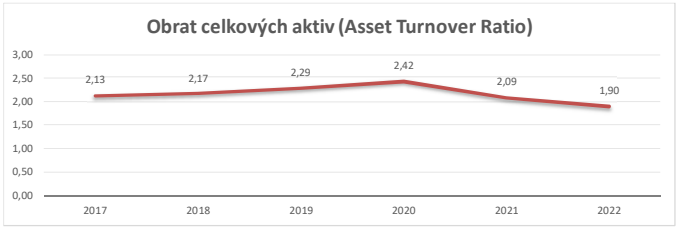
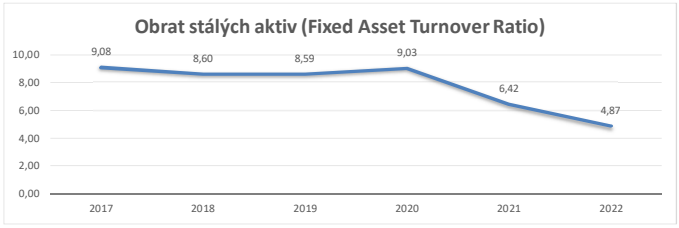
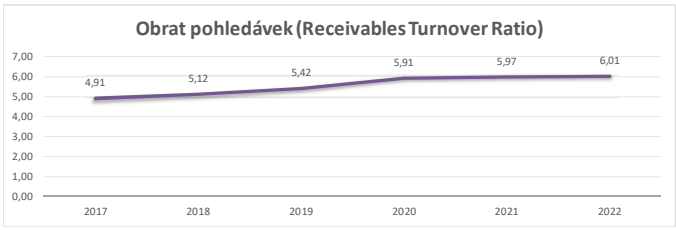
Ukazatelé aktivity

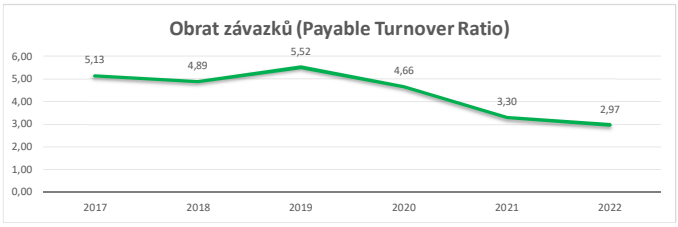
Green Foods a.s.

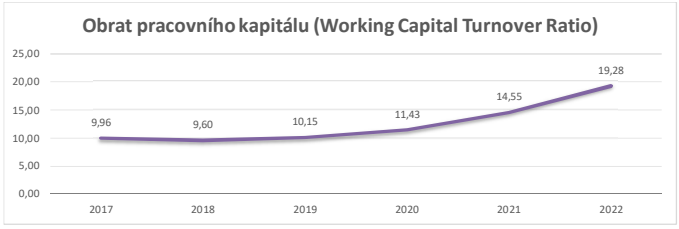
	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Ukazatelé aktivity						
Obrat celkových aktiv (Asset Turnover Ratio)	2,13	2,17	2,29	2,42	2,09	1,90
Obrat stálých aktiv (Fixed Asset Turnover Rat	9,08	8,60	8,59	9,03	6,42	4,87
Obrat pohledávek (Receivables Turnover Rat	4,91	5,12	5,42	5,91	5,97	6,01
Obrat závazků (Payable Turnover Ratio)	5,13	4,89	5,52	4,66	3,30	2,97
Obrat zásob (Inventory Turnover Ratio)	10,90	12,04	13,47	12,93	11,58	11,87
Obrat pracovního kapitálu (Working Capital T	9,96	9,60	10,15	11,43	14,55	19,28
Obrat výrobků (Finished Goods Turnover Rat	38,05	41,80	46,68	44,05	39,93	37,39
Obrat pohledávek z obchodních vztahů (Trac	6,15	6,48	7,31	8,23	8,44	8,31
Doba obratu zásob (Days Inventory Outstan	33	30	27	28	32	31
Doba inkasa pohledávek (Days Sales Outstan	74	72	68	60	64	64
Doba inkasa krátkodobých pohledávek (Days	61	60	55	47	51	55
Doba odkladu plateb závazků (Days Payable	78	72	68	96	128	131
Doba odkladu plateb krátkodobých závazků	77	70	67	61	86	77
Doba obratu hotovosti (Cash Conversion Cyc	30	30	27	-8	-33	-37

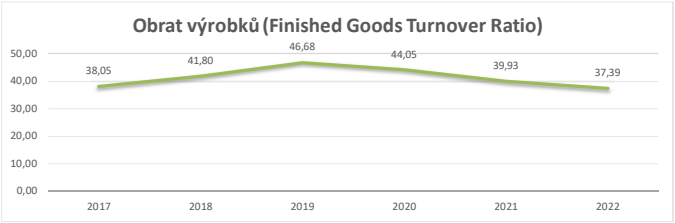


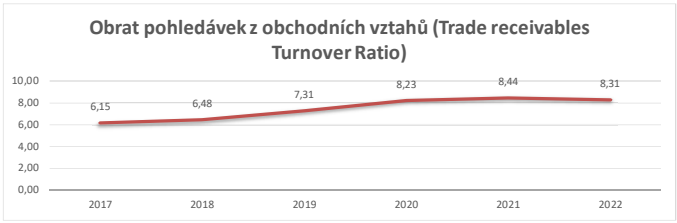


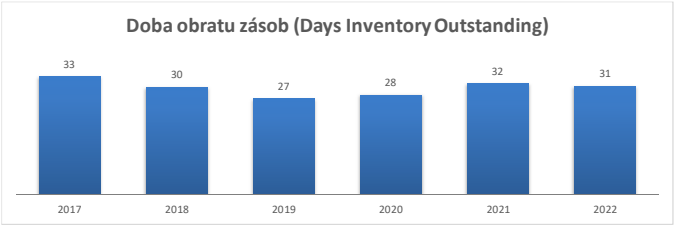


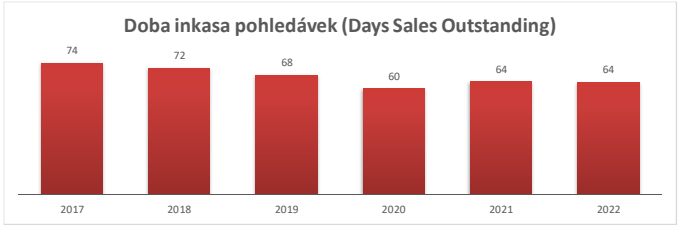


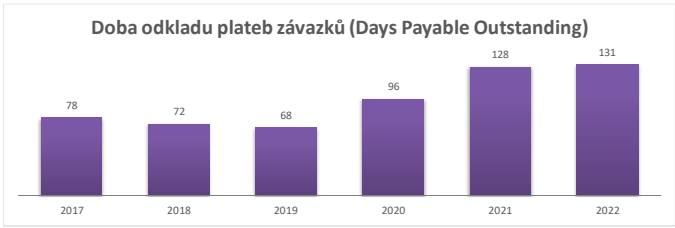


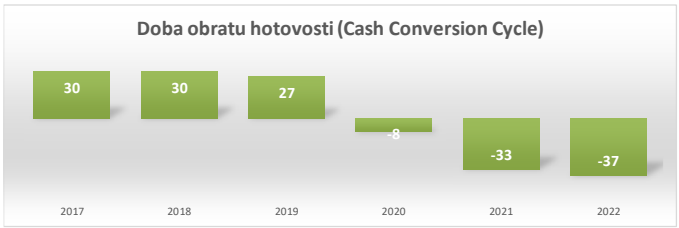












Ukazatelé aktivity (Activity ratios)

Ukazatele aktivity měří schopnost podniku využívat vložených prostředků. Informují o tom, jak efektivně podnik hospodaří se svými aktivy, s jakou intenzitou využívá kapitál, který má k dispozici. Jestliže má podnik více aktiv, než je schopen efektivně využít, zvyšují se jeho náklady spojené se skladováním. Naopak při nedostatku aktiv dochází k omezení výroby a podnik přichází o vyšší tržby, kterých by mohl dosáhnout realizováním podnikatelských příležitostí.

Při hodnocení je opět třeba vzít v úvahu, že tržby jsou položkou výkazu zisků a ztrát a odrážejí tak stav za určité období (tokové veličiny), kdežto aktiva jsou položkou rozvahy a postihují stav k určitému okamžiku.

Ukazatele hospodářské aktivity se vyjadřují ve dvou formách - době obratu či rychlosti obratu aktiv:

- Ukazatel obratu (rychlosti obratu)

  Rychlost obratu, někdy nazývána jen jako obrat, se dá vyjádřit vztahem

$$\text{Obrat} = \frac{\text{tržby nebo náklady za určité období}}{\text{zvolená položka aktiv nebo pasiv}}$$

- Doba obratu

  Doba obratu zvolené položky aktiv nebo pasiv je dána základním vztahem

$$\text{Doba obratu} = 365 * \frac{\text{zvolená položka aktiv nebo pasiv}}{\text{tržby nebo náklady za určité období}}$$

Obrat celkových aktiv (Asset Turnover Ratio)

Označovaný též jako produktivita vloženého kapitálu, měří efektivnost využití veškerých aktiv ve firmě. Ukazuje, jak se zhodnocují naše aktiva ve výrobní činnosti firmy bez ohledu na zdroje jejich krytí.

Jedná se o komplexního ukazatele měřící rychlost obratu použitých celkových aktiv, tj. ukazatel udává, kolikrát se celková aktiva obrátí za rok. Při mezipodnikovém srovnání je nutné zohlednit stáří stálých aktiv a dát pozor na rozdíly dané zvolenou odpisovou metodou.

$$\text{Obrat aktiv} = \frac{\text{tržby}}{\text{průměrná celková aktiva}}$$

Doporučenou hodnotou pro podniky činné v oblasti strojírenství je index v rozmezí 1 - 1,5.

Obvykle se ukazatel obratu aktiv vypočítává na roční bázi. Čím vyšší je poměr obratu aktiv, tím lepší je výkon společnosti, protože vyšší poměry znamenají, že společnost generuje více příjmů na dolar aktiv. Poměr obratu aktiv bývá u společností v určitých odvětvích vyšší než u jiných. Například maloobchodní a spotřebitelské hlavní produkty mají relativně malou základnu aktiv, ale mají vysoký objem prodeje – mají tedy nejvyšší průměrný poměr obratu aktiv. Naopak firmy v sektorech, jako jsou veřejné služby a nemovitosti, mají velkou základnu aktiv a nízký obrat aktiv.

Zatímco investoři mohou používat poměr obratu aktiv k porovnání podobných akcií, metrika neposkytuje všechny podrobnosti, které by byly užitečné pro analýzu akcií. Ukazatel obratu aktiv společnosti v kterémkoli jednotlivém roce se může podstatně lišit od předchozích nebo následujících let. Investoři by měli přezkoumat trend v poměru obratu aktiv v průběhu času, aby zjistili, zda se využití aktiv zlepšuje nebo zhoršuje.

Ukazatele obratu aktiv se v různých průmyslových odvětvích liší, takže by se měly porovnávat pouze poměry společností, které jsou ve stejném odvětví. Například společnosti z oblasti maloobchodu nebo služeb mají relativně malou základnu aktiv v kombinaci s vysokým objemem prodeje. To vede k vysoké průměrné obrátce aktiv. Mezitím firmy v sektorech, jako jsou veřejné služby nebo výroba, mívají velkou základnu aktiv, což se promítá do nižšího obratu aktiv.

Obrat stálých aktiv (Fixed Asset Turnover Ratio)

Je ukazatelem efektivnosti využívání budov, strojů, zařízení, dopravních prostředků a ostatního dlouhodobého hmotného majetku. Případná nepříznivá hodnota signalizuje její nízké využití a je upozorněním pro výrobu, aby zvýšila využití svých výrobních kapacit. Zároveň je upozorněním pro manažery, aby omezili firemní investice.

Ukazatel obratu stálých aktiv vyjadřuje, jaká výše tržeb byla vyprodukována z 1 Kč celkového majetku podniku. Je často využíván při komparativní analýze. Pokud výsledná hodnota ukazatele rychlosti obratu stálých aktiv je nízká, je vhodné zvyšovat tržby nebo odprodávat aktiva.

$$\text{Obrat stálých aktiv} = \frac{\text{tržby}}{\text{průměrná stálá aktiva}}$$

Doporučuje se, aby hodnota ukazatele dosahovala v průměru 5,1.

Poměr se běžně používá jako metrika ve zpracovatelských odvětvích, která provádějí podstatné nákupy stálých aktiv za účelem zvýšení produkce. Když společnost provede tak významné nákupy, investoři tento ukazatel v následujících letech bedlivě sledují, aby zjistili, zda ji nový dlouhodobý majetek společnosti odměňuje zvýšeným prodejem.

Vyšší poměr obratu svědčí o vyšší efektivitě při řízení investic do fixních aktiv, ale neexistuje přesné číslo nebo rozmezí, které by určovalo, zda společnost byla efektivní při generování příjmů z takových investic. Z tohoto důvodu je důležité, aby analytici a investoři porovnávali nejnovější poměr společnosti jak s jejími vlastními historickými poměry, tak s hodnotami poměrů z obdobných společností a/nebo s průměrnými poměry pro odvětví společnosti jako celek.

Výrobní společnosti často upřednostňují poměr obratu stálých aktiv před poměrem obratu aktiv, protože chtějí získat co nejlepší představu o tom, jak se daří jejich kapitálovým investicím. Společnosti s menším objemem stálých aktiv, jako je maloobchodník, mohou mít menší zájem o tento ukazatel ve srovnání s tím, jak jsou využívána jiná aktiva, jako jsou zásoby.

Společnosti s vyššími ukazateli obratu stálých aktiv vydělávají více peněz za každou korunu, kterou investovali do stálých aktiv. Pro většinu je lepší vyšší poměr obratu fixních aktiv.

Ukazatel obratu stálých aktiv nezahrnuje žádné firemní náklady. Ukazatel proto analytikům neříká, zda je společnost dokonce zisková. Společnost může generovat rekordní tržby a efektivně využívat svá stálá aktiva; společnost však může mít také rekordní úrovně variabilních, administrativních nebo jiných nákladů.

Obrat pohledávek (Receivables Turnover Ratio)

Ukazatel doby obratu pohledávek měří rychlost/dobu s jakou společnost zinkasuje v průměru své pohledávky. Jedná se o kvantifikaci efektivity společnosti při vymáhání pohledávek od klientů a řízení jejího úvěrového procesu. Efektivní společnost má vyšší poměr obratu pohledávek, zatímco neefektivní společnost má poměr nižší.

Pohledávky jsou ve skutečnosti bezúročné půjčky, které mají krátkodobý charakter a společnosti je poskytují svým zákazníkům. Poměr také měří, kolikrát se pohledávky společnosti za určité časové období přemění na hotovost. Obrat pohledávek se počítá na roční, čtvrtletní nebo měsíční bázi.

$$\text{Obrat pohledávek} = \frac{\text{tržby}}{\text{průměrné pohledávky}}$$

Vysoká obrátkovost pohledávek může naznačovat, že vymáhání pohledávek společnosti je efektivní a že má vysoký podíl kvalitních zákazníků, kteří rychle splácejí své dluhy. Vysoký poměr obratu pohledávek může také naznačovat, že společnost funguje na hotovostním základě. Vysoký poměr může také naznačovat, že společnost je konzervativní, pokud jde o poskytování úvěrů svým zákazníkům. Na druhou stranu příliš konzervativní úvěrová politika může potenciální zákazníky odradit. Tito zákazníci pak mohou obchodovat s konkurencí, která jim může nabídnout a rozšířit úvěr, který potřebují.

Nízká obrátkovost pohledávek není dobrá věc. Může to být způsobeno neadekvátním procesem vymáhání, špatnými úvěrovými politikami nebo zákazníky, kteří nejsou finančně životaschopní nebo bonitní. Nízká míra obratu obvykle znamená, že společnost by měla přehodnotit svou úvěrovou politiku, aby zajistila včasné inkaso svých pohledávek. V některých případech však nízké poměry nejsou vždy špatné. Pokud například distribuční divize společnosti funguje špatně, může se stát, že nedodává zákazníkům správné zboží včas. V důsledku toho by se odběratelé mohli opozdit se splácením svých pohledávek, což by snížilo obrat pohledávek společnosti.

Stejně jako ostatní finanční ukazatele je ukazatel obratu pohledávek nejužitečnější při srovnání mezi časovými obdobími nebo různými společnostmi. Společnost může například porovnávat ukazatele obratu pohledávek společností, které působí ve stejném odvětví. Na tomto příkladu může společnost lépe pochopit, zda je zpracování jejích úvěrových prodejů v souladu s konkurencí, nebo zda za její konkurencí zaostává.

V čitateli ukazatele obratu pohledávek v anglofonním prostředí bývají čisté úvěrové tržby (Net Credit Sales), tedy částka příjmů, kterou společnost získala a která byla uhrazena prostřednictvím úvěru. Tento údaj nezahrnuje hotovostní tržby, protože při hotovostních tržbách nevznikají pohledávky. Čisté úvěrové tržby zahrnují také prodejní slevy nebo vrácení od zákazníků a počítají se jako hrubé úvěrové tržby snížené o tyto zbytkové slevy. Z českých účetních výkazů ale tuto hodnotu nezískáme, proto používáme celkové tržby.

Obrat závazků (Payable Turnover Ratio)

Ukazatel obratu závazků je krátkodobá míra likvidity, která se používá ke kvantifikaci sazby, kterou společnost vyplácí své dodavatele. Ukazuje, kolikrát společnost splatí své závazky během určitého období.

Závazky jsou krátkodobý dluh, který společnost dluží svým dodavatelům a věřitelům. Ukazatel obratu závazků může odhalit, jak efektivní je společnost při splácení toho, co dluží v průběhu roku.

$$\text{Obrat závazků} = \frac{\text{náklady na prodané zboží (COGS)} + \text{konečné zásoby} - \text{počáteční zásoby}}{\text{průměrné závazky}}$$

Investoři mohou pomocí ukazatele obratu závazků určit, zda má společnost dostatek hotovosti nebo příjmů, aby splnila své krátkodobé závazky. Věřitelé mohou tento poměr použít k měření, zda společnosti poskytnout nové úvěry.

Měřeno v čase, klesající hodnota obratu závazků ukazuje, že společnosti trvá vyplacení dodavatelů déle než v předchozích obdobích. To by mohlo signalizovat, že společnost je ve finanční tísni. Případně by klesající poměr mohl také znamenat, že společnost vyjednala se svými dodavateli jiné platební podmínky.

Když se hodnota obratu závazků zvýší, společnost vyplácí dodavatele rychleji než v předchozích obdobích. Znamená to, že společnost má k dispozici dostatek hotovosti, aby mohla včas splatit své krátkodobé dluhy. To může naznačovat, že společnost efektivně řídí své dluhy a cash flow. Dlouhodobě rostoucí poměr by však také mohl naznačovat, že společnost nereinvestuje peníze zpět do svého podnikání. To by mohlo mít za následek nižší tempo růstu a nižší zisky společnosti v dlouhodobém horizontu.

Stejně jako u všech finančních ukazatelů je užitečné porovnat obrat závazků společnosti se společnostmi ve stejném odvětví. To může investorům pomoci určit, jak je jedna společnost schopná platit své účty ve srovnání s ostatními. Na druhou stranu trvale vysoký nebo zvyšující se poměr, zejména ve srovnání s průmyslovým standardem, by mohl upozornit věřitele a investory na situaci, kdy společnost řádně neřídí své peníze a nereinvestuje do svého růstu. V důsledku toho by vysoký nebo nízký poměr neměl být považován za nominální hodnotu.

Poměr obratu závazků mezi 6 a 10 je považován za ideální. Poměr nižší než 6 naznačuje, že podnik nevytváří dostatečné příjmy, aby zaplatil svým dodavatelům ve vhodném časovém rámci. Odvětví samozřejmě fungují odlišně, a proto budou mít různé odvětví různé průměrné obratové poměry závazků.

Chcete-li zlepšit svůj poměr obratu k závazkům, můžete zlepšit své cash flow, znovu vyjednat podmínky se svým dodavatelem, platit účty před jejich splatností a používat automatizovaná platební řešení.

Obrat zásob (Inventory Turnover Ratio)

Ukazatel obratu zásob je opravdu užitečná finanční metrika, zejména pro společnosti, které mají větší zásoby. Měří, kolikrát se zásoby společnosti prodají a vymění za určité období, obvykle za rok. Vyšší hodnota obratu zásob je obvykle lepší, i když vysoký obrat může mít své nevýhody.

$$\text{náklady na prodané zboží (COGS)}$$

Obrat zásob = ----------

průměrné zásoby

Doporučená hodnota pro tento ukazatel je od 4,5 do 6.

Stejně jako většina ostatních ukazatelů poskytuje analýza poměru obratu zásob ve spojení s oborovými benchmarky a historickými trendy cenné poznatky o provozní efektivitě a konkurenceschopnosti společnosti. Obratový poměr sám o sobě nemusí znamenat mnoho. Jeho sledování v čase nebo jeho porovnání s poměrem jiné společnosti však může být prozíravější. Obrat zásob je zvláště důležitý údaj pro maximalizaci efektivity prodeje zboží podléhajícího rychlé zkáze a jiného časově citlivého zboží.

Nízká obrátkovost zásob může být známkou slabého prodeje nebo nadměrné zásoby, známé také jako přezásobení. Mohlo by to znamenat problém s merchandisingovou strategií maloobchodního řetězce nebo nedostatečný marketing. Obecně řečeno, nízký poměr obratu zásob znamená, že produkt nejde z regálu, takže poptávka po produktu může být nízká. Vysoký poměr obratu zásob na druhé straně naznačuje silné prodeje. Případně to může být důsledek nedostatečného zásobování. Co se počítá jako „dobrý“ poměr obratu zásob, bude záviset na benchmarku pro dané odvětví. Obecně platí, že průmyslová odvětví skladující produkty, které jsou relativně levné, mívají vyšší poměry obratu zásob než ty, které prodávají položky s velkými cenami. Ukazatele obratu zásob a pohledávek jsou pro společnosti v sektoru spotřebního baleného zboží extrémně důležité.

Obrat pracovního kapitálu (Working Capital Turnover Ratio)

Obrat pracovního kapitálu je poměr, který měří, jak efektivně společnost využívá svůj pracovní kapitál k podpoře prodeje a růstu. Obrat pracovního kapitálu měří vztah mezi finančními prostředky použitými k financování provozu společnosti a výnosy, které společnost vytváří, aby pokračovala v provozu a dosáhla zisku.

tržby

Obrat pracovního kapitálu = ----------

průměrný pracovní kapitál

Vysoká míra obratu ukazuje, že management je velmi efektivní při využívání krátkodobých aktiv a pasiv společnosti k podpoře prodeje. Generuje vyšší tržby za každou korunu pracovního kapitálu. Nízký poměr může znamenat, že podnik investuje do příliš mnoha pohledávek a zásob, aby podpořil svůj prodej. To by mohlo vést k nadměrnému množství nedobytných pohledávek nebo zastaralých zásob.

Vysoká míra obratu pracovního kapitálu ukazuje, že společnost funguje hladce a má omezenou potřebu dalšího financování. Peníze pravidelně přicházejí a odtékají, což podniku dává flexibilitu utrácet kapitál na expanzi nebo zásoby. Vysoký poměr může také poskytnout podniku konkurenční výhodu nad podobnými společnostmi jako měřítko ziskovosti. Extrémně vysoký poměr však může naznačovat, že podnik nemá dostatek kapitálu na podporu růstu tržeb. Společnost by se proto mohla brzy dostat do platební neschopnosti, pokud nezíská další kapitál na podporu tohoto růstu.

Analytici porovnávají poměry pracovního kapitálu s poměry jiných společností ve stejném odvětví, aby posoudili, jak efektivní je společnost při využívání svého pracovního kapitálu. Sledují, jak se poměr v čase měnil. Taková srovnání jsou však bezvýznamná, když se pracovní kapitál dostane do záporných hodnot, protože obrat pracovního kapitálu se pak také změní na záporný.

V anglofonním prostředí jsou v čitateli čisté tržby, což je součet hrubých tržeb mínus výnosy, povolenky a slevy. V českých účetních výkazech lze těžko tyto položky vyčíst.

Obrat výrobků (Finished Goods Turnover Ratio)

Ukazatel Obrat hotových výrobků je ukazatel aktivity, který měří, jak efektivně firma prodává své hotové výrobky. Tento ukazatel poskytuje přehled o tom, jak často firma prodává a nahrazuje své zásoby hotových výrobků během určitého období. Je klíčový pro hodnocení efektivity řízení zásob a celkové provozní výkonnosti firmy. Čím vyšší je obrat, tím efektivněji firma spravuje své zásoby hotových výrobků, což naznačuje dobrou poptávku po jejích produktech a účinné řízení zásob.

tržby

Obrat výrobků = ----------

průměrné výrobky

Tento ukazatel ukazuje, jak efektivně firma řídí své zásoby hotových výrobků. Vyšší obrat znamená, že firma rychle prodává své hotové výrobky, což je pozitivní znak efektivního řízení zásob a silné poptávky po produktech. Ukazatel také poskytuje přehled o celkové provozní efektivitě firmy, protože vysoký obrat hotových výrobků často naznačuje silný prodejní výkon a účinné řízení výrobních procesů. Pomáhá firmě optimalizovat úroveň zásob hotových výrobků tak, aby minimalizovala náklady na skladování a riziko zastarání, a zároveň zajistila dostatečné zásoby pro uspokojení poptávky.

Vysoký obrat znamená, že firma rychle prodává své hotové výrobky, což je pozitivní znak efektivního řízení zásob a silné poptávky. Pomáhá také minimalizovat náklady na skladování a riziko zastarání zásob. Nízký obrat naznačuje, že firma může mít problémy s prodejem hotových výrobků, což může vést k nadbytečným zásobám, vyšším skladovacím nákladům a potenciálním problémům se zastaráním zásob.

Obrat pohledávek z obchodních vztahů (Trade receivables Turnover Ratio)

Ukazatel doby obratu pohledávek z obchodního styku měří rychlost/dobu s jakou společnost zinkasuje v průměru své pohledávky od odběratelů. Jedná se o kvantifikaci efektivity společnosti při vymáhání pohledávek od klientů a řízení jejího úvěrového procesu. Efektivní společnost má vyšší poměr obratu pohledávek, zatímco neefektivní společnost má poměr nižší.

Pohledávky jsou ve skutečnosti bezúročné půjčky, které mají krátkodobý charakter a společnosti je poskytují svým zákazníkům. Pokud společnost generuje prodej klientovi, může prodloužit podmínky o 30 nebo 60 dní, což znamená, že klient má 30 až 60 dní na zaplacení produktu. Poměr také měří, kolikrát se pohledávky společnosti za určité časové období přemění na hotovost.

$$\text{Obrat pohledávek z obchodního styku} = \frac{\text{tržby}}{\text{průměrné pohledávky z obchodního styku}}$$

Vysoká obrátkovost pohledávek může naznačovat, že vymáhání pohledávek společnosti je efektivní a že má vysoký podíl kvalitních zákazníků, kteří rychle splácejí své dluhy. Vysoký poměr obratu pohledávek může také naznačovat, že společnost funguje na hotovostním základě. Vysoký poměr může také naznačovat, že společnost je konzervativní, pokud jde o poskytování úvěrů svým zákazníkům. Na druhou stranu příliš konzervativní úvěrová politika může potenciální zákazníky odradit. Tito zákazníci pak mohou obchodovat s konkurencí, která jim může nabídnout a rozšířit úvěr, který potřebují.

Nízká obrátkovost pohledávek není dobrá věc. Může to být způsobeno neadekvátním procesem vymáhání, špatnými úvěrovými politikami nebo zákazníky, kteří nejsou finančně životaschopní nebo bonitní. Nízká míra obratu obvykle znamená, že společnost by měla přehodnotit svou úvěrovou politiku, aby zajistila včasné inkaso svých pohledávek. V některých případech však nízké poměry nejsou vždy špatné. Pokud například distribuční divize společnosti funguje špatně, může se stát, že nedodává zákazníkům správné zboží včas. V důsledku toho by se odběratelé mohli opozdit se splácením svých pohledávek, což by snížilo obrat pohledávek společnosti.

Stejně jako ostatní finanční ukazatele je ukazatel obratu pohledávek nejužitečnější při srovnání mezi časovými obdobími nebo různými společnostmi. Společnost může například porovnávat ukazatele obratu pohledávek společností, které působí ve stejném odvětví. Na tomto příkladu může společnost lépe pochopit, zda je zpracování jejích úvěrových prodejů v souladu s konkurencí, nebo zda za její konkurencí zaostává.

Doba obratu zásob (Days Inventory Outstanding - DIO)

Udává, za jakou dobu firma průměrně prodá své zásoby. Jinak řečeno, jak dlouho tyto zásoby leží na skladě a vážou tak na sebe finanční prostředky. Pomocí ukazatele obratu zásob lze vypočítat, kolik dnů jsou oběžná aktiva vázána v určité formě zásob. Tento ukazatel udává počet dní, za něž se zásoba přemění v hotovost nebo pohledávku.

$$\text{Doba obratu zásob} = 365 * \frac{\text{průměrné zásoby}}{\text{náklady na prodané zboží (COGS)}} \quad \text{[ve dnech]}$$

Vzhledem k tomu, že DSI udává dobu, po kterou je hotovost společnosti vázána v jejích zásobách, dává se přednost menší hodnotě DSI. Menší číslo znamená, že společnost efektivněji a častěji rozprodává své zásoby, což znamená rychlý obrat vedoucí k potenciálu vyšších zisků (za předpokladu, že prodeje jsou realizovány se ziskem). Na druhou stranu vysoká hodnota DSI naznačuje, že společnost se může potýkat se zastaralými, velkoobjemovými

zásobami a možná do nich investovala příliš mnoho. Je také možné, že společnost může udržovat vysoké zásoby, aby dosáhla vysoké míry plnění objednávek, například v očekávání velkých prodejů během nadcházejícího sezónního prodeje.

Na toto číslo je však třeba nahlížet opatrně, protože často postrádá kontext. DSI se v jednotlivých odvětvích velmi liší v závislosti na různých faktorech, jako je typ produktu a obchodní model. Proto je důležité porovnávat hodnotu mezi společnostmi stejného sektoru. Společnosti v technologickém, automobilovém a nábytkářském sektoru si mohou dovolit držet své zásoby dlouho, ale ty, které podnikají s rychle se kazícím nebo rychloobrátkovým spotřebním zbožím, nikoli. Hodnoty DSI by proto měly být porovnávány podle odvětví.

V závislosti na dynamice trhu může být někdy preferována vysoká hodnota DSI. Pokud se v příštím čtvrtletí očekává nedostatečná dodávka konkrétního produktu, může být pro podnik lepší držet své zásoby a později je prodat za mnohem vyšší cenu, což v dlouhodobém horizontu povede k vyšším ziskům.

Výpočet doby obratu zásob je pro většinu podniků zásadní a zvláště důležitý pro maloobchodní společnosti nebo ty, kteří prodávají fyzické zboží. Zatímco poměr obratu zásob je jedním z nejlepších ukazatelů úrovně efektivity společnosti při obratu zásob a generování tržeb z těchto zásob, poměr doby obratu zásob jde o krok dále tím, že tento údaj uvádí do každodenního kontextu a poskytuje přesnější obraz o řízení zásob společnosti a celkové efektivitě.

Doba inkasa pohledávek (Days Sales Outstanding - DSO)

Neboli doba splatnosti pohledávek nám říká, za jak dlouhou dobu (v průměru) nám zákazník zaplatí; tedy jak dlouhou dobu máme v těchto pohledávkách vázány naše finance.

Hodnota doby obratu pohledávek měla odpovídat průměrné době splatnosti faktur. Standardní hodnota tohoto ukazatele pro všechny podniky je běžně uváděna kolem 30 dnů. V průběhu roku by měl vrcholový management kontrolovat ukazatel doby obratu pohledávek se stanovenou lhůtou splatnosti a porovnávat, zda inkaso probíhá v souladu se stanovenými podmínkami.

$$\text{Doba obratu pohledávek} = 365 * \frac{\text{pohledávky}}{\text{tržby}} \quad \text{[ve dnech]}$$

Vzhledem k zásadní důležitosti cash flow při řízení podniku je v nejlepším zájmu společnosti inkasovat své nesplacené pohledávky co nejrychleji. Společnosti mohou s relativní jistotou očekávat, že jejich nesplacené pohledávky budou uhrazeny. Ale kvůli principu časové hodnoty peněz je čas strávený čekáním na platbu ztracenými penězi. Definice „rychle splaceny“ závisí na typu podnikání. Ve finančním odvětví jsou běžné poměrně dlouhé platební lhůty. V zemědělství a palivovém průmyslu může být rychlá platba klíčová. Obecně platí, že malé podniky více spoléhají na stabilní peněžní tok než velké, diverzifikované společnosti.

Vysoké číslo doby obratu pohledávek ukazuje, že společnost dodává svůj produkt zákazníkům na úvěr a čeká dlouhou dobu na obdržení platby. To může vést k problémům s cash flow. Nízká hodnota znamená, že inkasování pohledávek společnosti trvá méně dní. Tato společnost rychleji získává peníze, které potřebuje k vytvoření nových obratů a zisků.

Pokud se hodnota ukazatele zvyšuje, je to varovný signál, že něco není v pořádku. Spokojenost zákazníků může klesat nebo mohou prodejci nabízet delší platební podmínky, aby zvýšili prodej. Možná společnost umožňuje zákazníkům se špatným úvěrem nakupovat na úvěr. Prudký nárůst hodnoty ukazatele může způsobit společnosti vážné problémy s cash flow. Obecně platí, že když se podíváte na peněžní tok dané společnosti, je užitečné sledovat hodnotu ukazatele této společnosti v průběhu času, abyste zjistili, zda hodnota má vzestupnou nebo sestupnou tendenci nebo zda existují nějaké vzorce v historii cash flow společnosti.

Dobrý nebo špatný poměr ukazatele se může lišit podle typu podnikání a odvětví, ve kterém společnost působí. To znamená, že číslo pod 45 je považováno za dobré pro většinu podniků. To naznačuje, že cash flow společnosti proudí přiměřeně efektivním tempem. Při použití ukazatele doby obratu pohledávek k porovnání peněžních toků řady společností byste měli porovnávat společnosti ve stejném odvětví s podobnými obchodními modely a čísly výnosů. Pokud se pokusíte porovnat společnosti v různých průmyslových odvětvích a různých velikostí, výsledky, které získáte, budou zavádějící, protože mají často velmi rozdílná měřítka a cíle ukazatele.

Ve jmenovateli ukazatele doby obratu pohledávek v anglofonním prostředí bývají čisté úvěrové tržby (Net Credit Sales), tedy částka příjmů, kterou společnost získala a která byla uhrazena prostřednictvím úvěru. Tento údaj nezahrnuje hotovostní tržby, protože při hotovostních tržbách nevznikají pohledávky. Čisté úvěrové tržby zahrnují také prodejní slevy nebo vrácení od zákazníků a počítají se jako hrubé úvěrové tržby snížené o tyto zbytkové slevy. Z českých účetních výkazů ale tuto hodnotu nezískáme, proto používáme celkové tržby.

Doba inkasa krátkodobých pohledávek (Days Sales Outstanding - Short-term)

Neboli doba splatnosti krátkodobých pohledávek nám říká, za jak dlouhou dobu (v průměru) nám zákazník zaplatí; tedy jak dlouhou dobu máme v těchto pohledávkách vázány naše finance.

Hodnota doby obratu pohledávek měla odpovídat průměrné době splatnosti faktur. Standardní hodnota tohoto ukazatele pro všechny podniky je běžně uváděna kolem 30 dnů. V průběhu roku by měl vrcholový management kontrolovat ukazatel doby obratu pohledávek se stanovenou lhůtou splatnosti a porovnávat, zda inkaso probíhá v souladu se stanovenými podmínkami.

$$\text{Doba obratu krát. pohledávek} = 365 * \frac{\text{krátkodobé pohledávky}}{\text{tržby}} \text{ [ve dnech]}$$

Doba odkladu plateb závazků (Days Payable Outstanding - DPO)

Doba úhrady závazků říká, za kolik dní (tj. s jakou dobou splatnosti) v průměru hradíme své závazky nebo jinými slovy, kolik dní čerpáme dodavatelský úvěr od našich dodavatelů a zaměstnanců. Je přitom nanejvýš vhodné, aby hodnota tohoto ukazatele byla vyšší než hodnota doby splatnosti pohledávek - jinými slovy, aby firma vůbec využívala bezúročných tzv. dodavatelských úvěrů.

$$\text{Doba obratu závazků} = 365 * \frac{\text{závazky}}{\text{náklady na prodané zboží (COGS)}} \text{ [ve dnech]}$$

Obecně platí, že společnost získává zásoby, veřejné služby a další potřebné služby na úvěr. Výsledkem jsou závazky společnosti uhradit krátkodobé platby vůči svým věřitelům nebo dodavatelům. Kromě skutečné částky, která má být zaplacena, se důležitým aspektem podnikání stává také načasování plateb – od data obdržení faktury do okamžiku, kdy platba skutečně odejde z účtu společnosti. Ukazatel se pokouší změřit tento průměrný časový cyklus pro odchozí platby.

Kromě toho může být nutné, aby společnost správně spravovala cash flow. Pokud společnost umožňuje svým zákazníkům 90denní lhůtu na zaplacení zboží, které si koupí, ale má pouze 30denní lhůtu na zaplacení svým dodavatelům a prodejcům může dojít k tomu, že společnost bude často náchylná k finanční krizi. Společnosti musí najít křehkou rovnováhu placení závazků.

Společnosti s vysokou hodnotou ukazatele mohou využít dostupné peníze pro krátkodobé investice a zvýšit svůj pracovní kapitál a volný peněžní tok. Vyšší hodnoty ukazatele však nemusí být pro podnikání vždy pozitivní. Pokud společnosti trvá příliš dlouho, než zaplatí svým věřitelům, riskuje ohrožení jejích vztahů s dodavateli a věřiteli, kteří mohou v budoucnu odmítnout nabídku obchodního úvěru nebo jej nabídnout za podmínek, které mohou být pro společnost méně výhodné. Společnost může také přijít o případné slevy za včasné platby, pokud jsou k dispozici, a může platit více, než je nutné.

Na druhou stranu nízká hodnota ukazatele naznačuje, že společnost platí své účty dodavatelům rychle, což může naznačovat, že společnost neefektivně řídí své cash flow. Nízká hodnota je považována za pozitivní znamení pro finanční zdraví společnosti, protože ukazuje, že společnost je schopna včas platit své účty. To také pomáhá udržovat dobré vztahy s dodavateli. Nízká hodnota ukazatele však může také naznačovat, že společnost nevyužívá slev nabízených dodavateli za včasnou platbu.

Typické hodnoty DPO se v různých průmyslových odvětvích značně liší a nemá cenu porovnávat tyto hodnoty v různých sektorových společnostech. Vedení firmy má místo toho porovnávat hodnotu s průměrem v rámci svého odvětví, aby zjistilo, zda platí svým dodavatelům příliš rychle nebo příliš pomalu.

Doba odkladu plateb krátkodobých závazků (Days Payable Outstanding - Short-term)

Doba úhrady krátkodobých závazků říká, za kolik dní (tj. s jakou dobou splatnosti) v průměru hradíme své závazky nebo jinými slovy, kolik dní čerpáme dodavatelský úvěr od našich dodavatelů a zaměstnanců. Je přitom nanejvýš vhodné, aby hodnota tohoto ukazatele byla vyšší než hodnota doby splatnosti pohledávek - jinými slovy, aby firma vůbec využívala bezúročných tzv. dodavatelských úvěrů.

$$\text{Doba obratu krátkodobých závazků} = 365 * \frac{\text{krátkodobé závazky}}{\text{}} \text{ [ve dnech]}$$

náklady na prodané zboží (COGS)

Doba obratu hotovosti (Cash Conversion Cycle - CCC)

Doba obratu hotovosti (Cash Conversion Cycle - CCC) je doba, která uplyne mezi platbou za nakoupený materiál a přijetím inkasa z prodeje výrobků. Skládá se z:

- Doba obratu zásob (Days Inventory Outstanding - DIO): Počet dní, za které firma prodá své zásoby.
- Doba inkasa pohledávek (Days Sales Outstanding - DSO): Počet dní, za které firma inkasuje platby za své pohledávky od zákazníků.
- Doba odkladu plateb závazků (Days Payables Outstanding - DPO): Počet dní, za které firma zaplatí své závazky vůči dodavatelům.

Doba obratu hotovosti, je klíčový finanční ukazatel, který měří dobu, za kterou firma přemění své investice do zásob a jiných vstupů zpět na hotovostní tok z prodeje. Doba obratu hotovosti je komplexní ukazatel, který kombinuje několik aspektů řízení pracovního kapitálu, včetně správy zásob, pohledávek a závazků. Doba obratu hotovosti měří dobu, kterou firmě trvá, než přemění vstupy (suroviny, zboží) na hotovost získanou z prodeje. Jedná se o souhrnný ukazatel efektivity řízení pracovního kapitálu, který zohledňuje, jak rychle firma prodává zásoby, inkasuje pohledávky a splácí své závazky.

Doba obratu hotovosti = Doba obratu zásob + Doba inkasa pohledávek - Doba odkladu plateb závazků

(Cash Conversion Cycle = Days Inventory Outstanding + Days Sales Outstanding - Days Payables Outstanding)

Nižší doba obratu hotovosti znamená, že firma rychleji přeměňuje své zásoby a pohledávky na hotovost, což zlepšuje její likviditu a schopnost financovat další operace. Kratší cyklus je obecně považován za pozitivní. Vyšší doba obratu hotovosti naznačuje, že firmě trvá déle přeměnit investice do zásob a pohledávek na hotovost. To může vést k problémům s likviditou, pokud je cyklus příliš dlouhý, což může znamenat, že firma potřebuje více externího financování.

Jak výpočet ukazatele Doby obratu hotovosti pomáhá řídit podnikání:

- Optimalizace pracovního kapitálu -pomáhá managementu identifikovat oblasti, kde je možné zlepšit řízení zásob, urychlit inkasování pohledávek nebo optimalizovat platby závazků.
- Zlepšení likvidity - nižší hodnota ukazatele zlepšuje likviditu, což firmě umožňuje mít více hotovosti k dispozici pro operativní potřeby, investice nebo snižování dluhu.
- Srovnání s konkurencí - umožňuje srovnání s konkurenčními firmami ve stejném odvětví, což poskytuje přehled o relativní efektivitě řízení pracovního kapitálu.
- Finanční plánování - pomáhá při plánování cash flow a v rozhodování o potřebách financování.

Pozn.: správný termín pro označení ukazatele, který měří průměrný počet dní, po které firma drží zásoby, je "Days Inventory Outstanding (DIO)". Termín „Days Sales of Inventory“ se někdy používá jako alternativní název pro stejný ukazatel, ale není tak běžný jako "Days Inventory Outstanding".