

**ZÁPADOČESKÁ UNIVERZITA V PLZNI**  
**FAKULTA EKONOMICKÁ**

Bakalářská práce

**Analýza hospodaření podniku v době hospodářské krize**

**Analysis of the company's performance during the economic  
crisis**

Jan Kabelák

Cheb 2013

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci na téma

*„Analýza hospodaření podniku v době hospodářské krize“*

vypracoval samostatně pod odborným dohledem vedoucího bakalářské práce za použití pramenů uvedených v příložené bibliografii.

V Chebu, dne 18.11.2013

.....

podpis autora

**Poděkování:**

Rád bych poděkoval vedoucímu mé bakalářské práce panu Dr. Ing. Jiřímu Hofmanovi za cenné rady a odborný dohled nad mou prací. Dále bych chtěl poděkovat celému vedení společnosti Xercom s.r.o. za podklady a informace, které mi byly poskytnuty pro vypracování mé bakalářské práce.

## **Obsah**

<i>Úvod</i> .....	7
<i>Cíl práce a metodika</i> .....	8
<i>1 Charakteristika společnosti Xercom s.r.o.</i> .....	9
1.1 Základní údaje o společnosti.....	9
1.2 Charakteristika společnosti od založení do roku 2008 .....	10
1.3 Charakteristika společnosti od roku 2008 po současnost .....	11
1.4 Cíle společnosti.....	11
<i>2 Hospodaření společnosti</i> .....	12
2.1 Hospodaření společnosti od založení do roku 2008 .....	12
2.2 Hospodaření společnosti od roku 2008 po současnost .....	16
2.3 Dopady hospodářské krize na společnost .....	20
<i>3 Finanční analýza společnosti Xercom s.r.o.</i> .....	22
3.1 Analýza absolutních ukazatelů .....	25
3.1.1 Horizontální analýza .....	25
3.1.2 Vertikální analýza .....	28
3.1.3 Analýza výsledku hospodaření .....	33
3.1.4 Analýza Cash flow .....	35
3.2 Analýza rozdílových ukazatelů.....	36
3.2.1 Čistý pracovní kapitál .....	36
3.3 Analýza poměrových ukazatelů.....	37
3.3.1 Analýza rentability.....	38
3.3.2 Analýza likvidity.....	39
3.3.3 Analýza zadluženosti .....	41
<i>4 Analýza a zkoumání možného vývoje ekonomiky podniku v budoucnu</i> .....	43
4.1 Souhrnné ukazatele .....	43
4.1.1 Bankrotní model – Altmanův model .....	44
4.1.2 Bonitní model – Kralicekův Quicktest .....	46
<i>5 Shrnutí výsledků práce a doporučení do budoucna</i> .....	48
5.1 Vyhodnocení finanční analýzy .....	48
5.2 Doporučení.....	51
5.3 Predikce možného vývoje ekonomiky podniku.....	52
<i>Závěr</i> .....	53

<i>Seznam tabulek</i> .....	55
<i>Seznam obrázků</i> .....	56
<i>Seznam použitých zkratk</i> .....	57
<i>Seznam použité literatury</i> .....	58
<i>Seznam příloh</i> .....	59

## *Úvod*

Dnešní turbulentní doba klade na podniky vysoké nároky. To jak z pohledu řízení, tak z pohledu efektivity práce. Poslední roky jsou charakteristické značnými výkyvy hospodářského prostředí, což pro podniky znamená nutnost rychle a flexibilně reagovat. Jedním ze základních předpokladů úspěšného podnikání je mimo jiné pravidelné provádění finanční analýzy podniku. Kvalitní finanční analýza je nezbytná pro kvalifikovaná a efektivní manažerská rozhodnutí, což v dobách hospodářské krize platí dvojnásob.

Poslední hospodářská krize z roku 2008, která přetrvává dodnes, důkladně prověřila připravenost podniků rychle reagovat na změny v hospodářském prostředí. Jelikož v našich podmínkách můžeme o soukromém podnikání hovořit až od roku 1989, nemají čeští podnikatelé s globálními hospodářskými krizemi tohoto rozsahu tak četné zkušenosti jako podnikatelé ze západních zemí. Z tohoto faktu plyne častá nepřipravenost podniků, reagovat na výše uvedené změny, případně neschopnost dostatečně rychle se transformovat na jinou oblast podnikání. Dalším faktorem, který je bohužel u menších českých podniků téměř pravidlem, je nedostatečné provádění pravidelných finančních analýz. Vzhledem k tomu, že finanční analýzy mohou podnikům poskytovat cenné informace o jejich minulé, aktuální nebo i budoucí finanční situaci, mohou si podniky za svou špatnou finanční situaci často samy. Nicméně samotné provádění finanční analýzy nestačí. Bez expertů z řad managementu, kteří by výsledkům finanční analýzy dostatečně rozuměli, by vedení podniku nemohlo činit správná a kvalifikovaná rozhodnutí.

## ***Cíl práce a metodika***

Hlavním cílem této bakalářské práce je charakteristika podniku Xercom s.r.o. od založení po současnost a provedení finanční analýzy se zaměřením na dobu hospodářské krize. Dále se autor zaměří na vyhodnocení jednotlivých částí finanční analýzy a zhodnocení finančního zdraví podniku. Na základě výstupů z provedené finanční analýzy a zhodnocení finančního zdraví podniku bude autor navrhnout konkrétní řešení, která by měla vést ke zlepšení současné finanční situace podniku. V neposlední řadě se práce bude věnovat analýze a zkoumání možného budoucího vývoje ekonomiky podniku.

V rámci teoretického základu dané problematiky bude čerpáno z odborné literatury, která se věnuje podnikové ekonomice, finanční analýze podniku, finančnímu řízení podniku a metodám hodnocení podniku. Při charakteristice podniku budou uvedeny základní informace o společnosti a dále se práce zaměří na rozbor podniku za uplynulá účetní období od založení po současnost včetně charakteristiky odvětví. Dále bude provedena SWOT analýza podniku a budou vysvětleny cíle společnosti. V další části se bude autor věnovat hospodaření společnosti Xercom s.r.o. za jednotlivá účetní období. Neméně významnou částí bude i definování dopadů hospodářské krize na podnik.

Údaje a hodnoty pro praktické provedení finanční analýzy budou použity z účetních výkazů společnosti Xercom s.r.o. a pro srovnání s celým odvětvím budou použity finanční analýzy daného průmyslového odvětví z webových stránek Ministerstva průmyslu a obchodu. Dalším významným zdrojem pro vypracování této práce budou konzultace s vedením společnosti. Při provádění finanční analýzy podniku bude kladen největší důraz na jednotlivé metody a ukazatele finanční analýzy. Finanční analýza bude provedena za účetní období 2007, 2009 a 2012. Rok 2007 byl posledním účetním obdobím před nástupem hospodářské krize. 2009 znamenal rok, ve kterém se hospodářská krize projevila v plné síle i v České republice. A rok 2012 je posledním uzavřeným účetním obdobím. Celá finanční analýza za výše uvedená období bude vyhodnocena a budou definována doporučení pro zlepšení finanční situace podniku.

V poslední části této bakalářské práce se bude autor zabývat analýzou a zkoumáním možného vývoje ekonomiky podniku v budoucnu. Dále se pokusí prognózovat vývoj podniku v budoucnosti. Závěr bakalářské práce bude patřit komplexnímu zhodnocení hospodaření společnosti Xercom s.r.o. v době hospodářské krize.

# *1 Charakteristika společnosti Xercom s.r.o.*

## **1.1 Základní údaje o společnosti**

<b>Obchodní firma:</b>	Xercom s.r.o.
<b>Sídlo:</b>	Svobody 25 350 02 Cheb
<b>Právní forma:</b>	Společnost s ručením omezeným
<b>IČO:</b>	252 152 72
<b>Datum zápisu do OR – datum vzniku:</b>	24.10.1997
<b>Základní kapitál:</b>	- Základní kapitál činí 600.000,- Kč. Základní kapitál tvoří vlastní peněžní vklady tří spolumajitelů.
<b>Předmět podnikání dle OR:</b>	- výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1 až 3 živnostenského zákona - výroba, instalace, opravy elektrických strojů a přístrojů, elektronických a telekomunikačních zařízení - vodoinstalatérství a topenářství - montáž, opravy a rekonstrukce chladících zařízení a tepelných čerpadel
<b>Logo společnosti:</b>	

*Obr. č. 1: Logo společnosti*



Zdroj: [2]



## 1.2 Charakteristika společnosti od založení do roku 2008

Společnost Xercom s.r.o. byla založena dne 24.10.1997. Od svého založení společnost provozovala dvě „kamenné“ prodejny s výpočetní technikou. Jednalo se o prodejny v Chebu a Mariánských Lázních. Součástí těchto prodejen byly i dealerské služby tehdejších mobilních operátorů Eurotel a Paegas (dnešních O2 a T-Mobile). Součástí služeb poskytovaných IT prodejny byly do roku 2004 i služby copycentra. Dále se společnost zabývala poskytováním služeb v oblasti servisu výpočetní techniky a například realizací počítačových sítí na míru. Firma Xercom s.r.o. se úspěšně účastnila i veřejných výběrových řízení na dodavatele IT řešení pro institucionální zadavatele, kterými byly například školy, úřady, soudy atd. Právě v období od založení do zhruba roku 2003 byla pro firmu charakteristická orientace na prodej zboží. V oblasti prodeje zboží firma dále těžila z partnerství s tehdejšími úvěrovými společnostmi Homecredit a GE Money Multiservis, kde v případě, že zákazník využil nákupu na splátky, firma získávala provize z uzavírání smluv o spotřebitelských úvěrech. V roce 2005 se firma zapojila do vznikající sítě prodejců mobilních telefonů DIGIPOINT, navázanou na přímého distributora mobilních telefonů v ČR – firmu GSMobil Group.

Od roku 2003 jsou IT prodejny začleněny do sítě prodejen s výpočetní technikou Comfor. Tento krok umožnil firmě rychle reagovat na nejnovější trendy v tomto velmi rychle se měnícím odvětví. Přístup do této sítě umožnil firmě začít provozovat i internetový obchod s výpočetní technikou a příslušenstvím s obrovským sortimentem bez nutnosti držet skladové zásoby. Právě v období mezi roky 1997–2008 se společnost zabývala především prodejem zboží a služeb v oblasti IT. Nicméně v oblasti IT se neustále zvětšovala konkurence v podobě levných e-shopů (např. Alza, atd.), které si i nyní získávají čím dál více zákazníků. Na tento trend musela firma reagovat a začala se postupně transformovat z firmy zabývající se prodejem zboží, na firmu zabývající se především prodejem a poskytováním služeb. V období od založení do roku 2008 se pohyboval počet zaměstnanců mezi 9 a 13 zaměstnanci.

### **1.3 Charakteristika společnosti od roku 2008 po současnost**

Firma má v současnosti tři hlavní obory činností. V první řadě se jedná o provozování partnerských prodejen mobilního operátora T-Mobile, kde se firma zabývá prodejem služeb mobilního operátora a prodejem hardwaru v podobě mobilních telefonů, tabletů či notebooků. V této oblasti firma působí ve čtyřech městech v oblasti západních Čech. Konkrétně se jedná o prodejny v Chebu, Mariánských Lázních, Ostrově nad Ohří a Tachově. První partnerskou prodejnu T-Mobile je od října 2003 partnerská prodejna v Chebu. Druhou partnerskou prodejnu byla prodejna v Tachově, otevřená v únoru 2005. Další partnerskou prodejnu T-Mobile, již třetí v pořadí, byla prodejna v Mariánských Lázních, která byla otevřena v únoru 2007. Poslední otevřenou partnerskou prodejnu T-Mobile, kterou provozuje společnost Xercom s.r.o., byla v listopadu 2012 prodejna v Ostrově nad Ohří. Od září 2012 firma zaměstnává i dva obchodní zástupce, kteří mají na starosti obsluhu a servis firemní klientely v určených oblastech západních Čech. Druhou činností je pro firmu provoz prodejny výpočetní techniky v Chebu. Posledním, třetím oborem činnosti firmy Xercom s.r.o. jsou realizace a služby v oblasti solárních termických systémů, kde firma získala mnoho certifikátů a realizovala již několik úspěšných projektů, jak pro soukromé zákazníky, tak i institucionální zadavatele. Zde se firma realizuje od kompletního návrhu řešení solárního termického systému až po samotnou realizaci na klíč. V současné době společnost zaměstnává 12 zaměstnanců, včetně jednatele a ředitele v jedné osobě.

### **1.4 Cíle společnosti**

Hlavním cílem společnosti Xercom s.r.o. je v současné době udržení nastaveného vysokého standardu v oblasti poskytování služeb mobilního operátora T-Mobile. V tomto směru se jedná o prioritu č.1, jelikož například provozování počítačové prodejny v Chebu se v posledních letech stalo okrajovou činností. Cílem každé společnosti je pravidelné dosahování zisku, výjimkou není ani Xercom s.r.o. Mezi další dílčí cíle společnosti patří ziskovost v prosinci 2012 otevřené prodejny v Ostrově nad Ohří. Jelikož byla prodejna nově vybudovaná, byly zde počáteční náklady. Než se nová prodejna v daném místě začne dostávat v rámci provozu do „černých čísel“, bude trvat také určitou dobu. Jasným cílem je potom utváření motivačního prostředí pro

zaměstnance na obchodních pozicích a následně podporovat jejich odborný, profesní a osobní růst.

Firemní filosofie společnosti Xercom s.r.o.: „Spokojenost našich klientů je tím hlavním důvodem, proč stále rozvíjíme naše schopnosti.“

## ***2 Hospodaření společnosti***

### **2.1 Hospodaření společnosti od založení do roku 2008**

V rámci této části práce se bude autor detailněji věnovat hospodaření společnosti Xercom s.r.o. od založení v roce 1997 do roku 2008, jelikož právě rok 2008 je považován za první rok nové hospodářské krize.

**1998** Rok 1998 byl prvním rokem činnosti společnosti Xercom s.r.o. V tomto prvním roce bylo logicky nutné investovat do vybavení prodejen výpočetní a telekomunikační techniky v Chebu a Mariánských Lázních, ať již odkupem převzatého vybavení ze společnosti SENZO a.s., nebo dodatečným vybavením. Prodejna v Mariánských Lázních byla přestěhována na nové prodejní místo a bylo ji nutno vybavit novým prodejním nábytkem. Dále byly převzaty 3 osobní automobily a nejstarší z nich byl po odprodeji nahrazen novým vozidlem pořízeným na leasing. Společnost za první rok fungování vykázala ztrátu. Ztráta společnosti v roce 1998 byla způsobena především nutností pořízení DHIM a HIM. Obrát společnosti byl v roce 1998 20.924.650,- Kč.

**1999** Rok 1999 byl druhým rokem aktivní činnosti společnosti Xercom s.r.o. V tomto roce probíhala obchodní činnost společnosti bez větších problémů. Společnosti se podařilo získat odpovídající část trhu v místech svého působení. Bylo dosaženo velmi výrazného zvýšení celkových výnosů společnosti o celých 45%, především v oblasti prodeje zboží. Zároveň došlo k poklesu marže o cca 1% z 19,5% v roce 1998 na 18,47% v roce 1999, což bylo způsobeno všeobecným trendem v oblasti dodávaného zboží. Za období roku 1999 bylo tedy po ztrátě z předchozích období dosaženo zisku. V roce 1999 dosáhla společnost obrátu 32.486.608,- Kč.

**2000** V roce 2000 pokračovala společnost Xercom s.r.o. v růstu celkových výnosů. Oproti předchozímu roku 1999 bylo dosaženo zvýšení celkových výnosů o cca 14%.

Zároveň však došlo ke snížení marže o více než 3%, z 18,47% v roce 1999 na 15,18% v roce 2000. Příčinou tohoto trendu bylo v první řadě velice výrazné zvýšení počtu konkurenčních firem, především v oblasti prodeje mobilních telefonů a dále potom všeobecný trend snižování obchodní marže v oblasti dodávaného zboží. Dále došlo k poklesu obratu prodejny v Chebu. Jednou z možných příčin byl nevyhovující stav prodejny, do které nebylo delší dobu investováno. Přestavba byla následně připravena na rok 2001 a podílel se na ní rovněž i majitel objektu. Zisk za rok 2000 odpovídal průběhu celého roku. Společnost v roce 2000 dosáhla obratu celkem 37.039.825,- Kč.

**2001** V roce 2001 došlo k poklesu tržeb oproti předchozímu roku o cca 4 mil. Kč na celkovou úroveň 32.986.308,- Kč. Dále byla opět snížena průměrná dosažená marže na prodávaném zboží. Na tento rok byla plánována nutná investice do přestavby prodejny v Chebu, která byla uskutečněna v květnu a červnu nákladem cca 580.000,- Kč. Přestože prodejna byla po dobu přestavby přesunuta do náhradních prostor, úbytek tržeb byl znatelný. Znovuotevření zrekonstruované prodejny se projevilo předpokládaným nárůstem tržeb. Ve 4. kvartálu byla otevřena další prodejna v Chebu, v hypermarketu Hypernova, především se sortimentem mobilních telefonů. Celkový ekonomický výsledek roku 2001 byl ztrátou ve výši -733.192,- Kč. Podstatnou měrou se na této ztrátě podílely náklady na rekonstrukci prodejny v Chebu a na zřízení nové prodejny v OC Hypernova. Obrat společnosti dosažený v roce 2001 činil 32.986.308,- Kč.

**2002** Po špatném výsledku hospodaření za rok 2001 a nevalném vývoji v prvním pololetí roku 2002, bylo překročeno k výrazným úsporným opatřením. Došlo ke snížení počtu zaměstnanců ze 13 na 9 a snížení odměn vedení firmy. Byl ukončen pracovní poměr se dvěma pracovníci copycentra a servisní dispečerkou. Jejich pracovní náplň byla přerozdělena mezi stávající zaměstnance. Dále byl přesunut servisní technik PC ze servisního střediska v Chebu na prodejnu v Chebu, kde vykonával funkci prodejce a zároveň vykonával servisní činnost. Na prodejně v Hypernově byl zaměstnán jen jeden prodejce. Pouze v období silných prodejů (listopad a prosinec) zde byli zaměstnaní prodejci dva.

Celkem bylo dosaženo vyššího obratu než v roce 2001, a sice 33.190.007,- Kč, dále potom nižší marže. Výsledkem všech výše uvedených opatření byl celkový zisk před zdaněním ve výši 89.896,- Kč. Pro další období bylo potřeba řešit ekonomiku a práci servisních středisek a copycenter a zabývat se další možností poskytování služeb vzhledem k tomu, že nešlo předpokládat další výrazné zvyšování tržeb. Naopak bylo

v tomto období pravděpodobné další snižování marže. Dále bylo nutné řešit ekonomiku prodejny v OC Hypernova. V oblasti nákladové bylo nutné začít se zabývat náklady na telefonní poplatky a vzrůstajícími náklady na připojení k internetu u prodejny v OC Hypernova Cheb a prodejny v Mariánských Lázních.

**2003** V roce 2003 se objevily možnosti na snížení nákladů v telekomunikační oblasti a pro firmu nezbytném připojení na internet. Pro zajímavost uvádím náklady firmy na telefonní hovory v roce 2002 125.000,- Kč a v roce 2003 po aplikaci úsporných opatření 88.000,- Kč. Firmě se v roce 2004 podařilo tyto náklady snížit na 50.000,- Kč, především díky využití alternativního operátora. Za připojení na internet firma v roce 2002 zaplatila 152.000,- Kč, v roce 2003 116.000,- Kč a v roce 2004 už jen 60.000,- Kč. Vzhledem ke špatným ekonomickým výsledkům prodejny v chebském OC Hypernova, bylo přikročeno k zásadní změně. Od 6.10.2003 byla tato prodejna přebudována na partnerskou prodejnu T-Mobile. Jednalo se o první partnerskou prodejnu T-Mobile v rámci Xercom s.r.o. Ještě v roce 2003 skončila tato prodejna s malou ztrátou, nicméně v následujícím roce byla již zisková, navzdory růstu mzdových nákladů, které vzrostly kvůli přijetí druhého prodejce pro tuto pobočku. V roce 2003 bylo dosaženo nižšího obrátu než v roce 2002, a sice 26.886.000,- Kč oproti 33.190.007,- (hlavně důsledek neustále klesajících cen). Přes dále klesající marže (z průměru 13,23% v roce 2002 na 11,59% v roce 2003), byl zisk za rok 2003 vyšší než za rok 2002 (102.928,- Kč oproti 36.405,- Kč). Hlavním důvodem vyššího zisku byl vyšší podíl služeb na těchto tržbách.

**2004** V roce 2004 společnost Xercom s.r.o. v rámci hospodaření pokračovala v opatřeních, započatých v minulých letech. V tomto období se společnost začala zabývat více službami, než prodejem zboží. Právě služby zde začaly představovat stále vyšší podíl na tržbách. Obrat společnosti v roce 2004 činil 31.941.677,- Kč.

**2005** Rok 2005 se v oblasti personální jevil jako stabilní. Počet zaměstnanců zůstal stejný jako v předešlém roce, ale došlo k několika personálním změnám na prodejnách v Mariánských Lázních a Tachově. Firma proto přistoupila k několika motivačním prostředkům pro své zaměstnance, které měly vést k další stabilizaci pracovních sil ve společnosti. V únoru roku 2005 firma otevřela novou partnerskou prodejnu T-Mobile v Tachově, kterou získala odkupem od firmy Infowork. Tato investice se potvrdila jako správná, neboť tato pobočka skončila v ročním hospodaření se zajímavým ziskem.

Obrat společnosti za rok 2005 činil 31.423.583,- Kč, což je číslo zhruba stejné jako v roce předchozím. To bylo z hlediska neustále klesajících koncových cen pozitivní. Zároveň bylo dosaženo podstatného zvýšení podílu služeb na této částce (hlavně v oblasti provizí za služby pro mobilní operátory). To bylo také hlavním důvodem zvýšeného zisku za rok 2005 oproti předchozímu roku a zároveň nejvyššímu zisku za celou dobu fungování společnosti. Celkový hospodářský výsledek před zdaněním činil za rok 2005 +968.055,- Kč.

**2006** V říjnu 2006 došlo k přestěhování partnerské prodejny T-Mobile v Chebu z OC Hypernova do samostatné kamenné prodejny na rohu Májové a Valdštejnovy ulice. Tento krok byl později vyhodnocen vzhledem ke zvýšeným výkonům této pobočky jako pozitivní. Na konci roku 2006 vedení společnosti vyjednalo otevření další partnerské prodejny T-Mobile v Mariánských Lázních. Pro tuto prodejnu se podařilo získat vhodné prostory nedaleko IT prodejny v Mariánských Lázních, což například díky možnosti WIFI připojení na tuto prodejnu znamenalo určitou úsporu nákladů na provoz. V roce 2006 se vedení společnosti rozhodlo modernizovat současný ekonomický a informační systém, což pro společnost znamenalo nemalé náklady. V oblasti personální došlo v roce 2006 k několika změnám, respektive výměnám. Počet zaměstnanců zůstal stejný.

Obrat společnosti za rok 2006 činil 30.793.677,- Kč, což bylo o cca 630 tisíc méně než v roce předchozím a o 1.148.000,- Kč méně než v roce 2004. To bylo sice částečně nepříjemné, ale bylo potřeba vzít v úvahu neustále klesající koncové ceny zboží a tedy nutností při zachování výše obratu každým rokem prodat více zboží. Zároveň však bylo dosaženo podstatného zvýšení podílu služeb na této částce (hlavně v oblasti provizí za služby pro mobilní operátory). Pozitivně se na ekonomickém výsledku projevilo rovněž vyplácení provizí za služby pro úvěrové společnosti Homecredit a GE Money Multiservis. Právě prodej služeb byl hlavním důvodem doposud nejvyššího zisku za období fungování společnosti Xercom s.r.o. od roku 1998. Za rok 2006 činil celkový hospodářský výsledek před zdaněním částku + 1.796.402,- Kč.

**2007** V lednu 2007 firma rekonstruovala prostory pro novou partnerskou prodejnu T-Mobile v Mariánských Lázních. Otevřena byla v únoru 2007. Největší problém v oblasti teritoriálního rozmístění prodejen způsobila Telefónica O2 otevřením nových franchisových prodejen v Chebu na pěší zóně cca 100m od partnerské prodejny T-Mobile v Chebu a v Mariánských Lázních v OC Kaufland. Toto se projevilo hlavně

v počtu smluv uzavíraných na prodejně v Chebu. V oblasti personální došlo v roce 2007 pouze k několika málo změnám.

Obrat společnosti za rok 2007 činil 28.617.750,- Kč, což bylo o cca 2.176.000,- Kč méně než v roce předchozím, ve službách (především pro mobilní operátory) bylo dosaženo o 217.000,- Kč nižších tržeb. To bylo také hlavním důvodem nižšího dosaženého zisku za rok 2007 oproti roku 2006. I přes tento fakt je zisk dosažený za rok 2007 druhým nejvyšším ziskem za období fungování společnosti Xercom s.r.o. od roku 1998. Za rok 2007 činil celkový hospodářský výsledek před zdaněním částku +1.100.969,- Kč.

## **2.2 Hospodaření společnosti od roku 2008 po současnost**

Rok 2008 je považován za první „krizový rok“. I společnost Xercom s.r.o. pocítila poklesy tržeb a zisků, jak za prodej zboží, tak i služeb mobilních operátorů. Krize se v ČR začala projevovat ztlačněji až v roce 2009, tj. cca po roce od jejího vypuknutí v USA.

**2008** Největší a nejvýznamnější změnou v roce 2008 bylo rozšíření činnosti společnosti o návrhy a montáže solárních termických zařízení. Do předmětu podnikání byla zapsána činnost „speciální stavební práce“. Ve druhé polovině roku 2008 bylo realizováno několik projektů, zaměřených zejména na ohřev TUV prostřednictvím solárních systémů. V oblasti služeb pro mobilní operátory společnost Xercom s.r.o. nadále pokračovala v provozování partnerských prodejen T-Mobile v Chebu, Mariánských Lázních a Tachově a na IT prodejních v Chebu a Mariánských Lázních v prodeji služeb operátora Telefónica O2 a U:fon. Dále společnost nově navázala spolupráci s firmou WIA – poskytovatelem Wi-Fi připojení k internetu. Tímto mohla nabídnout zákazníkovi kompletní portfolio služeb připojení k internetu.

Obrat společnosti za rok 2008 činil 25.312.638,- Kč, což bylo o cca 3.305.000,- Kč méně než v roce předchozím, ve službách celkem bylo dosaženo přibližně stejných tržeb jako v roce předchozím, na provizích od mobilních operátorů bylo dosaženo o 1 mil. Kč méně než v roce předchozím. To bylo také hlavním důvodem nižšího dosaženého zisku za rok 2008 oproti roku 2007. V tomto roce je již poprvé patrný

„nástup“ hospodářské krize a šetření zákazníků. Za rok 2008 činil celkový hospodářský výsledek před zdaněním částku +553.760,- Kč.

**2009** V roce 2009 byly provedeny změny v předmětu podnikání – rozšíření činnosti o „Montáž, opravy a rekonstrukce chladících zařízení a tepelných čerpadel“ a o „Vodoinstalatérství a topenářství“ související s pracemi střediska, které má na starosti návrhy a montáže solárních termických zařízení. Přes očekávání nárůstu tržeb a následně i zisku na tomto středisku bylo v roce 2009 realizováno méně zakázek než v roce 2008 a následně skončilo toto středisko rok 2009 se ztrátou –81.327,- Kč oproti zisku 15.420,- Kč v roce předchozím. Určitý podíl na tomto výsledku je připisován probíhající hospodářské recesi. V oblasti služeb pro mobilní operátory společnost nadále pokračovala v provozování partnerských prodejen T-Mobile v Chebu, Mariánských Lázních a Tachově a na IT prodejnách v Chebu a Mariánských Lázních v prodeji služeb operátorů Telefónica O2, U:fon a WIA – poskytovatelem Wi-Fi připojení k internetu. Celkem bylo dosaženo na provizích o 840.000,- Kč méně než v roce předchozím, což bylo způsobeno především snížením provizí mobilních operátorů a dále nižším počtem nových zákazníků, který byl způsoben vysokou penetrací trhu mobilních telefonů v ČR v těchto letech. Značný podíl na tomto stavu měla globální ekonomická situace.

Obrat společnosti za rok 2009 činil 18.443.822,- Kč, což bylo o cca 6.869.000,- Kč méně než v roce předchozím. Toto bylo způsobeno především nižšími tržbami na provizích od mobilních operátorů. Hlavním důvodem nižšího dosaženého zisku za rok 2009 oproti roku 2008 bylo především podstatné snížení tržeb způsobené celosvětovou hospodářskou krizí a z toho plynoucí menší chutí zákazníků utrácet a dále úspornými opatřeními operátorů snížením provizí za jednotlivé služby. Za rok 2009 činil celkový hospodářský výsledek před zdaněním částku +121.827,- Kč.

**2010** V roce 2010 bylo přistoupeno k několika výrazným úsporným opatřením. Tím bylo v první řadě zakoupení IP telefonní ústředny, k přenesení důležitých kontaktních telefonních čísel společnosti Xercom s.r.o. od společnosti Telefónica O2 k operátorovi WIA a kompletnímu nahrazení všech pevných telefonních linek IP telefoní. Došlo tak k úspoře cca 30 tis. Kč za rok 2010. Dále společnost přestěhovala kanceláře vedení firmy z budovy Svobody 25 do budovy na adrese Svobody 30. Partnerská prodejna T-Mobile v Tachově byla v srpnu 2010 přestěhována z prostor na třídě T.G.M. do OC Kaskády, kde se podařilo zajistit potřebné prostory s nižším nájemným a zároveň větším



pohybem potenciálních zákazníků. V oblasti služeb pro mobilní operátory společnost nadále pokračovala v provozování partnerských prodejen T-Mobile v Chebu, Mariánských Lázních a Tachově a na IT prodejnách v Chebu a Mariánských Lázních v prodeji služeb operátorů Telefónica O2, U:fon a WIA.

Významným negativním krokem bylo ukončení smlouvy o přímé spolupráci se společností Telefónica O2, ke kterému došlo zhruba v polovině roku z důvodu budování jejích vlastních franchisových prodejen v Chebu a Mariánských Lázních. Společnost Xercom s.r.o. tak byla přeřazena jako dealer pod společnost ISC a vzhledem k nemožnosti provádět některé důležité činnosti pro zákazníka docházelo k postupnému snižování výkonů v této oblasti na IT prodejnách v Chebu a Mariánských Lázních. V personální oblasti došlo v roce 2010 ke snížení počtu pracovníků na partnerské prodejně T-Mobile v Mariánských Lázních o jednoho zaměstnance. Tím došlo k dalšímu snížení nákladů.

Obrat společnosti za rok 2010 činil 16.449.157,- Kč, což bylo o cca 1.995.000,- Kč méně než v roce předchozím, přičemž ve službách celkem bylo dosaženo o 688.000,- Kč méně než v roce předchozím. Toto bylo způsobeno především nižšími tržbami na provizích od mobilních operátorů. Vytvořený zisk za rok 2010 byl řádově obdobný zisku z roku 2009. Za rok 2010 činil celkový hospodářský výsledek před zdaněním částku + 89.768,- Kč.

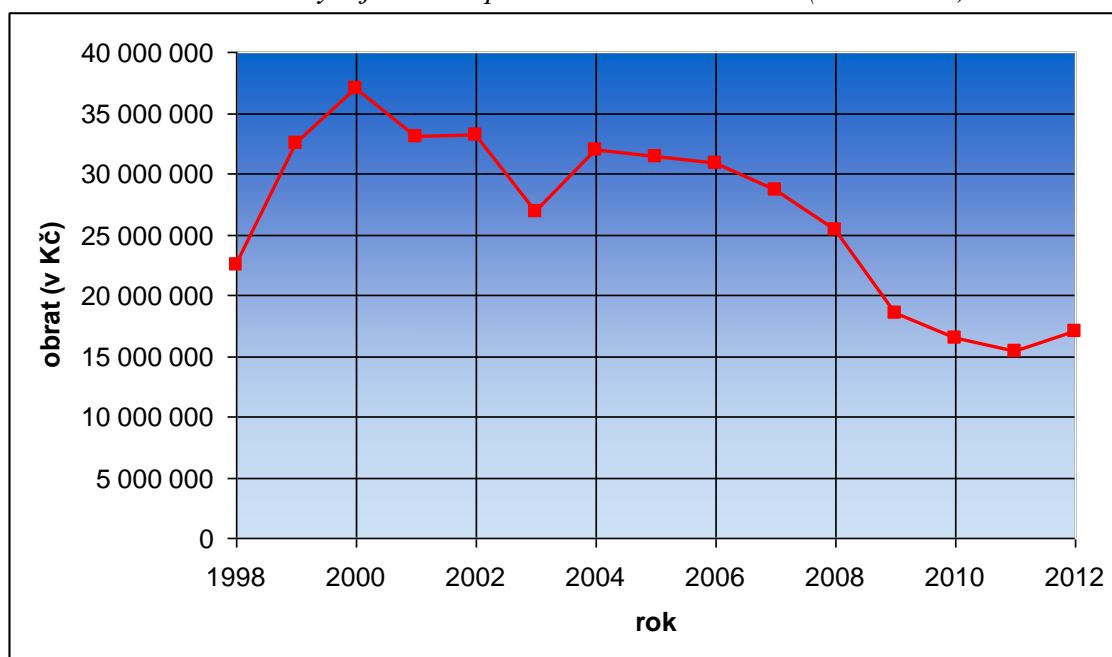
**2011** V roce 2011 byla provedena důležitá změna ve využívání pronajatých prostor k podnikání na partnerské prodejně T-Mobile v Mariánských Lázních. Byl nalezen a pronajat nový prostor blíže k centru města – ve stejném objektu, ve kterém se nachází IT prodejna. Tento prostor je zároveň nákladově zajímavější než předešlý prostor a došlo tak k úsporám na nájemném. Nová prodejna byla otevřena na začátku října 2011. Po celý 4. kvartál však bylo placeno nájemné v obou prostorách vzhledem k nájemní smlouvě v původních prostorách na dobu určitou do konce roku 2011. V oblasti služeb pro mobilní operátory firma nadále pokračovala v provozování partnerských prodejen T-Mobile v Chebu, Mariánských Lázních a Tachově. Od druhého pololetí došlo k pozitivním změnám v oblasti odměňování od společnosti T-Mobile z pololetního bonusu na bonus kvartální. Na IT prodejnách v Chebu a Mariánských Lázních došlo z důvodů maximální podpory svých franchisových prodejen a úplného zrušení ostatních prodejních kanálů společnosti Telefónica O2 k úplnému ukončení prodeje služeb tohoto operátora, což mělo negativní vliv na výkonnost těchto prodejen. Nadále jsou zde

nabízeny služby operátorů U:fon a WIA, které jsou však prodávány v podstatně menším množství.

Obrat společnosti za rok 2011 činil 15.398.438,- Kč, což bylo o cca 1.050.000,- Kč méně než v roce předchozím, přičemž ve službách celkem bylo dosaženo o 577.000,- Kč více než v roce předchozím. Za rok 2011 činil celkový hospodářský výsledek před zdaněním částku + 337.209,- Kč.

**2012** V roce 2012 společnost Xercom s.r.o. nadále pokračovala v provozování IT prodejen v Chebu a Mariánských Lázních a partnerských prodejen v Chebu, Mariánských Lázních a Tachově. Pobočka v Tachově byla v březnu přestěhována do větších prostor v rámci obchodního centra Kaskády. V březnu 2012 se společnost Xercom s.r.o. přihlásila do výběrového řízení na provozovatele nové partnerské prodejny v Ostrově nad Ohří. Toto výběrové řízení společnost vyhrála a v listopadu 2012 prodejnu otevřela. Tento krok znamenal přijetí dvou nových pracovníků. Dále v roce 2012 začala společnost spolupracovat s T-Mobile v rámci zajišťování péče o segment malých firemních klientů a pro tento účel byli přijati dva noví pracovníci. Tento krok byl dalším z významných milníků, kdy se společnost Xercom s.r.o. stále a více specializuje na prodej služeb. V prosinci 2012 se management společnosti rozhodl uzavřít IT prodejnu v Mariánských Lázních, která nebyla již dlouhodobě zisková. Tato prodejna byla uzavřena v únoru 2013. Obrat společnosti za rok 2012 činil 17.016.459,- Kč, což je o cca 1.800.000,- Kč více než v roce 2011. V oblasti služeb byl obrat oproti minulému účetnímu období vyšší o cca 2.600.000,- Kč. To svědčí o povedené transformaci společnosti prodávající zboží na společnost zabývající se prodejem služeb.

Obr. č. 2: Vývoj obratu společnosti Xercom s.r.o. (1998-2012)



Zdroj: vlastní zpracování, 2013

## 2.3 Dopady hospodářské krize na společnost

### Pojem hospodářská krize

Pojmem krize obecně rozumíme kritickou situaci, ve které dojde k nahromadění negativních jevů. Tyto jevy znemožňují řádné fungování v určité oblasti. Hospodářská krize je zjednodušeně řečeno krizovou situací postihující ekonomiku. V nedávné době (od roku 2008) jsme byli svědky globální finanční krize. Tato světová (globální) finanční krize byla důsledkem americké hypoteční krize. Významným obdobím bylo září 2008, kdy burzy po celém světě zaznamenaly hluboký propad.

V odborné literatuře můžeme nalézt i několik dalších definicí pojmu hospodářská krize.

*„Recese (z latinského slova recessio = ústup) je v makroekonomii definována jako pokles reálného hrubého domácího produktu (HDP) po dvě nebo více následující čtvrtletí v roce (analogicky dvě po sobě jdoucí čtvrtletí s ekonomickým poklesem). Recese může zahrnovat souběžný pokles souvisejících měřítek celkové ekonomické aktivity jako jsou zaměstnanost, investice a zisky společností. Recese může být provázena klesajícími cenami (deflací) nebo naopak rychle stoupajícími cenami*

*(inflaci) procesem zvaným stagflace. Případy dlouhé recese označujeme jako ekonomickou depresi.*“ [1]

### **Vliv hospodářské krize na malé a střední podnikání**

*„Podle Svazu průmyslu České republiky se za malý podnik považuje ten, který má méně než 100 zaměstnanců a jehož roční obrat nepřesahuje 30 mil. Kč, střední podnik má méně než 500 zaměstnanců a obrat menší než 100 mil. Kč.“* (Synek, 2006, s. 81)

Malé a střední podniky (MSP) jsou hnací silou české ekonomiky. Ze statistik ČSÚ vyplývá, že malé a střední podniky tvoří 99,9% počtu všech podniků v ČR. Tyto podniky zaměstnávají 70% osob.

Většina těchto podniků nemá dlouhodobé a velké kontrakty, ale spoléhá se na jednotlivé zakázky. V dobách krize je častým jevem, že těchto jednorázových zakázek ubývá a stávají se občasnými. Pro Českou republiku a její podnikatele je klíčovým obchodním partnerem Německo. Když od roku 2008 v Německu stagnovala výroba, logicky začaly stagnovat i subdodavatelské dodávky od českých firem. Pro MSP tato situace znamenala rychlé přeorientování se na jiné trhy nebo na ten domácí. Nicméně vzhledem k velikosti českého trhu to nebylo a nikdy nebude jednoduché. Proto právě v době krize mnoho MSP přistoupilo k úsporám nebo začalo hledat alternativní využití svých výrobních kapacit.

### **Projevy hospodářské krize od roku 2008 u společnosti Xercom s.r.o.**

Jelikož Xercom s.r.o. není výrobním podnikem, ale obchodní firmou, hospodářskou krizi začala pociťovat postupným snižováním tržeb na svých prodejnách, kde byla přítomnost krize znát nejdříve. Např. na obrázku č. 2 je vidět od roku 2008 značný propad obratu firmy. Na pokles obratu měl největší vliv pokles obratu na IT prodejnách, které byly doposud hlavním předmětem podnikání. Vedení společnosti tento trend pozorovalo delší dobu a postupně celou firmu transformovalo na firmu zabývající se prodejem služeb.

Krize se u firmy Xercom s.r.o. projevovala například i nutností přijmout různá úsporná opatření, která znamenala snižování počtu zaměstnanců na prodejnách, hledání levnějších poskytovatelů služeb (internetu, telefonování, apod.), dále potom snižováním

nákladů na vozový park. Dále se v krizových letech optimalizovaly i prostory jednotlivých poboček. Došlo například na stěhování jednotlivých prodejen do levnějších prostor, zmenšování prostor atd.

Jelikož se vedení firmy nechtělo v krizových letech a především v budoucnu spoléhat pouze na jeden obor činnosti, započala firma v roce 2008 svůj rozvoj v oblasti solárních termických systémů. Nicméně první roky v tomto oboru firma získávala cenné zkušenosti a realizovala několik zakázek. V současné době tvoří oddělení solárních termických systémů cca 10% na celkovém obratu společnosti.

### ***3 Finanční analýza společnosti Xercom s.r.o.***

Finanční analýza společnosti Xercom s.r.o. byla v rámci této práce vypracovaná za roky 2007 (předkrizový rok), 2009 (průběh hospodářské krize) a 2012 (současnost). Právě srovnání dat za tato období přináší zajímavé výstupy pro tuto práci. K výpočtům byly použity účetní výkazy společnosti Xercom s.r.o. za účetní období 2007, 2009 a 2012. V rámci finanční analýzy poměrovými ukazateli byly použity odvětvové průměry, které jsou přístupné z analýzy podnikové sféry na webových stránkách Ministerstva průmyslu a obchodu.

#### **Charakteristika finanční analýzy**

Finanční analýza podává obraz o finanční situaci a finančním zdraví analyzovaného podniku. Právě znalost finanční situace a finančního zdraví podniku je nezbytná pro veškeré rozhodování či plánování v rámci firemních financí. Je důležité zmínit, že údaje z účetních výkazů mají praktický význam až při srovnávání s dalšími účetními údaji. Což je smyslem finanční analýzy.

*„Finanční analýza tvoří významnou součást finančního řízení podniku, neboť poskytuje managementu zpětnou vazbu, umožňuje odhalit poruchy ve finančním hospodaření. Pro jakékoliv finanční rozhodování či plánování je výchozí znalost současné finanční situace a finančního zdraví podniku, tzn. znalost jeho rentability, likvidity, finanční stability atd. nezbytná. Obraz o finanční situaci a zdraví podniku podává jeho finanční analýza. Finanční analýzu můžeme chápat v užším nebo širším pojetí. V užším pojetí se*

*jedná o hodnocení současného stavu a minulého vývoje financí podniku, širší pojetí se snaží o předpověď budoucího vývoje financí podniku.“ (Hrdý, 2009, s. 118)*

*„Nejobecněji lze finanční analýzu definovat jako soubor činností, jejichž cílem je zjistit a komplexně vyhodnotit finanční situaci podniku.“ (Hrdý, 2009, s. 118)*

*„V dnešní době, kdy hospodaření většiny firem u nás i ve světě významně ovlivnil nástup hospodářské krize, se téma hodnocení podniků stává opět více aktuálním a jeho význam roste – společnosti se transformují, prodávají, slučují, dostávají se do finanční tísně, krachují. Zpříšňují se podmínky poskytování úvěrů ze strany finančních institucí, pojišťovny se více zaměřují na analýzy rizik a odhalování pojistných podvodů, investoři investující do cenných papírů jsou opatrnější než v dřívější době, majitelé se stávají zodpovědněji ke zprávám managementu o stavu jejich společnosti. Jak je z těchto skutečností patrné, důvodů pro hodnocení podniků je mnoho. Účel, k jakému má hodnocení sloužit, případně komu má sloužit, je základním kritériem majícím zásadní vliv na určení celého procesu hodnocení. V obecném pojetí můžeme definovat různé účely a způsoby hodnocení/ocenění podniku.“ (Vochozka, 2011, s. 9)*

### **Zdroje informací pro potřeby finanční analýzy podniku**

Pro kvalitní zpracování finanční analýzy podniku jsou nejdůležitější následující účetní výkazy:

- rozvaha
- výkaz zisku a ztráty
- výkaz cash flow (neboli výkaz o tvorbě a použití finančních prostředků)

### **Metody finanční analýzy**

Základní rozdělení metod finanční analýzy: 1) kvalitativní – tj. fundamentální analýza

2) kvantitativní – tj. technická analýza

*„1) Fundamentální analýza je založena na rozsáhlých znalostech vzájemných souvislostí mezi ekonomickými a mimoekonomickými jevy, na zkušenostech odborníků (nejen pozorovatelů, ale i přímých účastníků ekonomických procesů), na jejich subjektivních odhadech i na citu pro situace a jejich trendy. Zpracovává velké množství*

*kvalitativních údajů a pokud využívá kvantitativní informaci, odvozuje zpravidla své závěry bez použití algoritmizovaných postupů. Východiskem fundamentální analýzy podniku je obvykle identifikace prostředí, ve kterém se podnik nachází. Jde zejména o analýzu vlivu:*

- *vnitřního i vnějšího ekonomického prostředí podniku,*
- *právě probíhající životní fáze podniku,*
- *charakteru podnikových cílů.*

*Metodou analýzy je komparativní analýza založená převážně na verbálním hodnocení. Patří sem např. SWOT analýza, metoda kritických faktorů úspěšnosti, metoda analýzy portfolia dvou dimenzí, Argentino model, BCG matice nebo metoda balanced scorecard (BSC).*

*2) Technická analýza používá matematických, statistických a dalších algoritmizovaných metod ke kvantitativnímu zpracování ekonomických dat s následným (kvalitativním) ekonomickým posouzením výsledků. “ (Sedláček, 2009, s. 7)*

### **Cíle a výstupy finanční analýzy**

Cílem finanční analýzy je získání informací, díky kterým může management posuzovat finanční zdraví podniku. Tyto informace jsou důležité pro další rozhodování v rámci finančního řízení podniku.

Mezi jednotlivé cíle finanční analýzy dle J. Sedláčka patří:

- posouzení vlivu vnitřního i vnějšího prostředí podniku
- analýza dosavadního vývoje podniku,
- komparace výsledků analýzy v prostoru,
- analýza vztahů mezi ukazateli,
- poskytnutí informací pro rozhodování do budoucnosti,
- analýza variant budoucího vývoje a výběr nejvhodnější varianty,
- interpretace výsledků včetně návrhů ve finančním plánování a řízení podniku.

### 3.1 Analýza absolutních ukazatelů

Pro realizaci horizontální a vertikální analýzy jsou používány tzv. absolutní ukazatele. Jedná se o údaje, které jsou poskytovány účetními výkazy. Absolutní ukazatele vychází přímo z posuzování konkrétních položek elementárních účetních výkazů. Účetní výkazy poskytují data, tj. absolutní ukazatele. Tyto absolutní ukazatele je možné použít při tvorbě horizontální a vertikální analýzy. Je důležité zmínit, že tento přístup má relativně omezené použití, protože nezpracovává žádné matematické metody.

*„Finanční ukazatele lze rozdělit na absolutní a poměrové. Absolutní ukazatele jsou zaměřeny na sledování vývoje absolutních hodnot (případně očištěných o inflaci). K nim patří sledování tržeb, jednotlivých druhů nákladů v čase, vybraných účtů.“* (Vosoba, 1998, s. 166)

#### 3.1.1 Horizontální analýza

Horizontální analýza nebo také analýza trendů, se zabývá změnami absolutních ukazatelů v čase. V rámci této analýzy zjišťujeme změnu konkrétní položky v účetním výkazu oproti jinému účetnímu období. Vyjádření je jak v absolutní výši, tak i v relativní (procentuelní) výši.

*„Tato analýza přejímá přímo data, která jsou získávána nejčastěji z účetních výkazů (rozvahy podniku a výkazu zisku a ztráty), příp. z výročních zpráv. Vedle sledování změn absolutní hodnoty vykazovaných dat v čase (obvykle s retrospektivou 3 až 10 let) se zjišťují také jejich relativní (procentní) změny (tzv. technika procentního rozboru). Změny jednotlivých položek výkazů se sledují po řádcích, horizontálně, a proto je tato metoda nazývána horizontální analýzou absolutních dat.“* (Sedláček, 2009, s. 13)



Tab. č. 1: Vývojové trendy položek rozvahy - Xercom s.r.o.

Položka rozvahy	Meziroční srovnání					
	2009/2007		2012/2009		2012/2007	
	změna v tis. Kč	změna v %	změna v tis. Kč	změna v %	změna v tis. Kč	změna v %
Dlouhodobý hmotný majetek	-32	-68%	483	3220%	451	960%
Dlouhodobý nehmotný majetek	0	0%	0	0%	0	0%
Dlouhodobý finanční majetek	0	0%	0	0%	0	0%
<b>Celkem stálá aktiva</b>	<b>-32</b>	<b>-68%</b>	<b>483</b>	<b>3220%</b>	<b>451</b>	<b>960%</b>
Zásoby	-348	-22%	-465	-39%	-813	-52%
Krátkodobé pohledávky	-804	-35%	247	16%	-557	-24%
Krátkodobý finanční majetek	-308	-42%	815	189%	507	69%
<b>Celkem oběžná aktiva</b>	<b>-1460</b>	<b>-32%</b>	<b>597</b>	<b>19%</b>	<b>-863</b>	<b>-19%</b>
<b>AKTIVA CELKEM</b>	<b>-1 601</b>	<b>-33%</b>	<b>1 022</b>	<b>31%</b>	<b>-579</b>	<b>-12%</b>
Základní kapitál	0	0%	0	0%	0	0%
VH běžného období	-979	-89%	1 605	1316%	626	57%
<b>Vlastní kapitál</b>	<b>-513</b>	<b>-27%</b>	<b>1 540</b>	<b>110%</b>	<b>1 027</b>	<b>54%</b>
Dlouhodobé závazky	0	0%	0	0%	0	0%
Krátkodobé závazky	-1 103	-37%	-503	-27%	-1 606	-54%
Cizí zdroje	-1 103	-37%	-503	-27%	-1 606	-54%
<b>PASIVA CELKEM</b>	<b>-1 601</b>	<b>-33%</b>	<b>1 022</b>	<b>31%</b>	<b>-579</b>	<b>-12%</b>

Zdroj: vlastní zpracování, 2013

Tab. č. 2: Vývojové trendy položek rozvahy - odvětví

Položka rozvahy	Meziroční srovnání					
	2009/2007		2012/2009		2012/2007	
	změna v tis. Kč	změna v %	změna v tis. Kč	změna v %	změna v tis. Kč	změna v %
DHM a DNM	4 857	70%	-1 251	-11%	-38	-0,4%
Dlouhodobý finanční majetek	1 746	561%	3 060	149%	4 489	714%
<b>Celkem stálá aktiva</b>	<b>6 603</b>	<b>92%</b>	<b>1 809</b>	<b>13%</b>	<b>4 451</b>	<b>40%</b>
Zásoby	-12	-0,8%	-529	-35%	-540	-35%
Pohledávky	4 810	48%	-830	-6%	3 979	40%
Krátkodobý finanční majetek	1 812	85%	1 916	49%	2 918	99%
<b>Celkem oběžná aktiva</b>	<b>6 611</b>	<b>48%</b>	<b>556</b>	<b>3%</b>	<b>7 167</b>	<b>52%</b>
<b>AKTIVA CELKEM</b>	<b>10 361</b>	<b>38%</b>	<b>919</b>	<b>2%</b>	<b>11 280</b>	<b>41%</b>
Základní kapitál	251	7%	1 145	30%	1 396	39%
VH běžného období	1 250	31%	1 128	21%	2 378	59%
<b>Vlastní kapitál</b>	<b>7 201</b>	<b>70%</b>	<b>1 531</b>	<b>9%</b>	<b>5 922</b>	<b>45%</b>
Dlouhodobé závazky	330	12%	937	32%	1 267	48%
Krátkodobé závazky	1 710	25%	1 335	16%	3 045	45%
Cizí zdroje	2 200	20%	1 843	14%	4 043	37%
<b>PASIVA CELKEM</b>	<b>10 361</b>	<b>38%</b>	<b>919</b>	<b>2%</b>	<b>11 280</b>	<b>41%</b>

Zdroj: vlastní zpracování, 2013

V rámci horizontální analýzy aktiv společnosti lze v meziročním srovnání pozorovat největší pokles hodnoty bilanční sumy celkových aktiv mezi roky 2009/2007 (-32%). Největší vliv na pokles celkových aktiv měl pokles objemu DHM, dále potom pokles krátkodobého finančního majetku a krátkodobých pohledávek. V souhrnu lze říci, že tyto výsledky prokazují přítomnost a vliv hospodářské krize na společnost Xercom s.r.o. po roce 2008. Data z tabulky č. 2 (Vývojové trendy položek rozvahy - odvětví) ukazují v rámci odvětví o opačném trendu - růstu celkových aktiv o 38%. Naopak meziroční srovnání 2012/2007 u společnosti Xercom s.r.o. ukazuje ve všech svých položkách na značné zlepšení a znamená za rok 2012 lepší hodnoty než v "předkrizovém" roce 2007. Zajímavostí je snížení objemu zásob o 52%, což potvrzuje úspěšnou transformaci z firmy orientované na prodej zboží (před hospodářskou krizí), na firmu orientovanou na poskytování služeb (v "pokrizovém" období). V meziročním srovnání 2012/2009 je nejmarkantnější zvýšení DHM o 3220%, za čímž stojí především obměna vozového parku společnosti. Nákup nových automobilů do společnosti svědčí o dobré finanční situaci ve firmě. Pozitivní je i nárůst krátkodobého finančního majetku o 189% v roce 2012 oproti krizovému roku 2009. Vzrostl i objem pohledávek o 16%, nicméně toto číslo a faktor není významný, vzhledem k systému vyplácení provizí od společnosti T-Mobile CR a.s. Meziroční změny 2012/2009 v rámci odvětví značí pokles DHM o 11% a snížení pohledávek o 6%.

Jelikož je v analýze dodržen bilanční princip rozvahy, aktiva a pasiva se rovnají. Je tedy samozřejmé, že vývoj celkových pasiv v meziročním srovnání je stejný jako vývoj celkových aktiv společnosti Xercom s.r.o. Z hlediska porovnávání meziročních změn vlastního kapitálu se za období 2009/2007 jednalo o pokles o 27%. Což je opět logické vzhledem k nastupující krizi v roce 2008. Naopak srovnání „nekrizových“ roků 2012/2007 ukazuje zvýšení vlastního kapitálu o 54% a komparace „krizového“ roku 2009 a „pokrizového“ 2012 dokonce zvýšení o 110%. Položka cizí zdroje za všechna sledovaná období klesala. Z hlediska vývojových trendů položek pasiv v rámci daného průmyslového odvětví všechny sledované položky meziročně rostly. Nicméně například vlastní kapitál v rámci odvětví za období 2012/2009 zaznamenal růst jen o 9% a společnost Xercom s.r.o. naopak růst značných 110%. Dalším faktorem, kde společnost Xercom s.r.o. vykázala lepší vývojový trend jsou cizí zdroje, kde tato položka v meziročním srovnání neustále klesá a v rámci odvětví zaznamenává naopak pokračující růst.

Nejzajímavější položkou, která byla v rámci pasiv hodnocena, je výsledek hospodaření běžného období. Společnost Xercom s.r.o. zaznamenala značný propad o 89% z pohledu srovnání let 2009/2007, což je opět logickým vyústěním hospodářské krize. Odvětví v tomto časovém pásmu rostlo o 31%. Za období 2012/2007 zaznamenala firma nárůst o 57% (odvětví 59%). Ale v porovnání období 2012/2009 byl růst VH celých 1316% (v absolutním vyjádření 1.605.000,- Kč) v porovnání s průměrem z odvětví, které vyrostlo o 21%. Tato skutečnost ukazuje dobře zvládnutou restrukturalizaci ve firmě během hospodářské krize.

### **3.1.2 Vertikální analýza**

Vertikální analýza se zabývá vnitřní strukturou absolutních ukazatelů. Cílem vertikální analýzy je interpretace jednotlivých položek účetních výkazů jako procentuelního podílu vůči zvolené základně s hodnotou 100%.

*„Při vertikální analýze se posuzují jednotlivé komponenty majetku a kapitálu, tzv. struktura aktiv a pasiv podniku. Ze struktury aktiv a pasiv je zřejmé, jaké je složení hospodářských prostředků potřebných pro výrobní a obchodní aktivity podniku a z jakých zdrojů (kapitálu) byly pořízeny. Na schopnosti vytvářet a udržovat rovnovážný stav majetku a kapitálu závisí ekonomická stabilita podniku.*

*Výhodou vertikální analýzy je, že nezávisí na meziroční inflaci a umožňuje tedy srovnatelnost výsledků analýzy z různých let. Používá se proto ke srovnávání v čase (časových vývojových trendů v podniku za více let) i v prostoru (srovnávání různých firem navzájem).*

*Tato jednoduchá analýza je velice působivá a napoví mnohé o ekonomice podniku.“*  
(Sedláček, 2009, s. 17)

Tab. č. 3: Vertikální analýza rozvahy - Xercom s.r.o.

Položka rozvahy	Účetní období					
	2007		2009		2012	
	v tis. Kč	v %	v tis. Kč	v %	v tis. Kč	v %
Dlouhodobý hmotný majetek	47	1%	15	0%	498	12%
Dlouhodobý nehmotný majetek	0	0%	0	0%	0	0%
Dlouhodobý finanční majetek	0	0%	0	0%	0	0%
<b>Celkem stálá aktiva</b>	<b>47</b>	<b>1%</b>	<b>15</b>	<b>0%</b>	<b>498</b>	<b>12%</b>
Zásoby	1 553	32%	1 205	37%	740	17%
Krátkodobé pohledávky	2 327	48%	1 523	47%	1 770	41%
Krátkodobý finanční majetek	739	15%	431	13%	1 246	29%
<b>Celkem oběžná aktiva</b>	<b>4 619</b>	<b>95%</b>	<b>3 159</b>	<b>97%</b>	<b>3 756</b>	<b>88%</b>
Časové rozlišení	201	4%	93	3%	34	1%
<b>AKTIVA CELKEM</b>	<b>4 867</b>	<b>100%</b>	<b>3 266</b>	<b>100%</b>	<b>4 288</b>	<b>100%</b>
Základní kapitál	600	12%	600	18%	600	14%
VH běžného období	1 101	23%	122	4%	1 727	40%
<b>Vlastní kapitál</b>	<b>1 916</b>	<b>39%</b>	<b>1 403</b>	<b>43%</b>	<b>2 943</b>	<b>69%</b>
Dlouhodobé závazky	0	0%	0	0%	0	0%
Krátkodobé závazky	2 951	61%	1 848	57%	1 345	31%
<b>Cizí zdroje</b>	<b>2 951</b>	<b>61%</b>	<b>1 848</b>	<b>57%</b>	<b>1 345</b>	<b>31%</b>
Časové rozlišení	0	0%	15	0%	0	0%
<b>PASIVA CELKEM</b>	<b>4 867</b>	<b>100%</b>	<b>3 266</b>	<b>100%</b>	<b>4 288</b>	<b>100%</b>

Zdroj: vlastní zpracování, 2013

Tab. č. 4: Vertikální analýza rozvahy - odvětví

Položka rozvahy	Účetní období					
	2007		2009		2012	
	v tis. Kč	v %	v tis. Kč	v %	v tis. Kč	v %
DHM a DNM	6 897	32%	11 753	31%	10 503	27,0%
Dlouhodobý finanční majetek	311	1%	2 057	5%	5 118	13%
<b>Celkem stálá aktiva</b>	<b>7 208</b>	<b>34%</b>	<b>13 810</b>	<b>37%</b>	<b>15 621</b>	<b>41%</b>
Zásoby	1 532	7,0%	1 520	4%	991	3%
Pohledávky	10 071	47%	14 881	40%	14 050	37%
Krátkodobý finanční majetek	2 132	10%	3 944	10%	5 860	15%
<b>Celkem oběžná aktiva</b>	<b>13 735</b>	<b>64%</b>	<b>20 345</b>	<b>54%</b>	<b>20 901</b>	<b>54%</b>
Časové rozlišení	546	3%	3 409	9%	1 962	5%
<b>AKTIVA CELKEM</b>	<b>21 488</b>	<b>100%</b>	<b>37 564</b>	<b>100%</b>	<b>38 483</b>	<b>100%</b>
Základní kapitál	3 599	17%	3 851	10%	4 996	13%
VH běžného období	4 032	19%	5 282	14%	6 410	17%
<b>Vlastní kapitál</b>	<b>10 260</b>	<b>48%</b>	<b>17 461</b>	<b>46%</b>	<b>18 992</b>	<b>49%</b>
Dlouhodobé závazky	2 640	12%	2 970	8%	3 907	10%
Krátkodobé závazky	6 727	31%	8 437	22%	9 772	25%
<b>Cizí zdroje</b>	<b>10 911</b>	<b>51%</b>	<b>13 111</b>	<b>35%</b>	<b>14 954</b>	<b>39%</b>
Časové rozlišení	317	1%	6 993	19%	4 536	12%
<b>PASIVA CELKEM</b>	<b>21 488</b>	<b>100%</b>	<b>37 564</b>	<b>100%</b>	<b>38 483</b>	<b>100%</b>

Zdroj: vlastní zpracování, 2013

## **Aktiva**

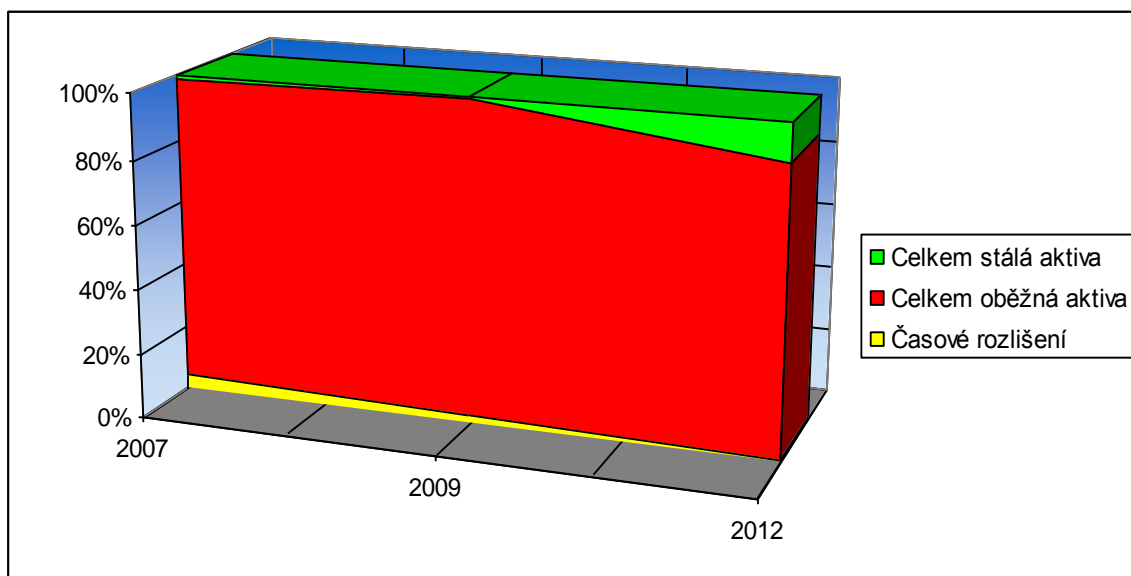
Největší podíl na celkové sumě aktiv mají za všechna tři sledovaná období oběžná aktiva. Nejvyšší podíl na celkových aktivech měla oběžná aktiva v letech 2007 a 2009 (95% a 97%). V roce 2012 se jednalo o podíl 88%. Nejvyšší podíl v oběžných aktivech tvoří krátkodobé pohledávky, které jsou tvořeny především nevyplacenými provizemi od společnosti T-Mobile. Pozitivní je klesající trend, kdy v roce 2007 tvořily krátkodobé pohledávky celých 48% celkových aktiv a v roce 2012 činil tento podíl 41%. Nicméně tento trend lze pozorovat i v rámci celého odvětví. V roce 2007 byly pro společnost Xercom s.r.o. v rámci aktiv značnou položkou zásoby, které tvořily 32% celkových aktiv. V roce 2009 se jednalo dokonce o 37%, ale v roce 2012 se podařilo objem zásob snížit a tvořily přijatelných 17% celkových aktiv. V rámci odvětví se však jedná o mnohem menší objemy (2007 – 7%, 2009 – 4%, 2012 – 3%). Další položkou oběžných aktiv je krátkodobý finanční majetek. Ten činil v roce 2007 15% podíl na celkových aktivech společnosti, v roce 2009 13% a v roce 2012 29%. V rámci odvětví se hodnoty pohybovaly od 10% do 15%. Tento výsledek svědčí o dobré likviditě společnosti Xercom s.r.o.

Dlouhodobý hmotný majetek činil v letech 2007 a 2009 zanedbatelnou část celkových aktiv, v roce 2012 činil 12% celkových aktiv. Tyto hodnoty jsou v rámci odvětvového průměru velmi podprůměrné.

Další aktiva v podobě časového rozlišení, neboli přechodné účty aktiv, jsou zastoupena položkou – náklady příštích období. Zde se jednalo pouze o rok 2009, kdy společnosti končil finanční leasing na automobil používaný pro podnikání.

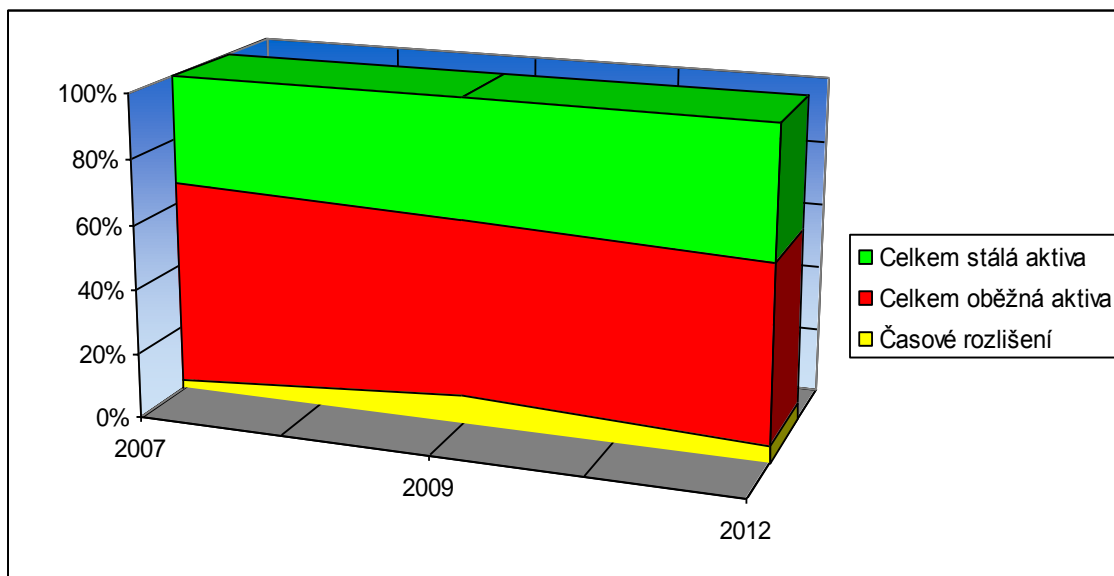
Pro demonstraci celkového přehledu o vývoji složení aktiv společnosti Xercom s.r.o. a odvětví je níže použito grafického znázornění pomocí plošných grafů (Obr. č. 3, Obr. č. 4), kde jsou vidět rozdíly v rozložení celkové bilanční sumy aktiv. Z grafů jsou vidět především rozdíly v podílech oběžných aktiv společnosti Xercom s.r.o. (95%, 97% a 88%) a odvětví (64%, 54% a 54%). A následně v podílech stálých aktiv – Xercom s.r.o. ( 1%, 0% a 12%) a odvětví (34%, 37% a 41%).

Obr. č. 3: Složení aktiv - Xercom s.r.o.



Zdroj: vlastní zpracování, 2013

Obr. č. 4: Složení aktiv - odvětví



Zdroj: vlastní zpracování, 2013

## Pasiva

Za velmi zajímavý a vypovídající lze považovat vývoj podílu vlastního kapitálu na celkových pasivech společnosti Xercom s.r.o. V roce 2007 se jednalo o 39% podíl, v roce 2009 o podíl 43% a v roce 2012 již o 69% podíl. Logický je potom snižující se trend podílu cizího kapitálu na celkových pasivech společnosti. V roce 2007 činil podíl 61%, v roce 2009 57% a v roce 2012 pouze 31%. Tento vývoj svědčí o zlepšujícím se

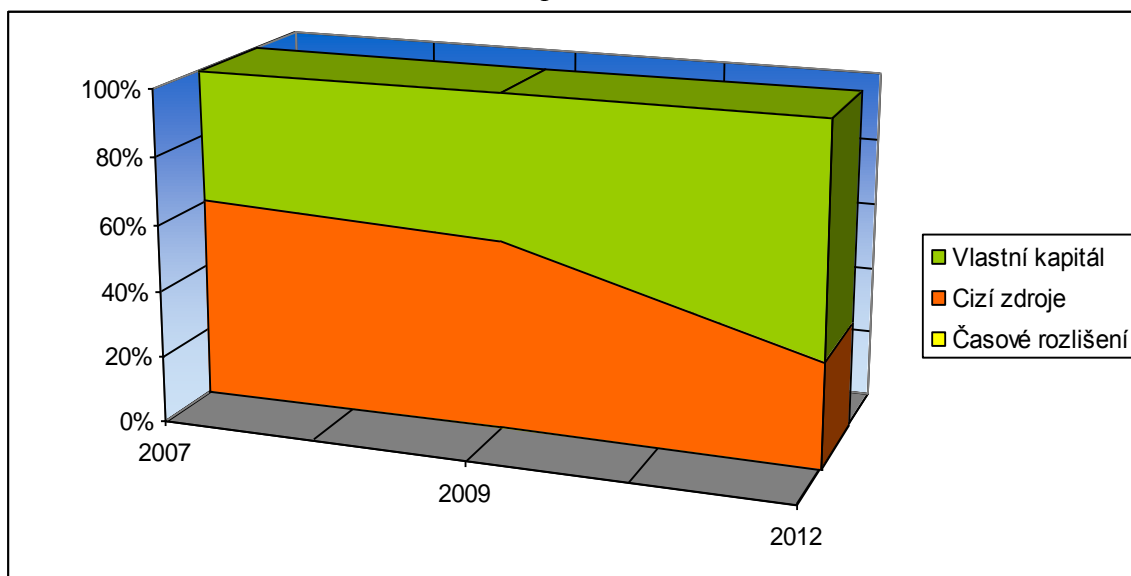
finančním zdraví společnosti. V rámci komparace s odvětvovým průměrem se jedná o vcelku pozitivní výsledek, kdy měl cizí kapitál v rámci odvětví podíl na celkových pasivech (51%, 35% a 39%). Vlastní kapitál v rámci odvětví za sledovaná účetní období měl podíly (48%, 46% a 49%). Odvětví si v průběhu let drží poměrně konstantní hodnoty. Společnost Xercom s.r.o. naopak trend vylepšuje.

Dalším pasivem, které je z pohledu této analýzy zajímavé, je výsledek hospodaření běžného období. U společnosti Xercom s.r.o. tvořil v roce 2007 23% z celkových pasiv a tvořil značnou část vlastního kapitálu. V „krizovém“ roce 2009 se podíl výsledku hospodaření v rámci celkových pasiv propadl na pouhých 4%. Naopak v roce 2012 se jednalo již o značný 40% podíl. V rámci odvětvového průměru se za sledovaná účetní období jednalo o hodnoty 19%, 14% a 17%. Za rok 2012 se zde dá hovořit o velmi nadprůměrných hodnotách ve prospěch společnosti Xercom s.r.o.

Nejvýraznější položkou pasiv společnosti Xercom s.r.o. jsou krátkodobé závazky. Krátkodobé závazky tvořily v roce 2007 61% podíl na celkových pasivech. V roce 2007 společnost Xercom s.r.o. fungovala především jako firma zabývající se prodejem zboží a proto se jednalo ve většině případů o závazky z obchodních vztahů, splatných do jednoho roku. Odvětvový průměr v roce 2007 činil 31%. V roce 2009 činily krátkodobé závazky podíl 57%, v odvětví činily podíl 22%. Za rok 2012, v rámci zdařilé transformace, se společnosti povedlo snížit podíl krátkodobých závazků na celkových pasivech na hodnotu 31%, což je hodnota blízká odvětvovému průměru, který činí 25%. Společnost Xercom s.r.o. neměla za sledovaná účetní období žádné dlouhodobé závazky. Naopak v rámci odvětví se jednalo o položky čítající zhruba 10% podíl na celkových pasivech.

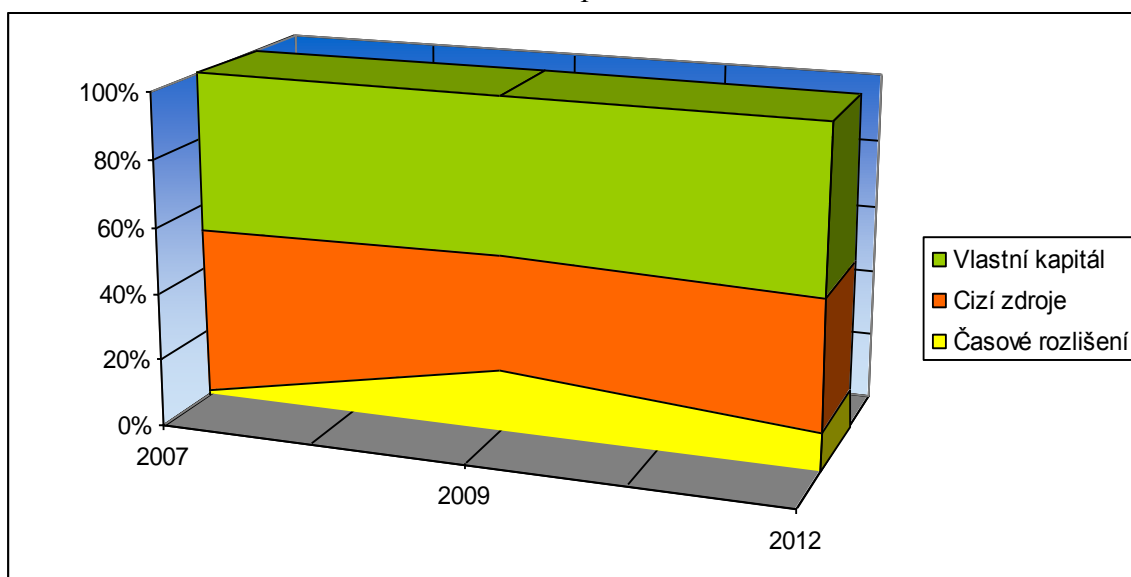
Pro úplný přehled je v grafech (Obr. č. 5 a Obr. č. 6) znázorněná struktura složení pasiv společnosti Xercom s.r.o. a odvětví.

Obr. č. 5: Složení pasiv - Xercom s.r.o.



Zdroj: vlastní zpracování, 2013

Obr. č. 6: Složení pasiv - odvětví



Zdroj: vlastní zpracování, 2013

### 3.1.3 Analýza výsledku hospodaření

Při této analýze je potřeba brát v úvahu několik úrovní výsledku hospodaření. Každá tato úroveň je specifická druhem nákladů a výnosů, které do ní vstupují.

- 1) provozní VH – komparace provozních nákladů a provozních výnosů
- 2) finanční VH – komparace finančních nákladů a finančních výnosů
- 3) mimořádný VH – komparace mimořádných nákladů a mimořádných výnosů



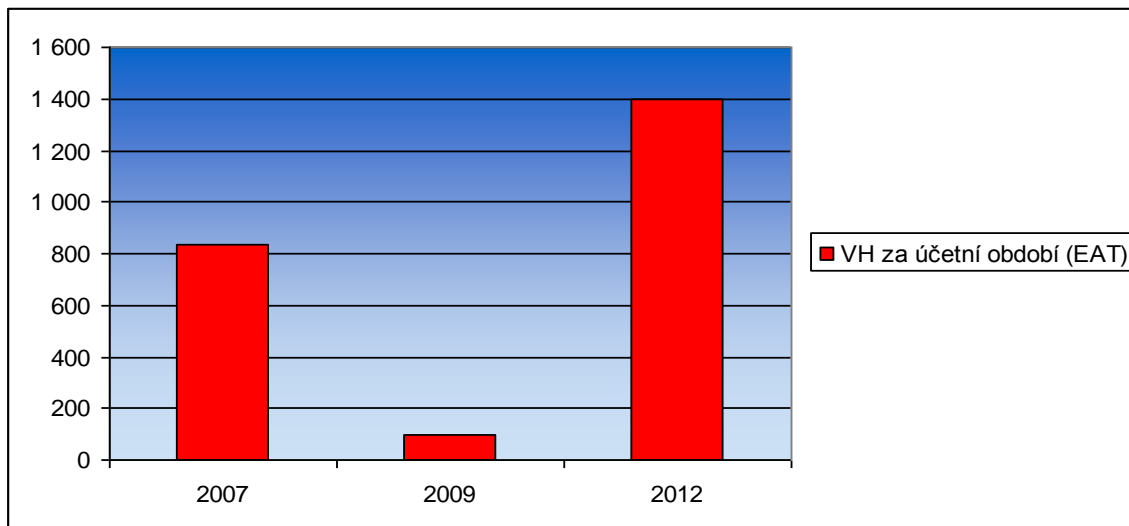
Tab. č. 5: Vývoj výsledku hospodaření – Xercom s.r.o.

Stav výsledku hospodaření	Účetní období		
	2007	2009	2012
	v tis. Kč	v tis. Kč	v tis. Kč
provozní VH	1 070	150	1 747
finanční VH	31	-28	-50
mimořádný VH	0	0	30
<b>VH za účetní období (EAT)</b>	<b>832</b>	<b>94</b>	<b>1 396</b>
VH před zdaněním (EBT)	1 101	122	1 727
VH před zdaněním a úroky (EBIT)	1 101	122	1 727
Nákladové úroky	0	0	0

Zdroj: vlastní zpracování, 2013

Výsledek hospodaření společnosti Xercom s.r.o. má průběh odpovídající teorii hospodářského cyklu. Je zde jasně patrný pokles v „krizovém“ roce 2009, kdy se výsledek hospodaření dostal na hodnotu 94 tis. Kč. Na celkový VH má největší vliv provozní VH. Pozitivní je výsledek hospodaření v roce 2012, kdy byla překonána hodnota z období před hospodářskou krizí. Tento fakt svědčí o dobře zvládnuté restrukturalizaci a přijmutí správných úsporných opatření.

Obr. č. 7: Vývoj VH za sledovaná účetní období - Xercom s.r.o.



Zdroj: vlastní zpracování, 2013

### 3.1.4 Analýza Cash flow

„Úkolem analýzy peněžních toků je zachytit jevy, které signalizují platební potíže, a posoudit, k jakému výsledku spěje finanční situace firmy. Některé varovné signály vyplývají ze samotné struktury peněžních toků a také ze vzájemného poměru příjmů a výdajů z finanční činnosti.“ (Růčková, 2011, s. 63)

Výkaz Cash flow neboli výkaz o tvorbě a pohybu peněžních prostředků představuje pro management firem důležitý zdroj informací. Výkaz Cash flow by měl být podrobován důkladným analýzám z důvodu získání přehledu o skutečném toku finančních prostředků a následně jejich efektivnímu využívání. Hlavním důvodem využívání výkazu Cash flow je skutečnost, že výnosové a nákladové položky výkazu zisku a ztráty nepracují se skutečnými peněžními toky. Výsledný čistý zisk tak potom neobsahuje skutečně dosaženou hotovost, která byla získána hospodařením za dané účetní období.

Tab. č. 6: Analýza Cash flow – Xercom s.r.o.

Položka výkazu Cash flow	Účetní období		
	2007	2009	2012
	v tis. Kč	v tis. Kč	v tis. Kč
Stav peněžních prostředků na začátku účetního období	1 155	308	769
Čistý peněžní tok z provozní činnosti	900	104	1 492
Čistý peněžní tok z investiční činnosti	33	19	-485
Čistý peněžní tok z finanční činnosti	-2 600	0	-338
Stav peněžních prostředků na konci účetního období	739	431	1 439
Změna peněžních toků	-416	123	669

Zdroj: vlastní zpracování, 2013

V rámci analýzy Cash flow je pro společnost Xercom s.r.o. nejzásadnějším ukazatelem čistý peněžní tok z provozní činnosti. Je tomu tak, protože společnost je obchodní firmou, zaměřenou na prodej zboží a služeb. Ve všech sledovaných účetních období dosáhl čistý peněžní tok z provozní činnosti kladných hodnot, což je pozitivní fakt. V roce 2007 se jednalo o hodnotu 900 tis. Kč, v krizovém roce 2009 následoval značný propad na 104 tis. Kč. Bylo tomu tak z důvodu nízkých obrátů za prodej zboží a služeb. Pozitivní je, že v roce 2012 se hodnota čistého peněžního toku z provozní činnosti dostala na hodnotu vyšší než v době před hospodářskou krizí. V absolutním vyjádření se jednalo o téměř 1,5 mil. Kč.

Hodnota Cash flow za investiční činnost byla v letech 2007 a 2009 kladná, v roce 2012 se jednalo o zápornou hodnotu, konkrétně -485 tis. Kč. Zde se jednalo především o výdaje spojené s nabytím stálých aktiv, konkrétně o nákup osobního automobilu pro účely podnikání.

Cash flow z finanční činnosti vykazuje za rok 2007 zápornou hodnotu ve výši -2,6 mil. Kč. Jednalo se o změnu stavu rozvahových účtů a změnu stavu výsledku hospodaření z minulých let. Za rok 2012 se jednalo o zápornou hodnotu ve výši -338 tis. Kč. Zde se dle výkazu Cash flow jednalo o dopad změn krátkodobých závazků.

### **3.2 Analýza rozdílových ukazatelů**

*„K analýze a řízení finanční situace podniku (zejména jeho likvidity) slouží rozdílové ukazatele označované jako fondy finančních prostředků (finanční fondy). Fond je chápán jako agregace (shrnutí) určitých stavových ukazatelů vyjadřujících aktiva nebo pasiva, resp. jako rozdíl mezi souhrnem určitých položek krátkodobých aktiv a určitých položek krátkodobých pasiv (tzv. čistý fond).“ (Sedláček, 2009, s. 35)*

Mezi rozdílové ukazatele patří:

- 1) čistý pracovní kapitál (net working capital)
- 2) čisté pohotové prostředky
- 3) čistý peněžně-pohledávkový finanční fond

Management firem by se měl zaměřit především na čistý pracovní kapitál, protože tento ukazatel slouží k profinancování provozní činnosti společnosti.

#### **3.2.1 Čistý pracovní kapitál**

Čistý pracovní kapitál (net working capital) neboli provozní kapitál představuje rozdíl mezi oběžným majetkem a cizími krátkodobými zdroji. Tento finanční ukazatel má zásadní vliv na schopnost společnosti platit své závazky.

Tab. č. 7: Čistý pracovní kapitál – Xercom s.r.o.

Položka v rozvaze	Účetní období		
	2007	2009	2012
	v tis. Kč	v tis. Kč	v tis. Kč
<b>OBĚŽNÁ AKTIVA</b>	<b>4 619</b>	<b>3 159</b>	<b>3 756</b>
Zásoby	1 553	1 205	740
Dlouhodobé pohledávky	0	0	0
Krátkodobé pohledávky	2 327	1 523	1 770
Krátkodobý finanční majetek	739	431	1 246
<b>KRÁTKODOBÉ ZÁVAZKY</b>	<b>2 951</b>	<b>1 848</b>	<b>1 345</b>
<b>ČPK</b>	<b>1 668</b>	<b>1 311</b>	<b>2 411</b>
ČPK/OA	36,11%	41,50%	64,19%

Zdroj: vlastní zpracování, 2013

V tabulce č. 7 je uveden vývoj čistého pracovního kapitálu (ČPK) společnosti Xercom s.r.o. v letech 2007, 2009 a 2012. Z tabulky je zřejmé, že se ČPK od roku 2009 značně zvýšil. Toto je pro firmu pozitivní, jelikož krátkodobé závazky jsou nižší než oběžná aktiva. Z tohoto faktu vyplývá, že firma má dostatek oběžného majetku. Tento majetek může sloužit jako zdroj pro splacení krátkodobých závazků společnosti. Firma je tedy krátkodobě solventní. V tabulce je dále uveden podíl čistého pracovního kapitálu a oběžných aktiv. Doporučovaný interval je 30-50%. Za rok 2012 se tento podíl dostal dokonce nad doporučovaný interval, což svědčí o výborné solventnosti společnosti.

### 3.3 Analýza poměrových ukazatelů

Poměrové ukazatele patří mezi základní nástroje finanční analýzy. Mezi poměrové ukazatele patří ukazatele: rentability, aktivity, likvidity, zadluženosti, tržní hodnoty a ukazatele cash flow.

*„Finanční poměrové ukazatele (financial ratios) charakterizují vzájemný vztah mezi dvěma nebo více absolutními ukazateli pomocí jejich podílu. Nejčastěji vycházejí z účetních dat (rozvahy a výkazu Z/Z). Údaje zjištěné z rozvahy mají charakter stavových ekonomických veličin (zachycují veličiny k určitému datu, okamžitý stav). Naproti tomu údaje z výkazu Z/Z charakterizují výsledky činnosti za určité období (jsou intervalovými veličinami, tokovými ukazateli). K přiblížení stavových ukazatelů k intervalovým se někdy doporučuje počítat je jako průměry (např. ze stavů k 1.1. a k 31.12., nebo jako průměry měsíčních hodnot).“ (Sedláček, 2009, s. 55)*

### 3.3.1 Analýza rentability

„Rentabilita (též výnosnost vloženého kapitálu) je měřítkem schopnosti podniku vytvářet nové zdroje, dosahovat zisku použitím investovaného kapitálu. U těchto poměrových ukazatelů se nejčastěji vychází ze dvou základních účetních výkazů, a to z výkazu zisku a ztráty a z rozvahy – důraz klademe samozřejmě na výkaz zisku a ztráty, neboť v některých pramenech bývá rentabilita zaměňována za výraz „ziskovost“.“ (Růčková, 2011, s. 51)

Tab. č. 8: Ukazatele rentability – Xercom s.r.o.

Ukazatele rentability	Společnost / odvětví	Účetní období		
		2007	2009	2012
		v %	v %	v %
Rentabilita tržeb (zisková marže)(ROS)	společnost	3,86%	0,51%	10,15%
	odvětví	10,79%	11,11%	11,55%
Rentabilita vlastního kapitálu (ROE)	společnost	57,46%	8,70%	58,68%
	odvětví	39,30%	30,25%	33,75%
Rentabilita celkového vloženého kapitálu (ROA)	společnost	22,62%	3,73%	40,28%
	odvětví	18,77%	14,06%	16,66%
Rentabilita celkového investovaného kapitálu (ROCE)	společnost	57,46%	8,70%	58,68%
	odvětví	31,25%	25,85%	23,78%

Zdroj: vlastní zpracování, 2013

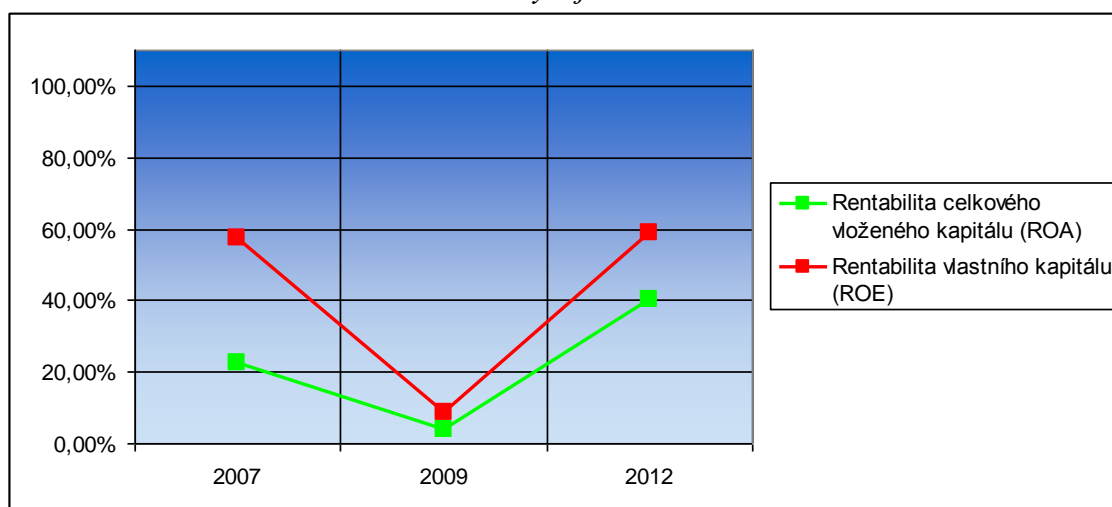
Ukazatele rentability v tabulce č. 8 značí, že společnost Xercom s.r.o. byla ve sledovaných účetních obdobích zisková a potvrzují značné zlepšení situace za rok 2012. Ukazatel ROA (return on assets) hodnotí výnosnost celkového vloženého kapitálu, bez ohledu na zdroj prostředků pro podnikatelskou činnost. Jedná se o jeden z nejdůležitějších ukazatelů rentability. Vyjadřuje kolik zisku (v Kč) před zdaněním a úroky přinese vložený kapitál. V rámci hodnocení společnosti Xercom s.r.o. je patrný značný pokles hodnoty ukazatele ROA v „krizovém“ roce 2009. Tento pokles byl mnohem větší než pokles ROA v rámci daného odvětví. V roce 2012 byla hodnota tohoto ukazatele mnohem vyšší než průměrná hodnota v rámci odvětví.

ROE (return on equity) vyjadřuje výnosnost kapitálu, který do společnosti vložili vlastníci podniku, u akciových společností akcionáři. Tento ukazatel udává, kolik Kč čistého zisku připadá na 1 Kč vlastního kapitálu. Z analýzy vyplývá, že nejlepší hodnoty společnost dosáhla v roce 2007. Na „předkrizovou hodnotu“ se zatím společnosti nepodařilo dostat ani v roce 2012, nicméně v porovnání s průměrem v odvětví se jedná o výbornou hodnotu.

Ukazatel ROS měří schopnost firmy přeměnit zásoby na hotovost. Udává, kolik Kč čistého zisku je společnost schopna vytvořit na 1 Kč tržeb. Společnost Xercom s.r.o. zaznamenala v letech 2007 a 2009 značně podprůměrné hodnoty v rámci srovnání s průměrnými hodnotami z daného podnikatelského odvětví. Nicméně v roce 2012 se hodnota tohoto ukazatele dostala blíže k průměrné hodnotě v odvětví, což je velmi pozitivní údaj.

ROCE (return on capital employed) měří rentabilitu celkového investovaného kapitálu, kam oproti ROE vstupují dlouhodobé dluhy – v případě společnosti Xercom s.r.o. jsou tyto dva ukazatele identické z důvodu absence vnějšího financování společnosti za sledovaná účetní období. Z tabulky č. 8 vyplývá, že společnost měla v roce 2007 poměrně příznivou úroveň rentability. V období krize (2009) se všechny ukazatele rentability značně zhoršily. Nicméně za rok 2012 si firma držela značně vysokou úroveň rentability.

Obr. č. 8: Vývoj ROE a ROA



Zdroj: vlastní zpracování, 2013

### 3.3.2 Analýza likvidity

*„Likvidita určité složky představuje vyjádření vlastnosti dané složky rychle a bez velké ztráty hodnoty se přeměnit na peněžní hotovost. Tato vlastnost bývá v některé literatuře označována jako likvidnost. Naproti tomu likvidita podniku je vyjádřením schopnosti podniku uhradit včas své platební závazky.“ (Růčková, 2011, s. 48)*

„Trvalá platební schopnost je jednou ze základních podmínek úspěšné existence podniku v podmínkách trhu. Pravděpodobnost jejího zachování je proto logicky součástí globální charakteristiky finančního zdraví podniku.“ (Valach, 1999, s. 88)

Likvidita je jedním z nejdůležitějších faktorů ovlivňujících dlouhodobou existenci podniku, jelikož nedostatek likvidity vede k neschopnosti podniku využít ziskových příležitostí, což stojí proti samotné podstatě podnikání. Pro zajištění dostatečné likvidity musí podnik disponovat dostatečným objemem finančních prostředků vázaných v oběžných aktivech, kterými jsou zásoby, pohledávky nebo krátkodobý finanční majetek.

Tab. č. 9: Ukazatele likvidity – Xercom s.r.o.

Ukazatele likvidity	Společnost / odvětví	Účetní období			Doporučená hodnota
		2007	2009	2012	
Okamžitá likvidita	společnost	0,25	0,23	0,93	0,2-1,1
	odvětví	0,28	0,44	0,60	
Pohotová likvidita	společnost	1,04	1,06	2,24	1-1,5
	odvětví	1,81	2,23	2,04	
Běžná likvidita	společnost	1,57	1,71	2,79	1,5-2,5
	odvětví	2,04	2,41	2,14	
ČPK/OA	společnost	36,11%	41,50%	64,19%	30-50%
	odvětví	51,02%	58,53%	53,24%	
ČPK/A	společnost	34,27%	40,14%	56,23%	
	odvětví	32,61%	31,70%	28,92%	

Zdroj: vlastní zpracování, 2013

Okamžitá likvidita neboli likvidita 1. stupně (cash ratio) představuje nejužší vymezení likvidity. Tzn. pohotové (hotovostní i bezhotovostní) prostředky, které může společnost použít pro úhradu okamžitě splatných závazků. Pro Českou republiku platí doporučená hodnota v rozmezí od 0,2–1,1. Počítá se jako poměr pohotových platebních prostředků a dluhů s okamžitou splatností. Společnost Xercom s.r.o. se v rámci tohoto ukazatele drží doporučených hodnot.

Dalším ukazatelem je pohotová likvidita, tzv. likvidita 2. stupně (acid test). Počítá se jako poměr (oběžná aktiva – zásoby) / krátkodobé dluhy. Pro tento ukazatel v ideálním případě platí, že čítec by měl být stejný jako jmenovatel. Doporučené rozmezí je 1-1,5. V rámci tohoto ukazatele dosahuje společnost Xercom s.r.o. opět dobrých výsledků, dokonce se hodnota v roce 2012 dostala nad doporučenou mez.

Posledním ukazatelem je běžná likvidita, tj. likvidita 3. stupně (current ratio). Běžná likvidita nabízí odpověď na to, kolikrát pokrývají oběžná aktiva krátkodobé závazky podniku. Doporučované rozmezí hodnot tohoto ukazatele je 1,5–2,5. Společnost Xercom s.r.o. opět dosahuje doporučených hodnot.

Analýza likvidity u společnosti Xercom s.r.o. za tři sledovaná účetní období ukázala, že se společnosti podařilo i v dobách hospodářské krize udržet svou likviditu na přijatelné úrovni. Naopak v roce 2012 se likvidita společnosti pohybovala nad doporučeným pásmem. Považujeme za důležité podotknout, že údaje použité pro tuto i další analýzy vychází z dat k 31.12. daného účetního období a nezohledňují vývoj dat v průběhu účetních období. Z tohoto důvodu je potřeba brát dané výsledky pouze jako orientační.

### 3.3.3 Analýza zadluženosti

*„Ukazatele zadluženosti posuzují finanční strukturu firmy z dlouhodobého hlediska. Slouží jako indikátor výše rizika, které firma podstupuje při určité struktuře vlastních a cizích zdrojů. Zároveň slouží jako míra schopnosti firmy znásobit své zisky využitím vlastního kapitálu. Z hlediska zadluženosti obecně platí, že čím je vyšší objem závazků, tím více je potřeba v budoucnosti věnovat pozornost tvorbě prostředků na jejich splácení. Všechny ukazatele zadluženosti umožňují firmám určit, v jakém rozsahu jsou aktiva dané společnosti financována cizími zdroji. V podstatě nelze ani jednoznačně určit jakékoliv kritérium optimality, neboť je důležité si znovu uvědomit, kdo tyto ukazatele posuzuje a v jakém oboru firma podniká.“ (Růčková, 2011, s. 123)*

Tab. č. 10: Ukazatele zadluženosti – Xercom s.r.o.

Ukazatele zadluženosti	Společnost / odvětví	Účetní období		
		2007	2009	2012
		v %	v %	v %
Ukazatel věřitelského rizika	společnost	60,63%	56,58%	31,37%
	odvětví	50,78%	34,90%	38,86%
Koeficient samofinancování	společnost	39,37%	42,96%	68,63%
	odvětví	47,75%	46,48%	49,35%

Zdroj: vlastní zpracování, 2013

Základním ukazatelem pro celkovou zadluženost je poměr celkových závazků ku celkovým aktivům. Jedná se o ukazatel věřitelského rizika (debt ratio). Čím je

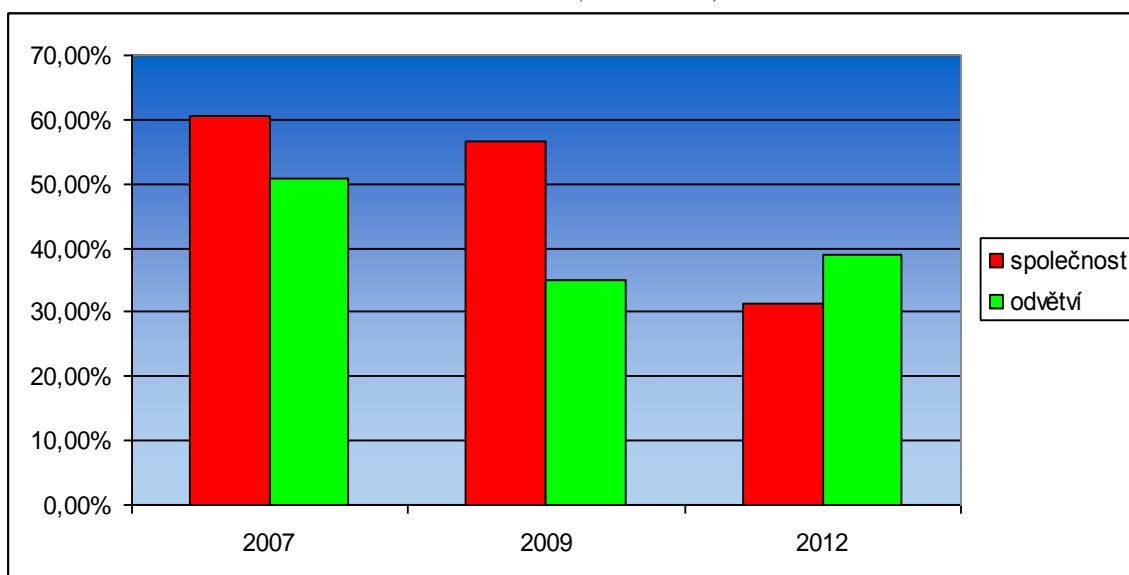


hodnota tohoto ukazatele vyšší, tím je vyšší riziko věřitelů dané společnosti. V případě společnosti Xercom s.r.o. se v době krize jednalo o poměrně vysoký poměr. Na druhou stranu v roce 2012 je tento poměr na spodní hranici doporučeného pásma. Doporučená hodnota je 30-60%. V porovnání s průměrem daného odvětví je trend vývoje tohoto ukazatele velmi podobný. V letech 2007 a 2009 měla společnost oproti průměru v odvětví tento ukazatel horší.

Dalším ukazatelem zadluženosti je koeficient samofinancování (equity ratio). Jedná se o doplňkový ukazatel ukazatele věřitelského rizika a jejich součet by měl být 1. (Součet hodnot těchto ukazatelů v odvětvovém průměru nedává 1, což může být způsobeno nezapočtením ostatních pasiv do jednoho z ukazatelů). Udává proporcionalně financování aktiv společnosti penězi akcionářů (vlastníků).

Mezi další ukazatele patří například ukazatel úrokového krytí, který se počítá jako EBIT / nákladové úroky. Tento ukazatel udává, kolikrát je zisk vyšší než úroky. Vzhledem k tomu, že společnost Xercom s.r.o. nevyužívá a ve sledovaných obdobích ani nevyužívala žádného externího financování, tento ukazatel nebyl v rámci této práce vůbec počítán. Stejná situace je i u dalšího ukazatele – maximální úrokové míry, která v porovnání s rentabilitou udává, zda existují podmínky pro další zadlužení společnosti.

Obr. č. 9: Ukazatel věřitelského rizika (debt ratio) – Xercom s.r.o. a odvětví



Zdroj: vlastní zpracování, 2013

## ***4 Analýza a zkoumání možného vývoje ekonomiky podniku v budoucnu***

Při analýze možného vývoje ekonomiky podniku v budoucnu je nezbytně nutné vycházet z předchozí finanční analýzy podniku a v neposlední řadě také z analýzy podnikového okolí. V případě, že by tomu tak nebylo, analýza budoucího možného vývoje podniku by byla spíše vyjádřením přání majitelů či managementu společnosti.

*„Koncepce finančního plánování se poprvé objevila v plánování státu, kde je sestavován státní rozpočet. Podnikové finanční plánování je v mnoha aspektech podobné plánování státu. Finanční plán je základem koncepce podniku směřující k jeho rozvoji. Finanční plánování lze definovat jako soubor činností, jejichž výsledkem je předpověď budoucích efektů finančních a investičních rozhodnutí firmy neboli finanční plán. Plánování se zpravidla považuje za základní či východiskovou funkci řízení.“* (Růčková, 2011, s. 83)

*„Finanční plánování tedy obsahuje:*

- stanovení finančních cílů podniku, které jednoznačně zahrnuje také analýzu proveditelnosti strategických cílů podniku;*
- analýzu rozdílů mezi skutečným a žádoucím stavem, jejíž součástí je rovněž nutnost identifikovat vzájemné vztahy a relace mezi jednotlivými prvky podniku;*
- soubor opatření potřebných k dosažení cílu, jehož součástí je snaha o identifikaci všech možností, které vedou k naplnění cílů a zároveň zajistí celkovou efektivnost a růst hodnoty podniku.“* (Růčková, 2011, s. 83)

V rámci analýzy možného vývoje ekonomiky podniku v budoucnu byla použita také fundamentální analýza. S vedením firmy byla příležitost k diskuzi o plánech společnosti, možnostech dalšího růstu, či případných rizicích do budoucna.

### **4.1 Souhrnné ukazatele**

*„Souhrnné indexy hodnocení mají za cíl vyjádřit souhrnnou charakteristiku celkové finančně-ekonomické situace a výkonnosti podniku pomocí jednoho čísla. Jejich vypovídací schopnost je však nižší, jsou vhodné pouze pro rychlé a globální srovnání*

*řady podniků a mohou sloužit jako orientační podklad pro další hodnocení.* “ (Růčková, 2011, s. 70)

Techniky vytváření soustav ukazatelů:

1) soustavy hierarchicky uspořádaných ukazatelů – patří sem například pyramidové soustavy

2) účelově vybrané skupiny ukazatelů – s cílem analyzovat a určit finanční situaci firmy a dále potom předpovídat její další vývoj:

- Bankrotní modely: Altmanovo Z-skóre, Tafflerův model, model IN – Index důvěryhodnosti

- Bonitní modely: soustava bilančních analýz podle Rudolfa Douchy, Tamariho model, Kralickův Quicktest, modifikovaný Quicktest

*„Mezi souhrnnými indexy hodnocení existují také modely, které jsou konstruovány přímo na podmínky České republiky, resp. české ekonomické prostředí. K typickým českým modelům patří Bilanční analýza (resp. Soustava bilančních analýz podle Rudolfa Douchy) a také Index důvěryhodnosti IN podle manželů Neumaierových.“*  
(Růčková, 2011, s. 128)

#### **4.1.1 Bankrotní model – Altmanův model**

Altmanův model nebo také Altmanův index finančního zdraví podniku je typickým příkladem souhrnného indexu hodnocení. Tento model vychází z propočtu indexů celkového hodnocení. Je důležité zmínit, že tento model je v podmínkách České republiky značně oblíbený. Tento ukazatel je počítán jako součet hodnot pěti běžných poměrových ukazatelů, kterým je přiřazována různá váha. Největší váhu má rentabilita celkového kapitálu.

*„Záměrem původního Altmanova modelu bylo zjistit, jak by bylo možné odlišit velmi jednoduše firmy bankrotující od těch, u nichž je pravděpodobnost bankrotu minimální. Altman použil k předpovědi podnikatelského rizika diskriminační metodu, což je přímá*

*statistická metoda spočívající v třídění pozorovaných objektů do dvou nebo více definovaných skupin podle určitých charakteristik. Na základě této metody určil váhu jednotlivých poměrových ukazatelů, jež jsou zahrnuty jako proměnné do tohoto modelu. Je možné říci, že stejně jako se mění ekonomická situace v jednotlivých firmách a zemích, musel se i tento model v průběhu své existence přizpůsobovat.“ (Růčková, 2011, s. 73)*

Altmanův model má dvě podoby. První pro společnosti, které jsou veřejně obchodovatelné na burze a druhou pro společnosti, které obchodovatelné na burze nejsou. Rozdíl je pouze v hodnotách jednotlivých vah.

V rámci této práce je tedy počítáno s variantou pro společnosti, které nejsou veřejně obchodovatelné na burze. Má následující tvar:

$$Z = 0,717 X_1 + 0,847 X_2 + 3,107 X_3 + 0,42 X_4 + 0,998 X_5$$

kde:  $X_1$  = pracovní kapitál / celková aktiva

$X_2$  = rentabilita čistých aktiv (nerozdělený zisk / celková aktiva)

$X_3$  = EBIT / aktiva celkem

$X_4$  = tržní hodnota vlastního kapitálu / účetní hodnota dluhů

$X_5$  = tržby / celková aktiva

*Tab. č. 11: Hodnoty Altmanova modelu za sledovaná účetní období*

Parametr	Účetní období		
	2007	2009	2012
X1	0,34	0,4	0,56
X2	0,03	0,19	0,13
X3	0,23	0,04	0,4
X4	0,65	0,76	2,19
X5	5,86	5,64	3,97
<b>Z Score</b>	<b>7,10</b>	<b>6,51</b>	<b>6,63</b>

Zdroj: vlastní zpracování, 2013

*Tab. č. 12: Interpretace výsledků*

Hodnota indexu	Stav podniku
$Z < 1,2$	pásma bankrotu
$1,2 < Z < 2,9$	pásma šedé zóny
$Z > 2,9$	pásma prosperity

Zdroj: vlastní zpracování dle Růčkové, 2011, s. 73

Dle výsledků Altmanova modelu aplikovaného na účetní výkazy společnosti Xercom s.r.o., lze finanční situaci společnosti považovat za velmi dobrou. Za všechna tři sledovaná účetní období se hodnota tzv. Z Score pohybovala značně nad hodnotou 2,9. Tato hodnota je mezní hodnotou pro zařazení podniku do pásma prosperity. Na základě této analýzy tedy můžeme firmu Xercom s.r.o. označit jako společnost, u které je riziko bankrotu minimální.

#### 4.1.2 Bonitní model – Kralicekův Quicktest

*„Tento model vyvinutý v roce 1990 se řadí k nejvýznamnějším bonitním modelům. Skládá se ze čtyř rovnic, podle nichž lze hodnotit finanční situaci podniku.“ (Vochozka, 2011, s. 217)*

*„Kralicekův Quicktest byl sestaven v roce 1990 P. Kralicekem a patří k nejznámějším modelům. Skládá se ze soustavy čtyř rovnic, na základě nichž se hodnotí situace v podniku. První dva ukazatele hodnotí finanční stabilitu firmy, druhé dva ukazatele hodnotí výnosovou situaci firmy.“ (Hrdý, 2009, s. 136)*

Hodnocení finanční situace podniku =  $(R1 + R2 + R3 + R4) / 4$

kde: R1 = vlastní kapitál / celková aktiva

R2 = (cizí zdroje – krátkodobý finanční majetek) / (zisk před zdaněním + odpisy)

R3 = EBIT / celková aktiva

R4 = (zisk před zdaněním + odpisy) / provozní výnosy

Tab. č. 13: Hodnoty ukazatelů Kralicekova Quicktestu za sledovaná účetní období

Ukazatel	Účetní období		
	2007	2009	2012
R1	0,39	0,43	0,69
R2	1,98	10,27	0,06
R3	0,23	0,04	0,40
R4	1,04	0,92	1,02

Zdroj: vlastní zpracování, 2013

Vypočítaným výsledkům hodnot jednotlivých ukazatelů se přiřazují body podle následující tabulky.

Tab. č. 14: Bodování hodnot jednotlivých ukazatelů Kralicekova Quicktestu

Ukazatel	Počet bodů				
	0 bodů	1 bod	2 body	3 body	4 body
R1	0,0 a méně	0,0-0,1	0,1-0,2	0,2-0,3	0,3 a více
R2	30 a více	12-30	5-12	3-5	3 a méně
R3	0,0 a méně	0,0-0,08	0,08-0,12	0,12-0,15	0,15 a více
R4	0,0 a méně	0,0-0,05	0,05-0,08	0,08-0,1	0,1 a více

Zdroj: vlastní zpracování dle Hrdého, 2009, s. 137

Tab. č. 15: Bodové ohodnocení hodnot ukazatelů za sledovaná účetní období

Ukazatel	Účetní období		
	2007	2009	2012
R1	4	4	4
R2	4	2	4
R3	4	1	4
R4	4	4	4

Zdroj: vlastní zpracování, 2013

Tab. č. 16: Výsledek Kralicekova Quicktestu pro společnost Xercom s.r.o.

Účetní období	2007	2009	2012
R/4	4	2,75	4

Zdroj: vlastní zpracování, 2013

Tab. č. 17: Interpretace výsledků Kralicekova Quicktestu

Hodnota indexu	Stav podniku
$R/4 < 1$	špatný podnik
$1 < R/4 < 3$	šedá zóna
$R/4 > 3$	velmi dobrý podnik

Zdroj: vlastní zpracování dle Hrdého, 2009, s. 137

V tabulce č. 16 jsou uvedeny výsledné hodnoty Kralicekova Quicktestu aplikovaného na účetní data společnosti Xercom s.r.o. Tyto výsledné hodnoty můžeme následně zařadit do příslušných pásem dle tabulky č. 17. Je tedy zřejmé, že v letech 2007 a 2012 je společnost hodnocena jako „velmi dobrý podnik“. V „krizovém“ roce 2009 patřila společnost do tzv. „šedé zóny“. Nicméně ve výsledku můžeme říci, že společnost Xercom s.r.o. je poměrně bonitní společností.

## ***5 Shrnutí výsledků práce a doporučení do budoucna***

### **5.1 Vyhodnocení finanční analýzy**

V této kapitole budou zhodnoceny výsledky finanční analýzy společnosti Xercom s.r.o., která byla provedena za účetní období 2007, 2009 a 2012. Rok 2007 byl posledním „předkrizovým“ rokem. Hospodářská krize začala v roce 2008 v USA, nicméně dopady v Evropě a v České republice jsou dle odborníků znatelné až v průběhu roku 2009. Z tohoto důvodu byly dále analyzovány účetní výkazy za rok 2009. Výsledky, které byly analyzovány jako poslední, jsou výsledky z roku 2012, kde rok 2012 představuje poslední uzavřené účetní období v době realizace této práce. Výsledky by měly být reálným odrazem hospodářské situace společnosti. Finanční analýza byla realizována za pomoci výpočtů elementárních metod. K výpočtům byly použity standardní účetní výkazy společnosti za výše uvedená účetní období. V rámci objektivního srovnání analyzovaných účetních dat společnosti Xercom s.r.o. s odvětvím byly použity odvětvové průměry získané z finanční analýzy podnikové sféry, která je volně k dispozici na webových stránkách Ministerstva průmyslu a obchodu České republiky.

Jestliže chce být v dnešní turbulentní době firma úspěšná a konkurenceschopná, musí být schopná pružně reagovat na veškeré výkyvy v ekonomickém prostředí. Jedním z klíčů, který vede ke schopnosti firmy rychle reagovat, je právě pravidelné a důkladné provádění finanční analýzy.

První provedenou analýzou v rámci komplexní finanční analýzy společnosti Xercom s.r.o. v rámci této práce byla analýza absolutních ukazatelů. Jednalo se o horizontální analýzu, kde se projevil vývojových trendů sledovaných položek rozvahy mezi jednotlivými účetními obdobími. Analýza jednotlivých položek byla provedena vždy v rámci dané kapitoly této práce. V rámci shrnutí lze však konstatovat, že největší poklesy bilančních hodnot jednotlivých položek v rámci aktiv společnosti Xercom s.r.o. byly za období 2009/2007. To je potvrzení vlivu hospodářské krize po roce 2008 na hospodaření společnosti Xercom s.r.o. Meziroční srovnání za roky 2012/2009 ukazuje na extrémní růst celkových aktiv. Konkrétně se jednalo o nárůst o 3251%. Položka, které byla věnována velká pozornost, byly zásoby, které se v rámci meziročních srovnání neustále snižovaly. Za tímto stavem stojí skutečnost, že se společnosti Xercom s.r.o. podařilo flexibilně reagovat na změnu v preferencích svých zákazníků a postupně

se úspěšně transformovala z obchodní firmy prodávající zboží na firmu zabývající se především prodejem služeb.

Dále při srovnání období 2009/2007 zaznamenala společnost Xercom s.r.o. značný pokles výsledku hospodaření, kdy v roce 2009 propadl o 89% oproti „předkrizovému“ roku 2007. Naopak odvětví rostlo v rámci setrvačnosti o 31%. Za období 2012/2007 zaznamenala společnost nárůst VH o 57% a za období 2012/2009 dokonce o 1317%. V porovnání s odvětvím, které v období 2012/2009 rostlo o 21%.

Dalším bodem analýzy absolutních ukazatelů byla vertikální analýza. V rámci této analýzy bylo zkoumáno procentuelní rozložení jednotlivých položek v rámci celkových aktiv a celkových pasiv rozvahy společnosti Xercom s.r.o. V rámci lepšího hodnocení byly analyzovány také odvětvové průměry. Z analýzy vyplynulo, že hlavní podíl na celkových aktivech společnosti mají oběžná aktiva, což je vzhledem k zaměření firmy na obchod a služby logické. Na oběžných aktivech společnosti mají největší podíl krátkodobé pohledávky, které měly za sledovaná období klesající trend. Tento trend však můžeme sledovat napříč celým odvětvím. Pro firmu je dále pozitivní i klesající objem držených skladových zásob, které v roce 2012 tvořily 17% celkových aktiv, oproti 37% v roce 2009. O dobrém finančním zdraví a dostatku volných finančních prostředků svědčí i zvyšující se podíl krátkodobého finančního majetku, který v roce 2012 tvořil 29% celkových aktiv, oproti roku 2009 (13%), či roku 2007 (15%). Rozdílný je podíl dlouhodobého hmotného majetku na aktivech společnosti Xercom s.r.o. a na aktivech v rámci odvětví. V rámci společnosti činil v roce 2012 12% celkových aktiv a v rámci odvětví 27%. O dobrém hospodaření firmy silně vypovídá vývoj podílu vlastního kapitálu na celkových pasivech společnosti, kdy tento podíl za sledovaná období rostl z 39% v roce 2007 na 69% v roce 2012. Adekvátně k tomuto růstu vlastního kapitálu klesal podíl cizího kapitálu, konkrétně z 61% v roce 2007 na 31% v roce 2012. V porovnání s odvětvovými průměry se jedná o pozitivní výsledek. Výsledek hospodaření tvoří za rok 2012 40% podíl na celkových pasivech, kde průměr odvětví činí 17% podíl. Výrazný podíl v rámci celkových pasiv společnosti Xercom s.r.o. tvořily krátkodobé závazky (v roce 2007 61% podíl). Tento podíl se však podařilo snížit na přijatelných 31%, kde se tato hodnota blíží odvětvovému průměru (25%). Jak již bylo uvedeno výše, i tento stav vypovídá o zdařilé transformaci firmy.

Provedená analýza výsledku hospodaření ukázala, že společnost vykazovala za sledovaná účetní období kladná čísla, přesto je zde patrný značný pokles v roce 2009,



tedy v „krizovém“ roce. Z hlediska hodnocení hospodaření společnosti je však pozitivní, že výsledek hospodaření je za rok 2012 ve všech svých analyzovaných podobách vyšší, než v „předkrizovém“ roce 2007.

Analýza čistého pracovního kapitálu, jako jednoho z rozdílových ukazatelů ukázala, že společnost si dokáže i v dobách hospodářské krize udržet dostatek oběžných aktiv a je schopná splácet své krátkodobé závazky. Faktem však zůstává, že krátkodobé pohledávky tvořily za všechna sledovaná období větší objem, než finanční majetek. Na druhou stranu i poměr těchto dvou položek se za rok 2012 zlepšil a rozdíl není tak markantní jako v letech 2007 a 2009.

Další prováděnou analýzou byla analýza poměrových ukazatelů, kde byla jako první provedena analýza rentability. Z provedené analýzy vyplynulo, že společnost Xercom s.r.o. byla trvale zisková. Je však potřeba opět upozornit na značný propad hodnot v roce 2009. Rok 2012 však představoval zlepšení nad úroveň roku 2007.

Analýza likvidity patří také do analýzy poměrových ukazatelů. Hodnoty ukazatelů likvidity se za sledovaná období pohybovaly v doporučeném rozmezí, či dokonce tato pásma překročily směrem vzhůru. Z výsledků je tak zřejmé, že společnost měla přebytek volných finančních prostředků a byla vždy schopná pokrýt své krátkodobé závazky.

Poslední provedenou analýzou poměrových ukazatelů byla analýza zadluženosti. Celková zadluženost společnosti se pohybovala za všechna sledovaná období v doporučeném pásmu. Nicméně v roce 2007 byla hodnota ukazatele věřitelského rizika na samém vrcholu doporučeného pásma a společnost by měla být pro věřitele označena jako riziková.

Dle Altmanova modelu se společnost pohybuje v tzv. pásmu prosperity a nehrozí jí v současné době bankrot. Po aplikaci Kralicekova Quicktestu na účetní data společnosti Xercom s.r.o. vyšla najevo skutečnost, že v době hospodářské krize (2009) se společnost pohybovala v tzv. šedé zóně. Za účetní období 2007 a 2012 je však podnik hodnocen jako velmi dobrý.

Při pohledu na výsledky všech prováděných analýz je zřejmé, že společnost prošla kolísavým vývojem své finanční situace. Hospodářská krize měla značný vliv na všechna analyzovaná data. Musíme zde však vyzdvihnout schopnost managementu pružně reagovat na veškeré změny prostředí. O tomto faktu svědčí výsledky finanční

analýzy za rok 2012, kde se téměř ve všech ohledech podařilo docílit lepších výsledků než v „předkrizovém“ roce 2007.

## 5.2 Doporučení

Při realizaci finanční analýzy společnosti Xercom s.r.o. za účetní období 2007, 2009 a 2012 definoval autor několik oblastí, na které by se vedení společnosti mohlo zaměřit, aby nadále vylepšovalo finanční situaci společnosti.

- Jako první a základní doporučení pro efektivní finanční řízení podniku je dodržování pravidelného provádění finanční analýzy, alespoň na kvartální bázi. Jak již bylo uvedeno v úvodu této práce, většina českých malých podniků nevěnuje pravidelným finančním analýzám velkou pozornost. Jelikož účetnictví společnosti Xercom s.r.o. vede externí účetní firma, není efektivita práce s účetními výkazy tak vysoká, jako u společností, které si vedou účetnictví samy.
- Další autorovo doporučení směřuje k zaměření se na efektivnější využívání volných peněžních prostředků. Vzhledem k nízkým úrokovým sazbám na bankovních účtech se jeví držení většího množství finančních prostředků jako značně neefektivní. Na druhou stranu je důležité podotknout, že z důvodu přetrvávající hospodářské krize, je pro finanční zdraví podniků nutná tvorba rezerv. Což se společnosti Xercom s.r.o. daří.
- V rámci zlepšení likvidity společnosti doporučujeme rychlejší transformaci krátkodobých pohledávek na finanční prostředky. Nicméně zde společnost naráží na provizní systém společnosti T-Mobile, který počítá s kvartálním vyplácením provizí. A právě díky tomuto faktu není v silách vedení společnosti likviditu v tomto směru zlepšovat.
- V neposlední řadě by se společnost Xercom s.r.o. měla více zabývat druhým předmětem podnikání, kterým jsou návrhy a realizace solárních termických systémů. Toto doporučení vychází z úvahy autora o teoreticky možné změně obchodní politiky franchisora, tedy společnosti T-Mobile CR a.s. V případě, že by došlo k výrazné změně této politiky, následky pro společnost Xercom s.r.o. by mohly být likvidační.

### **5.3 Predikce možného vývoje ekonomiky podniku**

Vzhledem k provedeným analýzám za účetní období 2007, 2009 a 2012 je zřejmý růstový potenciál firmy. Společnost prošla v dobách hospodářské krize úspěšnou restrukturalizací. Vedení společnosti se podařilo včas rozlišit oblasti, které jsou pro firmu přítěží a naopak začít se věnovat oblastem, které mají zajímavou perspektivu do budoucna. Jelikož společnost není zatížena žádnými bankovními úvěry, nevyužívá například ani žádné možnosti kontokorentu na svých bankovních účtech a naopak tvoří zisk, může vedení společnosti přemýšlet o realizaci rozšíření svého podnikání. Další pozitivní zprávou posledních dní je pro společnost Xercom s.r.o. další snížení vlastních prostředků investovaných do zásob zboží. Důvodem je, že společnost T-Mobile si na svých partnerských prodejnách bude držet své vlastní množství příslušenství k mobilním telefonům a zařízením. Tato skutečnost pro Xercom s.r.o. znamená opět vyšší likviditu a možnost využívání oběžných aktiv na jiné účely.

Ať už se bude jednat o možné zvyšování počtu provozovaných partnerských prodejen či zvyšování kvality na stávajících pobočkách, prostor pro další růst zde pro společnost Xercom s.r.o. nepochybně existuje.

Na vývoj ekonomiky podniku bude mít v budoucnu značný vliv politika společnosti T-Mobile vůči svým franchisovým partnerům. V případě, že si společnost T-Mobile nadále zachová svůj současný postoj a nebude zásadně měnit současné provizní podmínky, měla by ekonomika podniku pokračovat v současném pozitivním trendu a společnost by měla navyšovat své zisky. Právě závislost společnosti Xercom s.r.o. na společnosti T-Mobile je i jednou ze zásadních hrozeb, které mohou mít v případě negativní změny pro firmu likvidační následky.

Dle slov managementu společnosti jsou průběžné výsledky v roce 2013 opět pozitivní a měly by překonat rok 2012. Na výsledcích za rok 2013 budou mít už určitý podíl i výsledky nově otevřené partnerské prodejny v Ostrově nad Ohří, která byla otevřena koncem roku 2012.

## ***Závěr***

Společnost Xercom s.r.o. funguje na trhu od roku 1997 a dokázala „ustát“ několik krizí vlastních i tzv. globální hospodářskou krizi v roce 2008, která však přetrvává do současnosti. Na české poměry dlouhá historie společnosti a schopnost vedení firmy vyrovnávat se s různými krizemi svědčí o kvalitách firmy. Právě období hospodářské krize ukázalo připravenost společnosti a její schopnost pružně reagovat na aktuální situaci na trhu. Jednalo se především o snahu snižovat provozní náklady na nezbytné minimum, snahu o diverzifikaci předmětu podnikání nebo kvalitní krizový management. Velký podíl na tom, že firma prosperuje měl i postupný přerod z obchodní firmy prodávající zboží na firmu prodávající především služby.

Hlavním cílem této bakalářské práce byla charakteristika podniku Xercom s.r.o. od založení po současnost a provedení finanční analýzy se zaměřením na dobu hospodářské krize. V průběhu práce byl dále kladen důraz na vyhodnocení jednotlivých částí finanční analýzy a zhodnocení finančního zdraví společnosti. Pro potřeby finanční analýzy byly použity údaje a hodnoty z účetních výkazů společnosti Xercom s.r.o. V rámci srovnání výstupů finanční analýzy společnosti Xercom s.r.o. a odvětvového průměru bylo využito analýzy odvětví, která je volně dostupná na webových stránkách Ministerstva průmyslu a obchodu.

Finanční analýza byla provedena za účetní období 2007, 2009 a 2012 a výstupy finanční analýzy byly zhodnoceny v kapitole 5.1 Vyhodnocení finanční analýzy. Provedená finanční analýza za tato účetní období poukázala na vliv finanční krize na hospodaření podniku v roce 2009. Dále by autor na základě výsledků finanční analýzy rád vyzdvihl dobrou finanční situaci firmy v roce 2012. Důležité je zmínit, že finanční analýza bohužel nemůže brát v potaz faktory jako je účtování v historických cenách nebo inflace. Tyto dva faktory mohou ovlivnit vypovídací schopnost výsledků.

Po provedení finanční analýzy za výše uvedená účetní období můžeme říci, že společnost Xercom s.r.o. patří mezi malé podniky, které jsou finančně stabilní a mají předpoklady pro další růst. Vzhledem k výsledkům finanční analýzy podniku a odvětví, společnost Xercom s.r.o. ve většině případů odvětvové průměry překonává. Na základě vyhodnocení Altmanova modelu je společnost Xercom s.r.o. společností, u které je riziko bankrotu v budoucnu minimální. Zároveň jsme při vyhodnocení bonitního

modelu – Kralicekova Quicktestu došli k závěru, že společnost je v současné době bonitní. Bude-li vedení společnosti i v budoucnu pokračovat ve zlepšování poskytování svých služeb zákazníkům a věnovat se vyhledávání dalších příležitostí pro růst, můžeme očekávat další zlepšování finančních výsledků.

## **Seznam tabulek**

<i>Tab. č. 1: Vývojové trendy položek rozvahy - Xercom s.r.o. ....</i>	26
<i>Tab. č. 2: Vývojové trendy položek rozvahy - odvětví .....</i>	26
<i>Tab. č. 3: Vertikální analýza rozvahy - Xercom s.r.o. ....</i>	29
<i>Tab. č. 4: Vertikální analýza rozvahy - odvětví .....</i>	29
<i>Tab. č. 5: Vývoj výsledku hospodaření – Xercom s.r.o. ....</i>	34
<i>Tab. č. 6: Analýza Cash flow – Xercom s.r.o. ....</i>	35
<i>Tab. č. 7: Čistý pracovní kapitál – Xercom s.r.o. ....</i>	37
<i>Tab. č. 8: Ukazatele rentability – Xercom s.r.o. ....</i>	38
<i>Tab. č. 9: Ukazatele likvidity – Xercom s.r.o. ....</i>	40
<i>Tab. č. 10: Ukazatele zadluženosti – Xercom s.r.o. ....</i>	41
<i>Tab. č. 11: Hodnoty Altmanova modelu za sledovaná účetní období.....</i>	45
<i>Tab. č. 12: Interpretace výsledků.....</i>	45
<i>Tab. č. 13: Hodnoty ukazatelů Kralicekova Quicktestu za sledovaná účetní období.....</i>	46
<i>Tab. č. 14: Bodování hodnot jednotlivých ukazatelů Kralicekova Quicktestu .....</i>	47
<i>Tab. č. 15: Bodové ohodnocení hodnot ukazatelů za sledovaná účetní období .....</i>	47
<i>Tab. č. 16: Výsledek Kralicekova Quicktestu pro společnost Xercom s.r.o. ....</i>	47
<i>Tab. č. 17: Interpretace výsledků Kralicekova Quicktestu .....</i>	47

## **Seznam obrázků**

<i>Obr. č. 1: Logo společnosti</i> .....	9
<i>Obr. č. 2: Vývoj obrátu společnosti Xercom s.r.o. (1998-2012)</i> .....	20
<i>Obr. č. 3: Složení aktiv - Xercom s.r.o.</i> .....	31
<i>Obr. č. 4: Složení aktiv - odvětví</i> .....	31
<i>Obr. č. 5: Složení pasiv - Xercom s.r.o.</i> .....	33
<i>Obr. č. 6: Složení pasiv - odvětví</i> .....	33
<i>Obr. č. 7: Vývoj VH za sledovaná účetní období - Xercom s.r.o.</i> .....	34
<i>Obr. č. 8: Vývoj ROE a ROA</i> .....	39
<i>Obr. č. 9: Ukazatel věřitelského rizika (debt ratio) – Xercom s.r.o. a odvětví</i> .....	42

## ***Seznam použitých zkratk***

A	aktiva
ČPK	čistý pracovní kapitál
ČSÚ	Český statistický úřad
DHM	dlouhodobý hmotný majetek
DNM	dlouhodobý nehmotný majetek
DHIM	drobný hmotný investiční majetek
EAT	(earnings after taxes) výsledek hospodaření za účetní období
EBT	(earnings before taxes) výsledek hospodaření před zdaněním
EBIT	(earnings before interest and taxes) výsledek hospodaření před zdaněním a úroky
HDP	hrubý domácí produkt
HIM	hmotný investiční majetek
MSP	malé a střední podniky
OA	oběžná aktiva
ROA	(return on assets) - rentabilita celkového vloženého kapitálu
ROE	(return on equity) - rentabilita vlastního kapitálu
ROS	(return on sales) - rentabilita tržeb
ROCE	(return on capital employed) - rentabilita celkového investovaného kapitálu
VH	výsledek hospodaření
Výkaz Z/Z	výkaz zisku a ztráty



## *Seznam použité literatury*

HRDÝ, Milan, HOROVÁ, Michaela. *Finance podniku*. 1. vydání. Praha: Wolters Kluwer CR, 2009. ISBN 978-80-7357-492-5

KALOUDA, František. *Finanční řízení podniku*. 2. rozšířené vydání. Plzeň: Aleš Čeněk, 2011. ISBN 978-80-7380-315-5

RŮČKOVÁ, Petra. *Finanční analýza*. 4. aktualizované vydání. Praha: Grada Publishing, 2011. ISBN 978-80-247-3916-8

SEDLÁČEK, Jaroslav. *Finanční analýza podniku*. 1. vyd. Brno: Computer Press, 2009. ISBN 978-80-251-1830-6

SYNEK, Miloslav a kol. *Podniková ekonomika*. 4. přepracované a doplněné vydání. Praha: C.H.Beck, 2006. ISBN 80-7179-892-4

VALACH, Josef. *Finanční řízení podniku*. 2. vydání. Praha: Ekopress, 1999. ISBN 978-80-247-3494-1

VOSOBA, Pavel a kol. *Řízení firemních financí: aktivní využívání firemních zdrojů*. Praha: Ekopress, 1998. ISBN 80-86119-05-X

VOCHOZKA, Marek. *Metody komplexního hodnocení podniku*. 1. vydání. Praha: Grada Publishing, 2011. ISBN 978-80-247-3647-1

[1] *Wikipedia* [online]. [cit. 15.7.2013] Recese. Dostupný z WWW: [http://cs.wikipedia.org/wiki/Ekonomick%C3%A1\\_deprese](http://cs.wikipedia.org/wiki/Ekonomick%C3%A1_deprese)

[2] Xercom s.r.o. [online]. [cit. 10.7.2013] Dostupný z WWW: <http://www.xercom.cz>

## ***Seznam příloh***

*Příloha A: Rozvaha společnosti Xercom s.r.o. – Aktiva*

*Příloha B: Rozvaha společnosti Xercom s.r.o. – Pasiva*

*Příloha C: Výkaz zisku a ztráty společnosti Xercom s.r.o.*

Příloha A: Rozvaha společnosti Xercom s.r.o. – Aktiva

Označení	Položka rozvahy	Běžné účetní období (v tis. Kč) netto		
		2007	2009	2012
	<b>AKTIVA CELKEM</b>	<b>4 867</b>	<b>3 266</b>	<b>4 288</b>
A.	Pohledávky za upsaný základní kapitál	0	0	0
B.	Dlouhodobý majetek	47	15	498
B. I.	Dlouhodobý nehmotný majetek	0	0	0
B. I. 1.	Zřizovací výdaje	0	0	0
2.	Nehmotné výsledky výzkumu a vývoje	0	0	0
3.	Software	0	0	0
4.	Ocenitelná práva	0	0	0
5.	Goodwill	0	0	0
6.	Jiný dlouhodobý nehmotný majetek	0	0	0
7.	Nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek	0	0	0
8.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý nehmotný majetek	0	0	0
B. II.	Dlouhodobý hmotný majetek	47	15	498
B. II. 1.	Pozemky	0	0	0
2.	Stavby	0	0	0
3.	Samostatné movité věci a soubory movitých věcí	47	15	498
4.	Pěstitelské celky trvalých porostů	0	0	0
5.	Základní stádo a tažná zvířata	0	0	0
6.	Jiný dlouhodobý hmotný majetek	0	0	0
7.	Nedokončený dlouhodobý hmotný majetek	0	0	0
8.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý hmotný majetek	0	0	0
9.	Oceňovací rozdíl k nabytému majetku	0	0	0
B. III.	Dlouhodobý finanční majetek	0	0	0
B. III. 1.	Podíly v ovládaných a řízených osobách	0	0	0
2.	Podíly v účetních jednotkách pod podstatným vlivem	0	0	0
3.	Ostatní dlouhodobé cenné papíry a podíly	0	0	0
4.	Půjčky a úvěry - ovládající a řídicí osoba, podstatný vliv	0	0	0
5.	Jiný dlouhodobý finanční majetek	0	0	0
6.	Pořizovaný dlouhodobý finanční majetek	0	0	0
7.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý finanční majetek	0	0	0
C.	<b>Oběžná aktiva</b>	<b>4 619</b>	<b>3 159</b>	<b>3 756</b>
C. I.	Zásoby	1 553	1 205	740
C. I. 1.	Materiál	10	136	26
2.	Nedokončená výroba a polotovary	0	0	0
3.	Výrobky	0	0	0
4.	Zvířata	0	0	0
5.	Zboží	1 543	1 070	714
6.	Poskytnuté zálohy na zásoby	0	0	0
C. II.	Dlouhodobé pohledávky	0	0	0
C. II. 1.	Pohledávky z obchodních vztahů	0	0	0
2.	Pohledávky - ovládající a řídicí osoba	0	0	0
3.	Pohledávky - podstatný vliv	0	0	0
4.	Pohledávky za společníky, členy družstva a za úč. sdr.	0	0	0
5.	Dlouhodobé poskytnuté pohledávky	0	0	0

6.	Dohadné účty aktivní	0	0	0
7.	Jiné pohledávky	0	0	0
8.	Odložená daňová pohledávka	0	0	0
<b>C. III.</b>	<b>Krátkodobé pohledávky</b>	<b>2 327</b>	<b>1 523</b>	<b>1 770</b>
C. III. 1.	Pohledávky z obchodních vztahů	1 733	1 197	1 467
2.	Pohledávky - ovládající a řídicí osoba	0	0	0
3.	Pohledávky - podstatný vliv	0	0	0
4.	Pohledávky za společníky, členy družstva a za úč. sdr.	0	0	0
5.	Sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	0	0	0
6.	Stát - daňové pohledávky	392	115	70
7.	Krátkodobé poskytnuté zálohy	115	129	184
8.	Dohadné účty aktivní	58	25	13
9.	Jiné pohledávky	29	56	36
<b>C. IV.</b>	<b>Krátkodobý finanční majetek</b>	<b>739</b>	<b>431</b>	<b>1 246</b>
C. IV. 1.	Peníze	128	112	115
2.	Účty v bankách	611	319	1 131
3.	Krátkodobé cenné papíry a podíly	0	0	0
4.	Požizovaný krátkodobý finanční majetek	0	0	0
<b>D.</b>	<b>Časové rozlišení</b>	<b>201</b>	<b>93</b>	<b>34</b>
D. I. 1.	Náklady příštích období	201	93	34
2.	Komplexní náklady příštích období	0	0	0
3.	Příjmy příštích období	0	0	0

Příloha B: Rozvaha společnosti Xercom s.r.o. – Pasiva

Označení	Položka rozvahy	Běžné účetní období (v tis. Kč)		
		2007	2009	2012
	PASIVA CELKEM	4 867	3 266	4 288
<b>A.</b>	<b>Vlastní kapitál</b>	<b>1 916</b>	<b>1 403</b>	<b>2 943</b>
A. I.	Základní kapitál	600	600	600
A. I. 1.	Základní kapitál	600	600	600
2.	Vlastní akcie a vlastní obchodní podíly (-)	0	0	0
3.	Změny základního kapitálu	0	0	0
A. II.	Kapitálové fondy	0	0	0
A. II. 1.	Emisní ažio	0	0	0
2.	Ostatní kapitálové fondy	0	0	0
3.	Oceňovací rozdíly z přecenění majetku a závazků	0	0	0
4.	Oceňovací rozdíly z přecenění při změnách	0	0	0
A. III.	Rezervní fondy, nedělitelný fond a ostatní fondy ze zisku	60	60	60
A. III. 1.	Zákonný rezervní fond / Nedělitelný fond	60	60	60
2.	Statutární a ostatní fondy	0	0	0
A. IV.	Výsledek hospodaření minulých let	155	621	556
A. IV. 1.	Nerozdělený zisk minulých let	155	621	556
2.	Neuhrazená ztráta minulých let	0	0	0
A. V.	Výsledek hospodaření běžného účetního období / + - /	1 101	122	1 727
<b>B.</b>	<b>Cizí zdroje</b>	<b>2 951</b>	<b>1 848</b>	<b>1 345</b>
B. I.	Rezervy	0	0	0
B. I. 1.	Rezervy podle zvláštních právních předpisů	0	0	0
2.	Rezerva na důchody a podobné závazky	0	0	0
3.	Rezerva na daň z příjmů	0	0	0
4.	Ostatní rezervy	0	0	0
B. II.	Dlouhodobé závazky	0	0	0
B. II. 1.	Závazky z obchodních vztahů	0	0	0
2.	Závazky - ovládající a řídicí osoba	0	0	0
3.	Závazky - podstatný vliv	0	0	0
4.	Závazky ke společníkům, členům družstva a k úč. sdr.	0	0	0
5.	Dlouhodobé přijaté zálohy	0	0	0
6.	Vydané dluhopisy	0	0	0
7.	Dlouhodobé přijaté zálohy	0	0	0
8.	Dohadné účty pasivní	0	0	0
9.	Jiné závazky	0	0	0
10.	Odložený daňový závazek	0	0	0
B. III.	Krátkodobé závazky	2 951	1 848	1 345
B. III. 1.	Závazky z obchodních vztahů	2 497	1 095	649
2.	Závazky - ovládající a řídicí osoba	0	0	0
3.	Závazky - podstatný vliv	0	0	0
4.	Závazky ke společníkům, členům družstva a k úč. sdr.	400	160	47
5.	Závazky k zaměstnancům	217	157	201
6.	Závazky ze soc. zabezpečení a zdrav. poj.	135	81	114
7.	Stát - daňové závazky a dotace	305	237	231
8.	Krátkodobé přijaté zálohy	14	1	0
9.	Vydané dluhopisy	0	0	0
10.	Dohadné účty pasivní	-617	117	103
11.	Jiné závazky	0	0	0

B. IV.	Bankovní úvěry a výpomoci	0	0	0
B. IV. 1.	Bankovní úvěry dlouhodobé	0	0	0
2.	Krátkodobé bankovní úvěry	0	0	0
3.	Krátkodobé finanční výpomoci	0	0	0
C. I.	Časové rozlišení	0	15	0
C. I. 1.	Výdaje příštích období	0	15	0
2.	Výnosy příštích období	0	0	0

*Příloha C: Výkaz zisku a ztráty společnosti Xercom s.r.o.*

Označení	Položka výkazu zisku a ztráty	Běžné účetní období (v tis. Kč)		
		2007	2009	2012
I.	Tržby za prodej zboží	22 183	13 442	9 483
A.	Náklady vynaložené na prodané zboží	19 943	11 642	7 905
+	Obchodní marže	2 241	1 799	1 578
II.	Výkony	1 115	1 415	1 163
II. 1.	Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb	1 115	1 415	1 163
2.	Změna stavu zásob vlastní činnosti	0	0	0
3.	Aktivace	0	0	0
B.	Výkonová spotřeba	3 560	3 426	3 967
B. 1.	Spotřeba materiálu a energie	758	917	1 292
B. 2.	Služby	2 802	2 509	2 675
+	Přidaná hodnota	-204	-212	-1226
C.	Osobní náklady	3 528	2 884	3 161
C. 1.	Mzdové náklady	2 509	2 088	2 243
C. 2.	Odměny členům orgánů společnosti a družstva	0	0	0
C. 3.	Náklady na soc. zabezpečení a zdrav. poj.	948	739	878
C. 4.	Sociální náklady	71	57	39
D.	Daně a poplatky	22	20	17
E.	Odpisy dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku	16	16	62
III.	Tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu	0	24	18
III. 1.	Tržby z prodeje dlouhodobého majetku	0	19	18
2.	Tržby z prodeje materiálu	0	5	0
F.	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého maj. a mat.	0	0	0
F. 1.	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku	0	0	0
F. 2.	Prodaný materiál	0	0	0
G.	Změna stavu rezerv a opravných položek v provozní oblasti a komplex. nákl. příštích období	0	0	0
IV.	Ostatní provozní výnosy	5 224	3 539	6 352
H.	Ostatní provozní náklady	383	280	157
V.	Převod provozních výnosů	0	0	0
I.	Převod provozních nákladů	0	0	0
*	Provozní výsledek hospodaření	1 070	150	1 747
VI.	Tržby z prodeje cenných papírů a podílů	0	0	0
J.	Prodané cenné papíry a podíly	0	0	0
VII.	Výnosy z dlouhodobého finančního majetku	0	0	0
VII. 1.	Výnosy z podílu v ovládaných a řízených osobách a v účetních jednotkách pod podstatným vlivem	0	0	0
2.	Výnosy z ostatních dlouhodobých cenných pap. a pod.	0	0	0
3.	Výnosy z ostatního dlouhodobého finančního majetku	0	0	0
VIII.	Výnosy z krátkodobého finančního majetku	0	0	0
K.	Náklady z finančního majetku	0	0	0
IX.	Výnosy z přecenění cenných papírů a derivátů	0	0	0
L.	Náklady z přecenění cenných papírů a derivátů	0	0	0
M.	Změna stavu rezerv a opravných položek ve fin. oblasti	0	0	0
X.	Výnosové úroky	0	0	1
N.	Nákladové úroky	0	0	0

XI.	Ostatní finanční výnosy	95	25	0
O.	Ostatní finanční náklady	65	53	52
XII.	Převod finančních výnosů	0	0	0
P.	Převod finančních nákladů	0	0	0
*	Finanční výsledek hospodaření	31	-28	-51
Q.	Daň z příjmů za běžnou činnost	0	0	0
Q. 1.	splatná	0	0	0
2.	odložená	0	0	0
**	Výsledek hospodaření za běžnou činnost	1 101	122	1 697
XIII.	Mimořádné výnosy	0	0	30
R.	Mimořádné náklady	0	0	0
S.	Daň z příjmu z mimořádné činnosti	0	0	0
S. 1.	splatná	0	0	0
2.	odložená	0	0	0
*	Mimořádný výsledek hospodaření	0	0	30
T.	Převod podílu na výsledku hosp. společníkům (+/-)	0	0	0
***	Výsledek hospodaření za účetní období (+/-)	1 101	122	1 727
****	Výsledek hospodaření před zdaněním	1 101	122	1 727



## ***Abstrakt***

KABELÁK, Jan. *Analýza hospodaření podniku v době hospodářské krize*. Bakalářská práce. Cheb: Fakulta ekonomická ZČU v Plzni, 53 s., 2013

**Klíčová slova:** finanční analýza, malý a střední podnik, rozvaha, výkaz zisku a ztráty, hospodářská krize

Obsahem této práce je charakteristika a analýza podniku Xercom s.r.o. se zaměřením na finanční analýzu a analýzu hospodaření v době hospodářské krize. V práci je finanční analýza vyhodnocená a porovnávaná s odvětvovými průměry za několik účetních období. Dále se práce zabývá analýzou a zkoumáním možného vývoje ekonomiky podniku v budoucnu, včetně použití bankrotního a bonitního modelu a prognóz budoucího vývoje podniku.

## ***Abstract***

KABELÁK, Jan. *Analysis of the company's performance during the economic crisis*. Bachelor thesis. Cheb: Faculty of Economics, University of West Bohemia in Pilsen, 53 p., 2013

**Key words:** financial analysis, small and medium-sized enterprise, balance sheet, profit and loss statement, economic crisis

The content of this work is the characterization and the analysis of the company XERCOM Ltd. with a focus on financial analysis of the company during the economic crisis. In the work is financial analysis evaluated and compared with industry averages for several years. The work deals with the analysis and examination of potential economic development of the company in the future, including the use of bankruptcy and financial standing models and prognosis of future company's development.