2016, s. 215) je „*čistý peněžní majetek*“, který představuje kompromis mezi čistým pracovním kapitálem a čistými pohotovými prostředky. Rozdíl je v zahrnutí krátkodobých pohledávek, avšak očištěných o nevymahatelné pohledávky. Vzorec pro výpočet čistého peněžního majetku uvádějí takto:

$$\text{ČPM} = \text{Oběžná aktiva} - \text{Zásoby} - \text{Nelikvidní pohledávky} - \text{Krátkodobá pasiva} \quad (9)$$

### 4.3 Poměrová metoda

Poměrová metoda nebo také poměrová analýza je řazena mezi základní nástroje finanční analýzy. Jejím principem je dávání jednotlivých souvisejících položek z výkazů do vzájemných poměrů. Nejčastěji je rozdělena na čtyři až pět základních skupin ukazatelů. (Hrdý a Krechovská, 2016, s. 215)

Sládková a Strouhal (2018, s. 134) uvádějí pět okruhů poměrových ukazatelů:

1. Ukazatele rentability (ziskovosti).
2. Ukazatele aktivity.
3. Ukazatele likvidity (platební schopnost).
4. Ukazatele zadluženosti (struktury finančních zdrojů).
5. Ukazatele kapitálového trhu.

V této práci budou vynechány ukazatele kapitálového trhu, neboť se práce nebude věnovat společnostem obchodovatelným na kapitálovém trhu, a tudíž by pro účely této práce neměly smysl.

### 4.3.1 Ukazatele rentability

Pod pojmem rentabilita si můžeme představit také pojmy jako ziskovost, návratnost či výnosnost. Ukazatele rentability zpravidla porovnávají zisk s jinými veličinami. Toto porovnání může sloužit například ke zhodnocení, jak si podnik vede při plnění vytyčených cílů organizace. Rentabilita je jakýmsi měřítkem toho, jak je podnik schopný vytvářet nové zdroje. Vyjadřuje také, jak dokáže podnik zhodnocovat investovaný kapitál a dosahovat zisku. Je nutné si uvědomit, že zde existuje velice silný vztah mezi rentabilitou a likviditou. (Růčková, 2021, s. 140)

Hrdý a Krechovská (2016, s. 215) uvádějí, že ukazatele rentability mohou být použity jako měřítko, jak úspěšně podnik dosahuje cílů, které si stanovil, čímž se shodují s Růčkovou (2021, s. 140). Měření úspěšnosti je prováděno za pomoci srovnávání určité formy zisku s jinými veličinami.

**Rentabilita vlastního kapitálu**, anglicky „*Return on Equity*“ (ROE), je poměr dosaženého zisku na výši kapitálu vloženého do podniku majiteli společnosti. Odhaluje výši návratnosti jejich investic do podnikání. Ukazatel ROE je nejčastěji sledován právě investory. (Bragg, 2017, s. 313)

Hrdý a Krechovská (2016, s. 216) uvádějí vzorec pro výpočet rentability vlastního kapitálu:

$$\text{ROE} = \frac{\text{Zisk po zdanění}}{\text{Vlastní Kapitál}} * 100 [\%] \quad (10)$$

**Rentabilita aktiv**, anglicky „*Return on Assets*“ (ROA), reprezentuje zájem managementu organizace. Tento ukazatel zobrazuje, jak výkonný je podnik při využívání veškerého majetku, a to bez ohledu na původ tohoto majetku. Pro účely výpočtu ROA se bere zisk po zdanění, ke kterému se přičte výše daně z příjmů a úroky, tzv. EBIT (Earnings Before Interests and Taxes). (Kubíčková a Jindřichovská, 2015, s. 124)

Kubíčková a Jindřichovská (2015, s. 124) tedy uvádějí vztah pro výpočet ukazatele ROA:

$$\text{ROA} = \frac{\text{Zisk před zdaněním a úroky (EBIT)}}{\text{Celková aktiva}} * 100 [\%] \quad (11)$$

**Rentabilita tržeb**, anglicky „*Return on Sales*“ (ROS), bývá označován také jako ziskové rozpětí či zisková marže. Ukazatel ROA interpretuje schopnost organizace dosáhnout zisku

vzhledem ke svým tržbám. Ukazatel nám přesně říká, kolik procent z jedné koruny tržeb jde „do zisku“. (Hrdý a Krechovská, 2016, s. 217)

Budeme-li sledovat „čistou ziskovou marži“, v čitateli použijeme „zisk po zdanění“. Vzorec pro výpočet podle Hrdého a Krechovské (2016, s. 217) vypadá takto:

$$\text{ROS} = \frac{\text{Zisk po zdanění}}{\text{Tržby}} * 100 [\%] \quad (12)$$

Hrdý a Krechovská (2016, s. 217) ale uvádějí také možnost sledování tzv. „provozní ziskové marže“, zde se v čitateli použije „zisk před zdaněním a úroky“ neboli EBIT:

$$\text{ROS} = \frac{\text{Zisk před zdaněním a úroky (EBIT)}}{\text{Tržby}} \quad (13)$$

### 4.3.2 Ukazatele aktivity

Pomocí ukazatelů aktivity je měřena schopnost podniku využívat finanční prostředky, které byly do podniku investovány. Ukazatele aktivity zpravidla ukazují počet obrátek aktiv nebo pasiv nebo dobu jejich obratu, tedy vyjádření tohoto cyklu ve dnech. Rozbor těchto ukazatelů je využíván hlavně pro určení toho, jak využíváme aktiva a také pro doplnění ukazatelů rentability a likvidity. Provázanost s ukazateli výnosnosti (rentability) je dobře znázorněna například v klasickém pyramidovém rozkladu ukazatele rentability vlastního kapitálu. (Růčková, 2021, s. 145)

Hrdý a Krechovská (2016, s. 217) uvádějí, že ukazatele aktivity slouží především pro řízení aktiv v podniku, neboť je podnik díky nim schopen správně hodnotit, jak je s aktivy hospodařeno a jak efektivně jsou aktiva v podniku využívána. Z ukazatelů aktivity lze mimo jiné dobře vyčíst a vyhodnotit, zda má například podnik více aktiv, než je potřebné a zda mu kvůli tomu nevznikají zbytečné náklady nebo naopak zdali by s více aktivy nedokázal podnik dosáhnout vyšších tržeb. Autoři rozdělují ukazatele aktivity na dva typy. Prvním je „rychlost obratu“, která ukazuje, kolikrát se určitý druh majetku obrátí v tržby, a to za sledované období (zpravidla hospodářský rok). Druhým typem je „doba obratu“, která udává, za jako dobu (za kolik dnů) se výše uvedený proces uskuteční.

**Obrat celkových aktiv**, či také obratovost aktiv, ukazuje, kolikrát za rok jsou celková aktiva obrácena v tržby. Tento ukazatel je označován jako komplexní ukazatel, pomocí kterého je měřena efektivnost využívání všech aktiv, kterými podnik disponuje. (Hrdý a Krechovská, 2016, s. 218)

Knápková a kol. (2017, s. 107) uvádějí vzorec pro výpočet obratu aktiv následovně:

$$\text{Obrat aktiv} = \frac{\text{Tržby}}{\text{Aktiva}} \quad (14)$$

Hrdý a Krechovská (2016, s. 218) uvádějí, že průměrné hodnoty tohoto ukazatele se pohybují od 1,6 do 2,9. Klesne-li hodnota pod 1,5, značí to neefektivní využívání aktiv a vysoký stav majetku. Podnik by ho měl buď prodat nebo zvýšit tržby jiným způsobem.

U ukazatele aktivity je obecně udáváno, že čím vyšší hodnota vyjde, tím je to pro podnik lepší. Minimální hodnota je Knápkovou a kol. (2017, s. 107-108) udávána jako hodnota 1, avšak je důležité brát v potaz, v jakém odvětví je podnik zařazen. Například podniky v energetickém, či hutním průmyslu hodnoty 1 nedosahují, ačkoliv se jedná o finančně zdravé společnosti. Nízká hodnota ukazatele vypovídá o neefektivním využívání prostředků podniku. Vysoká pak značí efektivní využívání majetku podniku.

**Obrat dlouhodobého majetku** neboli rychlost obratu dlouhodobého majetku podává informaci o tom, jak velký objem tržeb podnik vytvoří za pomoci svého vlastního dlouhodobého majetku. Knápková a kol. (2017, s. 108) uvádějí takovýto vzorec pro výpočet:

$$\text{Obrat dlouhodobého majetku} = \frac{\text{Tržby}}{\text{Dlouhodobý majetek}} \quad (15)$$

Tento ukazatel má velmi podobný charakter a vypovídající schopnost jako ukazatel obratu aktiv, avšak je omezen pouze na jednu část aktiv, a to konkrétně na dlouhodobý majetek podniku. U ukazatele obratu dlouhodobého majetku je ve jmenovateli používána hodnota „netto“, z čehož vyplývá, že výsledek je velmi ovlivněn odepsaností majetku. Tedy je-li hodnota korekcí vysoká, hodnota ukazatele vyjde lepší, než pokud je hodnota korekcí nízká, za dodržení podmínky *ceteris paribus*. Další vliv, kterým může být tento ukazatel ovlivněn, je využívání operativního leasingu ve velké míře, jakožto zdroje financování. Rozvaha v takovém případě není ovlivněna na straně aktiv a výsledná hodnota ukazatele obratovosti dlouhodobého majetku je výrazně nadhodnocena a nemusí odrážet skutečný obraz. (Knápková a kol., 2017, s. 108)

**Obrat pohledávek** neboli rychlost obratu pohledávek měří, kolikrát za jedno účetní období jsou v podniku pohledávky přeměněny na peněžní prostředky. I pro tento ukazatel platí, že vyjde-li hodnota ukazatele vysoká, značí to rychlý obrat pohledávek. Hrdý a Krechovská (2016, s. 218-219) uvádějí vzorec pro výpočet rychlosti obratu pohledávek takto:

$$\text{Obrat pohledávek} = \frac{\text{Tržby}}{\text{Pohledávky}} \quad (16)$$

**Obrat závazků** neboli rychlost obratu závazků vyjadřuje, kolikrát za sledované období, zpravidla za rok, jsou splaceny krátkodobé závazky podniku. Z prosté úvahy způsobu výpočtu ukazatelů aktivity lze odvodit vzorec pro výpočet následovně:

$$\text{Obrat závazků} = \frac{\text{Tržby}}{\text{Celkové závazky}} \quad (17)$$

**Obrat zásob**, též rychlost obratu zásob, vyjadřuje, počet přeměn zásob na ostatní formy oběžných aktiv a opětovný nákup těchto zásob. Je-li hodnota tohoto ukazatele v porovnání s odvětvovým průměrem nízká, znamená to, že podniku mohou hrozit problémy s platební schopností. V takovém případě dochází k tomu, že v podniku jsou přebytečné zásoby a tyto zásoby nejsou produktivní a nepřinášejí podniku žádný nebo téměř žádný výnos. Hrdý a Krechovská (2016, s. 218) uvádějí vzorec pro výpočet obratu zásob takto:

$$\text{Obrat zásob} = \frac{\text{Tržby}}{\text{Zásoby}} \quad (18)$$

**Doba obratu aktiv** ukazuje, kolik dní trvá, než jsou celková aktiva obrácena v tržby. Ideální hodnota je méně než 360 dní. Vzorec pro výpočet doby obratu aktiv může být interpretován jako obrat aktiv na minus prvou vynásobený 360 nebo:

$$\text{Doba obratu aktiv} = \frac{\text{Aktiva}}{\text{Tržby}} * 360 = [\text{dny}] \quad (19)$$

**Doba obratu pohledávek** je taková doba, po kterou je v podniku kapitál zastoupen pohledávkami. Také lze říci, že je to průměrná doba, která uplyne od vzniku pohledávky, například poskytnutím obchodního úvěru, až po její zánik, tedy obdržetím platby od odběratele. (Knápková a kol., 2017, s. 108) Vzorec uváděný Hrdým a Krechovskou (2016, s. 219) byl matematicky upraven takto:

$$\text{Doba obratu pohledávek} = \frac{\text{Pohledávky}}{\text{Tržby}} * 360 = [\text{dny}] \quad (20)$$

Při vyhodnocování ukazatele doby obratu pohledávek je vhodné výsledky porovnávat jak s dobou splatnosti faktur, tak také s průměrem odvětví. Je-li průměrná doba splatnosti pohledávek delší, znamená to větší potřebu úvěrů, a tedy i vyšší náklady podniku. (Knápková a kol., 2017, s. 108)

**Doba obratu závazků** vyjadřuje průměrný počet dní, který uplyne ode dne vzniku závazku do dne úhrady závazku. Knápková a kol. (2017, s. 109) doporučují, aby hodnota doby obratu závazků byla alespoň ve výši doby obratu pohledávek. Autoři uvádějí vzorec pro výpočet:

$$\text{Doba obratu závazků} = \frac{\text{Krátkodobé závazky}}{\text{Tržby}} * 360 = [\text{dny}] \quad (21)$$

**Doba obratu zásob** udává, kolik dnů trvá jeden obrat. Obratem se rozumí proces přeměny peněžních prostředků přes materiál, výrobky či zboží, až po jejich následný prodej. Přesněji je obrat dokončen inkasem peněžních prostředků. (Knápková a kol., 2017, s. 108)

Vzorec uváděný Hrdým a Krechovskou (2016, s. 218) vypadá po matematické úpravě takto:

$$\text{Doba obratu zásob} = \frac{\text{Zásoby}}{\text{Tržby}} * 360 = [\text{dny}] \quad (22)$$

Pro vyhodnocení výsledku ukazatele doby obratu zásob je rozhodující a klíčový vývoj v čase v porovnání s příslušným odvětvím, ve kterém podnik provozuje svoji podnikatelskou činnost. (Knápková a kol., 2017, s. 108)

### 4.3.3 Ukazatele likvidity

Dle Knápkové a kol. (2017, s. 93) je nutné zaměřit se na dva pojmy, a to na likvidnost a likviditu. Likvidita je schopnost dostát svým závazkům a likvidnost se rovná přeměnitelnosti na peníze, tzn. transformace majetku do hotovosti.

Špička (2017, s. 31-32) uvádí, že likvidita znamená schopnost podniku hradit řádně a včas své krátkodobé závazky je jedním z vůbec nejdůležitějších finančních ukazatelů. Pomocí ukazatele likvidity je možné určení výše rizika platební neschopnosti. Zdrojem tohoto rizika je výše krátkodobých závazků. Platební neschopnost se projeví neschopností podniku řádně dostát svým závazkům. K platební neschopnosti může dojít například z důvodu poklesu poptávky a následného poklesu prodeje. Nastat také může to, že dojde k takzvané druhotné platební neschopnosti, což znamená, že podnik není schopen hradit své závazky, neboť nedošlo k inkasu jeho pohledávek, a to z důvodu platební neschopnosti odběratele podniku. První problémy s likviditou mohou naznačovat větší problém, který může v nejhorším případě vést až k insolvenční podniku. (Špička, 2017, s. 34)

Nejobvyklejšími ukazateli likvidity jsou tři stupně likvidity. V literatuře jsou udávány i doporučené hodnoty ukazatelů likvidity. Avšak protože tyto doporučené hodnoty jsou optimalizační, neexistují ani příznivé, ani příliš nízké a ani příliš vysoké hodnoty likvidity. Budou-li hodnoty ukazatele likvidity vycházet nízké, mohou značit již nastalé problémy s platební schopností podniku. Naopak velmi vysoké hodnoty ukazatele likvidity naznačují konzervativní strategii financování. (Špička, 2017, s. 34)

**Běžná likvidita** neboli likvidita třetího stupně někdy označována pouze jako L3 říká, kolikrát jsou celkové krátkodobé závazky kryty celkovými krátkodobými aktivy. Použití běžné likvidity je nejvhodnější pro srovnávání ukazatele likvidity v rámci jednoho odvětví,

a to především z toho důvodu, že výše zásob, která ukazatel běžné likvidity velmi ovlivňuje se napříč odvětvími může zásadně lišit. (Špička, 2017, 35)

Knápková a kol. (2017, s. 94) uvádí pro ukazatel L3 vzorec:

$$L3 = \frac{\text{Oběžná aktiva}}{\text{Krátkodobé závazky}} \quad (23)$$

Doporučená hodnota pro běžnou likviditu se pohybuje okolo hodnoty 2. Rozmezí 1,6-2,5 je obvykle označováno jako neutrální strategie financování. Za agresivní strategii se pak považuje, pokud hodnota L3 vychází mezi hodnotami 1-1,6. Za konzervativní strategii je považována likvidita vyšší než 2,5. (Špička, 2017, s. 35)

**Pohotová likvidita** jakožto likvidita druhého stupně či L2 lze být vysvětlena jako schopnost podniku splatit své krátkodobé závazky z disponibilních peněžních prostředků, krátkodobého finančního majetku a případným prodejem pohledávek. V pohotové likviditě jsou tedy vyňaty zásoby. Díky vynechání zásob při výpočtu L2 se stává z tohoto ukazatele ukazatel vhodný pro porovnávání napříč mezi odvětvími. (Špička, s. 36) Na základě této úvahy by mohl vzorec vypadat následovně:

$$L2 = \frac{\text{Oběžná aktiva} - \text{Zásoby}}{\text{Krátkodobé závazky}} \quad (24)$$

Tak jako u ukazatele běžné likvidity, pro pohotovou likviditu také existují konkrétní doporučené hodnoty. Pokud by byly výsledky rozčleněny jako v předchozím případě na konzervativní a agresivní přístup k financování podniku, agresivní přístup značí hodnoty okolo 0,4-0,7. Naopak konzervativní přístup značí hodnota L2 1,1-1,5. Hraniční hodnotou je potom hodnota 1. Pokud by nastala situace  $L2 = 1$ , znamenalo by to, že podnik je schopen splatit všechny své krátkodobé závazky bez nutnosti prodeje jakýchkoliv zásob. (Špička, 2017, s. 36) Naopak, je-li hodnota menší než 1, znamená to, že podnik by musel případně spoléhat na prodej zásob. (Knápková a kol., 2017, s. 95)

**Hotovostní likvidita** neboli likvidita prvního stupně, či L1 je spíše konzervativním ukazatelem likvidity, neboť předpokládá, že je podnik schopen splatit své krátkodobé závazky jen z dostupných peněžních prostředků a z krátkodobého finančního majetku. (Špička, 2017, s. 38) Vzorec by pak mohl vypadat následovně:

$$L1 = \frac{\text{Oběžná aktiva} - \text{Zásoby} - \text{Pohledávky}}{\text{Krátkodobé závazky}} \quad (25)$$

Hodnoty tohoto ukazatele by se měly pohybovat mezi 0,2 až 0,5. Jsou-li tyto hodnoty vyšší, podnik opět využívá spíše konzervativní strategii financování a je zde možnost, že své finanční prostředky nevyužívá efektivně. (Knápková a kol., 2017, s. 95)



Při tvorbě finanční analýzy je vhodné počítat všechny tři stupně likvidity, neboť jejich porovnáním lze snadno zjistit, jak jsou rozčleněny krátkodobá oběžná aktiva, a která položka nejvíce likviditu ovlivňuje. Toto zjištění může finančním manažerům pomoci s rozhodováním, na kterou položku oběžných aktiv se mají zaměřit.

#### 4.3.4 Ukazatele zadluženosti

Pro potřeby udržování finanční stability v podniku je potřebné sledovat také ukazatele zadluženosti. Tyto ukazatele obecně posuzují, jak je dodržena rovnováha mezi zdroji financování. Pro hodnocení struktury zdrojů financování podniku jsou používány poměry položek rozvahy. Hrdý a Krechovská (2016, s. 220) tedy definují zadluženost jako „*skutečnost, že podnik používá k financování svých aktiv a činností cizí zdroje (dluhy)*“. Využívání cizího kapitálu by mělo být podmíněno tím, že výnosnost celkového vloženého kapitálu je vyšší než náklady na cizí kapitál. Náklady na cizí kapitál se zpravidla rozumí úrok placený z cizího kapitálu.

**Celková zadluženost**, anglicky „*debt ratio*“, bývá také nazývána jako „*ukazatel věřitelského rizika*“. Pro vyhodnocování tohoto ukazatele je nutné brát v potaz také jeho úzkou souvislost s výnosností vloženého kapitálu a souvislost se strukturou kapitálu. Hrdý a Krechovská (2016, s. 220) doporučují, aby hodnota tohoto ukazatele nestoupala nad hodnotu 0,5, respektive 50 %. Obecně lze říci, že vysoká hodnota ukazatele značí vysoké zadlužení a tím pádem vysoké riziko pro věřitele. Autoři uvádějí vzorec pro výpočet takto:

$$\text{Celková zadluženost} = \frac{\text{Cizí kapitál}}{\text{Celková aktiva}} \quad (26)$$

**Koeficient samofinancování**, anglicky „*equity ratio*“, jinak také „*ukazatel vlastnického rizika*“. Tento ukazatel doplňuje ukazatel celkové zadluženosti. Jejich součet by měl vždy vycházet v hodnotě 1, respektive 100 %. Hrdý a Krechovská (2016, s. 220) uvádějí vzorec:

$$\text{Koeficient samofinancování} = \frac{\text{Vlastní kapitál}}{\text{Celková aktiva}} \quad (27)$$

**Ukazatel zadluženosti vlastního kapitálu**, též bývá označován jako „*ukazatel celkového rizika*“. Ukazatel vychází z kombinace ukazatelů „*věřitelského*“ a „*vlastnického rizika*“. Výsledná hodnota tohoto ukazatele je závislá na objemu závazků ve finanční struktuře podniku a měla by být vyšší než 0. Hrdý a Krechovská (2016, s.220) uvádějí vzorec výpočtu:

$$\text{Ukazatel zadluženosti vlastního kapitálu} = \frac{\text{Cizí kapitál}}{\text{Vlastní kapitál}} \quad (28)$$

**Ukazatel úrokového krytí**, anglicky „*interest coverage*“, bývá označován též jako zisková úhrada úroků. Tento ukazatel vyjadřuje, kolikrát jsou nákladové úroky zaplacený ziskem.

Bývá používán zejména proto, že podniku poskytuje informace o tom, zda je pro něj dluhové zatížení ještě únosné. Pro věřitele je ukazatel důležitý, neboť také ukazuje, zda jsou nároky v případě likvidace podniku ještě zajištěny, či nikoliv. Ukazatel úrokového krytí může odhalit dokonce blížící se úpadek podniku, který by mohl být zapříčiněn neschopností podniku krýt ze zisku nákladové úroky. Doporučovaná hodnota je alespoň 3. Hodnota 1 značí stav, kdy jde veškerý zisk pouze na úhradu nákladových úroků. (Hrdý a Krechovská, 2016, s. 221-222) Autoři uvádějí vzorec pro výpočet ukazatele úrokového krytí takto:

$$\text{Ukazatel úrokového krytí} = \frac{\text{Zisk před zdaněním a úroky}}{\text{Nákladové úroky}} \quad (29)$$

#### 4.4 Spider analýza

Spider analýzou jsou propojeny výsledky výše uvedených skupin poměrových ukazatelů, a tedy díky jejich srovnání spider analýzou může být vytvořen celistvý pohled na finanční situaci podniku. Díky grafickému propojení ukazatelů rentability, aktivity, likvidity a zadluženosti lze snadno vyhodnotit, jak si podnik finančně vede, a to včetně například odvětvového porovnání. Knápková a kol. (2017, s. 121) uvádějí: „*čím je křivka podniku položena dále od středu grafu, tím je na tom podnik lépe*“. Autoři ale také uvádějí i omezení této analýzy, které spočívá v tom, že například příliš vysoká likvidita může naznačovat, že jsou prostředky v podniku využívány neefektivně.

#### 4.5 Soustavy poměrových ukazatelů

Hlavním cílem soustav poměrových ukazatelů je především vyjádření souhrnné charakteristiky pro celkovou ekonomickou, potažmo finanční situaci podniku, a to pouze jedním souhrnným ukazatelem. (Hrdý a Krechovská, 201, s. 222)

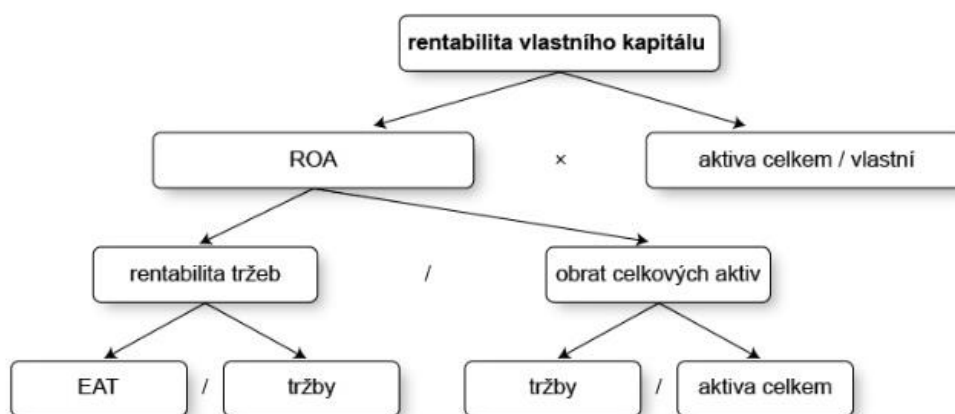
##### Pyramidové soustavy ukazatelů

Pyramidové soustavy ukazatelů se zabývají postupným rozkladem vrcholového ukazatele. Ukazatele jsou postupně rozděleny až na dílčí absolutní ukazatele. Rozklad bývá zpravidla znázorňován graficky, a právě od jeho grafické podoby připomínající pyramidu je odvozen také název. Výhodou grafického znázornění je také možnost sledovat dynamiku změn dílčích částí ukazatelů. Z pyramidových soustav jsou dobře čitelné vzájemné závislosti dílčích ukazatelů, majících vliv na daný vrcholový ukazatel, což je velkou výhodou těchto ukazatelů. Mohou být využity při hledání příčiny, proč vrcholný ukazatel dosahuje daných výsledků. (Hrdý a Krechovská, 2016, s. 222)

**Du Pontův rozklad**, též Du Pontova analýza, je asi nejznámějším pyramidovým rozkladem. Tento rozklad je zaměřen na rozklad *rentability vlastního kapitálu (ROE)*. Tímto rozkladem jsou vymezeny jednotlivé položky vstupující do ukazatele rentability vlastního kapitálu. (Hrdý a Krechovská, 2016, s. 222) Autoři uvádějí následující rovnici pro rozklad ROE:

$$ROE = \frac{\text{Čistý zisk}}{\text{Vlastní kapitál}} = \frac{\text{Čistý zisk}}{\text{Aktiva}} * \frac{\text{Aktiva}}{\text{Vlastní kapitál}} = \frac{\text{Čistý zisk}}{\text{Tržby}} * \frac{\text{Tržby}}{\text{Aktiva}} * \frac{\text{Aktiva}}{\text{Vlastní kapitál}} \quad (30)$$

Grafického znázornění Du Pontova rozkladu je Růčkovou (2021, s.87) uváděno:



Obrázek 1 Du Pontův rozklad (zdroj: Růčková, 2021, s. 87)

## 4.6 Souhrnné ukazatele

U souhrnných ukazatelů platí obecné doporučení, a to sledovat co nejdelší časové období, a to z toho důvodu, aby vypovídající hodnota výsledků byla co největší. Obecně také platí, že na základě jednoho výsledku by nikdy neměla být prováděna kategorická rozhodnutí. Pro správnou interpretaci výsledků je také nutné brát v potaz pro koho je analýza určena, jaký podnik je analyzován, a to zejména proto, že ne ve všech odvětvích, a ne u všech podniků lze použít všechny modely finanční analýzy. (Růčková, 2021, s. 148)

### 4.6.1 Bankrotní modely

Pro interpretaci výsledků bankrotních modelů bude zpravidla zapotřebí grafické znázornění, za pomoci zavedení horní a dolní meze. Zavedení mezí výrazně zjednoduší orientaci v grafu a vyčtení kde se podnik má nacházet, a kde se skutečně nachází. Obecně se výsledky interpretují tak, že pokud se podnik pohybuje pod spodní mezí, pohybuje se v zóně bankrotu. Pohybuje-li se nad horní mezí, pak se pohybuje v zóně prosperity. Prostor mezi těmito zónami vyjadřuje tzv. šedé pásmo, kdy podniku nehrozí bezprostřední bankrot, avšak potenciální nebezpečí ano. (Růčková, 2021, s. 148)

### **Altmanův index**

Altmanův index, také Altmanovo Z-skóre byl, převzat z amerických podmínek, které velmi ovlivňuje vyspělý kapitálový trh. Tento fakt je zásadní pro použitelnost tohoto indexu v českých podmínkách, neboť ty jsou diametrálně odlišné. Nicméně i přesto se tento index v českých podmínkách těší velké oblibě a je často využíván. (Růčková, 2021, s. 150)

Knápková a kol. (2017, s. 133) uvádějí vzorec pro výpočet Altmanova Z-skóre po vzoru manželů Neumaierových. Vzorec pro výpočet je uveden v příloze I. Kritéria pro vyhodnocení Altmanova ukazatele uvádí Knápková a kol. (2017, s. 133) tak, že vyjde-li hodnota Z menší než 1,81, podniku hrozí vážné finanční problémy, pokud se hodnota Z pohybuje v rozmezí 1,81–2,99, nachází se v tzv. šedé zóně a jeho situace je nevyhraněná.

### **Index důvěryhodnosti IN**

Jedná se o index hodnocení výkonnosti podniků určený pro české podmínky. Vzhledem k tomu, že respektuje specifické české podmínky, jeho vypovídající schopnost by měla být velmi dobrá. (Růčková, 2021, s. 149)

Index IN zahrnuje indexy IN95, IN99, IN01 a IN05. Tato práce se bude věnovat pouze indexu IN05, neboť je nejaktuálnější.

### **Index IN05**

Vzorec pro výpočet indexu IN05 je uveden v příloze II. Vyjde-li hodnota IN menší než 0,9, tak podniku hrozí vážné finanční problémy. Pohybuje-li se hodnota IN v rozmezí 0,9–1,6 podnik se nachází v tzv. šedé zóně. Pokud je hodnota IN větší než 1,6, podnik se nachází v uspokojivé finanční situaci. Kalouda (2019b, s. 51) dále uvádí, že úspěšnost předpovědi ukazatele IN05 je udávána na úrovni 80 %, z čehož vyplývá, že se jedná o velice spolehlivý ukazatel, a to nejen díky tomu, že je sestaven pro podmínky české ekonomiky, ale také proto, že bere v potaz i rozdílné situace napříč odvětvími.

### **Tafflerův model**

Další ze zahraničních modelů, u kterého bude potřebné, aby byl pro použití v českých podmínkách modifikován, a to zejména při interpretaci výsledků je nutné přihlídnout k faktu, že nemusí stoprocentně odrážet skutečnou situaci. (Růčková, 2021, s. 151)

Vzorec pro výpočet Tafflerova modelu je uveden v příloze III. Hranice pro vyhodnocení jsou prosté. Je-li hodnota T vyšší než 0,3 pro podnik existuje malá pravděpodobnost

bankrotu, vyjde-li hodnota  $T$  menší než 0,2, pro podnik existuje vyšší pravděpodobnost bankrotu. (Kalouda, 2019b, s. 53)

#### 4.6.2 Bonitní modely

Princip bonitních modelů je založen na stanovování diagnózy finančního zdraví podniku. Stanovení hodnoty podniku spočívá v přiřazování bodových ohodnocení výsledkům jednotlivých ukazatelů, a to za pomoci bodovacích systémů a jsou zpravidla určeny pro srovnávání podniků v rámci stejného odvětví. Podnikům je v konečném výsledku přiřazena scoringová známka, která určuje bonitu podniku. (Hrdý a Krechovská, 2016, s. 226)

##### Kralickův Quicktest

Kralickův Quicktest je založen na soustavě čtyř rovnic, jejichž výsledky jsou převedeny do bodového systému, pomocí kterého lze relativně snadno a rychle ohodnotit jak finanční, ale také i výnosovou stránku podniku. (Růčková, 2021, s. 151) Rovnice a tabulka pro vyhodnocení Kralickova Quicktestu jsou uvedeny v příloze IV.

##### Tamariho model

Tamariho model je taktéž postaven na bodovém hodnocení jednotlivých ukazatelů. Kalouda (2019b, 57) avšak uvádí, že spolehlivost tohoto modelu není známa. Výsledky autor uvádí následovně, vyjde-li hodnocení podniku 60 a více bodů, je zde malá pravděpodobnost bankrotu. Vyjde-li však hodnota méně než 30 bodů, je pravděpodobnost bankrotu vyšší. Růčková (2021, s. 98) tvrdí, že čím vyšší je dosažené číslo, tím je bonita sledovaného podniku vyšší. Způsob výpočtu a bodová tabulka je uvedena v příloze V.

##### Index bonity

Index bonity je někdy označován také jako indikátor bonity. Ačkoliv se názvem řadí mezi bonitní modely, způsobem výpočtu a vyhodnocením odpovídá spíše bankrotním modelům. Na první pohled připomíná Z-skóre či index IN, avšak pro účely této práce je zařazen mezi bonitní modely. Definiční funkce pro výpočet indexu bonity a interpretace výsledků je uvedena v příloze VI.

Jak u bonitních, tak u bankrotních modelů je nutné dbát na několik faktů. Jak již bylo zmíněno výše, téměř všechny modely nevznikly pro podmínky české ekonomiky a je tedy nutné je modifikovat a pracovat s nimi tak, aby byly co nejvíce průkazné. Proto je vhodné nahlížet na výsledky nejen jednotlivě, ale i jako na celek, neboť se může stát, že některé

ukazatele podniku vyjdou jako špatné a některé jako velmi dobré. V takovém případě je nutné zaměřit se na hladiny významnosti jednotlivých ukazatelů, které nemusí mít vždy pro daný podnik správnou vypovídající schopnost. Výsledky jednotlivých modelů nemusí vycházet stejně, ale neměly by si zásadně protirečít. Dále je také vhodné sledovat co nejdelší možnou časovou řadu, neboť právě to dodá důvěryhodnost a ukáže nám dlouhodobý trend, kterým se podnik ubírá. Zároveň je sledováním dlouhodobého trendu možné brát v potaz mimořádné výkyvy, a tedy na tyto výkyvy nahlížet ze správného úhlu a nepřikládat jim příliš velkou významnost.

#### 4.7 Ekonomická přidaná hodnota

Jeden z důležitých údajů, které nenalezneme v účetních závěrce je údaj o tom, jakou ekonomickou přidanou hodnotu podnik vytváří. Abychom určili, zda podnik vytváří hodnotu, je nutné zjistit, jestli podnik dosáhl zisku i po odečtení nákladů na kapitál. Ekonomická přidaná hodnota, zkráceně EVA (vycházející z anglického „*Economic Value Added*“), tedy vyjadřuje zisk, od kterého jsou odečteny náklady na kapitál. (Brealey, Myers a Allen, 2020, s. 749). Různé způsoby výpočtu jsou uvedeny v příloze VII. Knápková a kol. (2017, s. 153) uvádějí, že pokud vyjde hodnota Ukazatele EVA kladná, podnik vytváří hodnotu, pokud záporná, podnik hodnotu „ničí“.

#### 4.8 Interpretace výsledků

Část finanční analýzy, která se věnuje interpretaci výsledků je logickým vyústěním předešlých kroků. Opětovné sloučení dílčích výpočtů v jeden celek je cílem této fáze finanční analýzy. Reálná doporučení a konkrétní výstupy jsou základním zadavatelovým požadavkem, a proto je zapotřebí nalézt jednoznačnou odpověď (podnik je / není finančně stabilní) na jednoznačné zadání (posouzení finančního zdraví podniku). Nahlížení na vypočítané ukazatele z mnoha různých úhlů pohledu je klíčovým krokem pro nalezení jednoznačné odpovědi. (Kuncová, Novotný a Stolín, 2016, s. 183)

Vyhodnocení ukazatelů finanční analýzy dle Kuncové, Novotného, Stolína a kol. (2016, s. 183) probíhá v těchto třech rovinách:

- srovnání se standardními hodnotami,
- srovnání v čase,
- srovnání v prostoru.

#### 4.8.1 Srovnání se standardními hodnotami

Při vyhodnocování finanční analýzy pomocí srovnávání se standardními hodnotami, respektive doporučenými hodnotami, je opět je nutné, aby bylo podotknuto, že samotné srovnávání je problematické, a to mimo jiné také z důvodů, které jsou uvedeny v kapitole 3.3 Rizika zdrojů informací pro finanční analýzu této práce. Hlavní je, aby byly zohledněny specifika odvětví, ve kterém firma podniká a samotná specifika daného podniku. (Kuncová, Novotný a Stolín, 2016, s. 184)

Ukazatele se mezi sebou vzájemně ovlivňují a často se mohou ovlivňovat i protichůdně. Například vysoká likvidita může být příčinou nízké rentability. I proto je nutné hodnotit vztahy mezi jednotlivými skupinami ukazatelů. (Knápková a kol., 2017, s. 119)

#### 4.8.2 Srovnání v čase

Srovnání v čase je klasickým typem vyhodnocení finanční analýzy. Nalezení trendu vývoje vybraných ukazatelů či skupin ukazatelů je hlavním cílem tohoto přístupu. Mezi další cíle jsou řazeny například snahy o odhalení výkyvů hodnot v čase, následné hledání příčin těchto výkyvů a analýza finančních dopadů, které tyto výkyvy zapříčinily. Pro výslednou interpretaci výsledků finanční analýzy pomocí srovnání v čase je velice cenným výstupem trendová složka, která dokáže ilustrovat budoucí perspektivy podniku. (Kuncová, Novotný a Stolín, 2016, s. 184)

#### 4.8.3 Srovnání v prostoru

Srovnání v prostoru je jakýmsi vrcholem poměrové analýzy. Konkrétně se jedná o mezipodnikové srovnání. Zde může být například využita metoda benchmarkingu. Budou-li vypočtené hodnoty sledovaného podniku přímo konfrontovány s hodnotami vybraných ukazatelů jiných podniků, které jsou však zaměřeny na stejný nebo podobný typ činnosti, může být obrázek o finanční výkonnosti podniku vhodně doplněn a posouzen. Avšak i zde je nutné být při výběru srovnávaného podniku pečlivý, a to z hlediska vzájemné srovnatelnosti. Měl by být kladen důraz na to, aby byly srovnávány podniky s co nejvíce společnými charakteristikami. Mezi klíčová hlediska při výběru podniků k porovnávání jsou Kuncovou, Novotným, Stolínem a kol. (2016, s. 184) řazeny tyto hlediska:

- obor podnikání (odvětví),
- předmět činnosti,

- geografická poloha,
- historické pozadí,
- velikost podniku,
- vlastnická struktura aj.

### **Mezipodnikové srovnání (benchmarking)**

Pro posuzování hodnot, jak již bylo v práci mnohokrát zmíněno, je nejvhodnější použít metod srovnávání, tedy benchmarkingu. Při vypracovávání finanční analýzy je nejlepším způsobem vybrat si blízkého konkurenta podniku a srovnávat dosažené výsledky s ním nebo výsledky porovnávat s průměrem odvětví, ve kterém podnik působí. Oba způsoby však mají jistá úskalí. Vybrat konkurenci, která má obdobnou velikost, zaměření a finanční situaci není snadný úkol a častokrát se může dokonce stát, že takový konkurent na trhu ani není. Úskalím porovnávání s průměrem odvětví může být například fakt, že mnoho podniků působí ve více odvětvích nebo není snadné je zařadit jen do jednoho odvětví. Ať je zvolena kterákoliv varianta, vždy je nutné, aby byl výběr pečlivý a byla mu věnována dostatečná pozornost.

Vyhodnocení finanční analýzy je v podstatě asi nejdůležitější částí při zpracovávání finanční analýzy. Dílčí výpočty jsou samozřejmě základem a bez nich by se nedalo nic analyzovat, avšak samotné výsledky mohou jen těžko dát celistvý obraz o finanční situaci podniku a je proto velmi důležité dokázat „vyčíst“, co které hodnoty znamenají a tyto informace v ideálním případě také využívat při řízení podniku a rozhodování. Je tedy nutné racionálně posuzovat výsledné hodnoty ukazatelů.

V úplném závěru finanční analýzy by kromě posledního celkového zhodnocení situace podniku měly být také aplikovatelné doporučení a návrhy, které by podnik do budoucna měl vzít v potaz a využít.



## 5 SOUHRN TEORETICKÉ ČÁSTI

V teoretické části této bakalářské práce byl postupně rozebrán teoretický návod, jak by měla být finanční analýza zpracována. Úvod patřil seznámení se s finanční výkonností, dále se práce věnovala problematice, co to vlastně finanční analýza je, k čemu slouží a proč je pro podniky tak důležitá. Důležitost finanční analýzy tkví především v tom, že analyzuje předešlé události, věnuje se jejich dopadům na finanční stránku podniku a dává doporučení, která říkají, co by v budoucnu mělo být pro finanční zdraví podniku nejlepší.

Na začátku každé finanční analýzy by měly být uvedeny základní informace jako například účel, za kterým je finanční analýza vypracována, komu je finanční analýza určena, a především informace o podniku samotném, jeho specifika a ostatní důležité informace. Mezi tyto informace mohou být například zařazeny mikro a makro prostředí podniku. Tedy konkurence, odvětví, velikost podniku apod. Práce také upozorňuje i na slabé stránky finanční analýzy, kterými jsou například rozdílnost účetních praktik podniků, jenž vede k problémům při porovnávání finanční výkonnosti mezi podniky.

Další důležitou kapitolou, která nebyla v teoretické části této práce opomenuta je kapitola s názvem „*Zdroje informací pro finanční analýzu*“. Je-li zpracována finanční analýza, většinou je jejím smyslem podat věrohodný obraz o finanční situaci analyzovaného podniku. Pokud však nejsou zvoleny správné vstupní informace, tak výsledky samozřejmě nemohou plnit svůj prvotní účel a finanční analýza je v tu chvíli bezcenná. Není tedy radno podcenit již jeden z prvních kroků, a to je výběr zdrojů informací pro finanční analýzu. Vždy je vhodné čerpat z důvěryhodných zdrojů, nenechat se ovlivnit například apelací vedení na líbivější výsledky a zpracovávat finanční analýzu nezaujatě a důvěryhodně. Avšak i při čerpání informací z důvěryhodných a ověřených zdrojů mohou nastat komplikace, a to například zkreslením účetních informací.

Jsou-li známy důvody, které vedly k zadání úkolu vypracovat finanční analýzu a jsou-li známy i data, ze kterých se bude čerpat, pak již zbývá přejít k samotnému vypracování finanční analýzy. Ve čtvrté kapitole byly blíže rozebrány konkrétní metody, pomocí kterých bývá obvykle finanční analýza vypracována, a které budou použity i v praktické části této práce. Mezi tyto metody byly pro účely této bakalářské práce zařazeny absolutní metoda, rozdílová a poměrová metoda a dále byly rozebrány spider analýza a soustavy poměrových ukazatelů.

Závěrem každé finanční analýzy je její vyhodnocení. To by mělo zahrnovat především srovnávání s konkurencí či odvětvím. Pro vyhodnocování výsledků je zapotřebí disponovat jistým druhem nadhledu a objektivitu a znalostí v této oblasti. Důležité je na finanční analýzu nahlížet celistvě, nikoliv pouze na její dílčí výsledky. Úplným výstupem finanční analýzy by pak měla být série proveditelných a realizovatelných doporučení.

## **II. PRAKTICKÁ ČÁST**

## 6 PŘEDSTAVENÍ SPOLEČNOSTI ITALY STYLE LINEA, S. R. O.

V následující kapitole bude představena a charakterizována analyzovaná společnost ITALY STYLE LINEA, společnost s ručením omezeným a její mikro a makro prostředí.



Obrázek 2 Logo společnosti ITALY STYLE LINEA, s. r. o.

### 6.1 Popis společnosti

Účetní jednotka ITALY STYLE LINEA s. r. o., IČ 274 90 254, je česká právnická osoba, společnost s ručením omezeným, se sídlem Opletalova 958/27, 110 00 Praha 1. Do obchodního rejstříku vedeného u Městského soudu v Praze byla zapsána dne 2. března 2006, oddíl C 262731, vložka 27328. Statutárním orgánem je jednatel – Martin Štěpán. Základní kapitál zůstává nezměněn od roku 2006, ve výši 200 000 Kč.

Hlavním předmětem její činnosti je velkoobchodní prodej zboží v oblasti holičství, kadeřnictví a kosmetických služeb. Podnik také poskytuje služby a maloobchodní prodej zboží a výrobků. Společnost obchoduje především s předními italskými značkami jako jsou například Framesi, Diego dalla Palma, Gestil Care, Parlux, Maletti aj. ITALY STYLE LINEA, s. r. o. se může pyšnit titulem největší distributor značky Framesi ve střední Evropě.

Ačkoliv bylo v předchozím odstavci uvedeno, že firma prodává také výrobky, z účetního hlediska se o výrobky nejedná. Podnik vlastní know-how na výrobky kosmetické značky Alissa Beuté, avšak tyto výrobky jsou vyráběny externí italskou firmou, a tedy je na ně z účetního hlediska nahlíženo jako na zboží, i přesto, že ITALY STYLE LINEA, s. r. o. je stoprocentním majitelem této obchodní značky. Nejedná se tedy o výrobní firmu.

## 6.2 Historie společnosti

Společnost vznikla dnem zápisu do obchodního rejstříku 2. března 2006. Od téhož roku bylo její hlavní činností poskytování služeb, konkrétně provozování kadeřnictví. Od svého vzniku až do roku 2014 ve společnosti figurovali dva společníci se stejně rovným podílem. V roce 2014 došlo k převedení podílu na Martina Štěpána, nynějšího jednatele. V roce 2016 vstoupili do společnosti další tři společníci, kteří si mezi sebe rozdělili 51 % z podílu a zbylých 49 % zůstalo v držení Martina Štěpána. Hlavním předmětem činnosti se stal velkoobchodní prodej zboží. Od roku 2016 došlo ještě k několika dalším změnám ve struktuře podílů.

Nyní se podnik kromě českého trhu pohybuje také na slovenském, maďarském, rumunském, bulharském, moldavském, polském, ukrajinském, belgickém, holandském, italském, a dokonce také hongkongském trhu, kam exportuje především produkty jeho vlastní značky Alissa Beauté.

## 6.3 Měření finanční výkonnosti podniku

Stávající měření finanční výkonnosti podniku probíhá na principu průběžné kontroly, která probíhá zpravidla dvakrát za měsíc, a to vždy k prvnímu dni nového měsíce, a k patnáctému dni měsíce. Měření spočívá v tom, že zaměstnankyně účetního oddělení odevzdá jednatele průběžnou rozvahu a výkaz zisku a ztráty a jednatel sám provádí kontrolu. Toto průběžné hodnocení finanční výkonnosti společnosti probíhá primárně na principu horizontální analýzy, kdy jsou sledovány změny položek rozvahy, výkazu zisku a ztráty a skladových zásob. Dalšími pravidelně sledovanými ukazateli jsou velikost obrátu, průběžný dosažený zisk atp. Kontrolu jednatel provádí s využitím programu „*business intelligent*“, který je nadstavbou pro stávající účetní software společnosti.

## 6.4 Analýza makroprostředí

Makroprostředí vybrané společnosti ITALY STYLE LINEA, s. r. o. bude analyzováno za pomoci stručné charakteristiky odvětví, Porterovou analýzou pěti sil a PESTLE analýzou.

### 6.4.1 Charakteristika odvětví

Jak již bylo zmíněno výše, hlavní činností podniku je velkoobchodní prodej zboží. Z tohoto důvodu byla firma dle klasifikace CZ-NACE zařazena do sekce G – Velkoobchod

a maloobchod; opravy a údržba motorových vozidel, konkrétně pak do oboru 46 Velkoobchod, kromě motorových vozidel.

*„Tento oddíl zahrnuje nákup a další prodej nového nebo použitého zboží (bez transformace) na vlastní účet; zprostředkování velkoobchodu a velkoobchodu v zastoupení (komisionářský obchod); jak v domácím, tak v mezinárodním velkoobchodě (dovoz/vývoz).“ (CZ-NACE, 2018)*

Tabulka 2 Vývoj počtu podniků v odvětví 2016-2019  
(zdroj: vlastní zpracování dle finančních analýz MPO 2016-2019)

Rok	2016	2017	2018	2019
Počet podniků v odvětví	198	185	172	169

Z údajů zveřejňovaných Ministerstvem průmyslu a obchodu vyplývá, že se ve sledovaných letech počet podniků, které působí v odvětví CZ-NACE 46 velkoobchod, kromě motorových vozidel každoročně snižoval. To dává společnostem, které v odvětví nadále působí možnost zaujmout na trhu lepší a stabilnější pozici. Zde je však nutné podotknout, že v tomto odvětví nepůsobí pouze společnosti zabývající se velkoobchodním prodejem kosmetického a kadeřnického zboží, a tedy nelze přesně říci, jak tento pokles ovlivní nebo ovlivní podnik ITALY STYLE LINEA, s. r. o.

Tabulka 3 Vývoj celkových tržeb v odvětví 2016-2019  
(zdroj: vlastní zpracování dle finančních analýz MPO 2016-2019)

Rok	2016	2017	2018	2019
Celkové tržby v odvětví	793 438	817 532	922 821	950 496

Celkové tržby na rozdíl od počtu podniků v odvětví každoročně stoupaly. Tento fakt naznačuje, že se odvětví daří a stále nabízí potenciál růstu, který může být společnostmi využit. Jelikož Ministerstvo průmyslu a obchodu doposud nezveřejnilo výsledky za rok 2020 nemůžeme zatím posoudit, jaké byly dopady zmrazení ekonomiky vyvolané pandemií na sledované odvětví.

## 6.4.2 Porterova analýza pěti sil

### 1. Stávající konkurence a rivalita mezi konkurenty

Diferenciační výhodou podniku ITALY STYLE LINEA, s. r. o. je především portfolio nabízených produktů. Díky dobrým vztahům se svými italskými dodavateli je společnost schopna nabízet zboží vysoké kvality, které na trhu není snadno dostupné.

Další výhodou společnosti je, že dokázala oslovit a domluvit se na spolupráci s vysoce uznávanými a úspěšnými odborníky ve svých oborech, a to především v oboru marketingu a hospodaření a podnikové ekonomiky. I díky těmto spolupracím se podniku podařilo dosáhnout vysokého tempa růstu a během několika let stabilizovat svoji pozici na trhu.

## **2. Riziko vstupu potenciálních konkurentů**

Vstup na trh není nijak legislativně omezen, ani nejsou za potřeby žádné zvláštní povolení. Největším rizikem pro vstup potenciálních nových konkurentů na trh je tedy „odlákání“ stálých zákazníků firem na trhu již působících. Pro vstup na trh je také zapotřebí značné množství kapitálu, neboť obecně obchodování se zbožím je z finančního hlediska náročný obor.

## **3. Smluvní síla odběratelů (zákazníků)**

Jelikož je hlavní činností společnosti velkoobchodní prodej, odběratelé jsou různí. První skupinou odběratelů jsou kadeřnické a kosmetické salóny. Ty odebírají zboží (vlasovou kosmetiku, pleťovou kosmetiku, fény apod.) a prodají ji koncovým zákazníkům. Další kategorií zákazníků jsou společnosti zabývající se prodejem koncovým zákazníkům přes své e-shopy, jako například společnost Notino, s. r. o., která patří k významným online prodejcům parfémů a kosmetiky v Evropě. Třetí kategorií zákazníků jsou zahraniční společnosti. Podnik ITALY STYLE LINEA, s. r. o. vyváží své „výrobky“ také společností do Rumunska, na Ukrajinu atd. Je zřejmé, že každý z výše uvedených zákazníků odebírá zcela odlišné množství zboží. Například kadeřnictví jistě nebude odebírat takové množství, jako Notino, avšak podnik spolupracuje s mnoha kadeřnictvím, a tak ve výsledku je odběr všech kadeřnictví podobně vysoký jako odběr Notina.

## **4. Smluvní síla dodavatelů**

Jak již bylo zmíněno v úvodu této kapitoly, společnost ITALY STYLE LINEA, s. r. o. se pyšní titulem největšího distributora italské značky Framesi ve střední Evropě. Tohoto titulu mohlo dosáhnout také díky tomu, že si zakládá především na přátelských a dlouhodobých vztazích s dodavateli. Osobní přístup na hranici přátelství je jedním z klíčů k úspěchu, ale zároveň může být i slabinou v tvrdém byznysovém prostředí. Prozatím se však tento přístup firmě vyplácí. Obchodní vztah těchto dvou společností se pro obě strany stal natolik významný, že jejich smluvní síla je velice významná a vždy budou hledat kompromis, tak aby spolupráce byla zachována.

## 5. Hrozba substitučních výrobků

Hrozba substitučních výrobků je pravděpodobně největší hrozbou, která společnosti hrozí. Společnost ITALY STYLE LINEA, s. r. o. si zakládá především na kvalitě nabízeného zboží. Vyšší kvalita však znamená také vyšší cenu. Rizikem je tedy ztráta zákazníků zapříčiněná snahou ušetřit. Jelikož je na trhu s vlasovou a pleťovou kosmetikou opravdu velké množství substitutů, pro zákazníka by mohlo být snadné přejít k jinému, levnějšímu. Proto musí společnost neustále nabízet i jiné výhody, oproti konkurenci, aby si zákazníky udržela.

### 6.4.3 PESTLE analýza

#### Politické faktory

Politické faktory, kterými jsou z dlouhodobějšího hlediska především měnící se vlády, a jistá přetrvávající míra politické nestability každý podnik ovlivňují spíše negativně. Jelikož vlády posledních let mezi sebou nekooperují, každá se snaží prosazovat především své zájmy, které jsou následně novou vládou zrušeny, jsou podniky obecně uvrhovány do jakési nejistoty. Také zřejmá absence dlouhodobých cílů, na kterých by panovala shoda napříč politickým spektrem, podporuje tuto nestabilitu a ovlivňuje fungování celého ekonomického prostředí. Navíc události posledních let a měsíců, kdy jedna krize střídá druhou všechny tyto negativní vlivy ještě umocňují.

#### Ekonomické faktory

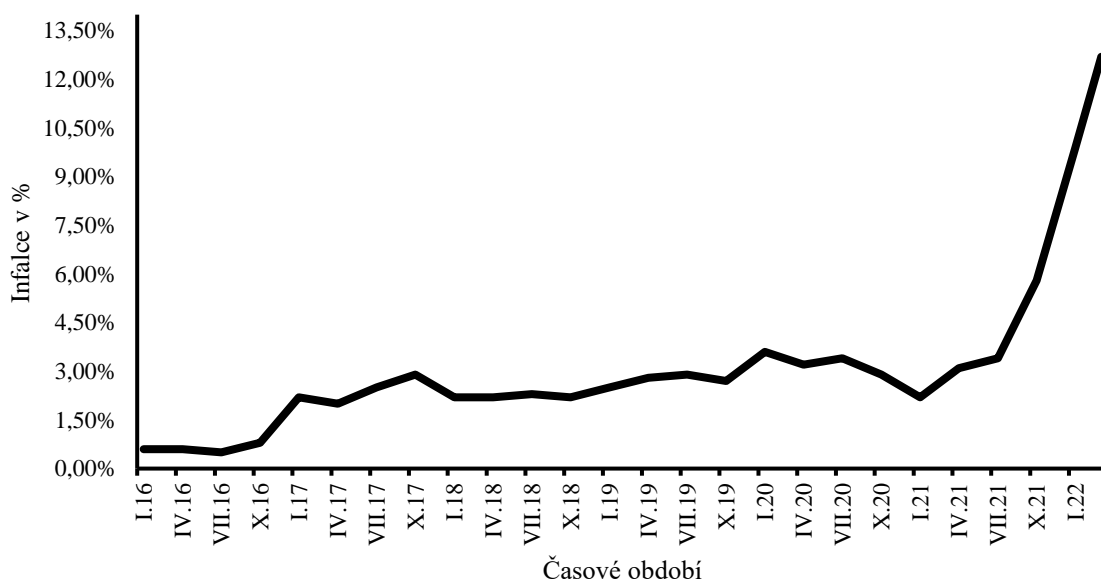
Míra nezaměstnanosti se aktuálně v České republice pohybuje okolo 3,3 %. Meziročně tedy ještě poklesla o necelé procento. Momentální míra nezaměstnanosti je stále na nízké úrovni, což pro podnik znamená, že by se mu pravděpodobně mohli hůře shánět potenciaální zaměstnanci. Jelikož ale ukazatel míry nezaměstnanosti reaguje na ekonomické krize se zpožděním a také proto, že nyní čelíme nové vlně uprchlické krize, dá se očekávat, že bude míra nezaměstnanosti v budoucích letech stoupat.

Inflace ve světle událostí posledních dvou let nyní rapidně roste a dosahuje třicetiletého maxima. V březnu letošního roku dosáhla 12,7 %, což je meziroční nárůst o více než 9 %. Tento ekonomický faktor má zásadní vliv na ekonomický vývoj každé společnosti. Již nyní, po prudkém zdražování energií, které se dotklo bez výjimky všech, a které bylo vzápětí vystřídáno skokovým zdražováním pohonných hmot, se náklady všech společností citelně



zvýšily a tento trend bude ještě nějakou dobu přetrvávat. Tyto události nezvratitelně povedou k zdražování veškerého dalšího zboží, které se dotkne i ITALY STYLE LINEA, s. r. o.

### Vývoj inflace v ČR



Graf 1 Vývoj inflace v období 01/2016-03/2020  
(zdroj: vlastní zpracování dle Kurzy.cz, 2022)

### Sociální a demografické faktory

Ačkoliv podnik primárně působí na českém trhu v dobře známém prostředí, není to jediný trh, na kterém působí. Jelikož většinu zboží odebírá z Itálie, musí se přizpůsobit i tamním podmínkám. Zejména jednání s italskými dodavateli probíhá poměrně odlišně než v tuzemských podmínkách, čemuž se podnik musel podřídit. Dále také exportuje zboží i do zahraničí, musí se tedy při jednání přizpůsobit také tamním podmínkám. Tento vztah však funguje oboustranně a pro úspěšné fungování těchto vztahů musejí i zahraniční odběratelé a dodavatelé akceptovat zdejší specifické podmínky.

### Technologické faktory

V odvětví zabývajícím se velkoobchodem se zbožím by se mohlo zdát, že technologické faktory nejsou příliš významné, avšak opak je pravdou. V dnešní době, kdy všechny technologie postupují mílovými kroky kupředu se tyto technologie objevují všude kolem nás a mají vliv téměř na vše. Například technologie inteligentního skladování zboží a plynulý vnitřní informační systém obchodní společnosti dokáže ušetřit nemalé náklady. Právě nákup technologie, která usnadní proces skladování zboží již analyzovaný podnik realizuje. ITALY STYLE LINEA, s. r. o. tedy bude v blízkém časovém horizontu schopna zefektivnit tento

nákladný a důležitý proces. Naopak stávající informační a účetní systém již dosáhnul svého kapacitního maxima a management podniku bude muset vybrat a implementovat nový, který bude schopen fungovat adekvátně k rychlému růstu společnosti a umožní její další růst.

### **Legislativní faktory**

Jelikož analyzovaný podnik distribuuje především italskou kosmetiku, a to nejen po České republice, ale také do zahraničí, legislativní faktory mají na společnost velký vliv. Nutno podotknout, že bezcelní zóna, harmonizovaná daň z přidané hodnoty a ostatní legislativní úpravy, které jsou díky členství zainteresovaných států v Evropské unii více a více sjednocovány, přeshraničnímu obchodu prospívají.

### **Ekologické faktory**

Neustále se zhoršující globální ekologická situace velice ovlivňuje i chod všech organizací. Toto zvučné téma vzbuzuje pozornost především na dvou frontách, které se přímo dotýkají i ITALY STYLE LINEA, s. r. o. Samotná výroba kosmetických produktů je často zpochybňována, a to nejen kvůli dopadům znečištění životního prostředí, ale také o jeho způsobu testování. Ačkoliv analyzovaná společnost je primárně nevýrobním podnikem, žádná značka by nechtěla být spojována s těmito kontroverzemi, a tedy by měla klást dostatečný důraz na ekologii a způsob výroby nabízeného zboží. Druhým problémem, kterým se v budoucnu bude muset podnik jistě zabývat je celosvětový problém s plasty. S nadsázkou lze říci, že se nacházíme v „době plastové“. Tento fakt se velice dotýká i analyzované společnosti, neboť téměř všechno její zboží je prodáváno v plastových obalech. Dá se tedy předpokládat, že firma bude muset v budoucnu klást apel na třídění těchto obalů. Možná se dočkáme i nějaké formy zálohování těchto obalů, které by mohlo přispět k řešení tohoto celosvětového problému.

## **6.5 Analýza mikroprostředí**

Hlavním nástrojem analýzy mikroprostředí podniku je samotná finanční analýza. Ještě před jejím samotným vypracováním však bude mikroprostředí ITALY STYLE LINEA, s. r. o. analyzováno za pomoci SWOT analýzy a analýzou vývoje klíčových ukazatelů pro jeho kategoriální zařazení a samotné zařazení.

### **6.5.1 SWOT analýza**

V následující kapitole budou rozebrány silné a slabé stránky společnosti ITALY STYLE LINEA, s. r. o., její příležitosti a hrozby, a to za pomoci SWOT analýzy.

Tabulka 4 SWOT analýza ITALY STYLE LINEA, s. r. o.  
(zdroj: vlastní zpracování)

	Pomocné	Škodlivé
Vnitřní původ	<p><b>Silné stránky (Strengths)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dobré vztahy s dodavateli.</li> <li>• Silná pozice na trhu.</li> <li>• Významné postavení u dodavatelů.</li> <li>• Silný obchodní tým.</li> <li>• Portfolio zboží.</li> </ul>	<p><b>Slabé stránky (Weaknesses)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Povědomí o společnosti.</li> <li>• Nedostačující kapacita skladovacích prostor.</li> <li>• Informační systém na maximální kapacitě.</li> <li>• Absence rezerv.</li> </ul>
Vnější původ	<p><b>Příležitosti (Opportunities)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Oslabená koruna podporuje export.</li> <li>• Příliv pracovní síly z Ukrajiny.</li> <li>• Využití snižující se koncentrace trhu.</li> <li>• Zvýšení objemu tržeb ze služeb.</li> </ul>	<p><b>Hrozby (Threats)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vysoký růst inflace.</li> <li>• Zesilující ekonomická krize.</li> <li>• Oslabená koruna neprospívá importu.</li> <li>• Ztráta ukrajinských odběratelů.</li> <li>• Celosvětový nedostatek surovin pro výrobu produktů i obalů.</li> </ul>

Mezi silné stránky podniku byly zařazeny například dobré vztahy s dodavateli, na kterých si společnost dává velice záležet. Silná a stabilní pozice na trhu, kterou si podnik během relativně krátkého časového období vybuodoval je další silnou stránkou, která by neměla být opomenuta. S dobrými vztahy s dodavateli souvisí také významné postavení ITALY STYLE LINEA, s. r. o. u dodavatelů, která společnosti dává strategickou výhodu při vyjednávání a motivuje dodavatele, aby společně našli kompromis. Jednatel společnosti Martin Štěpán považuje za silné stránky podniku především silný obchodní tým, který nyní čítá dvacet obchodních zástupců, „v tuto chvíli asi nejpočetnější na trhu“, uvádí jednatel, který je řízen třemi „area manažery“, dvěma „brand manažery“ a obchodním ředitelem. Jednatel si dále pochvaluje také složení portfolia nabízeného zboží, které se skládá ze čtrnácti renomovaných italských, japonských a anglických kadeřnických a kosmetických značek, které se navzájem doplňují a nijak si nekonkurují. Jako další silnou stránku uvádí: „Velmi kvalitní vzdělávací systém na kadeřnickém i kosmetickém programu, zahrnující i vlastní vzdělávací akademii. V tomto oboru patříme mezi top-3 na trhu a jsme silnější než některé nadnárodní firmy působící v ČR a SR.“.

Za slabé stránky společnosti se řadí malé povědomí o společnosti. Část tržeb je tvořena také prodejem zboží přes vlastní e-shop, který však zdaleka nenaplnuje svůj potenciál. S rostoucím obratem a množstvím distribuovaného zboží se odhaluje další slabá stránka, kterou je malá skladovací kapacita. Tento problém se však již nachází ve stádiu řešení a společnost již zahájila plán na rekonstrukci skladu, počínaje nákupem inteligentního skladovacího systému. Zvyšující se obrat také odhalil skutečnost, že informační a účetní systém, který je společností využíván již dosahuje svého maxima a brzy v budoucnosti bude muset být nahrazen novým, inovativnějším řešením. Za slabou stránku společnost také považuje fakt, že podnik v analyzovaných letech nevytvářel žádné rezervy.

Mezi příležitosti, které se v tuto chvíli podniku nabízejí, lze zařadit také příliv pracovní síly z Ukrajiny. Jelikož společnost disponuje zkušenostmi s ukrajinskými obchodními partnery, může aktuální situaci využít také ve svůj prospěch. Jelikož se jednatel také zmínil, že je pro podnik problematickým faktorem vývoj na trhu práce, a že situace na českém trhu práce společnosti neumožňuje vybírat si opravdu kvalitní zaměstnance, kteří by přesně odpovídali požadavkům a kritériím společnosti, mohou zkusit zaměstnat pracovní sílu migrující z Ukrajiny. Vlivem celosvětové ekonomické krize oslabuje kurz české koruny, což je pro podnik výhodné z hlediska vývozu zboží do zahraničí, a tedy se podniku nabízí možnost co nejvíce podpořit export. Z finanční analýzy české ekonomiky prováděné Ministerstvem průmyslu a obchodu vyplývá, že počet podniků působících ve stejném odvětví jako ITALY STYLE LINEA, s. r. o., se každoročně snižuje. Toho by mohl podnik využít a „ulovit“ zákazníky firem, které z trhu odešly. Tento trend bude pravděpodobně ještě umocněn dopady nadcházející ekonomické krize, kdy budou nejspíše i další společnosti z trhu odcházet, což dává podniku příležitost získat nové zákazníky. Další příležitostí je například možnost zvýšit tržby ze služeb, které podnik nabízí (vlastní vzdělávací akademie) nebo zvýšit podíl tržeb z maloobchodního prodeje (vlastní e-shop).

Nejaktuálnější hrozby, které momentálně podniku bezprostředně hrozí jsou například vysoký růst inflace a celosvětová ekonomická krize, které právě nabírají na síle. Tyto hrozby sekundárně ovlivňují podnik také tím, že způsobují celosvětový nedostatek surovin pro výrobu produktů i obalů, kvůli čemuž může docházet k výrazným výpadkům v dodávkách zboží, a to může mít významný vliv na odběratelsko-dodavatelské vztahy, a tedy i na budoucí tržby, zisk a obrat. Tak, jako může být oslabující koruna výhodou pro export, pro import je zároveň nevýhodou. Jelikož podnik odebírá většinu zboží právě ze zahraničí, tedy importuje ho, je jisté, že oslabující kurz koruny na svých nákladech pocítí.

Dále zde panuje nejistota ohledně vývoje či eskalace válečného konfliktu na Ukrajině, neboť Ukrajina je pro společnost velmi silným exportním trhem a v případě dlouhého pokračování konfliktu tyto události negativně ovlivní finanční výkonnost firmy.

### 6.5.2 Vývoj počtu zaměstnanců v analyzovaných letech

Tabulka 5 Vývoj počtu zaměstnanců v letech 2016-2020  
(zdroj: vlastní zpracování dle příloh k účetním závěrkám 2016-2020)

Rok	2016	2017	2018	2019	2020
<b>Průměrný přepočtený počet zaměstnanců</b>	19	24	37	45	37

Ačkoliv v letech 2016-2019 průměrný přepočtený počet zaměstnanců rostl poměrně rychlým tempem, v roce 2020 došlo k jeho snížení na hodnotu z roku 2018. Tento pokles byl zapříčiněn krizí vyvolanou v souvislosti s pandemií a následnými zásahy státu do tržního systému, což vyvolalo potřebu minimalizovat náklady mimo jiné také právě v podobě propouštění zaměstnanců, či snižování jejich úvazků. Jednatel společnosti Martin Štěpán uvedl: že během roku 2020 byla provedena revize a následná optimalizace všech aktivit společnosti, aby byl také maximálním možným způsobem zredukován počet zaměstnanců, kteří tvoří jednu z největších nákladových položek.

### 6.5.3 Vývoj obrátu společnosti v analyzovaných letech

Tabulka 6 Vývoj obrátu v letech 2016-2020  
(zdroj: vlastní zpracování dle účetních závěrek 2016-2020)

Rok	2016	2017	2018	2019	2020
<b>Obrat v tis. Kč</b>	39 294	112 093	133 009	142 632	143 957

Tempo růstu obrátu společnosti bylo ve sledovaných letech poměrně vysoké, především pak mezi lety 2016 a 2017. Vstup nových společníků do společnosti v průběhu roku 2016 se na finančních výsledcích naplno promítnul právě až v roce 2017. V roce 2020 však došlo ke zpomalení tempa růstu, což bylo zapříčiněno dopady ekonomického šoku způsobeného celosvětovou pandemií. Martin Štěpán také uvedl, že dle reálného odhadu poklesl tento segment z důvodů státních restrikcí o 20 %, a proto je nárůst obrátu, ačkoliv pouze mírný, velice ceněným úspěchem.

#### 6.5.4 Kategorizace podniku dle velikosti

Podnik svou hodnotou aktiv, obratem i počtem zaměstnanců spadal ve všech sledovaných letech do kategorie „malá účetní jednotka“. Z trendu vývoje hodnoty aktiv se dá předpokládat, že společnost brzy přesáhne, dokonce v roce 2021 možná již přesáhla, hranici 100 mil. Kč. I za tohoto předpokladu by ale podnik stále spadal do stejné kategorie, neboť musí být překročeny alespoň dvě ze tří z výše zmíněných hraničních kritérií.

## 7 METODY FINANČNÍ ANALÝZY

Následující kapitola rozvádí analýzu mikroprostředí. Celá tato kapitola bude věnována finanční analýze, která bude vypracována pomocí absolutní metody, rozdílové metody a poměrové metody. Dále zde bude využita spider analýza, budou analyzovány soustavy poměrových ukazatelů, souhrnné ukazatele a ekonomická přidaná hodnota. Analyzovány budou roky 2016-2020 a bude provedeno také porovnání s finanční výkonností odvětví, avšak pouze v letech 2016-2019, neboť data odvětví za rok 2020 nebyla doposud Ministerstvem průmyslu a obchodu zveřejněna.

### 7.1 Absolutní metoda

V této kapitole bude provedena horizontální a vertikální analýza vybraných položek rozvahy a výkazu zisku a ztráty. Kompletní výčet aktivních a pasivních položek rozvahy je uveden v přílohách VIII a IX. V příloze X jsou uvedeny položky výkazu a ztráty.

#### Horizontální analýza vybraných aktivních položek rozvahy

Z vývoje hodnoty aktiv lze říci, že dosahuje nadprůměrného tempa růstu a brzy pravděpodobně překoná hranici 100 mil. Kč. Vysoké tempo růstu aktiv bylo zapříčiněno především dobrým vstupem společnosti na trh. Růst celkových aktiv byl ovlivněn jak pořizováním stálých aktiv, tak pořizováním dalších zásob, ale i růstem pohledávek. Vývoj časového rozlišení aktiv byl kolísavý. Jak již bylo zmíněno, hodnota dlouhodobého majetku se zvyšovala, a to až do roku 2020. Nejhodnotnějšími investicemi pro podnik bylo pořízení nových vozidel v letech 2018 a 2019, a to konkrétně služebních automobilů pro vrcholný management, a také dvou dodávek sloužících pro přepravu zboží. K poklesu v roce 2020 došlo pouze z důvodu odepsanosti dlouhodobého majetku. Vývoj hodnoty zásob se odvíjel především od vývoje hodnoty zboží, neboť právě zboží má ve společnosti majoritní podíl na celkové hodnotě zásob. Podnik během let navyšoval množství zásob díky vysoké poptávce na trhu. Pokles v roce 2020 byl zapříčiněn výpadkem dodávek, vyvolaným státními restrikcemi, které se, nejen importu, silně dotkly. S vysokou poptávkou a neustále se zvyšujícím objemem prodeje zboží se zvyšoval také objem pohledávek. V roce 2019 podnik provedl revizi svých pohledávek z obchodních vztahů a „došlápl“ si na odběratele, kteří se zpožďovali s platbami. Tyto inkasované peníze byly primárně použity na pořízení dalších zásob. K více než čtyř set procentnímu nárůstu peněžních prostředků došlo také v souvislosti s nástupem pandemie. Jednatel uvedl, že před nástupem lockdownů a restrikcí podnik neměl žádné větší rezervy peněžních prostředků. Společnost tedy požádala o bezúročný úvěr

od Národní rozvojové banky v programu COVID 1 ve výši deset milionů Kč. ITALY STYLE LINA, s. r. o. se poté ponaučila a začala tvořit „rezervu na horší časy“, a kromě úvěru se jim podařilo vytvořit rezervu cash-flow ve výši dalších dvanácti milionů Kč. K výkyvu nákladů příštích období v roce 2017 došlo z důvodu výjimečné dopředné platby za pronájem skladů na rok 2018 na konci roku 2017.

Tabulka 7 Analýza změn vybraných položek aktiv 2016-2020  
(zdroj: vlastní zpracování dle účetních závěrek 2016-2020)

Rok	2016/2017	2017/2018	2018/2019	2019/2020
<b>Celková aktiva (netto)</b>	<b>+ 37,26 %</b>	<b>+ 23,74 %</b>	<b>+ 12,79 %</b>	<b>+ 32,29 %</b>
<b>Stálá aktiva (netto)</b>	<b>+ 23,82 %</b>	<b>+ 209 %</b>	<b>+ 51,62 %</b>	<b>- 16,62 %</b>
- Oprávky	+ 436 %	+ 253 %	+ 126 %	+ 68,12 %
- DNM (netto)	+ 243 %	- 37,50 %	- 33,33 %	- 50,00 %
- DHM – HMV (netto)	+ 22,73 %	+ 212 %	+ 51,86 %	- 16,58 %
<b>Oběžná aktiva</b>	<b>+ 32,45 %</b>	<b>+ 19,54 %</b>	<b>+ 7,37 %</b>	<b>+ 41,69 %</b>
<b>- Zásoby</b>	<b>+ 54,17 %</b>	<b>+ 12,22 %</b>	<b>+ 30,33 %</b>	<b>- 16,26 %</b>
- Materiál	+ 122 %	+ 35,34 %	+ 31,85 %	- 6,43 %
- Zboží	+ 47,44 %	+ 8,76 %	+ 30,05 %	- 18,12 %
<b>- Pohledávky</b>	<b>+ 28,15 %</b>	<b>+ 23,07 %</b>	<b>- 50,09 %</b>	<b>+ 29,26 %</b>
<b>- Dlouhodobé</b>	<b>+ 0,00 %</b>	<b>+ 0,00 %</b>	<b>+ 0,00 %</b>	<b>+ 157 tis. Kč*</b>
- Jiné pohledávky	+ 0,00 %	+ 0,00 %	+ 0,00 %	+ 157 tis. Kč*
<b>- Krátkodobé</b>	<b>+ 28,15 %</b>	<b>+ 23,07 %</b>	<b>- 50,09 %</b>	<b>+ 26,38 %</b>
- Z obch. vztahů	+ 21,28 %	22,43 %	- 55,46 %	+ 35,28 %
- Ostatní pohledávky	+ 7 950 %	+ 34,16 %	+ 35,03 %	- 20,11 %
- Daňové pohl.	0,00 %	+ 100 tis. Kč*	+ 136 %	- 100 %
- Poskytnuté zálohy	+ 7 950 %	+ 13,46 %	- 3,28 %	+ 31,89 %
- Dohad. účty aktiv.	+ 0,00 %	+ 0,00 %	+ 109 tis. Kč*	- 100 %
<b>- Peněžní prostředky</b>	<b>- 34,15 %</b>	<b>+ 66,76 %</b>	<b>+ 11,05 %</b>	<b>+ 415 %</b>
<b>- Pokladna</b>	<b>- 54,76 %</b>	<b>- 20,11 %</b>	<b>- 42,76 %</b>	<b>+ 70,99 %</b>
<b>- B. účty</b>	<b>+ 11,35 %</b>	<b>+ 145 %</b>	<b>+ 26,81 %</b>	<b>+ 460 %</b>
<b>Časové rozlišení aktiv</b>	<b>+ 1 841 %</b>	<b>- 87,12 %</b>	<b>+ 108 %</b>	<b>- 27,93 %</b>
- N. příštích období	+ 1 841 %	- 87,12 %	+ 108 %	- 27,93 %

\*Tyto položky jsou uvedeny v absolutních hodnotách, neboť nemohou být vyjádřeny v procentním nárůstu kvůli jejich nulové hodnotě v předchozím období.



### Horizontální analýza vybraných pasivních položek rozvahy

Tabulka 8 Analýza změn vybraných položek pasiv 2016-2020  
(zdroj: vlastní zpracování dle účetních závěrek 2016-2020)

Rok	2016/2017	2017/2018	2018/2019	2019/2020
<b>Celková pasiva</b>	<b>+ 37,26 %</b>	<b>+ 23,74 %</b>	<b>+ 12,79 %</b>	<b>+ 32,29 %</b>
<b>Vlastní kapitál</b>	<b>+ 315 %</b>	<b>+ 29,05 %</b>	<b>+ 31,94 %</b>	<b>+ 45,14 %</b>
- Základní kapitál	+ 0,00 %	+ 0,00 %	+ 0,00 %	+ 0,00 %
- Ostatní rezervní fond	+ 2,17 %	+ 0,00 %	+ 0,00 %	+ 0,00 %
- VH minulých let	+ 1 128 %	+ 348 %	+ 30,34 %	+ 31,91 %
- VH běžného období	+ 217 %	- 61,70 %	+ 39,84 %	+ 89,19 %
<b>Cizí zdroje</b>	<b>+ 9,68 %</b>	<b>+ 21,74 %</b>	<b>+ 5,17 %</b>	<b>+ 25,91 %</b>
- Rezervy	+ 0,00 %	+ 0,00 %	+ 0,00 %	+ 0,00 %
- Závazky	+ 9,68 %	+ 21,74 %	+ 5,17 %	+ 25,91 %
- Dlouhodobé závazky	+ 169 %	+ 2,91 %	- 1,34 %	+ 19,33 %
- Dlouhodobé úvěry	+ 8,14 %	+ 267 %	+ 81,84 %	- 20,70 %
- Z obchodních vztahů	+ 27 751 %	- 0,24 %	- 12,68 %	+ 93,99 %
- Záv. ke společníkům	+ 59,43 %	- 32,19 %	- 56,13 %	- 96,39 %
- Dohadné účty pas.	+ 5,03 %	+ 7,31 %	+ 24,36 %	- 27,00 %
- Krátkodobé závazky	- 39,65 %	+ 47,73 %	+ 11,42 %	+ 31,51 %
- Krátkodobé úvěry	+ 0,00 %	+ 0,00 %	+ 0,00 %	+ 2 625 tis. Kč*
- Kr. přijaté zálohy	+ 2 588 %	+ 400 %	+ 8,64 %	+ 7,61 %
- Z obchodních vztahů	- 51,54 %	+ 55,73 %	+ 20,71 %	+ 6,41 %
- Záv. k zaměst.	- 2,88 %	+ 31,09 %	+ 25,74 %	- 4,64 %
- Záv. ze SZ a ZP	- 2,79 %	+ 27,42 %	+ 25,61 %	- 3,43 %
- Daň. záv. a dotace	+ 69,83 %	- 7,35 %	- 54,04 %	+ 260 %
<b>Časové rozlišení pasiv</b>	<b>+ 0,00 %</b>	<b>+ 0,00 %</b>	<b>+ 0,00 %</b>	<b>- 18 tis. Kč*</b>
- Výnosy příštích o.	+ 0,00 %	+ 0,00 %	+ 0,00 %	- 18 tis. Kč*

\*Tyto položky jsou uvedeny v absolutních hodnotách, neboť nemohou být vyjádřeny v procentním nárůstu kvůli jejich nulové hodnotě v předchozím období.

Růst pasiv ve sledovaných letech odpovídal růstu aktiv a byl vyvolán potřebou navýšit kapitál z důvodu vysoké poptávky po zboží, které podnik nabízí a z důvodu zvyšujícího se obratu společnosti. Pozitivní výsledek hospodaření z roku 2016 byl hlavní příčinou více než tří set procentního nárůstu hodnoty vlastního kapitálu mezi lety 2016 a 2017. I v ostatních letech byl růst hodnoty vlastního kapitálu zapříčiněn zvyšující se hodnotou položky výsledek

hospodaření minulých let. Skutečnost, že se cizí zdroje přesně rovnají závazkům naznačuje, že podnik netvoří žádné rezervy. Nárůst dlouhodobých závazků z obchodních vztahů v roce 2017 byl zapříčiněn s uzavřením nového významnou kontraktu se společností Notino, která si vydobyla prodlouženou dobu splatnosti faktur. Pokles krátkodobých závazků z obchodních vztahů mezi lety 2016 a 2017 byl způsoben uzavřením nových smluvních podmínek se stávajícími dodavateli, kteří apelovali na zkrácení doby splatnosti faktur. V roce 2018 byl přijat investiční úvěr, který byl použit na pořízení dlouhodobého majetku. I v roce 2019 a 2020 podnik čerpal dlouhodobé úvěry, které byly použity jednoznačně na pořízení skladových zásob a motorových vozidel, uvedl jednatel společnosti. V roce 2020 hodnota závazků k úvěrovým institucím poklesla navzdory přírůstku peněžních prostředků. Tento pokles byl způsoben přesunem části úvěru dlouhodobého charakteru do krátkodobých závazků, neboť byl splatný v následujícím roce. V období přelomu roku je prováděna inventura a 30. 12. je pozastaven výdej zboží. Platby za zboží, které přijdou přes platební bránu z e-shopu ve dnech 30.-31. 12. jsou vyfakturovány až po Novém roce, a tedy je o nich účtováno jako o výnosech příštích období, vysvětlil jednatel.

### **Horizontální analýza vybraných položek výkazu zisku a ztráty**

Jak již bylo zmíněno v šesté kapitole, po vstupu nových společníků do podniku v průběhu roku 2016 se změny na finančních výsledcích naplno promítly až v roce 2017. Toto tvrzení je podloženo prudkým nárůstem všech položek výsledovky v roce 2017. Jak z hlavního předmětu činnosti společnosti vyplývá, výnosy jsou majoritně tvořeny tržbami z prodeje zboží. Tržby z prodeje zboží se ve sledovaném období každoročně zvyšovaly, což bylo způsobenou vysokou poptávkou na trhu po nabízeném zboží. Tržby z prodeje služeb zažily svůj „boom“ v roce 2019, a to díky spuštění projektu akademie, ve které probíhají odborná školení pro zákazníky společnosti ITALY STYLE LLINEA, s. r. o. Následný pokles v roce 2020 byl zapříčiněn dopady pandemie, respektive dopady restrikcí, které obecně nejvíce zasáhly právě poskytování služeb. Tento razantní pokles tržeb z prodeje služeb měl vliv na snížení celkových tržeb v roce 2020. Do roku 2020, tedy v letech 2016-2019 měly celkové tržby rostoucí charakter. Náklady se, stejně jako tržby, také zvyšovaly v letech 2016-2019. K mírnému poklesu došlo až v roce 2020. Největší úspory v nákladech bylo dosaženo záměrným snížením osobních nákladů přesněji snížením počtu zaměstnanců v roce 2020. K další úspoře došlo snížením úrokových nákladů, které byly tvořeny pouze úrokovými náklady ovládané nebo ovládající osoby. Výše úrokových nákladů je však v celkovému objemu nákladů společnosti zanedbatelná a její pokles tedy celkovou výši

nákladů zásadně neovlivnil. Společnosti se také v analyzovaných letech dařilo dosahovat zisku, jehož hodnota má navíc od roku 2018 rostoucí charakter. Daňové zatížení se odvíjelo od dosaženého zisku a přesně kopíruje vývoj zisku.

Tabulka 9 Analýza změn vybraných položek výkazu zisku a ztráty 2016-2020  
(zdroj: vlastní zpracování dle účetních závěrek 2016-2020)

Rok	2016/2017	2017/2018	2018/2019	2019/2020
<b>Výnosy</b>	<b>+ 186 %</b>	<b>+ 18,66 %</b>	<b>+ 7,69 %</b>	<b>+ 0,51 %</b>
<b>- Tržby</b>	<b>+ 183 %</b>	<b>+ 19,92 %</b>	<b>+ 6,77 %</b>	<b>- 1,13 %</b>
- Tržby za výrobky a služby	+ 15 183 %	- 41,22 %	+ 293 %	- 81,78 %
- Tržby za zboží	+ 181 %	+ 20,43 %	+ 6,06 %	+ 0,09 %
<b>- Ostatní provozní výnosy</b>	<b>+ 279 %</b>	<b>- 98,80 %</b>	<b>+ 5 246 %</b>	<b>+ 219 %</b>
- Tržby z prodeje DM	+ 0,00 %	+ 0,00 %	+ 264 tis. Kč*	+ 23,86 %
- Jiné provozní výnosy	+ 279 %	- 98,80 %	+ 3 215 %	+ 339 %
<b>- Výnosové úroky</b>	<b>+ 0,00 %</b>	<b>+ 0,00 %</b>	<b>+ 3 tis. Kč*</b>	<b>+ 133 %</b>
<b>- Ostatní finanční výnosy</b>	<b>+ 2 794 %</b>	<b>- 4,88 %</b>	<b>- 7,69 %</b>	<b>+ 185 %</b>
<b>Náklady</b>	<b>+ 183 %</b>	<b>+ 24,88 %</b>	<b>+ 6,46 %</b>	<b>- 1,82 %</b>
<b>- Výkonová spotřeba</b>	<b>+ 177 %</b>	<b>+ 28,72 %</b>	<b>+ 4,45 %</b>	<b>- 0,26 %</b>
- Prodané zboží	+ 134 %	+ 36,51 %	+ 7,08 %	+ 12,54 %
- Spotřeba materiálu a energie	+ 237 %	+ 26,86 %	+ 12,31 %	+ 0,82 %
- Služby	+ 234 %	+ 18,69 %	- 4,19 %	- 24,17 %
<b>- Změna stav. zásob vl. činností</b>	<b>+ 210 %</b>	<b>+ 74,98 %</b>	<b>+ 34,18 %</b>	<b>+ 22,91 %</b>
<b>- Osobní náklady</b>	<b>+ 193 %</b>	<b>+ 28,44 %</b>	<b>+ 23,87 %</b>	<b>- 9,70 %</b>
- Mzdové náklady	+193 %	+ 29,36 %	+ 24,54 %	- 5,36 %
- Náklady SP a ZP	+ 195 %	+ 26,56 %	+ 22,80 %	- 21,65 %
- Ostatní náklady	+ 157 %	+ 21,31 %	+ 15,77 %	- 22,24 %
<b>- Odpisy</b>	<b>+ 336 %</b>	<b>+ 211 %</b>	<b>+ 103 %</b>	<b>+ 19,20 %</b>
<b>- Ostatní provozní náklady</b>	<b>+ 6 100 %</b>	<b>- 61,79 %</b>	<b>+ 111 %</b>	<b>+ 31,21 %</b>
- Zůstatková cena prod. DM	0,00 %	0,00 %	0,00 %	+ 243 tis. Kč*
- Daně a poplatky z provoz. č.	+ 593 %	- 34,02 %	+ 26,56 %	- 3,70 %
- Jiné provozní náklady	+ 893 tis. Kč	- 64,80 %	+ 129 %	+ 1,39 %
<b>- Nákladové úroky</b>	<b>+ 913 %</b>	<b>+ 92,95 %</b>	<b>- 30,16 %</b>	<b>- 18,98 %</b>
<b>- Ostatní finanční náklady</b>	<b>+ 44 650 %</b>	<b>+ 30,51 %</b>	<b>+ 140 %</b>	<b>+137 %</b>
<b>VH před zdaněním</b>	<b>+ 215 %</b>	<b>- 60,44 %</b>	<b>+ 38,01 %</b>	<b>+ 85,50 %</b>
Daň z příjmů splatná	+ 207 %	- 55,18 %	+ 31,49 %	+ 71,59 %
<b>VH po zdanění</b>	<b>+ 217 %</b>	<b>- 61,70 %</b>	<b>+ 39,84 %</b>	<b>+ 89,19 %</b>

\*Tyto položky jsou uvedeny v absolutních hodnotách, neboť nemohou být vyjádřeny v procentním nárůstu kvůli jejich nulové hodnotě v předchozím období.

## Vertikální analýza vybraných aktivních položek rozvahy v porovnání s odvětvím

Tabulka 10 Analýza struktury vybraných položek aktiv v letech 2016-2020  
(zdroj: vlastní zpracování dle účetních závěrek a finančních analýz MPO 2016-2020)

Položka rozvahy	2016		2017		2018		2019		2020
	ISL	Odvětví	ISL	Odvětví	ISL	Odvětví	ISL	Odvětví	ISL
<b>Aktiva</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>
<b>DM</b>	<b>5,02 %</b>	<b>34,71 %</b>	<b>4,52 %</b>	<b>33,73 %</b>	<b>11,30 %</b>	<b>34,37 %</b>	<b>15,19 %</b>	<b>35,20 %</b>	<b>9,57 %</b>
<b>DNM + DHM</b>	<b>5,02 %</b>	<b>14,61 %</b>	<b>4,52 %</b>	<b>14,03 %</b>	<b>11,30 %</b>	<b>13,23 %</b>	<b>16,19 %</b>	<b>13,74 %</b>	<b>9,57 %</b>
DNM	0,03 %	x	0,06 %	x	0,03 %	x	0,02 %	x	0,01 %
DHM	4,99 %	x	4,46 %	x	11,27 %	x	15,17 %	x	9,56 %
<b>OM</b>	<b>94,69 %</b>	<b>64,78 %</b>	<b>91,38 %</b>	<b>65,85 %</b>	<b>88,28 %</b>	<b>65,15 %</b>	<b>84,03 %</b>	<b>64,17 %</b>	<b>90,00 %</b>
<b>Zásoby</b>	<b>54,15 %</b>	<b>18,82 %</b>	<b>60,82 %</b>	<b>18,88 %</b>	<b>55,16 %</b>	<b>20,04 %</b>	<b>63,74 %</b>	<b>19,48 %</b>	<b>40,35 %</b>
Materiál	4,90 %	0,47 %	7,92 %	0,42 %	8,66 %	0,44 %	10,13 %	0,41 %	7,16 %
Výrobky	0,00 %	0,04 %	0,00 %	0,04 %	0,00 %	0,04 %	0,00 %	0,04 %	0,00 %
Zboží	49,25 %	18,25 %	52,90 %	18,35 %	46,50 %	19,44 %	53,61 %	18,86 %	33,19 %
<b>Pohledávky</b>	<b>24,46 %</b>	<b>36,25 %</b>	<b>22,84 %</b>	<b>38,43 %</b>	<b>22,71 %</b>	<b>37,41 %</b>	<b>10,05 %</b>	<b>37,13 %</b>	<b>9,82 %</b>
Dlouhodobé	0,00 %	x	0,00 %	x	0,00 %	x	0,00 %	x	0,22 %
Krátkodobé	24,46 %	x	22,84 %	x	22,71 %	x	10,05 %	x	9,60 %
<b>Peněžní prostř.</b>	<b>16,08 %</b>	<b>7,40 %</b>	<b>7,72 %</b>	<b>6,50 %</b>	<b>10,40 %</b>	<b>6,41 %</b>	<b>10,24 %</b>	<b>6,12 %</b>	<b>39,83 %</b>
Pokladna	11,07%	x	3,65 %	x	2,36 %	x	1,20 %	x	1,55 %
B. účet	5,01 %	x	4,07 %	x	8,04 %	x	9,04 %	x	38,29 %
<b>ČRA</b>	<b>0,29 %</b>	<b>0,51 %</b>	<b>4,10 %</b>	<b>0,42 %</b>	<b>0,43 %</b>	<b>0,48 %</b>	<b>0,79 %</b>	<b>0,64 %</b>	<b>0,43 %</b>
NPO	0,29 %	x	4,10 %	x	0,43 %	x	0,79 %	x	0,43 %

Z analýzy struktury aktiv vyplývá, že si společnost tzv. „jde vlastní cestou“. Celková majetková struktura ITALY STYLE LINEA, s. r. o. se od průměru odvětví zásadně liší. Vývoj zatím ani příliš nenasvědčuje tomu, že by se struktura majetku společnosti postupně přibližovala struktuře aktiv odvětví. Zastoupení dlouhodobého majetku ve společnosti je minimální, zatímco oběžná aktiva tvořila každý rok, kromě roku 2019, devadesát a více

procent z celkových aktiv. Majetek společnosti tvoří více než z poloviny pouze zásoby, což platí pro všechny sledované roky, kromě roku 2020. V roce 2020 došlo ke snížení zásob z důvodu výpadku dodávek, který byl zapříčiněn pandemií, respektive restrikcemi. Podnik také disponuje vyšším množstvím peněžních prostředků, než je v odvětví zvykem. Relativně malé zastoupení pohledávek v poměru k celkovým aktivům společnosti je způsobeno také absencí dlouhodobých pohledávek ve všech letech až do roku 2020, avšak i v roce 2020 činilo zastoupení dlouhodobých pohledávek pouze 0,22 % z celkových aktiv. Z tohoto faktu vyplývá, že je podnik schopen inkasovat své pohledávky včas. Také pomalu dochází ke snižování zastoupení pohledávek v majetku podniku, zejména v roce 2019 došlo k revizi pohledávek a jejich snížení zhruba na polovinu. Přesto, že se v roce 2020 pohledávky zvýšily, jejich procentuální zastoupení na celkových aktivech se snížilo, což bylo zapříčiněno výrazným zvýšením položky peněžních prostředků, které zásadně ovlivnilo také celkovou strukturu majetku v roce 2020. Díky nižšímu zastoupení pohledávek a vyššímu zastoupení peněžních prostředků oproti odvětví, je podnik také více likvidní, než je pro odvětví charakteristické. Toto tvrzení dokazuje také opravdu nízká hodnota dlouhodobého majetku drženého společností.

### **Vertikální analýza vybraných pasivních položek rozvahy v porovnání s odvětvím**

Obdobně jako struktura majetku společnosti, tak také struktura zdrojů krytí majetku se poměrně zásadně lišila od odvětví, a to zejména na počátku sledovaného období. Na rozdíl od struktury majetku je však u struktury pasiv zřejmé, že se pomalu přibližuje k hodnotám odvětví. Trend vývoje struktury pasiv je tedy odlišný od trendu vývoje struktury aktiv. Zatímco struktura majetku se ve sledovaném období příliš neměnila, struktura pasiv se v průběhu let proměnila zásadně. Zejména podíl vlastního kapitálu na celkové hodnotě pasiv se viditelně změnil a přiblížil se k hodnotám odvětví. Tato změna byla zapříčiněna především růstem položky výsledek hospodaření minulých let, jak již bylo zmíněno u horizontální analýzy pasiv, což dokazuje fakt, že společnost je schopna stabilně vytvářet zisk. Naopak hodnota základního kapitálu, vloženého společníky do firmy zůstala ve sledovaných letech nepozměněna, navíc je oproti odvětví velice nízká, a to i ve vyjádření vůči bilanční sumě. V odvětví tvoří součet položek – nerozdělený zisk, fondy ze zisku, ážio a rozhodnutí o zálohové výplatě podílů každoročně více, než 30 % celkových pasiv. Společnost čítá z této skupiny položek pouze nerozdělený zisk a ostatní rezervní fond, který má navíc zanedbatelnou hodnotu. Přesto součet těchto položek tvoří od roku 2018 přes 20 % z celkových pasiv, a tedy kopíruje celkový trend společnosti a přibližuje se hodnotě

odvětví. Výsledek hospodaření běžného období každoročně tvoří větší část na pasivech, než je tomu v odvětví, což znamená, že podnik dosahuje nadprůměrných zisků vzhledem ke své velikosti. Tato skutečnost pro společnost tedy vyznívá velice pozitivně. Na hodnotě cizích zdrojů může být pozorováno, že se jejich hodnota rovná hodnotě závazků, což je důsledek absence tvorby rezerv. Nicméně ani v odvětví nejsou rezervy na celkových pasivech zastoupeny nijak markantně. Samotné závazky jsou pak oproti odvětví vysoké, zejména v roce 2016, ale mají klesající charakter a také se s postupujícím časem přibližují hodnotě odvětví. Velký rozdíl v podílu závazků na celkových pasivech mezi analyzovanou společností a odvětvím pozorovatelný v roce 2016 byl zapříčiněn především nízkou hodnotou celkových pasiv, nikoliv příliš vysokou hodnotou závazků. Podíl dlouhodobých závazků ITALY STYLE LINEA, s. r. o. na celkových pasivech je oproti odvětví také relativně vysoký, avšak to je taktéž zapříčiněno především nízkou hodnotou celkových pasiv. Tato skutečnost vypovídá o konzervativní strategii financování podniku, kdy jsou dlouhodobými zdroji financovány nejen stálá aktiva a trvale přítomný oběžný majetek, ale také část oběžných aktiv. Jedním z významných zdrojů financování podniku je také dlouhodobý závazek společnosti vůči společníkům, kteří poskytli společnosti dlouhodobý úvěr. Posouzení, zda je to v odvětví obvyklé bohužel chybí, neboť tato položka je ve finanční analýze odvětví Ministerstva průmyslu a obchodu pouze zahrnuta v položce „*Ostatní dlouhodobé závazky*“, a tedy nemůže být přesně přiřazena. Celkové dlouhodobé závazky jsou však oproti odvětví výrazně vyšší, a tak lze usuzovat, že odvětví je v způsobu financování majetku poněkud agresivnější. Krátkodobé závazky jsou naopak v podniku v nižším zastoupení, než je tomu v odvětví. To znamená, že je podnik schopen řádně a včas splácet své závazky, čemuž napomáhá také vyšší likvidita společnosti vyplývající z vertikální analýzy majetkové struktury. Jedním ze zdrojů financování jsou také závazky vůči zaměstnancům, okresní správě sociálního zabezpečení a zdravotní pojišťovně. Z příloh účetní závěrky je však zjistitelné, že jsou tyto závazky každoročně v průběhu ledna zaplacené. Totéž platí pro daňové závazky ke státu. Časové rozlišení pasiv podnik v letech 2016-2019 neměl žádné a v roce 2020 bylo tvořeno rozdílem mezi příjmem plateb za zboží z e-shopu a jejich vyfakturování až po Novém roce.

Tabulka 11 Analýza struktury vybraných položek pasiv v letech 2016-2020  
(zdroj: vlastní zpracování dle účetních závěrek a finančních analýz MPO 2016-2020)

Položka rozvahy	2016		2017		2018		2019		2020
	ISL	Odvětví	ISL	Odvětví	ISL	Odvětví	ISL	Odvětví	ISL
<b>Pasiva</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>
<b>VK</b>	<b>9,04 %</b>	<b>48,64 %</b>	<b>27,32 %</b>	<b>47,91 %</b>	<b>28,49 %</b>	<b>45,17 %</b>	<b>33,33 %</b>	<b>47,66 %</b>	<b>36,57 %</b>
ZK	0,71 %	12,43 %	0,52 %	11,39 %	0,42 %	9,28 %	0,37 %	9,20 %	0,28 %
<b>Fondy, Ážio, VHMO apod.</b>	<b>-0,64 %</b>	<b>30,22 %</b>	<b>6,08 %</b>	<b>31,51 %</b>	<b>21,66 %</b>	<b>30,84 %</b>	<b>25,01 %</b>	<b>33,64 %</b>	<b>24,92 %</b>
RF	0,16 %	x	0,12 %	x	0,10 %	x	0,09 %	x	0,07 %
VHMO	-0,80 %	x	5,96 %	x	21,56 %	x	24,92 %	x	24,85 %
VHBO	8,97 %	5,99 %	20,73 %	5,01 %	6,41 %	5,05 %	7,95 %	4,82 %	11,37 %
<b>CZ</b>	<b>90,96 %</b>	<b>50,24 %</b>	<b>72,68 %</b>	<b>51,34 %</b>	<b>71,51 %</b>	<b>53,76 %</b>	<b>66,67 %</b>	<b>50,98 %</b>	<b>63,46 %</b>
<b>Rezervy</b>	<b>0,00 %</b>	<b>1,20 %</b>	<b>0,00 %</b>	<b>1,32 %</b>	<b>0,00 %</b>	<b>1,35 %</b>	<b>0,00 %</b>	<b>1,31 %</b>	<b>0,00 %</b>
<b>Závazky</b>	<b>90,96 %</b>	<b>49,03 %</b>	<b>72,68 %</b>	<b>50,02 %</b>	<b>71,51 %</b>	<b>52,40 %</b>	<b>66,67 %</b>	<b>49,67 %</b>	<b>63,46 %</b>
<b>Dlouhodobé</b>	<b>21,52 %</b>	<b>7,75 %</b>	<b>42,15 %</b>	<b>9,23 %</b>	<b>35,06 %</b>	<b>9,50 %</b>	<b>30,66 %</b>	<b>8,00 %</b>	<b>27,66 %</b>
Úvěry	2,65 %	1,91 %	2,09 %	1,93 %	6,16 %	4,10 %	9,94 %	3,11 %	5,96 %
Z obchodních vztahů	0,10 %	x	20,80 %	x	16,77 %	x	12,98 %	x	19,04 %
Ke společ.	12,37 %	x	14,37 %	x	7,88 %	x	3,06 %	x	0,08 %
Doh. ú. pas.	6,40 %	x	4,90 %	x	4,25 %	x	4,68 %	x	2,58 %
<b>Krátkodobé</b>	<b>69,44 %</b>	<b>41,28 %</b>	<b>30,53 %</b>	<b>40,80 %</b>	<b>36,45 %</b>	<b>42,91 %</b>	<b>36,01 %</b>	<b>41,67 %</b>	<b>35,80 %</b>
Úvěry	0,00 %	8,30 %	0,00 %	8,42 %	0,00 %	7,51 %	0,00 %	8,17 %	3,66 %
Přijaté zálohy	0,03 %	x	0,55 %	x	2,24 %	x	2,16 %	x	1,75 %
Z obchodních vztahů	60,99 %	x	21,53 %	x	27,10 %	x	29,00 %	x	23,33 %
K zaměstnan.	2,33 %	x	1,65 %	x	1,75 %	x	1,95 %	x	1,40 %
Záv. SP a ZP	1,39 %	x	0,99 %	x	1,02 %	x	1,13 %	x	0,83 %
Daň. záv. a dotace	4,70 %	x	5,81 %	x	4,35 %	x	1,77 %	x	4,82 %
<b>ČRP</b>	<b>0,00 %</b>	<b>x</b>	<b>0,00 %</b>	<b>x</b>	<b>0,00 %</b>	<b>x</b>	<b>0,00 %</b>	<b>x</b>	<b>-0,03 %</b>

Položky odvětví označené znakem „x“ jsou vynechány, neboť analýza odvětví, která je zpracovávána Ministerstvem průmyslu a obchodu není rozpracována tak dopodrobna, jako účetní závěrka společnosti.

### Vertikální analýza výnosů společnosti a tržeb odvětví

Struktura výnosů ITALY STYLE LINEA, s. r. o. odpovídá hlavnímu předmětu činnosti podniku, kterým je distribuce zboží, konkrétně v kadeřnickém a kosmetickém oboru. Tržby z prodeje zboží tedy tvořily v analyzovaných letech více než devadesát pět procent celkových výnosů. Data z odvětví jsou dostupná pouze pro tržby, tedy pro položky výkazu zisku a ztrát označené „I.“ a „II.“. Z tabulky výše lze pozorovat, že podnik dosahoval ve sledovaných letech výrazně vyššího poměru zisku před zdaněním na celkových výnosech. Pro podnik z této skutečnosti vyplývá pozitivní výše ziskové marže, tedy schopnost dosáhnout ze stejných tržeb vyššího zisku, než je tomu v odvětví.

Tabulka 12 Analýza struktury výnosů v letech 2016-2020  
(zdroj: vlastní zpracování dle účetních závěrek a finančních analýz MPO 2016-2020)

Rok	2016		2017		2018		2019		2020
	ISL	Odvětví	ISL	Odvětví	ISL	Odvětví	ISL	Odvětví	ISL
<b>Výnosy I.-VII.</b>	<b>100 %</b>	<b>x</b>	<b>100 %</b>	<b>x</b>	<b>100 %</b>	<b>x</b>	<b>100 %</b>	<b>x</b>	<b>100 %</b>
<b>Tržby I. a II.</b>	<b>99,23 %</b>	<b>100 %</b>	<b>98,59 %</b>	<b>100 %</b>	<b>99,64 %</b>	<b>100 %</b>	<b>99,21 %</b>	<b>100 %</b>	<b>97,60 %</b>
I. Výr. a služby	0,02 %	4,34 %	0,82 %	4,26 %	0,41 %	4,26 %	1,48 %	4,19 %	0,27 %
II. Zboží	99,21 %	95,66 %	97,78 %	95,74 %	99,23 %	95,74 %	97,73 %	95,81 %	97,33 %
<b>III. Ost. prov.</b>	<b>0,73 %</b>	<b>x</b>	<b>0,97 %</b>	<b>x</b>	<b>0,01 %</b>	<b>x</b>	<b>0,49 %</b>	<b>x</b>	<b>1,54 %</b>
Prodej DM	0,00 %	x	0,00 %	x	0,00 %	x	0,18 %	x	0,23 %
Jiné provozní	0,73 %	x	0,97 %	x	0,01 %	x	0,30 %	x	1,31 %
<b>VII. Ost. fin.</b>	<b>0,04 %</b>	<b>x</b>	<b>0,44 %</b>	<b>x</b>	<b>0,35 %</b>	<b>x</b>	<b>0,30 %</b>	<b>x</b>	<b>0,86 %</b>
<b>EBT</b>	<b>8,07 %</b>	<b>3,40 %</b>	<b>8,91 %</b>	<b>2,96 %</b>	<b>2,97 %</b>	<b>2,72 %</b>	<b>3,81 %</b>	<b>2,43 %</b>	<b>7,03 %</b>
Daň z příjmů	1,61 %	0,68 %	1,73 %	0,63 %	0,65 %	0,56 %	0,80 %	0,49 %	1,36 %
<b>EAT</b>	<b>6,46 %</b>	<b>2,72 %</b>	<b>7,18 %</b>	<b>2,33 %</b>	<b>2,32 %</b>	<b>2,16 %</b>	<b>3,01 %</b>	<b>1,94 %</b>	<b>5,66 %</b>



## Vertikální analýza nákladů společnosti

Struktura celkových nákladů společnosti je tvořena především tzv. výkonovou spotřebou. Ta obsahuje náklady na prodané zboží, které činí ve sledovaných letech zhruba polovinu všech nákladů, spotřebu materiálu a energie a náklady za služby, ty mají druhý nejvyšší podíl z celkových nákladů společnosti. Společnost měla v analyzovaných letech malé zastoupení nákladů z trvalého snížení hodnoty dlouhodobého majetku (odpisů) a také malou hodnotu úrokových nákladů, a to i přes vysoké zastoupení cizího kapitálu. To je zapříčiněné strukturou pasiv. Cizí zdroje jsou tvořeny zejména závazky z obchodních vztahů.

Tabulka 13 Analýza struktury nákladů v letech 2016-2020  
(zdroj: vlastní zpracování dle účetních závěrek a finančních analýz MPO 2016-2020)

Rok	2016		2017		2018		2019		2020
	ISL	Odvětví	ISL	Odvětví	ISL	Odvětví	ISL	Odvětví	ISL
<b>Náklady A.-L.</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>
<b>A.</b>	<b>89,46 %</b>	<b>95,54 %</b>	<b>87,65 %</b>	<b>95,45 %</b>	<b>90,36 %</b>	<b>95,60 %</b>	<b>88,65 %</b>	<b>95,57 %</b>	<b>90,06 %</b>
Prodané zboží	51,08 %	88,31 %	42,24 %	88,34 %	46,18 %	88,73 %	46,45 %	88,75 %	53,24 %
Mat. a energie	13,01 %	7,23 %	15,49 %	7,11 %	15,73 %	6,87 %	16,60 %	6,82 %	17,04 %
Služby	25,37 %		29,93 %		28,45 %		25,60 %		19,77 %
<b>B. Zás. vl. č.</b>	<b>-4,58 %</b>	<b>0,054 %</b>	<b>-5,01 %</b>	<b>-0,005 %</b>	<b>-7,01 %</b>	<b>-0,041 %</b>	<b>-8,84 %</b>	<b>0,022 %</b>	<b>-11,07 %</b>
<b>D. Osobní</b>	<b>12,92 %</b>	<b>3,52 %</b>	<b>13,35 %</b>	<b>3,66 %</b>	<b>13,73 %</b>	<b>3,62 %</b>	<b>15,98 %</b>	<b>3,69 %</b>	<b>14,69 %</b>
Mzdy	9,34 %	2,48 %	9,69 %	2,56 %	10,03 %	2,53 %	11,74 %	2,59 %	11,31 %
SP a ZP	3,14 %	0,93 %	3,27 %	1,00 %	3,31 %	0,99 %	3,82 %	1,03 %	3,05 %
Ostatní osobní	0,44 %	0,10 %	0,40 %	0,10 %	0,39 %	0,10 %	0,42 %	0,07 %	0,33 %
<b>E. Odpisy</b>	<b>0,21 %</b>	<b>x</b>	<b>0,32 %</b>	<b>x</b>	<b>0,79 %</b>	<b>x</b>	<b>1,51 %</b>	<b>x</b>	<b>1,83 %</b>
<b>F. Ost. provoz.</b>	<b>0,04 %</b>	<b>x</b>	<b>0,95 %</b>	<b>x</b>	<b>0,29 %</b>	<b>x</b>	<b>0,58 %</b>	<b>x</b>	<b>0,77 %</b>
ZC DM	0,00 %	x	0,00 %	x	0,00 %	x	0,00 %	x	0,18 %
Daně a popl.	0,04 %	x	0,09 %	x	0,05 %	x	0,06 %	x	0,06 %
Jiné provozní	0,01 %	x	0,86 %	x	0,24 %	x	0,52 %	x	0,54 %
<b>J. Úroky</b>	<b>0,15 %</b>	<b>0,20 %</b>	<b>0,54 %</b>	<b>0,26 %</b>	<b>0,84 %</b>	<b>0,26 %</b>	<b>0,55 %</b>	<b>0,22 %</b>	<b>0,46 %</b>
<b>K. Ostat. fin.</b>	<b>0,08 %</b>	<b>x</b>	<b>0,32 %</b>	<b>x</b>	<b>0,33 %</b>	<b>x</b>	<b>0,75 %</b>	<b>x</b>	<b>1,81 %</b>
<b>L. DPPO</b>	<b>1,72 %</b>	<b>0,69 %</b>	<b>1,87 %</b>	<b>0,63 %</b>	<b>0,67 %</b>	<b>0,56 %</b>	<b>0,83 %</b>	<b>0,50 %</b>	<b>1,45 %</b>

## 7.2 Rozdílová metoda

Pro účely srovnání podniku s odvětvím je potřebné vyjádřit hodnoty ve vztahu k velikosti organizace, respektive odvětví. K tomuto bude použit poměr vůči bilanční sumě.

### Čistý pracovní kapitál

Tabulka 14 Čistý pracovní kapitál v tis. Kč. v letech 2016-2020  
(zdroj: vlastní zpracování dle účetních závěrek a finančních analýz MPO 2016-2020)

Rok	2016	2017	2018	2019	2020
Italy Style Linea	7 145	23 627	24 901	26 025	38 861
	25,26 %	60,84 %	51,82 %	48,02 %	54,20 %
Odvětví	84 826	95 132	87 803	85 832	x
	23,50 %	25,01 %	22,24 %	22,50 %	x

Ukazatel čistého pracovního kapitálu vypovídá o tom, jaká část oběžného majetku je financována dlouhodobými zdroji. Co se týká odvětví, zde lze pozorovat relativně stabilní hodnoty a pouze zanedbatelný výkyv v roce 2017. Firma ovšem s výjimkou roku 2016, kdy disponovala nízkou bilanční sumou, přesahuje hodnoty z odvětví více než dvojnásobně. Z ukazatele tedy vyplývá, že firma volí konzervativní strategii financování svých aktiv.

### Čisté pohotové prostředky

Tabulka 15 Čisté pohotové prostředky v tis. Kč v letech 2016-2020  
(zdroj: vlastní zpracování dle účetních závěrek a finančních analýz MPO 2016-2020)

Rok	2016	2017	2018	2019	2020
Italy Style Linea	- 15 095	- 8 860	- 12 519	- 13 967	+ 2 892
	- 53,36 %	- 22,82 %	- 26,05 %	- 25,77 %	+ 4,03 %
Odvětví	- 122 275	- 130 619	- 144 069	- 135 628	x
	- 33,38 %	- 34,34 %	- 36,49 %	- 35,55 %	x

Hodnota čistě pohotových prostředků ukazuje, že jak v analyzované společnosti, tak v celém odvětví je zvykem, že krátkodobé závazky jsou vyšší než pohotové peněžní prostředky. Jelikož byla struktura pasiv společnosti v roce 2016 taková, že krátkodobé závazky činily téměř 70 % celkových pasiv, i ukazatel čistých pohotových prostředků byl touto skutečností ovlivněn, a právě proto došlo v tomto roce k citelnému výkyvu. V letech 2017-2019 držel podnik tento ukazatel stabilní, a blíže k nule než odvětví, což pro podnik vyznívá tak, že je více likvidní, než je v odvětví zvykem. V roce 2020 tento ukazatel dokonce nabyl kladné hodnoty, což bylo zapříčiněno více než čtyř set procentním nárůstem peněžních

prostředků mezi lety 2019 a 2020. Z analýzy čistých peněžních prostředků tedy vyplývá, že si podnik od roku 2017 udržuje nadprůměrnou likviditu oproti odvětví.

### Čistý peněžní majetek

Tabulka 16 Čistý peněžní majetek v tis. Kč. v letech 2016-2020  
(zdroj: vlastní zpracování dle účetních závěrek a finančních analýz MPO 2016-2020)

Rok	2016	2017	2018	2019	2020
Italy Style Linea	- 14 263	- 16 360	- 18 449	-25 139	- 9 899
	- 50,42 %	- 42,13 %	- 38,40 %	- 46,39 %	- 13,81 %
Odvětví	- 11 077	- 11 802	-28 786	- 18 986	x
	- 3,07 %	- 3,10 %	- 7,29 %	- 4,98 %	x

Markantní rozdíl mezi čistým peněžním majetkem v odvětví a v podniku je ovlivněn především strukturou majetku. Zatímco v odvětví činily zásoby zhruba 30 % hodnoty oběžného majetku, u podniku se poměr zásob na oběžných aktivech pohyboval v rozmezí 45-75 %. Z toho vyplývá, že po odečtení zásob, jakožto méně likvidní položky oběžných aktiv, od celkového oběžného majetku, podnik se dostane na daleko nižší hodnotu, než odvětví. V roce 2020 se podnik nejvíce přiblížil hodnotám odvětví z předchozích let, což bylo opět z důvodu vysokého příbytku peněžních prostředků.

## 7.3 Poměrová metoda

Po vzoru teoretické části této práce budou nyní analyzovány ukazatele rentability, aktivity, likvidity a zadluženosti v letech 2016-2020 v porovnání s odvětvím v letech 2016-2019.

### 7.3.1 Ukazatele rentability

Mezi ukazatele rentability pro účely této práce byly zařazeny ukazatele rentability vlastního kapitálu, rentability celkových aktiv a rentability tržeb.

#### Rentabilita vlastního kapitálu (ROE)

Zatímco rentabilita vlastního kapitálu odvětví je ve sledovaném období relativně stabilní, rentabilita vlastního kapitálu ITALY STYLE LINEA, s. r. o. se v letech výrazně měnila. Nezvykle vysoká hodnota ROE v roce 2016 byla dosažena díky velice nízké hodnotě vlastního kapitálu. Klesající hodnota ROE mezi lety 2016-2019 kopíruje rostoucí hodnotu vlastního kapitálu. V roce 2020 se ukazatel ROE meziročně navzdory trendu předchozích let zvýšil, a to zejména díky dosažení vyššího zisku, ke kterému přispělo především snížení nákladů (např. osobních nákladů). Z ukazatele rentability vlastního kapitálu vyplývá,

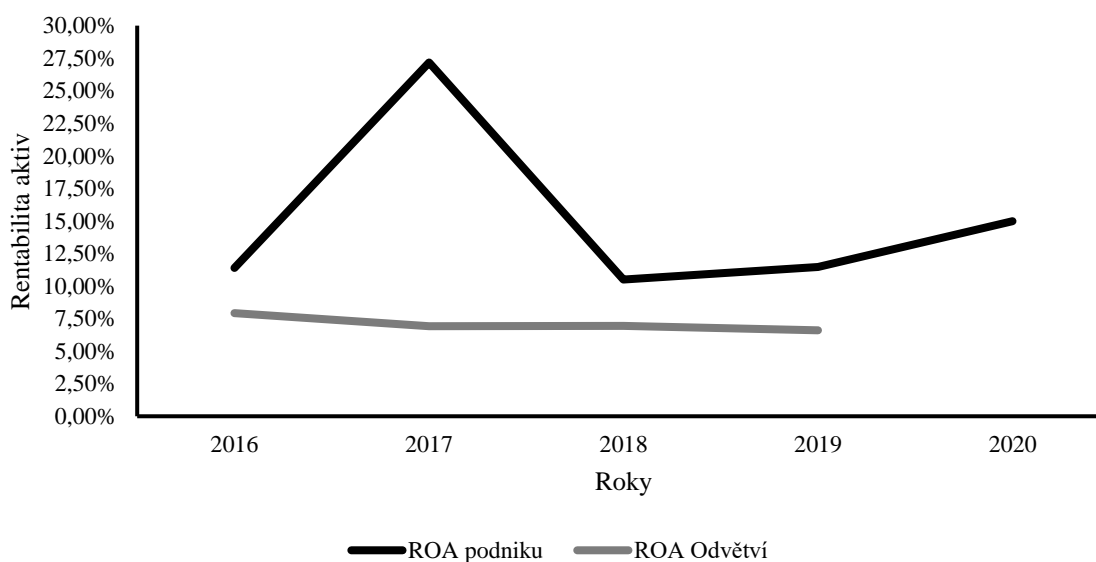
že je podnik schopen dobře nakládat se svými zdroji a dosahovat dostatečného zisku takovým způsobem, který výrazně převyšuje průměr odvětví.

Tabulka 17 Rentabilita vlastního kapitálu v letech 2016-2020  
(zdroj: vlastní zpracování dle účetních závěrek a finančních analýz MPO 2016-2020)

Rok	2016	2017	2018	2019	2020
<b>Italy Style Linea</b>	99,22 %	75,87 %	22,51 %	23,86 %	31,10 %
<b>Odvětví</b>	12,31 %	10,45 %	11,18 %	10,12 %	x

### Rentabilita aktiv (ROA)

Vývoj rentability aktiv v letech 2016-2020  
a odvětví v letech 2016-2019



Graf 2 Porovnání vývoje rentability aktiv podniku a odvětví  
(zdroj: vlastní zpracování dle účetních závěrek a finančních analýz MPO)

Z grafického znázornění vývoje ukazatele ROA je snadno rozpoznatelné, že rentabilita aktiv obdobně jako rentabilita vlastního kapitálu vyznívá pro ITALY STYLE LINEA, s. r. o. lépe, než je pro odvětví charakteristické. Vyšší rentability aktiv dosahuje společnost zejména díky nižší hodnotě aktiv. Z této skutečnosti vyplývá, že je společnost schopna i s relativně nízkou hodnotou majetku dosahovat dostatečného zisku.

Tabulka 18 Rentabilita aktiv v letech 2016-2020  
(zdroj: vlastní zpracování dle účetních závěrek a finančních analýz MPO 2016-2020)

Rok	2016	2017	2018	2019	2020
<b>Italy Style Linea</b>	11,40 %	27,18 %	10,50 %	11,47 %	14,97 %
<b>Odvětví</b>	7,92 %	6,91 %	6,94 %	6,60 %	x

### Rentabilita tržeb (ROS)

Ukazatel rentability tržeb byl rozdělen na dva dílčí ukazatele, kterými jsou „*provozní zisková marže*“, jenž sleduje porovnání zisku před zdaněním a úroky (EBIT) s tržbami a „*čistá zisková marže*“, která sleduje poměr zisku po zdanění a odečtení úrokových nákladů (EAT) na tržbách.

Tabulka 19 Rentabilita tržeb v letech 2016-2020  
(zdroj: vlastní zpracování dle účetních závěrek a finančních analýz MPO 2016-2020)

Rok	2016	2017	2018	2019	2020
<b>Provozní zisková marže Italy Style Linea</b>	8,27 %	9,55 %	3,81 %	4,39 %	7,64 %
<b>Provozní zisková marže odvětví</b>	3,60 %	3,21 %	2,97 %	2,65 %	x
<b>Čistá zisková marže Italy Style Linea</b>	6,51 %	7,28 %	2,33 %	3,05 %	5,80 %
<b>Čistá zisková marže odvětví</b>	2,72 %	2,33 %	2,16 %	1,94 %	x

Stejně jako rentabilita vlastního kapitálu a rentabilita aktiv, tak také rentabilita tržeb poukazuje na větší ziskovost společnosti ITALY STYLE LIENA, s. r. o. než je pro odvětví typické. Podnik ve všech sledovaných letech odvětví předčil. Podnik za sledované období dokázal průměrně přeměnit zhruba pět procent svých tržeb v čistý zisk. V odvětví se průměrně dařilo přeměnit v čistý zisk pouze něco přes dvě procenta tržeb. Z této skutečnosti vyplývá, že je podnik efektivnější, než odvětví a dosahuje vyššího poměrného zisku, který může být využit k dalšímu rozvoji podniku.

#### 7.3.2 Ukazatele aktivity

Sledovanými ukazateli aktivity jsou obrat aktiv a doba obratu aktiv, obrat a doba obratu dlouhodobého majetku, obrat a doba obratu zásob, obrat a doba obratu pohledávek a obrat a doba obratu závazků analyzované společnosti.

##### **Obrat aktiv a doba obratu aktiv**

Ačkoliv byl obrat aktiv na počátku sledovaného období nižší, a tedy doba obratu aktiv delší, podnik se hned v roce 2017 dostal na hodnoty, které jsou lepší, než je pro odvětví obvyklé a tento trend si udržel po zbytek celého sledovaného období. Horší „*start*“ byl zapříčiněn především nízkými tržbami a nelehkým vstupem do odvětví. Dobrých výsledků naopak podnik dosahuje proto, že má poměrně nízké zastoupení aktiv vůči obratu než odvětví.

Tabulka 20 Obrat aktiv a doba obratu aktiv v letech 2016-2020  
(zdroj: vlastní zpracování dle účetních závěrek a finančních analýz MPO 2016-2020)

Rok	2016	2017	2018	2019	2020
Obrat aktiv ISL	1,38	2,85	2,76	2,61	1,96
Obrat aktiv odvětví	2,20	2,15	2,34	2,49	x
DO aktiv ISL	261 d.	126 d.	131 d.	138 d.	184 d.
DO aktiv odvětví	164 d.	168 d.	154 d.	145 d.	x

DO Doba obratu.

### Obrat dlouhodobého majetku a doba obratu dlouhodobého majetku

Obrat dlouhodobého majetku společnosti a odvětví se velice výrazně liší a vyznívá pro společnost velice dobře. Původ nadstandartní výše obratu dlouhodobého majetku ITALY STYLE LINEA, s. r. o. pramení ze struktury majetku společnosti. Velmi nízké zastoupení stálých aktiv ve struktuře majetku ovlivňuje vysoký obrat dlouhodobého majetku. Z ukazatele vyplývá, že společnost nakládá se svým majetkem velmi efektivně.

Tabulka 21 Obrat a doba obratu dlouhodobého majetku v letech 2016-2020  
(zdroj: vlastní zpracování dle účetních závěrek a finančních analýz MPO 2016-2020)

Rok	2016	2017	2018	2019	2020
Obrat DM ISL	27,46	62,90	24,42	17,19	20,48
Obrat DM odvětví	6,33	6,35	6,80	7,08	x
DO DM ISL	13 d.	6 d.	15 d.	21 d.	18 d.
DO DM odvětví	57 d.	57 d.	53 d.	51 d.	x

### Obrat zásob a doba obratu zásob

Tabulka 22 Obrat zásob a doba obratu zásob v letech 2016-2020  
(zdroj: vlastní zpracování dle účetních závěrek a finančních analýz MPO 2016-2020)

Rok	2016	2017	2018	2019	2020
Obrat zásob ISL	2,55	4,68	5,00	4,10	4,86
Obrat zásob odvětví	11,68	11,38	11,67	12,79	x
DO zásob ISL	141 d.	77 d.	72 d.	88 d.	74 d.
DO odvětví	31 d.	32 d.	31 d.	28 d.	x

Obrat zásob odvětví se, obdobně jako obrat dlouhodobého majetku, u podniku a odvětví rozchází. Zde si, na rozdíl od minulého ukazatele, ITALY STYLE LIENA, s. r.o. vede hůře, než je v odvětví zvykem. Tento ukazatel je taktéž ovlivněn strukturou majetku, neboť nízké zastoupení stálých aktiv v podniku je vyváжено vysokým podílem oběžných aktiv,

což se v poměru s tržbami projevuje právě o poznání horším výsledkem ukazatele obratu a doby obratu zásob. Z předcházejících zjištění vyplývá, že by pro podnik bylo prospěšné snížit stav zásob a například pořídit dlouhodobý majetek, reprezentativním příkladem jsou investice do nemovitostí. Podnik by mohl zvážit nákup nemovitosti, která by sloužila k účelům skladování zboží. Druhou možností je zvýšení tržeb pomocí zkrácení doby obratu zásob, například díky navázání nových odběratelských kontraktů či zvýšením objemu odběrů stávajících zákazníků.

### Obrat pohledávek a doba obratu pohledávek

Tabulka 23 Obrat pohledávek a doba obratu pohledávek v letech 2016-2020  
(zdroj: vlastní zpracování dle účetních závěrek a finančních analýz MPO 2016-2020)

Rok	2016	2017	2018	2019	2020
Obrat pohledávek ISL	5,63	12,46	12,14	25,98	19,95
Obrat pohl. odvětví	6,06	5,59	6,25	6,71	x
DO pohledávek ISL	64 d.	29 d.	30 d.	14 d.	18 d.
DO pohledávek odvětví	59 d.	64 d.	58 d.	54 d.	x

Obrat pohledávek je dalším pro společnost lichotivým ukazatelem. Kromě roku 2016, kdy byla hodnota obratu pohledávek analyzovaného podniku a odvětví obdobná, od roku 2017 je jeho hodnota více než dvojnásobná. Na výsledcích se pozitivně promítlo to, že podnik ve sledovaných letech prakticky neměl žádné dlouhodobé pohledávky a také to, že má oproti odvětví výrazně méně pohledávek v poměru k celkovému majetku. Z ukazatele doby obratu vyplývá, že je podnik schopen velice rychle inkasovat své pohledávky, což napomáhá jeho likviditě.

### Obrat závazků a doba obratu závazků

Celkové závazky podniku jsou v porovnání s odvětvím kromě roku 2016 srovnatelné, avšak odvětví je na tom o něco málo lépe. Výkyvy roku 2016 oproti zbytku sledovaného období již byly vysvětleny dříve v této práci, a to tak, že události tohoto roku (vstup nových společníků) se v plné míře projevily až ve výsledcích roku 2017. I po tomto zlepšení však podnik nedosáhl stejných hodnot jako odvětví. Nižší míra úspěchu u tohoto ukazatele oproti ostatním ukazatelům aktivity je dána způsobem financování činností podniku. Konzervativní postoj financování, který se projevuje vysokým zastoupením dlouhodobých závazků v pasivech zde negativně ovlivňuje dobu obratu závazků.

Tabulka 24 Obrat závazků a doba obratu závazků v letech 2016-200  
(zdroj: vlastní zpracování dle účetních závěrek a finančních analýz MPO 2016-2020)

Rok	2016	2017	2018	2019	2020
Obrat závazků <sub>1</sub> ISL	1,52	3,92	3,86	3,92	3,09
Obrat závazků <sub>1</sub> odvětví	4,48	4,29	4,46	5,02	x
DO závazků <sub>1</sub> ISL	238 d.	82 d.	93 d.	92 d.	117 d.
DO závazků <sub>1</sub> odvětví	80 d.	84 d.	81 d.	72 d.	x
Obrat závazků <sub>2</sub> ISL	1,98	9,32	7,57	7,25	5,47
Obrat závazků <sub>2</sub> odvětví	5,33	5,26	5,45	5,98	x
DO závazků <sub>2</sub> ISL	181 d.	39 d.	48 d.	50 d.	66 d.
DO závazků <sub>2</sub> odvětví	68 d.	68 d.	66 d.	60 d.	x

<sup>1</sup> celkové závazky podniku a odvětví.

<sup>2</sup> krátkodobé závazky podniku a odvětví.

Vymežíme-li se pouze na závazky krátkodobého charakteru, dojdeme k poznání, že zde už si podnik vede o něco lépe než odvětví, avšak s výjimkou roku 2016, a to z důvodů uvedených v předešlém odstavci. Doba obratu krátkodobých závazků naznačuje, že díky zdravé likviditě je schopen dostát svým krátkodobým závazkům v kratším časovém úseku, než je v odvětví charakteristické.

### Peněžní cyklus

Pro doplnění ukazatelů aktivity se hodí zmínit také peněžní cyklus. Peněžní cyklus udává časové období potřebné pro přeměnu krátkodobých aktiv na peněžní prostředky. Kladná hodnota tohoto ukazatele vyjadřuje časové období, po které musí podnik financovat chod společnosti tzv. „z vlastní kapsy“, respektive jinak než ze závazků z obchodních vztahů.

Tabulka 25 Peněžní cyklus v letech 2016-2020  
(zdroj: vlastní zpracování dle účetních závěrek a finančních analýz MPO 2016-2020)

Rok	2016	2017	2018	2019	2020
Italy Style Linea	- 33 d.	24 d.	9 d.	10 d.	- 25
Odvětví	10 d.	14 d.	8 d.	10 d.	x

Výsledek z roku 2016 musí být brán s rezervou. V letech 2017 a 2018 byla hodnota ukazatele velice obdobná jak pro odvětví, tak pro společnost a v roce 2019 dokonce úplně stejná. V roce 2020 se hodnota ukazatele peněžního cyklu ITALY STYLE LINEA, s. r. o. dostala do záporných čísel, což znamená, že krátkodobé závazky vystačily na financování doby obratu zásob v peněžní prostředky. Jinými slovy se podniku dařilo inkasovat peníze



od odběratelů dříve, než museli platit dodavatelům. To může být hodnoceno jako velký úspěch.

### 7.3.3 Ukazatele likvidity

Mezi ukazatele likvidity jsou řazeny ukazatele L3 – běžná likvidita, L2 – pohotová likvidita a L1 – Hotovostní likvidita.

#### Běžná likvidita

Tabulka 26 Běžná likvidita v letech 2016-2020

(zdroj: vlastní zpracování dle účetních závěrek a finančních analýz MPO 2016-2020)

Rok	2016	2017	2018	2019	2020
Italy Style Linea	1,36	2,99	2,42	2,33	2,51
Odvětví	1,57	1,61	1,52	1,54	x

Běžná likvidita podniku byla v roce 2016 o něco nižší než v odvětví, a dokonce nedosáhla ani minimální doporučené hodnoty, kterou je hodnota 1,5. Od roku 2017 se jí však dařilo držet na výrazně vyšší hodnotě než v odvětví, a dokonce na horní hranici doporučené hodnoty, kterou je rozmezí 1,5-2,5. Ukazatel potvrzuje, co již bylo v předchozích kapitolách několikrát naznačeno, což je to, že si podnik udržuje nadstandardní likviditu.

#### Pohotová likvidita

Tabulka 27 Pohotová likvidita v letech 2016-2020

(zdroj: vlastní zpracování dle účetních závěrek a finančních analýz MPO 2016-2020)

Rok	2016	2017	2018	2019	2020
Italy Style Linea	0,58	1,00	0,91	0,56	1,39
Odvětví	0,97	1,15	1,05	1,07	x

Hodnoty pohotové likvidity do jisté míry vyvrací předchozí tvrzení. To je způsobeno tím, že se pro výpočet pohotové likvidity bere v potaz hodnota zásob. Jak bylo odhaleno při analýze ukazatelů aktivity a struktury majetku, zásoby mají vysokou hodnotu a velký podíl na celkových aktivech. To zapříčiňuje i nelichotivý výsledek ukazatele pohotové likvidity. Zde je však nutno podotknout, jak podnik, tak odvětví, se pohybuje kolem spodní hranice doporučeného intervalu hodnot, kterými jsou 1-1,5.

#### Hotovostní likvidita

Hotovostní likvidita již opět potvrzuje, že si podnik udržuje nadprůměrnou likviditu. Kromě roku 2016, kdy byla likvidita podniku i odvětví téměř totožná, ve zbylých letech ITALY

STYLE LINEA, s. r. o. odvětví předčil, a od roku 2018 dokonce výrazně. V roce 2020 podnik předčil také doporučené hodnoty, které zde jsou zde udávány okolo 0,2-0,5. Velice vysoká hodnota hotovostní likvidity v roce 2020 byla ovlivněna vysokým přílivem peněžních prostředků a více než čtyř set procentním meziročním nárůstem peněžních prostředků.

Tabulka 28 Hotovostní likvidita v letech 2016-2020  
(zdroj: vlastní zpracování dle účetních závěrek a finančních analýz MPO 2016-2020)

Rok	2016	2017	2018	2019	2020
Italy Style Linea	0,23	0,25	0,29	0,28	1,11
Odvětví	0,24	0,21	0,18	0,18	x

### 7.3.4 Ukazatele zadluženosti

Mezi ukazatele zadluženosti jsou pro účely této práce zařazeny – ukazatel celkové zadluženosti, koeficient samofinancování, ukazatel zadluženosti vlastního kapitálu a ukazatel úrokového krytí.

#### Celková zadluženost

Tabulka 29 Celková zadluženost v letech 2016-2020  
(zdroj: vlastní zpracování dle účetních závěrek a finančních analýz MPO 2016-2020)

Rok	2016	2017	2018	2019	2020
Italy Style Linea	90,96 %	72,68 %	71,51 %	66,67 %	63,46 %
Odvětví	50,24 %	51,39 %	53,76 %	50,98 %	x

Celková zadluženost podniku a odvětví se viditelně liší, a to zejména na začátku sledovaného období. Z trendu vývoje lze však říct, že se podnik pomalu přibližuje odvětvovému standartu. Vysoká zadluženost v roce 2016 byla zapříčiněna především nízkou bilanční sumou, nikoliv však příliš velkou hodnotou závazků společnosti, jak již bylo avizováno při analýze struktury pasiv. Celková zadluženost se snižovala vlivem několika faktorů, kterými jsou například rychlý růst bilanční sumy, a naopak pouze pozvolné navyšování cizích zdrojů.

#### Koeficient samofinancování

Tabulka 30 Koeficient samofinancování v letech 2016-2020  
(zdroj: vlastní zpracování dle účetních závěrek a finančních analýz MPO 2016-2020)

Rok	2016	2017	2018	2019	2020
Italy Style Linea	9,04 %	27,32 %	28,49 %	33,33 %	36,57 %
Odvětví	48,64 %	47,95 %	45,17 %	47,66 %	x

Koeficient samofinancování je opakem celkové zadluženosti. Tento koeficient ukazuje, jaká část majetku, respektive zdrojů krytí, je financována vlastními zdroji. Počáteční nízká hodnota z roku 2016 je pozvolna navyšována a přibližuje se odvětvovému standartu. Růst koeficientu samofinancování byl vyvolán především růstem vlastního kapitálu, který zvyšovala zejména položka nerozděleného zisku.

### Zadluženost vlastního kapitálu

Tabulka 31 Zadluženost vlastního kapitálu v letech 2016-2020  
(zdroj: vlastní zpracování dle účetních závěrek a finančních analýz MPO 2016-2020)

Rok	2016	2017	2018	2019	2020
<b>Italy Style Linea</b>	10,06	2,66	2,51	2,00	1,74
<b>Odvětví</b>	1,03	1,07	1,19	1,07	x

Zadluženost vlastního kapitálu má obdobný vývoj jako první ze zmíněných ukazatelů zadluženosti. Počáteční velmi vysoká hodnota zadlužení se v průběhu sledovaného období postupně snižuje a pomalu se přibližuje hodnotám obvyklým pro odvětví. Vývoj tohoto ukazatele je ovlivněn vývojem struktury pasiv, tedy takový, že se poměr cizího kapitálu vůči vlastnímu kapitálu každoročně snižuje.

### Úrokové krytí

Tabulka 32 Úrokové krytí v letech 2016-2020  
(zdroj: vlastní zpracování dle účetních závěrek a finančních analýz MPO 2016-2020)

Rok	2016	2017	2018	2019	2020
<b>Italy Style Linea</b>	57,63	18,62	4,61	8,14	17,27
<b>Odvětví</b>	18,20	12,64	11,72	12,14	x

Navzdory tomu, že předchozí ukazatele poukazují na vysoké zadlužení podniku, ukazatel úrokového krytí nevyznívá pro ITALY STYLE LINEA, s. r. o. nikterak zle. V roce 2016, byly nákladové úroky velmi nízké, a tak ukazatel vyšel více než trojnásobně lépe než odvětví. V roce 2017 již úrokové náklady vzrostly, ale se podnik stále držel nad hodnotou odvětví. V letech 2018 a 2019 se ale nákladové úroky ITALY STYLE LINEA, s. r. o. opět zvýšily a tentokrát natolik významně, že hodnota úrokového krytí klesla pod standart odvětví, čemuž napomohla i nižší hodnota zisku před zdaněním a úroky. Nicméně v roce 2020 již opět náklady snížily, zisk zvýšil a ukazatel se tedy opět dostal na lichotivou hodnotu. Z hodnot tohoto ukazatele lze pozorovat, že zisk společnosti naprosto bezpečně vystačí na pokrytí všech úrokových nákladů, což je pro toto odvětví charakteristické.

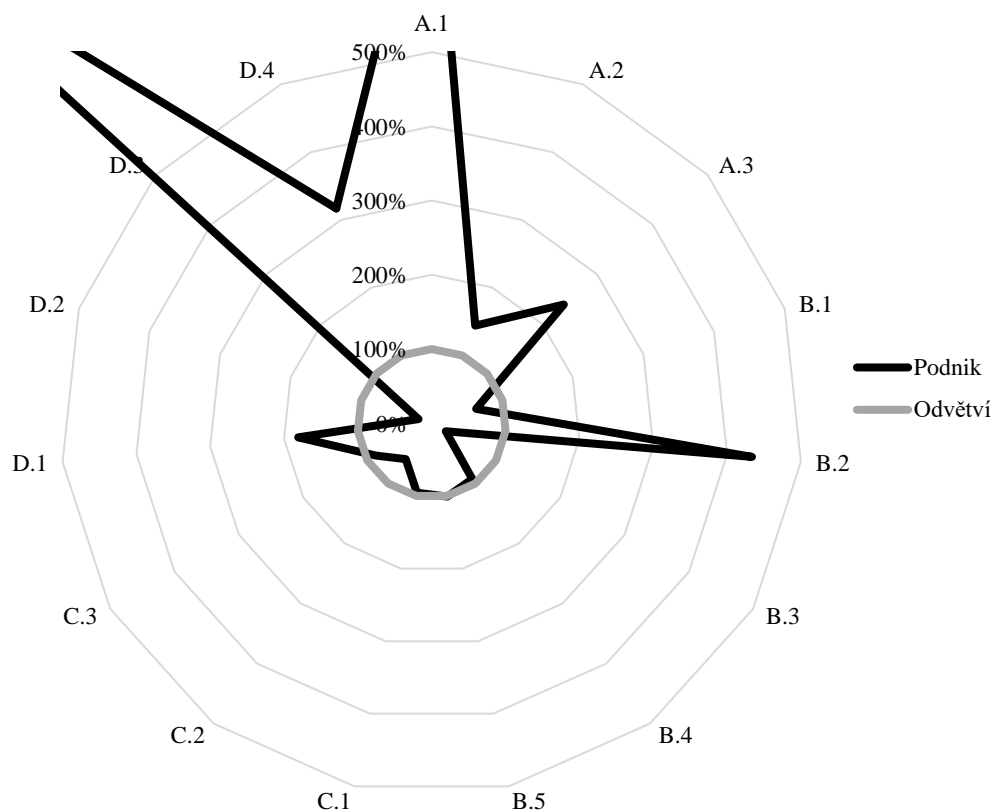
## 7.4 Spider analýza

Spider analýza bude prováděna za roky 2016-2019, neboť její grafické znázornění spočívá s přímým srovnáním s odvětvím. Jelikož data pro odvětví za rok 2020 nejsou prozatím dostupná, analyzovány budou roky 2016-2019. Pro účely spider analýzy budou použity všechny ukazatele poměrové metody, které byly zmíněny v předchozí kapitole. Spider analýza tuto kapitolu doplňuje, neboť dává možnost srovnat všechny ukazatele zároveň, navíc v grafickém vyobrazení a porovnání s odvětvím. Obecně se udává, že čím dále od středu se křivka nachází, tím lepší situaci to naznačuje. Porovnání s odvětvím je prováděno tím způsobem, že se hodnoty ukazatelů odvětví položí rovny jedné, respektive 100 % a výsledky podniku jsou následně přepočítány dle tohoto měřítka, díky čemuž jsou všechny výkyvy zřetelně viditelné. Ačkoliv se spider analýza obvykle skládá z dvanácti sektorů, na přání společnosti byla spider analýza pro účely této práce vypracována s využitím patnácti sektorů.

Tabulka 33 Označení poměrových ukazatelů pro účely spider analýzy  
(zdroj: vlastní zpracování)

Označení	Poměrový ukazatel
A.1	Rentabilita vlastního kapitálu (ROE)
A.2	Rentabilita aktiv (ROA)
A.3	Rentabilita tržeb (ROS – čistá zisková marže)
B.1	Obrat aktiv
B.2	Obrat dlouhodobého majetku
B.3	Obrat zásob
B.4	Obrat pohledávek
B.5	Obrat závazků
C.1	Hotovostní likvidita (L1)
C.2	Pohotová likvidita (L2)
C.3	Běžná likvidita (L3)
D.1	Celkové zadlužení
D.2	Koeficient samofinancování
D.3	Zadluženost vlastního kapitálu
D.4	Úrokové krytí

## Spider analýza za rok 2016

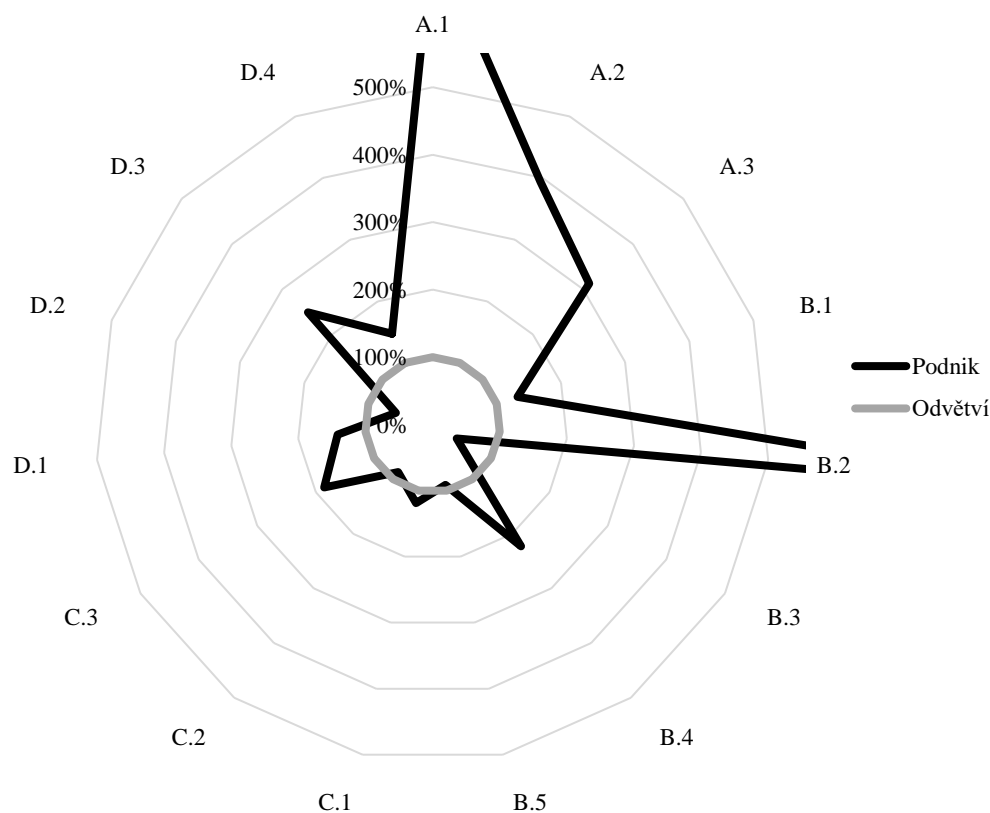


Graf 3 Spider analýza roku 2016

(zdroj: vlastní zpracování dle účetní závěrky společnosti a finanční analýzy MPO)

Z grafu lze velice snadno rozpoznat, že v roce 2016 se jen málo hodnot blížílo těm z odvětví. Největší rozdíl byl v zadluženosti vlastního kapitálu (D.3). Ten byl způsoben především velmi nízkou hodnotou vlastního kapitálu, jak již bylo v předchozích kapitolách zmíněno. Dalším velkým výkyvem byla hodnota rentability vlastního kapitálu (A.1), která se zastavila až na hodnotě necelých sto procent. To bylo opět v důsledku velmi malé hodnoty vlastního kapitálu. Hodnota ukazatele obratu dlouhodobého majetku (B.2) je třetím nejvyšším pozitivním extrémem. Výkyv tohoto ukazatele byl tentokrát ovlivněn nízkým podílem hodnoty dlouhodobého majetku na tržbách. V čem si podnik vedl o poznání hůře byla výše koeficientu samofinancování. Jen malá část aktiv byla v tomto roce financována vlastními zdroji. Poněkud zarážející je nízký obrat zásob (B.3), a to zejména u společnosti, jejímž hlavním předmětem činnosti je prodej zboží. Naopak obrat pohledávek (B.4) a závazků (B.5) byl srovnatelný s odvětvím a v roce 2016 společnost nevybočovala.

## Spider analýza za rok 2017

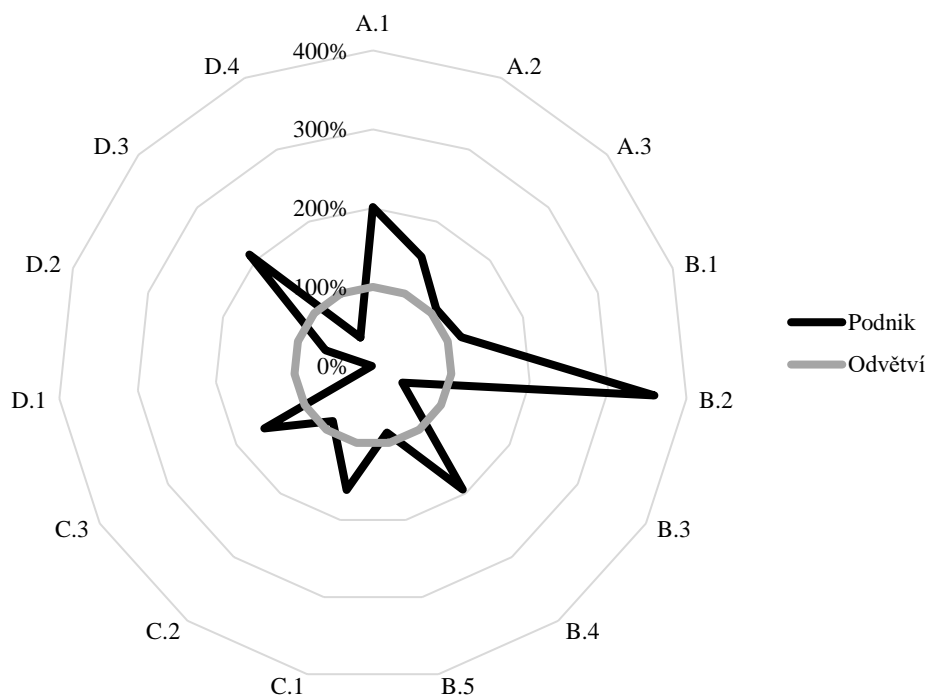


Graf 4 Spider analýza roku 2017

(zdroj: vlastní zpracování dle účetní závěrky společnosti a finanční analýzy MPO)

Ani v roce 2017 se ukazatele finanční výkonnosti odvětví a ITALY STYLE LINEA, s. r. o. příliš neshodovaly. Podnik stále dosahoval výborné rentability vlastního kapitálu (A.1), avšak příčinou tohoto úspěchu byla nadále nízká hodnota vlastního kapitálu. Nejvýraznější rozdíl byl v roce 2017 v ukazateli obratu dlouhodobého majetku (B.2), který pro podnik opět vyzníval velice pozitivně a opět byl takto vysoký v důsledku malé hodnoty stálých aktiv v podniku. Rychlost obratu zásob (B.3) obdobně jako v roce 2016 byla vzhledem k odvětví a vzhledem k hlavnímu předmětu činnosti společnosti velmi nízká, dokonce méně než poloviční. Naopak obrat pohledávek (B.4) byl oproti odvětví vyšší. Zajímavé je sledovat vztah mezi obratem pohledávek (B.4) a obratem závazků (B.5). Nízký obrat závazků a vysoký obrat pohledávek pro podnik vyznívá dobře, neboť je schopen inkasovat peníze dříve, než musí platit dodavatelům. Nízký obrat závazků je v důsledku vyššího zastoupení dlouhodobých závazků. V roce 2017 podnik také dosáhl vysokého stupně běžné likvidity (C.3).

## Spider analýza za rok 2018

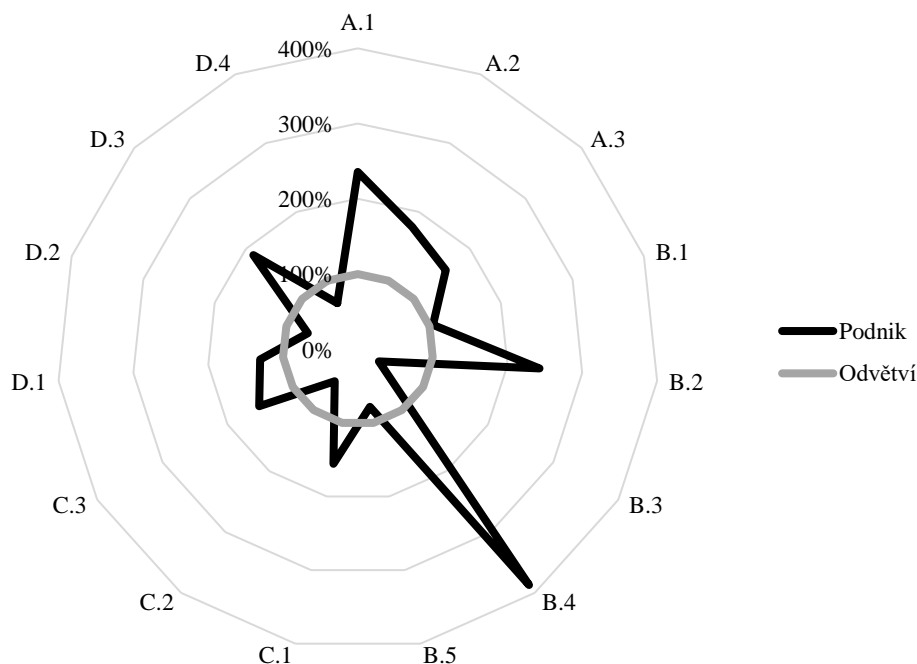


Graf 5 Spider analýza roku 2018

(zdroj: vlastní zpracování dle účetní závěrky společnosti a finanční analýzy MPO)

V roce 2018 se již hodnoty dosažené podnikem začaly daleko více blížit hodnotám odvětví. Nejextrémnější výkyv stále drží obratovost dlouhodobého majetku (B.2). Ačkoliv meziročně klesla o šedesát dva procent, stále je tři a půl krát vyšší, než je tomu v odvětví. Tedy i přesto, že společnost v roce 2018 navýšila objem svých dlouhodobých aktiv, stále jich má v celkové struktuře majetku méně, než je tomu v odvětví zvykem. Obratovost zásob (B.3) nadále zaujímá velice nízkou hodnotu obdobně, jako tomu bylo v předchozích letech. Společnost může tento ukazatel zlepšit zvýšením tržeb při ponechání stejného objemu zásob, či snížením stavu zásob. I obratovost pohledávek (B.4) si nadále, stejně jako v předchozích letech, společnost udržela vysokou. Z rozvahy vyplývá, že společnost v letech 2016-2019 neměla žádné dlouhodobé pohledávky, což obratovosti celkových pohledávek velmi prospívá. V roce 2017 společnosti také vzrostla hotovostní likvidita (C.1), což jen potvrzuje, že společnost v analyzovaných letech s likviditou problém neměla. O něco hůře pro podnik vyznívá pohotovostní likvidita (C.2), ta je však výrazně ovlivněna vysokým zastoupením zásob na oběžných aktivech, což je potvrzeno také ukazatelem běžné likvidity (C.3), která je opět vyšší než v odvětví, neboť jsou v ní zásoby zahrnuty. Nízkou hodnotu si také stále drží koeficient samofinancování (D.2), neboť vlastní kapitál financuje jen malou část stálých aktiv.

## Spider analýza za rok 2019



Graf 6 Spider analýza roku 2019

(zdroj: vlastní zpracování dle účetní závěrky společnosti a finanční analýzy MPO)

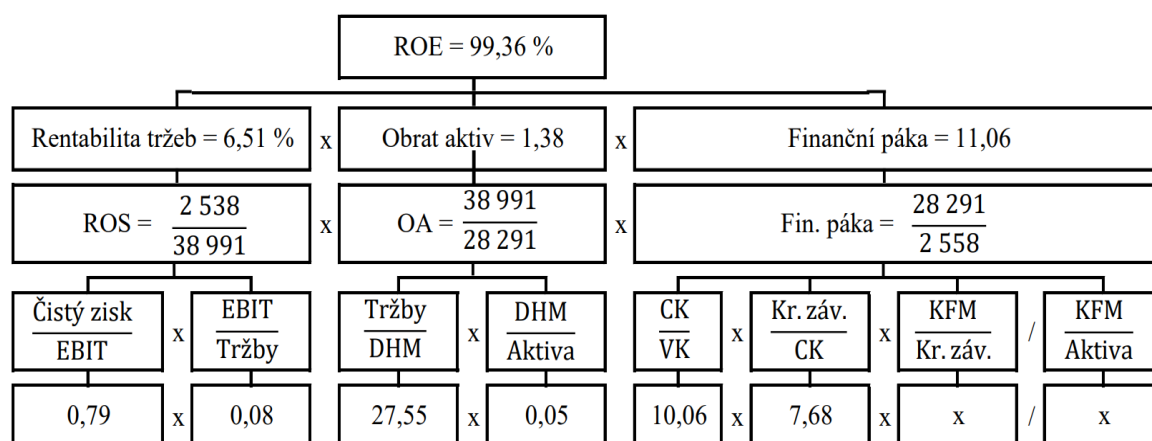
V roce 2019 se podniku podařilo dosáhnout značně dobrých výsledků všech rentabilit (sektor A). Obrat aktiv (B.1) byl v porovnání s odvětvím srovnatelný. Obrat dlouhodobého majetku (B.2) si stejně jako ve všech předchozích letech udržel vysokou hodnotu, avšak na úkor obratu oběžného majetku (B.3), který je stále nízký. Propojenost ukazatelů B.2 a B.3 je taková, že čím vyšší bude zastoupení oběžného majetku, respektive zásob, na celkovém majetku, tím nižší bude zastoupení stálých aktiv na celkovém majetku podniku. Z toho vyplývá, že dokud bude mít podnik mnoho zásob a málo stálých aktiv, bude obrat zásob nízký a obrat dlouhodobého majetku vysoký, tak jak tomu bylo v celém sledovaném období. Největším rozdílem mezi ITALY STYLE LINEA, s. r. o. a odvětvím v roce 2019 byla rychlost obratu pohledávek (B.4). Jelikož podnik stále neměl žádné dlouhodobé pohledávky, a jelikož se podniku nadále dařilo rychle inkasovat své pohledávky, podnik odvětví předčil téměř čtyřnásobně. I obrat závazků (B.5) nadále pokračoval ve svém trendu, tedy že dosahuje nižší hodnoty než odvětví. Likvidita (sektor C) také zůstala obdobná. Zatímco ukazatele hotovostní (C.1) a běžné (C.3) likvidity nad odvětvím přecházejí, pohotovostní likvidita (C.2) je nižší, kvůli vysokému zastoupení zásob ve společnosti. Co se týká zadluženosti (sektor D), ta zůstává obdobná jako v předchozích letech.



## 7.5 Soustavy poměrových ukazatelů

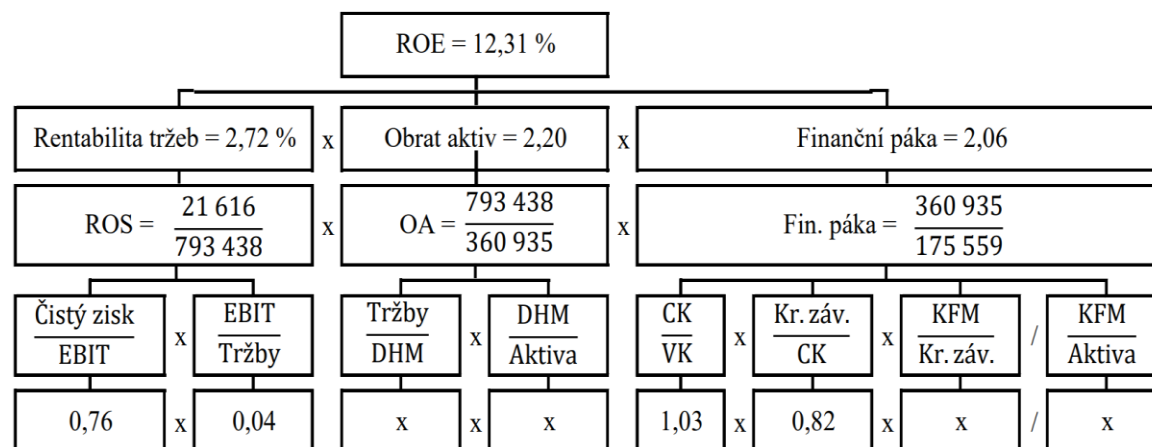
Tato kapitola se bude věnovat dílčímu rozkladu ukazatele rentability vlastního kapitálu, Du Pontova rozkladu. Du Pontův rozklad rentability vlastního kapitálu bude proveden pro každý rok zvlášť. V letech 2016-2019 bude struktura tohoto ukazatele porovnávána také s odvětvím, rok 2020 s odvětvím srovnán nebude, jelikož data pro odvětví za rok 2020 doposud nejsou k dispozici.

### Rok 2016



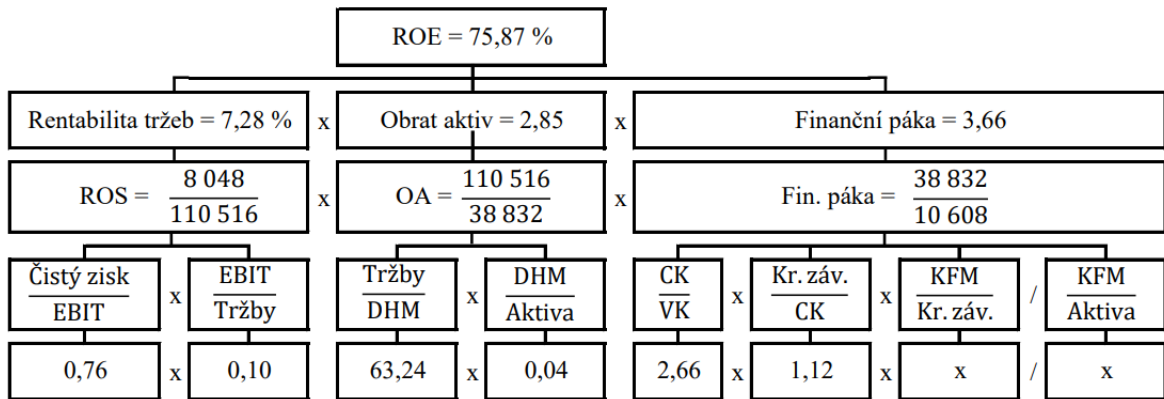
Obrázek 3 Du Pontův rozklad rentability vlastního kapitálu za rok 2016 – ISL  
(zdroj: vlastní zpracování dle účetní závěrky 2016)

Společnost dosáhla v roce 2016 rentability vlastního kapitálu téměř ve výši 100 %, a to zejména proto, že zisk po zdanění téměř dosáhl výše vlastního kapitálu. Vysoká rentabilita tržeb, a především velice vysoká finanční páka, která byla zapříčiněna především nízkou hodnotou aktiv, vedly k takto vysokému výsledku ROE, a to navzdory nízkému obratu aktiv.



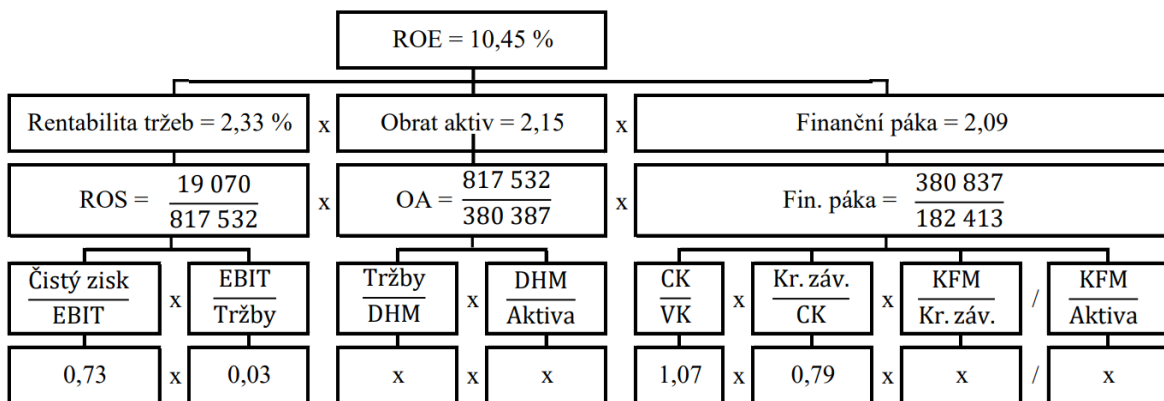
Obrázek 4 Du Pontův rozklad rentability vlastního kapitálu za rok 2016 – odvětví  
(zdroj: vlastní zpracování dle finanční analýzy MPO)

Rok 2017



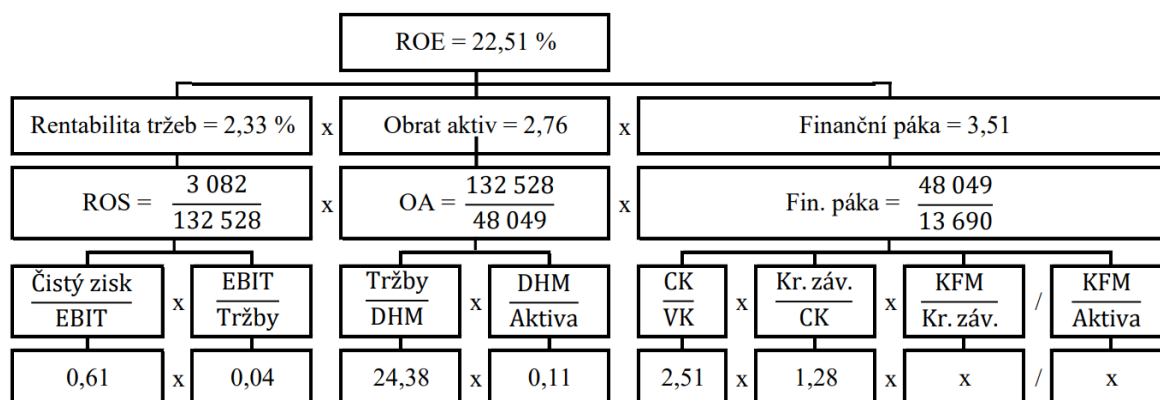
Obrázek 5 Du Pontův rozklad rentability vlastního kapitálu za rok 2017 – ISL  
(zdroj: vlastní zpracování dle účetní závěrky 2017)

Ačkoliv se rentabilita vlastního kapitálu meziročně zvýšila, podnik stále dosahoval nadstandartní finanční výkonnosti. K vysoké hodnotě ROE přispěl vysoký zisk a stále relativně silné působení finanční páky. To bylo ovlivněno stále nízkým zastoupením vlastního kapitálu na celkovém majetku. Odvětví dosahuje na všech úrovních meziročně vyrovnané výkonnosti, která byla ale podnikem ve všech ohledech předstižena.



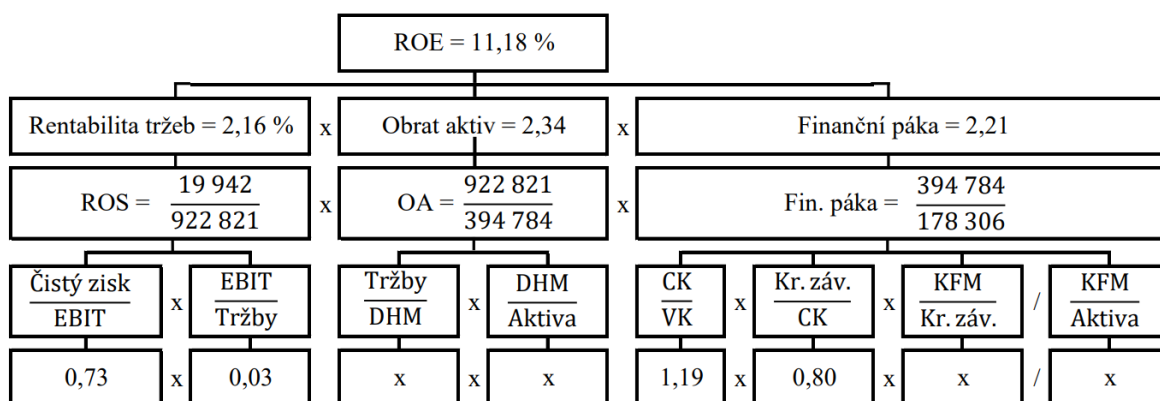
Obrázek 6 Du Pontův rozklad rentability vlastního kapitálu za rok 2017 – odvětví  
(zdroj: vlastní zpracování dle finanční analýzy MPO)

## Rok 2018



Obrázek 7 Du Pontův rozklad rentability vlastního kapitálu za rok 2018 – ISL  
(zdroj: vlastní zpracování dle účetní závěrky 2018)

Z Du Pontova rozkladu ROE společnosti za rok 2018 je patrné, že se meziročně snížilo, ale i přesto stále dosahuje velmi pozitivních výsledků. Ke zchlazení došlo u všech dílčích poměrových ukazatelů. Změna na rentabilitě tržeb byla vyvolána výrazným poklesem zisku oproti nárůstu tržeb. Obrat aktiv sice také poklesnul, avšak nikterak zásadně. V roce 2018 také pokleslo působení finanční páky, avšak ani to nebylo nijak zásadní. Největší podíl na poklesu rentability vlastního kapitálu měl tedy meziroční pokles zisku.



Obrázek 8 Du Pontův rozklad rentability vlastního kapitálu za rok 2018 – odvětví  
(zdroj: vlastní zpracování dle finanční analýzy MPO)

## Rok 2019

ROE = 23,88 %												
Rentabilita tržeb = 3,05 %		x	Obrat aktiv = 2,61		x	Finanční páka = 3,00						
$ROS = \frac{4\,310}{141\,502}$		x	$OA = \frac{141\,502}{54\,196}$		x	$Fin. páka = \frac{54\,196}{18\,062}$						
$\frac{\text{Čistý zisk}}{\text{EBIT}}$	x	$\frac{\text{EBIT}}{\text{Tržby}}$	$\frac{\text{Tržby}}{\text{DHM}}$	x	$\frac{\text{DHM}}{\text{Aktiva}}$	$\frac{\text{CK}}{\text{VK}}$	x	$\frac{\text{Kr. záv.}}{\text{CK}}$	x	$\frac{\text{KFM}}{\text{Kr. záv.}}$	/	$\frac{\text{KFM}}{\text{Aktiva}}$
0,69	x	0,04	17,29	x	0,15	2,00	x	1,08	x	x	/	x

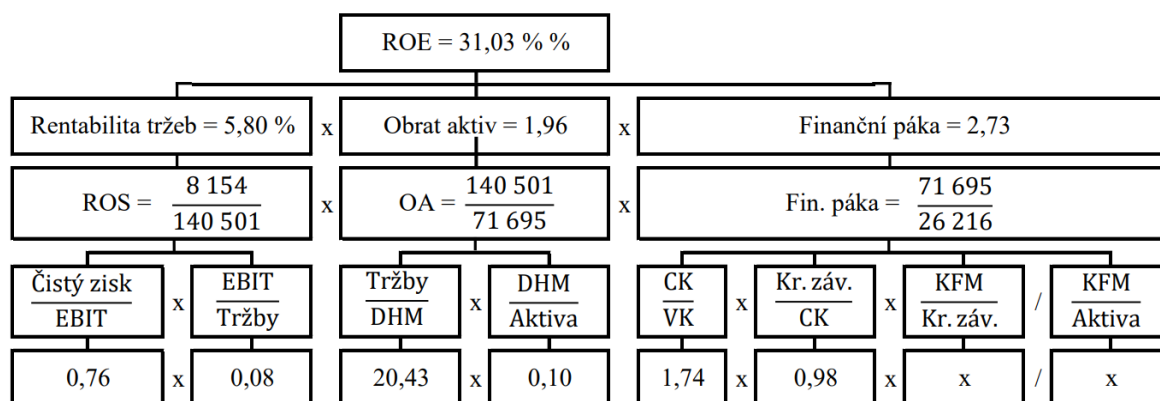
Obrázek 9 Du Pontův rozklad rentability vlastního kapitálu za rok 2019 – ISL  
(zdroj: vlastní zpracování dle účetní závěrky 2019)

Vysoká hodnota ukazatele ROE v roce 2019 je ovlivněna skutečností, že všechny dílčí sledované poměrové ukazatele společnosti jsou vyšší než v odvětví. Zejména rentabilita tržeb je více než dvojnásobná. Také ukazatel finanční páky poukazuje na relativně vyšší zadlužení společnosti oproti odvětví, což ukazatel ROE navyšuje, ale obvykle přináší vyšší riziko. Z analýzy zadlužení společnosti je však zřejmé, že podnik z velké části využívá dlouhodobé formy zadlužení (např. závazek ke společníkům), čímž riziko snižuje.

ROE = 10,14 %												
Rentabilita tržeb = 1,94 %		x	Obrat aktiv = 2,49		x	Finanční páka = 2,10						
$ROS = \frac{18\,393}{950\,496}$		x	$OA = \frac{950\,496}{381\,531}$		x	$Fin. páka = \frac{381\,531}{181\,832}$						
$\frac{\text{Čistý zisk}}{\text{EBIT}}$	x	$\frac{\text{EBIT}}{\text{Tržby}}$	$\frac{\text{Tržby}}{\text{DHM}}$	x	$\frac{\text{DHM}}{\text{Aktiva}}$	$\frac{\text{CK}}{\text{VK}}$	x	$\frac{\text{Kr. záv.}}{\text{CK}}$	x	$\frac{\text{KFM}}{\text{Kr. záv.}}$	/	$\frac{\text{KFM}}{\text{Aktiva}}$
0,73	x	0,03	x	x	x	1,07	x	0,82	x	x	/	x

Obrázek 10 Du Pontův rozklad rentability vlastního kapitálu za rok 2019 – odvětví  
(zdroj: vlastní zpracování dle finanční analýzy MPO)

## Rok 2020



Obrázek 11 Du Pontův rozklad rentability vlastního kapitálu za rok 2020 – ISL  
(zdroj: vlastní zpracování dle účetní závěrky 2020)

Velice vysoké hodnoty ukazatele ROE v roce 2020 bylo dosaženo především díky vysoké rentabilitě tržeb. Ta byla ovlivněna vysokým ziskem, kterého společnost v tomto roce dosáhla. Meziročně došlo ke snížení obratu aktiv, a to díky stagnaci, respektive mírnému snížení tržeb a zvýšení aktiv. Snížila se také působící finanční páka, nicméně celkové ROE se meziročně zvýšilo a dosáhlo velmi nadprůměrné hodnoty. Obecně se udává, že rentabilita již na úrovni 10 % (v českých podmínkách) je úspěchem.

Celkově lze ve společnosti pozorovat vývoj. Na počátku sledovaného období byla hodnota rentability vlastního kapitálu extrémně vysoká, což bylo zapříčiněno především velmi malým zastoupením vlastního kapitálu. Výše vlastního kapitálu je ovlivněna také nezvykle nízkou hodnotou základního kapitálu. Především díky zvyšování položky nerozděleného zisku rostla také hodnota celkového vlastního kapitálu, jež měla zásadní vliv na klesající vývoj ROE. Nicméně v roce 2020 došlo k opětovnému meziročnímu nárůstu rentability vlastního kapitálu. Ten byl tentokrát vyvolán zvýšením čistého zisku. Obrat aktiv byl v porovnání s odvětvím velmi podobný. Pokles obratu aktiv v roce 2020 byl ovlivněn jak meziročním poklesem tržeb (z důvodů pandemie a omezení služeb), tak meziročním nárůstem aktiv podniku. Velmi zajímavé je sledovat působení finanční páky. Finanční páka byla ve všech letech v podniku vyšší než v odvětví. Finanční páka byla dalším z ukazatelů, který byl výrazně ovlivněn vývojem hodnoty vlastního kapitálu. Působení finanční páky zase kladně ovlivnilo celkový ukazatel ROE. Jak již bylo v této kapitole uvedeno, vysoká finanční páka může být riziková, avšak v analyzovaném podniku žádné bezprostřední nebezpečí v souvislosti s finanční pákou nesouvisí, a to díky struktuře a položkám zdrojů krytí.

## 7.6 Souhrnné ukazatele

V této kapitole budou rozebrány vybrané bankrotní a bonitní modely, a to v takové míře, jak bylo nastíněno v teoretické části této práce.

### 7.6.1 Bankrotní modely

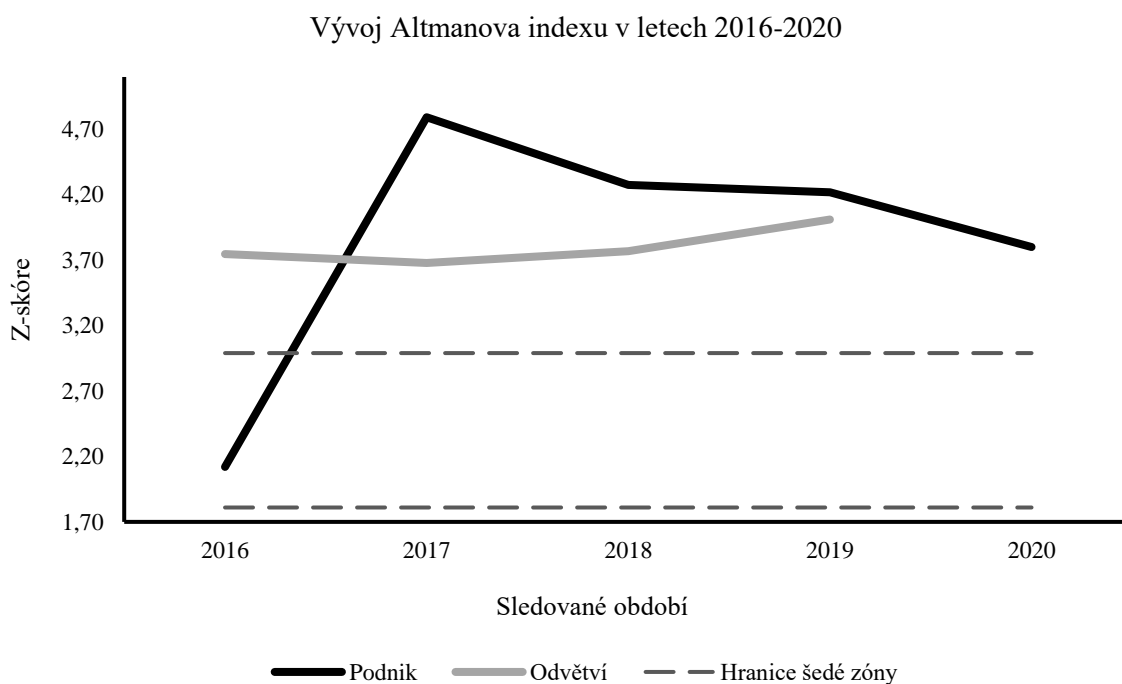
Mezi bankrotní modely byly pro účely této práce zařazeny – Altmanův index, index manželů Neumaierových IN05 a Tafflerův bankrotní model.

#### Altmanův index

Tabulka 34 Hodnoty Altmanova indexu v letech 2016-2020  
(zdroj: vlastní zpracování dle účetních závěrek a finančních analýz MPO)

	2016	2017	2018	2019	2020
<b>1,2*x<sub>1</sub></b>	0,303065	0,730130	0,621890	0,576242	0,650439
<b>1,4*x<sub>2</sub></b>	0,002870	0,093593	0,308764	0,353358	0,351274
<b>3,3*x<sub>3</sub></b>	0,376296	0,897064	0,346559	0,378615	0,494160
<b>0,6*x<sub>4</sub></b>	0,059643	0,225510	0,239064	0,299917	0,345728
<b>1,0*x<sub>5</sub></b>	1,378212	2,846003	2,758184	2,610931	1,959704
<b>1,0*x<sub>6</sub></b>	0,000000	0,000076	0,000003	0,000111	0,000001
<b>Z-skóre ISL</b>	<b>2,12</b>	<b>4,79</b>	<b>4,27</b>	<b>4,22</b>	<b>3,80</b>
<b>Z-skóre odvětví</b>	<b>3,75</b>	<b>3,68</b>	<b>3,77</b>	<b>4,01</b>	<b>x</b>

Jak z tabulky, tak z grafického znázornění (Graf 7) lze pozorovat poměrně stabilní odvětvovou hodnotu z-skóre v analyzovaných letech. Důležitou informací je ta, že se odvětví naprosto bez problémů, a navíc dlouhodobě drží bezpečně v hodnotách nad šedou zónou, tedy nad zónou možných problémů. U ITALY STYLE LINEA, s. r. o. je tomu však jinak. Můžeme si povšimnout, že na začátku sledovaného období se podnik dostal do šedé zóny, avšak hned od roku 2017 se index pohyboval vysoko nad šedou zónou, a dokonce také nad odvětvím. S výjimkou dvou extrémních hodnot v letech 2016 a 2017 lze pozorovat trend stabilizace hodnoty indexu podniku a přibližování se k hodnotám odvětví. V roce 2019 se hodnota indexu odvětví a analyzované společnosti přiblížily nejvíce. V průběhu roku 2020 došlo k citelnějšímu poklesu u společnosti, ale nemůžeme prozatím s jistotou říci, zda se jedná o trend celého odvětví, či zda je to zaviněno hospodařením společnosti. Celkově může být s jistotou prohlášeno, že podniku v analyzovaných letech nehrozilo žádné bezprostřední nebezpečí a podnik se nacházel v uspokojivé finanční situaci.



Graf 7 Vývoj Altmanova indexu v porovnání s odvětvím  
(zdroj: vlastní zpracování dle účetních závěrek a finančních analýz MPO)

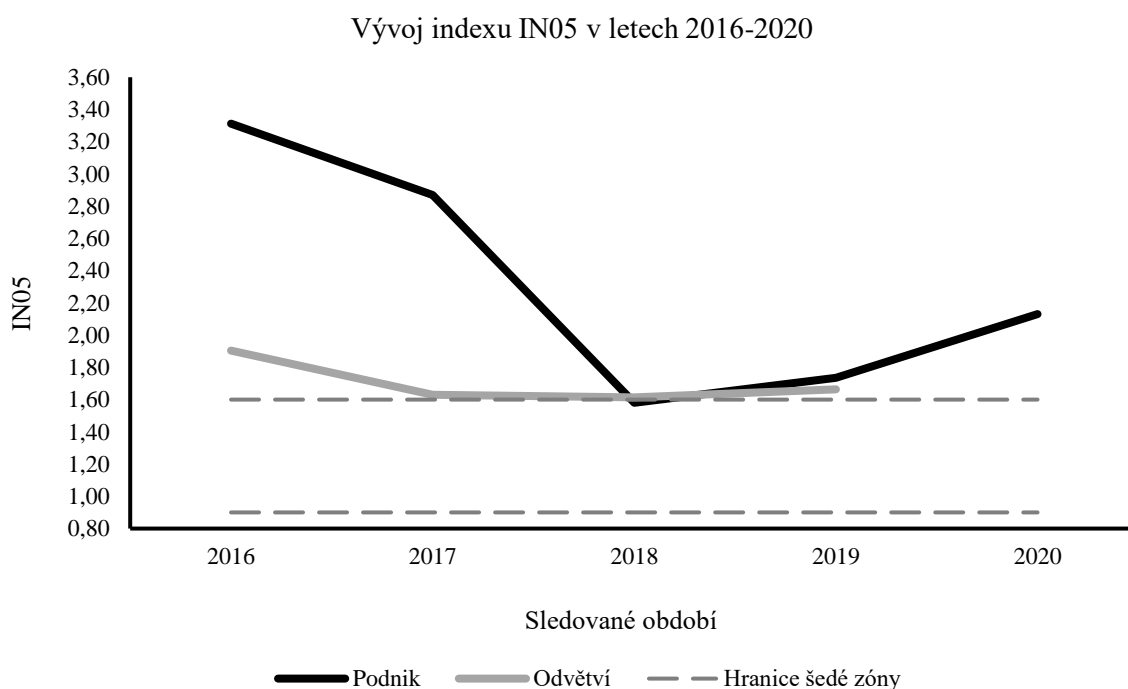
## Index IN05

Tabulka 35 Hodnoty indexu IN05 v letech 2016-2020  
(zdroj: vlastní zpracování dle účetních závěrek a finančních analýz MPO)

	2016	2017	2018	2019	2020
<b>0,13*A</b>	0,142923	0,178861	0,181797	0,194982	0,204856
<b>0,04*B</b>	2,304286	0,744691	0,184497	0,325550	0,693764
<b>3,97*C</b>	0,452696	1,079196	0,416921	0,455485	0,594489
<b>0,21*D</b>	0,289425	0,597661	0,579219	0,548295	0,411538
<b>0,09*E</b>	0,122734	0,269355	0,217953	0,210023	0,226275
<b>IN05 ISL</b>	<b>3,31</b>	<b>2,87</b>	<b>1,58</b>	<b>1,73</b>	<b>2,13</b>
<b>IN05 odvětví</b>	<b>1,90</b>	<b>1,63</b>	<b>1,61</b>	<b>1,66</b>	<b>x</b>

Ukazatele, které jsou v tabulce vyjádřeny pod písmeny A-E jsou k nalezení v příloze II.

Index IN manželů Neumaierových je díky svému určení pro podmínky českého trhu považován za nejdůvěryhodnější ze všech bankrotních modelů. Z grafického znázornění (Graf 8) je patrné, že se odvětví pohybuje těsně nad horní hranicí šedé zóny. Interpretace výsledků bývá vyjadřována tak, že pokud hodnota vyjde více než 1,6, podnik tvoří hodnotu. Na základě těchto skutečností je zřejmé, že v odvětví ve sledovaném období vytvářelo hodnotu. Vysoký výsledek indexu u ITALY STYLE LINEA, s. r. o. v roce 2016 byl ovlivněn relativně nízkými úrokovými náklady. Růčková (2021, s. 94) upozorňuje, že pokud se hodnota úrokových nákladů blíží k nule, výsledná hodnota indexu začíná být zkreslena. Jelikož byly ale úrokové náklady v tomto roce ve výši 56 tis. Kč, nejedná se o zkreslení, ale o dobrý výsledek. Od roku 2016 do roku 2018 měl index společnosti klesající tendenci a v roce 2018 se dokonce dostal těsně pod horní hranici šedé zóny. Od tohoto roku ale index začal opět stoupat a dělo se tak až do roku 2020. Z analýzy vývoje indexu IN05 se dá vyvodit, že podnik, stejně jako odvětví, ve sledovaných letech tvořil hodnotu a nepotýkal se s žádnými finančními potížemi. Tento index tedy potvrzuje všechny dosavadní výsledky a nedochází mezi nimi ke kolizi.



Graf 8 Vývoj indexu IN05 v porovnání s odvětvím  
(zdroj: vlastní zpracování dle účetních závěrek a finančních analýz MPO)

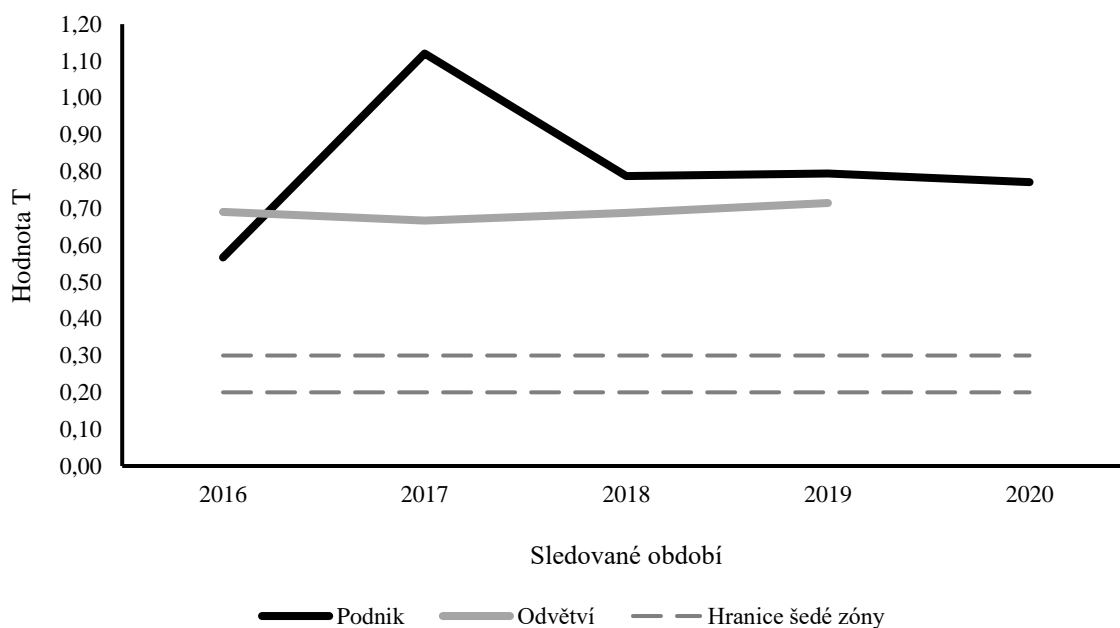


## Tafflerův model

Tabulka 36 Hodnoty indexu IN05 v letech 2016-2020  
(zdroj: vlastní zpracování dle účetních závěrek a finančních analýz MPO)

	2016	2017	2018	2019	2020
<b>0,53*R<sub>1</sub></b>	0,085523	0,446539	0,119587	0,148123	0,208923
<b>0,13*R<sub>2</sub></b>	0,135340	0,163435	0,160484	0,163840	0,184372
<b>0,18*R<sub>3</sub></b>	0,124990	0,054957	0,065614	0,064815	0,064435
<b>0,16*R<sub>4</sub></b>	0,220514	0,455361	0,441309	0,417749	0,313553
<b>T ISL</b>	<b>0,57</b>	<b>1,12</b>	<b>0,79</b>	<b>0,79</b>	<b>0,77</b>
<b>T Odvětví</b>	<b>0,69</b>	<b>0,67</b>	<b>0,69</b>	<b>0,71</b>	<b>x</b>

Vývoj hodnoty T v letech 2016-2020



Graf 9 Vývoj hodnoty T v porovnání s odvětvím  
(zdroj: vlastní zpracování dle účetních závěrek a finančních analýz MPO)

Hodnocení výsledků Tafflerova modelu je jednoduché, vyjde-li hodnota pod hranici šedé zóny, znamená to velkou pravděpodobnost bankrotu. Pokud hodnota T vyjde nad hranici šedé zóny, znamená to malou pravděpodobnost bankrotu. Z grafu (Graf 9) je zjevné, že se hodnoty podniku zároveň s hodnotami odvětví nacházejí relativně vysoko nad horní hranici šedé zóny. Až na výkyv podniku v roce 2017, který byl způsoben vysokým podílem zisku a krátkodobých závazků, byly hodnoty ve sledovaném období velmi vyrovnané. Podniku bezprostředně nehrozí nebezpečí bankrotu.

### 7.6.2 Bonitní modely

Ačkoliv se ne všichni autoři shodují na rozdělení bankrotních a bonitních modelů, neboť některé modely mají charakter odpovídající jak bankrotním, tak bonitním modelům, pro účely této práce byly mezi bonitní modely zařazeny – Kralickův Quicktest, index bonity /B a Tamariho model.

#### Kralickův Quicktest

Tabulka 37 Bodovací tabulka Kralickova Quicktestu Italy Style Linea  
(zdroj: vlastní zpracování dle účetních závěrek)

Rok	R <sub>1</sub>	Body R <sub>1</sub>	R <sub>2</sub>	Body R <sub>2</sub>	R <sub>3</sub>	Body R <sub>3</sub>	R <sub>4</sub>	Body R <sub>4</sub>	Průměr bodů
2016	0,09	<b>1</b>	7	<b>2</b>	0,114	<b>2</b>	0,083	<b>3</b>	<b>2,00</b>
2017	0,27	<b>3</b>	2	<b>3</b>	0,272	<b>4</b>	0,092	<b>3</b>	<b>3,25</b>
2018	0,28	<b>3</b>	6	<b>2</b>	0,105	<b>2</b>	0,038	<b>1</b>	<b>2,00</b>
2019	0,33	<b>4</b>	4	<b>3</b>	0,115	<b>2</b>	0,053	<b>2</b>	<b>2,75</b>
2020	0,37	<b>4</b>	1	<b>4</b>	0,1497	<b>3</b>	0,088	<b>3</b>	<b>3,50</b>

Výsledky Kralickova Quicktestu poukazují na vývoj společnosti ve sledovaném období. Tento bonitní model může být rozdělen na dvě dílčí části. První část čítá ukazatele R<sub>1</sub> a R<sub>2</sub>, které hodnotí finanční stabilitu společnosti. Z vývoje je patrné, že podnik na začátku analyzovaného období nedosahoval nejlepších hodnot, avšak to se rychle změnilo a v roce 2020 se již zdá být plně stabilní. Druhá část sleduje výnosovou situaci podniku, ta je hodnocena za pomoci ukazatelů R<sub>3</sub> a R<sub>4</sub>. Na rozdíl od přechozího příkladu můžeme vidět, že již na počátku analyzovaného období si podnik po výnosové stránce nevedl vůbec špatně. Kromě výkyvu v roce 2018 si podnik udržoval relativně dobrou výnosovou situaci.

Celkový výsledek podniku dle Kralickova Quicktestu je obstojný a ve všech letech neklesnul pod spodní hranici šedé zóny, a tedy jsou vyloučeny potíže s finančním hospodařením podniku. Šedá zóna je vymezena intervalem 1-3. Dokonce lze pozorovat, že v letech 2017 a 2020 byl podnik klasifikován jako bonitní.

**Index bonity /B**

Tabulka 38 Hodnoty /B podniku v letech 2016-2020  
(zdroj: vlastní zpracování dle účetních závěrek)

	2016	2017	2018	2019	2020
<b>1,5*x<sub>1</sub></b>	0,26	-0,08	0,09	0,02	0,76
<b>0,08*x<sub>2</sub></b>	0,09	0,11	0,11	0,12	0,13
<b>10*x<sub>3</sub></b>	1,12	2,57	0,82	1,01	1,41
<b>5*x<sub>4</sub></b>	0,41	0,45	0,15	0,19	0,36
<b>0,3*x<sub>5</sub></b>	0,12	0,06	0,06	0,07	0,06
<b>0,1*x<sub>6</sub></b>	0,14	0,28	0,28	0,26	0,20
<b>/B</b>	<b>2,1</b>	<b>3,4</b>	<b>1,5</b>	<b>1,7</b>	<b>2,9</b>
<b>Finanční situace</b>	<b>velmi dobrá</b>	<b>extrémně dobrá</b>	<b>dobrá</b>	<b>dobrá</b>	<b>velmi dobrá</b>

Hodnocení podniku dle indexu bonity /B vychází pro ITALY STYLE LINEA, s. r. o. lépe na začátku analyzovaného období. V roce 2017 došlo k pozitivnímu výkyvu ukazatele  $x_3$ , a to díky vysoké hodnotě zisku. Poměr zisku a aktiv byl tak vysoký, že bylo dosaženo zdaleka nejlepšího výsledku i přes záporné cash-flow, kterého bylo dosaženo mezi lety 2016 a 2017. V letech 2018 a 2019 bylo dosaženo mírně horších výsledků, a to z důvodu poklesu zisku. V roce 2020 se zisk opět výrazněji zvýšil, což mělo dopad i na celkový ukazatel bonity. V roce 2020 se také ale zvýšilo cash-flow, což bylo druhou výraznější příčinou tohoto zvýšení. Celkově se dá říct, že si podnik v analyzovaných letech vedl poměrně dobře. Do budoucna by se měl pokusit stabilizovat své ukazatele a minimalizovat výrazné negativní výkyvy.

**Tamariho model**

Jelikož je Tamariho model primárně určen pro výrobní podniky, jsou tomu podřízeny také dílčí poměrové ukazatele, ze kterých se tento model skládá. Problém při vypracování Tamariho modelu pro ITALY STYLE LINEA, s. r. o. nastal ve chvíli, kdy došlo na výpočet poměru výkonové spotřeby a nedokončené výroby. Jelikož společnost není výrobního charakteru hodnota nedokončené výroby byla ve všech sledovaných letech rovna nule. Pokud by byl výše zmíněný ukazatel  $T_4$  nahrazen hodnotou nula, neboť v podmínkách sledované organizace nemůže být vypočítán, došlo by ke znehodnocení celkových výsledků Tamariho modelu a jeho předpověď by nebyla pravým odrazem skutečné situace. Je nutno podotknout, že v roce 2020 se již po vypočítání prvních tří ukazatelů podnik dostal na hodnotu sedmdesát bodů, což je zároveň hranice úspěšného podniku. Z tohoto výsledku

lze usuzovat, že minimálně v roce 2020 byl podnik bonitní. Toto tvrzení je podpořeno také výsledky předchozích dvou bonitních modelů.

## 7.7 Ekonomická přidaná hodnota

Ekonomická přidaná hodnota bude v této práci rozebrána a porovnávána s odvětvím pouze za časové období let 2016-2019. Pro účely výpočtu jsou zapotřebí data Ministerstva průmyslu a obchodu, která doposud pro rok 2020 nebyla zpřístupněna. Výpočet ukazatele EVA byl proveden pomocí účetního modelu.

Ukazatel ekonomické přidané hodnoty pouze podtrhává a potvrzuje, že podnik je úspěšný v tom, co dělá. Kritérium pro hodnocení ukazatele EVA je prostý, pokud vyjde kladný, podnik hodnotu vytváří, pokud vyjde záporný, podnik hodnotu nevytváří, respektive ničí. V tabulce můžeme vidět, že podnik hodnotu vytvářel po celé sledované období. Naopak odvětví pouze v roce 2016 a od roku 2017 odvětví hodnotu ničí. Podnik tedy dosahuje dostatečného zisku, aby pokryl své náklady na vlastní kapitál.

Tabulka 39 Ekonomická přidaná hodnota podniku v letech 2016-2020 v tis. Kč  
(zdroj: vlastní zpracování dle účetních závěrek)

Rok	2016	2017	2018	2019	2020
$r_e$ dle CZ-NACE	10,29 %	12,26 %	12,38 %	12,14 %	*11,77 %
Čistý zisk	2 537	8 048	3 082	4 310	8 154
Vlastní kapitál	2 558	10 608	13 690	18 062	26 216
<b>EVA Italy Style Linea</b>	<b>2 274</b>	<b>6 747</b>	<b>1 387</b>	<b>2 117</b>	<b>5 068</b>

$r_e$  je označení nákladů na vlastní kapitál

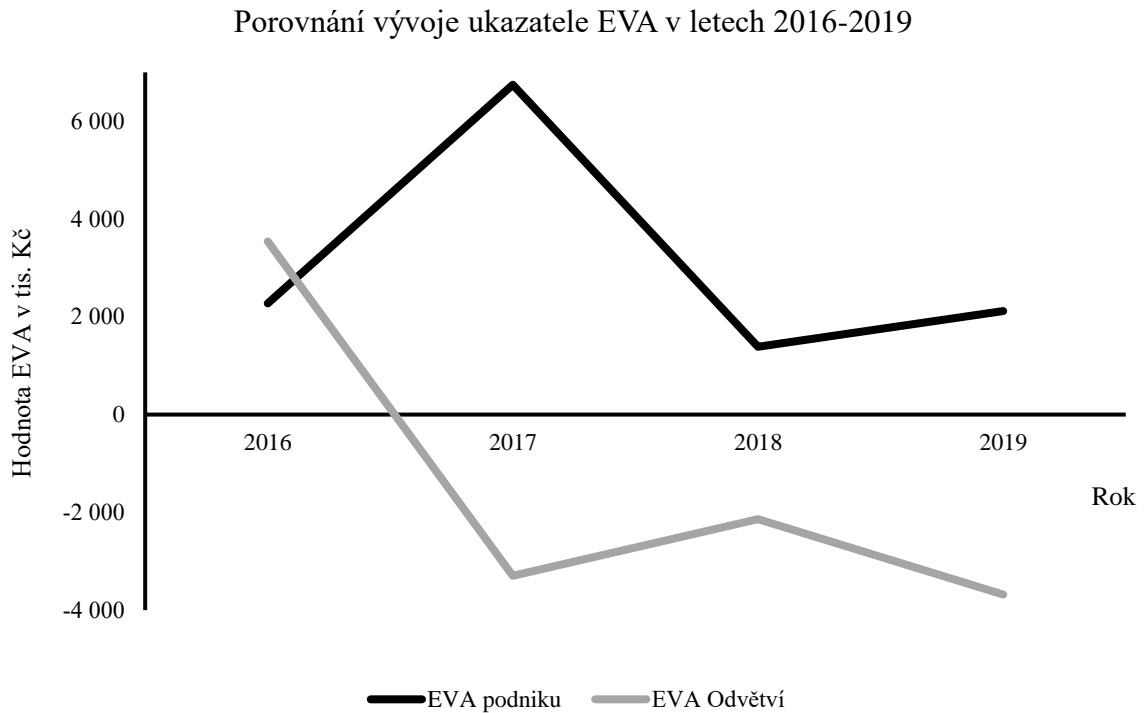
\* odhad hodnoty  $r_e$  pro rok 2020 byl vypočítán průměrem hodnot z let 2016-2019

Tabulka 40 Ekonomická přidaná hodnota odvětví v letech 2016-2019 v tis. Kč  
(zdroj: vlastní zpracování dle finančních analýz MPO)

Rok	2016	2017	2018	2019
$r_e$ dle CZ-NACE	10,29 %	12,26 %	12,38 %	12,14 %
Čistý zisk	21 616	19 070	19 942	18 393
Vlastní kapitál	175 559	182 413	178 306	181 832
<b>EVA Odvětví</b>	<b>3 542</b>	<b>- 3 297</b>	<b>- 2 139</b>	<b>- 3 681</b>

$r_e$  je označení nákladů na vlastní kapitál

Z grafu (Graf 10) je patrné, že vývoj tohoto ukazatele kopíruje vývoj zisku ve sledovaných letech. Zatímco vlastní kapitál každoročně, stabilně rostl, zisk společnosti měl kolísavý vývoj. Graf je, bohužel, zkreslen délkou sledovaného období. Absence dat za poslední dvě uzavřené ztěžuje možnost odhadu dlouhodobé trendu. Pokud by se náklady na vlastní kapitál  $r_e$  i nadále držely okolo 12 %, hodnota ukazatele EVA za rok 2020 by pro společnost vycházela nadále kladná, konkrétně okolo 5 mil. Kč.



Graf 10 Porovnání vývoje ukazatele EVA v letech 2016-2019  
(zdroj: vlastní zpracování dle účetních závěrek a finančních analýz MPO)

## 8 INTERPRETACE VÝSLEDKŮ

V následující kapitole budou shrnuty výsledky dílčích částí provedené finanční analýzy. Tyto dílčí výsledky budou následně mezi sebou porovnávány a posuzovány v širších souvislostech. Jak bylo zmíněno v teoretické části této práce, finanční analýza je komplexním hodnocením podniku, a tedy je potřebné na výsledky nahlížet v kontextu souvislých událostí, které se mezi ovlivňují a často spolu úzce souvisí.

Aktiva společnosti se po celé analyzované období zvyšovala. V letech 2017-2021 dosáhl průměrný roční růst aktiv devatenácti procent. Aktiva jsou tvořena většinou oběžným majetkem, konkrétně především zásobami. Celkový oběžný majetek v letech 2017-2021 držel tempo růstu podobné jako tempo růstu aktiv. Průměrné tempo růstu hodnoty oběžného majetku bylo osmnáct procent. Průměrný roční růst zásob byl necelých sedmnáct procent a průměrný růst hodnoty zboží byl devět a půl procenta. Podnik má vyšší zastoupení peněžních prostředků na celkových aktivech, než je v tomto odvětví obvyklé. Společnost ITALY STYLE LINEA, s. r. o. začala v průběhu roku 2020 záměrně shromažďovat vyšší množství peněžních prostředků, a to z důvodu negativně působících vnějších vlivů, jako byla například pandemie v roce 2020, kdy měly všechny společnosti nejistou budoucnost, a aby se podnik na podobná další rizika do budoucna připravil, začal tvořit rezervní cash-flow. Do výpočtů průměrných růstů v této kapitole nebyl zahrnut rok 2016, respektive změny výše ukazatelů mezi lety 2016 a 2017, neboť v tomto časovém období docházelo k velkým výkyvům. Pro určení trendu byly použity hodnoty předběžné účetní závěrky za rok 2021, ta je k nahlédnutí v příloze XI.

Struktura pasiv se v analyzovaných letech značně proměnila. Růst pasiv logicky odpovídal růstu aktiv. Podnik v roce 2016 vstupoval na trh s velmi nízkou hodnotou vlastního kapitálu, která se v letech postupně navyšovala a v roce 2021 již dosáhla hodnot odvětví (úměrně k velikosti podniku), alespoň dle údajů předběžné účetní závěrky. Průměrný růst vlastního kapitálu byl mezi roky 2017-2021 necelých třicet devět procent. Pokud by byl zahrnut také rok 2016, průměrný růst vlastního kapitálu by byl dokonce devadesát čtyři procent. Fakt, že průměrný roční růst cizích zdrojů, respektive závazků dosáhl výše devět procent a růst vlastního kapitálu dosáhl výše téměř čtyřicet procent napovídá tomu, že se poměr vlastního a cizího kapitálu ve společnosti v průběhu let výrazně měnil. Porovnáme-li průměrný růst krátkodobých pohledávek, který byl téměř devět procent a průměrný růst krátkodobých závazků, který byl bez mála dvacet čtyři procent zjistíme, že se podnik spoléhá na financování z krátkodobých dodavatelských úvěrů. Především porovnáním absolutní výše

pohledávek a závazků dochází ke zjištění, že podnik disponuje velkým podílem cizích krátkodobých zdrojů. V roce 2020 měl podnik téměř čtyřikrát vyšší hodnotu krátkodobých závazků oproti krátkodobým pohledávkám. V roce 2021 se tento poměr proměnil na tři ku jedné (závazky : pohledávky). Takovýto způsob krátkodobého financování je sice velmi efektivní, avšak pokud by tento trend pokračoval i nadále a podnik se nadále výrazněji zadlužoval, mohla by se snížit jeho důvěryhodnost vůči dodavatelům či investorům a bankám. Mým doporučením je rozhodně zapracovat na snížení objemu závazků, aby podnik neztratil svoji důvěryhodnost. Podnik by se měl přiblížit minimálně k hodnotě dva ku jedné (závazky : pohledávky), což je kompromis mezi zachováním stále relativně vysoké úrovně finanční výkonnosti, avšak také by tato akce vedla k udržení důvěryhodnosti.

Společnost dosahovala v letech 2017-2021 průměrného více než deseti procentního růstu tržeb. Do tohoto průměru záměrně není zahrnut rok 2016, neboť by byla hodnota zkreslena příliš vysokým výkyvem, který nastal mezi roky 2016 a 2017. Pro účely tohoto výpočtu sloužila jako podklad předběžná účetní závěrka za rok 2021, která mi byla podnikem poskytnuta k 16. květnu 2022. Rozhodně doporučuji, aby podnik toto tempo růstu tržeb udržel alespoň v této výši i v nadcházejících letech. Průměrný růst výkonové spotřeby v letech 2017-2021 dosáhl hodnoty přes jedenáct procent a byl tedy zhruba o jedno procento vyšší než růst tržeb. Vývoj celkových výnosů však dosahoval průměrného růstu deset a tři čtvrtě procenta, zatímco růst celkových nákladů byl „pouze“ lehce přes devět procent. Alespoň takovýto vývoj doporučuji podniku udržet i v dalších letech, neboť pro něj vyznívá pozitivně. Pro úplnost, průměrné tempo růstu zisku před zdaněním v letech 2017-2021 dosáhlo hodnoty přes padesát šest procent. Se zahrnutím výsledku z roku 2016 tempo průměrného meziročního růstu zisku před zdaněním dosáhlo výše osmdesát osm procent.

Příčiny enormně vysoké rentability vlastního kapitálu v roce 2016 již byly podrobně rozebrány jak v kapitole 7.3.1, tak v kapitole 7.5. V roce 2018 se rentabilita vlastního kapitálu dostala na své minimum, které ale stále bylo v nadstandartní výši, konkrétně stále přes dvacet procent. Nicméně od tohoto roku nabral vývoj opět rostoucí charakter a v roce 2021 bylo z předběžných účetních výsledků dosaženo rentability přes padesát procent, což je opravdu velmi lichotivá hodnota. Podniku bych určitě doporučil, aby se pokusil udržet rostoucí charakter, nebo alespoň dosahovat hodnot jako v posledních dvou letech i v budoucnu. Také rentabilita aktiv a tržeb se držela výrazně výše, než je odvětvový průměr.

Co se týká ukazatelů aktivity společnosti, za zmínku stojí větší obratovost celkových aktiv a dlouhodobého majetku. Oba ukazatele jsou ovlivněny strukturou majetku, ve kterém jsou

majoritně zastoupeny aktiva krátkodobého charakteru. Naopak obrat zásob, hlavní představitel oběžných aktiv podniku, byl v porovnání s odvětvím výrazně nižší, a to ve všech sledovaných letech. Nízká hodnota obratu zásob vypovídá o ne příliš efektivním nakládání se zásobami. V letech 2017-2021 zásoby „ležely“ na skladě průměrně osmdesát dní, než došlo k jejich prodeji. Jako protiopatření, které by zefektivnilo nakládání se zásobami navrhuji snížit jejich stav, a to buď zvýšením jejich prodeje nebo snížením objemu odběrů od dodavatelů. K velmi pozitivnímu výsledku došlo u obratovosti pohledávek. Ta dosahovala velmi nadprůměrných hodnot, což o podniku vypovídá, že je schopen velmi rychle inkasovat své pohledávky. Naopak co se týká závazků, ty jsou v podniku drženy relativně dlouho. Minimálně v porovnání s obratem pohledávek podniku. Zatímco průměrná doba obratu krátkodobých pohledávek v letech 2017-2021 činila dvacet dva dnů, průměrná doba obratu krátkodobých závazků ve stejném období dosáhla výše padesát dva dnů. Z této skutečnosti je zřejmé, co již bylo uvedeno výše. Podnik díky tomuto stavu momentálně dosahuje velmi vysoké efektivity, avšak pokud by takto pokračoval i nadále, brzy by mohlo dojít k tomu, že věřitelé začnou ztrácet důvěru v podnik a také ochotu investovat svůj kapitál právě do ITALY STYLE LINEA, s. r. o. Proto opět doporučuji zvýšit rychlost obratu krátkodobých závazků a snížit jejich celkový objem.

Běžná likvidita se v analyzovaných letech pohybovala nad úrovní odvětví. Pohotová likvidita se naopak pohybovala pod odvětvovým průměrem. Hotovostní likvidita se ovšem opět pohybovala nad odvětvovým průměrem. Dobré výsledky likvidit L1 a L3 a zároveň horší výsledek likvidity L2 byl ovlivněn zejména jedním, stejným faktorem, kterým je vysoká hodnota zásob. Tato skutečnost potvrzuje tvrzení výše, že by podnik měl optimalizovat, respektive snížit hodnotu zásob. Výsledek hotovostní likvidity v roce 2020 by mohl být označen za příliš vysoký a podniku by mohlo být vytknuto, že hospodaří neefektivně. Jednatel společnost však uvedl, že toto navýšení likvidity bylo záměrné. Po událostech roku 2020 (pandemie a vládní restrikce), která významně ovlivnila přístup ke střednědobému plánování se vedení společnosti rozhodlo, že začne tvořit rezervy cash-flow. Toho docílili přijetím bezúročného úvěru v rámci programu COVID-1 a tvorbou finanční rezervy z vlastních tržeb. Toto opatření podniku jistě pomohlo i při vypořádávání se s aktuální situací, která je negativně ovlivňována nejen hospodářskou krizí, ale navíc je ještě umocněna nepříznivou politickou, respektive válečnou situací, která podnik nezasáhla jen ve formě zvýšení nákladů v důsledku zvýšení inflace, ale také dočasnou ztrátou pro podnik významného ukrajinského trhu. S odstupem času se tedy toto rozhodnutí ukázalo



být velmi dobrým a podniku bych v této nejisté době doporučil nadále pokračovat ve snaze vytvářet finanční rezervy.

Celková zadluženost podniku, tedy vyjádření cizího kapitálu v poměru k celkovým aktivům měla v analyzovaných letech klesající charakter. Po dosažení velmi vysoké hodnoty v roce 2016 měla v průběhu sledovaného období klesající charakter, přesto ještě v letech 2017 a 2018 dosahovala zadlužení přes sedmdesát procent. Z předběžných výsledků roku 2021 však vyplývá, že se v tomto roce podnik již dostal dokonce pod hodnoty, kterých dosahovalo odvětví v letech 2016-2019. Z vývoje lze usuzovat, že se v budoucnu podnik bude pohybovat v charakteristických hodnotách pro odvětví. Ideální by bylo, kdyby si udržel klesající tendenci zadlužení, neboť to zaručí jeho budoucí důvěryhodnost. Z ukazatele míry zadlužení, která vyjadřuje poměr cizího a vlastního kapitálu ve společnosti je taktéž patrný klesající vývoj. Tak jako celkové zadlužení, tak míra zadlužení byla nejvyšší v roce 2016 a v průběhu let klesala. V roce 2021 dokonce klesla pod hranici, která vyjadřuje stav, kdy bylo v podniku přítomno více vlastního kapitálu než toho cizího.

Jak z analýzy bankrotních modelů, tak z analýzy bonitních modelů vyplývá, že se podnik nepotýká s finančními problémy a naopak, dokonce je schopen vytvářet hodnotu. Analýzou těchto souhrnných ukazatelů bylo více méně jen potvrzeno, co se dalo očekávat na základě výsledků předchozích analyzovaných ukazatelů. Podnik se ve sledovaných letech nacházel ve stabilní finanční situaci a do budoucna se dá očekávat, že si tuto stabilitu udrží.

Výpočet ekonomické přidané hodnoty podkládá mé předchozí tvrzení, že podnik vytváří hodnotu a doplňuje tak výpočty bonitních modelů, se kterými se na tomto shodují. Zajímavé je, že odvětvovému průměru se v letech 2017-2019 nedařilo hodnotu vytvářet, podniku však ano, což je pro podnik dobré a měl se vynasnažit v tom pokračovat.

Měření a řízení finanční výkonnosti v podniku probíhá z velké míry jen na bázi kontroly a evidence účetních výkazů. Ke zefektivnění pravidelného měření finanční výkonnosti by mohlo dojít například zavedením pozice controllera, který by podával pravidelné reporty přímo pro jednatele, a ten by díky tomu nemusel analýzu provádět sám a mohl svůj čas využít jinak a efektivněji. Závěrečným doporučením pro podnik je tedy zvážení zavedení pozice controllera, který by pravidelně sledoval alespoň základní ukazatele, kterým se věnovala i tato finanční analýza. Úlohou zaměstnance podniku na pozici controllera by bylo podávat pravidelné reporty, které by obsahovaly zhodnocení dosavadních vývoju ukazatelů, nastínění vývojových trendů a následná opatření a návrhy, které by přispívaly k zajištění dlouhodobé finanční stability podniku. Controller by podával vedení podklady pro

rozhodování jak na krátkodobé úrovni, tak pro strategické rozhodování. Vzhledem k personální strategii společnosti navrhuji, aby byl controller nejprve přijat na částečný úvazek, a to zejména proto, aby zůstala zachována efektivita v oblasti mzdových nákladů. Pokud by se práce takového zaměstnance osvědčila, nebo pokud by se zvýšila poptávka podniku po výsledcích jeho práce, mohl by být přijat na hlavní pracovní poměr.

Z výsledků finanční analýzy lze bezpečně a s jistotou říci, že si podnik ve sledovaných letech vedl dobře a také se dá očekávat, že i v příštích několika letech v tom bude pokračovat. Nicméně ani ITALY STYLE LINEA, s. r. o. není podnikem, který by byl bezchybný. Provedená finanční analýza odhalila několik slabých míst, na kterých by společnost měla ještě zapracovat nebo je alespoň sledovat a věnovat jim určitou míru pozornosti. Tato práce také poukázala na několik příležitostí, které se podniku nabízejí a nabídla řešení některých problémů.

## ZÁVĚR

Mezi hlavní výsledky této práce se řadí komplexní zhodnocení a posouzení finanční situace podniku ITALY STYLE LINEA, s. r. o a vydání série doporučení, které by podniku mohly pomoci ve stabilizaci situace podniku. Díky komplexnímu zhodnocení finanční výkonnosti vybrané společnosti bylo odhaleno několik slabších míst ve způsobu hospodaření společnosti a díky odhalení a vymezení těchto úzkých míst bylo možné podniku nabídnout několik způsobů řešení. V závěru byly vydány doporučení, které se společnost může pokusit prakticky aplikovat.

Dopředu vytyčeným cílem této práce bylo posoudit finanční výkonnost a finanční zdraví společnosti ITALY STYLE LINEA, s. r. o. Toto posouzení spočívalo ve vypracování finanční analýzy a bylo prováděno s pomocí nástrojů finanční analýzy. První část této práce se věnovala teoretickým pohledům na finanční analýzu a její dílčí ukazatele. Nejprve byla vymezena samotná finanční analýza a její důležitost a význam při finančním řízení. Poté již byly vydefinovány samotné nástroje, způsoby a metody finanční analýzy, které následně sloužily jako jakýsi návod pro praktické zpracování finanční analýzy. Tato část tedy stanovila způsoby a nástroje a určila směr cesty, která následně vedla k dosažení vytyčeného cíle. Tou cestou bylo vypracování teoretické části, tedy samotné finanční analýzy, a to právě pomocí metod stanovených v teoretické části.

Nástavbou této práce by mohlo být doplnění dalších finančních ukazatelů a využití složitějších a komplexnějších modelů, které by dokázaly zhodnotit další oblasti finančního zdraví, které nebyly předmětem této práce. Práce by se také mohla dále zabývat podrobnějším rozbohem doporučení a také by mohly být rozpracovány modelové řešení konkrétních problémů. Pokračování této práce by mohlo mít také přesah do oblasti hledání optimální kapitálové struktury či do oblasti optimalizace nákladů společnosti.

Výsledkem práce bylo zjištění, že se podnik nachází ve stabilní finanční situaci a při udržení dosavadního vývoje zkoumaných ukazatelů je velmi pravděpodobné, že se v zóně stability a prosperity bude nacházet i nadále. Pokud tedy nebude docházet k nějakým zásadním negativním výkyvům a změnám, a pokud budou dodrženy doporučení a rady, které tato práce nabídla, podnik bude nadále schopen maximalizovat svoji tržní hodnotu.

**SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY**

BRAGG, Steven M., 2017. *Financial Analysis: a Business Decision Guide*. Third edition. Centennial, Colorado: AccountigTools, 332 s. AccountingTools series. ISBN 978-1-938910-96-8.

BREALEY, Richard A., Stewart C. MYERS a Franklin ALLEN, 2020. *Principles of Corporate Finance*. Thirteenth edition. New York: McGraw-Hill Education, 918 s. The McGraw-Hill/Irwin series in finance, insurance, and real estate. ISBN 978-1-260-56555-3.

BŘEZINOVÁ, Hana, 2020. *Rozumíme účetní závěrce podnikatelů*. 4. vydání. Praha: Wolters Kluwer, 225 s. Účetnictví. ISBN 978-80-7598-913-0.

HANZELKOVÁ, Alena, Miloslav KEŘKOVSKÝ a Oldřich VYKYPĚL, 2017. *Strategické řízení: teorie pro praxi*. 3., přepracované vydání. V Praze: C. H. Beck, 232 s. C. H. Beck pro praxi. ISBN 978-80-7400-637-1.

HRDÝ, Milan a Jiří STROUHAL, 2018. *Finanční management*. Praha: Institut certifikace účetních, a. s., 183 s. Vzdělávání účetních v ČR. ISBN 978-80-8798-513-7.

HRDÝ, Milan a Michaela KRECHOVSKÁ, 2016. *Podnikové finance v teorii a praxi*. 2. vydání. Praha: Wolters Kluwer, 271 s. ISBN 978-80-7552-449-2.

KALOUDA, František 2019a. *Finanční řízení podniku*. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 261 s. ISBN 978-80-7380-756-6.

KALOUDA, František, 2019b. *Finanční a cost-benefit analýza podniku*. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 236 s. ISBN 978-80-7380-778-8.

KNÁPKOVÁ, Adriana, Drahomíra PAVELKOVÁ, Daniel REMEŠ a Karel ŠTEKER, 2017. *Finanční analýza: komplexní průvodce s příklady*. 3., kompletně aktualizované vydání. Praha: Grada Publishing, 228 s. Prosperita firmy. ISBN 978-80-2710-563-2.

KOTULIČ, Rastislav, Péter KIRÁLY a Miroslava RAJČÁNIOVÁ, 2018. *Finančná analýza podniku*. Tretie, prepracované a doplnené vydanie. Bratislava: Wolters Kluwer, 227 s. Ekonómia. ISBN 978-80-8168-888-1.

KUBÍČKOVÁ, Dana a Irena JINDŘICHOVSKÁ, 2015. *Finanční analýza a hodnocení výkonnosti firem*. V Praze: C. H. Beck, 342 s. ISBN 978-80-7400-538-1.

KUNCOVÁ, Martina, Jakub NOVOTNÝ a Radek STOLÍN, 2016. *Techniky projektového řízení a finanční analýza projektů nejen pro ekonomy*. Praha: Ekopress, 219 s. ISBN 978-80-8786-526-2.

RŮČKOVÁ, Petra, 2021. *Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi*. 7., aktualizované vydání. Praha: Grada Publishing, 165 s. Finance. ISBN 978-80-271-3124-2.

SCHOLLEOVÁ, Hana, 2017. *Ekonomické a finanční řízení pro neekonomy*. 3., aktualizované vydání. Praha: Grada Publishing, 271 s. Expert. ISBN 978-80-2710-413-0.

SLÁDKOVÁ, Eva a Jiří STROUHAL, 2018. *Účetnictví – výkaznictví podle českých účetních předpisů*. 2., aktualizované vydání. Praha: Institut certifikace účetních, a. s., 154 s. Vzdělávání účetních v ČR. ISBN 978-80-8798-517-5.

ŠPIČKA, Jindřich, 2017. *Finanční analýza organizace z pohledu zájmových skupin*. V Praze: C. H. Beck, 173 s. C. H. Beck pro praxi. ISBN 978-80-7400-664-7.

ŠTEKER, Karel a Milana OTRUSINOVÁ, 2021. *Jak číst účetní výkazy: základy českého účetnictví a výkaznictví*. 3., aktualizované vydání. Praha: Grada Publishing, 294 s. Prosperita firmy. ISBN 978-80-271-3184-6.

TAUŠL PROCHÁZKOVÁ, Petra a Eva JELÍNKOVÁ, 2018. *Podniková ekonomika – klíčové oblasti*. Praha: Grada Publishing, 255 s. Expert. ISBN 978-80-2710-689-9.

VOCHOZKA, Marek, 2020. *Metody komplexního hodnocení podniku*. 2., aktualizované vydání. Praha: Grada Publishing, 479 s. Finance. ISBN 978-80-2711-701-7.

**SEZNAM POUŽITÝCH INTERNETOVÝCH ZDROJŮ**

CZ-NACE: G – Velkoobchod a maloobchod; opravy a údržba motorových vozidel, 2018. CZ-NACE [online]. Kesely [cit. 2022-05-14]. Dostupné z: <http://www.nace.cz/46-velkoobchod-motorovych-vozidel>

Kurzy.cz: Inflace – 2022, míra inflace a její vývoj v ČR - 10 let, 2022. Kurzy.cz [online]. [cit. 2022-05-17]. Dostupné z: <https://www.kurzy.cz/makroekonomika/inflace/?imakroGraphFrom=1.1.2012>

**SEZNAM POUŽITÝCH SYMBOLŮ A ZKRATEK**

atd.	a tak dále
ČR	Česká republika
ČPK	čistý peněžní kapitál
ČPM	čistý peněžní majetek
ČPP	čisté pohotové prostředky
DM	dlouhodobý majetek
EAT	zisk po zdanění
EBT	zisk před zdaněním
EBIT	zisk před zdaněním a úroky
ISL	ITALY STYLE LINEA, s. r. o.
Kč	koruna česká
kol.	kolektiv
MPO	Ministerstvo průmyslu a obchodu
OA	obrat aktiv
OKEČ	odvětvová klasifikace ekonomických činností
ROE	rentabilita vlastního kapitálu
ROA	rentabilita aktiv
ROS	rentabilita tržeb
s.	strana/y
s. r. o.	společnost s ručením omezeným
SZ	sociální zabezpečení
tis.	tisíce
tzv.	takzvaný / takzvaná / takzvané / takzvaně
VH	výsledek hospodaření
ZP	zdravotní pojištění

**SEZNAM OBRÁZKŮ**

Obrázek 1 Du Pontův rozklad.....	43
Obrázek 2 Logo společnosti ITALY STYLE LINEA, s. r. o. ....	52
Obrázek 3 Du Pontův rozklad rentability vlastního kapitálu za rok 2016 – ISL.....	89
Obrázek 4 Du Pontův rozklad rentability vlastního kapitálu za rok 2016 – odvětví.....	89
Obrázek 5 Du Pontův rozklad rentability vlastního kapitálu za rok 2017 – ISL.....	90
Obrázek 6 Du Pontův rozklad rentability vlastního kapitálu za rok 2017 – odvětví.....	90
Obrázek 7 Du Pontův rozklad rentability vlastního kapitálu za rok 2018 – ISL.....	91
Obrázek 8 Du Pontův rozklad rentability vlastního kapitálu za rok 2018 – odvětví.....	91
Obrázek 9 Du Pontův rozklad rentability vlastního kapitálu za rok 2019 – ISL.....	92
Obrázek 10 Du Pontův rozklad rentability vlastního kapitálu za rok 2019 – odvětví.....	92
Obrázek 11 Du Pontův rozklad rentability vlastního kapitálu za rok 2020 – ISL.....	93



**SEZNAM GRAFŮ**

Graf 1 Vývoj inflace v období 01/2016-03/2020.....	57
Graf 2 Porovnání vývoje rentability aktiv podniku a odvětví .....	76
Graf 3 Spider analýza roku 2016 .....	85
Graf 4 Spider analýza roku 2017 .....	86
Graf 5 Spider analýza roku 2018 .....	87
Graf 6 Spider analýza roku 2019 .....	88
Graf 7 Vývoj Altmanova indexu v porovnání s odvětvím.....	95
Graf 8 Vývoj indexu IN05 v porovnání s odvětvím .....	96
Graf 9 Vývoj hodnoty T v porovnání s odvětvím.....	97
Graf 10 Porovnání vývoje ukazatele EVA v letech 2016-2019.....	101

**SEZNAM TABULEK**

Tabulka 1 Kategorizace podniků podle velikosti .....	16
Tabulka 2 Vývoj počtu podniků v odvětví 2016-2019 .....	54
Tabulka 3 Vývoj celkových tržeb v odvětví 2016-2019.....	54
Tabulka 4 SWOT analýza ITALY STYLE LINEA, s. r. o. ....	59
Tabulka 5 Vývoj počtu zaměstnanců v letech 2016-2020 .....	61
Tabulka 6 Vývoj obratu v letech 2016-2020 .....	61
Tabulka 7 Analýza změn vybraných položek aktiv 2016-2020 .....	64
Tabulka 8 Analýza změn vybraných položek pasiv 2016-2020 .....	65
Tabulka 9 Analýza změn vybraných položek výkazu zisku a ztráty 2016-2020.....	67
Tabulka 10 Analýza struktury vybraných položek aktiv v letech 2016-2020 .....	68
Tabulka 11 Analýza struktury vybraných položek pasiv v letech 2016-2020.....	71
Tabulka 12 Analýza struktury výnosů v letech 2016-2020 .....	72
Tabulka 13 Analýza struktury nákladů v letech 2016-2020 .....	73
Tabulka 14 Čistý pracovní kapitál v tis. Kč. v letech 2016-2020.....	74
Tabulka 15 Čisté pohotové prostředky v tis. Kč v letech 2016-2020 .....	74
Tabulka 16 Čistý peněžní majetek v tis. Kč. v letech 2016-2020 .....	75
Tabulka 17 Rentabilita vlastního kapitálu v letech 2016-2020 .....	76
Tabulka 18 Rentabilita aktiv v letech 2016-2020 .....	76
Tabulka 19 Rentabilita tržeb v letech 2016-2020 .....	77
Tabulka 20 Obrat aktiv a doba obratu aktiv v letech 2016-2020.....	78
Tabulka 21 Obrat a doba obratu dlouhodobého majetku v letech 2016-2020.....	78
Tabulka 22 Obrat zásob a doba obratu zásob v letech 2016-2020 .....	78
Tabulka 23 Obrat pohledávek a doba obratu pohledávek v letech 2016-2020.....	79
Tabulka 24 Obrat závazků a doba obratu závazků v letech 2016-200 .....	80
Tabulka 25 Peněžní cyklus v letech 2016-2020 .....	80
Tabulka 26 Běžná likvidita v letech 2016-2020 .....	81
Tabulka 27 Pohotová likvidita v letech 2016-2020 .....	81
Tabulka 28 Hotovostní likvidita v letech 2016-2020 .....	82
Tabulka 29 Celková zadluženost v letech 2016-2020 .....	82
Tabulka 30 Koeficient samofinancování v letech 2016-2020 .....	82
Tabulka 31 Zadluženost vlastního kapitálu v letech 2016-2020 .....	83
Tabulka 32 Úrokové krytí v letech 2016-2020 .....	83
Tabulka 33 Označení poměrových ukazatelů pro účely spider analýzy.....	84
Tabulka 34 Hodnoty Altmanova indexu v letech 2016-2020.....	94

---

Tabulka 35 Hodnoty indexu IN05 v letech 2016-2020 .....	95
Tabulka 36 Hodnoty indexu IN05 v letech 2016-2020 .....	97
Tabulka 37 Bodovací tabulka Kralickova Quicktestu ITALY STYLE LINEA, s. r. o.....	98
Tabulka 38 Hodnoty /B podniku v letech 2016-2020.....	99
Tabulka 39 Ekonomická přidaná hodnota podniku v letech 2016-2020 v tis. Kč.....	100
Tabulka 40 Ekonomická přidaná hodnota odvětví v letech 2016-2019 v tis. Kč.....	100
Tabulka 41 Bodování hodnot jednotlivých ukazatelů Kralickova Quicktestu .....	121
Tabulka 42 Tamariho bodová stupnice.....	122
Tabulka 43 Aktiva v letech 2016-2020 v tis. Kč .....	125
Tabulka 44 Pasiva v letech 2016-2020 v tis. Kč.....	126
Tabulka 45 Položky výkazu zisku a ztráty v letech 2016-2020 v tis. Kč.....	127

## SEZNAM VZORCŮ

(1) Velikost obratu.....	16
(2) Finanční zdraví.....	18
(3) Bilanční rovnice .....	26
(4) Aktiva .....	26
(5) Výnosy .....	27
(6) Výsledek hospodaření .....	27
(7) Čistý pracovní kapitál.....	33
(8) Čisté peněžní prostředky .....	34
(9) Čistý peněžní majetek.....	34
(10) Rentabilita vlastního kapitálu.....	35
(11) Rentabilita aktiv.....	35
(12) Čistá zisková marže .....	36
(13) Provozní zisková marže .....	36
(14) Obrat aktiv.....	37
(15) Obrat dlouhodobého majetku.....	37
(16) Obrat pohledávek.....	37
(17) Obrat závazků .....	38
(18) Obrat zásob.....	38
(19) Doba obratu aktiv .....	38
(20) Doba obratu pohledávek.....	38
(21) Doba obratu závazků .....	38
(22) Doba obratu zásob .....	39
(23) Běžná likvidita.....	40
(24) Pohotová likvidita.....	40
(25) Hotovostní likvidita .....	40
(26) Celková zadluženost .....	41
(27) Koeficient samofinancování.....	41
(28) Ukazatel zadluženosti vlastního kapitálu .....	41
(29) Ukazatel úrokového krytí.....	42
(30) Du Pontův rozklad ukazatele ROE.....	43
(31) Z-skóre.....	118
(32) Index IN05 .....	119
(33) Tafflerův model.....	120
(34) Vyhodnocení Kralickova Quicktestu .....	121
(35) Index bonity.....	123
(36) $EVA = ROE - \text{Náklady kapitálu} * \text{Celkový kapitál}$ .....	124
(37) $EVA = NOPAT - WACC * C$ .....	124
(38) Účetnický model EVA .....	124

**SEZNAM PŘÍLOH**

- Příloha I: Altmanův index
- Příloha II: Index IN05
- Příloha III: Tafflerův model
- Příloha IV: Kralickýv Quicktest
- Příloha V: Tamariho model
- Příloha VI: Index bonity
- Příloha VII: Ekonomická přidaná hodnota (EVA)
- Příloha VIII: Aktivní položky rozvahy podniku
- Příloha IX: Pasivní položky rozvahy podniku
- Příloha X: Položky výkazu zisku a ztrát podniku
- Příloha XI: Předběžná účetní závěrka za rok 2021

## PŘÍLOHA I: ALTMANŮV INDEX

Knápková a kol. (2017, s. 133) uvádějí vzorec pro výpočet Altmanova Z-skóre po vzoru manželů Neumaierových následovně:

$$\text{Z-skóre} = 1,2 * X_1 + 1,4 * X_2 + 3,3 * X_3 + 0,6 * X_4 + X_5 - X_6 \quad (31)$$

Kdy platí:

$$X_1 = \frac{\text{Pracovní kapitál}}{\text{Aktiva}};$$

$$X_2 = \frac{\text{Nerozdělené zisky}}{\text{Aktiva}};$$

$$X_3 = \frac{\text{Zisk před zdaněním a úroky}}{\text{Aktiva}};$$

$$X_4 = \frac{\text{Účetní hodnota vlastního kapitálu}}{\text{Cizí zdroje}};$$

$$X_5 = \frac{\text{Tržby}}{\text{Aktiva}};$$

$$X_6 = \frac{\text{Závazky po lhůtě splatnosti}}{\text{Výnosy}}.$$

## PŘÍLOHA II: INDEX IN05

Vzorec pro výpočet indexu IN05 je Kaloudou (2019, s. 50-51) uváděn takto:

$$\text{IN05} = 0,13 * A + 0,04 * B + 3,97 * C + 0,21 * D + 0,09 * E \quad (32)$$

Kdy platí:

$$A = \frac{\text{Celkový kapitál}}{\text{Cizí kapitál}};$$

$$B = \frac{\text{EBIT}}{\text{Nákladové úroky}}; \text{ jsou-li nákladové úroky rovny nule, platí: } B = 9;$$

$$C = \frac{\text{EBIT}}{\text{Celkový kapitál}};$$

$$D = \frac{\text{Tržby}}{\text{Celkový kapitál}};$$

$$E = \frac{\text{Oběžná aktiva}}{\text{Krátkodobé závazky}}.$$

### PŘÍLOHA III: TAFFLERŮV MODEL

Kalouda (2019b, s. 53) uvádí následovný vzorec pro výpočet hodnoty Tafflerova modelu:

$$T = 0,53 * R_1 + 0,13 * R_2 + 0,18 * R_3 + 0,16 * R_4 \quad (33)$$

Kdy platí:

$$R_1 = \frac{\text{Zisk před zdaněním}}{\text{Krátkodobé závazky}} ;$$

$$R_2 = \frac{\text{Oběžná aktiva}}{\text{Cizí kapitál}} ;$$

$$R_3 = \frac{\text{Krátkodobé závazky}}{\text{Suma aktiv}} ;$$

$$R_4 = \frac{\text{Tržby celkem}}{\text{Suma aktiv}} .$$



## PŘÍLOHA IV: KRALICKŮV QUICKTEST

Rovnice pro výpočet Kralickova Quicktestu jsou dle Hrdého a Krechovské (2016, s. 227):

$$R_1 = \frac{\text{Vlastní kapitál}}{\text{Celková aktiva}};$$

$$R_2 = \frac{\text{Cizí zdroje – krátkodobý finanční majetek}}{\text{Zisk po zdanění + daň z příjmu + odpisy}};$$

$$R_3 = \frac{\text{EBIT}}{\text{Celková aktiva}};$$

$$R_4 = \frac{\text{Zisk po zdanění + daň z příjmu + odpisy}}{\text{Provozní výnosy}}.$$

Bodovací tabulka dle Hrdého a Krechovské (2016, s. 227):

Tabulka 41 Bodování hodnot jednotlivých ukazatelů Kralickova Quicktestu  
(zdroj: vlastní zpracování dle Hrdého a Krechovské, 2016, s. 227)

Ukazatel	Počet bodů				
	0 bodů	1 bod	2 body	3 body	4 body
R <sub>1</sub>	0 a méně	0–0,1	0,1–0,2	0,2–0,3	0,3 a více
R <sub>2</sub>	30 a více	12–30	5–12	3–5	3 a méně
R <sub>3</sub>	0 a méně	0–0,08	0,08–0,12	0,12–0,15	0,15 a více
R <sub>4</sub>	0 a méně	0–0,05	0,05–0,08	0,08–0,1	0,1 a více

Hodnocení finanční situace dle Kralickova Quicktestu uvádí Hrdý a Krechovská (2016, s. 227) takto:

$$\text{Hodnocení finanční situace podniku: } \frac{R_1+R_2+R_3+R_4}{4} \quad (34)$$

Scholleová (2021, s. 97) uvádí, interpretaci výsledků následovně, pokud je celkový průměr bodového hodnocení menší, než hodnota 1, signalizuje to potíže ve finančním hospodaření podniku, interval 1-3 je považován za šedou zónu a hodnota větší než 3 odpovídá bonitnímu podniku.

## PŘÍLOHA V: TAMARIHO MODEL

Rovnice Tamariho modelu uváděné Scholleovou (2021, s. 97) jsou následovné:

$$T_1 = \frac{\text{Vlastní kapitál}}{\text{Cizí kapitál}};$$

$$T_4 = \frac{\text{Výkonová spotřeba}}{\text{Průměrný stav nedokončené výroby}};$$

$$T_2 = \frac{\text{EAT}}{\text{Celková aktiva}};$$

$$T_5 = \frac{\text{Tržby}}{\text{Průměrný stav pohledávek}};$$

$$T_3 = \frac{\text{Oběžná aktiva}}{\text{Krátkodobé závazky}};$$

$$T_6 = \frac{\text{Výrobní spotřeba}}{\text{Pracovní kapitál}}.$$

Tabulka 42 Tamariho bodová stupnice  
(zdroj: vlastní zpracování dle Růčkové, 2021, s. 98)

Ukazatel	Interval hodnot	Body
T1	0,51 a více	25
	0,41-0,5	20
	0,31-0,4	15
	0,21-0,3	10
	0,11-0,2	5
	Do 0,10	0
T2	Posledních 5 let kladné	25
	Větší než horní kvartil	10
	Větší než medián	5
	Jinak	0
T3	2,01 a více	20
	1,51-2,0	15
	1,11-1,5	10
	0,51-1,1	5
	Do 0,50	0
T4	Horní kvartil a více	10
	Medián až horní kvartil	6
	Dolní kvartil až medián	3
	Dolní kvartil a méně	0
T5	Horní kvartil a více	10
	Medián až horní kvartil	6
	Dolní kvartil až medián	3
	Dolní kvartil a méně	0
T6	Horní kvartil a více	10
	Medián až horní kvartil	6
	Dolní kvartil až medián	3
	Dolní kvartil a méně	0

## PŘÍLOHA VI: INDEX BONITY

Kalouda (2019b, s. 51) uvádí definiční funkci pro index bonity takto:

$$/B = 1,5 * \frac{\text{Cash Flow}}{\text{Závazky}} + 0,08 * \frac{\text{Aktiva}}{\text{Závazky}} + 10 * \frac{\text{EBT}}{\text{Aktiva}} + 5 * \frac{\text{EBT}}{\text{Tržby}} + 0,3 * \frac{\text{Zásoby}}{\text{Tržby}} + 0,1 * \frac{\text{Tržby}}{\text{Aktiva}} \quad (35)$$

Kdy platí:

EBT = zisk před zdaněním.

Interpretaci výsledků uvádí Kalouda (2019b, s. 51) následovně:

/B větší než 3 značí extrémně dobrou finanční situaci,

/B v intervalu (2; 3]<sup>1</sup> odpovídá velmi dobré finanční situaci,

/B v intervalu (1; 2] vypovídá o dobré finanční situaci,

/B v intervalu (0; 1] naznačuje určité finanční problémy,

/B v intervalu (-1; 0] napovídá o špatné finanční situaci,

/B v intervalu (-2; -1] hodnotí jako velmi špatnou finanční situaci a

/B menší nebo rovno -2 značí extrémně špatnou finanční situaci.

---

<sup>1</sup> Ukončení závorky tímto znakem „]“ označuje pojem „včetně“.

## **PŘÍLOHA VII: EKONOMICKÁ PŘIDANÁ HODNOTA (EVA)**

Brealey, Myers a Allen (2020, s. 749) uvádějí vzorec pro výpočet ekonomické přidané hodnoty následovně:

$$\text{EVA} = (\text{ROE} - \text{Náklady kapitálu}) * \text{Celkový kapitál} \quad (36)$$

Vochozka (2020, s. 193) uvádí vzorec pro výpočet ukazatele EVA:

$$\text{EVA} = \text{NOPAT} - \text{WACC} * \text{C} \quad (37)$$

kdy platí:

$\text{NOPAT} = \text{EBIT} * (1 - \text{Sazba daně z příjmu právnických osob});$

$\text{C} = \text{celkový investovaný kapitál a}$

$\text{WACC} = \text{průměrné vážené náklady kapitálu (Weighted Average Cost of Capital).}$

Knápková a kol. (2017, s. 153) uvádějí vzorec pro výpočet ukazatele EVA také takto:

$$\text{EVA} = \text{ČZ} - r_e * \text{VK} \quad (38)$$

kdy platí:

$\text{ČZ} = \text{čistý zisk,}$

$r_e = \text{náklady na vlastní kapitál a}$

$\text{VK} = \text{vlastní kapitál.}$

## PŘÍLOHA VIII: AKTIVNÍ POLOŽKY ROZVAHY PODNIKU

Tabulka 43 Aktiva v letech 2016-2020 v tis. Kč  
(zdroj: vlastní zpracování dle účetních závěrek společnosti)

		2016	2017	2018	2019	2020
	<b>Aktiva (netto)</b>	<b>28 291</b>	<b>38 832</b>	<b>48 049</b>	<b>54 196</b>	<b>71 695</b>
<b>A.</b>	<b>Pohl. za upsaný kap.</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>B.</b>	<b>Stálá aktiva (netto)</b>	<b>1 419</b>	<b>1 757</b>	<b>5 428</b>	<b>8 230</b>	<b>6 862</b>
B.	Oprávky	76	407	1 435	3 243	5 452
B.I.	DNM (netto)	7	24	15	10	5
B.I.2.1.	Software	7	24	15	10	5
B.II.	DHM (netto)	1 412	1 733	5 413	8 220	6 857
B.II.2.	HMV (netto)	1 412	1 733	5 413	8 220	6 857
<b>C.</b>	<b>Oběžná aktiva</b>	<b>26 790</b>	<b>35 483</b>	<b>42 416</b>	<b>45 540</b>	<b>64 526</b>
C.I.	Zásoby	15 320	23 619	26 506	34 545	28 928
C.I.1.	Materiál	1 387	3 076	4 163	5 489	5 136
C.I.3.	Výrobky a zboží	13 933	20 543	22 343	29 056	23 792
C.I.3.2.	Zboží	13 933	20 534	22 343	29 056	23 792
C.II.	Pohledávky	6 920	8 868	10 914	5 447	7 041
C.II.1.	Dlouhodobé pohled.	0	0	0	0	157
C.II.1.5.4.	Jiné pohledávky	0	0	0	0	157
C.II.2.	Krátkodobé pohled.	6 920	8 868	10 914	5 447	6 884
C.II.2.1.	Z obchodních vztahů	6 914	8 385	10 266	4 572	6 185
C.II.2.4.	Ostatní pohledávky	6	483	648	875	699
C.II.2.4.3.	Stát – daňové pohl.	0	0	100	236	0
C.II.2.4.4.	Krátkodobé zálohy	6	483	548	530	699
C.II.2.4.5.	Dohadné účty aktivní	0	0	0	109	0
C.IV.	Peněžní prostředky	4 550	2 996	4 996	5 548	28 557
C.IV.1	Pokladna	3 132	1 417	1 132	648	1 108
C.IV.2.	B. účty	1 418	1 579	3 864	4 900	27 449
<b>D.</b>	<b>Čas. rozlišení aktiv</b>	<b>82</b>	<b>1 592</b>	<b>205</b>	<b>426</b>	<b>307</b>
D.1.	Nákl. příštích období	82	1 592	205	426	307

## PŘÍLOHA IX: PASIVNÍ POLOŽKY ROZVAHY PODNIKU

Tabulka 44 Pasiva v letech 2016-2020 v tis. Kč  
(zdroj: vlastní zpracování dle účetních závěrek společnosti)

		2016	2017	2018	2019	2020
	<b>Pasiva</b>	<b>28 291</b>	<b>38 832</b>	<b>48 049</b>	<b>54 196</b>	<b>71 695</b>
<b>A.</b>	<b>Vlastní kapitál</b>	<b>2 558</b>	<b>10 608</b>	<b>13 690</b>	<b>18 062</b>	<b>26 216</b>
A.I.	Základní kapitál	200	200	200	200	200
A.I.1	Základní kapitál	200	200	200	200	200
A.III.	Fondy ze zisku	46	47	47	47	47
A.III.1	Ostatní rezervní fond	46	47	47	47	47
A.IV.	VH minulých let	- 225	2 313	10 361	13 505	17 815
A.V.	VH běžného období	2 537	8 048	3 082	4 310	8 154
<b>B. + C.</b>	<b>Cizí zdroje</b>	<b>25 733</b>	<b>28 224</b>	<b>34 359</b>	<b>36 134</b>	<b>45 497</b>
<b>B.</b>	<b>Rezervy</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>C.</b>	<b>Závazky</b>	<b>25 733</b>	<b>28 224</b>	<b>34 359</b>	<b>36 134</b>	<b>45 497</b>
C.I.	Dlouhodobé závazky	6 088	16 368	16 844	16 619	19 832
C.I.2.	Dlouhodobé úvěry	749	810	2 962	5 386	4 271
C.I.4.	Z obchodních vztahů	29	8 077	8 058	7 036	13 649
C.I.9	Závazky ostatní	5 310	7 481	5 824	4 197	1 912
C.I.9.1.	Záv. ke společníkům	3 500	5 580	3 784	1 660	60
C.I.9.2.	Dohadné účty pasivní	1 810	1 901	2 040	2 537	1 852
C.II.	Krátkodobé závazky	19 645	11 856	17 515	19 515	25 665
C.II.2.	Krátkodobé úvěry	0	0	0	0	2 625
C.II.3.	Kr. přijaté zálohy	8	215	1 076	1 169	1 258
C.II.4.	Z obchodních vztahů	17 255	8 361	13 021	15 717	16 725
C.II.8.	Závazky ostatní	2 382	3 280	3 418	2 629	5 057
C.II.8.3.	Záv. k zaměstnancům	659	640	839	1 055	1 006
C.II.8.4.	Závazky SZ a ZP	394	383	488	613	592
C.II.8.5.	Daň. záv. a dotace	1 329	2 257	2 091	961	3 459
<b>D.</b>	<b>Čas. rozlišení pasiv</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>- 18</b>
D.2	Výnosy příštích o.	0	0	0	0	- 18

## PŘÍLOHA X: POLOŽKY VÝKAZU ZISKU A ZTRÁTY PODNIKU

Tabulka 45 Položky výkazu zisku a ztráty v letech 2016-2020 v tis. Kč  
(zdroj: vlastní zpracování dle účetních závěrek společnosti)

		2016	2017	2018	2019	2020
<b>I.</b>	<b>Tržby za výrobky a služby</b>	<b>6</b>	<b>917</b>	<b>539</b>	<b>2 118</b>	<b>386</b>
<b>II.</b>	<b>Tržby za zboží</b>	<b>38 985</b>	<b>109 599</b>	<b>131 989</b>	<b>139 384</b>	<b>140 115</b>
<b>A.</b>	<b>Výkonová spotřeba</b>	<b>32 883</b>	<b>91 200</b>	<b>117 396</b>	<b>122 616</b>	<b>122 299</b>
A.1.	Náklady na prodej zboží	18 766	43 948	59 995	64 245	72 299
A.2.	Spotřeba materiálu a energie	4 781	16 113	20 441	22 958	23 146
A.3.	Služby	9 326	31 139	36 960	35 413	26 854
<b>B.</b>	<b>Změna stavu zásob vlastní činnosti</b>	<b>- 1 682</b>	<b>- 5 208</b>	<b>- 9 113</b>	<b>- 12 228</b>	<b>- 15 030</b>
<b>C.</b>	<b>Aktivace</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>D.</b>	<b>Osobní náklady</b>	<b>4 748</b>	<b>13 981</b>	<b>17 841</b>	<b>22 100</b>	<b>19 956</b>
D.1.	Mzdové náklady	3 434	10 078	13 037	16 236	15 365
D.2.	Náklady SP a ZP a ostatní n.	1 314	3 813	4 804	5 864	4 591
D.2.1.	Náklady na SP a ZP	1 153	3 400	4 303	5 284	4 140
D.2.2.	Ostatní náklady	161	413	501	580	451
<b>E.</b>	<b>Odpisy</b>	<b>76</b>	<b>331</b>	<b>1 028</b>	<b>2 088</b>	<b>2 489</b>
<b>III.</b>	<b>Ostatní provozní v.</b>	<b>286</b>	<b>1 085</b>	<b>13</b>	<b>695</b>	<b>2 217</b>
III.2.	Tržby z prodaného DM	0	0	0	264	327
III.3.	Jiné provozní výnosy	286	1 085	13	431	1 890
<b>F.</b>	<b>Ostatní provozní náklady</b>	<b>16</b>	<b>992</b>	<b>379</b>	<b>801</b>	<b>1 051</b>
F.1.	ZC prodaného DM	0	0	0	0	243
F.3.	Daně a poplatky	14	97	64	81	78
F.5.	Jiné provozní náklady	2	895	315	720	730
<b>*</b>	<b>Provozní VH</b>	<b>3 237</b>	<b>10 395</b>	<b>5 010</b>	<b>6 820</b>	<b>11 953</b>
<b>IV.</b>	<b>Výnosy z DFM – podíly</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>G.</b>	<b>Náklady na prodané podíly</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>V.</b>	<b>Výnosy z ostatního DFM</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>H.</b>	<b>N. související s ostat. DFM</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>VI.</b>	<b>Výnosové úroky</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>3</b>	<b>7</b>
VI.1.	Ovládaná nebo ovládající os.	0	0	0	3	7
<b>I.</b>	<b>Úpravy hodnot a rezervy ve finanční oblasti</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

<b>J.</b>	<b>Náklad. úroky a podobné n.</b>	<b>56</b>	<b>567</b>	<b>1 094</b>	<b>764</b>	<b>619</b>
J.1	Ovládaná nebo ovládající os.	56	567	1 094	764	619
<b>VII.</b>	<b>Ostatní finanční výnosy</b>	<b>17</b>	<b>492</b>	<b>468</b>	<b>432</b>	<b>1 232</b>
<b>K.</b>	<b>Ostatní finanční náklady</b>	<b>28</b>	<b>331</b>	<b>432</b>	<b>1 037</b>	<b>2 456</b>
<b>*</b>	<b>Finanční VH</b>	<b>- 67</b>	<b>- 406</b>	<b>- 1 058</b>	<b>- 1 366</b>	<b>- 1 836</b>
<b>**</b>	<b>VH před zdaněním</b>	<b>3 170</b>	<b>9 989</b>	<b>3 952</b>	<b>5 454</b>	<b>10 117</b>
<b>L.</b>	<b>Daň z příjmů</b>	<b>633</b>	<b>1 941</b>	<b>870</b>	<b>1 144</b>	<b>1 963</b>
L.1.	Daň z příjmu splatná	633	1 941	870	1 144	1 963
<b>**</b>	<b>VH po zdanění</b>	<b>2 537</b>	<b>8 048</b>	<b>3 082</b>	<b>4 310</b>	<b>8 154</b>
<b>M.</b>	<b>Převod podílu na VH spol.</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>***</b>	<b>VH za účetní období</b>	<b>2 537</b>	<b>8 048</b>	<b>3 082</b>	<b>4 310</b>	<b>8 154</b>
<b>*</b>	<b>Čistý obrat za období</b>	<b>39 294</b>	<b>112 093</b>	<b>133 009</b>	<b>142 632</b>	<b>143 957</b>



# PŘÍLOHA XI: PŘEDBĚŽNÁ ÚČETNÍ ZÁVĚRKA ZA ROK 2021

Rozvaha podle Přílohy č. 1  
vyhlášky č. 500/2002 Sb.

## ROZVAHA v plném rozsahu

Obchodní firma nebo jiný název účetní jednotky

ITALY STYLE LINEA s.r.o.

Účetní jednotka doručí  
účetní závěrku současně  
s doručením daňového přiznání  
za daň z příjmů

ke dni **31.12.2021**  
(v celých tisících Kč)

Sídlo nebo bydliště účetní jednotky  
a místo podnikání, liší-li se od bydliště

Opletalova 958/27  
Praha 1  
110 00

1 x příslušnému finančnímu  
úřadu

Rok	Měsíc	IČ
2021		27490254

Označení a	AKTIVA b	čís. řád. c	Běžné účetní období			Minulé úč. období
			Brutto 1	Korekce 2	Netto 3	Netto 4
	AKTIVA CELKEM Součet A. až D.	1	85 350	8 126	77 224	71 695
A.	Pohledávky za upsaný základní kapitál	2				
B.	Stálá aktiva Součet B.I. až B.III.	3	17 210	8 126	9 084	6 862
B.I.	Dlouhodobý nehmotný majetek Součet I.1. až I.5.	4	1 087	192	895	5
B.I.1.	Nehmotné výsledky vývoje	5				
B.I.2.	Ocenitelná práva	6	1 087	57	1 030	5
B.I.2.1.	Software	7	567	57	510	5
B.I.2.2.	Ostatní ocenitelná práva	8	520		520	
B.I.3.	Goodwill	9				
B.I.4.	Ostatní dlouhodobý nehmotný majetek	10		135	-135	
B.I.5.	Poskytnuté zálohy na dl. nehmotný majetek a nedokončený dl. nehmotný majetek	11				
B.I.5.1.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý nehmotný majetek	12				
B.I.5.2.	Nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek	13				
B.II.	Dlouhodobý hmotný majetek Součet II.1. až II.5.	14	16 123	7 934	8 189	6 857
B.II.1.	Pozemky a stavby	15				
B.II.1.1.	Pozemky	16				
B.II.1.2.	Stavby	17				
B.II.2.	Hmotné movité věci a jejich soubory	18	11 684	7 934	3 750	6 857
B.II.3.	Oceňovací rozdíl k nabytému majetku	19				
B.II.4.	Ostatní dlouhodobý hmotný majetek	20				
B.II.4.1.	Pěstičské celky trvalých porostů	21				
B.II.4.2.	Dospělá zvířata a jejich skupiny	22				
B.II.4.3.	Jiný dlouhodobý hmotný majetek	23				
B.II.5.	Poskytnuté zálohy na dl. hmotný majetek a nedokončený dl. hmotný majetek	24	4 439		4 439	
B.II.5.1.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý hmotný majetek	25				
B.II.5.2.	Nedokončený dlouhodobý hmotný majetek	26	4 439		4 439	
B.III.	Dlouhodobý finanční majetek Součet III.1. až III.7.	27				
B.III.1.	Podíly – ovládaná nebo ovládající osoba	28				
B.III.2.	Zápůjčky a úvěry – ovládaná nebo ovládající osoba	29				
B.III.3.	Podíly – podstatný vliv	30				

Označení a	AKTIVA b	čís. řád. c	Běžné účetní období			Minulé úč. období
			Brutto 1	Korekce 2	Netto 3	Netto 4
B.III.4.	Zápůjčky a úvěry – podstatný vliv	31				
B.III.5.	Ostatní dlouhodobé cenné papíry a podíly	32				
B.III.6.	Zápůjčky a úvěry – ostatní	33				
B.III.7.	Ostatní dlouhodobý finanční majetek	34				
B.III.7.1.	Jiný dlouhodobý finanční majetek	35				
B.III.7.2.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý finanční majetek	36				
C.	Oběžná aktiva                      Součet C.I. až C.IV.	37	67 633		67 633	64 526
C.I.	Zásoby                                      Součet I.1. až I.5.	38	40 879		40 879	28 928
C.I.1.	Materiál	39	8 432		8 432	5 136
C.I.2.	Nedokončená výroba a polotovary	40				
C.I.3.	Výrobky a zboží	41	32 447		32 447	23 792
C.I.3.1.	Výrobky	42	4 608		4 608	
C.I.3.2.	Zboží	43	27 839		27 839	23 792
C.I.4.	Mladá a ostatní zvířata a jejich skupiny	44				
C.I.5.	Poskytnuté zálohy na zásoby	45				
C.II.	Pohledávky                                      Součet II.1. až II.3.	46	9 126		9 126	7 041
C.II.1.	Dlouhodobé pohledávky	47	-4		-4	157
C.II.1.1.	Pohledávky z obchodních vztahů	48				
C.II.1.2.	Pohledávky – ovládaná nebo ovládající osoba	49				
C.II.1.3.	Pohledávky – podstatný vliv	50				
C.II.1.4.	Odložená daňová pohledávka	51				
C.II.1.5.	Pohledávky – ostatní	52	-4		-4	157
C.II.1.5.1.	Pohledávky za společníky	53				
C.II.1.5.2.	Dlouhodobé poskytnuté zálohy	54				
C.II.1.5.3.	Dohadné účty aktivní	55				
C.II.1.5.4.	Jiné pohledávky	56	-4		-4	157
C.II.2.	Krátkodobé pohledávky	57	9 130		9 130	6 884
C.II.2.1.	Pohledávky z obchodních vztahů	58	5 450		5 450	6 185
C.II.2.2.	Pohledávky – ovládaná nebo ovládající osoba	59				
C.II.2.3.	Pohledávky – podstatný vliv	60				
C.II.2.4.	Pohledávky – ostatní	61	3 680		3 680	699
C.II.2.4.1.	Pohledávky za společníky	62				
C.II.2.4.2.	Sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	63				
C.II.2.4.3.	Stát – daňové pohledávky	64	1 623		1 623	
C.II.2.4.4.	Krátkodobé poskytnuté zálohy	65	2 057		2 057	699
C.II.2.4.5.	Dohadné účty aktivní	66				
C.II.2.4.6.	Jiné pohledávky	67				
C.II.3.	Časové rozlišení aktiv	144				

Označení a	AKTIVA b	čís. řád. c	Běžné účetní období			Minulé úč. období
			Brutto 1	Korekce 2	Netto 3	Netto 4
C.II.3.1.	Náklady příštích období	145				
C.II.3.2.	Komplexní náklady příštích období	146				
C.II.3.3.	Příjmy příštích období	147				
C.III.	Krátkodobý finanční majetek Součet III.1. až III.2.	68				
C.III.1.	Podíly – ovládaná nebo ovládající osoba	69				
C.III.2.	Ostatní krátkodobý finanční majetek	70				
C.IV.	Peněžní prostředky Součet IV.1. až IV.2.	71	17 628		17 628	28 557
C.IV.1.	Peněžní prostředky v pokladně	72	109		109	1 108
C.IV.2.	Peněžní prostředky na účtech	73	17 519		17 519	27 449
D.	Časové rozlišení aktiv Součet D.1. až D.3.	74	507		507	307
D.1.	Náklady příštích období	75	507		507	307
D.2.	Komplexní náklady příštích období	76				
D.3.	Příjmy příštích období	77				

Označení a	PASIVA b	čís. řád. c	Stav v běžném účetním období	Stav v minulém účetním období	
			5	6	
	PASIVA CELKEM	Součet A. až D.	78	77 224	71 695
A.	Vlastní kapitál	Součet A.I. až A.VI.	79	39 185	26 216
A.I.	Základní kapitál	Součet I.1. až I.3.	80	200	200
A.I.1.	Základní kapitál		81	200	200
A.I.2.	Vlastní podíly (-)		82		
A.I.3.	Změny základního kapitálu		83		
A.II.	Ážio a kapitálové fondy	Součet II.1. až II.2.	84		
A.II.1.	Ážio		85		
A.II.2.	Kapitálové fondy		86		
A.II.2.1.	Ostatní kapitálové fondy		87		
A.II.2.2.	Oceňovací rozdíly z přecenění majetku a závazků (+/-)		88		
A.II.2.3.	Oceňovací rozdíly z přecenění při přeměnách obchodních korporací (+/-)		89		
A.II.2.4.	Rozdíly z přeměn obchodních korporací (+/-)		90		
A.II.2.5.	Rozdíly z ocenění při přeměnách obchodních korporací (+/-)		91		
A.III.	Fondy ze zisku	Součet III.1. až III.2.	92	47	47
A.III.1.	Ostatní rezervní fondy		93	47	47
A.III.2.	Statutární a ostatní fondy		94		
A.IV.	Výsledek hospodaření minulých let (+/-)	Součet IV.1. až IV.2.	95	12 463	17 815
A.IV.1.	Nerozdělený zisk nebo neuhrazená ztráta minulých let (+/-)		96	12 463	17 815
A.IV.2.	Jiný výsledek hospodaření minulých let (+/-)		98		
A.V.	Výsledek hospodaření běžného účetního období (+/-)		99	26 475	8 154
A.VI.	Rozhodnuto o zálohové výplatě podílu na zisku (-)		100		

Označení	PASIVA	čís. řád.	Stav v běžném účetním období	Stav v minulém účetním období
a	b	c	5	6
B. + C.	Cizí zdroje <span style="float:right">Součet B. + C.</span>	101	37 983	45 497
B.	Rezervy <span style="float:right">Součet B.1. až B.4.</span>	102		
B.1.	Rezerva na důchody a podobné závazky	103		
B.2.	Rezerva na daň z příjmů	104		
B.3.	Rezervy podle zvláštních právních předpisů	105		
B.4.	Ostatní rezervy	106		
C.	Závazky <span style="float:right">Součet C.I. až C.III.</span>	107	37 983	45 497
C.I.	Dlouhodobé závazky <span style="float:right">Součet I.1. až I.9.</span>	108	10 969	19 832
C.I.1.	Vydané dluhopisy	109		
C.I.1.1.	Vyměnitelné dluhopisy	110		
C.I.1.2.	Ostatní dluhopisy	111		
C.I.2.	Závazky k úvěrovým institucím	112	3 792	4 271
C.I.3.	Dlouhodobé přijaté zálohy	113		
C.I.4.	Závazky z obchodních vztahů	114	5 561	13 649
C.I.5.	Dlouhodobé směnky k úhradě	115		
C.I.6.	Závazky – ovládaná nebo ovládající osoba	116		
C.I.7.	Závazky – podstatný vliv	117		
C.I.8.	Odložený daňový závazek	118		
C.I.9.	Závazky – ostatní	119	1 616	1 912
C.I.9.1.	Závazky ke společníkům	120	500	60
C.I.9.2.	Dohadné účty pasivní	121	1 116	1 852
C.I.9.3.	Jiné závazky	122		
C.II.	Krátkodobé závazky <span style="float:right">Součet II.1. až II.8.</span>	123	27 014	25 665
C.II.1.	Vydané dluhopisy	124		
C.II.1.1.	Vyměnitelné dluhopisy	125		
C.II.1.2.	Ostatní dluhopisy	126		
C.II.2.	Závazky k úvěrovým institucím	127	36	2 625
C.II.3.	Krátkodobé přijaté zálohy	128	386	1 258
C.II.4.	Závazky z obchodních vztahů	129	23 207	16 725
C.II.5.	Krátkodobé směnky k úhradě	130		
C.II.6.	Závazky – ovládaná nebo ovládající osoba	131		
C.II.7.	Závazky – podstatný vliv	132		
C.II.8.	Závazky ostatní	133	3 385	5 057
C.II.8.1.	Závazky ke společníkům	134		
C.II.8.2.	Krátkodobé finanční výpomoci	135		
C.II.8.3.	Závazky k zaměstnancům	136	1 216	1 006
C.II.8.4.	Závazky ze sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění	137	597	592
C.II.8.5.	Stát – daňové závazky a dotace	138	1 572	3 459
C.II.8.6.	Dohadné účty pasivní	139		
C.II.8.7.	Jiné závazky	140		

Označení a	PASIVA b		čís. řád. c	Stav v běžném účetním období 5	Stav v minulém účetním období 6
C.III.	Časové rozlišení pasiv	Součet III.1. až III.2.	148		
C.III.1.	Výdaje příštích období		149		
C.III.2.	Výnosy příštích období		150		
D.	Časové rozlišení pasiv	Součet D.1. až D.2.	141	56	-18
D.1.	Výdaje příštích období		142		
D.2.	Výnosy příštích období		143	56	-18

Sestaveno dne: 21.03.2022		Podpisový záznam statutárního orgánu účetní jednotky nebo podpisový vzor fyzické osoby, která je účetní jednotkou
Právní forma účetní jednotky	Předmět podnikání velkoobchod s kosmetickými výrobky	Pozn.:

Výkaz zisku a ztráty ve druhovém členění podle Přílohy č. 2 vyhlášky č. 500/2002 Sb.

Účetní jednotka doručí účetní závěrku současně s doručením daňového přiznání za daň z příjmů

1 x příslušnému finančnímu úřadu

## VÝKAZ ZISKU A ZTRÁTY v plném rozsahu

ke dni **31.12.2021**  
(v celých tisících Kč)

Rok	Měsíc	IČ
2021		27490254

Obchodní firma nebo jiný název účetní jednotky

ITALY STYLE LINEA s.r.o.

Sídlo nebo bydliště účetní jednotky  
a místo podnikání, liší-li se od bydliště

Opletalova 958/27  
Praha 1  
110 00

Označení a	TEXT b	číslo řádku c	Skutečnost v účetním období	
			běžném 1	minulém 2
I.	Tržby z prodeje výrobků a služeb	1	676	386
II.	Tržby za prodej zboží	2	163 406	140 115
A.	Výkonová spotřeba	Součet A.1. až A.3. 3	139 194	122 299
A. 1.	Náklady vynaložené na prodané zboží	4	84 577	72 299
A. 2.	Spotřeba materiálu a energie	5	24 027	23 146
A. 3.	Služby	6	30 590	26 854
B.	Změna stavu zásob vlastní činnosti (+/-)	7	-22 364	-15 030
D.	Osobní náklady	Součet D.1. až D.2. 9	18 552	19 956
D. 1.	Mzdové náklady	10	13 344	15 365
D. 2.	Náklady na sociální zabezpečení, zdravotní pojištění a ostatní náklady	11	5 208	4 591
D. 2.1.	Náklady na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	12	4 833	4 140
D. 2.2.	Ostatní náklady	13	375	451
E.	Úpravy hodnot v provozní oblasti	Součet E.1. až E.3. 14	3 177	2 489
E. 1.	Úpravy hodnot dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku	15	3 177	2 489
E. 1.1.	- Úpravy hodnot dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku – trvalé	16	3 177	2 489
III.	Ostatní provozní výnosy	Součet III.1. až III.3. 20	2 083	2 217
III. 1.	Tržby z prodaného dlouhodobého majetku	21	430	327
III. 3.	Jiné provozní výnosy	23	1 653	1 890
F.	Ostatní provozní náklady	Součet F.1. až F.5. 24	708	1 051
F. 1.	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku	25	100	243
F. 3.	Daně a poplatky	27	82	78
F. 5.	Jiné provozní náklady	29	526	730
*	Provozní výsledek hospodaření (+/-) I. + II. - A. - B. - C. - D. - E. + III. - F.	30	26 898	11 953
VI.	Výnosové úroky a podobné výnosy	Součet VI.1. až VI.2. 39		7
VI. 1.	Výnosové úroky a podobné výnosy – ovládaná nebo ovládající osoba	40		7
J.	Nákladové úroky a podobné náklady	Součet J.1. až J.2. 43	410	619
J. 1.	Nákladové úroky a podobné náklady – ovládaná nebo ovládající osoba	44	410	619
VII.	Ostatní finanční výnosy	46	1 069	1 232
K.	Ostatní finanční náklady	47	1 082	2 456
*	Finanční výsledek hospodaření (+/-) IV. - G. + V. - H. + VI. - I. - J. + VII. - K.	48	-423	-1 836
**	Výsledek hospodaření před zdaněním (+/-) * (ř. 30) + * (ř. 48)	49	26 475	10 117
L.	Daň z příjmů	Součet L.1. až L.2. 50		1 963

Označení a	TEXT b	číslo řádku c	Skutečnost v účetním období	
			běžném 1	minulém 2
L. 1.	Daň z příjmů splatná	51		1 963
**	Výsledek hospodaření po zdanění (+/-) ** (ř. 49) - L.	53	26 475	8 154
***	Výsledek hospodaření za účetní období (+/-) ** (ř. 53) - M.	55	26 475	8 154
*	Čistý obrát za účetní období I. + II. + III. + IV. + V. + VI. + VII.	56	167 234	143 957

Sestaveno dne: 21.03.2022		Podpisový záznam statutárního orgánu účetní jednotky nebo podpisový vzor fyzické osoby, která je účetní jednotkou
Právní forma účetní jednotky	Předmět podnikání velkoobchod s kosmetickými výrobky	Pozn.: