



VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ

BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY



FAKULTA PODNIKATELSKÁ
ÚSTAV EKONOMIKY

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT
INSTITUTE OF ECONOMICS

HODNOCENÍ FINANČNÍ SITUACE PODNIKU A NÁVRHY NA JEJÍ ZLEPŠENÍ

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

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE
BACHELOR'S THESIS

AUTOR PRÁCE
AUTHOR

MICHAL SEDLÁČEK

VEDOUcí PRÁCE
SUPERVISOR

Ing. MICHALA STRNADOVÁ

BRNO 2015

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Sedláček Michal

Ekonomika podniku (6208R020)

Ředitel ústavu Vám v souladu se zákonem č.111/1998 o vysokých školách, Studijním a zkušebním řádem VUT v Brně a Směrnicí děkana pro realizaci bakalářských a magisterských studijních programů zadává bakalářskou práci s názvem:

Hodnocení finanční situace podniku a návrhy na její zlepšení

v anglickém jazyce:

Evaluation of the Financial Situation of a Company and Proposals to its Improvement

Pokyny pro vypracování:

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

Seznam odborné literatury:

- BAŘINOVÁ, D. a I. VOZŇÁKOVÁ. Vyhodnocení a využití účetních výkazů pro manažery, společnosti a akcionáře. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2005. 100 s. ISBN 80-247-1115-X.
- DLUHOŠOVÁ, D. Finanční řízení a rozhodování podniku. 2. vyd. Praha: Ekopress, 2008. 192 s. ISBN 978-80-86929-44-6.
- KISLINGEROVÁ, E. Manažerské finance. 1. vyd. Praha: C.H.Beck, 2004. 714 s. ISBN 80-7179-802-9.
- KISLINGEROVÁ, E. a J. HNILICA. Finanční analýza – krok za krokem. 1. vyd. Praha: K.H.Beck, 2005. 137 s. ISBN 80-247-1046-3.
- KNÁPKOVÁ, A., D. PAVELKOVÁ a K. ŠTEKER. Finanční analýza. 2. vyd. Praha: Grada Publishing, 2013. 240 s. ISBN 978-80-247-4456-8.
- SEDLÁČEK, J. Účetní data v rukou manažera. 2. vyd. Brno: Computer Press, 2001. 212 s. ISBN 80-7226-562-8.

Vedoucí bakalářské práce: Ing. Michala Strnadová

Termín odevzdání bakalářské práce je stanoven časovým plánem akademického roku 2014/2015.

L.S.

doc. Ing. Tomáš Meluzín, Ph.D.
Ředitel ústavu

doc. Ing. et Ing. Stanislav Škapa, Ph.D.
Děkan fakulty

V Brně, dne 28.2.2015

ABSTRAKT

Bakalářská práce je zaměřená na analýzu firmy D-klima s.r.o. u které zjišťuje v určitém časovém intervalu její vývoj, finanční situaci, její možnosti a návrhy na zlepšení. Popisuje prostředí, ve kterém firma působí. Pomocí vybraných ukazatelů a analýz odhaluje nedostatky a silné nebo slabé stránky podniku. Na základě zjištěných výsledků navrhuje řešení, jak by bylo možné těmto slabým stránkám předcházet nebo je úplně eliminovat, čímž by mělo dojít k celkovému zlepšení situace podniku.

ABSTRACT

The bachelor thesis is focused on the company D-klima s.r.o. at that detects a certain time interval its development, financial situation, its possibilities and suggestions for improvement. It describes the environment in which the company operates. Using a variety of indicators and analysis reveals deficiencies and strengths or weaknesses. Based on the results proposes solutions, how could be these weaknesses prevented or eliminated., which should lead to overall improvement of the situation.

KLÍČOVÁ SLOVA

Finanční analýza, poměrové ukazatele, soustavy poměrových ukazatelů, absolutní ukazatele, finanční situace, účetní výkazy.

KEYWORDS

Financial analysis, financial ratios, system of financial ratios, absolute ratios, financial situation, financial statements.

BIBLIOGRAFICKÁ CITACE

SEDLÁČEK, M. *Hodnocení finanční situace podniku a návrhy na její zlepšení*. Brno: Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, 2015. 81 s. Vedoucí bakalářské práce Ing. Michala Strnadová.

ČESTNÉ PROHLÁŠENÍ

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

V Brně dne 5.6. 2015

.....

podpis

PODĚKOVÁNÍ

Rád bych poděkoval především slečně Ing. Michale Strnadové za pomoc a vedení při vypracování mé bakalářské práce, dále zaměstnancům firmy D-klima s.r.o. za poskytnutí veškerých potřebných informací a dat, které byly klíčové pro moji práci.

OBSAH

ÚVOD.....	12
1 VYMEZENÍ PROBLÉMU A CÍLE PRÁCE	14
2 TEORETICKÁ VÝCHODISKA.....	15
2.1 Předmět a pojetí finanční analýzy	15
2.2 Uživatelé finanční analýzy	15
2.3 Zdroje informací pro finanční analýzu.....	18
2.3.1 Výkazy finančního účetnictví	18
2.3.2 Výkazy vnitropodnikového účetnictví.....	20
2.4 Metody finanční analýzy.....	20
2.4.1 Analýza extenzivních ukazatelů	20
Horizontální analýza	21
Vertikální analýza	21
2.4.2 Analýza rozdílových ukazatelů.....	22
Čisté pohotové prostředky	22
Čistý peněžní majetek	22
Čistý pracovní kapitál	23
2.4.3 Analýza poměrových ukazatelů.....	23
Ukazatele likvidity	23
Ukazatele rentability	25
Ukazatele zadluženosti	26
Úrokové krytí	27
Ukazatele aktivity	27
Provozní ukazatele	29
2.4.4 Analýza soustav ukazatelů.....	30

Altmanův index finančního zdraví (Z-skóre)	30
Index důvěryhodnosti IN	31
2.5 Porterův model konkurenčního prostředí.....	32
2.5.1 Konkurenční prostředí	33
2.5.2 Vyjednávací síla zákazníků	33
2.5.3 Vyjednávací síla dodavatelů	33
2.5.4 Hrozba vstupu nových konkurentů	33
2.5.5 Hrozba substitutů	34
2.6 SWOT analýza	34
2.6.1 Silné stránky (Strengths).....	35
2.6.2 Slabé stránky (Weaknesses).....	35
2.6.3 Příležitosti (Opportunities)	35
2.6.4 Hrozby (Threats).....	35
3 POPIS PODNIKU.....	36
3.1 Informace o analyzované společnosti	36
3.1.1 Základní informace	36
3.1.2 O společnosti.....	36
3.1.3 Organizační struktura.....	37
3.1.4 Analýza vnějšího prostředí	37
4 ANALÝZA FINANČNÍ SITUACE PODNIKU	39
4.1 Analýza extenzivních ukazatelů.....	39
4.1.1 Horizontální analýza aktiv a pasiv	39
4.1.2 Vertikální analýza aktiv	40
4.1.3 Horizontální analýza pasiv.....	42
4.1.4 Vertikální analýza pasiv.....	43
4.1.5 Horizontální analýza výkazu zisků a ztrát	45

4.2	Analýza rozdílových ukazatelů	47
4.3	Analýza poměrových ukazatelů	48
4.3.1	Analýza likvidity.....	48
4.3.2	Analýza zadluženosti	50
4.3.3	Analýza rentability.....	52
4.3.4	Analýza ukazatelů aktivity.....	54
4.4	Analýza provozních ukazatelů	56
4.5	Analýza soustav ukazatelů	56
4.5.1	Altmanův index finančního zdraví (Z-skóre)	56
4.5.2	Index IN05	57
4.6	SWOT analýza	58
4.7	Souhrnné zhodnocení finanční situace podniku.....	59
5	NÁVRHY VEDOUCÍ KE ZLEPŠENÍ FINANČNÍ SITUACE FIRMY	62
5.1	Marketing	62
5.2	Zahraniční trh	63
5.3	Personální změny	63
5.4	Investice do budov a strojů	64
5.5	Řízení pohledávek, závazků a zadluženosti	64
5.6	Řízení závazků	66
5.7	Vysoká zadluženost.....	66
6	ZÁVĚR	67
	SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY	68
	SEZNAM TABULEK	70
	SEZNAM GRAFŮ	71
	SEZNAM OBRÁZKŮ.....	72
	SEZNAM VZORCŮ.....	73

SEZNAM POUŽITÝCH ZKRATEK.....	74
SEZNAM PŘÍLOH.....	75

ÚVOD

Pro dosažení úspěšnosti podniku je zapotřebí mnoha aspektů. Jeden z nejdůležitějších je podle mého názoru analýza podniku. Analyzované podniky nám často odhalí takové skutečnosti, které bychom při normálních průzkumech vůbec nezjistili. Důvodem provádění těchto analýz bývá většinou potřeba zjištění slabých stránek podniku a jejich následná náprava nebo návrhy na zlepšení pro efektivnější hospodaření podniku.

Analýzy nám však neprozradí pouze slabé stránky podniku, nýbrž i ty silné, na které bychom se měli také zaměřit a použít je jako základní kámen pro vybudování stabilnější a silnější pozice na trhu.

Mezi další důležité aspekty pro úspěšné podnikání patří schopnost rychle reagovat na rozmanitou poptávku zákazníků, naučit se prosadit na takových místech, kde konkurence selhala, neustále inovovat své výkony a v neposlední řadě být potřebný ve své podnikatelské působnosti.

Podnik by měl být důkladně obeznámen s příčinami úspěšnosti a neúspěšnosti podnikání, aby mohl včas ovlivňovat faktory vedoucí k jeho prosperitě. Stejně jako je tomu v každém jiném odvětví, tak i v ekonomice podniku musíme nejprve přesně stanovit příčinu a důvod problému do kterého se podnik dostal a až poté můžeme teprve začít řešit možnosti a způsoby jeho odstranění. Pro zjištění těchto problémů využíváme finanční analýzu, která nám tyto potíže pomůže jednak identifikovat a také případně odstranit či alespoň eliminovat.

Firma, kterou jsem si vybral pro svoji bakalářskou práci, úspěšně působí již přes 10 let na trhu s vzduchotechnikou a její výrobou. Zaměřuje se především na vzduchotechnické potrubí, tvarovky a také na vysekávání plechů. Jelikož v této podnikatelské činnosti není příliš velká konkurence, alespoň v regionu, ve kterém firma působí, myslím si, že zjištění nedostatků a navrhnutí řešení by mohlo této firmě podstatně zlepšit její pozici na trhu.

Bakalářská práce je zaměřena na konkrétní firmu D-klima s.r.o., protože sídlo tohoto podniku se nachází v místě mého bydliště, tudíž pro mne bylo snazší získat od

společnosti potřebné informace. Zaměřím se zde na finanční situaci podniku, kterou budu vyhodnocovat pomocí vybraných metod finanční a strategické analýzy a dále navrhnou možné změny, které by měly vést k vyšší prosperitě firmy.

1 VYMEZENÍ PROBLÉMU A CÍLE PRÁCE

Cílem bakalářské práce je prostřednictvím vybraných metod finanční analýzy zhodnotit ekonomickou situaci vybrané společnosti za období 2009 až 2013. Analyzované období končí již rokem 2013 z důvodu, že podnik doposud nezveřejnil novější účetní výkazy. Na základě zjištěných výsledků navrhnout opatření vedoucí ke zlepšení stávající finanční situace.

Práce je rozdělena do tří částí. První část je věnována teoretickým poznatkům dané problematiky, druhá část je zaměřena na analyzování vybrané společnosti (s využitím metod uvedených v první části) a třetí část obsahuje návrhy na zlepšení finanční situace.

2 TEORETICKÁ VÝCHODISKA

Finanční analýza úzce souvisí se základy finančního plánování a samozřejmě to má své opodstatnění. Finanční řízení a plánování vždy vychází z výsledků finanční analýzy, která formuje budoucí finanční situaci podniku. Existuje mnoho definic, které přesně popisují co finanční analýza je. Nejsrozumitelnější alternativou pro mě však byla následující:

„Finanční analýza představuje systematický rozbor získaných dat, které jsou obsaženy především v účetních výkazech.“ (19, s.9)

Mnohým externím uživatelům z řad finančních institucí, kteří využívají finanční analýzu pro svá budoucí rozhodování, nestačí pouze znát stav a vývoj finanční situace podniku, vyžadují přesvědčivé důkazy o finanční spolehlivosti, perspektivě a solventnosti svého klienta. Předmětem jejich zájmu často bývá také finanční plán, jeho kvalita vzhledem k metodě jeho zpracování. Důkladně se zaměřují na předkládané plánové údaje a snaží se vydedukovat příčinné souvislosti mezi zamýšlenou finanční, provozní a investiční činností, což jim umožní objektivně zjistit proveditelnost navrženého finančního plánu (7).

2.1 Předmět a pojetí finanční analýzy

Jednou z možných finanční analýzy je, že se zaměřuje na alokaci problémů, silných a slabých stránek podniku u takových procesů, které mají měřitelné hodnoty. Zjištěné informace na základě analýzy jsou hlavním podkladem pro rozhodování managementu a dovedou nás k závěrům o celkové situaci podniku (20).

2.2 Uživatelé finanční analýzy

Informace týkající se finanční situace podniku, jsou předmětem zájmu většiny subjektů, které mají zájem na nějaké spolupráci s daným podnikem nebo se s ním dostanou z jakéhokoliv jiného důvodu do kontaktu. Finanční analýzou se zabývají nejen věřitelé, akcionáři a další externí uživatelé. Nedílnou součástí představuje i pro samotné podnikové manažery. Tyto jednotlivé skupiny mají specifické zájmy, z nichž vyplývají určité typy ekonomických rozhodovacích úloh (20).

Výpis všech uživatelů finanční analýzy a jejich závěrů by byl nejen velmi rozsáhlý, ale také velice rozmanitý. Všichni uživatelé finanční analýzy se v jednom shodnou, potřebují znát informace, aby mohli efektivně rozhodovat a vést (20).

Podle toho, kdo potřebuje a provádí finanční analýzu, ji můžeme rozdělit do dvou oblastí: interní a externí.(6)

Uživateli účetních informací a finanční analýzy jsou především:

- manažeři,
- investoři,
- banky a jiní věřitelé,
- obchodní partneři (odběratelé a dodavatelé),
- zaměstnanci,
- stát a jeho orgány,
- konkurenti (6).

Manažeři

Využívají pro svoji práci informace poskytované finančním účetnictvím. Toto účetnictví je základem pro finanční analýzu, především pro operativní i dlouhodobé finanční řízení podniku. Tyto informace poskytují zpětnou vazbu řídicím rozhodnutím a následně jeho vykonáním. Informace o finanční situaci podniku jsou důležité, především pro správné rozhodování při získávání finančních zdrojů, zajišťování optimální majetkové struktury včetně výběru vhodných způsobů jejího financování dále také při rozdělování disponibilního zisku, při alokaci volných peněžních prostředků apod. Pomocí finanční analýzy zjišťuje manažer silné a slabé stránky finančního hospodaření podniku a je pro něj základním východiskem pro vývoj podnikatelského záměru na příští období (6).

Investoři

Vlastníci či akcionáři, kteří do podniku vložili vlastní kapitál, patří mezi hlavní uživatele finančně-účetních informací obsažených ve finančních výkazech podniku. Prioritní zájem o finančně-účetní informace ať už se jedná o kapitálově silné institucionální investory, což jsou například investiční fondy, či fyzické osoby

s relativně omezenými kapitálovými možnostmi, mají nejen akcionáři, ale také ostatní investoři jako jsou:

- společníci,
- majitelé firmy,
- členové družstva.

Finanční informace o podniku jsou investory využívány ze dvou hledisek. První je kontrolní a druhé investiční hledisko. Využití informací pro rozhodování o investicích uskutečněných v budoucnu což zahrnuje výběr portfolia cenných papírů, které splňují kritéria investora z hlediska rizikového, výnosnosti dividend, likvidního nebo kapitálového zhodnocení. Hlavním zájmem akcionářů se upíná na míru výnosnosti a rizika jimi vloženého kapitálu. Chtějí mít jistotu, že jejich peníze jsou v bezpečí a zhodnocují se (7).

Banky a jiní věřitelé

Věřitelé vyžadují kompletní znalost o finančním stavu potencionálního dlužníka, aby jejich rozhodnutí, týkajících se zda poskytnout úvěr, v jaké výši a za jakých podmínek, byla správná. Jestliže podnik dluží více než je jeho stanovená hranice, tzn. jeho ukazatel poměru dluhů k vlastnímu kapitálu bude vyšší, než je hranice uvedená ve smlouvě. Banka si může například zvýšit úrokovou sazbu či pozměnit úvěrové podmínky. Tyto práva samozřejmě musí být jasně uvedeny úvěrové smlouvě. Před schválením poskytnutí úvěru banka posuzuje bonitu dlužníka. U podniku se jeho bonita posuzuje pomocí analýzy jeho finančního hospodaření. Banka provádí analýzu struktury majetku podniku a jeho finančních zdrojů, ze kterých je podnik financován a zejména výsledky hospodaření budoucího i stávajícího roku (7).

Obchodní partneři

Tuto skupinu bych rozdělil na dodavatele, což jsou obchodní věřitelé a na odběratele neboli zákazníky (7).

Dodavatelé

Jejich hlavním záměrem je krátkodobá prosperita, likvidita a solventnost. Zaměřují se především na schopnost podniku hradit včas splatné závazky. Podíl obchodního úvěru na cizích zdrojích je často velký. Dlouhodobá stabilita a trvalé obchodní kontakty

s cílem zajistit svůj odbyt u perspektivního zákazníka, je často předmětem zájmu dlouhodobých dodavatelů (7).

Odběratelé

Prioritním zájmem odběratelů je finanční situace dodavatele a to především při dlouhodobém obchodním vztahu. Musí mít jistotu, že v případě jakýchkoliv potíží na straně dodavatele, nebudou mít problémy s vlastním zajištěním výroby. Z tohoto hlediska můžeme konstatovat, že jsou na sobě svým způsobem závislí. Základním pravidlem odběratele je jistota, že dodavatel vždy dostojí svým závazkům (7).

Konkurenti

Hlavními předměty zájmu konkurence, z hlediska srovnávání, bývají informace týkající se: rentability, cenové politiky, ziskové marže, investičních aktivit, obratovosti, výše a hodnoty zásob atd. Podniku se ze zákona neukládá povinnost zveřejňovat tyto informace, ale pokud jsou tyto informace nedostupné a u konkurenčních firem jsou volně k dispozici, podnik tak vstupuje na trh za velmi ztížených podmínek nebo dokonce vůbec (7).

2.3 Zdroje informací pro finanční analýzu

K sestavení finanční analýzy se využívají účetní výkazy společnosti, které vychází z účetnictví a poskytují věrohodný obraz o finanční situaci. Jsou základními zdroji dat, která se ve finanční analýze zkoumají a porovnávají. Dle toho zda společnost vede účetnictví, může výkazy rozlišit na vnitropodnikové a výkazy finančního účetnictví.

2.3.1 Výkazy finančního účetnictví

Výkazy sestavují účetní jednotky, které vedou účetnictví. Slouží jako přehled o finanční situaci podniku jako celku. Výkazy jsou součástí účetní uzávěrky. Patří mezi ně:

- rozvaha: (přehled o stavu majetku a zdrojích pro jeho krytí),
- výkaz zisků a ztrát: (přehled o nakládání s výsledkem hospodaření) (5).

Mezi další zdroje můžeme zařadit informace týkající se odběratelů, dodavatelů, technologií, atd..

Rozvaha

Rozvahu označujeme jako bilanci majetku podniku a jeho kapitálu. Informuje nás o finanční situaci účetní jednotky. Zobrazuje stav aktiv a pasiv což znamená stav majetku, závazků a vlastního kapitálu vždy k určitému dni. Rozvahu je možné definovat také jako informace o stavových veličinách. Jelikož shrnuje veškeré hospodářské operace zaznamenané v účetnictví a veškeré ostatní výkazy jsou jen rozvedené rozvahové položky. Jedná se o jeden z nejdůležitějších účetních výkazů.

Rozvahu rozdělujeme podle okamžiku, ke kterému se sestavuje:

- zahajovací (sestavuje se při vzniku povinnosti vedení účetnictví),
- konečnou (sestavuje se vždy k poslednímu dni účetního období),
- mimořádnou (sestavuje se při mimořádných situacích, které se v běžném hospodářském roku v podniku nevyskytují např. likvidace, fúze) (1).

V rozvaze se složky majetku nazývají aktiva, a pro zdroje, kterými je tento majetek financován, se používá termín pasiva. Podstatou každé rozvahy musí být bilanční rovnice (**aktiva = pasiva**) (1).

Výkaz zisků a ztrát

Jedná se o druhý nejdůležitější výkaz a je součástí účetní uzávěrky. Nazývá se výsledovkou, protože zobrazuje výsledek hospodaření. Výkaz zisků a ztrát se sestavuje za určité období, protože obsažené výnosy a náklady jsou tokovými veličinami. Výsledek hospodaření běžného účetního období je pro výsledovku základní položkou. Podává nám přehled o nákladech a výnosech.

- **Náklad** je množství peněz, kolik firma vydala během určitého období např. za mzdy zaměstnancům, daně, materiál atd.
- **Výnos** je zisk z prodeje výrobků a služeb za určitý časový interval.

Výsledek hospodaření za účetní období je tvořen rozdílem mezi náklady a výnosy. Nastává buď zisk, nebo ztráta (7).

Přehled o peněžních tocích (Cash Flow)

Pokud bychom chtěli pojem Cash Flow přeložit do češtiny, znamenalo by to doslovně hotovostní tok. Z hlediska finančního řízení a účetnictví je tento pojem chápán rozsáhleji. Nejedná se zde pouze o přesuny peněz v hotovosti, nýbrž o přesuny veškerých peněžních prostředků včetně peněžních ekvivalentů jako jsou peníze

v pokladnách, peníze na bankovních účtech, ceniny a krátkodobý vysoce likvidní finanční majetek. Můžeme sem také zařadit případný zůstatek na účtu Peníze na cestě (6).

Peněžní toky můžeme rozdělit do následujících činností: provozní (základní výdělečná činnost podniku), investiční (pořízení a vyřazení dlouhodobého majetku) a finanční (činnost, která vede ke změnám ve výši a struktuře dlouhodobých závazků a vlastního kapitálu) (1).

2.3.2 Výkazy vnitropodnikového účetnictví

Podnik si podle svých potřeb vytváří výkazy o vnitropodnikovém účetnictví sám. Můžeme sem zařadit například výkazy, které zachycují hospodaření s náklady podniku z hlediska druhového či kalkulačního. Využívají se u podniků rozdělených na střediska, tak aby lépe určily hospodaření na jednotlivých střediscích (5).

2.4 Metody finanční analýzy

Finanční analýza využívá v zásadě dvě skupiny metod, a to metody elementární a metody vyšší. Metody vyšší nepatří mezi metody univerzální. Pro použití těchto metod je zapotřebí odborná znalost matematické statistiky, hlubší teoretické i praktické ekonomické znalosti a také kvalitní softwarové vybavení. Proto se běžně v praxi tyto metody nahrazují metodami elementárními. Metody elementární analýzy rozdělujeme do základních skupin, podle prostředků a ukazatelů, které obsahují. Jedná se o:

- analýza extenzivních ukazatelů,
- analýza rozdílových ukazatelů,
- analýza poměrových ukazatelů,
- analýza soustav ukazatelů.

2.4.1 Analýza extenzivních ukazatelů

Extenzivní ukazatele rozdělujeme na stavové a tokové. Do této metody zařazujeme analýzu trendů častěji nazývanou jako **horizontální analýza**. Horizontální analýza se zabývá časovými změnami absolutních ukazatelů. Sledujeme vývoj analyzované položky v čase. Nejčastěji se porovnává veličina k minulému období. Řadíme zde také metodu procentuálního rozboru neboli **vertikální analýzu**, zabývající se absolutními

ukazateli, především jejich vnitřní strukturou. Nejčastěji se vyjadřuje poměr veličiny na celku (18).

Horizontální analýza

Je analýza trendů a provádí se tzv. „po řádcích“. Cílem je zjištění změny položek ve výkazech v čase. Pomocí ní hledáme odpovědi na dotazy: „o kolik se změnila jednotlivé položky finančních výkazů v čase anebo o kolik % se změnila jednotlivé položky v čase.“ (18,s.101) Pokud chceme daný rozbor zkoumat hlouběji, neboli ho oborově srovnávat, je pro nás výhodnější, z hlediska rychlejší orientace v číslech, použít procentuální vyjádření. Jestliže ale chceme objektivnější pohled na jednotlivé položky z hlediska jejich důležitosti, použijeme vyjádření v absolutních číslech. U obou případů je však intenzita změn jednotlivých položek primárním cílem horizontální analýzy (17).

Pokud chceme horizontální analýzu vyjádřit absolutně, postupujeme takto:

$$\text{Absolutní změna} = \text{hodnota v běžném období} - \text{hodnota v předchozím období} \quad (17)$$

Vzorec 1: Horizontální analýza v absolutním vyjádření

Budeme-li chtít procentuální vyjádření změny, které je označováno jako přehlednější, protože díky němu můžeme srovnávat více firem, budeme postupovat podle tohoto vzorce:

$$\text{Procentuální změna} = \frac{\text{běžné období} - \text{předchozí období}}{\text{předchozí období}} \times 100 \quad (17)$$

Vzorec 2: Horizontální analýza v procentuálním vyjádření

Vertikální analýza

Tato analýza zpracovává účetní položky výkazů vertikálně tj. odshora dolů. Prezentuje nám procentuální rozbor jak stavových, tak i tokových absolutních ukazatelů. Zjišťuje v procentech velikost podílů položek na zvolené základně. U rozvahy jsou to celková aktiva a celková pasiva. Stejně tak počítají procentní podíly položek výkazu zisků a ztrát na celkových nákladech či výnosech. Nevýhodou je, že nelze určit příčiny změny. Vertikální analýza pouze změnu odhalí a může poukázat na problémové oblasti (17).

2.4.2 Analýza rozdílových ukazatelů

Slouží především k řízení finanční situace podniku, a to hlavně likvidity. Souhrn určitých položek krátkodobého majetku očištěný o určité položky krátkodobých pasiv označujeme jako fondy finančních prostředků. Tímto „očištěným“ souhrnem krátkodobého majetku vzniká tzv. čistý fond. Existují tři základní podoby finančních fondů:



Obrázek 1 Struktura rozdílových ukazatelů

Čisté pohotové prostředky

Tyto prostředky nám u právě splatných krátkodobých závazků určují okamžitou likviditu. Jde o rozdíl mezi pohotovými peněžními prostředky a okamžitě splatnými závazky.

$$\text{ČPP} = \text{pohotové peněžní prostředky} - \text{okamžitě splatné závazky}$$

Vzorec 3: Čisté pohotové prostředky

Pokud zahrneme pouze hotovost a zůstatek na běžném účtu do peněžních prostředků, bude se jednat o nejvyšší stupeň likvidity. Do pohotových peněžních prostředků patří také krátkodobé cenné papíry a termínované vklady, protože jsou velice likvidní v podmínkách fungujícího kapitálového trhu (10).

Čistý peněžní majetek

Častěji také nazývaný jako čistý peněžně-pohledávkový fond. Nejde však o jedno a to samé. Jelikož čistý peněžní majetek vypočítáme jako rozdíl pohotových peněžních prostředků a okamžitě splatných závazků, výpočet peněžně-pohledávkového fondu je velice podobný, s rozdílem, že zde nesmíme zapomenout přičíst k pohotovým peněžním prostředkům ještě krátkodobé pohledávky.

$$\text{ČPM} = (\text{OA} - \text{zásoby}) - \text{krátkodobé závazky (9)}$$

Vzorec 4: Čistý peněžní majetek

Čistý pracovní kapitál

Vyjadřuje se jako rozdíl mezi celkovými oběžnými aktivy (OA) a celkovými krátkodobými závazky, včetně bankovních úvěrů a výpomocí. Určuje nám platební schopnost podniku. Čím je ČPK vyšší, znamená to, že podnik má schopnost své závazky hradit. Záporný výsledek signalizuje nestabilitu podniku.

$$\text{ČPK} = \text{Oběžná aktiva} - \text{Krátkodobé závazky}$$

Vzorec 5: Čistý pracovní kapitál

Existují dva pohledy výpočtu čistého pracovního kapitálu a to:

- **manažerský** (vymezení čistého pracovního kapitálu z pohledu aktiv),
- **investiční** (vyjadřuje jak velký podíl z dlouhodobého vlastního a cizího kapitálu případně na financování oběžných aktiv) (17).

2.4.3 Analýza poměrových ukazatelů

Tato analýza se zabývá ekonomickou situací podniku, hodnotí finanční zdraví a identifikuje slabiny i silné stránky podniku. Zkoumá strukturu aktiv, kvalitu a intenzitu jejich využití a způsob financování podnikatelské činnosti. Ukazatele poměrové analýzy rozdělujeme do šesti základních skupin, které bývají zaměřeny na určitý aspekt finančního stavu podniku. Jde o analýzu ukazatelů:

- likvidity,
- rentability,
- zadluženosti,
- aktivity,
- provozní,
- na bázi finančních fondů a cash flow (3).

Ukazatele likvidity

Pojem likvidita bývá často v praxi ztotožňován s pojmem platební schopnost podniku neboli solventnost. Podnik je solventní jen v případě, pokud má určitou část svých aktiv ve vysoce likvidní formě (16).

Likvidita znamená schopnost určité složky nebo majetku rychle a bez velké ztráty se přeměnit na peněžní hotovost. Čím rychleji se může majetek přeměnit na hotovost, tím je likvidnější. Likvidita je velice důležitá z hlediska finanční rovnováhy podniku, protože pouze dostatečně likvidní podnik dostojí svým závazkům. Podle likvidnosti majetku rozlišujeme likviditu na:

- okamžitou – 1. stupeň,
- pohotovou – 2. stupeň,
- běžnou – 3. stupeň (20).

Okamžitá likvidita

Bývá často označovaná jako likvidita 1. stupně nebo *cash ratio* představuje nejužší vymezení likvidity. Pouze ty nejlikvidnější položky rozvahy, nazývané jako pohotové platební prostředky jako jsou peníze na běžných či ostatních účtech, peníze v pokladně, šeky, volně obchodovatelné cenné papíry atd., vstupují do této likvidity. Mezi dluhy s okamžitou splatností, které jsou pro výpočet okamžité likvidity podstatné, řadíme i běžné bankovní úvěry a krátkodobé finanční výpomoci. Doporučovaná hodnota pro okamžitou likviditu se uvádí v rozmezích 0,9 – 1,1.

$$\text{okamžitá} = \frac{\text{pohotové platební prostředky}}{\text{dluhy s okamžitou splatností}} \quad (11)$$

Vzorec 6: Okamžitá likvidita

Pohotová likvidita

Zmenšuje vliv nejméně likvidní složky (zásob) oběžných aktiv na ukazatele likvidity. V odborných publikacích můžeme narazit na doporučené hodnoty, které by se měly pohybovat u tohoto ukazatele v intervalu 1 – 1,5.

$$\text{pohotová} = \frac{(\text{oběžná aktiva} - \text{zásoby})}{\text{krátkodobé dluhy}} \quad (11)$$

Vzorec 7: Pohotová likvidita

Běžná likvidita

Vyjadřuje počet krytí krátkodobých závazků oběžnými aktivy. Rizikovost likvidity nastává v případě, kdy obrat krátkodobých cizích zdrojů převyšuje obrat oběžných aktiv

nebo když se krátkodobými cizími zdroji financuje dlouhodobý majetek. Doporučená hodnota ukazatele běžné likvidity by se měla pohybovat v intervalu 1,5 – 2,5.

$$\text{běžná} = \frac{\text{oběžná aktiva}}{\text{krátkodobé dluhy}}$$

Vzorec 8: Běžná likvidita

Ukazatele rentability

Pojem rentabilita může být nahrazen pojmy výnosnost nebo ziskovost a vyjadřuje schopnost, podniku pomocí vloženého kapitálu, vytvářet zdroje a dosahovat zisku. Ukazatele rentability nám primárně slouží k zhodnocení celkové efektivnosti činností podniku a to poměrem určité formy zisku s určitým druhem kapitálu. Tendence ukazatelů by měla být rostoucí a v rámci odvětví se výsledné hodnoty porovnávají.

Nejčastěji používané formy zisku pro výpočet rentability jsou:

- EBT – zisk před zdaněním, provozní zisk,
- EBIT – zisk před zdaněním a úroky, provozní výsledek hospodaření,
- EAT – zisk po zdanění, čistý zisk, výsledek hospodaření za účetní období (17).

Jednotlivé ukazatele rentability se odlišují podle typu zisku, který dosazujeme do čitatele nebo také podle toho, jaký vložený kapitál se dosadí do jmenovatele zlomku v ukazateli.

Ukazatele rentability můžeme rozdělit na:

- ROA (Return On Assets) – rentabilita aktiv,
- ROE (Return On Equity) – rentabilita vlastního kapitálu,
- ROS (Return On Sales) – rentabilita tržeb,
- ROCE (Return on Capital Employed) – rentabilita investovaného kapitálu (17).

Rentabilita aktiv (ROA)

Měří celkovou výdělečnou činnost a produkční sílu účetní jednotky. Výsledná hodnota ukazatele nás informuje o skutečnosti, kolik korun vynesla každá koruna investovaného kapitálu.

$$\text{ROA} = \frac{\text{EBIT}}{\text{aktiva}} \quad (17)$$

Vzorec 9: Rentabilita aktiv

Rentabilita vlastního kapitálu (ROE)

Tento ukazatel, někdy také nazývaný ukazatel návratnosti kapitálu, nás informuje o zhodnocování kapitálu, který do podniku vložili akcionáři nebo vlastníci. Na tento ukazatel se zaměřují především investoři, aby zjistili, zda se jejich vložený kapitál dostatečně zhodnocuje vzhledem k danému riziku investice.

$$ROE = \frac{EAT}{\text{vlastní kapitál}} \quad (17)$$

Vzorec 10: Rentabilita vlastního kapitálu

Rentabilita tržeb (ROS)

Vyjadřuje, jaká výše nákladů připadá na jednu korunu tržeb podniku neboli schopnost podniku vytvářet zisk při určité výši tržeb. Rentabilita tržeb bývá označován jako ziskové rozpětí a využívá se tedy ke stanovení ziskové marže.

$$ROS = \frac{EAT}{\text{tržby}} \quad (17)$$

Vzorec 11: Rentabilita tržeb

Rentabilita celkového investovaného kapitálu (ROCE)

Na tento ukazatel musíme nahlížet z pohledu strany pasiv v rozvaze. Významnou část u tohoto ukazatele budou představovat dlouhodobé dluhy, ke kterým patří dlouhodobé bankovní úvěry, vlastní kapitál a emitované obligace.

$$ROCE = \frac{EAT}{(\text{dlouhodobé dluhy} + \text{vlastní kapitál})} \quad (17)$$

Vzorec 12: Rentabilita celkového investovaného kapitálu

Ukazatele zadluženosti

Poskytují nám potřebné informace o tom, jak velkou mírou jsou financována naše aktiva a to jak z cizích, tak i z vlastních zdrojů. Cizí kapitál je účetní jednotkou využíván tehdy, pokud jí tato volba přinese výnos větší, než vynaložené náklady co jsou spojeny s cizím kapitálem (úroky).

Ukazatele zadluženosti rozdělujeme na:

- Celková zadluženost (Debt ratio),
- Úrokové krytí,
- Koeficient samofinancování,

- Doba splatnosti dluhů z CF (11).

Celková zadluženost (Debt ratio)

V odborných publikacích se uvádí, že doporučené hodnoty pro tuto zadluženost by se měli pohybovat v rozmezích mezi 30 až 60 procenty. Samotná výše zadluženosti závisí na daném odvětví a neměla by přesahovat výše doporučené hodnoty. Čím větší je procento zadluženosti, tím větší je riziko neschopnosti splácet závazky.

$$\text{celková zadluženost} = \frac{\text{cizí kapitál}}{\text{aktiva celkem}} (17)$$

Vzorec 13: Celková zadluženost

Úrokové krytí

Ukazatel informuje o tom, v jaké míře jsou úroky kryty ziskem, jinak řečeno vypovídá o tom, kolikrát je větší zisk než úrok. Čím jsou vyšší hodnoty tohoto ukazatele, tím je finanční stabilita podniku lepší.

$$\text{úrokové krytí} = \frac{\text{EBIT}}{\text{nákladové úroky}} (11)$$

Vzorec 14: Úrokové krytí

Koeficient samofinancování

Jedná se o doplněk ukazatele celkové zadluženosti, který informuje o poměru vlastních zdrojů k celkovým.

$$\text{koeficient samofinancování} = \frac{\text{vlastní kapitál}}{\text{celková aktiva}} \times 100 (\%) (11)$$

Vzorec 15: Koeficient samofinancování

Doba splatnosti dluhů z CF

Ukazatel popisuje potřebnou dobu, kterou podnik potřebuje ke splacení dluhů z provozního cash flow. Charakter hodnoty ukazatele by měl mít klesající charakter.

$$\text{doba splácení dluhů z CF} = \frac{\text{cizí zdroje} - \text{finanční majetek}}{\text{provozní cash flow}} (\text{počet let}) (11)$$

Vzorec 16: Doba splatnosti dluhů z CF

Ukazatele aktivity

Mohou být také nazývány jako ukazatele vázanosti nebo obratovosti kapitálu a vyjadřují nám míru efektivního hospodaření podniku se svými aktivy. Pokud je u podniku míra aktiv vyšší, než je potřebné, zvýší se i přebytečné náklady a z toho plyne snížení zisku.

Na druhou stranu pokud má podnik méně aktiv, než je účelné, přichází o potenciální tržby. Ukazatele je možné vyjádřit i v čase, jedná se o ukazatel doby obratu, v tomto případě platí, že čím je méně dní, tím je to pro podnik lepší (22).

Nejpoužívanější ukazatele aktivity jsou:

- obrat celkových aktiv,
- obrat stálých aktiv,
- obrat zásob,
- doba obratu zásob,
- doba obratu pohledávek,
- doba obratu závazků (22).

Obrat celkových aktiv

Zkoumá, jak efektivně jsou využívána veškerá aktiva podniku. Popisuje zhodnocování oběžných i stálých aktiv bez ohledu na jejich zdrojích krytí ve výrobní činnosti podniku.

$$\text{obrat celkových aktiv} = \frac{\text{celkové tržby}}{\text{aktiva celkem}}$$

Vzorec 17: Obrat celkových aktiv

Udávaná doporučená hodnota se pohybuje v intervalu od 1,6 do 3. Pokud je interval nižší, musíme prověřit možnosti efektivního snížení celkových aktiv (24).

Obrat stálých aktiv

Tento ukazatel udává míru využívání stálých aktiv. Výsledné hodnoty by měly být vyšší oproti ukazatelům využití celkových aktiv.

$$\text{obrat stálých aktiv} = \frac{\text{celkové tržby}}{\text{stálá aktiva}} \quad (10)$$

Vzorec 18: Obrat stálých aktiv

Obrat zásob

Informuje o počtu přeměn zásob v ostatní formy oběžného majetku za rok až po jejich opětovný nákup. Jestliže porovnáme tento ukazatel s oborovým průměrem a jeho hodnoty ho převyšují, je to pro nás signálem, že nemá podnik nadbytek nelikvidních zásob, které by pro ni znamenaly nadbytečné financování.

$$\text{obrat zásob} = \frac{\text{celkové tržby}}{\text{zásoby}}$$

Vzorec 19: Obrat zásob

Doporučená hodnota souvisí s oborovým průměrem a je závislá na oboru výroby. Nízký obrat znamená nízkou kvalitu (24).

Doba obratu zásob

Vyjadřuje průměrný počet dnů, kdy jsou naše zásoby vázány v podnikání do té doby, než je spotřebujeme, nebo prodáme.

$$\text{doba obratu zásob} = \frac{\text{zásoby}}{\frac{\text{tržby}}{360}} \quad (20)$$

Vzorec 20: Doba obratu zásob

Doba obratu pohledávek

Udává počet dní, kdy má podnik své utržené peníze za vyrobené výrobky a poskytnuté služby v pohledávkách.

$$\text{doba obratu pohledávek} = \frac{\text{pohledávky}}{\frac{\text{tržby}}{360}} \quad (20)$$

Vzorec 21: Doba obratu pohledávek

Doba obratu závazků

Ukazatel ukazuje dobu využití závazků ve firmě pro možné financování aktiv, z tohoto důvodu se podnik snaží tuto dobu prodlužovat.

$$\text{doba obratu závazků} = \frac{\text{závazky (z obchodního styku)}}{\text{roční } \frac{\text{tržb}}{360}} \quad (20)$$

Vzorec 22: Doba obratu závazků

Provozní ukazatele

Také někdy označované jako výrobní ukazatele se zaměřují na nitro podniku, tudíž jsou uplatňovány ve vnitřním řízení. Poskytují nezbytné informace o základních aktivech firmy. Jelikož se tyto ukazatele opírají o tokové veličiny, hlavně o náklady, tak jejich důsledek přináší hospodárnější využívání nákladů. Provozní ukazatele dále dělíme na:

- mzdovou produktivitu,
- produktivitu z přidané hodnoty,
- nákladovost výnosů (20).

Mzdová produktivita

Udává výši podílu tržeb připadávající na jednu korunu nákladů (20).

Produktivita z přidané hodnoty

Měří, jakou hodnotu, přinese podniku jeden zaměstnanec neboli přidanou hodnotu na zaměstnance (20).

Nákladovost výnosů

Výpočet provedeme, když náklady podělíme výnosy (bez mimořádných). Ukazatel informuje o tom, jak jsou celkovými náklady zatíženy výnosy společnosti. Hodnota by měla mít klesající tendenci (20).

2.4.4 Analýza soustav ukazatelů

Jednotlivé ukazatele se zaměřují pouze na určité úseky činnosti firmy, kdežto soustavy ukazatelů nám umožňují posoudit celkovou finanční situaci podniku. Hlavním cílem je vybrat takové soustavy ukazatelů, které nás budou kvalitně informovat o celkové finanční situaci vybraného podniku (20).

Altmanův index finančního zdraví (Z-skóre)

Základem tohoto bankrotního modelu je diskriminační analýza, která proběhla na konci 60. let a během 80. let, u mnoha desítek firem, které zbankrotovaly. Jedná se o jeden z nejznámějších a nejpoužívanějších modelů. Potřebné informace čerpá z diskriminační analýzy a hovoří o finanční situaci firmy.

$$\text{Z-skóre} = 0,717 \cdot X1 + 0,847 \cdot X2 + 3,107 \cdot X3 + 0,420 \cdot X4 + 0,998 \cdot X5$$

Vzorec 23: Z-skóre

kde:

X1= pracovní kapitál/aktiva,

X2= nerozdělené zisky/aktiva,

X3= EBIT/aktiva,

X4= Základní kapitál/Cizí zdroje

$X_5 = \text{tržby/aktiva (10)}$.

Hodnoty:

$Z\text{-skóre} > 2,9$	uspokojivá finanční situace podniku,
$1,2 < Z\text{-skóre} \leq 2,9$	nevyhraněná finanční situace,
$Z\text{-skóre} \leq 1,2$	podnik je ohrožen vážnými finančními problémy.

V roce 1990 došlo k rozšíření Altmanova modelu i u nás, ale často na něj dopadal kritika za to, že není vhodný pro naše podmínky. Na tuto kritiku reagovali manželé Neumaierovi a začali na VŠE v Praze ve spolupráci s MPO (Ministerstvo průmyslu a obchodu) vyvíjet modely IN, které využívaly databázi MPO.

Index důvěryhodnosti IN

Jak už jsem se výše zmínil, Indexy důvěryhodnosti IN byly sestaveny manželé Neumaierovými, aby vyhodnocovaly výkonnost podniku z pohledu vlastníka a bonity podniku. Postupem času se tyto indexy stále rozšiřovaly o nové varianty, jako jsou:

- věřitelská varianta IN95,
- vlastnická varianta IN99,
- komplexní varianta IN01,
- modifikovaná komplexní varianta IN05.

Číselné hodnoty uváděné za indexy IN jsou roky, kdy byla příslušná varianta vyvinuta (23).

Věřitelská varianta IN95 se zaměřuje se především na schopnost podniku dostát svým závazkům, vlastnická varianta IN99 vyjadřuje, jestli firma vytváří nebo nevytváří hodnotu pro vlastníka, komplexní varianta IN01 pojednává o spojení předcházejících modelů. Spojuje pohled věřitele i vlastníka.

Posledním a také nejnovějším indexem je modifikovaná komplexní varianta IN05, která představuje aktualizaci indexu IN01 (20).

$$IN05 = 0,13 \times X_1 + 0,04 \times X_2 + 3,97 \times X_3 + 0,21 \times X_4 + 0,09 \times X_5$$

Vzorec 24: IN05

kde:

X_1 = aktiva/cizí zdroje,

X_2 = EBIT/nákladové úroky,

$X3 = \text{EBIT}/\text{aktiva}$,

$X4 = \text{výnosy}/\text{aktiva}$,

$X5 = \text{oběžná aktiva}/\text{krátkodobý cizí kapitál}$

Hodnoty:

$IN > 1,6$ předvídáme uspokojivou finanční situaci,

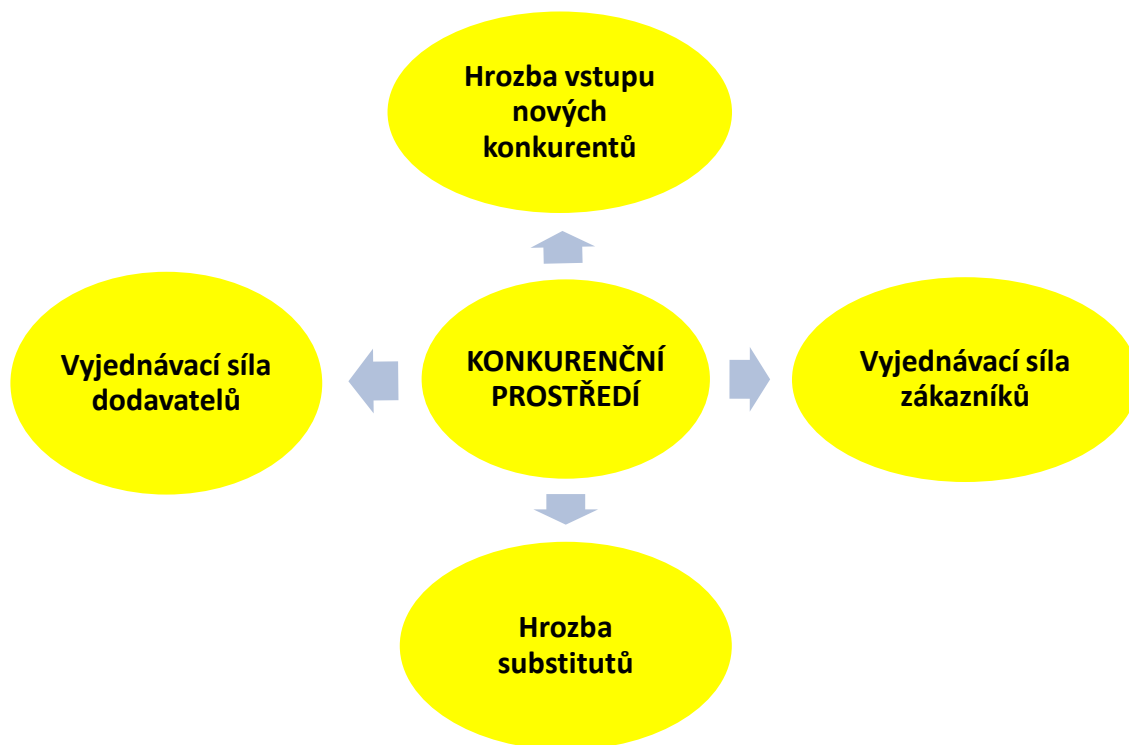
$0,9 < IN \leq 1,6$ šedá zóna,

$IN \leq 0,9$ podnik je ohrožen vážnými finančními problémy (23).

2.5 Porterův model konkurenčního prostředí

Jde o často užívaný a velmi užitečný nástroj analýzy oborového okolí podniku. Tento model je založen na předpokladu, že strategická pozice firmy, která působí na určitém trhu (v určitém odvětví), je stanovena působením pěti základních faktorů:

- vyjednávací síla zákazníků,
- vyjednávací síla dodavatelů,
- hrozba vstupu nových konkurentů,
- hrozba substitutů,
- konkurenční prostředí (8).



Obrázek 2: Porterův model konkurenčního prostředí

2.5.1 Konkurenční prostředí

Do tohoto prostředí patří firmy, které provádí svoji podnikatelskou činnost ve stejném odvětví a tím ohrožují a také konkurují analyzované firmě. Tyto konkurenční podniky poskytují obdobné produkty či služby. Z tohoto důvodu je velmi důležité vymyslet takový produkt, který se bude od ostatních odlišovat buď kvalitnějšími vlastnostmi, nebo bude poskytovaný za lepších podmínek. Takové podmínky můžeme zajistit různými způsoby. Například nižší cena, lepší doprovodné služby, různé technologické inovace, lákavá reklama a mnoho dalších (13).

2.5.2 Vyjednávací síla zákazníků

Pokud je zákaznickova moc při vyjednávání rostoucí nebo příliš velká znamená to, že trh není přitažlivý. Zákazníci požadují stále lepší kvalitu a množství služeb tím pádem staví konkurenty proti sobě a to má za následek snižování zisků prodávajících. Důležitou roli hraje odpověď na otázku, jakým způsobem bychom mohli eliminovat tuto vyjednávací sílu zákazníků (6).

2.5.3 Vyjednávací síla dodavatelů

Jestliže má podnik více než jednoho dodavatele, znamená to větší konkurenci a s tím spojený pokles vyjednávací síly, což je pro podnik výhodné. Ale pokud je tomu opačně a firma má pouze jeden dodavatelský subjekt, znamená to pro něj obrovskou výhodu v tom, že má na firmu veliký vliv a může si nastavit v podstatě jakékoliv podmínky, za kterých bude společnost muset jejich produkty a služby nakupovat. V podstatě se dá říci, že v takovém případě je existence firma závislá na dodavateli, čímž pádem je jeho vyjednávací síla prakticky neomezená (15).

2.5.4 Hrozba vstupu nových konkurentů

Každý podnik, který začne svoji podnikatelskou činnost v daném odvětví, je hrozbou pro stávající firmy. Tato hrozba spojená se vstupem nových konkurentů do určitého odvětví se odvíjí od dvou faktorů a těmi jsou vstupní bariéry (brání posazení podniku v daném odvětví) a očekávané reakce ostatních konkurentů (brání si svoje postavení na trhu) (21).

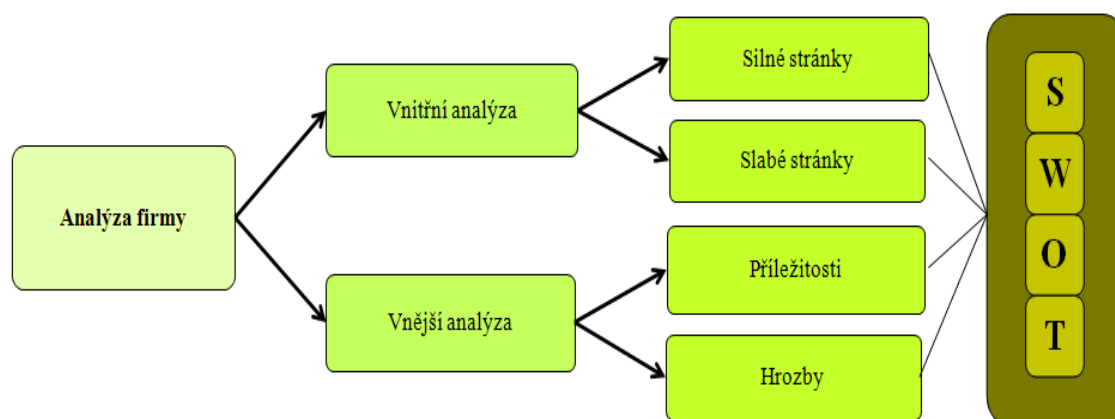
2.5.5 Hrozba substitutů

Neboli nahraditelnosti výrobků. Substituty představují obdobné nebo úplně stejné konkurenční výrobky z daného odvětví. Pokud existuje reálná možnost zastupitelnosti výrobků, hovoříme o tzv. neatraktivním odvětví. V takovém případě musí podnik neustále sledovat cenovou hladinu konkurenčních substitutů a v ideálním případě nastavit ceny nižší (6).

2.6 SWOT analýza

Tato analýza byla vyvinuta v 60. a 70. letech 20. století a to díky výzkumu, který prováděl Albert Humphrey na univerzitě ve Stanfordu. K proveditelnosti tohoto výzkumu bylo zapotřebí získat data od více než 450 významných amerických společností.

Hodnocení a klasifikace určitých faktorů, které podnik ovlivňují, představuje jádro této metody. Můžeme říci, že SWOT analýza je souhrn analýz tvořících jeden celek. Vzhledem k tomu, že tato metoda nevyžaduje znalost složitých propočtů nebo jiných náročných operací, bývá označována jako jedna z jednodušších metod pro analýzu podniku. Analýza situace podniku nemusí být vždy hlavním cílem této metody, pomocí SWOT můžeme analyzovat i další procesy. Jako východisko pro tuto analýzu slouží zkoumání vnitřních (silné, slabé stránky) a vnějších (hrozby příležitosti) faktorů (6).



Obrázek 3 Rámec SWOT analýzy(6,s.297)

Název analýzy SWOT je odvozen od počátečních písmen jednotlivých řešených faktorů. Čímž jsou:

- Strengths (Silné stránky),
- Weaknesses (Slabé stránky),

- Opportunities (Příležitosti).
- Threats (Hrozby).

Vnitřní analýzou firmy zjistíme silné a slabé stránky, kdežto hrozby a příležitosti zjistíme z vnější analýzy firmy (6).

2.6.1 Silné stránky (Strengths)

Faktory podílející se na růstu pozice na trhu jsou silnou stránkou každé firmy. Tyto faktory by měly být využívány firmami jako nástroj pro získání konkurenční výhody. Hlavním východiskem pro jejich stanovování je vnitřní analýza firmy. Mezi silné stránky firmy můžeme zařadit: získávání zdrojů, finanční stabilita, dovednosti atd. (2).

2.6.2 Slabé stránky (Weaknesses)

U slabých stránek podniku je velmi důležité, aby s nimi byl podnik seznámen a hlavně aby se je snažil eliminovat. Mohou to být vesměs stejné schopnosti, které řadíme do silných stránek podniku. Záleží na tom, jak s těmito schopnostmi podnik naloží. Pokud ale firma hospodaří tak, že slabé stránky převažují ty silné, znamená to, že je firma neefektivní (2).

2.6.3 Příležitosti (Opportunities)

Příležitosti vycházejí z vnější analýzy, tedy z okolí v jakém se podnikatelský záměr uskutečňuje. Každá příležitost může znamenat pro firmu potenciální růst na trhu, dosažení vyšších zisků nebo zvýšení konkurence schopnosti. Důležité je, aby si podnik těchto příležitostí všiml a dokázal je využít v jeho prospěch (2).

2.6.4 Hrozby (Threats)

Stejně jako tomu je u příležitostí, tak i u hrozby jsou spojeny s externím prostředím firmy a dají se velmi špatně ovlivnit. Pro firmu mohou znamenat novou konkurenci, neefektivní využívání zdrojů, ztrátu tržního podílu nebo celkový úpadek. Pokud se firma nedokáže proti těmto hrozbám úspěšně bránit, může to pro ni mít vážné následky (2).

3 POPIS PODNIKU

3.1 Informace o analyzované společnosti

3.1.1 Základní informace

Obchodní firma:	D-klima s.r.o.
Sídlo:	Pustiměř č.p. 54, okres Vyškov, PSČ 683 21
IČO:	26292149
Datum vzniku	6.8.2002
Právní forma	společnost s ručením omezeným
Základní kapitál:	200 000 Kč
Hlavní obor podnikání:	výroba vzduchotechnických komponentů služby týkající se vzduchotechniky oprava karosérií a klempířství

3.1.2 O společnosti

Předmětem podnikání firmy D-klima s.r.o. je klempířství, výroba strojů a zařízení pro všeobecné účely. Primárně je podnik zaměřen na výrobu vzduchotechnických komponentů. Samozřejmostí je poskytnutí kompletních služeb v oblasti vzduchotechniky všem zákazníkům (jednotlivci, firmy atd.). Kompletní službou se rozumí sestavení projektu přes výrobu, dodávku, montáž, seřízení a zaškolení obsluhy. Historie počátku činnosti podniku se datuje od roku 1992, kdy se zakladatel rozhodl začít podnikat v této oblasti a v domácích podmínkách, tím začal rozvíjet svůj podnikatelský záměr. Ze živnostníka se za více jak dvacet let stal prosperující podnik, který byl zapsán do obchodního rejstříku krajského soudu v Brně v srpnu 2002. Jako právní forma podnikání byla zvolena společnost s ručením omezením (s.r.o.).

Nyní na trhu působí stabilní, prosperující firma, která si získala své stálé zákazníky a to především díky poskytované kvalitě, přesnosti a rychlosti dodávek. K dnešnímu dni podnik zaměstnává zhruba 50 stálých zaměstnanců. Tento počet je stabilní od roku 2013 a výrazně se nenavýšuje.

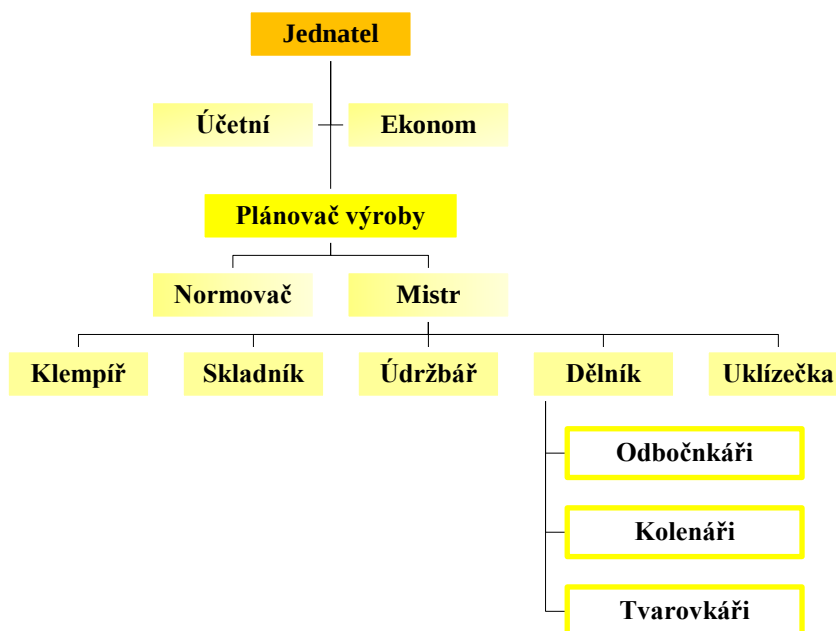
Firma se zaměřuje zejména na dodávku do velkoobchodů se vzduchotechnikou. Spektrum nabízených výrobků a služeb se uplatňuje nejen na českém trhu, ale hlavně se snaží proniknout na zahraniční trh, kde má své klienty zejména v Německu a Rakousku.

Díky výhodné poloze umístění výrobní haly a celé výroby má firma možnost uplatnit se se svými produkty na polském či slovenském trhu.

3.1.3 Organizační struktura



Obrázek 4: Oficiální logo podniku (24)



Graf 1: Organizační struktura (23)

3.1.4 Analýza vnějšího prostředí

Stávající konkurence

V současné době se na našem trhu pohybuje něco přes 60 firem působících na trhu se vzduchotechnikou, což není příliš silná konkurence v porovnání s ostatními oblastmi podnikání. Největšími konkurenty v Jihomoravském kraji jsou:

- ebm - papst CZ, s.r.o.,
- M D Let s.r.o.,
- Vzduchotechnika Klusák, spol. s r.o.,

- RAUL větrací systémy, s.r.o.,
- ATREA s.r.o.,
- Systemair, a.s..

Významných zahraničních konkurentů působících na trhu se vzduchotechnikou máme k dnešnímu dni 10, což také není taková hrozba, avšak jejich produkty bývají většinou daleko kvalitnější ve srovnání s českými konkurenty.

Nová konkurence

Jelikož tento obor podnikání nemá tak vysokou konkurenci a poptávka je stále větší, začíná se o tento druh podnikání zajímat čím dál větší množství podnikatelských subjektů. Není však jednoduché „přebrat“ odběratele, kteří jsou v dlouholetém kontaktu se stávajícími podniky. Vzhledem k neustálému zdražování materiálu potřebného pro vyrábění vzduchotechniky není příliš snadné pro nové konkurenty vytvořit takové nabídky, které by přesvědčily současné odběratele, aby změnili dodavatele v jejich prospěch. Významnou roli hraje také nutnost vysokého vstupního kapitálu pro zahájení výroby.

Vliv odběratelů

Odběratele společnosti tvoří vesměs velkoobchody se vzduchotechnikou, mezi které patří rakouské, německé a v poslední době ve stále větší míře české firmy. Jelikož se většinou jedná o rozsáhlé firemní zakázky, je s nimi také spojeno velké ovlivňování konečné ceny ze strany odběratelů. Mezi nejčastější typ ovlivňování patří množstevní slevy, kde odběratelé dovedou u velkých zakázek snížit cenu až o desítky procent.

Vliv dodavatelů

Je obdobný jako vliv odběratelů, jelikož se také jedná o velké množství dodávaného materiálu, firma jako odběratel se vždy snaží vyjednat nejlepší platební podmínky. Na druhou stranu pokud dodavatel požaduje vysoké ceny, nebo není schopen přistoupit na smluvené podmínky, podnik jako odběratel má na výběr z rozsáhlé konkurence. Tudíž můžeme říci, že vliv dodavatelů pro tuto podnikatelskou sféru je díky velké konkurenci malý.

Substituční produkty

Společnosti prozatím nehrozí nahrazení jejich výrobků jinými, jelikož se doposud nikomu nepovedlo s nižšími náklady a lepšími vlastnostmi takový substitut vyvinout.

4 ANALÝZA FINANČNÍ SITUACE PODNIKU

S pomocí získaných dat je v následující části provedena finanční analýza. Výsledky jsou uvedeny v tabulkách a zobrazeny v grafech pro lepší srovnání. Vypočtené hodnoty jsou dále porovnány s doporučenými hodnotami a také s celostátními hodnotami v systému Ministerstva obchodu a průmyslu České Republiky. Srovnání se provádí proto, abychom zjistili, jakého postavení dosahuje společnost oproti ostatním firmám působícím ve stejném odvětví.

Hlavním zdrojem informací jsou účetní výkazy, které má podnik povinnost sestavovat. Tato data vypovídají o ekonomické situaci podniku. Jedná se o účetní výkazy: Rozvahu, Výkaz zisku a ztrát a Cash-flow.

4.1 Analýza extenzivních ukazatelů

Pomocí extenzivních ukazatelů je provedena horizontální a vertikální analýza aktiv a pasiv, nákladů a výnosů za sledované období.

4.1.1 Horizontální analýza aktiv a pasiv

V následující tabulce jsou uvedeny výsledky horizontální analýzy aktiv.

Položky	2010 – 2009		2011 – 2010		2012 – 2011		2013 – 2012	
	tis. Kč	%	tis. Kč	%	tis. Kč	%	tis. Kč	%
AKTIVA CELKEM	-1 161	-3,36	1 376	4,12	3 860	11,09	2 558	6,62
Dlouhodobý majetek	-1 364	-11,66	-563	-5,45	2 679	27,43	229	1,84
DNM	161	93,06	-139	-41,62	-113	-57,95	-82	-100,00
DHM	-1 525	-13,24	-424	-4,24	2792	29,17	311	2,52
Oběžná aktiva	-414	-1,84	1 681	7,62	1 331	5,61	2 693	10,74
Zásoby	2 184	62,15	229	4,02	428	7,22	5 069	79,76
Pohledávky	106	0,76	1 450	10,38	710	4,60	-3 684	-22,84
Finanční majetek	-2 704	-53,06	2	0,08	193	8,06	13 08	50,56
Časové rozlišení	617	150,12	258	25,10	-150	-11,66	-364	-32,04

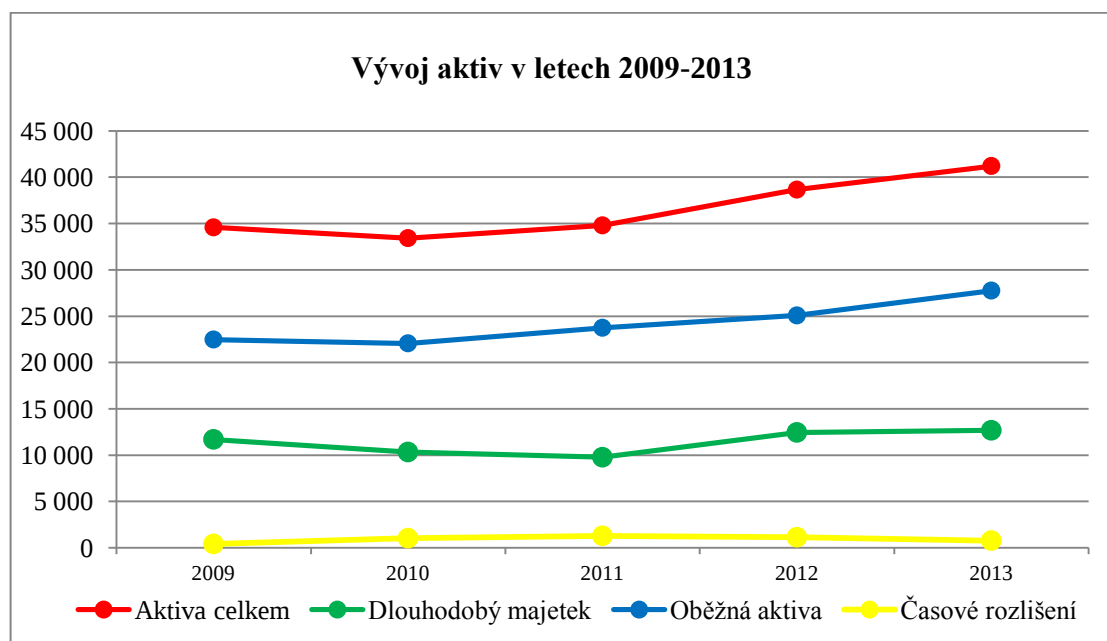
Tabulka 1: Horizontální analýza aktiv

Aktiva mají rostoucí charakter, v jednotlivých letech můžeme sledovat jejich nárůst. Výjimku tvoří rok 2010, kdy došlo k poklesu aktiv a to o 3,36 %. Tento pokles byl způsoben úbytkem dlouhodobého majetku, kdy došlo k vyřazení strojů. Samostatné

movité věci byly poníženy o 1,5 mil. Kč. V dalších letech docházelo k růstu aktiv a tím tedy i k růstu majetku společnosti D-Klima s.r.o.

V roce 2011 byl zaznamenán největší nárůst v rámci oběžných aktiv a to v pohledávkách, společnost tedy měla neuhrazené faktury od svých odběratelů, což v případě dlouhodobého trendu není pro podnikání vhodné.

Rok 2012 byl pro společnost investičním rokem do nových svářecích strojů a strojů na ohýbání. V tomto roce došlo k navýšení aktiv o 3 860 tis. Kč, což představuje nárůst o 11 %. V roce 2013 došlo ke zvýšení oběžného majetku o 10,74 % a to nejvíce v materiálových zásobách. Je to způsobeno předpokládaným růstem pohledávky ze strany zákazníků a dále k vyššímu využití nových strojů a celkovému zvýšení produktivity výroby. Došlo ke snížení pohledávek z obchodních vztahů a to o 3 684 tis. Kč.



Graf 2: Vývoj aktiv v letech 2009-2013

Celková sledovaná aktiva za období 2009-2013 se pohybují přibližně na stejné úrovni. Z grafu je patrné, že v posledních dvou sledovaných letech došlo k nárůstu celkových aktiv, což bylo způsobeno růstem oběžných aktiv.

4.1.2 Vertikální analýza aktiv

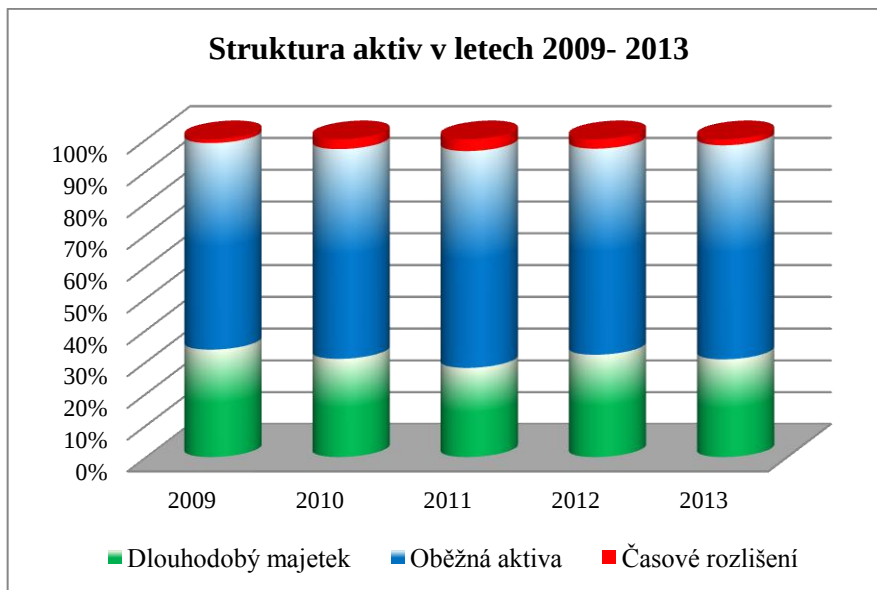
Pro posouzení podílu jednotlivých položek aktiv byla stanovena základna a to celková aktiva. Výsledkem analýzy je určení poměru jednotlivých položek na celkových aktivech.

	2009	2010	2011	2012	2013
AKTIVA CELKEM	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Dlouhodobý majetek	33,82%	30,91%	28,07%	32,20%	30,75%
DNM	0,50%	1,00%	0,56%	0,21%	0,00%
DHM	33,32%	29,91%	27,51%	31,98%	30,75%
Oběžná aktiva	65,00%	66,02%	68,24%	64,87%	67,37%
Zásoby	10,16%	17,05%	17,03%	16,44%	27,72%
Pohledávky	40,10%	41,81%	44,32%	41,73%	30,21%
Finanční majetek	14,74%	7,16%	6,88%	6,69%	9,45%
Časové rozlišení	1,19%	3,08%	3,70%	2,94%	1,87%

Tabulka 2: Vertikální analýza aktiv

Z tabulky můžeme vyčíst, že se jedná o kapitálově lehkou společnost, jelikož oběžná aktiva převyšují dlouhodobý majetek. Dlouhodobý majetek je téměř celý tvořen dlouhodobým majetkem hmotným.

Dlouhodobý majetek tvoří přibližně 30 % z celkového majetku společnosti. To, že se jedná o výrobní firmu, značí i podíl dlouhodobého hmotného majetku, který tvoří dlouhodobý majetek téměř ze 100 %, jediným zástupcem nehmotného majetku je používaný software ve společnosti. Dalším důkazem skutečnosti, že jde o výrobní firmu je i fakt že jedinou zásobou je materiál.



Graf 3: Vertikální analýza – rozložení aktiv

Oběžná aktiva tvoří přibližně 66 – 68 % majetku. Největší podíl na oběžných aktivech mají pohledávky z obchodních vztahů, což pro podnik není příliš pozitivní, Podíl pohledávek klesá až v roce 2013 a to na 30,21 % a zvyšuje se podíl zásob na 27,72 %.

Pokud je míra zastoupení zásob v oběžných aktivech příliš vysoká, může to být pro podnik negativní z hlediska nákladovosti. V našem případě je však tato míra stále únosná. Finanční majetek je ve sledovaných obdobích zastoupený necelými 15-ti % a v roce 2012 klesá téměř na polovinu, což může podniku přivodit potíže s likviditou, avšak v roce 2013 podnik na tuto situaci dokázal reagovat a zaznamenáváme vzestup. Časové rozlišení má ve všech sledovaných letech nízký podíl na aktivech společnosti. Výši časového rozlišení ovlivňují příjmy a náklady příštích období.

4.1.3 Horizontální analýza pasiv

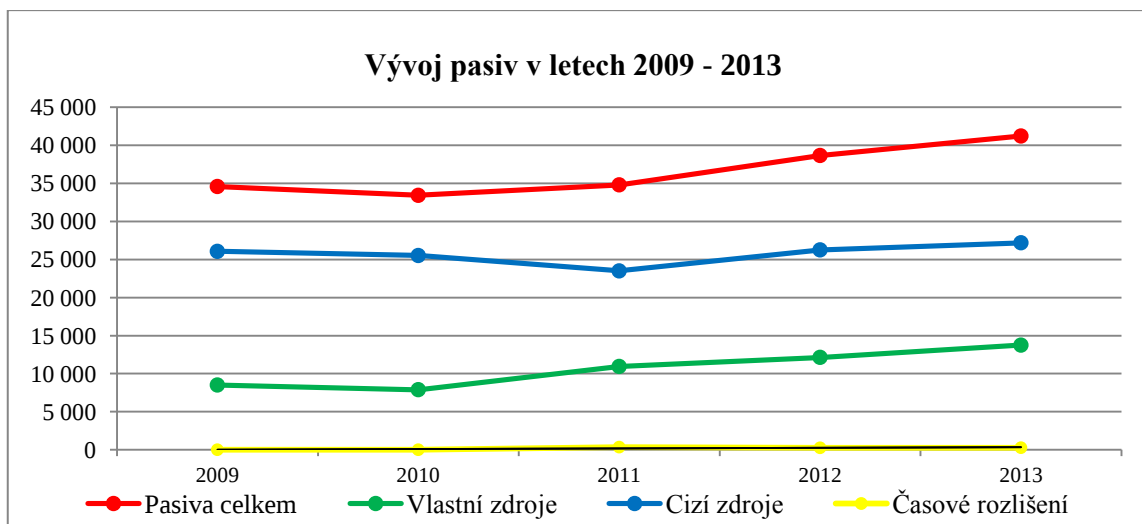
V celém sledovaném období dochází ke kolísání celkových pasiv. Toto kolísání ovlivňují jak cizí zdroje, tak i vlastní kapitál a časové rozlišení.

Položky	2010 – 2009		2011 – 2010		2012 – 2011		2013 – 2012	
	tis. Kč	%	tis. Kč	%	tis. Kč	%	tis. Kč	%
PASIVA CELKEM	-1 161	-3,36	1 376	4,12	3 860	11,09	2 558	6,62
Vlastní kapitál	-616	-7,24	3 052	38,66	1 195	10,92	1 607	13,24
HV z min. let	3 000	130,21	500	9,43	1 922	33,12	2 196	28,42
HV z běž. období	- 3616	-60,40	2 552	0,00	-727	-14,77	-589	-14,04
Cizí zdroje	-544	-2,09	- 2022	-7,92	2 759	11,74	937	3,57
Rezervy	0	0,00	14 164	0,00	-14 164	-100,00	0	0,00
Dlouhodobé závazky	0	0,00	0	0,00	501	0,00	-501	-100,00
Krátkodobé závazky	771	5,51	-606	-4,10	1 947	13,75	3 419	21,22
Bankovní úvěry	- 1315	-10,90	-1 416	-13,17	311	3,33	-1 981	-20,54
Časové rozlišení	- 1	-11,11	346	4325,0	-94	-26,55	14	5,38

Tabulka 3: Horizontální analýza pasiv

Při porovnání jednotlivých položek pasiv můžeme konstatovat fakt, že základní kapitál a fondy tvořené ze zisku společnosti jsou konstantní a nemění se. Změny nastávají u výsledku hospodaření.

Každoročně společnost dosahovala zisku. Po poklesu výsledku hospodaření za běžné období v roce 2010 dochází opět k růstu zisku v následujících letech, což je pro společnost pozitivní



Graf 4: Horizontální analýza pasiv- přírůstky a úbytky

Z horizontální analýzy pasiv vyplývá, že stejně jako aktiva tak i celková pasiva mají rostoucí tendenci, opět je výjimkou rok 2010. Kdy k největšímu poklesu došlo u výsledku hospodaření za tento rok, kdy společnost sice dosahovala kladného výsledku hospodaření, nicméně ten byl nižší o 60,40 % oproti roku 2009.

U cizích zdrojů meziročně rostou krátkodobé závazky z obchodních vztahů, pro společnost to znamená delší dobu splatnosti faktur, což vede k využívání finančních prostředků k jiným aktivitám než k placení dluhů a tudíž i méně nákladný kapitál. Společnost využívá ke své podnikatelské činnosti bankovní úvěry, kde nedochází k jejich navyšování. Hodnota bankovních úvěrů ročně klesá, což značí jejich splácení a snižování zadluženosti.

4.1.4 Vertikální analýza pasiv

Základnou pro posouzení podílu jednotlivých položek pasiv byla stanovena celková pasiva.

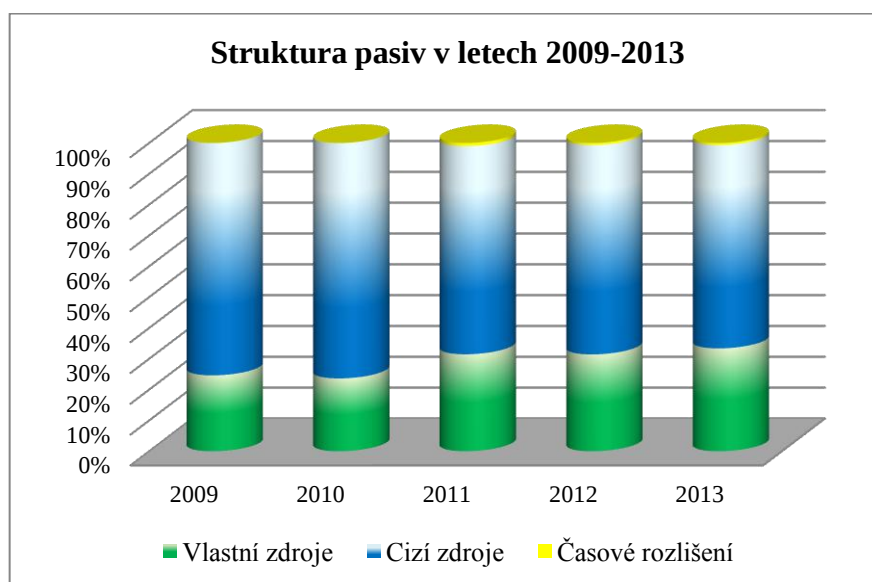
	2009	2010	2011	2012	2013
Pasiva celkem	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Vlastní kapitál	24,61%	23,62%	31,46%	31,41%	33,36%
Základní kapitál	0,58%	0,60%	0,57%	0,52%	0,49%
Fondy ze zisku	0,06%	0,06%	0,06%	0,05%	0,05%
HV z minulých let	6,66%	15,87%	16,68%	19,99%	24,07%
HV z běžného období	17,31%	7,09%	14,15%	10,85%	8,75%
Cizí zdroje	75,36%	76,35%	67,52%	67,92%	65,98%
Krátkodobé závazky	40,48%	44,19%	40,70%	41,68%	47,39%
Bankovní úvěry	34,88%	32,16%	26,82%	24,95%	18,59%
Časové rozlišení	0,03%	0,02%	1,02%	0,67%	0,66%

Tabulka 4: Vertikální analýza pasiv

Z výsledku vertikální analýzy pasiv vyplývá, že nejvíce se na pasivech v rámci vlastního kapitálu podílí hospodářský výsledek z běžného období. Pro společnost je pozitivní, že dochází k navyšování podílu vlastního kapitálu na zdrojích krytí.

Firma využívá ze 70 % cizí zdroje ke krytí majetku. Při důkladnějším prozkoumání zjistíme, že cizí zdroje tvoří z větší části krátkodobé závazky, což je pro firmu pozitivní, protože jde o levný zdroj financování, ale také bankovní úvěry, které jsou sice bezpečnější, avšak dražší v porovnání s krátkodobými závazky. Ve sledovaném období dochází ke snížení podílu cizího kapitálu. Tohoto snížení společnost dosahuje zejména snižováním závazku vůči bankám, tj. splácí úvěr.

Časové rozlišení v tomto případě zaujímá zanedbatelnou část.



Graf 5: Vertikální analýza pasiv – rozložení

Při srovnání vlastního a cizího kapitálu vychází, že vlastní kapitál je ve společnosti využíván méně a to jen z 25 – 30 %. Cizí kapitál se meziročně snižuje, nicméně ve společnosti tvoří zhruba 70 % z celkových pasiv. Znamená to tedy, že společnost ke krytí svého majetku více využívá cizí kapitál.

4.1.5 Horizontální analýza výkazu zisků a ztrát

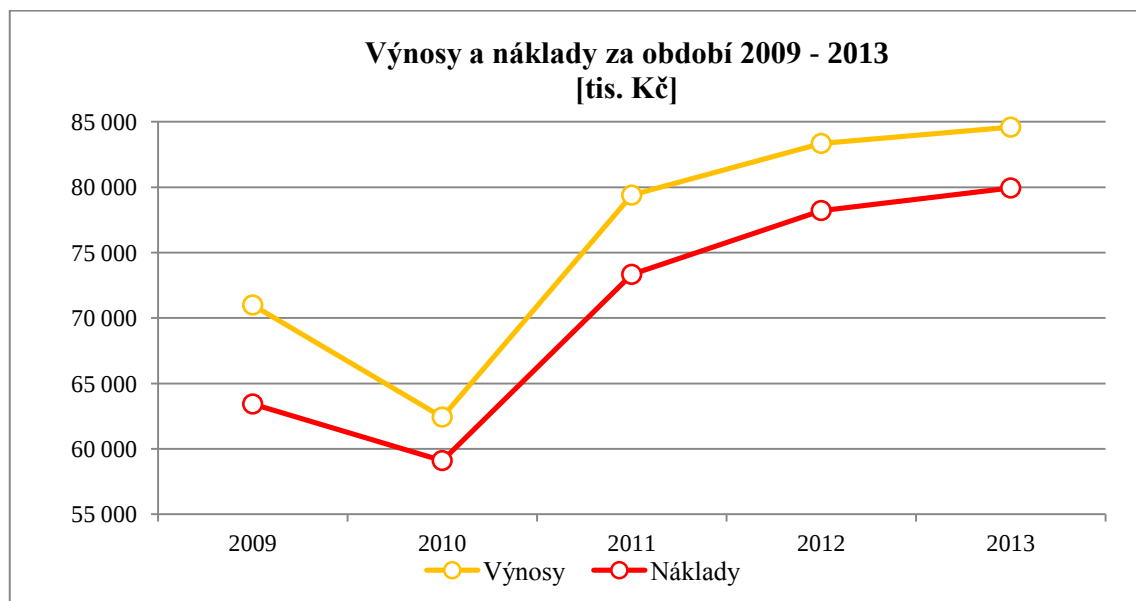
Výkaz zisků a ztráty

V následující tabulce jsou uvedeny vybrané položky z výkazu zisku a ztrát. Hodnoty těchto položek neustále kolísají v průběhu sledovaných let. Pomocí horizontální analýzy určíme intenzitu tohoto kolísání a zjistíme o kolik procent či tisíc korun se hodnota položek změni oproti předchozímu roku.

(v tis. Kč)	2009	2010	2011	2012	2013
Výkony	68 147	61 287	76 666	80 806	83 157
Tržby za výrobky	68 147	61 287	76 666	80 806	82 985
Změna stavu aktiv	0	0	0	0	172
Ostatní výnosy	2847	1 139	2 724	2 534	1 428
Výnosy	70 994	62 426	79 390	83 340	84 585
Výkonová spotřeba	45 302	36 810	53 372	58 238	57 040
Nákladové úroky	687	546	434	367	357
Odpisy	2 157	2 290	2 057	2 673	2 967
Osobní náklady	13 514	13 506	13 942	14 573	15 903
Ostatní náklady	17 66	5 949	35 29	2 362	3 669
Náklady	63 426	59 101	73 334	78 213	79 936

Tabulka 5: Vybrané položky z výkazu zisků a ztrát

Z následujícího grafu je patrné, že výnosy převyšují náklady. Znamená to, že firma každoročně dosahuje zisku, což je pro podnikatelskou činnost důležité. V opačném případě by měla firma existenční problémy.



Graf 6: Vybrané položky z výkazu zisků a ztrát

Položky	2010 -2009		2011 – 2010		2012 – 2011		2013 – 2012	
	v tis. Kč	%	v tis. Kč	%	v tis. Kč	%	v tis. Kč	%
Výkony	-6 860	-10,07%	15 379	25,09%	4 140	5,40%	2 351	2,91%
Tržby za výrobky	- 6860	-10,07%	15 379	25,09%	4 140	5,40%	2 179	2,70%
Změna stavu aktiv	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	172	0,00%
Ostatní výnosy	-1 708	-59,99%	1 585	139,16%	-190	-6,98%	-1 106	-43,65%
Výnosy	-8 568	-12,07%	1 6964	27,17%	3 950	4,98%	1 245	1,49%
Výkonová spotřeba	-8 492	-18,75%	16 562	44,99%	4 866	9,12%	-1198	-2,06%
Nákladové úroky	-141	-20,52%	-112	-20,51%	-67	-15,44%	-10	-2,72%
Odpisy	133	6,17%	-233	-10,17%	616	29,95%	294	11,00%
Osobní náklady	-8	-0,06%	436	3,23%	631	4,53%	1 330	9,13%
Ostatní náklady	4 183	236,86%	-2 420	-40,68%	-1167	-33,07%	1 307	55,33%
Náklady	-4 325	-6,82%	14 233	24,08%	4 879	6,65%	1 723	2,20%

Tabulka 6: Horizontální analýza výkazu zisků a ztrát

Můžeme konstatovat, že podle struktury tržeb náš podnik není obchodní firma, jelikož ve všech sledovaných letech jsou tržby za prodané zboží nulovou položkou. Jelikož se jedná o firmu, která poskytuje služby, má tržby pouze z prodeje služeb. Z tabulky můžeme vyčíst, že tržby se v roce 2010 oproti roku 2009 zmenšily o 10%, což pro firmu není zrovna pozitivní, avšak v následujících letech výrazně stouply, ale poté zase klesají. Výkonová spotřeba by měla dosahovat nejnižších hodnot. Představuje náklady na materiál, služby spojené s prodejem vlastních výrobků a služeb a energii. Největší pokles výkonové spotřeby zaznamenáváme v roce 2010 z důvodu snížení tržeb.

Následující tabulka zachycuje vertikální analýzu vybraných položek nákladů, která vychází z výkazu zisků a ztrát.

Položky	2009	2010	2011	2012	2013
Náklady	100%	100%	100%	100%	100%
Výkonová spotřeba	71,42%	62,28%	72,78%	74,46%	71,36%
Nákladové úroky	1,08%	0,92%	0,59%	0,47%	0,45%
Odpisy	3,40%	3,87%	2,80%	3,42%	3,71%
Osobní náklady	21,31%	22,85%	19,01%	18,63%	19,89%
Ostatní náklady	2,78%	10,07%	4,81%	3,02%	4,59%

Tabulka 7: Vertikální analýza VZZ (N)

Z tabulky je patrné, že největší podíl na celkových nákladech podniku zabírá výkonová spotřeba, která dosahuje v celém sledovaném období hodnot okolo 70%. Druhou nejvýznamnější položkou jsou osobní náklady, které se pohybují v celém období kolem

hranice 20%. Ostatní náklady nabývají zanedbatelných hodnot a to v rozmezích mezi 1% až 5%. Výjimku tvoří ovšem ostatní náklady v roce 2010, kdy jejich hodnota dosahuje 10%.

V následující tabulce je zobrazena vertikální analýza vybraných položek výnosů vycházející z výkazu zisků a ztrát.

Položky	2009	2010	2011	2012	2013
Výnosy	100%	100%	100%	100%	100%
Výkony	95,99%	98,18%	96,57%	96,96%	98,31%
Tržby za výrobky	95,99%	98,18%	96,57%	96,96%	98,11%
Změna stavu aktiv	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,20%
Ostatní výnosy	4,01%	1,82%	3,43%	3,04%	1,69%

Tabulka 8: Vertikální analýza VZZ (V)

Výnosové položky výkonů a tržeb za výrobky jsou u analyzovaného podniku totožné a zabírají téměř absolutní podíl podnikových výnosů a to více než 96% v celém sledovaném období. Ostatní výnosové položky představují zanedbatelnou část celkových výnosů.

4.2 Analýza rozdílových ukazatelů

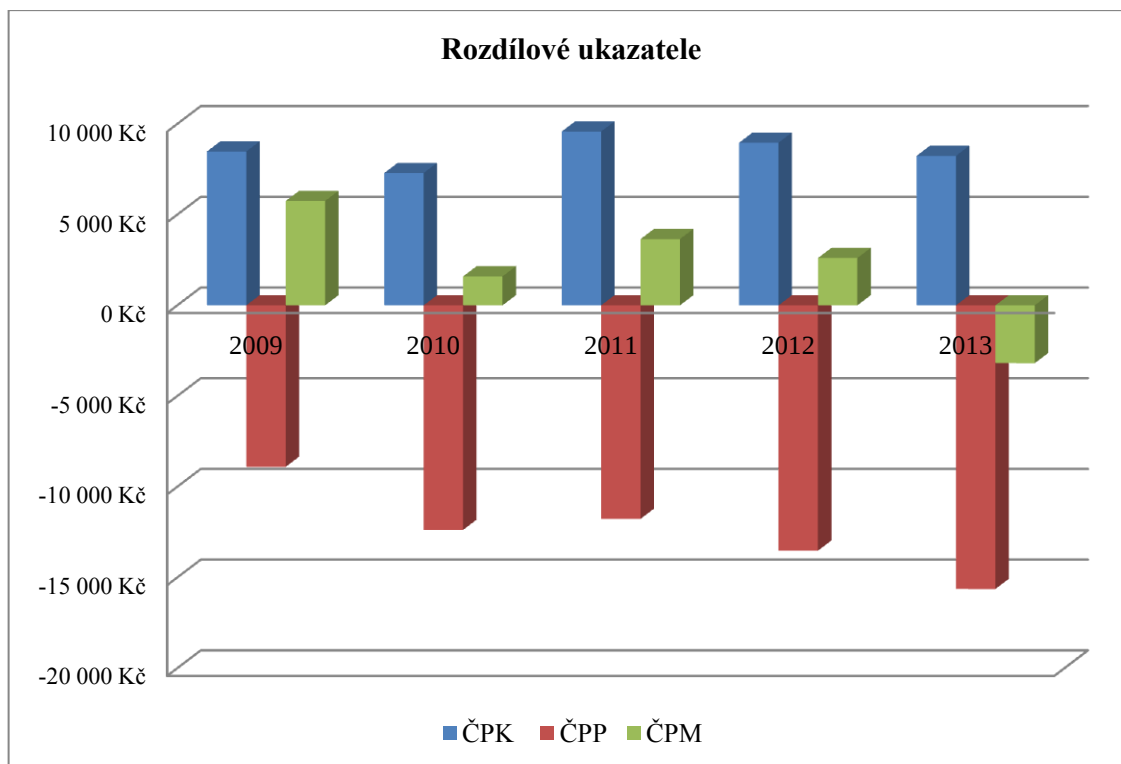
V následující části jsou uvedeny hodnoty rozdílových ukazatelů za sledované období.

Z tabulky můžeme vypožorovat provázanost jednotlivých ukazatelů. Při růstu, či poklesu jednoho ukazatele, vidíme to stejné i u všech ostatních rozdílových ukazatelů, které jsou v tomto roce sledovány.

Údaje jsou v tis. Kč	2009	2010	2011	2012	2013
ČPK – Čistý pracovní kapitál	8 478	7 293	9 580	8 964	8 238
ČPP – Čisté pohotovité prostředky	-8 903	-1 2378	-11 770	-13 524	-1 5635
ČPM – Čistý peněžní majetek	5 751	1 595	3 653	2 609	-3 186

Tabulka 9: Rozdílové ukazatele,

Velikost **čistého pracovního kapitálu** indikuje platební schopnost podniku. Stabilní podnik má vysokou hodnotu ČPK. Dle vypočtených údajů můžeme potvrdit, že podnik nemá problém se stabilitou a má volné peněžní prostředky



Graf 7: Rozdílové ukazatele

Z grafu můžeme vyčíst, že ČPK má klesající tendenci, což způsobuje nárůst závazků a bankovních úvěrů, ale podnik má dostatečné množství oběžných aktiv pro případ nahodilých situací. Čistý peněžní majetek i čisté pohotové prostředky mají také klesající tendenci. Záporný výsledek ČPP ve všech sledovaných letech poukazuje na neschopnost okamžité platby závazků. Znamená to, že okamžitě splatné závazky jsou vyšší než pohotové finanční prostředky. Pokles ČPM je způsoben nárůstem krátkodobých závazků a zároveň snížením pohledávek ve sledovaném roce. Čistý peněžní majetek je ve všech sledovaných letech kladný, což je pro podnik dobré, jelikož je solventní, akorát v posledním sledovaném roce se dostává do záporných hodnot.

4.3 Analýza poměrových ukazatelů

Základním nástrojem pro finanční analýzu jsou poměrové ukazatele. Jedná se o vztah více položek účetních výkazů na bázi jejich podílu.

4.3.1 Analýza likvidity

Informuje o schopnosti dostát svým závazkům. Při výpočtu porovnáváme závazky a zdroje k jejich krytí.

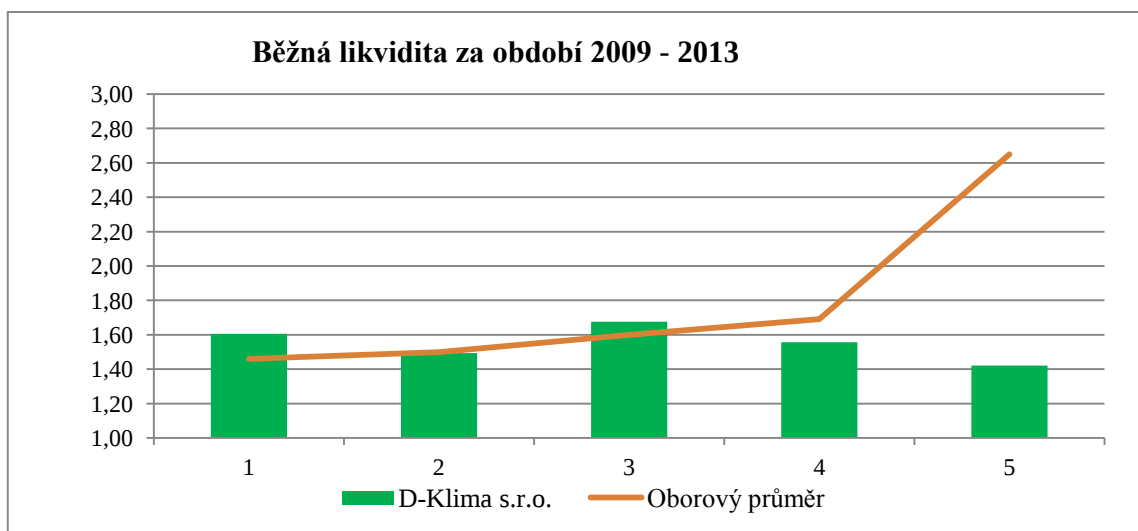
Ukazatele	2009	2010	2011	2012	2013
Běžná likvidita	1,61	1,49	1,68	1,56	1,42
Pohotová likvidita	1,35	1,11	1,26	1,16	0,84
Okamžitá likvidita	0,36	0,16	0,17	0,16	0,20

Tabulka 10: analýza likvidity podniku D-klima s.r.o.

Ukazatele	2009	2010	2011	2012	2013
Běžná likvidita	1,46	1,50	1,60	1,69	2,65
Pohotová likvidita	0,95	1,00	1,04	1,08	2,03
Okamžitá likvidita	0,37	0,35	0,37	0,36	0,79

Tabulka 11: Oborový průměr likvidity (22)

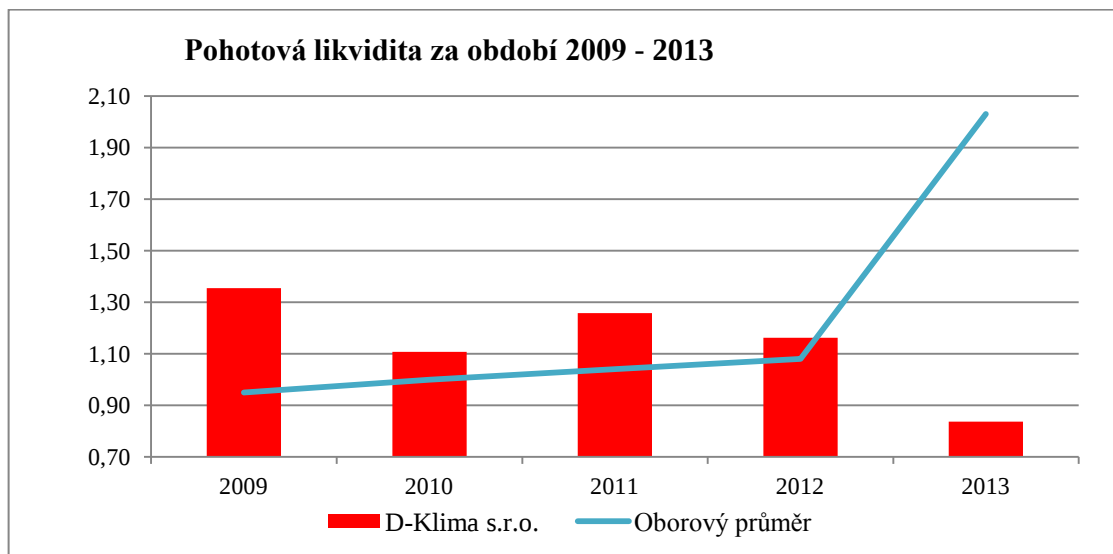
Ve srovnání hodnoty firmy D-klima s.r.o. s hodnotami oborového průměru u běžné likvidity, vidíme, že v roce 2009 a 2011 má podnik vyšší hodnotu než je oborový průměr, což znamená, že by byl schopen dostát svým závazkům. Kdežto v letech 2010, 2012 a 2013 se hodnoty podniku pohybují pod hodnotami oborového průměru, což značí, že schopnost dostát svým závazkům u analyzované firmy je horší, než u většiny firem v daném oboru.



Graf 8: běžná likvidita

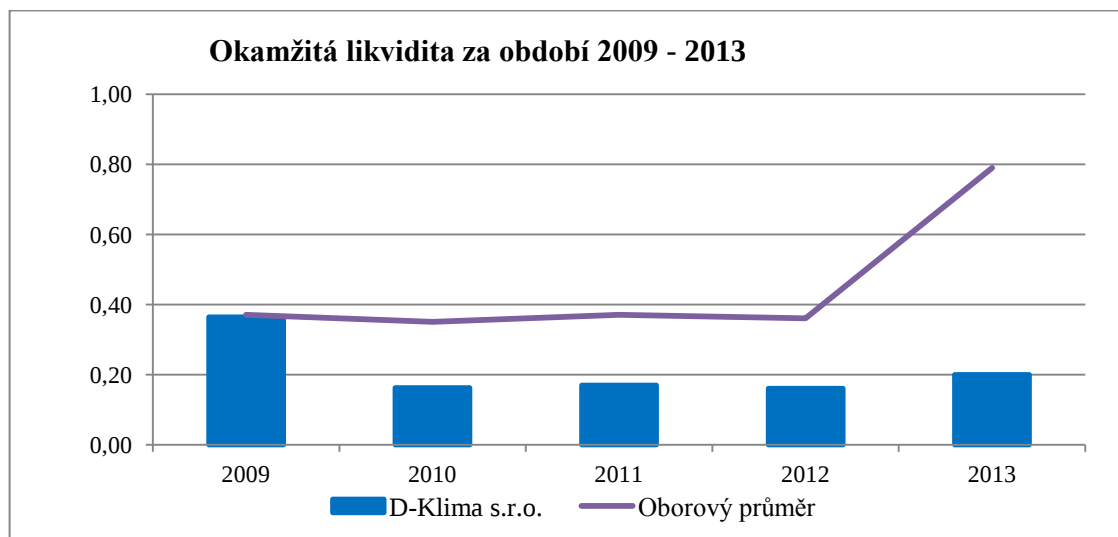
Z tabulky můžeme vyčíst, že hodnoty se od roku 2009 až do roku 2012 pohybují v rozmezích doporučených hodnot. V roce 2013 je hodnota pohotovosti likvidity pod doporučenými hodnotami. Podobně je tomu i u pohotovosti likvidity, kde se výsledné hodnoty u prvních čtyř let pohybují nad hranicemi oborových průměrů, což je pro firmu z hlediska likvidity pozitivní, avšak v roce 2013 se oborový průměr výrazně zvýšil

a firma je na tom podstatně hůře než ostatní firmy působící v tomto oboru. Což pro podnik znamená, že není schopen dostát svým závazkům.



Graf 9: Pohotová likvidita

Okamžitá likvidita vyjadřuje míru schopnosti podniku úhrady okamžitě splatných závazků. Zjištěné hodnoty podniku by se měly pohybovat v rozmezí 0,9 – 1, Hodnoty okamžité likvidity v celém sledovaném období se pohybují pod hranicí oborového průměru. Což značí neschopnost splácení okamžitě splatných závazků.



Graf 10: Okamžitá likvidita

4.3.2 Analýza zadluženosti

Ukazatele zadluženosti o vzájemném stavu cizích a vlastních zdrojů. Hlavním úkolem je změřit nebo vypočítat jak moc je podnik schopný dostát svým závazkům.

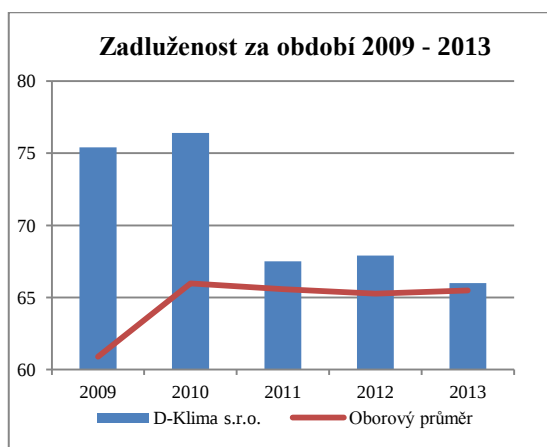
ukazatele	2009	2010	2011	2012	2013
Celková zadluženost	75,01	76,41	67,52	67,92	66,03
Koeficient samofinancování	24,63	23,62	32,54	32,11	34,04
Úrokové krytí	10,84	7,09	14,95	14,97	14,02
Doba splácení dluhů z CF	2,28 let	2,72 let	2,42 let	2,82 let	2,83 let

Tabulka 12: Analýza zadluženosti

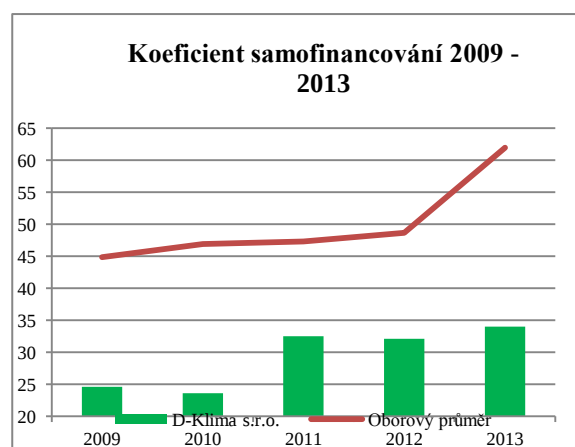
ukazatele	2009	2010	2011	2012	2013
Celková zadluženost	60,89	65,97	65,57	65,27	65,49
Koeficient samofinancování	44,87	46,90	47,32	48,65	61,96

Tabulka 13: Oborový průměr (22)

Ukazatel celkové zadluženosti nás informuje o krytí aktiv cizími zdroji. Při porovnání hodnot firmy D- klima s.r.o., musíme konstatovat, že hodnoty podniku jsou v celém sledovaném období vyšší, což je pro firmu negativním jevem a to především pro věřitele. Znamená to, že v roce 2009 byla firma ze 75 % financována cizím kapitálem. Pokud roste podíl cizího kapitálu, klesá jistota, která chrání věřitele, před ztrátou investovaného majetku v případě likvidace podniku.



Graf 11: Zadluženost



Graf 12: Koeficient samofinancování

Ve srovnání s oborovým průměrem je podnik s hodnotami také vysoko. Na druhou stranu mají hodnoty ve sledovaném časovém horizontu sestupnou tendenci a v posledním roce jsou téměř na úrovni oborového průměru a to je jak pro firmu tak věřitele pozitivní stav. Firma podniká v oboru s relativně vysokou mírou zadluženosti.

Koeficient samofinancování je doplňkem celkové zadluženosti a informuje nás o poměru mezi vlastním kapitálem a celkovými aktivy. Hodnoty koeficientu financování se v celém sledovaném období pohybují pod hranicí oborového průměru. Podnik

se nejvíce přiblížil oborovému průměru v roce 2011, kdy bylo vlastními zdroji kryto 32,5 % aktiv.

Úrokové krytí udává, kolikrát převyšuje zisk placené úroky. Doporučené hodnoty pro tento ukazatel jsou, že zisk by měl být alespoň 5 krát vyšší než placené úroky. Z tabulky je zřejmé, že se podnik v celém sledovaném období pohybuje nad výše zmíněnou doporučenou hranicí, což je velmi pozitivní. Pouze v roce 2010 hodnota klesla téměř na 7, kdy se nejbližší přiblížila doporučenému minimu, avšak v dalších letech můžeme sledovat hodnoty 14,95, 14,97 a 14,02, které jsou více jak dvakrát vyšší.

Doba splacení dluhů z cash flow popisuje za jaký časový horizont je firma schopna při stávající výkonnosti dostát svým závazkům. Doporučené hodnoty se pohybují v rozmezích 4 až 7 let. Z tabulky můžeme vyčíst, že se jedná o finančně silný podnik, neboť v celém sledovaném období je firma schopna dostát svým závazkům již do 3 let. Konkrétně v prvním roce za dva roky a tři a půl měsíce, v druhém za dva roky a osm a půl měsíce, ve třetím téměř za dva a půl roku a ve dvou posledních letech za dva roky a necelých deset měsíců.

4.3.3 Analýza rentability

Ukazatele porovnávají míru vynaložených zdrojů na úrovni zisku. Rentabilita nám udává, kolik procent zisku přinese koruna základu.

Údaje v %	2009	2010	2011	2012	2013
ROA	21,51	9,92	17,41	13,37	11,34
ROE	70,36	30,01	45,02	34,67	26,29
ROS	8,88	3,93	6,36	5,12	4,37
ROCE	83,11	79,31	61,23	45,1%	38,21

Tabulka 14: Analýza rentability

Údaje v %	2009	2010	2011	2012	2013
ROA	5,64	7,71	6,35	14,29	14,18
ROE	7,67	13,50	10,67	20,41	18,27

Tabulka 15: Oborový průměr (22)

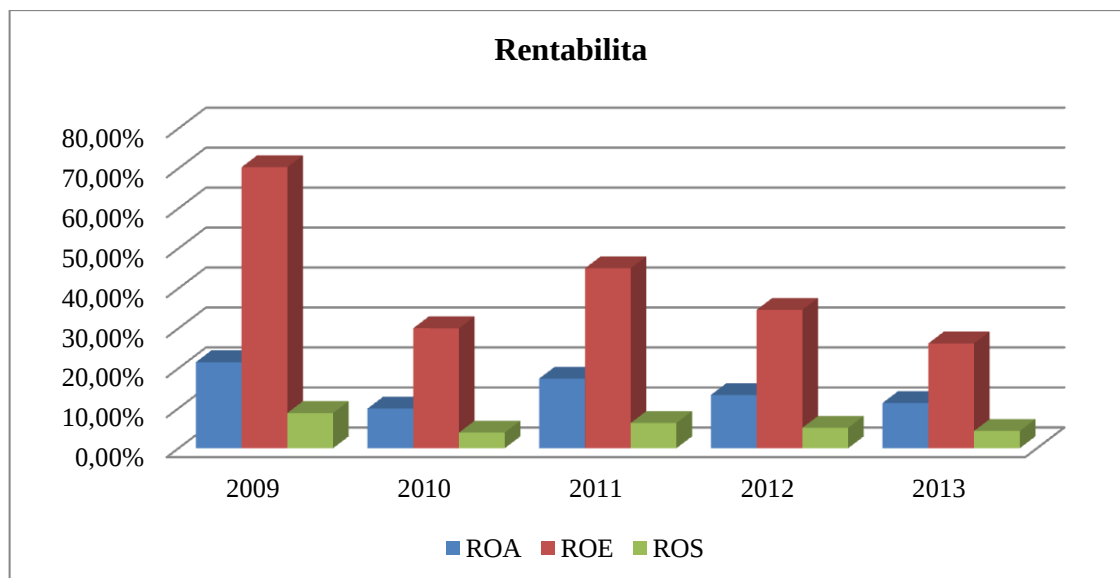
Dle ukazatelů výnosnosti byly všechny sledované roky pro firmu výnosové, tedy rentabilní, což značí kladný výsledek ukazatelů. V každém roce přinesla vynaložená koruna kladnou hodnotu. Od roku 2012 dochází ke snižování rentability, pro firmu to znamená, že by se měla zaměřit na výnosy a výsledek hospodaření, který se postupně snižuje.

Rentabilita celkových vložených aktiv neboli ROA, udává procentuelní zisk z jedné koruny investovaného majetku do podnikatelské činnosti. Mylo by platit pravidlo, že $ROE > ROA$, což je splněno. Při porovnání hodnot podniku D-klima s.r.o. s oborovým průměrem, si můžeme všimnout, že se naše firma držela výrazně nad průměrem v prvních třech letech sledovaného období a to především v letech 2009 a 2011, což bylo pro firmu velice pozitivní. V roce 2012 však hodnoty podniku začali klesat mírně pod oborový průměr a v roce 2013 tomu bylo obdobně. To znamená, že pro potenciální investory se od roku 2012 stává podnik méně atraktivní a raději pro investici svého kapitálu budou hledat jiné podniky, které jsou na tom v oboru lépe.

Rentabilita vlastního kapitálu neboli ROE informuje a zhodnocuje výnosnost vloženého kapitálu vlastníky. Při srovnání našeho podniku s oborovým průměrem zjistíme, že v roce 2009 se hodnota ROE pohybovala extrémně vysoko nad oborovým průměrem. To je velice dobrý signál pro potenciální investory a dokonce i po dobu zbytku celého sledovaného období jsou hodnoty téměř jedenkrát vyšší, než je oborový průměr, což také vypovídá o atraktivitě podniku z hlediska investorského zájmu.

Rentabilita tržeb neboli ROS informuje o tom, kolik korun čistého zisku připadá na jednu korunu tržeb. Doporučená hodnota tohoto ukazatele by měla přesahovat hranici 6%. Z tabulky můžeme vyčíst, že podnik splňoval toto kritérium pouze v roce 2009 a 2011. V ostatních letech sledovaného období se podnik pohybuje lehce pod doporučenou hodnotou. To znamená, že je na tom podnik hůře než ostatní podniky podnikající v tomto oboru, což může mít také za následek přechod investorů ke konkurenci.

Rentabilita dlouhodobých zdrojů neboli ROCE nám vyjadřuje výnosnost dlouhodobě investovaného kapitálu. Hodnota tohoto ukazatele by měla být co nejvyšší. Z tabulky můžeme vyčíst, že hodnoty na začátku sledovaného období byly velice pozitivní, avšak každým rokem klesají. Tento každoroční pokles znamená pro podnik, že dlouhodobě investovaný kapitál je rok od roku méně výnosný.



Graf 13: Analýza rentability

4.3.4 Analýza ukazatelů aktivity

	2009	2010	2011	2012	2013
Obrat celkových aktiv (během roku)	1,98	1,83	2,24	2,12	2,02
Obrat stálých aktiv (během roku)	5,84	5,93	8,15	6,63	6,55
Obrat zásob (během roku)	19,44	10,76	13,17	12,91	7,27
Doba obratu zásob (dny)	18,52	33,47	27,34	27,89	49,51
Doba obratu pohledávek (dny)	73,26	82,08	72,42	71,87	53,95
Doba obratu závazků (dny)	73,95	86,76	66,51	71,78	84,55

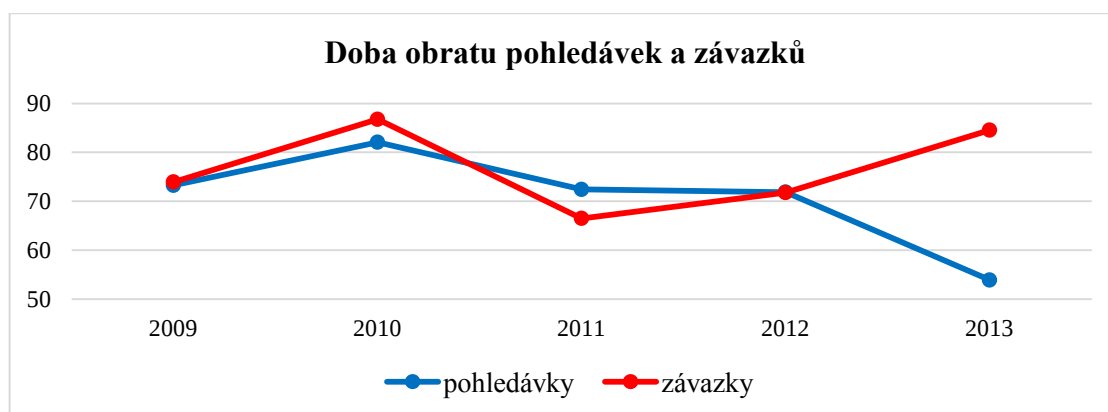
Tabulka 16: Analýza aktivity

Obrat celkových aktiv nás informuje o tom, kolikrát se celkový majetek v podniku obrátí v tržbách za rok. Doporučené hodnoty uvádí rozmezí mezi 1,6 až 3. Z tabulky můžeme vyčíst, že v průběhu celého sledovaného období jsou hodnoty podniku optimální a pohybují v intervalu doporučených hodnot. Tyto hodnoty vypovídají o tom, že má podnik dostatečné množství efektivně využívaného majetku, který potřebuje pro svoji činnost. Nejlépe využil podnik svá aktiva v roce 2011, kdy došlo k otočení aktiv 2,12 krát.

Obrat stálých aktiv uvádí stejnou skutečnost, jako předchozí ukazatel s tím rozdílem, že se zde jedná o dlouhodobý majetek a má vliv na pořízení nového majetku. Opět nejlepšího výsledku dosáhl podnik v roce 2011. Doporučení se uvádí taková, že by tento ukazatel měl dosahovat o něco vyšších hodnot než hodnoty obratu celkových aktiv. Z tabulky je evidentní, že podnik zase toto kritérium splňuje a to ve všech sledovaných letech. Což znamená, že podnik efektivně využívá svůj majetek.

Obrat zásob podává informace o počtu prodaných zásob a opětovného naskladnění za určitý časový horizont. Doba obratu zásob nám udává průměrný počet dní, které jsou zásoby v podniku do doby jejich spotřebování nebo prodeje. Doporučení pro tyto ukazatele jsou taková, že hodnoty obratu zásob by se měly zvyšovat, zatímco hodnoty doby obratu zásob snižovat. Z tabulky si můžeme všimnout přesně opačného jevu u naší analyzované firmy. Tento jev není pro firmu příliš pozitivní. Znamená to, že zásoby v posledním roce byly v podniku vázány téměř 50 dní a to z důvodu menšího počtu zakázek.

Doba obratu pohledávek měří dobu vázanosti našich financí v pohledávkách tedy, za jak dlouhou dobu nám zákazník zaplatí. Tato hodnota by měla být co nejnižší. Z tabulky je patrné, že podnik má tyto hodnoty na velice vysoké úrovni, nicméně v průběhu sledovaného období docházelo k mírnému klesání a v posledním roce se podnik dostal na hodnotu 54 dní. Tato hodnota není už tak alarmující, avšak podnik by měl projevit větší snahu o snížení doby krátkodobých pohledávek.



Graf 14: Doba obratu pohledávek a závazků

Podnik poskytuje svým odběratelům obchodní úvěr přibližně na 70 dní. Na druhou stranu platební morálka podniku není také dobrá, prodlužuje si dobu splatnosti krátkodobých závazků, kdy se v roce 2009 platily závazky po 74 dnech a v roce 2013 je to již za 85 dní. Pro firmu to zase představuje volné finanční prostředky, které místo pro dodavatele může využít na jiné potřeby. Z grafu můžeme vyčíst, že v prvních čtyřech letech byla doba obratu závazků a pohledávek na optimální úrovni, avšak v roce 2013 se podařilo dobu obratu pohledávek snížit na 54 dní, ale doba obratu závazků se zvýšila na 84 a půl dne. To znamená, že podnik sice má prostředky, aby dobu obratu závazků snížil, což by prospělo nejen jeho pověsti, ale také k zlepšení vztahů s odběrateli. Doposud tak však nečiní.

4.4 Analýza provozních ukazatelů

Základem provozních ukazatelů jsou tokové veličiny, především náklady. Řízení nákladů pomáhá podniku zlepšit hospodárnost jejich vynakládání a tím i zvýšit efektivitu.

Údaje jsou v tis. Kč, v %	2009	2010	2011	2012	2013
Mzdová produktivita	6,75	6,12	7,52	7,56	7,04
Produktivita z přidané hodnoty	456,92	489,54	465,88	451,36	522,34
Nákladovost výnosů	0,89	0,95	0,92	0,94	0,95

Tabulka 17: Provozní ukazatele

Mzdová produktivita nám uvádí míru výnosů připadající na jednu korunu vyplacených mezd. Tento ukazatel by měl mít rostoucí tendenci. Od roku 2009 až po rok 2012 se podniku tohoto kritéria dařilo dosahovat, kdy podniku připadalo na 1 Kč vyplacených mezd necelých 8 Kč výnosů. V roce 2013 tato hodnota začala klesat.

Produktivita z přidané hodnoty by měla také mít rostoucí tendenci. U naší firmy můžeme sledovat mírné kolísání hodnot a v posledním sledovaném roce velký růst. Tento růst je způsoben zvýšením přidané hodnoty.

Nákladovost výnosů vyjadřuje zatížení výnosů celkovými náklady. Tyto hodnoty by měly mít klesající tendenci. Z tabulky můžeme vyčíst, že výnosy jsou celkovými náklady zatíženy ve sledovaném období v rozmezích mezi 89% až 95%. Tato skutečnost informuje o tom, že se podniku neustále snižuje zisk.

4.5 Analýza soustav ukazatelů

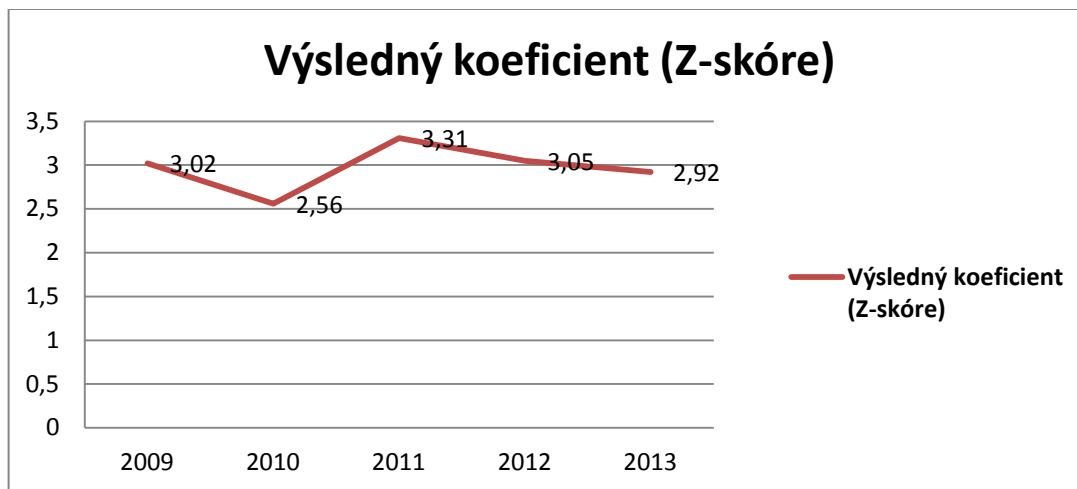
4.5.1 Altmanův index finančního zdraví (Z-skóre)

Hlavním úkolem Altmanova indexu je možnost odhadu finanční pozice a případné finanční tísně v budoucnosti a základem tohoto modelu jsou poměrové ukazatele.

Položka	2009	2010	2011	2012	2013
X1 = ČPK/Aktiva	0,24	0,22	0,28	0,23	0,20
X2=Nerozdělený HV/Aktiva	0,07	0,16	0,17	0,20	0,24
X3=EBIT/Aktiva	0,22	0,10	0,17	0,13	0,11
X4= Základní kapitál/Cizí zdroje	0,33	0,31	0,47	0,46	0,51
X5=Tržby/Aktiva	1,97	1,83	2,24	2,12	2,02
Výsledný koeficient (Z-skóre)	3,02	2,56	3,31	3,05	2,92

Tabulka 18: Altmanův index finančního zdraví

Na základě vypočtených hodnot výsledného koeficientu Z-skóre, můžeme konstatovat, že podnik byl v celém sledovaném období, kromě roku 2010 finančně silný, neboť se jeho výsledné hodnoty pohybovaly nad hranicí 2,9, což potvrzuje uspokojivou finanční situaci a finanční zdraví podniku.



Graf 15: Altmanův index

Pouze v roce 2010 se podnik dostal do tzv. šedé zóny, která nám oznamuje, že se jedná o období, kdy není jasný nebo předvídatelný budoucí vývoj firmy.

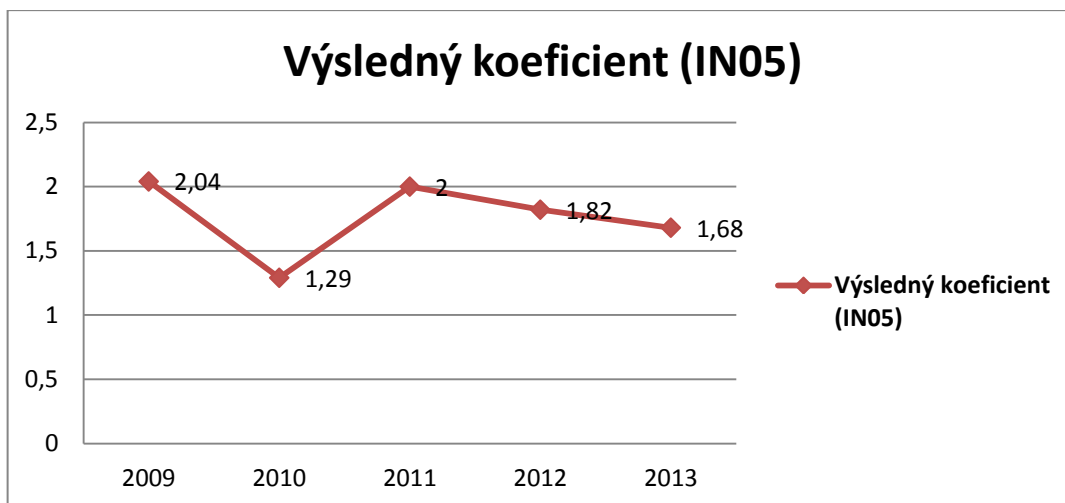
4.5.2 Index IN05

Tento index hodnotí nejen, jak podnik dokáže tvořit hodnotu majiteli, ale také jeho schopnosti dostát svým závazkům.

Položka	2009	2010	2011	2012	2013
X1 = aktiva/cizí zdroje	1,33	1,31	1,48	1,47	1,52
X2 = EBIT/nákladové úroky	10,84	6,09	13,95	13,97	13,02
X3 = EBIT/aktiva	0,22	0,10	0,17	0,13	0,11
X4 = výnosy/aktiva	2,05	1,87	2,28	2,16	2,05
X5 = oběžná aktiva/krátkodobý cizí kapitál	1,41	0,99	1,09	1,06	1,05
Výsledný koeficient (IN05)	2,04	1,29	2,00	1,82	1,68

Tabulka 19: Index IN05

Z tabulky můžeme vyčíst podobné hodnoty jako u výše uvedeného Altmanova modelu finančního zdraví a to že se podnik, vyjma roku 2010, pohyboval nad hranicí hodnoty 1,6, která u indexu IN05 představuje předpověď uspokojivé finanční situace.



Graf 16: Index IN05

Rok 2010 byl pro podnik méně přijatelný, jelikož vypočtené hodnoty se pohybovaly v rozmezí mezi 0,9 až 1,6 (konkrétně u našeho podniku 1,29). Tyto výsledky pro firmu znamenaly určité finanční problémy a nejasný další vývoj. Přesto se podniku podařilo krizi překonat a v následujících letech dosahovat vyššího koeficientu a tudíž i uspokojivé situace.

4.6 SWOT analýza

Silné stránky	Slabé stránky
- flexibilita, schopnost sledovat novinky v oboru a přizpůsobit se - důraz na kvalitní materiál - dobrá dlouholetá pověst na trhu - rychlost vyřízení zakázek - odborně zaškolený personál - malá konkurence v regionu - nízká míra reklamací - orientace i na zahraniční trhy, nejen na trhy domácí - snižující se likvidita - snižující se rentabilita	- marketing - nedostatečná motivace zaměstnanců - nízké finanční ohodnocení - malé skladové prostory - vysoká doba obratu pohledávek - vysoká doba obratu závazků - vysoká zadluženost

Příležitosti	Hrozby
- spolupráce a důkladná informovanost zahraničních odběratelů - rozvoj exportní politiky - možné budoucí rozšíření podniku - rozšíření odborného personálu	- snaha konkurence o přebrání zákazníků - výkyvy kurzů Kč vůči ostatním měnám - v zahraničí mají podniky větší zkušenosti v oblasti vzduchotechniky a také větší informovanost o inovacích a vývojových trendech s příslušnými výrobky - nezaplacení objemných zakázek

Tabulka 20: SWOT analýza

4.7 Souhrnné zhodnocení finanční situace podniku

Z pohledu struktury majetku můžeme konstatovat, že se jedná o kapitálově lehkou společnost. Důvodem tohoto tvrzení je, že největší podíl na celkových aktivech podniku, a to v celém sledovaném období, tvoří oběžná aktiva. Hodnoty ve všech letech kolísají okolo 65%. Ve většině analyzovaného období tvořily největší podíl na celkových aktivech pohledávky. Tato skutečnost pro podnik není příliš pozitivní. Firma by měla uvažovat nad efektivnějšími způsoby uzavírání smluv popřípadě následného vymáhání pohledávek od odběratelů nebo si vybírat takové, kteří jsou solventní.

Při pohledu na pasiva, zjistíme, že míra zadlužení podniku v letech 2009 a 2010 přesahovala 75%, což pro podnik není příliš dobrá vizitka, avšak v následujícím sledovaném období podnik dokázal tyto hodnoty snížit téměř o 10% na výsledných 65,98%. Tato hodnota se stále pohybuje nad oborovým průměrem, ale můžeme ji již označit za optimální. Mezi roky 2009 až 2013 největší podíl na celkových pasivech zabírají krátkodobé závazky. Tato skutečnost je pro podnik pozitivní, protože krátkodobé závazky představují relativně levný zdroj financování.

Čistý pracovní kapitál se ve sledovaném období pohybuje na poměrně srovnatelné úrovni, jenom v posledních dvou letech má spíše klesající tendenci. Je to dáno nejen nárůstem krátkodobých závazků, ale i bankovních úvěrů. Podnik však disponuje

dostatečným množstvím ČPK pro případ potřeby. Čistý peněžní majetek i čisté pohotové prostředky také klesají. ČPP dokonce dosahuje alarmujících záporných hodnot. To pro podnik znamená, že není schopen krýt svoje krátkodobé závazky.

Z pohledu likvidity se podnik pohyboval většinou nad oborovým průměrem, což pokládáme za atraktivní, jelikož by byl schopen svým závazkům. Rok 2013 byl však z hlediska oborového průměru, který se rapidně zvýšil kritický a podnik se tak ocitnul výrazně pod udávaným oborovým průměrem.

Zadluženost podniku se v celém sledovaném období pohybovala nad hranicí oborového průměru, což je pro něj špatné především z hlediska věřitelů. Protože čím více je podnik zadlužen, tím více klesá jistota věřitelů návratu jejich investic. Nicméně na konci sledovaného období se podnik velice přiblížil oborovému průměru a jeho výsledné hodnoty můžeme považovat za optimální, pro podnik pozitivní. Ukazatel úrokového krytí se po celé sledované období pohyboval nad oborovým průměrem, což je pro podnik velice dobré.

Úroveň rentability vložených aktiv se v prvních třech letech sledovaného období pohybovala nad oborovým průměrem, ale v posledních dvou letech klesla mírně pod oborový průměr. Celkově vzato se tyto hodnoty pohybují na dobré úrovni a vypovídají o atraktivitě podniku. Rentabilita dlouhodobých aktiv dosahuje v celém období kladných hodnot a situace je tedy také uspokojivá. Rentabilita vlastního kapitálu dosahovala v celém období téměř jedenkrát větších hodnot, než je oborový průměr. Tyto informace jsou velice pozitivní především pro potenciální i stávající investory.

Obrat celkových aktiv se v celém sledovaném období pohybuje na optimální úrovni, neboli v intervalu doporučených hodnot. To svědčí o tom, že podnik efektivně využívá svůj majetek. Obrat stálých aktiv se také pohybuje ve všech sledovaných letech na optimální úrovni. Ukazatel doby obratu zásob má opačnou tendenci, než se uvádí v doporučení. To může pro podnik znamenat do budoucna menší potíže a měl by na to zareagovat navýšením poptávky pomocí lepšího marketingu a s tím spojené zvýšení zakázek. Hodnoty doby obratu pohledávek jsou na velmi vysoké úrovni a podnik by měl projevit větší snahu o snížení těchto hodnot. Doba obratu závazků by měla mít klesající tendenci, což u analyzovaného podniku nevidíme. Naopak se tato doba

v posledních letech výrazně zvyšuje. Tato skutečnost je pro podnik velice negativní, jelikož to svědčí sestupné tendenci zakázek a s tím i spojen zhoršující se stav finanční situace podniku.

Provozní ukazatele podniku dosahují optimálních hodnot, avšak v průběhu pěti sledovaných let si můžeme všimnout, že ukazatel mzdové produktivity dosahoval v prvních čtyřech letech doporučených hodnot, ale v roce 2013 začal mít klesající tendenci. Z ukazatelů nákladovosti výnosů zjišťujeme, že podnik má v posledních letech spíše sestupnou tendenci a pokud s tím nic neudělá, může se dostat do vážných problémů.

Podle Altmanova modelu se podnik ve většině sledovaného období pohyboval v rozmezích, která značí, že se jedná o finančně silný podnik, avšak v roce 2013 hodnota klesá téměř na hranici 2,9 a není vyloučeno, že v této tendenci bude pokračovat. Z Indexu IN05 se dovídáme podobné informace, jako z Altmanova indexu a to že se podnik, vyjma roku 2010, pohyboval v rozmezí uspokojivé finanční situace, nicméně od roku 2011 začaly tyto hodnoty klesat a přibližují se stále více hodnotě 1,6, která je pro toto rozmezí hraniční. Podle mého názoru tento pokles bude pokračovat i v následujících letech.

5 NÁVRHY VEDOUcí KE ZLEPŠENí FINANČNí SITUACE FIRMY

Na základě výsledků finanční analýzy, analýzy konkurenčního prostředí a vyhodnocení SWOT analýzy můžeme konstatovat, že podnik který na trhu funguje více jak 20 let, nemá existenční ekonomické či finanční problémy. V rámci konkurence a umístění na trhu v oboru výroby a prodeje vzduchotechniky si dle zjištěných výsledků hospodaří průměrně ve srovnání s ostatními podniky podnikajícími v oboru. Soudím tak dle srovnání ukazatelů finanční analýzy s výsledky oborových průměrů zvolených ukazatelů. Podnik by neměl zapomínat na záporné rozdíly a stále sledovat jednotlivé ukazatele a přijímat opatření k lepším výsledkům. Dále by se mělo vycházet z výsledků SWOT analýzy a dbát na to, aby hrozby které v podnikání a v podniku jsou, byly co nejdříve eliminovány a odstraněny. Stejně tak by se podnik měl zaměřit na své slabé stránky.

Navrhoval bych změny v následujících oblastech:

- **marketing,**
- **zahraniční trh,**
- **personální změny,**
- **investice do budovy a strojů,**
- **řízení pohledávek a závazků a zadluženosti.**

5.1 Marketing

První ze slabých stránek podniku bych zvolil marketing. Podnik má své webové stránky, využívá moderní technologie k propagaci. Nicméně reklama firmy není dostačující. Nemá dostatečně označeny své prostory výroby. Dále shledávám slabinu v reklamě. Podnik by se mohl účastnit stavebních veletrhů a posílit i svoji osobní nabídku u stavitelů či firem, které se zabývají zprostředkováním staveb komerčních prostor, staveb obchodních center s tím, že by obchodní zástupce musel nabídnout špičkové kvality s výhodnými podmínkami a za přijatelnou cenu.

Dalším bodem v rámci marketingu bych navrhl zaměřit se na cenu. Do ceníku bych zakomponoval slevy, dodatkové služby, bonusy a zvýhodněné nabídky. Vše by se ovšem odvíjelo od kalkulace, tak aby firma i při poskytnutí slev a při přepracování bonusových výhod stále realizovala zisk.

5.2 Zahraniční trh

Vzhledem k dosavadnímu působení na německém a rakouském trhu bych navrhl zvážení možnosti uplatnění i na **slovenském a polském trhu**. První výhodou je, že Slovensko i Polsko jsou relativně blízko. Opět bych se snažil prosadit u stavebních firem, kde by firma mohla nabídnout realizaci všech služeb a výrobků týkajících se vzduchotechniky. Doporučil bych se opět o formu subdodavatelské služby pro stavební firmy, které realizují stavby. Nutností k průniku na zahraniční trh by bylo vhodné provést analýzu trhu, možnosti a podmínky pro vstup, a dále jaké je legislativní prostředí na zahraničním trhu. Zanalyzováním konkurence by se zvážilo riziko uplatnění na trhu. U stávajících zahraničních odběratelů bych zvážil určité věrnostní výhody a kontrolu jejich spokojenosti.

Neopomínal bych tuzemský trh, kdy v současné době stále dochází k výstavbám komerčních budov a hlavně k revitalizaci a modernizaci starých budov. Navrhoval bych kontaktování významných stavitelů nebo majitelů nemovitostí, tak aby v případě potřeby vzduchotechniky oslovili analyzovanou firmu.

5.3 Personální změny

Navrhoval bych jednání společnosti zvážení a vylepšení personálního prostředí v podniku. V rámci daní a spokojenosti zaměstnanců bych navrhoval benefity např. stravenky. Pro zaměstnavatele by to znamenalo odčitatelnou položku u daně z příjmu a tím i snížení daňového základu.

V případě rozšíření výroby bych zvážil počet pracovníků, jelikož by se vyrábělo více a bylo by i více administrativy. Dále bych navrhoval systém odměňování, kde by byli zaměstnanci motivováni k vyššímu výkonu a to premií za úplnost zakázky a její kvalitní provedení.

5.4 Investice do budov a strojů

Následujícím návrhem jsou vhodné **investice**. Podnik trpí nedostatkem vlastních prostor k provozování činnosti. V době začátku podnikání si ke svým účelům pronajímal volné výrobní prostory. V současné době vlastní jednu výrobní halu přímo v místě podnikání v Pustiměři. Bohužel každá hala má své omezené prostory, ať už se jedná o prostory výrobní, manipulační či skladové. Jelikož podnik má potenciál rozšířit svoji působnost i v rámci zahraničního trhu a je zde tedy předpoklad nárůstu výroby, navrhol bych odkup haly, která sousedí s výrobní halou, jelikož je nevyužitá a podle mého názoru by majitel za přijatelných finančních podmínek na obchod přistoupil. Další možností je odkup hospodářských budov v místním zemědělském družstvu, které má volné kapacity díky zrušení živočišné výroby a snížení vozového parku vlivem snížení rostlinné výroby. Takovéto volné prostory by mohly sloužit buď jako odloučené pracoviště, protože nejsou přímo u vlastní budovy, ale jsou vzdálené přibližně 200 m a to jako výrobní prostory, anebo alespoň jako skladové prostory. V případě, že by se odkup těchto volných prostor neuskutečnil, zvážil bych alespoň možnost jejich pronájmu.

Tímto rozhodnutím bych chtěl předejít možné hrozbě z nedostatku výrobní kapacity a díky tomu stagnaci výroby a možnému úbytku zákazníků. Lze předpokládat, že by se tímto krokem zvýšila zadluženost podniku, v případě financování přes úvěr, nicméně zastávám názor, aby podnik splácel dluh vůči bance, než aby platil náklady za prostory, které by nebyly v jeho vlastnictví a byly by potřebné i do budoucna.

S rozšířením výroby je spojeno nejen navýšení pracovní síly a vhodných prostor k výrobě a skladování, ale také je potřeba zvážit vytíženost strojů. Jelikož v dosavadní době podnik vlastní své výrobní stroje, které jsou v současnosti plně využity, bylo by nutné při rozšíření výroby zakoupit nové či opotřebované stroje, tak aby nedošlo ke stagnaci místo k expanzi výroby.

5.5 Řízení pohledávek, závazků a zadluženosti

Z výsledků finanční analýzy bych se nejvíce zaměřil na výsledky aktivity podniku a na řízení pohledávek a řízení zásob. Dle mého názoru je doba obratu pohledávek i zásob vysoká a doporučoval bych snížení této doby. Tím by se docílilo získání finančních prostředků, které by se mohly dále využít k podnikatelské činnosti.

Je nutné si uvědomit, že podnik musí své materiálové zásoby nakoupit, uskladnit, zpracovat, a na základě výrobního procesu z nich vyrobit hotový výrobek, který je nutné stejně jako zásoby uskladnit, popřípadě ihned expedovat k zákazníkovi. Zákazník, který za výrobek, nebo poskytnutou službu zaplatí až za 54 dní, představuje pro firmu hrozbu nesolventního zákazníka.

Pohledávky tvoří průměrně za sledované období 40 % z celkových aktiv, v posledním roce sledování pohledávky tvořily již 30 % z aktiv, lze tedy potvrdit pokles neuhrazených pohledávek z obchodního styku, nicméně toto procento je stále ještě vysoké. Pro podnik je dobré, že prodává. Pozornost by se měla věnovat řízení pohledávek ve smyslu snižování a sledování jejich výše a doby splatnosti. Tento krok by měl vést k snížení rizika neuhrazených faktur po době splatnosti. Ke konci roku 2013 tvořily neuhrazené pohledávky věřitelé se splatnými fakturami. Po splatnosti bylo 14,5 % věřitelů a z toho na 74,6 % pohledávek byly vytvořeny již opravné položky. Je tedy pravděpodobné, že tyto pohledávky již nebudou uhrazeny. Vize do budoucna pro moji diplomovou práci je, předcházení podobným situacím.

Návrhy na snížení neuhrazených pohledávek:

- ověření proč nedošlo k zaplacení pohledávky (nedodání, ztráta faktury)
- vymáhání pohledávek s intenzivním sledováním neplatičů
- neustálé kontaktování zákazníka v denních či týdenních intervalech s urgencí o úhradu, a zaslání upomínek k zaplacení dlužné částky
- návrh splátkového kalendáře
- ověření solventnosti odběratelů
- stanovení limitu dodavatelských úvěrů u jednotlivých zákazníků – u stálých zákazníků, se kterými již déle spolupracujeme a známe jejich platební schopnosti, sjednat únosnou míru doby splácení,
- stanovit kratší limity splácení u nových zákazníků, popřípadě vyžadovat zálohové platby
- upravit platební podmínky tak, aby bylo výhodné platit včas (bonusy, slevy, služby)
- při sjednání obchodního kontraktu zakomponovat a seznámit potencionálního zákazníka i se smluvními pokutami
- zvážit u velkých zakázek pojištění pohledávky

5.6 Řízení závazků

Podnik by měl sledovat splatnost závazků, tak aby nedošlo k označení analyzované firmy jako neplatiče. Firma by se měla snažit využít maximálně povolenou dobu splatnosti přijatých faktur a také bych navrhoval sjednání delší doby splatnosti s dodavatelskými firmami.

5.7 Vysoká zadluženost

Hlavní snahou podniku by měla být maximalizace zisku a navýšení vlastního majetku na struktuře financování podniku. Pokud se podaří dosahovat, pomocí navržených změn, alespoň nepatrně lepší finanční situace, měl by projevit snahu o eliminaci zadlužování a případný vydělaný kapitál, nebo alespoň určitá procenta z něj, zpět investovat do podniku formou samofinancování. Pro snížení zadluženosti podniku bych doporučil eliminaci počtu bankovních úvěrů a zvýšení provozního cash flow podniku prostřednictvím delších fakturačních lhůt od dodavatelů. Což by pro podnik znamenalo optimální nastavení platebních podmínek, postupů a veškerých procesů.

6 ZÁVĚR

Bakalářská práce byla situovaná na zhodnocení finanční situace podniku D-klima s.r.o. prostřednictvím ukazatelů používaných ve finanční analýze. Hlavním cílem práce byla analýza současného stavu podniku, odhalení případných problémů a návrh řešení, které by pomohlo podniku tyto problémy eliminovat. Podnik byl analyzován v období 2009 až 2013. Tohoto cíle se mi podařilo dosáhnout pomocí finanční analýzy, která byla provedena za pomoci účetních výkazů podniku z tohoto období a to především rozvahy a výkazu zisků a ztrát.

Práce je rozdělena na tři části a to teoretickou, analytickou a návrhovou. V teoretické části jsem definoval základní pojmy a přístupy k finanční analýze, mezi které patří vybrané ukazatele. Mezi tyto ukazatele patří oblasti likvidity, rentability, zadluženosti a aktivity. Důležitou roli zde také hrají soustavy ukazatelů jako je Altmanův index finančního zdraví nebo index IN05. Tyto indexy a jejich hodnoty poskytují souhrnné informace o finanční situaci podniku. V části analytické jsem pomocí dílčích analýz aplikoval teoretické poznatky na analyzovaný podnik. V poslední návrhové části jsem za pomoci výsledku analýzy doporučil nějaké návrhy a vylepšení, které by měli vést k budoucímu zlepšení finanční situace podniku.

Analyzovaný podnik provádí svoji podnikatelskou činnost v oblasti vzduchotechniky. Tato oblast spadá mezi oborovými průměry do odvětví výroby strojů a zařízení. S tímto odvětvím jsem také výsledné hodnoty porovnával. Můžu konstatovat, že v této sféře si podnik vybudoval stabilní a silnou pozici na trhu a co se týče konkurence, tak v okolí nefiguruje žádný silný podnik, který by svojí podnikatelskou činností vytvářel našemu podniku nějaké existenční potíže. Avšak i když jsou výsledné hodnoty podniku ve většině případů kladné, musíme konstatovat, že ve sledovaném období neustále dochází k mírnému klesání počtu zakázek a s tím se pojí i celkové postupné zhoršování finanční situace podniku. Tato skutečnost zatím není pro podnik příliš alarmující, jelikož v současnosti stále prosperuje, ale pokud se nepokusí v tomto směru v budoucnu něco změnit nebo zlepšit, může to pro něj v horizontu příštích pár let, znamenat velké potíže.

SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

- (1) BERANOVÁ, M. *Základy účetnictví*. Brno: CERM, 2012. ISBN 978-80-214-4430-0
- (2) BLAŽKOVÁ, M. *Marketingové řízení a plánování pro malé a střední firmy*. Praha: Grada Publishing, 2007. ISBN 978-80-247-1535-3
- (3) ČERNOHORSKÝ, J. a P. TEPLÝ. *Základy financí*. Praha: Grada Publishing, 2011. ISBN 8024774631
- (4) D-KLIMA. *Hlavní stránka*, [online]. ©2015 [cit. 2015-05-15]. Dostupné z: <http://www.d-klima.cz/>
- (5) DLUHOŠOVÁ, D. *Finanční řízení a rozhodování podniku: Analýza, investování, oceňování, riziko, flexibilita*. 1. vyd. Praha: Ekopress, 2008. ISBN 978-80-86929-44-6
- (6) GRASSEOVÁ, M. a kol. *Analýza v rukou manažera*. 1. vyd. Praha: Computer Press, 2010. ISBN 978-80-251-2621-9
- (7) GRÜNWALD, R. a J. HOLEČKOVÁ. *Finanční analýza a plánování podniku*. Praha: Ekopress, 2010. ISBN 978-80-86929-26-2.
- (8) KEŘKOVSKÝ, M. a O. VYKYPĚL. *Strategické řízení*. Praha: C H Beck, 2006, ISBN 978-80-717-9453-0
- (9) KISLINGEROVÁ, E. *Oceňování podniku*. 2. přep. vyd. Praha: C H Beck, 2001. ISBN 978-80-717-9529-2
- (10) KNÁPKOVÁ, A. a D. PAVELKOVÁ. *Finanční analýza: Komplexní průvodce s příklady*. Praha: Grada Publishing, 2010. ISBN 978-80-247-3349-4.
- (11) MÁČE, M. *Finanční analýza obchodních a státních organizací : praktické příklady a použití*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2006. ISBN 80-247-1558-9.
- (12) MINISTERSTVO PRŮMYSLU A OBCHODU. *Finanční analýzy podnikové sféry průmyslu a stavebnictví. Analytické materiály a statistiky* [online]. Praha, ©2005 [cit. 2015-21-02]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/cz/ministr-a-ministerstvo/analyticke-materialy/#category236>
- (13) NITANA S. R. O. Porterova analýza 5 sil vám prozradí, co ovlivní váš business. *Informace pro vaše podnikání: BusinessVize* [online]. ©2011 [cit. 2015-02-3].

Dostupné z: <http://www.businessvize.cz/planovani/porterova-analyza-5-sil-vamprozradi-co-ovlivni-vas-business>

- (14) PALÍK, R. *Osobní rozhovor*. D-klima s.r.o., Pustiměř č.e. 54, okres Vyškov. 12.11.2014.
- (15) RIVATICS. Porterova analýza pěti sil. *Rivatics: analýza a sledování konkurence* [online]. ©2012 [cit. 2014-05-15]. Dostupné z: <http://rivatics.cz/porterova-analyza-peti-sil/>
- (16) RŮČKOVÁ, P. *Finanční analýza*. 3. rozš. vyd. Praha: Grada Publishing, 2010. ISBN 978-80-247-3308-1
- (17) RŮČKOVÁ, P. *Finanční analýza*. 4. rozš. vyd. Praha: Grada Publishing, 2011. ISBN 978-80-247-3916-8
- (18) RŮČKOVÁ, P. a M. ROUBÍČKOVÁ. *Finanční management*. Praha: Grada Publishing, 2012. ISBN 978-80-247-4047-8
- (19) RŮČKOVÁ, P. *Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi*. 2.aktual. vyd. Praha: Grada Publishing, 2008. ISBN 978-80-24724-81-2
- (20) SEDLÁČEK, J. *Účetní data v rukou manažera: Finanční analýza v řízení firmy*. 2. dopl. vyd. Praha: Computer Press, 2001. ISBN 80-7226-562-8
- (21) SEDLÁČKOVÁ, H. a K. BUCHTA. *Strategická analýza*. 2. vyd. Praha: C H Beck, 2006. ISBN 80-7179-367-1.
- (22) SŮVOVÁ, H a kol. *Finanční analýza v řízení podniku, v bance a na počítači*. Praha: Bankovní institut, 1999. ISBN 80-7265-027-0.
- (23) VÁCHAL, J. a M. VOCHOZKA. a kol. *Podnikové řízení*. Praha: Grada Publishing, 2013. ISBN 978-80-247-4642-5
- (24) ŽIVĚLOVÁ, I. *Finanční řízení podniku I*. 1. vyd. Brno: MZLU, 2001. ISBN 978-80-715-7339-5

SEZNAM TABULEK

Tabulka 1: Horizontální analýza aktiv	39
Tabulka 2: Vertikální analýza aktiv	41
Tabulka 3: Horizontální analýza pasiv	42
Tabulka 4: Vertikální analýza pasiv	43
Tabulka 5: Vybrané položky z výkazu zisků a ztrát	45
Tabulka 6: Horizontální analýza výkazu zisků a ztrát	46
Tabulka 7: Vertikální analýza VZZ (N)	46
Tabulka 8: Vertikální analýza VZZ (V)	47
Tabulka 9: Rozdílové ukazatele,	47
Tabulka 10: analýza likvidity podniku D-klima s.r.o.	49
Tabulka 11: Oborový průměr likvidity (22)	49
Tabulka 12: Analýza zadluženosti	51
Tabulka 13: Oborový průměr (22)	51
Tabulka 14: Analýza rentability	52
Tabulka 15: Oborový průměr (22)	52
Tabulka 16: Analýza aktivity	54
Tabulka 17: Provozní ukazatele	56
Tabulka 18: Altmanův index finančního zdraví	56
Tabulka 19: Index IN05	57
Tabulka 20: SWOT analýza	59

SEZNAM GRAFŮ

Graf 1: Organizační struktura (23).....	37
Graf 2: Vývoj aktiv v letech 2009-2013	40
Graf 3: Vertikální analýza – rozložení aktiv	41
Graf 4: Horizontální analýza pasiv- přírůstky a úbytky	43
Graf 5: Vertikální analýza pasiv – rozložení	44
Graf 6: Vybrané položky z výkazu zisků a ztrát.....	45
Graf 7: Rozdílové ukazatele	48
Graf 8: běžná likvidita	49
Graf 9: Pohotová likvidita.....	50
Graf 10: Okamžitá likvidita	50
Graf 11: Zadluženost	51
Graf 12: Koeficient samofinancování.....	51
Graf 13: Analýza rentability	54
Graf 14: Doba obratu pohledávek a závazků.....	55
Graf 15: Altmanův index	57
Graf 16: Index IN05.....	58

SEZNAM OBRÁZKŮ

Obrázek 1 Struktura rozdílových ukazatelů.....	22
Obrázek 2: Porterův model konkurenčního prostředí.....	32
Obrázek 3 Rámec SWOT analýzy(6,str.297)	34
Obrázek 4: Oficiální logo podniku (24).....	37

SEZNAM VZORCŮ

Vzorec 1: Horizontální analýza v absolutním vyjádření	21
Vzorec 2: Horizontální analýza v procentuálním vyjádření	21
Vzorec 3: Čisté pohotové prostředky.....	22
Vzorec 4: Čistý peněžní majetek	23
Vzorec 5: Čistý pracovní kapitál	23
Vzorec 6: Okamžitá likvidita.....	24
Vzorec 7: Pohotová likvidita	24
Vzorec 8: Běžná likvidita	25
Vzorec 9: Rentabilita aktiv	25
Vzorec 10: Rentabilita vlastního kapitálu.....	26
Vzorec 11: Rentabilita tržeb	26
Vzorec 12: Rentabilita celkového investovaného kapitálu.....	26
Vzorec 13: Celková zadluženost.....	27
Vzorec 14: Úrokové krytí	27
Vzorec 15: Koeficient samofinancování.....	27
Vzorec 16: Doba splatnosti dluhů z CF	27
Vzorec 17: Obrat celkových aktiv	28
Vzorec 18: Obrat stálých aktiv	28
Vzorec 19: Obrat zásob.....	29
Vzorec 20: Doba obratu zásob.....	29
Vzorec 21: Doba obratu pohledávek	29
Vzorec 22: Doba obratu závazků.....	29
Vzorec 23: Z-skóre	30
Vzorec 24: IN05.....	31

SEZNAM POUŽITÝCH ZKRATEK

ČPK	čistý pracovní kapitál
ČPP	čisté pohotové prostředky
ČPM	čistý peněžní majetek (čistý peněžně -pohledávkový fond)
EBT	zisk před zdaněním, provozní zisk
EAT	zisk po zdanění nebo také čistý zisk, odpovídá výsledku hospodaření po zdanění
EBIT	zisk před odečtením úroků a daní, odpovídá provoznímu výsledku hospodaření
DFM	dlouhodobý finanční majetek
DHM	dlouhodobý hmotný majetek
DNM	dlouhodobý nehmotný majetek
ROA	ukazatel rentability celkového vloženého kapitálu
ROE	ukazatel rentability vlastního kapitálu
ROS	ukazatel rentability tržeb
ROCE	ukazatel rentability dlouhodobých zdrojů

SEZNAM PŘÍLOH

Příloha 1: Rozvaha - Dlouhodobý majetek	I
Příloha 2: Rozvaha - Oběžná aktiva	II
Příloha 3: Rozvaha - Cizí zdroje	III
Příloha 4: Výkaz zisků a ztrát 1	IV
Příloha 5: Výkaz zisků a ztrát 2.....	V

Příloha 1: Rozvaha - Dlouhodobý majetek

Zpracováno v souladu s vyhláškou č. 500/2002 Sb. ve znění pozdějších předpisů		ROZVAHA (BILANCE) 2009, 2010, 2011, 2012, 2013 (v celých tisících Kč)		Obchodní firma nebo jiný název účetní jednotky D-klima s.r.o. Sídlo, bydliště nebo místo podnikání účetní jednotky Pustiměř 54 Pustiměř 683 21			
		IČ 26 29 21 49					
označ a	AKTIVA b	řad č.	2009	2010	2011	2012	2013
	AKTIVA CELKEM (ř. 02 + 03 + 31 + 63)	001	34 582	33 421	34 797	38 657	41 207
A.	Pohledávky za upsaný základní kapitál	002	0	0	0	0	0
B.	Dlouhodobý majetek (ř. 04 + 13 + 23)	003	11 694	10 330	9 767	12 446	12 675
B. I.	Dlouhodobý nehmotný majetek (ř.05 až 12)	004	173	334	195	82	0
B. I. 1	Zřizovací výdaje	005	0	0	0	0	0
2	Nehmotné výsledky výzkumu a vývoje	006	0	0	0	0	0
3	Software	007	173	334	195	82	0
4	Ocenitelná práva	008	0	0	0	0	0
5	Goodwill	009	0	0	0	0	0
6	Jiný dlouhodobý nehmotný majetek	010	0	0	0	0	0
7	Nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek	011	0	0	0	0	0
8	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý nehmotný majetek	012	0	0	0	0	0
B. II.	Dlouhodobý hmotný majetek (ř.14 až 22)	013	11 521	9 996	9 572	12 364	12 675
B. II. 1	Pozemky	014	779	779	779	779	2 049
2	Stavby	015	5 915	5 696	5 477	5 258	5 038
3	Samostatné movité věci a soubory movitých věcí	016	4 134	2 711	2 557	5 563	4 619
4	Pěstelské celky trvalých porostů	017	0	0	0	0	0
5	Dospělá zvířata a jejich skupiny	018	0	0	0	0	0
6	Jiný dlouhodobý hmotný majetek	019	0	0	0	0	0
7	Nedokončený dlouhodobý hmotný majetek	020	693	810	759	764	969
8	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý hmotný majetek	021	0	0	0	0	0
9	Oceňovací rozdíl k nabytému majetku	022	0	0	0	0	0
B. III.	Dlouhodobý finanční majetek (ř. 24 až 30)	023	0	0	0	0	0
B. III. 1	Podíly - ovládaná osoba	024	0	0	0	0	0
2	Podíly v účetních jednotkách pod podstatným vlivem	025	0	0	0	0	0
3	Ostatní dlouhodobé cenné papíry a podíly	026	0	0	0	0	0
4	Půjčky a úvěry - ovládaná nebo ovládající osoba, podstatný vliv	027	0	0	0	0	0
5	Jiný dlouhodobý finanční majetek	028	0	0	0	0	0
6	Pořízovaný dlouhodobý finanční majetek	029	0	0	0	0	0
7	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý finanční majetek	030	0	0	0	0	0

Příloha 2: Rozvaha - Oběžná aktiva

označ	AKTIVA	řad	2009	2010	2011	2012	2013
a	b	c					
C.	Oběžná aktiva (ř. 32 + 39 + 48 + 58)	031	22 477	22 063	23 744	25 075	27 760
C. I.	Zásoby (ř.33 až 38)	032	3 514	5 698	5 927	6 355	11 424
C. I. 1	Materiál	033	3 514	5 698	5 927	6 355	11 252
2	Nedokončená výroba a polotovary	034	0	0	0	0	172
3	Výrobky	035	0	0	0	0	0
4	Mladá a ostatní zvířata a jejich skupiny	036	0	0	0	0	0
5	Zboží	037	0	0	0	0	0
6	Poskytnuté zálohy na zásoby	038	0	0	0	0	0
C. II.	Dlouhodobé pohledávky (ř. 40 až 47)	039	0	0	0	0	0
C. II. 1	Pohledávky z obchodních vztahů	040	0	0	0	0	0
2	Pohledávky - ovládaná nebo ovládající osoba	041	0	0	0	0	0
3	Pohledávky - podstatný vliv	042	0	0	0	0	0
4	Pohledávky za společníky, členy družstva a za účastníky sdružení	043	0	0	0	0	0
5	Dlouhodobé poskytnuté zálohy	044	0	0	0	0	0
6	Dohadné účty aktivní	045	0	0	0	0	0
7	Jiné pohledávky	046	0	0	0	0	0
8	Odložená daňová pohledávka	047	0	0	0	0	0
C. III.	Krátkodobé pohledávky (ř. 49 až 57)	048	13 867	13 973	15 423	16 133	12 441
C. III. 1	Pohledávky z obchodních vztahů	049	11 571	11 938	14 559	14 098	10 015
2	Pohledávky - ovládaná nebo ovládající osoba	050	0	0	0	0	0
3	Pohledávky - podstatný vliv	051	0	0	0	0	0
4	Pohledávky za společníky, členy družstva a za účastníky sdružení	052	0	0	0	0	0
5	Sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	053	0	0	0	0	0
6	Stát - daňové pohledávky	054	1 095	1 657	830	1 977	2 254
7	Krátkodobé poskytnuté zálohy	055	423	0	0	58	172
8	Dohadné účty aktivní	056	0	0	0	0	0
9	Jiné pohledávky	057	778	378	34	0	0
C. IV.	Krátkodobý finanční majetek (ř. 59 až 62)	058	5 096	2 392	2 394	2 587	3 895
C. IV. 1	Peníze	059	522	13	7	124	47
2	Účty v bankách	060	4 574	2 379	2 387	2 463	3 848
3	Krátkodobý cenné papíry a podíly	061	0	0	0	0	0
4	Pořizovaný krátkodobý finanční majetek	062	0	0	0	0	0
D. I.	Časové rozlišení (ř. 64 až 66)	063	411	1 028	1 286	1 136	772
D. I. 1	Náklady příštích období	064	303	953	1 255	1 135	772
2	Komplexní náklady příštích období	065	0	0	0	0	0
3	Příjmy příštích období	066	108	75	31	1	0

Příloha 3: Rozvaha - Cizí zdroje

označ a	PASIVA b	řad c	2009	2010	2011	2012	2013
	PASIVA CELKEM (ř. 68 + 86 + 119)	067	34 582	33 421	34 797	38 657	41 215
A.	Vlastní kapitál (ř. 69 + 73 + 79 + 82 + 85)	068	8 511	7 895	10 947	12 142	13 749
A. I.	Základní kapitál (ř. 70 až 72)	069	200	200	200	200	200
1	Základní kapitál	070	200	200	200	200	200
2	Vlastní akcie a vlastní obchodní podíly (-)	071	0	0	0	0	0
3	Změny základního kapitálu	072	0	0	0	0	0
A. II.	Kapitálové fondy (ř. 74 až 77)	073	0	0	0	0	0
A. II. 1	Emisní ážio	074	0	0	0	0	0
2	Ostatní kapitálové fondy	075	0	0	0	0	0
3	Oceňovací rozdíly z přecenění majetku a závazků	076	0	0	0	0	0
4	Oceňovací rozdíly z přecenění při přeměnách	077	0	0	0	0	0
5	Rozdíly z přeměn společností	078	0	0	0	0	0
A. III.	Rezervní fondy, nedělitelný fond a ostatní fondy ze zisku	079	20	20	20	20	20
A. III. 1	Zákonný rezervní fond / Nedělitelný fond	080	20	20	20	20	20
2	Statutární a ostatní fondy	081	0	0	0	0	0
A. IV.	Výsledek hospodaření minulých let (ř. 83 + 84)	082	2 304	5 304	5 804	7 726	9 922
A. IV. 1	Nerozdělený zisk minulých let	083	2 304	5 304	5 804	7 726	9 922
2	Neuhrazená ztráta minulých let	084	0	0	0	0	0
A. V.	Výsledek hospodaření běžného účetního období (+/-) /ř.01 - (+ 69 + 73 + 79 + 82 + 86 + 119)/	085	5 987	2 371	4 923	4 196	3 607
B.	Cizí zdroje (ř. 87 + 92 + 103 + 115)	086	26 062	25 518	23 496	26 255	27 192
B. I.	Rezervy (ř. 88 až 91)	087	0	0	0	0	0
B. I. 1	Rezervy podle zvláštních právních předpisů	088	0	0	0	0	0
2	Rezerva na důchody a podobné závazky	089	0	0	0	0	0
3	Rezerva na daň z příjmů	090	0	0	0	0	0
4	Ostatní rezervy	091	0	0	0	0	0
B. II.	Dlouhodobé závazky (ř. 93 až 102)	092	0	0	0	501	0
B. II. 1	Závazky z obchodních vztahů	093	0	0	0	0	0
2	Závazky - ovládaná nebo ovládající osoba	094	0	0	0	0	0
3	Závazky - podstatný vliv	095	0	0	0	0	0
4	Závazky ke společníkům, členům družstva a k účastníkům s	096	0	0	0	0	0
5	Dlouhodobé přijaté zálohy	097	0	0	0	0	0
6	Vydané dluhopisy	098	0	0	0	0	0
7	Dlouhodobé směnky k úhradě	099	0	0	0	0	0
8	Dohadné účty pasívní	100	0	0	0	0	0
9	Jiné závazky	101	0	0	0	501	0
10	Odložený daňový závazek	102	0	0	0	0	0

Příloha 4: Výkaz zisků a ztrát 1

Zpracováno v souladu s vyhláškou č. 300/2002 Sb. ve znění pozdějších předpisů			VÝKAZ ZISKU A ZTRÁT					Obchodní firma nebo jiný název účetní jednotky	
			2009, 2010, 2011, 2012, 2013 (v celých tisících Kč)					D-klima s.r.o.	
			IČ					Sídlo, bydliště nebo místo podnikání účetní jednotky	
			26 29 21 49					Pustiměř 54 Pustiměř 683 21	
Označení a	TEXT b	Číslo řádku c	2009	2010	2011	2012	2013		
I.	Tržby za prodej zboží	01	0	0	0	0	0		
A.	Náklady vynaložené na prodané zboží	02	0	0	0	0	0		
+	Obchodní marže (ř. 01-02)	03	0	0	0	0	0		
II.	Výkony (ř. 05+06+07)	04	68 147	61 287	76 666	80 806	83 157		
II. 1	Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb	05	68 147	61 287	76 666	80 806	82 985		
2	Změna stavu zásob vlastní činnosti	06	0	0	0	0	172		
3	Aktivace	07	0	0	0	0	0		
B.	Výkonová spotřeba (ř. 09+10)	08	45 302	36 810	53 372	58 238	57 040		
B. 1	Spotřeba materiálu a energie	09	32 806	25 736	39 933	45 277	41 117		
B. 2	Služby	10	12 496	11 074	13 439	12 961	15 923		
+	Přidaná hodnota (ř. 03+04-08)	11	22 845	24 477	23 294	22 568	26 117		
C.	Osobní náklady	12	13 514	13 506	13 942	14 573	15 903		
C. 1	Mzdové náklady	13	10 127	10 014	10 374	10 855	11 797		
C. 2	Odměny členům orgánů společnosti a družstva	14	0	0	0	0	0		
C. 3	Náklady na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	15	3 164	3 277	3 366	3 520	3 901		
C. 4	Sociální náklady	16	223	215	202	198	205		
D.	Daně a poplatky	17	34	44	43	64	65		
E.	Odpisy dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku	18	2 157	2 290	2 057	2 673	2 967		
III.	Tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu (ř. 20+21)	19	173	0	1 377	1 217	86		
III. 1	Tržby z prodeje dlouhodobého majetku	20	173	0	1 377	1 217	86		
2	Tržby z prodeje materiálu	21	0	0	0	0	0		
F.	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku a materiálu (ř. 22-23+24-25)	22	0	0	1 416	340	0		
F. 1	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku	23	0	0	1 416	340	0		
F. 2	Prodaný materiál	24	0	0	0	0	0		
G.	Změna stavu rezerv a opravných položek v provozní oblasti a komplexních nákladů příštích období	25	0	10	-6	-46	1 357		
IV.	Ostatní provozní výnosy	26	80	8	9	48	7		
H.	Ostatní provozní náklady	27	364	2 411	548	496	654		
V.	Převod provozních výnosů	28	0	0	0	0	0		
I.	Převod provozních nákladů	29	0	0	0	0	0		
+	Provozní výsledek hospodaření (ř.11-12-17-18+19-22-25+26-27+(-28)-(-29))	30	7 029	6 224	6 680	5 733	5 264		

Příloha 5: Výkaz zisků a ztrát 2

VI	Tržby z prodeje cenných papírů a podílů	31	0	0	0	0	0
J.	Prodané cenné papíry a podíly	32	0	0	0	0	0
VII.	Výnosy z dlouhodobého finančního majetku	33	0	0	0	0	0
VII 1	Výnosy z podílů v ovládaných	34	0	0	0	0	0
VII 2	Výnosy z ostatních dlouhodobých cenných papírů a podílů	35	0	0	0	0	0
VII 3	Výnosy z ostatního dlouhodobého finančního majetku	36	0	0	0	0	0
VIII.	Výnosy z krátkodobého finančního majetku	37	0	0	0	0	0
K.	Náklady z finančního majetku	38	0	0	0	0	0
IX.	Výnosy z přecenění cenných papírů a derivátů	39	0	0	0	0	0
L.	Náklady z přecenění cenných papírů a derivátů	40	0	0	0	0	0
M.	Změna stavu rezerv a opravných položek ve finanční oblasti	41	0	0	0	0	0
X.	Výnosové úroky	42	25	23	0	0	0
N.	Nákladové úroky	43	687	546	434	367	357
XI.	Ostatní finanční výnosy	44	2 847	1 108	1 338	1 269	1 335
O.	Ostatní finanční náklady	45	1 766	3 486	1 528	1 508	1 593
XII.	Převod finančních výnosů	46	0	0	0	0	0
P.	Převod finančních nákladů	47	0	0	0	0	0
*	Finanční výsledek hospodaření	48	419	-2 899	-624	-606	-615
Q.	Daň z příjmů za běžnou činnost	49	1 461	954	1 133	931	1 042
Q. 1	-splatná	50	1 461	954	1 133	931	1 042
Q. 2	-odložená	51	0	0	0	0	0
**	Výsledek hospodaření za běžnou činnost	52	5 987	2 371	4 923	4 196	3 607
XIII.	Mimořádné výnosy	53	0	0	0	0	0
R.	Mimořádné náklady	54	0	0	0	0	0
S.	Daň z příjmů z mimořádné činnosti	55	0	0	0	0	0
S. 1	-splatná	56	0	0	0	0	0
S. 2	-odložená	57	0	0	0	0	0
*	Mimořádný výsledek hospodaření (ř. 53 - 54 - 55)	58	0	0	0	0	0
T.	Převod podílu na výsledku hospodaření společníkům (+/-)	59	0	0	0	0	0
***	Výsledek hospodaření za účetní období (+/-) (ř. 52 + 58 - 59)	60	5 987	2 371	4 923	4 196	3 607
****	Výsledek hospodaření před zdaněním (+/-) (ř. 30 + 48 + 53 - 54)	61	7 448	3 325	6 056	5 127	4 649