



VYSOKÉ UČENÍ TECHNICKÉ V BRNĚ
BRNO UNIVERSITY OF TECHNOLOGY



**FAKULTA PODNIKATELSKÁ
ÚSTAV FINANCÍ**

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT
INSTITUTE OF FINANCES

HODNOCENÍ FINANČNÍHO ZDRAVÍ VYBRANÉHO PODNIKU

EVALUATION OF THE FINANCIAL HEALTH OF THE SELECTED COMPANY AND
SUGGESTIONS FOR IMPROVEMENT

BAKALÁŘSKÁ PRÁCE
BACHELOR'S THESIS

AUTOR PRÁCE
AUTHOR

HANA PODHRÁZKÁ

VEDOUCÍ PRÁCE
SUPERVISOR

Ing. LENKA ZEMÁNKOVÁ, Ph.D.

BRNO 2014

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Podhrázká Hana

Daňové poradenství (6202R006)

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

Hodnocení finančního zdraví vybraného podniku

v anglickém jazyce:

Evaluation of the Financial Health of the Selected Company and Suggestions for Improvement

Pokyny pro vypracování:

Úvod
Cíle práce, metody a postupy zpracování
Teoretická východiska práce
Analýza současného stavu
Vlastní návrhy řešení
Závěr
Seznam použité literatury
Přílohy

Seznam odborné literatury:

BAŘINOVÁ, D. a I. VOZŇÁKOVÁ. Vyhodnocení a využití účetních výkazů pro manažery, společníky a akcionáře. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2005. 100 s. ISBN 80-247-1115-X.

ČERNÁ, A. a kol. Finanční analýza. 1. vyd. Praha: Bankovní institut, 1997. 293 s. ISBN 8072650173.

KISLINGEROVÁ, E. a J. HNILICA. Finanční analýza – krok za krokem. 1. vyd. Praha: K.H.Beck, 2005. 137 s. ISBN 80-247-1046-3.

LANDA, M. Jak číst finanční výkazy. 1. vyd. Brno: Computer press, 2008. 176 s. ISBN 978-80-251-1994-5.

RŮČKOVÁ, P. Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi. 1. vyd. Praha: Grada, 2007. 120 s. ISBN 978-80-247-1386-1.

SEDLÁČEK, J. Účetní data v rukou manažera. 2. vyd. Brno: Computer Press, 2001. 212 s. ISBN 80-7226-562-8.

Vedoucí bakalářské práce: Ing. Lenka Zemánková, Ph.D.

Termín odevzdání bakalářské práce je stanoven časovým plánem akademického roku 2013/2014.

L.S.

doc. Ing. Vojtěch Bartoš, Ph.D.
Ředitel ústavu

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

V Brně, dne 23.01.2014

Abstrakt

Bakalářská práce je zaměřena na finanční analýzu společnosti BioVendor-Laboratorní medicína a.s. V teoretické části jsou uvedeny základní definice pojmů, vzorců a postupů potřebných ve finanční analýze. Praktická část se zabývá analýzou stávající finanční situace společnosti v letech 2008-2012, jejím hodnocení a řešením zjištěných problémů společnosti.

Abstract

This bachelor's thesis is focused on the financial analysis of the company BioVendor-Laboratorní medicína a.s. In the theoretical part are listed basic definitions of terms, required formulas and procedures of financial analysis. The practical part deals specifically with the analysis of the current financial situation in years 2008-2012, it's evaluation and deals identified problems of the company.

Klíčová slova

Finanční analýza, aktivita, rentabilita, likvidita, hodnocení

Keywords

Financial analysis, activity, profitability, liquidity, classification

Bibliografická citace

PODHRÁZKÁ, H. *Hodnocení finančního zdraví vybraného podniku*. Brno: Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, 2014. 95 s. Vedoucí bakalářské práce Ing. Lenka Zemánková Ph.D..

Čestné prohlášení

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

V Brně dne

.....

podpis

Poděkování

Děkuji paní Ing. Lence Zemánkové za odborné vedení mé bakalářské práce. Dále děkuji panu Jiřímu Havláskovi a panu MUDr. Viktorovi Růžičkovi za umožnění odborné praxe ve společnosti a také za poskytnutí finančních výkazů a materiálů o společnosti.

Obsah

| | |
|---|----|
| Úvod..... | 8 |
| 1 Vymezení problému a cíl práce | 9 |
| 2 Teoretická východiska práce | 10 |
| 2.1 Analýza okolí podniku | 10 |
| 2.1.1 Analýza SLEPTE | 11 |
| 2.1.2 Porterova analýza | 12 |
| 2.1.3 Interní analýza podniku | 14 |
| 2.1.4 SWOT analýza | 15 |
| 2.2 Finanční analýza..... | 17 |
| 2.2.1 Soustavy ukazatelů | 17 |
| 2.2.2 Absolutní ukazatele | 20 |
| 2.2.3 Analýza Cash Flow | 21 |
| 2.2.4 Analýza rozdílových ukazatelů | 21 |
| 2.2.5 Poměrové ukazatele..... | 22 |
| 3 Analýza současného stavu | 29 |
| 3.1 Představení společnosti | 29 |
| 3.1.1 Stručný popis a historie společnosti | 30 |
| 3.1.2 Hlavní sortiment společnosti a působení na hospodářských trzích | 31 |
| 3.2 Analýza okolí podniku | 33 |
| 3.2.1 Analýza SLEPTE | 33 |
| 3.2.2 Porterova analýza | 36 |
| 3.2.3 Interní analýza | 39 |
| 3.2.4 SWOT analýza | 41 |
| 3.3 Finanční analýza..... | 43 |
| 3.3.1 Soustavy ukazatelů | 43 |

| | | |
|-------|-------------------------------------|----|
| 3.3.2 | Analýza absolutních ukazatelů | 48 |
| 3.3.3 | Analýza rozdílových ukazatelů | 64 |
| 3.3.4 | Analýza poměrových ukazatelů | 66 |
| 3.3.5 | Shrnutí finanční analýzy | 77 |
| 4 | Návrhy řešení | 80 |
| 4.1 | Rentabilita | 80 |
| 4.2 | Likvidita | 81 |
| 4.3 | Aktivita | 83 |
| 4.4 | Sledování ukazatelů | 83 |
| | Závěr | 85 |
| | Seznam použitých zdrojů | 86 |
| | Přílohy | 90 |

Úvod

Pro každého majitele společnosti by mělo být důležité finanční zdraví jeho společnosti. To znamená, zda je jeho společnost konkurenceschopná, zda správně zhodnocuje vložený kapitál a také jestli je schopna splácet svoje závazky. Na všechny tyto otázky může majitelům společností odpovědět podrobná finanční analýza společnosti. Ta vychází především ze závěrkových účetních výkazů, jako je rozvaha, výkaz zisků a ztrát a cash flow.

Sledování finančního zdraví společnosti je důležité i pro ostatní subjekty na trhu. Těmi jsou například dodavatelé a odběratelé společnosti, a to hlavně z důvodů stabilní a kvalitní spolupráce. Důležitou skupinou, která sleduje výsledky finanční analýzy, jsou i věřitelé společnosti, potenciální investoři nebo zaměstnanci.

Pro majitele společností by mělo být důležité i to, jak se společnost vyvíjí a jaké má postavení ve srovnání s podniky v konkrétním oboru. Porovnávat hodnoty společností podnikajících v naprosto odlišném průmyslovém odvětví by nemělo vypovídající hodnotu. Výsledky finanční analýzy je dobré porovnávat, kromě konkurentů, i s oborovými průměry. Společnost má tak možnost zjistit, zda propad v určitém období zaznamenala pouze ona nebo celé průmyslové odvětví.

V následující bakalářské práci bude podrobná finanční analýza zpracována pro společnost BioVendor-Laboratorní medicína a.s, která podniká především v oblasti výroby zdravotnických prostředků.

1 Vymezení problému a cíl práce

Hlavním cílem bakalářské práce je vyhodnotit finanční zdraví podniku BioVendor-Laboratorní medicína a.s. Finanční analýza bude zpracována za období let 2008-2012. K tomu aby bylo možné tento hlavní cíl splnit, byly stanoveny následující parciální cíle:

1. Připravit a zpracovat teoretická východiska k tématu finanční analýza.
2. Seznámit se podrobně s analyzovaným podnikem.
3. Analyzovat okolí podniku.
4. Provést finanční analýzu z dostupných finančních výkazů podniku.
5. Interpretovat výsledky finanční analýzy.
6. Najít příčiny případného nepříznivého stavu.
7. Navrhnout podniku řešení pro zlepšení situace.

2 Teoretická východiska práce

Tato kapitola obsahuje vymezení základních pojmů, metod a vzorců používaných při finanční analýze podniku a analýze jeho okolí.

Dnešní doba je velice dynamická a ekonomické prostředí se neustále mění a vyvíjí, proto je pro podniky velice důležité správně rozebírat a monitorovat finanční situaci podniku. K tomuto rozboru společnosti používají především metody a ukazatele finanční analýzy. Využívá se také při vyhodnocování úspěšnosti firemní strategie v návaznosti na ekonomické prostředí. [13]

Pro vymezení pojmu finanční analýza existuje několik desítek definic, které jsou různě složité nebo naopak velice jednoduché:

1. „*Finanční analýza je rozbor údajů, jejichž prvotním a zpravidla hlavním zdrojem je finanční účetnictví*“ [3]
2. „*Finanční analýza představuje systematický rozbor dat, která jsou obsažena především v účetních výkazech*“ [13]

Hlavním cílem finanční analýzy je připravit podklady pro dobré rozhodování o fungování podniku. Je zřejmé, že existuje provázanost mezi účetnictvím a rozhodováním o podniku. Účetnictví předkládá do jisté míry přesné hodnoty peněžních údajů avšak pouze k určitému okamžiku a tyto údaje jsou tedy izolované. Aby mohly být využity pro hodnocení finančního zdraví je nutné je podrobit finanční analýze. [13]

2.1 Analýza okolí podniku

Žádný podnik neexistuje osamoceně, každý podnik je obklopen prostředím. Toto prostředí na podnik působí a ovlivňuje jeho reakce. Je to řada činitelů vnějšího světa. Jejich působení představuje jak přínosy, tak i výstrahy a někdy obojí. Prostor má vliv na výrobní sortiment podniku, jeho marketingovou strategii, výběr cílů podniku. Pokud nebude podnik dokonale znát své prostředí, bude reagovat pozdě na určité změny a tím může ohrozit svoji prosperitu a vývoj. [5]

Prostředí podniku lze rozdělit na dvě úrovně a to:

Makroprostředí neboli vnější prostředí. Za to se považuje širší okolí podniku. Do tohoto okolí Horáková v knize Strategický marketing (2003) řadí „*demografické, ekonomické, technické, přírodní, kulturní a politicko-právní činitele*“. Makroprostředí se většinou analyzuje pomocí SLEPTE nebo také STEP analýzy.

Mikroprostředí neboli vnitřní prostředí. Je to nejbližší okolí podniku a podnik sám je jeho základním prvkem. K základním činitelům patřícím patřících do mikroprostředí jsou dodavatelé, konkurenti, veřejnost, distributoři a v neposlední řadě zákazníci. Vnitřní okolí podniku se často analyzuje pomocí Porterova modelu. [5]

2.1.1 Analýza SLEPTE

Jednotlivá počáteční písmena označující makroprostředí, které tato analýza zkoumá, tvoří název samotné analýzy. Jednotlivé faktory jsou:

1. Sociální faktory

V sociální oblasti sehrávají velice důležitou roli následující faktory:

- společensko-politický systém a klima ve společnosti,
- hodnotové stupnice a postoje lidí (zákazníků, konkurentů, dodavatelů, zaměstnanců a jejich partnerů),
- životní úroveň a životní styl,
- kvalifikační struktura populace,
- zdravotní stav a struktura populace (poměr produktivní skupiny obyvatelstva a neproduktivního obyvatelstva, dosahovaný průměrný věk obyvatelstva).

Třebaže se to nemusí na první pohled jevit, sociální faktory mohou výrazně na jedné straně ovlivňovat poptávku po zboží a službách, na straně druhé výrazně ovlivňují i nabídku – podnikavost a pracovní motivaci. [7]

2. Legislativní faktory

Fungování ekonomiky ovlivňuje výrazným způsobem stát a to především zákony a kontrolou jejich dodržování. Stát nejen určuje platnou legislativu, dle které celé společenství funguje, nebo by alespoň mělo fungovat.

Stát je také jedním z hlavních zaměstnavatelů a to především prostřednictvím orgánů státní správy a státní politiky. Zároveň stát svou iniciativou v oblastech školství a zdravotnictví ovlivňuje skladbu obyvatelstva dalších let (podpora vysokoškolského vzdělání, investice do zdravotnictví). [7]

3. Ekonomické faktory

Situaci podniků především silně ovlivňuje současný i budoucí stav ekonomiky. Stratégové v tomto ohledu musí analyzovat zejména následující faktory:

- stadium hospodářského cyklu naší a světové ekonomiky (deprese, recese, oživení, konjunktura),

- míru nezaměstnanosti,
- intervence centrální banky,
- míru inflace. [7]

4. Politické faktory

Za politické faktory lze považovat především:

- politickou situaci a její vliv na ekonomiku, hospodářskou politiku státu,
- monetární a fiskální politiku státu a EU,

5. Technologické a technické faktory

Vývoj a používání nových technologických postupů může pro podniky znamenat zvýšení efektivnosti celé činnosti a dokonce i jistou konkurenční výhodu. Zásadní význam v ekonomice například měl vývoj a počátek masového využívání počítačů v pracovním procesu a stejně i používání a globalizace internetu. [7]

6. Ekologické a klimatické faktory

Stratégové se musí zabývat i těmito faktory, protože i ty mohou představovat pro určité podniky příležitost a pro druhé podniky možné hrozby. Přírodní vlivy mají především hlavní dopad na tzv. sezonní výrobky či služby (např. výrobu lyží bude velice ovlivňovat předpověď pro následující zimu a provozovatele venkovních bazénů bude velice ovlivňovat průběh letního období). [7]

Ekologické faktory mají velký dopad na výrobní technologie podniků (např. omezení výroby při zhoršeném stavu ovzduší, používání alternativních zdrojů energií, hledání nových výrobních zdrojů, omezené množství vzácných surovin atd.). [7]

2.1.2 Porterova analýza

Porterova analýza se také někdy nazývá Porterlův pětifaktorový model konkurenčního prostředí. Tvůrcem modelu je Michael Porter, který jej poprvé uvedl v roce 1979. Zobracuje přitažlivost každého odvětví a určuje pozici odvětví v rozmezí dokonalé konkurence – monopol. Model předpokládá, že strategická pozice podniku působící v daném odvětví je určována pěti základními činiteli: [6]

1. Vyjednávací silou zákazníků

Zákazník má ke svému dodavateli silnou vyjednávací pozici a to hlavně pokud je velký, tzn. pro dodavatele se jedná o velkého odběratele. Zákazník může přejít ke konkurenci (dodavatel nemá exkluzivní sortiment), má k dispozici mnoho substitutů zboží. Pokud je zákazník nucen minimalizovat své náklady, většinou požaduje po

dodavateli snížení ceny dodávaného zboží nebo například smluvní či množstevní slevu. [7]

2. Vyjednávací silou dodavatelů

Jejich síla může být podle Porterova modelu, především pokud je dodavatel na daném trhu velkým nebo dokonce významným dodavatelem, dále pokud je poptávané zboží u dodavatele vysoce diferencované (zboží se zvláštními vlastnostmi, zvláštní materiál). Zákazník dodavatele nemá k dispozici tržní informace o ceně, nabídce a poptávce na trhu. [7]

3. Hrozba vstupu nových konkurentů

Tento činitel je snižován, pokud jsou například fixní náklady na vstup do odvětví vysoké velice vysoké, vyráběné výrobky jsou vysoce diferencované (nutné know-how, distribuční zdroje). Noví konkurenti se také často nevyskytují, pokud již na daném trhu jsou přirozené monopoly například u železniční dopravy nebo distribuce vody.

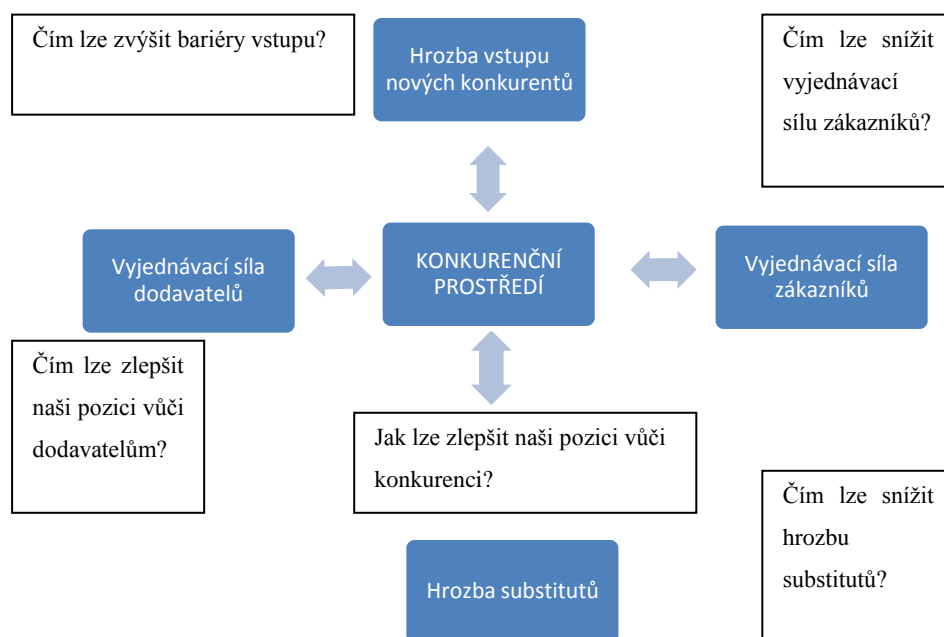
Hrozba vstupu se také snižuje v případě, že v daném odvětví funguje silná regulace jako v bankovním sektoru, školství nebo letecké dopravě. [7]

4. Hrozba substitutů

Hrozba substitutů je snižována především, jestliže neexistují k danému výrobku blízké substituty nebo v případě, že náklady na spotřebu substitutu jsou vysoké. Dále tehdy pokud podniky nabízejí substituty vyráběné vyrábějící s vyššími náklady. [7]

5. Rivalita mezi podniky působícími na trhu

Může být vysoká tehdy, když v odvětví působí velký počet konkurentů nebo se jedná o nové a lukrativní odvětví. Rivalita je vysoká i v případě, že vysoké fixní náklady nutí jednotlivé konkurenty maximálně využívat svoje výrobní kapacity. Dále když ziskovost v odvětví je velmi malá a konkurenti sledují strategii přežití. [7]



Obrázek 1 Porterův model konkurenčního prostředí [7]

Výhodné využití Porterova modelu Keřkovský (2002) vidí zejména „*při strategické analýze prostředí podniku, tak při hodnocení navržené strategie tak, že rozhodování se zaměřuje na zodpovězení základních strategických otázek (viz. Obrázek 1)*“.

2.1.3 Interní analýza podniku

Cílem analýzy je zjistit silné a slabé stránky podniku. Interní analýza je zaměřena na konkrétní přednosti a nedostatky společnosti, jimiž se liší od svých konkurentů. Tato analýza se také zabývá tím, jak podnik zpracovává a spotřebovává vstupní faktory na své výrobky či služby.

2.1.4 SWOT analýza

Název analýzy je podobně jako u SLEPT analýzy odvozen od začátečních písmen anglických termínů: S – STRENGTHS (Silné stránky), W – WEAKNESSES (Slabé stránky), O – OPORTUNITIES (Příležitosti), T – THREATS (Hrozby). SWOT analýza slouží k zjištění současného stavu podniku, zkoumá faktory působící na efektivnost marketingových aktivit a stanovené cíle. [5]

Analýza sestává z původně dvou analýz a to analýzy SW a analýzy OT. Je doporučováno začínat analýzou OT, která zkoumá příležitosti a hrozby vycházející z vnějšího prostředí. Následně je prováděna analýza SW, které vychází z vnitřního prostředí podniku. [1]

SWOT analýza se používá hlavně při hodnotovém managementu a tvorbě podnikové strategie k identifikaci silných a slabých stránek, příležitostí a hrozeb podniku. [6]

1. Silné a slabé stránky

Vztahují se především k vnitřní situaci podniku. Většina analýz se nejprve provádí uvnitř podniku a to aby podnik dobře rozpoznal a identifikoval významné faktory, které později mohou ovlivnit úspěchy nebo krachy podniku. Vedení podniků se snaží určit a dobře rozpoznat své silné stránky a kvalitně je využít ve svůj prospěch. Naopak zjištěné slabé stránky je nutno eliminovat nebo lépe odstranit. [5]

Nejčastější chybou je nadhodnocení svých silných stránek a naopak přehlížení svých slabých stránek. Velice důležité je proto kvalifikované a především nestranné posouzení reálných schopností a dovedností podniku, vlastní výkonnostní potence, možnosti využití zdrojů a také posouzení úrovně managementu. [5]

Silné stránky

Pro podnik představují pozitivní faktory k úspěšné podnikové činnosti a výrazně ovlivňují jeho prosperitu. Silné stránky jsou především takové, kterými podnik převažuje nad konkurencí a které naši konkurenti nemohou lehce zkopírovat. Mezi silné stránky mimo jiné patří: tradice značky, kvalitní výrobky, vysoká úroveň výzkumu a vývoje, nízké výrobní náklady, kvalifikovaná pracovní síla, kvalitní marketingový tým a dobře fungující servis zákazníkům. [5]

Slabé stránky

Pro podnik znamenají omezení nebo nedostatek před konkurencí. Mezi slabé stránky se zahrnuje: dlouhá doba výzkumu a vývoje, nekvalitní výrobky, vysoká zadluženost, absence motivace a ohodnocení, pozice nováčka na trhu, špatná propagační kampaň, špatná pověst podniku a také nekvalifikovaný marketingový tým. [5]

Podnik se musí snažit maximálně využít své silné stránky a jejich vliv a snažit se v největší možné míře minimalizovat následky slabých stránek. Různé slabé i silné stránky mají různý vliv na celkovou situaci podniku. [5]

2. Příležitosti a hrozby

Vztahují se především k vnějšímu prostředí podniku, velice úzce také souvisí s aktivitami konkurence. To jak příležitosti a hrozby ovlivňují podnik, záleží především na tom, v jakém typu vnějšího prostředí se podnik pohybuje a také na faktorech daného odvětví. Podnik, může tyto faktory velice těžce ovlivnit, ale měl by být schopen je vytipovat, zhodnotit a maximálně využít příležitosti nebo odvrátit možné hrozby. [5]

Příležitosti

Jsou další možnosti podniku. Jejich realizace by měla vést ke zlepšení využití zdrojů nebo účinnějšímu splnění stanovených cílů. Nejvíce příležitostí vyplývá se změnami politickými, geografickými nebo legislativními. Aby mohl podnik příležitosti využít, musí je identifikovat a pak je dále upotřebit a tím vymezit jeho další chování v prostředí. Příležitostí může být například: neexistence domácí a zahraniční konkurence, snadný přístup na nové trhy, moderní trendy v technologiích země či nové využitelné možnosti na mezinárodních trzích. [5]

Ohrožení

Možná ohrožení jsou také tvořena externím prostředím a jeho vývojem. Ohrožením je nepříznivá situace pro podnik, která může mít negativní dopad na jeho činnosti nebo dobré postavení. [5]

Podniky většinou hodnotí ohrožení dle závažnosti na pravděpodobnosti výskytu. Mezi možná ohrožení patří: volný příchod zahraniční konkurence na domácí trhy, neschopnost konkurovat na trzích, nepříznivé legislativní normy. [5]

Tabulka 1 Schéma SWOT analýzy [6]

| | S-silné stránky | W- slabé stránky |
|------------------|-----------------|------------------|
| O - příležitosti | Strategie SO | Strategie WO |
| T – hrozby | Strategie ST | Strategie WT |

2.2 Finanční analýza

Finanční analýza je soubor postupů prováděných s cílem získat informace pro finanční řízení podniku a rozhodování externích subjektů. [10]

Podstatou finanční analýzy je použití analytických metod a nástrojů pro získání potřebných informací z finančních výkazů nebo dalších zdrojů. Tyto informace zobrazují důležité údaje o výsledcích minulého podnikatelského rozhodování a mohou umožnit i předpoklad pro budoucí rozhodování vedení podniku. [10]

Existují dva přístupy k hodnocení hospodářských jevů:

1. Fundamentální analýza – založena na rozsáhlých znalostech vzájemných souvislostí mezi ekonomickými a mimoekonomickými jevy a na zkušenostech odborníků. Zpracovává velké množství kvalitativních údajů a odvozuje zpravidla své závěry bez použití algoritmizovaných postupů. [15]
2. Technická analýza – používá matematických, statistických a dalších algoritmizovaných metod ke kvalitativnímu zpracování ekonomických dat s následným posouzením výsledků. [15]

2.2.1 Soustavy ukazatelů

Finančně ekonomickou situaci podniku lze analyzovat pomocí několika různých ukazatelů. Nevýhodou většiny z nich je ovšem jejich omezená vypovídací schopnost nebo jejich úzká specializace na určitý úsek činnosti podniku. Pro hodnocení celkové finanční situace se proto používají soustavy (soubory) ukazatelů. Rostoucí počet ukazatelů v souboru umožňuje detailnější náhled finančně-ekonomické situace firmy, ale současně velký počet ukazatelů ztěžuje orientaci a zejména hodnocení firmy. [15]

Při vytváření soustav ukazatelů se rozlišují:

1. Soustavy hierarchicky uspořádaných ukazatelů – typickým příkladem jsou pyramidové soustavy, které slouží k identifikaci logických a ekonomických vazeb mezi ukazateli jejich rozkladem. [15]
2. Účelové výběry ukazatelů - jsou sestavované na bázi komparativně-analytických nebo matematicko-statistických metod. Cílem je sestavit takové výběry ukazatelů, které by dokázaly kvalitně zhodnotit finanční situaci firmy nebo kvalitně předpovídat její krizový vývoj. Podle účelu jejich použití se výběry člení:
 - Bonitní (diagnostické) modely

Pomocí jednoho syntetického ukazatele (výběru několika málo ukazatelů), který nahrazuje jednotlivé ukazatele různých vypovídacích schopností, se snaží vyjádřit finanční situaci. Mezi bonitní ukazatele patří například Rychlý test (Quick test) a Tamariho model. [15]

- Bankrotní (predikční) modely

Představují jakési systémy včasného varování, protože podle chování vybraných ukazatelů indikují případné ohrožení finančního zdraví podniku. Patří sem Altmanovo Z-skóre a Model IN. [15]

2.2.1.1 Rychlý (Quick) test

Tento test navrhl v roce 1990 P. Kralicek, test poskytuje rychlou možnost s poměrně velmi dobrou vypovídací schopností „oklasifikovat“ analyzovaný podnik. Při jeho konstrukci bylo použito ukazatelů, které nepodléhají rušivým vlivům a navíc musí vyčerpávajícím způsobem reprezentovat celý informační potenciál rozvahy a výkazu zisků a ztrát. Z tohoto důvodu byl z každé ze čtyř základních oblastí analýzy (tj. stability, likvidity, rentability a hospodářského výsledku) zvolen jeden ukazatel tak, aby byla zabezpečena vyvážená analýza jak finanční stability, tak i výnosové situace podniku. [15]

Test pracuje s ukazateli:

$$R1 = \frac{\text{Vlastní kapitál}}{\text{Celková aktiva}}$$

Ukazatel R1 neboli Kvóta vlastního kapitálu vypovídá o kapitálové síle podniku a informuje i to tom, zda existuje nebo neexistuje absolutně mnoho dluhů v peněžních jednotkách nebo v procentech celkových aktiv. Charakterizuje dlouhodobou finanční stabilitu a samostatnost a zároveň udává do jaké míry je podnik schopen pokrýt své potřeby z vlastních zdrojů. Vysoký podíl vlastních zdrojů může zapříčinit pokles rentability vlastního kapitálu. [15]

$$R2 = \frac{\text{Cizí zdroje} - \text{peníze} - \text{účty u bank}}{\text{Provozní cash flow}} [14]$$

Ukazatel R2 vyjadřuje za jak dlouho je schopen podnik splatit své závazky.

$$R3 = \frac{\text{EBIT}}{\text{Aktiva celkem}} [14]$$

Ukazatel R3 pomáhá zjistit ziskovost podniku.

$$R4 = \frac{\text{Provozní cash flow}}{\text{Výkony}} \quad [14]$$

Ukazatel R4 zjišťuje likviditu podniku.

Výsledkům, které se získají prostřednictvím jednotlivých ukazatelů, se poté přiřadí body podle následující tabulky:

Tabulka 2 Bodové hodnocení Quick testu [14]

| Ukazatel | 0 bodů | 1 bod | 2 body | 3 body | 4 body |
|----------|--------|----------|-------------|-------------|--------|
| R1 | < 0 | 0 – 0,1 | 0,1 – 0,2 | 0,2 – 0,3 | > 0,3 |
| R2 | < 0 | 3 – 5 | 5 – 12 | 12 – 30 | > 30 |
| R3 | < 0 | 0 – 0,08 | 0,08 – 0,12 | 0,12 – 0,15 | > 0,15 |
| R4 | < 0 | 0 – 0,05 | 0,05 – 0,08 | 0,08 – 0,01 | > 0,1 |

Hodnocení podniku je pak provedeno ve 3 krocích:

1. Hodnocení finanční stability se vypočítá jako součet bodové hodnoty R1 a R2 dělený 2.
2. Hodnocení výnosové situace se vypočítá jako součet bodové hodnoty R3 a R4 dělený 2.
3. Hodnocení celkové situace se vypočítá jako součet bodové hodnoty finanční situace a výnosové situace dělený 2.

Hodnoty pohybující se nad úrovní 3 prezentují podnik jako bonitní. Hodnoty v intervalu 1-3 prezentují šedou zónu a hodnoty menší než 1 poukazují na potíže ve finančním řízení podniku. [14]

2.2.1.2 Model IN05 (Index důvěryhodnosti)

Tento model byl zpravován manžely Ivankou a Ivanem Neumaierovými a jeho snahou je vyhodnotit finanční zdraví podniků v českém prostředí. Stejně jako například Altmanovo Z-skóre je index důvěryhodnosti vyjádřen rovnicí, v níž jsou zařazeny poměrové ukazatele zadluženosti, rentability, likvidity a aktivity. Každému z těchto ukazatelů je přiřazena váha, která je váženým průměrem hodnot tohoto ukazatele v odvětví. Index důvěryhodnosti tedy nejvíce přihlíží specifikům jednotlivých odvětví.

$$IN05 = 0,13 \frac{\text{Aktiva}}{\text{Cizí kapitál}} + 0,04 \frac{\text{EBIT}}{\text{Nákladové úroky}} + 3,97 \frac{\text{EBIT}}{\text{Aktiva}} + 0,21 \frac{\text{Výnosy}}{\text{Aktiva}} + 0,09 \frac{\text{Oběžná aktiva}}{\text{Kr. závazky a úvěry}}$$

Vyhodnocení: Při hodnotách nad 1,6 podnik vytváří hodnotu, tzn. podnik je v uspokojivé finanční kondici. V hodnotách pod 0,9 podnik hodnotu netvoří, tzn. podnik má finanční potíže. Mezi těmito hodnotami je podnik v šedé zóně. [14]

2.2.1.3 Altmanovo Z-skóre

Metoda patří mezi bankrotní modely a je pojmenována podle jejího tvůrce prof. Edwarda Altmana, který ji poprvé sestavil v roce 1968. Jeho záměrem bylo zjistit, jak by bylo možné odlišit podniky, které nebankrotují od těch u kterých je pravděpodobnost bankrotu vyšší. K sestavení modelu použil vícenásobnou diskriminační analýzu a k vytvoření databáze použil údaje prosperujících podniků, tak podniků, které později zbankrotovaly. Stanovil výpočet koeficientu a jeho interpretaci tzv. skóre Z [3]

Vzorec Z-skóre:

$$Z = 0,717 \times X_1 + 0,847 \times X_2 + 3,107 \times X_3 + 0,420 \times X_4 + 0,998 \times X_5 \quad [14]$$

Kde:

X_1 = čistý pracovní kapitál / celková aktiva,

X_2 = nerozdělený zisk / celková aktiva,

X_3 = zisk před úhradou úroků a zdaněním / celková aktiva,

X_4 = tržní hodnota základního kapitálu / účetní hodnota celkového zadlužení,

X_5 = tržby / celková aktiva.

Interpretace výsledků je poté následující:

Tabulka 3 Interpretace výsledků Z-skóre [3]

| | |
|-----------------------------|---|
| $Z > 2,9$ | uspokojivá finanční situace |
| Z je v rozmezí 1,2 až 2,9 | tzv. šedá zóna nevyhraněných výsledků |
| $Z \leq 1,2$ | podnik je ohrožen vážnými finančními problémy |

2.2.2 Absolutní ukazatele

K hodnocení finanční situace se při této analýze využívá přímo údajů obsažených v účetních výkazech. Kromě sledování změn absolutní hodnoty ukazatelů v čase se zjišťují i jejich relativní změny. Konkrétní uplatnění absolutních ukazatelů pak lze najít v analýze vývojových trendů a v procentní analýze. [15]

2.2.2.1 Analýza trendů (horizontální analýza)

Horizontální analýza porovnává změny ukazatelů v časové řadě. Výchozí data jsou obsažena v účetních výkazech. Při analýze jsou brány v úvahu změny absolutních hodnot v porovnání s předchozím obdobím. [15]

$$\text{Změna hodnot v \%} = \frac{\text{současné období} - \text{předchozí období}}{\text{předchozí období}} \times 100$$

2.2.2.2 Vertikální analýza (procentní analýza komponent)

Při vertikální analýze se posuzují jednotlivé komponenty majetku a kapitálu neboli struktura aktiv a pasiv. Stejně lze analyzovat i strukturu nákladů a výnosů. Jednotlivé komponenty výkazů se vyjadřují jako procentní podíly jedné z těchto komponent. Analýza se sestavuje v jednotlivých letech shora dolů ne napříč jednotlivými roky. Jako základ se obvykle bere velikost tržeb ve výkazu Zisku a Ztráty (=100%) a v rozvaze hodnota celkových aktiv. [15]

2.2.3 Analýza Cash Flow

Cash flow je skutečný pohyb neboli tok peněžních prostředků. Je východiskem pro řízení likvidity podniku. Analýza Cash flow je zaměřena na analýzu příjmů a výdajů společnosti. A jak se zásoba peněžních prostředků vyvíjela v čase [15]

2.2.4 Analýza rozdílových ukazatelů

Rozdílových ukazatelů se využívá k analýze a řízení finanční situace podniku (zejména jeho likvidity). [15]

2.2.4.1 Čistý pracovní kapitál (net working capital)

Je považován za klíčový rozdílový ukazatel. Podstatou pracovního kapitálu, je že reprezentuje část oběžného majetku financovaného z dlouhodobého kapitálu. Čistý pracovní kapitál měří část volného kapitálu, která není vázán na krátkodobé závazky. Každý podnik potřebuje tento čistý pracovní kapitál, aby mohl změřit míru likvidity podniku. Základní rovnicí pro čistý pracovní kapitál je: [8]

$$\text{Čistý pracovní kapitál} = \text{oběžný majetek} - \text{krátkodobé závazky} [8]$$

2.2.4.2 Čisté pohotové prostředky (Peněžní finanční fond)

Používá se pro sledování okamžité likvidity. Likvidita se zjistí jako rozdíl mezi pohotovými peněžními prostředky a okamžitě splatnými závazky. Do pohotových peněžních prostředků jsou zahrnuty pouze peníze na běžných účtech a hotovost. [8]

2.2.4.3 Čistý peněžní majetek

Představuje střední cestu mezi předchozími rozdílovými ukazateli. Při výpočtu se z oběžných aktiv vylučují zásoby nebo i nelikvidní pohledávky a od takto upravených aktiv se odečtou krátkodobé závazky. [15]

2.2.5 Poměrové ukazatele

Poměrové ukazatele jsou základním nástrojem finanční analýzy. Jejich hlavní výhodou je, že umožňují získat rychlou představu o finanční situaci podniku. Tyto ukazatele dávají do poměru různé složky účetních výkazů (rozvahy, výkazu zisku a ztrát a cash flow). Z těchto výkazů lze zkonstruovat velké množství ukazatelů. Většinou se však používají jen určité základní skupiny ukazatelů. [10]

Ukazatele lze sestavovat jako podílové, kdy se dává do poměru část celku a celek, nebo jako vztahové, kdy se do poměru dávají samostatné veličiny. Hlavními důvody proč jsou poměrové ukazatele tak často využívané jsou:

- Umožňují provádět analýzu časového vývoje finanční situace daného podniku (tzv. trendovou analýzu).
- Jsou výhodným nástrojem prostorové (průřezové) analýzy, tj. porovnání více podobných podniků navzájem (komparativní analýza).
- Mohou být používány jako vstupní údaje matematických modelů umožňujících popsat závislost mezi jevy, klasifikovat stavy, hodnotit rizika i předvídat budoucí vývoj. [15]

Nevýhodou poměrových ukazatelů je nízká schopnost vysvětlovat jevy. [15]

Podle oblastí finanční analýzy se člení poměrové ukazatele na ukazatele rentability, aktivity, zadluženosti, likvidity, ukazatele tržní hodnoty a provozní ukazatele.

2.2.5.1 Ukazatele rentability

Rentabilita je poměr dosaženého efektu k prostředkům vynaloženým na dosažení tohoto efektu. Charakterizuje výnos z podnikání za určité období jako poměr zisku a

nejčastěji kapitálu. Ukazatele rentability zjišťují efektivnost vložených prostředků. Ukazatele rentability by měly růst. Jejich velikost a růst závisí na odvětví, cenách a dalších faktorech. Mezi nejpoužívanější ukazatele rentability patří: [3]

1. Rentabilita celkového kapitálu (ROA – return of assets)

Patří mezi základní ukazatele, poměruje zisk s celkovými aktivy, bez ohledu na to z jakých zdrojů byly financovány.

$$ROA = \frac{\text{Zisk}}{\text{Celková aktiva}} [3]$$

Za zisk je možné dosadit více variant např. Zisk po zdanění, Zisk před zdaněním, Provozní zisk. Pokud se dosadí do čitatele EBIT (zisk před úhradou úroků a daně z příjmů) tak lze hovořit o produkční síle. Potom se jedná o komplexní ukazatel, který měří, jaký efekt připadá na jednotku majetku zapojeného do podnikatelské činnosti. [8]

2. Ukazatel rentability vlastního kapitálu (ROE – return on equity)

Ukazatel měří výnosnost vlastního kapitálu. Tohoto ukazatele využívají vlastníci podniku, kdy zjišťují, jestli jejich kapitál přináší dostatečný výnos a jestli se využívá s intenzitou odpovídající míře rizikovosti investice. [15]

$$ROE = \frac{\text{Zisk po zdanění}}{\text{Vlastní kapitál}} [3]$$

3. Rentabilita tržeb (ROS - return on sales)

Informuje o tom, jak je podnik ziskový ve vztahu k tržbám. Tento ukazatel vyjadřuje dílčí stránku efektivnosti podniku – hospodárnost. Vyjadřuje nepřímo snížení nákladů, zvýšení cen. [3]

$$ROS = \frac{\text{Zisk}}{\text{Tržby}}$$

2.2.5.2 Ukazatele likvidity

Určují schopnost podniku dostát svým závazkům. Likvidita je souhrn všech potencionálně likvidních prostředků, které má podnik k dispozici pro úhradu svých závazků. Je nutné si uvědomit rozdíl mezi likviditou podniku a jeho solventností. Likvidita je schopnost podniku přeměnit majetek na prostředky, které je možné použít na úhradu svých závazků. Solventnost je schopnost hradit k určitému termínu, v požadované době a na požadovaném místě všechny splatné závazky. Obě schopnosti

likvidity i solventnosti na sebe navazují. Nemá-li podnik likvidní prostředky, pak nemá ani prostředky na úhradu svých závazků.

Při hodnocení likvidity se jedná o porovnání struktury krátkodobých aktiv se strukturou krátkodobých pasiv.

Základními ukazateli likvidity jsou:

1. Běžná likvidita (current ratio)

Udává, kolikrát pokrývají oběžná aktiva krátkodobé závazky. Při výpočtu tohoto ukazatele by se měla zvážit struktura zásob. Neprodejné zásoby by měly být z oběžných aktiv vyloučeny, protože jejich likvidita je velice nízká a celkovou likviditu podniku snižují. Podniky by měly mít přehled o struktuře svých oběžných aktiv, protože společnosti s velkými zásobami a nedobytnými pohledávkami a miminem likvidního majetku, se velice často stávají nelikvidními. Běžná likvidita podle doporučených bankovních standardů by se měla pohybovat mezi hodnotami 2-3. Tyto hodnoty ukazují na finančně zdravé podniky. Pokud je hodnoty ukazatele běžné likvidity menší než 1, lze podnik označovat za finančně nezdravý. [9]

$$\text{Běžná likvidita} = \frac{\text{Oběžná aktiva}}{\text{Krátkodobé závazky}} [9]$$

2. Pohotová likvidita (quick ratio)

Tento ukazatel vylučuje z oběžných aktiv zásoby a počítá pouze s peněžními prostředky, krátkodobými cennými papíry a krátkodobými pohledávkami. Často se v analýze používá i poměr mezi ukazateli běžné likvidity a pohotové likvidity. Nízká hodnota pohotové likvidity pro podnik může znamenat nadbytečné množství zásob. [9]

Pro zachování likvidity podniku by hodnota ukazatele měla být vždy vyšší než 1. [9]

$$\text{Pohotová likvidita} = \frac{\text{Oběžná aktiva} - \text{Zásoby}}{\text{Krátkodobé závazky}}$$

3. Okamžitá likvidita (cash ratio)

Měří schopnost splácet splatné dluhy. Do čitatele se dosazují pouze peněžní prostředky (peníze v hotovosti a na běžných účtech) a jejich ekvivalenty (splatné dluhy, směnky, šeky a volně obchodovatelné cenné papíry). Podnik okamžitě likvidní při hodnotě alespoň 0,2. [9]

$$\text{Okamžitá likvidita} = \frac{\text{Peněžní prostředky} + \text{ekvivalenty}}{\text{Okamžitě splatné závazky}}$$

2.2.5.3 Ukazatele zadluženosti

Slouží jako ukazatele výše rizika, které podnik nese, při daném poměru a struktuře, výše vlastního kapitálu k cizímu kapitálu. Čím vyšší zadluženost podnik má, tím větší nese riziko, protože musí splácet své závazky a dluhy bez ohledu na svou momentální ekonomickou situaci.

Zadluženost je v určitém procentu v dnešní době obvyklá, protože cizí kapitál je levnější než vlastní. Je to z toho důvodu, že úroky z cizího kapitálu snižují daňové zatížení podniku, protože úrok jako součást nákladů snižuje zisk, ze kterého podnik poté odvádí daně. V případě výplaty podílů na zisku se o uznatelnou položku nejedná. Vlastní kapitál je zase oproti cizímu kapitálu nerizikový a tím pádem nejbezpečnějším způsobem financování podniku. Z různých hledisek jsou tedy výhody a nevýhody vlastního a cizího kapitálu různé. Podniky by měly najít optimální strukturu vlastních a cizích zdrojů, protože ta rozhoduje o nákladu na kapitál.[9]

Mezi hlavní ukazatele zadluženosti patří:

1. Celková zadluženost

Nejčastěji se vyjadřuje poměrem cizího kapitálu a celkových aktiv. Je základním ukazatelem zadluženosti. Doporučená hodnota zadluženosti by se měla pohybovat od 30% do 60%. Je však nutné sledovat, v jakém odvětví se podnik pohybuje a také schopnost splácet dluhy. [9]

Čím je větší podíl vlastního kapitálu, tím je ochrana proti ztrátám věřitelů v případě likvidace, větší. Z tohoto důvodu věřitelé preferují nízký ukazatel zadluženosti. Vlastníci podniku naopak hledají větší finanční páku, aby znásobili svoje výnosy. [15]

$$\text{Celková zadluženost} = \frac{\text{Cizí zdroje}}{\text{Aktiva celkem}} \quad [9]$$

2. Míra zadluženosti

Ukazatel poměruje cizí a vlastní kapitál. Je velice důležitým ukazatelem pro bankovní ústavy při žádosti o nový úvěr, kdy je důležitý jeho časový vývoj. Zda se poměr cizích zdrojů zmenšuje nebo zvětšuje.

$$\text{Míra zadluženosti} = \frac{\text{Cizí zdroje}}{\text{Vlastní kapitál}} \quad [9]$$

3. Úrokové krytí

Ukazuje výši zadluženosti pomocí schopnosti podniku splácet dluhy. Ukazatel je významný v případě financování úročenými cizími zdroji. Pokus má ukazatel hodnotu 1, znamená to, že jeho zisk je dostatečný pro splácení úroků věřitelům, ale nestačí k placení státu a pro vlastníky. Hodnota 1 tedy není dostačující. Většinou se doporučuje hodnota ukazatele minimálně 5. [9]

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

4. Doba splácení dluhů

Ukazatel vyjadřuje dobu, za kterou je podnik schopen vlastními silami z provozního cash flow splatit své dluhy. Optimální je klesající trend ukazatele. [9]

$$\text{Doba splácení} = \frac{\text{Cizí zdroje} - \text{Rezervy}}{\text{Provozní cash flow}} [9]$$

5. Krytí dlouhodobého majetku vlastním kapitálem

Ukazuje vztah mezi majetkovou a finanční strukturou podniku. Hodnota ukazatele vyšší než 1 znamená, že podnik používá vlastní kapitál i na financování oběžných aktiv, což je signálem, že podnik dává větší přednost stabilitě před jeho výnosy. [9]

$$\text{Krytí dlouhodobého majetku vlastním kapitálem} = \frac{\text{Vlastní kapitál}}{\text{Dlouhodobý majetek}}$$

2.2.5.4 Ukazatele aktivity

Ukazatele aktivity stanovují, jak efektivně společnost hospodaří se svými aktivy. Pokud podnik má více aktiv, než je účelné, vznikají zbytečné náklady a klesá zisk. Pokud společnost má nedostatek aktiv, musí se vzdát některých výhodných podnikatelských příležitostí a přichází tak o výnosy. [15]

Obvykle se uvádějí v podobě ukazatelů vyjadřujících vázanost kapitálu na složkách aktiv a pasiv nebo jako doby obratu aktiv (ve dnech).

Mezi základní ukazatele aktivity patří:

1. Obrat aktiv

Ukazatel, který udává, kolikrát se celková aktiva vrátí za rok. Hodnota by se měla pohybovat minimálně okolo 1. [16]

$$\text{Obrat aktiv} = \frac{\text{Tržby}}{\text{Aktiva}}$$

2. Obrat zásob

Udává, kolikrát za rok se přemění zásoby v ostatní formy oběžného majetku až po prodej hotových výrobků a nákup dalších zásob. [16]

Pokud ukazatel má hodnotu vyšší než oborový průměr, znamená to, že podnik nemá zbytečné zásoby. Vysoký obrat zásob podporuje důvěru v ukazatele běžné likvidity. Při nízkém obratu je možné usuzovat, že podnik má zastaralé zásoby, jejich reálná hodnota je nižší než cena uvedená v účetních výkazech. [15]

$$\text{Obrat zásob} = \frac{\text{Tržby}}{\text{Zásoby}} [16]$$

3. Doba obratu zásob

Vyhodnocuje průměrný počet dnů, kdy jsou zásoby vázány v podniku až do jejich spotřebování, nebo do fáze jejich prodeje. [16]

$$\text{Doba obratu zásob} = \frac{\text{Zásoby}}{\text{Tržby} \div 360} [16]$$

4. Doba splatnosti pohledávek

Ukazuje počet dnů, kdy musí podnik čekat, než dostane za již prodané zboží nebo služby zaplacené. Po tuto dobu poskytuje společnost odběrateli obchodní úvěr. Jestliže vychází hodnota vyšší, než je běžná doba splatnosti, znamená to, že odběratelé své závazky nesplnili včas. [16]

$$\text{Doba splatnosti pohledávek} = \frac{\text{Pohledávky}}{\text{Tržby} \div 360}$$

5. Doba splatnosti krátkodobých závazků

Udává počet dnů, po které podnik čerpá od svých dodavatelů obchodní úvěr. Hodnota ukazatele by měla být minimálně rovna době obratu pohledávek. Výhodnější je situace, kdy doba splatnosti závazků je větší než doba splatnosti pohledávek. [16]

$$\text{Doba splatnosti krátkodobých závazků} = \frac{\text{Krátkodobé závazky}}{\text{Tržby} \div 360} [16]$$

2.2.5.5 Provozní ukazatele

Zaměřují se dovnitř společnosti a uplatňují se ve vnitřním řízení. Opírají se o tokové veličiny a to především o náklady, jejichž řízení má za následek hospodárné vynakládání jednotlivých druhů nákladů a tím i vyššího efektu. Jsou důležitým podkladem pro management společnosti. [15]

Mezi provozní ukazatele se zahrnují: zahrnujeme:

1. Mzdová produktivita

Udává, kolik výnosů připadá na 1 Kč vyplacených mezd. Ukazatel by měl vykazovat rostoucí trend. [15]

$$\text{Mzdová produktivita} = \frac{\text{Výnosy}}{\text{Mzdy}}$$

2. Nákladovost výnosů (tržeb)

Ukazatel vyjadřuje zatížení výnosů společnosti celkovými náklady. Hodnota ukazatele by měla klesat. [15]

$$\text{Nákladovost výnosů} = \frac{\text{Náklady}}{\text{Výnosy}}$$

3 Analýza současného stavu

Tato kapitola obsahuje seznámení se s analyzovanou společností a analýzu okolí společnosti.

3.1 Představení společnosti

V této bakalářské práci je zpracovávána finanční analýza společnosti BioVendor-Laboratorní medicína a.s.

Název společnosti: BioVendor-Laboratorní medicína a.s.

Sídlo společnosti: Brno, Tůmová 2265/60, PSČ 616 00

Identifikační číslo: 63471507

DIČ: CZ63471507

Právní forma: akciová společnost

Statutárním orgánem společnosti je představenstvo:

Předseda.: MUDr. Viktor Růžička

Místopředseda: RNDr. Pavel Koupil, CSc.

Člen představenstva: Mgr. Rudolf Schneedorfler

Dozorčí rada společnosti:

Předseda dozorčí rady: Eva Dufková

Člen dozorčí rady: Martin Hájek

Člen dozorčí rady: Pavlína Vávrovská

Základní kapitál: 79 688 000 Kč, základní kapitál splacen

Akcie:

796 ks kmenové akcie na jméno ve jmenovité hodnotě 100 000 Kč
v listinné podobě, bez omezení převoditelnosti, neregistrované

68 ks kmenové akcie na jméno ve jmenovité hodnotě 1 000 Kč
v listinné podobě, bez omezení převoditelnosti, neregistrované

Počet zaměstnanců:

[11]

3.1.1 Stručný popis a historie společnosti

Jediným akcionářem společnosti je společnost BioVendor Group a.s., kde předsedou představenstva je rovněž MUDr. Viktor Růžička.

Společnosti BioVendor – Laboratorní medicína a.s. vyrábí a distribuuje prostřednictvím svých divizí zdravotnické vybavení a produkty medicínského výzkumu, a to jak na českém, tak zahraničním trhu.

1. divize Laboratorní medicína

Laboratorní medicína se zabývá výrobou a distribucí kompletního sortimentu pro oblast in vitro diagnostiky, od imunochemie přes klinickou biochemii, hematologii, mikrobiologii, molekulární biologii až po patologii. Divize Laboratorní medicína dodává jak spotřební materiál, tak i přístroje a další vybavení pro klinické a zdravotnické laboratoře.

2. divize Produkty výzkumu (Reserch & Diagnostic Production)

Tato divize byla založena v roce 1995 jako malá součást společnosti BioVendor. Postupem času se stala inovativní biotechnologickou společností zaměřenou na vývoj a výrobu in vitro diagnostických souprav a souprav určených pouze pro výzkumné účely, imunologii dále vyrábí protilátky a rekombinantní proteiny.

Součástí společnosti je oddělení Klinické produkty. Pracuje poměrně samostatně a orientuje se na distribuci produktů a diagnostických přístrojů např. ultrazvuky, monitory, endoskopy, implantáty, chirurgické nástroje a spotřební materiál (nitě na šití apod.).

Společnost BioVendor - Laboratorní medicína a.s. byla původně společností s ručením omezeným. Společnost byla založena roku 1995. Rozhodnutím valné hromady společnosti ze dne 17. 07. 2003 došlo ke změně právní formy na akciovou společnost dle obchodního zákoníku.

Hlavním důvodem změny právní formy společnosti ze společnosti s ručením omezeným na akciovou společnost bylo především rozšíření portfolia společnosti a celkový růst společnosti. Původní jednatelé se s rozšiřujícím sortimentem rozhodli pro změnu a stali se představenstvem nově vzniknuté společnosti a.s.

Od založení společnosti BioVendor-Laboratorní medicína a.s. v tomto roce uběhlo 10 let a společnosti takřka zdvojnásobila počet svých zaměstnanců. O jejím rozvoji může také nasvědčovat fakt, že v letech 2003-2004 vykonávala svoji činnost

v prostorech domu na Palackého třídě, kde měla k dispozici jedno patro. V roce 2006 se provozovna společnosti přesunula do pronajatých prostor areálu CTPark Modřice. V tomto areálu setrvala společnost asi 5 let. Poslední stěhování za většími prostorami se uskutečnilo v roce 2011. BioVendor Group a.s i BioVendor-Laboratorní medicína a.s. se přestěhovali do vlastních prostor v bývalém areálu velké chemické společnosti Lachema v městské části Brno-Řečkovice. I díky získání dotací z fondů EU společnost zrekonstruovala dvě z několika budov a skladů, které v areálu vlastní. Rekonstrukce třetí budovy probíhá v tomto roce a její ukončení je naplánováno do konce roku 2014.

3.1.2 Hlavní sortiment společnosti a působení na hospodářských trzích

Společnost se pohybuje především na trhu zdravotnického průmyslu a to především v oblasti imunologie, biologie, hematologie atd. Společnost má široký rozsah vyráběných produktů i nabízených služeb. Prodává zařízení a přístroje k diagnostickým výzkumům a také se zabývá výrobou a výzkumem protilátek a proteinu a v neposlední řadě i diagnostických souprav ELISA. Hlavním zdrojem příjmů společnosti jsou tržby z prodeje vlastních výrobků.

Hlavními zákazníky společnosti jsou soukromé i státní laboratoře, které používají laboratorní přístroje nebo diagnostické soupravy. Důležitou skupinou odběratelů jsou zahraniční distributoři, kteří prodávají výrobky BioVendoru dalším především zahraničním zákazníkům. BioVendor-Laboratorní medicína je velice úspěšná na zahraničních trzích a má dokonce 3 zahraniční pobočky v Německu, USA a Číně, které však nejsou organizační složkou společnosti ve znění zákona o daních z příjmů.

Mezi hlavní trhy, na kterých se společnost pohybuje, patří především zahraniční trhy. Úspěšně se produkty prodávají zákazníkům na polském, německém, japonském a čínském trhu. Novým trhem, na kterém se začíná BioVendor prosazovat je trh v Indii. Bohužel společnost se poměrně málo prosazovala na tuzemském trhu, ale do příštího roku je snaha tuto vadu odstranit a začít se na českém trhu více prosazovat. Tento pokus se děje hlavně prostřednictvím spolupráce s českými univerzitami a jejich univerzitními týmy.

Tržby z prodeje vlastních výrobků, jak už bylo řečeno, tvoří podstatnou část výnosů společnosti. Mezi lety 2009 a 2010 byl zaznamenán růst těchto tržeb, v letech 2010 a 2011 se bohužel tento trend neopakoval a tržby v roce 2011 klesly. Obdobný klesající vývoj tržeb se očekává i v roce 2012. Hlavními důvody poklesu je

pravděpodobně stále nepřekonaná krize z roku 2008, která na obor zdravotnictví a souvisejících služeb zřejmě dolehla s několika ročním zpožděním. Je to především protože většina laboratoří a vývojových center v prvních letech krize stále čerpala z boomu evropských dotací na podporu výzkumu a vývoje. Kdežto v nynější době mají laboratoře se získáváním grantů, na start nových studií, problémy.

I přes tento trend společnost vytváří nová pracovní místa a neustále rozšiřuje svoje portfolio výrobků a služeb.

3.2 Analýza okolí podniku

Kapitola analýza okolí podniku obsahuje kapitoly SLEPT analýzu, Porterovu analýzu, Interní a analýzu a SWOT analýzu.

3.2.1 Analýza SLEPTE

Tato kapitola se zabývá analýzou okolí podniku a to pomocí SLEPTE analýzy, jejíž základní faktory byly vysvětleny v teoretické části.

1. Sociální faktory

Společnost BioVendor, jak už bylo napsáno výše, se nachází v nových prostorách areálu Brno-Řečkovice. Tento areál má velice dobrou dostupnost v rámci logistiky. Společnost pro dopravu svých výrobků převážně využívá expediční společnosti jako FedEx, DHL a podobně.

Z důvodu vysoké specializace výrobků je velký důraz kladen na kvalifikační úroveň zaměstnanců. Zaměstnanci společnosti mají minimálně středoškolské vzdělání a to především jako laboranti nebo ekonomičtí pracovníci. Velká část zaměstnanců je však vysokoškolsky vzdělaná a to převážně v oborech medicíny, biomedicíny a chemie. Dalším důležitým aspektem pro společnost je jazyková vybavenost zaměstnanců. Na jazykové dovednosti je ve společnosti kladen velký důraz a to protože takřka veškerá technická dokumentace je vedena jak v českém tak v anglickém jazyce. Důvodem je, že hlavní produkce společnosti je expedována do celého světa. Společnost proto zajišťuje možnost svým zaměstnancům doplňování vzdělání v těchto oborech. Přímo v areálu společnosti probíhají jazykové kurzy, na kterých se finančně společnost podílí. Společnost se pro své zaměstnance snaží vytvořit příjemné pracovní prostředí. I z tohoto důvodu společnost nemá problém s velkou fluktuací zaměstnanců z důvodů platových podmínek atd. BioVendor v současné době řeší zvýšené procento zaměstnankyň na mateřské a rodičovské dovolené. Každým rokem se počet zaměstnankyň, které odchází na rodičovskou dovolenou, zvyšuje. V průměru se jedná o 10 zaměstnankyň ročně. Náhrady za tyto zaměstnankyně společnost řeší přijímáním nových zaměstnanců, kteří mají smlouvu na dobu určitou (tzv. „záskok za mateřskou“). Společnost se v těchto případech nebrání přijímání absolventů vysokých a středních škol z požadovaných oborů. Společnost BioVendor vytváří neustále nová pracovní místa.

2. Legislativní faktory

Společnost BioVendor-Laboratorní medicína a.s. splňuje veškeré legislativní požadavky v oblasti Požární ochrany (PO) a Bezpečnosti zdraví a ochrany majetku při práci (BOZP). Zaměstnanci jsou pravidelně proškolení podle legislativních požadavků tj. každé dva roky. Noví zaměstnanci jsou proškoleni ihned při nástupu do zaměstnání a poté v pravidelných intervalech.

Společnost je také certifikovanou společností podle norem ISO 9001:2008 (Systém managementu kvality), ISO 13485:2003 (Požadavky na zdravotnické prostředky) a ISO 14001:2004 (Systém environmentálního managementu). Ve společnosti probíhají pravidelné audity státních orgánů. Je na ni dohlíženo i ze Státního úřadu pro kontrolu léčiv, protože některé vyráběné diagnostické soupravy jsou ve formátu in vitro. Na těchto soupravách jsou diagnostikováni pacienti v nemocnicích a státních laboratořích. Ve společnosti probíhají také pravidelné interní audity.

Pro společnost také platí nařízení, kdy její účetní závěrka podléhá auditu. Jako akciová společnost má také povinnost vytvářet zákonné rezervy a rezervní fondy. Společnost je měsíčním plátcem DPH, má tedy povinnost posílání daňových přiznání správci daně. Kromě DPH, odvádí daň z příjmů právnických osob a daň z příjmů fyzických osob. Dále je plátcem silniční daně. Jako zaměstnavatel je povinna společnost odvádět za své zaměstnance zdravotní a sociální pojištění a také zdravotní a sociální pojištění za zaměstnavatele.

3. Ekonomické faktory

Za největší ekonomický faktor, který ovlivňuje společnost v této době, se dá považovat doznívající ekonomická krize. V letech 2010 a 2011 společnost zaznamenala pokles tržeb, který je přisuzován doznívajícím účinkům krize. Na jiné obory krize dopadla o mnoho dřív, ale na obor zdravotnictví a výzkumu až v následujících letech. Důvodem je to, že mnohá výzkumná zařízení a laboratoře, které od společnosti nakupují svoje vybavení, čerpají finance ze státních podpůrných programů a z dotací EU. Takovéto granty jsou vypisovány na několik let dopředu a finanční prostředky jsou uvolňovány postupně. V letech 2008 a 2009, kdy byla ekonomika ve velké depresi, mohli zákazníci čerpat z těchto grantových peněz. Bohužel v posledních dvou letech se však větší dotační programy omezily a pro laboratoře a výzkumná centra je obtížné tyto

finanční prostředky získat. To má přímý vliv na jejich objednávané množství a také na omezení nákupu přístrojového vybavení.

Na ekonomickou situaci společnosti má velký vliv i listopadová intervence ze strany ČNB na oslabení koruny vůči celosvětovým měnám. Převážná část dodavatelů pochází ze zahraničí a to znamená, že se fakticky společnosti prodraží nakupované suroviny. Na druhé straně velká většina zákazníků je také ze zahraničí a oslabení koruny pro ně znamená levnější nakupování. Společnost bude v následujících měsících uvažovat o zdražení svých výrobků.

4. Politické faktory

Politická scéna v posledních letech v České republice je značně nestabilní, důkazem toho mohou být i nedávné předčasné volby. Politická rozhodnutí mají na společnosti dopad především v oblasti environmentálních nařízení a zdravotnictví. Společnost je výrobcem diagnostických souprav pro IVD. Změnou legislativy musela například v roce 2012 požádat o přeregistraci některých souprav. To znamenalo doplnění stabilitních studií a úpravu výrobní dokumentace v souladu s novými předpisy.

Důležitým politickým rozhodnutím je i stanovení sazby DPH. Společnost BioVendor je měsíčním plátcem DPH. Se změnou sazby je nutná úprava účetního systému Helios, který společnost využívá. Změny se také dotkly vyjmutí diagnostických souprav pro IVD z kategorie snížené sazby DPH. Momentálně je u těchto souprav stanovena základní sazba.

5. Technologické faktory

Pro společnost je velice důležité být vybavena nejmodernějším přístroji v oblasti diagnostiky, měřících technologií. Jelikož jedna z jejích divizí sama dodává přístroje na vybavení laboratoří, musí sledovat nejnovější výzkumu a vývoj inovativních postupů. V závislosti na zdokonalování stanovovacích technik je nutné upravovat a inovovat i svoje diagnostické soupravy. Součástí společnosti je vývojové oddělení Elisa souprav, tudíž dokáže ve středně dobém horizontu upravit spoje portfolio. Společnost se pravidelně účastní několika světových veletrhů a kongresů, kde čerpá nové informace o budoucím vývoji diagnostiky v imunochemii. Společnost je dobře vybavena IT technologiemi, patří k nim vysokokapacitní multifunkční tiskárny, faxy, vlastní server a takřka každý zaměstnanec má i svůj počítač a v každé kanceláři tiskárnu. Společnost má zakoupený software účetního programu Helios a výrobní systém LPIS. Ve společnosti

funguje vnitřní telefonická ústředna, do každé kanceláře je zaveden telefonní aparát pro operativní a rychlé řešení případných problémů.

6. Ekologické faktory

BioVendor-Laboratorní medicína a.s. musí splňovat environmentální požadavky ISO. Jako společnost, která vytváří zdravotnický odpad (obaly od chemikálií, použité zkumavky) a také biologický odpad, musí tento odpad likvidovat podle platných předpisů. V každé divizi je pověřený pracovník, který odpovídá za správné třídění odpadů a také jejich likvidaci. Odvoz a likvidaci potenciálně nebezpečného zdravotnického odpadu zajišťuje pro BioVendor společnost Kaiser Service. Ta odpovídá za správné zlikvidování odvezených druhů odpadů z BioVendoru. Kaiser Service, kromě odvozu odpadů, dodává speciální barely na uchování potenciálně infekčního materiálu. Dále BioVendoru vypracovává roční hlášení o produkci těchto odpadů. Toto hlášení se pak odesílá na hygienický úřad. Svozy odpadů probíhají pravidelně každý týden v měsíci. Fakturace služeb a nákupů barelů probíhá jednou měsíčně. BioVendor má s Kaiser Service dohodnuté smluvní ceny na jednotlivé druhy odpadů. Měsíční náklady pak činí za divizi R&D přibližně 10 000 Kč, za divizi LM přibližně 1000 Kč. Ročně celkové náklady činí přibližně 130 000 Kč.

Samozřejmostí je i třídění komunálního odpadu. I tento odvoz je zajištěn externí společností ASA. Ta v pravidelných dnech sváží tříděný komunální odpad, svozy probíhají minimálně dvakrát týdně.

3.2.2 Porterova analýza

Při zpracování této kapitoly bylo využito poznatků z teoretické části práce.

1. Vyjednávací síla zákazníků

Jelikož společnost produkuje vysoce specializované výrobky, zákazník nemá mnoho možností substituce. Zákazníky lze rozdělit do hlavních dvou skupin:

- koneční uživatelé

Tuto skupinu tvoří především konkrétní laboratoře, univerzity a jejich pracovníci. Tato skupina se většinou spoléhá na kvalitu výrobků, jednoduchost provedení testu a také na poskytovanou technickou podporu. Tito zákazníci většinou nemají velkou vyjednávací sílu vůči společnosti. Jejich objednané množství je v porovnání s druhou skupinou menší. V případě, že se výrobky potřebují pro dlouhodobější studii, je možné poskytnout množstevní slevu.

- distributoři

Tato skupina tvoří valnou většinu zákazníků BioVendoru. Jsou to především zahraniční velké společnosti, které výrobky objednávají pro svoje konkrétní zákazníky. Společnost se o skutečném konečném spotřebiteli dozví jen výjimečně. Vyjednávací síla těchto zákazníků je větší než u první skupiny. A to především proto, že jejich kupované množství je větší (kumulují objednávky od několika svých zákazníků). Společnost má pro svoje distributory nastavené cenové úrovně. Každá cenová úroveň je vlastně zlevněná cena oproti katalogové ceně. Jsou to úrovně distributoři s 20 % slevou, 30 % slevou a 40 % slevou. Společnost BioVendor je sama také distributorem určitého zboží. U tzv. distribucí (výrobcem je jiná společnost například z Německa) je většinou jedna zlevněná cenová úroveň. Přestože má distributor ve smlouvě dohodnutou určitou cenovou úroveň, i v těchto případech je ale možné poskytnout nějakou množstevní slevu. Tato množstevní sleva je závislá na počtu objednaných souprav, proteinů atd. Dále se odvíjí od toho, zda se jedná o jednorázovou objednávku na větší počet, nebo se jedná o dlouhodobější studii a postupném odebírání výrobků. Rozhodujícím faktorem je samozřejmě i to, zda se jedná o vlastní výrobek společnosti BioVendor nebo o „distribuce“. Vyjednávací síla distributora je také závislá na tom, zda se jedná o distributora s exkluzivitou nebo ne. Distributor s exkluzivním zastoupením znamená, že je výhradním dodavatelem výrobků společnosti BioVendor v dané zemi (části země). Společnost má uzavřenou smlouvu s exkluzivitou například s distributorem z Polska. Exkluzivní distributor má větší vyjednávací sílu než neexkluzivní distributor.

2. Vyjednávací síla dodavatelů

Společnost nakupuje své suroviny většinou velice stabilně u svých dodavatelů. Spolupráce s každým dodavatelem je několikaletá a nové dodavatele moc nevyhledává. Pro společnost je velice důležitá kvalita, a proto dodavatele i za vyšší cenu nemění. S jednotlivými dodavateli má uzavřené smlouvy o cenách vždy na další rok. V těchto smlouvách je zahrnuta i kvalita dodávaných surovin a zásoba surovin pro BioVendor. Vyjednávací síla dodavatele závisí do značné míry na druhu dodávaného materiálu. Pokud se jedná o dodavatele specifických surovin jako například chemikálií, desek, protilátek a proteinů, je vyjednávací síla dodavatele poměrně vysoká. Je to z toho důvodu, že pro výrobu imunodiagnostických souprav je nutná návaznost šarží. Tuto návaznost však není možné zaručit v případě, že by společnost každý měsíc objednávala

suroviny od jiného dodavatele. Dokonce pro výrobu některých roztoků a výrobků je plánované rok dopředu, odebírané množství suroviny, tak aby tato surovina byla pouze z jedné výrobní šarže. Náhrada takovéto suroviny není dost dobře možná.

Menší vyjednávací sílu mají menší dodavatelé například obalového materiálu a méně kritických surovin.

3. Hrozba vstupu nových konkurentů

Vstup nových konkurentů není moc závažný problém. Pro založení nové konkurenční společnosti je potřeba velký vstupní kapitál. Dále je nutné splňovat nařízení a legislativu Ministerstva zdravotnictví ČR, Státního úřadu pro kontrolu léčiv, nařízení v oblasti ochrany životního prostředí. Pro výrobu některých komponent je nutné použití nebezpečných chemikálií. Pro založení konkurenční společnosti je nutné vyřídít povolení pro nakládání s těmito surovinami. Jejich množství a používání podléhá přísné kontrole státních úřadů. Dovoz surovin z 3. země je pod celním dohledem. Na dovoz i vývoz těchto surovin je nutné povolení celních úřadů.

4. Hrozba substitutů

Díky vysoké specializaci výrobků a přístrojů z portfolia společnosti, pro společnost hrozba substitutů není moc významná. Substitut by byl možný třeba u přístrojového vybavení laboratoří, které dodává společnost BioVendor. BioVendor má v nabídce hmotnostní spektrometr, jako jeho substitut by byl možný hmotnostní spektrometr jiného výrobce například vyšší výrobní řady. Substituty v oblasti diagnostických souprav nejsou možné. Soupravu ke stanovení lidského interleukinu není možné nahradit soupravou na stanovení lidského insulinu. Určitá souprava lze nahradit stejnou soupravou od jiného výrobce.

5. Rivalita mezi podniky působícími na trhu

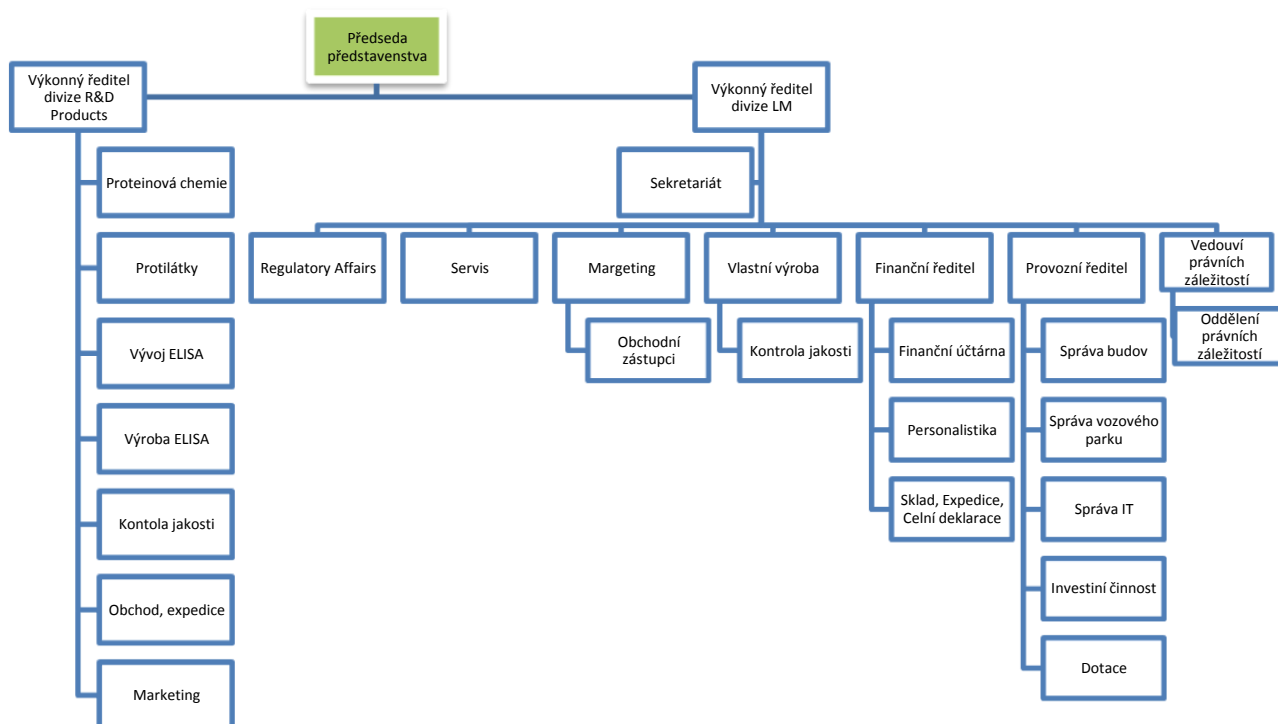
Na českém trhu není konkurence, v oblasti prodeje diagnostických souprav BioVendoru, moc velká. Jednou z konkurenčních společností byla do loňského roku společnost TestLine. Tu ale v loňském roce odkoupil předseda představenstva BioVendoru MUDr. Viktor Růžička. TestLine se však do té doby zaměřoval především na český trh a to především v oblasti in vitro diagnostických souprav, kdež to BioVendor je ve v této oblasti spíš zaměřen na zahraniční trhy.

Na americkém trhu je jedním z největších konkurentů společnost R&D Systems, Inc., která má sídlo ve městě Minneapolis ve státě Minnesota. Společnost rovněž vyrábí

a prodává diagnostické soupravy ELISA, proteiny a protilátky a přístroje. Společnost R&D Systems má v nabídce přes 12 000 výrobků a počet zaměstnanců přesahuje 630. Kromě amerického trhu společnost má zastoupení i na trzích ve Velké Británii, Německu, Francii a Číně. [12] Konkurence této společnosti je poměrně velká. Při stanovení cen diagnostických souprav se BioVendor většinou snaží nastavit cenu pod cenou R&D Systems.

3.2.3 Interní analýza

Interní analýza bude zpracována z pohledu organizační struktury společnosti.



Obrázek 2 Organizační struktura společnosti BioVendor (zdroj: vlastní zpracování dle[11])

Organizační struktura společnosti BioVendor je poměrně komplikovaná. BioVendor-Laboratorní medicína je akciovou společností, v jejímž čele stojí předseda představenstva MUDr. Viktor Růžička. Jeho přímými podřízenými jsou ředitelé divizí R&D Products a Laboratorní medicíny.

Ze schématu organizační struktury, je patrné, že veškeré technické zázemí má ve své kompetenci ředitel divize LM. Je to především z toho důvodu, že druhá divize má menší podíl vlastní výroby než divize R&D. Divize Laboratorní medicíny se zabývá především prodejem přístrojového vybavení do laboratoří. Jedná se o hmotnostní spektrometry, elektrochirurgických nástrojů a přístrojů. Divize LM tyto přístroje nevyrábí. Výrobci těchto přístrojů jsou především zahraniční společnosti jako například společnost Johnson&Johnson. Laboratorní medicína tyto přístroje prodává prostřednictvím oddělení marketingu, konkrétně přímým stykem obchodních zástupců se zákazníky. K prodáváním přístrojům a nástrojům zajišťuje i servisní podporu. Obchodní zástupci i pracovníci servisu jsou pravidelně školeni a to přímo u jednotlivých výrobců přístrojů. Divize Laboratorní medicína je zaměřena ve větší míře na český trh. Součástí divize LM je i oddělení vlastní výroby. Toto oddělení má na starosti především adjustaci reagensů, které jsou potřebné pro jednotlivé přístroje. Nedílnou součástí divize LM je poměrně nové Provozní oddělení. Vzniklo v roce 2010, kdy se BioVendor přestěhoval do nového areálu na Karásku 1 v Řečkovících. Nákupem nových budov a pozemků, vznikla potřeba založení nového oddělení, které by zajišťovalo správu budov. Ředitelka provozního oddělení má v kompetenci i správu vozového parku, správu IT a také otázku dotačních programů. Dalším oddělením je právní oddělení, které zajišťuje veškerou právní pomoc pro obě divize.

Činnost divize R&D spočívá převážně ve vývoji, výrobě a prodeji imunodiagnostických souprav, rekombinantních proteinů a protilátek. Oddělení proteinové chemie a protilátek se zabývají vývojem a výrobou. Jejich produkci lze rozdělit na dvě části, výroba proteinů a protilátek jako polotovar pro vlastní ELISA soupravy. Druhou částí je pak prodej proteinů a protilátek, které jsou určeny zákazníkům. Oddělení vývoje ELISA se zabývá vývojem nových ELISA souprav pro rozšíření portfolia společnosti. Vyzkoumané soupravy jsou předávány na oddělení výroba ELISA. Toto oddělení vyrábí jednotlivé soupravy v různě velkých šaržích, tak aby se uspokojila poptávka zákazníků. Objednávky od zákazníků, cenové poptávky a

fakturací se zabývá oddělení Obchodu. Jeho součástí je i expedice a sklad vyrobených výrobků. Na odděleních vývoj a výroba ELISA se pracuje převážně ve dvojicích složených z tzv. Product managera a laborantky. Každá z těchto dvojic odpovídá za vývoj nebo výrobu určitého počtu souprav. Na odděleních proteinů a protilátek se pracuje v podobných týmech. Každé z oddělení vede vedoucí, který je odpovědný za správný chod svého oddělení. Další součástí divize je oddělení kontroly kvality. Jeho hlavní náplní je kontrola jakosti vstupních materiálů do jednotlivých výrob a samozřejmě kontrola vyráběných šarží souprav. Oddělení kvality ke každé vyrobené šarži vypracovává certifikát jakosti a analýzy, který je k dispozici zákazníkům a zaručuje, že vyrobená šarže je v souladu s platnými nařízeními. Certifikát je zároveň dokladem, že výrobek splňuje interní předpisy, které stanovují limity pro výrobu.

V celé společnosti je využíván účetní systém Helios. Divize R&D má také výrobní program LPIS. Oba systémy jsou navzájem propojeny. Při výrobě v systému LPIS si product manager zarezervuje jednotlivé komponenty potřebné pro výrobu soupravy a vyšle požadavek na přeskladnění těchto komponent na jiný sklad v Heliosu. Po dokončení výroby se jednotlivé komponenty automaticky naskladňují na sklady v Heliosu. Fakturace výrobků probíhá taky v programu Helios. Pracovnice oddělení obchodu, zjistí stav poptávaného výrobku na skladu a provede vyskladnění a fakturaci. Product manager pak kontroluje stavy „svých“ výrobků a podle zbývajících stavu na skladě plánuje další výrobu. Program Helios by zaveden v roce 2008, LPIS začala společnost využívat v roce 2010. V současné době společnost uvažuje o novém softwarovém vybavení, který by fungoval jako účetní systém i jako výrobní systém.

3.2.4 SWOT analýza

Při zpracování SWOT analýzy lze čerpat z poznatků předchozích analýz okolí podniku.

1. Silné stránky

Kvalitní a široká nabídka výrobků a zboží, které jsou vysoce specializované a prověřené. Jasně stanovené výrobní postupy a know-how. Široká základna stálých odběratelů. Vlastní oddělení vývoje nových ELISA souprav. Kontrola kvality výrobků na vysoké úrovni. Profesionální a kvalifikovaní zaměstnanci.

2. Slabé stránky

Vysoká specializovanost výroby, což může způsobit problémy s včasnou reakcí na nové normy či nařízení. Finančně náročný vývoj nových souprav, který nemusí být úspěšný. Zaměření spíše na zahraniční trhy – v dalších letech plán na zaměření se i na český trh. Nové postupy a systémy ke stanovení diagnózy pacienta.

3. Příležitosti

Největší příležitostí pro společnost BioVendor je vyšší zacílení na český trh a získání nových odběratelů na tomto trhu v oblasti prodeje souprav a protilátek. Dále jsou příležitostmi rozvoj stávajících divizí a získávání větších tržních podílů na stávajících trzích a rozšíření působení na další trhy.

4. Hrozby

Jednou z hrozeb je pokračující dopad krize z roku 2008, kdy by došlo v dalším roce k dalšímu propadu tržeb. Dále to může být vstup nového konkurenčního výrobce či zpřísnění nebo přijetí nových náročnějších norem pro samotnou výrobu či výrobky.

Tabulka 4 SWOT analýza (zdroj: vlastní zpracování)

| S | W |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none">➤ široká nabídka➤ know-how společnosti➤ kvalita výrobků➤ kvalifikovaní zaměstnanci➤ propojený výrobní a účetní systém | <ul style="list-style-type: none">➤ specializovanost výroby➤ zahraniční trhy➤ nové normy a vládní nařízení |
| O | T |
| <ul style="list-style-type: none">➤ zaměření na český trh➤ rozvoj divizí➤ větší tržní podíly | <ul style="list-style-type: none">➤ dopad krize➤ snížení tržeb➤ zpřísnění norem➤ rostoucí náklady |

3.3 Finanční analýza

V této kapitole bude zpracována finanční analýza dle teoretických poznatků pro období 2008-2012. Rok 2013 nemůže být v této finanční analýze pracován z důvodu neuzavření účetní uzávěrky, která podléhá auditu. Podkladem pro zpracování jsou finanční výkazy (rozvaha a výkaz zisku a ztráty) dodané společností BioVendor-Laboratorní medicína a.s. Účetní výkazy jsou zpracovány v tabulkách, které jsou v přílohách této práce. Finanční analýza této společnosti bude zpracovávána pomocí různých ukazatelů finanční analýzy (poměrové ukazatele, soustav ukazatelů atd.). Zpracovávat finanční analýzu je velice důležité pro majitele a věřitele společnosti, zaměstnance, ale i pro potenciaální investory nebo společníky. Důležitou skupinou čerpající z výsledků finanční analýzy jsou i dodavatelé a odběratelé společnosti a to hlavně z důvodů stabilní a kvalitní spolupráce. Hodnocení společností dle výsledků finanční analýzy je dobré poměřovat i s oborovými průměry, které jsou zveřejňované Ministerstvem průmyslu a obchodu. Pro podniky je důležité a zajímavé srovnávat svoje výsledky s těmito průměry, protože tak mohou odhadnout svoji situaci mezi konkurenty v daném oboru.

3.3.1 Soustavy ukazatelů

Pro lepší orientaci o celkové situaci společnosti, lze využít soustav ukazatelů. Společnost BioVendor lze analyzovat pomocí Altmanova Z-skóre a pomocí Modelu IN 05 a také pomocí Quick testu.

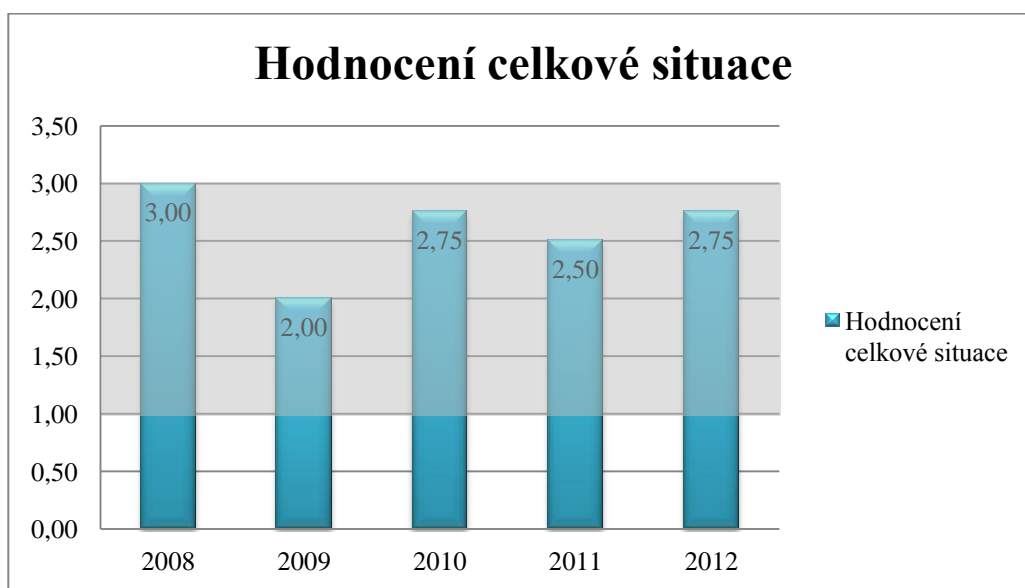
3.3.1.1 Quick test

Rychlý (Quick) test patří mezi takzvané bonitní modely, které vyjadřují celkovou finanční situaci společnosti. Hodnoty testu jsou zpracovány v následující tabulce a poté následuje graficky vyjádřená současná situace společnosti BioVendor.

Tabulka 5 Hodnoty Quick testu (zdroj: vlastní zpracování)

| Quick test | | | | | |
|--------------|------|-------|------|------|------|
| Ukazatel/Rok | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
| R1 | 0,64 | 0,49 | 0,52 | 0,44 | 0,49 |
| R2 | 1,40 | -4,50 | 1,78 | 3,20 | 5,34 |
| R3 | 0,24 | 0,18 | 0,14 | 0,05 | 0,06 |
| R4 | 0,35 | -0,26 | 0,75 | 0,56 | 0,30 |

| Bodové hodnocení Quick testu | | | | | |
|------------------------------|------|------|------|------|------|
| Ukazatel/Rok | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
| R1 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| R2 | 0 | 0 | 0 | 1 | 2 |
| R3 | 4 | 4 | 3 | 1 | 1 |
| R4 | 4 | 0 | 4 | 4 | 4 |
| Hodnocení finanční stability | 2,00 | 2,00 | 2,00 | 2,50 | 3,00 |
| Hodnocení výnosové situace | 4,00 | 2,00 | 3,50 | 2,50 | 2,50 |
| Hodnocení celkové situace | 3,00 | 2,00 | 2,75 | 2,50 | 2,75 |



Graf 1 Hodnocení celkové situace dle Quick testu (zdroj: vlastní zpracování)

Pomocí bodového ohodnocení jednotlivých ukazatelů, lze vyjádřit celkovou finanční situaci společnosti BioVendor. Z dosažených výsledků lze konstatovat, že společnost dosáhla uspokojivé situace v roce 2008, kdy je hodnota 3,00. Nejhorší situace společnosti naopak byla v roce 2009, kdy ukazatelé R₂ a R₄ dosahují záporných hodnot. V dalších letech je situace společnosti poměrně vyrovnaná.

V žádném roce se však společnost nedostala nad hranici šedé zóny, tedy ji nelze označit za finančně stabilní společnost. Podle výsledků Quick testu lze označit za

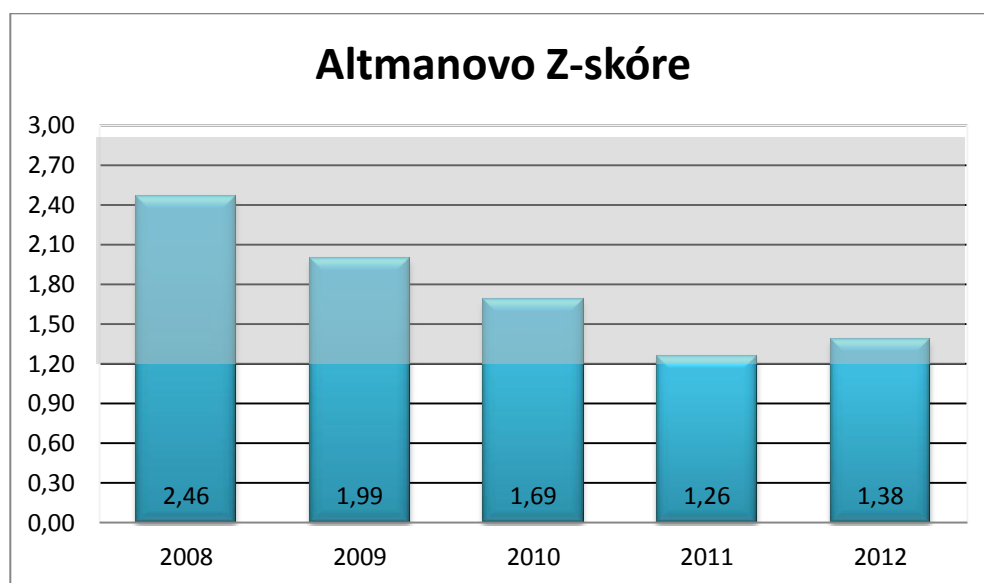
problémové oblasti společnosti její schopnost dostát svým závazkům, tedy likviditu a dále její rentabilitu.

3.3.1.2 Altmanovo Z-skóre

Tento ukazatel umožňuje posoudit, zda se daná společnost nachází na hranici bankrotu nebo se jedná o finančně zdravou společnost. V následující tabulce jsou vypočítány hodnoty Z-skóre. Dále je pak sestaven graf vycházející z daných výpočtů.

Tabulka 6 Altmanovo Z-skóre (zdroj: vlastní zpracování)

| Altmanovo Z-skóre | | | | | |
|-------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Ukazatel/Rok | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
| X1 | 0,26 | 0,37 | 0,26 | 0,24 | 0,23 |
| X2 | 0,37 | 0,29 | 0,33 | 0,27 | 0,31 |
| X3 | 0,75 | 0,57 | 0,43 | 0,17 | 0,20 |
| X4 | 0,22 | 0,11 | 0,10 | 0,08 | 0,09 |
| X5 | 0,86 | 0,65 | 0,57 | 0,50 | 0,56 |
| Z-skóre | 2,46 | 1,99 | 1,69 | 1,26 | 1,38 |



Graf 2 Altmanovo Z-skóre (zdroj: vlastní zpracování)

Podle výše uvedené tabulky a také grafického zpracování se společnost BioVendor pohybuje v celém analyzovaném období v mezích tzv. šedé zóny. Tato

takzvaná „šedá zóna“ označuje situaci, kdy podnik nevytváří hodnotu pro majitele podniku, ale nehrozí mu bezprostřední bankrot.

Na začátku sledovaného období a to konkrétně v prvním roce 2008 se společnost pohybuje ve vyšších hodnotách šedé zóny. Pokles Z-skóre v dalším roce je způsoben především poklesem ukazatele X_3 . Na ukazatel měl vliv fakt, že se celková aktiva zvýšila o 123 mil. Kč. Jedlou z hlavních položek majících vliv na zvýšení aktiv je dlouhodobá pohledávka k majiteli společnosti. Další výrazný pokles zaznamenal ukazatel X_5 . Ve jmenovateli se projevilo zvýšení krátkodobých závazků o 36 mil. Kč.

V roce 2010 pokles Z-skóre je především z důvodu poklesu všech ukazatelů. V tomto roce se společnosti opět zvýšili celková aktiva a to v důsledku více jak dvojnásobného zvýšení dlouhodobého hmotného majetku. Důvodem tohoto zvýšení byl nákup staveb a pozemků v areálu bývalé Lachemy. Nákup těchto budov a pozemků společnosti financovala z části dlouhodobým bankovním úvěrem, který do té doby neměla a také zvýšením krátkodobých bankovních úvěrů.

Výrazný pokles hodnot Altmanova modelu v roce 2011 je zapříčiněn především poklesem hodnot ukazatele X_3 . V tomto roce společnost dostihla ekonomická krize a její tržby celkově poklesly a tím i provozní výsledek hospodaření, který se oproti roku 2010 zmenšil více než dvojnásobně. Za poklesem provozního výsledku hospodaření je i fakt, že se společnosti zvyšovaly náklady na provoz. V roce 2011 se společnost BioVendor ocitá na nejnižší hranici šedé zóny za celé sledované období. A spíše se dostává na hranici hodnoty 1,2, kdy podnikům začíná hrozit bezprostřední bankrot.

V posledním sledovaném roce 2012 lze pozorovat mírné zlepšení situace společnosti oproti roku 2011. V loňském roce společnost snížila svá aktiva a zároveň mírně zvýšila svoje tržby.

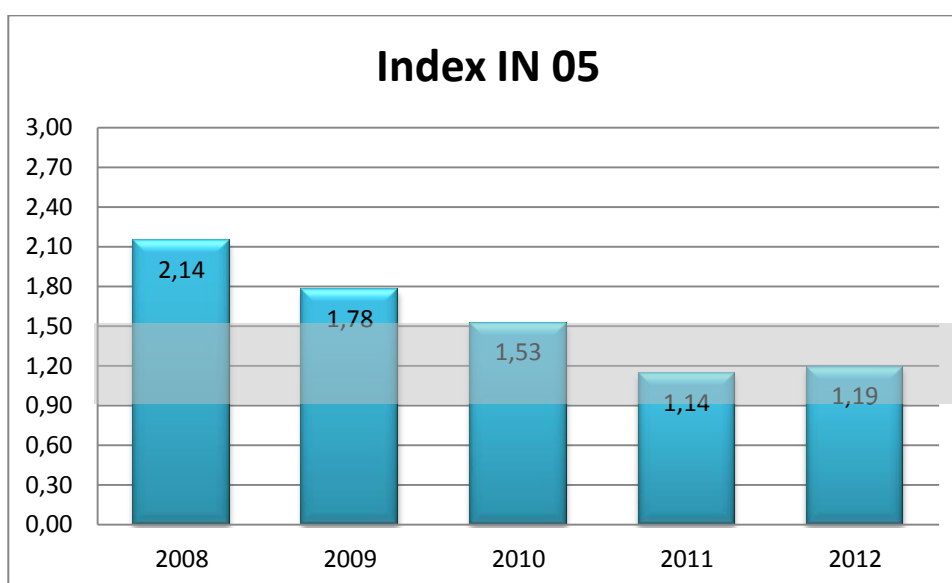
Z analyzovaných výsledků lze říci, že nejvýraznější pokles v hodnotách je u ukazatelů X_3 a X_4 . Lze tedy usoudit, že nejproblematictější oblastí dle Altmanova indexu je oblast rentability.

3.3.1.3 Index IN 05

Podobně jako Altmanův model i Index IN05 zkoumá finanční zdraví analyzované společnosti. Stejně jako u předchozího modelu jsou vypočítané hodnoty jednotlivých ukazatelů sestaveny v tabulce. Z této tabulky pak vychází i následující grafické vyjádření.

Tabulka 7 Index IN 05 (zdroj: vlastní zpracování)

| Index IN 05 | | | | | |
|--------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Ukazatel/Rok | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
| X1 | 0,41 | 0,27 | 0,28 | 0,25 | 0,27 |
| X2 | 0,36 | 0,36 | 0,36 | 0,36 | 0,36 |
| X3 | 0,96 | 0,73 | 0,55 | 0,21 | 0,26 |
| X4 | 0,18 | 0,14 | 0,12 | 0,11 | 0,12 |
| X5 | 0,22 | 0,28 | 0,22 | 0,21 | 0,19 |
| IN 05 | 2,14 | 1,78 | 1,53 | 1,14 | 1,19 |



Graf 3 Index IN 05 (zdroj: vlastní zpracování)

Pomocí druhého bankrotního modelu IN05 lze zkontrolovat výsledky analyzovaného Altmanova indexu. V rámci teorie by oba modely měly dosahovat obdobného průběhu. Index důvěryhodnosti daného podniku také pracuje s tzv. šedou zónou, kdy podnik nevytváří hodnotu.

V prvních dvou letech lze říci, že se společnost podle indexu důvěryhodnosti pohybuje vysoko nad šedou zónou a vytváří tedy hodnotu pro majitele a je i důvěryhodnou společností pro své zákazníky a obchodní partnery. Všechny ukazatele v čase klesají s výjimkou roku 2012.

Pokles indexu je patrný už v roce 2009, kdy společnosti poklesy hodnoty všech ukazatelů. Důvodem bylo především zvyšování aktiv a krátkodobých závazků. Podobný klesající trend lze vidět i v roce 2010. Většina ukazatelů Indexu je závislých na

hodnotách aktiv a zisku. Snížení hodnot indexu je následkem zvyšování aktiv a snižování zisku. Významný propad je zjevný v roce 2011, kdy se společnost rázem dostala až na hranici šedé zóny indexu. V roce 2011 výrazně poklesly hodnoty ukazatelů, ve kterých byly použity hodnoty provozního výsledku hospodaření. Ten se v tomto roce zmenšil dvojnásobně. Mírné zlepšení je vidět v posledním roce 2012. Ale i tak je společnost neustále na hranici šedé zóny.

Ze zpracovaných dat a výsledků Indexu důvěryhodnosti lze říci, že Index má obdobný průběh jako Altmanův model. A tedy, že společnost má největší problém s rentabilitou.

3.3.2 Analýza absolutních ukazatelů

Absolutní ukazatele porovnávají minulé období vůči současnému. Data, z nichž analýza čerpá, jsou především data v účetních výkazech. Analýzy lze vyjadřovat v absolutních hodnotách (např. Kč) nebo v relativních hodnotách (vyjádřeno v procentech). Při analýze spol. BioVendor bude zpracováno vyjádření v obou možných hodnotách.

3.3.2.1 Horizontální analýza

V této části je zpracována horizontální analýza aktiv, pasiv, výkazu zisku a ztrát a dále pro cash flow.

3.3.2.1.1 Horizontální analýza aktiv

Horizontální analýza aktiv je zpracována ve dvou tabulkách. Analýza je zpracována pro vybrané položky aktiv. V první tabulce jsou hodnoty vyjádřeny v relativních jednotkách, tedy procentuálně. V druhé jsou hodnoty analýzy vyčísleny v tis. Kč.

Tabulka 8 Horizontální analýza aktiv v procentech (zdroj: vlastní zpracování)

| Horizontální analýza Aktiv | | | | |
|---|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Položky Aktiv | 2008/2009 | 2009/2010 | 2010/2011 | 2011/2012 |
| | % | % | % | % |
| Aktiva celkem | 28,67 | 20,84 | 4,90 | -2,24 |
| Dlouhodobý majetek | -29,61 | 111,49 | 18,99 | -6,73 |
| Dlouhodobý nehmotný majetek | 8,14 | -5,98 | 7,46 | 30,75 |
| Nehmotné výsledky výzkumu a vývoje | -7,45 | -25,07 | -23,36 | -10,80 |
| Software | 226,72 | -13,15 | -45,47 | -91,74 |
| Nedokončený DNM | 224,63 | 80,29 | 104,54 | 96,45 |
| Dlouhodobý hmotný majetek | 57,18 | 106,57 | 70,90 | -19,06 |
| Pozemky | -0,13 | 230,07 | 381,66 | -18,20 |
| Stavby | -6,15 | 444,20 | -3,56 | 74,10 |
| Sam. movité věci a soubory | 80,11 | 38,43 | 48,38 | -25,61 |
| Nedokončený DHM | 1306,34 | 35,64 | 757,09 | -77,31 |
| Dlouhodobý finanční majetek | -73,28 | 220,88 | -59,62 | 50,92 |
| Podíly-ovládaná osoba | 1178,34 | 11,29 | 2,52 | 27,13 |
| Půjčky a úvěry-ovládaná nebo ovládající osoba | -96,80 | 1109,57 | -66,45 | 162,50 |
| Jiný dlouhodobý finanční majetek | 183,96 | 139,68 | -75,67 | -36,10 |
| Oběžná aktiva | 64,30 | -1,63 | -2,77 | 1,94 |
| Zásoby | -17,60 | 10,15 | 0,88 | 3,33 |
| Materiál | -1,14 | 42,11 | -0,69 | -0,30 |
| Nedokončená výroba a polotovary | 61,05 | 70,57 | 50,52 | 23,43 |
| Výrobky | 26,02 | 12,42 | -8,42 | 20,95 |
| Zboží | -22,54 | 0,56 | -4,82 | 0,80 |
| Dlouhodobé pohledávky | 26010,78 | 0,09 | -0,26 | 2,23 |
| Krátkodobé pohledávky | -28,96 | 2,47 | -16,34 | 3,20 |
| Pohledávky z obchodních vztahů | -32,48 | -19,19 | -7,78 | 15,85 |
| Stát-daňové pohledávky | 0,57 | 173,27 | -49,21 | -33,01 |
| Krátkodobý finanční majetek | -17,41 | -86,48 | 42,70 | -68,52 |
| Časové rozlišení | 13,46 | 7,41 | 3,80 | -24,70 |

Tabulka 9 Horizontální analýza aktiv v tis. Kč (zdroj: vlastní zpracování)

| Horizontální analýza Aktiv | | | | |
|---|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Položky Aktiv | 2008/2009 | 2009/2010 | 2010/2011 | 2011/2012 |
| | tis.Kč | tis.Kč | tis.Kč | tis.Kč |
| Aktiva celkem | 139 048 | 130 047 | 36 915 | -17 736 |
| Dlouhodobý majetek | -51 419 | 136 263 | 49 093 | -20 687 |
| Dlouhodobý nehmotný majetek | 1 789 | -1 421 | 1 668 | 7 384 |
| Nehmotné výsledky výzkumu a vývoje | -1 353 | -4 217 | -2 944 | -1 043 |
| Software | 1 578 | -299 | -898 | -988 |
| Nedokončený DNM | 1 833 | 2 127 | 4 993 | 9 422 |
| Dlouhodobý hmotný majetek | 25 395 | 74 392 | 102 239 | -46 979 |
| Pozemky | -1 | 1 760 | 9 637 | -2 213 |
| Stavby | -708 | 47 978 | -2 091 | 42 005 |
| Sam. movité věci a soubory | 19 747 | 17 063 | 29 735 | -23 358 |
| Nedokončený DHM | 6 179 | 2 371 | 68 312 | -59 787 |
| Dlouhodobý finanční majetek | -78 603 | 63 292 | -54 814 | 18 908 |
| Podíly-ovládaná osoba | 5 550 | 680 | 169 | 1 864 |
| Půjčky a úvěry-ovládaná nebo ovládající osoba | -96 745 | 35 462 | -25 688 | 21 076 |
| Jiný dlouhodobý finanční majetek | 12 592 | 27 150 | -35 252 | -4 092 |
| Oběžná aktiva | 187 894 | -7 823 | -13 064 | 8 924 |
| Zásoby | -23 845 | 11 337 | 1 078 | 4 128 |
| Materiál | -110 | 4 017 | -94 | -40 |
| Nedokončená výroba a polotovary | 2 450 | 4 561 | 5 569 | 3 888 |
| Výrobky | 1 385 | 833 | -635 | 1 447 |
| Zboží | -25 785 | 499 | -4 295 | 677 |
| Dlouhodobé pohledávky | 253 345 | 227 | -659 | 5 651 |
| Krátkodobé pohledávky | -36 344 | 2 205 | -14 924 | 2 445 |
| Pohledávky z obchodních vztahů | -37 581 | -14 989 | -4 912 | 9 229 |
| Stát-daňové pohledávky | 49 | 14 984 | -11 630 | |
| Krátkodobý finanční majetek | -5 262 | -21 592 | 1 441 | -3 300 |
| Časové rozlišení | 2 573 | 1 607 | 886 | -5 973 |

Nejvýznamnější nárůst dlouhodobého nehmotného majetku v roce 2009 o 8 % je především důsledkem nákupu nového softwarového vybavení a nedokončenému nehmotnému majetku. Konkrétně společnost pořídila účetní program Helios. Díky rovnoměrnému odepisování tohoto softwaru se jeho hodnota v dalších letech postupně snižuje. V položce nedokončený nehmotný majetek je převážně rozpracovaný výrobní systém LPIS. Ten byl dokončen a převzat do užívání až v roce 2013.

Na vývoji dlouhodobého hmotného majetku měly vliv především položky pozemků, staveb, samostatných movitých věcí a nedokončený dlouhodobý majetek. Nejvýznamnější nárůst pozemků a staveb je patrný v letech 2010 a 2011. Důvodem bylo koupení části areálu v Řečkovících. Pokles staveb v roce 2011 byl z důvodu zahájení rekonstrukce budov v novém areálu. O hodnotu této rekonstrukce se zvýšila hodnota nedokončeného dlouhodobého majetku. V roce 2012 byla tato rekonstrukce dokončena a opět se přesunula do hodnoty staveb. V roce 2009 společnost pořídila nové vybavení laboratoří a nové služební automobily. O hodnotu tohoto vybavení vzrostla hodnota samostatných movitých věcí přibližně o 20 mil. Kč. V dalších letech 2010 a 2011 se movité věci zvýšily dohromady o 47 mil. Kč. Nejvýznamnějšími přírůstky movitého majetku byly přístroje a vybavení laboratoří v nových prostorech společnosti a také nákup nových služebních aut značky Kia. Tyto služební automobily mají k dispozici převážně vedoucí pracovníci jednotlivých oddělení, pracovníci expedice a dále pak některé účetní a ředitelé divizí. Automobily mohou využívat i pro soukromé účely. Počet automobilů ve společnosti za poslední dva roky se zvýšil až trojnásobně.

Dlouhodobý finanční majetek tvoří významnou část celkových aktiv společnosti. V roce 2009 došlo k navýšení obchodního podílu z 70% na 100% ve společnosti BioVendor GmbH, což je německá pobočka BioVendoru. Další růst podílů byl v roce 2010, kdy společnost koupila 55% podíl ve společnosti Ascoprot Biotech s.r.o. Společnost v roce 2012 získala podíl 34 % ve společnosti Pharma Park CR s.r.o. V roce 2009 majitel společnosti splatil půjčku ve výši 93 mil. Kč., která mu byla poskytnuta v roce 2008 v celkové částce 99 mil. Kč. V dalším roce 2010 si však majitel společnosti vypůjčil dalších 33 mil. Kč. Díky této půjčce se zvýšil dlouhodobý finanční majetek o 200 % oproti roku 2009.

Na vývoji dlouhodobého majetku se nejvíce podílel vývoj dlouhodobého hmotného majetku a dlouhodobého finančního majetku. Dlouhodobý hmotný majetek se zvýšil především v letech 2010 a 2011, kdy společnost pořídila nové budovy a pozemky. Dlouhodobý finanční majetek v důsledku splacení půjčky a následné nové půjčky naopak přispěl ke snížení růstu dlouhodobého majetku.

Na vývoji oběžných aktiv se podílely především položky zásob, dlouhodobých pohledávek, krátkodobých pohledávek a krátkodobého finančního majetku.

Na pohybu stavu zásob v roce 2009 měl největší vliv stav nedokončené výroby a stav zboží na skladě. Hodnota zboží na skladě oproti roku 2008 klesla skoro o 25 %. Na stavu zboží se nejvíce podílí nakoupené přístroje a zboží určené k prodeji od jiných výrobců. V roce 2009 se podařilo několik přístrojů prodat, takže se hodnota zboží snížila. Nedokončená výroba obsahuje především nedokončené výroby protilátek, proteinů a diagnostických souprav. Výroba těchto výrobků je někdy velice časově náročná a proto se společnosti nedaří ukončit všechny výroby do konce kalendářního roku, aby se promítly na stavu vlastních výrobků. V roce 2010 společnost nakoupila více materiálu, než byla schopna spotřebovat, a proto se jeho hodnota zvýšila o 42 %.

Dne 1.12.2009 došlo k převodu akcií emitenta BioVendor Laboratorní medicína a.s. mezi prodávajícím MUDr. Viktorem Růžičkou a kupujícím BioVendor Group a.s. Z důvodu tohoto přesunu vznikala společnosti BioVendor Laboratorní medicína a.s. pohledávka za ovládající osobou BioVendor Group a.s. ve výši 253 mil. Kč. Tato dlouhodobá pohledávka měla za následek zvýšení dlouhodobých pohledávek o 2000 % a oběžných aktiv o 64 %.

Krátkodobé pohledávky zaznamenaly největší snížení v roce 2009. Společnosti uhradila pohledávky její pobočka v Německu a to ve výši cca. 9 mil. Kč a zároveň společnosti ubyly pohledávky z obchodních vztahů ve splatnosti.

Hodnota krátkodobého finančního majetku má převážně klesající charakter. Společnost nemá moc svých prostředků v penězích a na bankovních účtech.

Celková aktiva se nejvíce zvýšila v roce 2009 hlavně díky dlouhodobé pohledávce za BioVendor Group a.s. Další velký nárůst hodnoty celkových aktiv byl v roce 2010, kdy společnost koupila část areálu bývalé Lachemy.

3.3.2.1.2 Horizontální analýza pasiv

Horizontální analýza pasiv byla zpracována pouze pro vybrané položky pasiv, které mají vliv na analýzu společnosti.

Tabulka 10 Horizontální analýza pasiv v procentech (zdroj: vlastní zpracování)

| Horizontální analýza Pasiv | | | | |
|--------------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Položky Pasiv | 2008/2009 | 2009/2010 | 2010/2011 | 2011/2012 |
| | % | % | % | % |
| Pasiva Celkem | 28,67 | 20,84 | 4,90 | -2,24 |
| Vlastní kapitál | -0,27 | 26,82 | -10,96 | 8,95 |
| Základní kapitál | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Kapitálové fondy | -1,72 | -70,18 | 124,26 | -49,18 |
| Rezervní fondy | 0,34 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Výsledek hospodaření z min. let | -0,03 | 74,70 | 6,12 | 11,99 |
| Výsledek hospodaření za běžné období | -0,93 | -8,52 | -67,49 | 15,94 |
| Cizí zdroje | 100,22 | 15,36 | 19,28 | -9,84 |
| Rezervy | -10,84 | -21,78 | -61,61 | -18,60 |
| Dlouhodobé závazky | 1320,99 | -38,61 | 39,71 | -49,62 |
| Krátkodobě závazky | 21,69 | 57,35 | 18,30 | 32,58 |
| Bankovní úvěry | 33,58 | 68,01 | 18,63 | -2,77 |
| Bankovní úvěry dlouhodobé | -100,00 | - | 218,96 | -3,69 |
| Krátkodobé bankovní úvěry | 33,72 | 17,34 | -6,76 | 5,36 |
| Časové rozlišení | -53,99 | 4,95 | 104,56 | -32,51 |

Tabulka 11 Horizontální analýza pasiv v tis. Kč (zdroj: vlastní zpracování)

| Horizontální analýza Pasiv | | | | |
|--------------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Položky Pasiv | 2008/2009 | 2009/2010 | 2010/2011 | 2011/2012 |
| | tis. Kč | tis. Kč | tis. Kč | tis. Kč |
| Pasiva Celkem | 139 048 | 130 047 | 36 915 | -17 736 |
| Vlastní kapitál | -842 | 82 667 | -42 847 | 31 135 |
| Základní kapitál | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Kapitálové fondy | -8 | -320 | 169 | -150 |
| Rezervní fondy | 54 | 0 | 0 | 0 |
| Výsledek hospodaření z min. let | -36 | 90 713 | 12 988 | 26 984 |
| Výsledek hospodaření za běžné období | -852 | -7 726 | -56 004 | 4 301 |
| Cizí zdroje | 152 647 | 46 842 | 67 831 | -41 283 |
| Rezervy | -2 735 | -4 900 | -10 843 | -1 257 |
| Dlouhodobé závazky | 119 140 | -49 485 | 31 242 | -54 545 |
| Krátkodobě závazky | 6 202 | 19 958 | 10 022 | 21 107 |
| Bankovní úvěry | 30 040 | 81 269 | 37 410 | -6 588 |
| Bankovní úvěry dlouhodobé | -95 | 30 550 | 66 891 | -3 592 |
| Krátkodobé bankovní úvěry | 30 135 | 20 719 | -9 481 | 7 004 |
| Časové rozlišení | -12 757 | 538 | 11 931 | -7 588 |

Stejně jako celková aktiva mají shodný vývoj i celková pasiva. V prvních dvou letech 2008 a 2009 nejsou patrné významné změny v oblasti vlastního kapitálu. Naopak výrazný vývoj zaznamenal cizí kapitál v roce 2009, kdy se jeho hodnota zvýšila o 100%. Hlavní příčinou tohoto růstu cizího kapitálu je velké zvýšení závazků společnosti vůči akcionáři společnosti MUDr. Růžičkovi. Tento závazek za ovládající osobu činil v roce 2009 činil asi 117 mil. Kč. Druhým faktorem zvýšení cizích zdrojů ve společnosti je zvýšení krátkodobých úvěrů. Společnost v té době potřebovala více finančních prostředků na plánovaný nákup pozemků v Řečkovicích.

Další zvýšení cizích zdrojů je patrné i roce 2010, důvodem je dlouhodobý bankovní úvěr od UniCredit Bank ve výši 30 mil. Kč a půjčka na pořízení majetku v areálu Lachemy. Na straně vlastního kapitálu je nejvýraznější změnou růst hospodářského výsledku z minulých let. Jeho hodnota oproti roku 2009 vzrostla o 20 %. Důvodem zvýšení bylo nerozdělení zisku z roku 2009. Zisk z minulých let byl navýšen o více než 90 mil. Kč.

Opačný trend hospodářského výsledku za běžné období však nastal v roce 2011, kdy jeho hodnota klesla až o 68 %. V tomto období společnost dostihla hospodářská krize a její tržby se snížily. Snížení hospodářského výsledku je dále vysvětleno u analýzy výkazu zisku a ztráty.

V posledním roce 2012 opět klesly cizí zdroje až o 50%. Hlavní podíl na tomto snížení je doplacení závazků vůči akcionáři společnosti. Menší nárůst zaznamenal vlastní kapitál, kdy se oproti roku 2011 zvýšil dosažený hospodářský výsledek v závislosti na zvýšení tržeb.

3.3.2.1.3 Horizontální analýza výkazu zisků a ztrát

Horizontální analýza výkazu zisků a ztrát byla zpracována v relativním i absolutním vyjádření. Analýza obsahuje vybrané položky výkazu.

Tabulka 12 Horizontální analýza Výkazu zisků a ztrát v procentech (zdroj: vlastní zpracování)

| Horizontální analýza Výkazu Zisků a Ztrát | | | | |
|---|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Položky výkazu Zisků a Ztrát | 2008/2009 | 2009/2010 | 2010/2011 | 2011/2012 |
| | % | % | % | % |
| Tržby za prodej zboží | 2,64 | 2,28 | -4,63 | 18,76 |
| Náklady vynaložené na prodané zboží | 2,05 | 7,57 | -7,83 | 29,07 |
| Obchodní marže | 3,33 | -3,77 | -0,55 | 6,57 |
| Výkony | -3,34 | 7,61 | -11,75 | 2,04 |
| Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb | -4,72 | 7,56 | -11,00 | -0,28 |
| Výkonová spotřeba | -2,08 | 3,75 | 5,51 | -6,56 |
| Přidaná hodnota | -1,61 | 5,38 | -17,25 | 9,94 |
| Osobní náklady | 3,37 | 19,72 | 14,40 | 12,98 |
| Mzdové náklady | 4,82 | 19,14 | 13,64 | 12,98 |
| Odpisy dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku | 22,58 | 38,33 | 37,01 | 6,08 |
| Tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu | -46,34 | 17,78 | 76,34 | 70,91 |
| Ostatní provozní výnosy | 19,54 | 72,68 | 0,73 | 27,42 |
| Ostatní provozní náklady | -15,53 | 7,75 | 18,93 | 5,28 |
| Provozní výsledek hospodaření | -2,72 | -9,58 | -58,88 | 15,15 |
| Výnosové úroky | 325,84 | -69,95 | 13,18 | -17,51 |
| Nákladové úroky | -13,45 | 30,51 | 87,11 | 25,76 |
| Ostatní finanční výnosy | -85,09 | 20,23 | -31,20 | -23,36 |
| Ostatní finanční náklady | -57,01 | -40,72 | -46,69 | 5,67 |
| Finanční výsledek hospodaření | -27,42 | -149,39 | -74,42 | -51,77 |
| Výsledek hospodaření za běžnou činnost | -0,93 | -8,52 | -67,49 | 15,94 |
| Výsledek hospodaření před zdaněním | -3,11 | -12,34 | -65,45 | 9,10 |

Tabulka 13 Horizontální analýza Výkazu zisků a ztrát v tis. Kč (zdroj: vlastní zpracování)

| Horizontální analýza Výkazu Zisků a Ztrát | | | | |
|---|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Položky výkazu Zisků a Ztrát | 2008/2009 | 2009/2010 | 2010/2011 | 2011/2012 |
| | tis. Kč | tis. Kč | tis. Kč | tis. Kč |
| Tržby za prodej zboží | 4 412 | 3 903 | -8 121 | 31 360 |
| Náklady vynaložené na prodané zboží | 1 835 | 6 917 | -7 697 | 26 324 |
| Obchodní marže | 2 577 | -3 014 | -424 | 5 036 |
| Výkony | -8 440 | 18 564 | -30 848 | 4 725 |
| Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb | -11 544 | 17 623 | -27 600 | -633 |
| Výkonová spotřeba | -2 455 | 4 332 | 6 607 | -8 295 |
| Přidaná hodnota | -3 408 | 11 218 | -37 879 | 18 056 |
| Osobní náklady | 2 196 | 13 272 | 11 602 | 11 966 |
| Mzdové náklady | 2 353 | 9 784 | 8 308 | 8 988 |
| Odpisy dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku | 4 265 | 8 876 | 11 855 | 2 669 |
| Tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu | -2 550 | 525 | 2 655 | 4 349 |
| Ostatní provozní výnosy | 904 | 4 020 | 70 | 2 638 |
| Ostatní provozní náklady | -2 217 | 935 | 2 459 | 816 |
| Provozní výsledek hospodaření | -3 202 | -10 984 | -61 013 | 7 607 |
| Výnosové úroky | 6 898 | -6 306 | 357 | -537 |
| Nákladové úroky | -731 | 1 435 | 5 347 | 2 959 |
| Ostatní finanční výnosy | -21 306 | 755 | -1 400 | -721 |
| Ostatní finanční náklady | -13 257 | -4 070 | -2 767 | 179 |
| Finanční výsledek hospodaření | -420 | -2 916 | -3 623 | -4 396 |
| Výsledek hospodaření za běžnou činnost | -852 | -7 726 | -56 004 | 4 301 |
| Výsledek hospodaření před zdaněním | -3 622 | -13 900 | -64 636 | 3 106 |

Pomocí horizontální analýzy Výkazu zisků a ztrát lze snadno vyčíst, ve kterém období rostl hospodářský výsledek, růst a pokles tržeb a také vývoj nákladů a výnosů.

V celém analyzovaném období má vývoj tržeb za prodej zboží převážně rostoucí charakter, pokles tržeb za prodej zboží je vidět v roce 2011, kdy jejich hodnota klesla asi o 8 % procent. Tento pokles společnost je zapříčiněn dopadem hospodářské krize. Náklady spojené s prodejem zboží mají obdobnou vývojovou tendenci jako tržby, avšak jejich hodnota se zvyšuje rychleji než hodnota tržeb. Velká část dodavatelů, od kterých společnost nakupuje, reagovala snížením tržeb, zvýšením svých cen. Náklady na prodané zboží tvoří hlavně nákupní cena od dodavatele či výrobce.

V důsledku toho obchodní marže, která se odvíjí z hodnot tržeb a nákladů na prodané zboží má odlišný vývoj. Zatímco tržby klesaly v roce 2011, obchodní marže klesla již v roce 2010. Tržby v roce 2010 vzrostly o 2%, ale náklady na jeho pořízení vzrostly o více jak 7 %. To znamenalo, že se obchodní marže snížila o takřka 4 %, ještě než začal propad tržeb v roce 2011. Tento vývoje nebyl pozitivní a společnost měla na tento fakt včas reagovat.

Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb (zahrnuje především prodej ELISA souprav a servisu analyzátorů) mají kolísavý vývoj. V letech 2009 a 2011 se jejich hodnota snižuje, naopak v letech 2010 a 2012 je jejich hodnota vyšší. Stejný vývoj mají i výkony, což je samozřejmé protože tržby za vlastní výrobky jsou jejich hlavní součástí. Hodnota výkonové spotřeby, která zahrnuje náklady na materiál a služby, se v letech 2010 a 2011 zvyšuje. Tržby se ale zvyšovaly v roce 2010, znamená to tedy že náklady rostly i ve chvíli, kdy tržby se snižovaly a to skoro o 11%.

Vývoj přidané hodnoty je stejný jako u tržeb. Nejvýraznější propad byl v roce 2011, kdy začaly klesat tržby, ale náklady se neustále zvyšovaly.

Z analýzy je ale patrné, že ač je vývoj tržeb nestálý a kolísá, hodnota osobních nákladů má jen rostoucí charakter. Nejvýznamnější nákladovou položkou jsou mzdové náklady. Ty každým rokem rostly průměrně o 12 %. Je to způsobeno tím, že v každém roce společnost přijala přibližně 20 nových zaměstnanců. Celkový počet zaměstnanců se za celé sledované období zvýšil o 95 lidí. V roce 2008 zaměstnávala společnost přibližně 118 lidí, v roce 2012 zaměstnávala společnost už 212. Druhou nejvýznamnější položkou osobních nákladů jsou náklady na sociální a zdravotní pojištění. Jejich zvyšování má stejný důvod jako u mzdových nákladů, společnost zaměstnává více lidí. Další významnou položkou nákladů jsou odpisy dlouhodobého majetku. I tato položka se každým rokem zvyšuje. Největší nárůst o 38 % je pochopitelně v letech 2010 a 2011, kdy do obchodního majetku společnosti přibily nové budovy a zařízení. Tyto pozemky, budovy a zařízení společnost odepisuje rovnoměrně. Odepisovat začíná následující měsíc od data zařazení majetku do užívání.

Provozní výsledek hospodaření kromě roku 2012 neustále klesá. Největší propad provozního hospodářského výsledku je viditelný v roce 2011, kde jeho hodnota klesla o necelých 69 %. Za tak velký propad může především nejnižší hodnota tržeb za prodej zboží a výkonů za celé analyzované období a naopak neustále se zvyšující osobní

náklady a provozní náklady. Společnost takto výrazný propad tržeb neočekávala, a proto včas nezareagovala a nezačala snižovat své náklady. Mírné zlepšení ve snižování nákladů lze vidět až v posledním roce 2012.

Finanční výsledek hospodaření za celé období nedosáhl kladné hodnoty. Nákladové úroky i ostatní finanční náklady jsou vyšší než dosažené výnosové úroky. Nejvyšší nárůst nákladů lze vidět v roce 2011, kdy se jejich hodnota zvýšila o 87 %. Bylo to způsobeno především růstem nákladových úroků. Jejich hodnota vzrostla díky zvýšení čerpané částky dlouhodobého bankovního úvěru na 97 mil Kč.

Stejně jako provozní výsledek hospodaření, tak i výsledek hospodaření za běžnou činnost i výsledek hospodaření před zdaněním, kromě roku 2012, klesají. Důvodem jsou rostoucí náklady a to i při klesajících tržbách.

V posledním roce 2012 se výsledek hospodaření za běžné období zvýšil o 15 % a výsledek hospodaření před zdaněním 9 %. Za toto zvýšení mohou rostoucí tržby za prodej zboží i rostoucí tržby za vlastní výrobky. Naopak nejnižší hodnoty dosáhly tyto položky v roce 2011, kdy klesly přibližně o 67 %. Důvodem tohoto propadu jsou klesající tržby a naopak zvyšující se náklady.

Z analýzy výkazu zisku a ztráty je patrné, že společnost má velký problém s hlídáním nákladů. Neumí včas reagovat na vývoj tržeb a své náklady nesnižuje.

3.3.2.2 Vertikální analýza

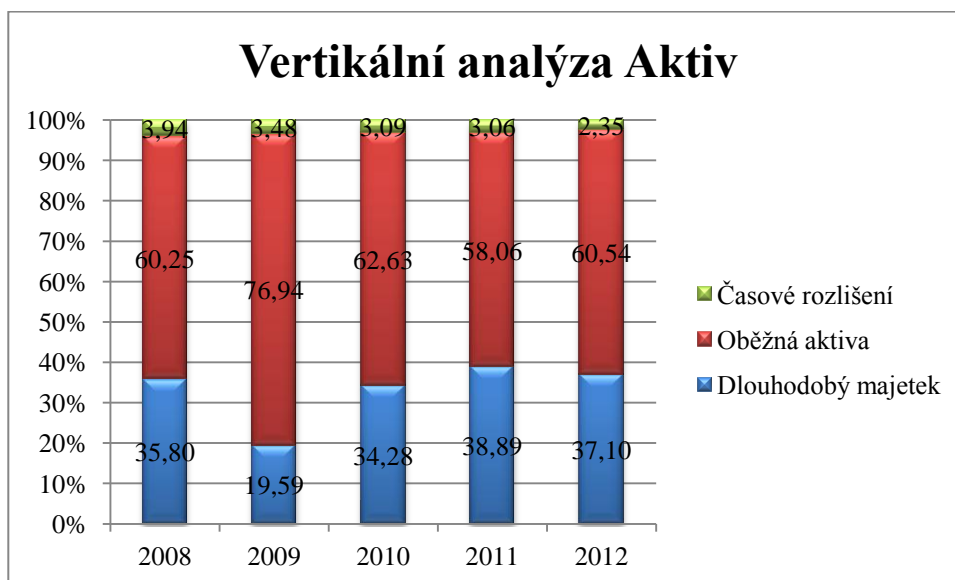
Vertikální analýza je zpracována samostatně pro položky aktiv, pasiv a výkazu zisků a ztrát.

3.3.2.2.1 Vertikální analýza aktiv

Analýza aktiv je zpracována v tabulce a to pouze pro vybrané položky aktiv. Dále následuje grafické znázornění této analýzy.

Tabulka 14 Vertikální analýza aktiv (zdroj: vlastní zpracování)

| Vertikální analýza Aktiv | | | | | |
|-----------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Položky Aktiv | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
| | % | % | % | % | % |
| Aktiva celkem | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 |
| Dlouhodobý majetek | 35,80 | 19,59 | 34,28 | 38,89 | 37,10 |
| Dlouhodobý nehmotný majetek | 4,53 | 3,81 | 2,96 | 3,04 | 4,06 |
| Dlouhodobý hmotný majetek | 9,16 | 11,19 | 19,12 | 31,16 | 25,79 |
| Dlouhodobý finanční majetek | 22,12 | 4,59 | 12,19 | 4,69 | 7,25 |
| Oběžná aktiva | 60,25 | 76,94 | 62,63 | 58,06 | 60,54 |
| Zásoby | 27,94 | 17,90 | 16,31 | 15,69 | 16,58 |
| Dlouhodobé pohledávky | 0,20 | 40,75 | 33,76 | 32,10 | 33,56 |
| Krátkodobé pohledávky | 25,88 | 14,29 | 12,12 | 9,66 | 10,20 |
| Krátkodobý finanční majetek | 6,23 | 4,00 | 0,45 | 0,61 | 0,20 |
| Časové rozlišení | 3,94 | 3,48 | 3,09 | 3,06 | 2,35 |



Graf 4 Vertikální analýza aktiv (zdroj: vlastní zpracování)

Pomocí vertikální analýzy lze zhodnotit majetkovou strukturu společnosti. Z tabulky lze vidět, že na celkových aktivech společnosti BioVendor se největší měrou podílí oběžná aktiva.

Dlouhodobý majetek ve struktuře činí asi 35 %, jeho nejmenší podíl byl v roce 2009, kdy hodnota stálých aktiv byla pouze 20 %. Důvodem této nízké hodnoty dlouhodobého majetku je výrazný pokles dlouhodobého finančního majetku. Ten se snížil o 93 milionů. Majitel společnosti v tomto roce splatil půjčku ve výši 93 mil. Kč.,

kteřá mu byla poskytnuta v roce 2008 v celkové částce 99 mil. Kč. Struktura dlouhodobého majetku se docela výrazně měnila. Ve sledovaných letech 2008-2012 se poměr dlouhodobého finančního majetku a dlouhodobého hmotného majetku obrátil. V roce 2008 se podílel finanční majetek na stálých aktivech z 22 % a hmotný majetek pouze z 9 %. V roce 2010 se však tato situace začala obracet a v roce 2012 má finanční majetek podíl 7% a hlavní složkou dlouhodobého majetku, je hmotný majetek, který má hodnotu 25 %. Důvodem většího podílu dlouhodobého hmotného majetku od roku 2010 je pořízení areálu v Řečkovících. Společnost koupila část areálu a stala se tak vlastníkem několika budov a to včetně jejich zařízení (nábytek, přístroje, IT technologie, vybavení laboratoří). V položkách hmotného majetku se tak promítlo zvýšení o 70 mil. Kč. V roce 2011 došlo opět ke zvýšení dlouhodobého hmotného majetku. Nejvýrazněji se na tomto nárůstu podílely položky samostatných movitých věcí a nedokončeného dlouhodobého majetku. S dostatkem místa vznikla potřeba vybavit a zprovoznit nové laboratoře, toto vybavení stálo přibližně 30 mil. Kč. Společnost také v tomto roce pořídila nové služební automobily, hodnota jejich přírůstku činila přibližně 17 mil. Kč. Nákup vybavení a automobilů financovala převážně z krátkodobých spotřebitelských úvěrů.

Největší podíl na aktivech společnosti mají oběžná aktiva. Zatímco v prvním roce 2008 byly takřka shodným podílem zásoby a krátkodobé pohledávky, v roce 2010 vzrostl podíl dlouhodobých pohledávek na 40 % oběžných aktiv. Tento nárůst byl způsoben vznikem dlouhodobé pohledávky na částku 253 mil. Kč za společnost BioVendor Group a.s., která se stala majoritním akcionářem. Podíl zásob je v od roku 2009 docela vyrovnaný, v průměru tvoří asi 17 %. Nejvýznamnější položkou zásob je položka zboží. Hodnota zboží na skladě se pohybuje kolem 85 mil. Kč. Ve zboží jsou zahrnuty prodávané přístroje a analyzátořy, dále také distribuované ELISA soupravy. Na prodej přístrojového vybavení se zaměřuje divize LM. Tyto přístroje však nejsou přímo vyráběny společností BioVendor. Společnost je jejich distributorem, který má výhradní zastoupení některých výrobců. Krátkodobé pohledávky mají spíše klesající tendenci. V roce 2012 pak hlavní složkou oběžných aktiv jsou dlouhodobé pohledávky, tvoří přibližně 33 %.

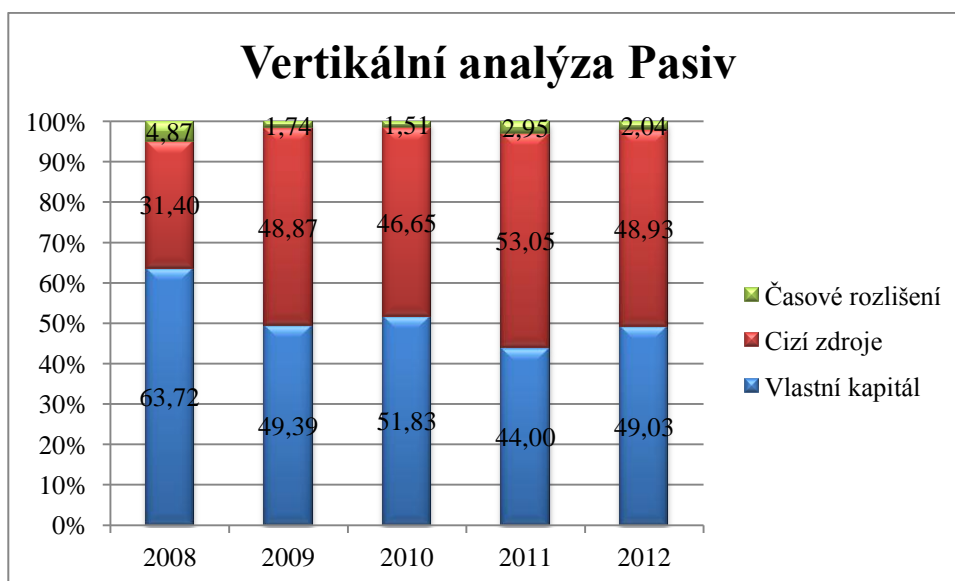
Podíl časového rozlišení je oproti zbylým složkám nevýrazný. V průměru činí asi 3 % všech aktiv.

3.3.2.2.2 Vertikální analýza pasiv

Vertikální analýza pasiv je zpracována pro vybrané položky pasiv. Tato analýza je pro lepší orientaci zpracována i graficky.

Tabulka 15 Vertikální analýza pasiv (zdroj: vlastní zpracování)

| Vertikální analýza Pasiv | | | | | |
|--------------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Položky Pasiv | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
| | % | % | % | % | % |
| Pasiva Celkem | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 |
| Vlastní kapitál | 63,72 | 49,39 | 51,83 | 44,00 | 49,03 |
| Základní kapitál | 16,43 | 12,77 | 10,56 | 10,07 | 10,30 |
| Výsledek hospodaření z min. let | 25,05 | 19,46 | 28,13 | 28,46 | 32,60 |
| Výsledek hospodaření za běžné období | 18,88 | 14,54 | 11,01 | 3,41 | 4,05 |
| Cizí zdroje | 31,40 | 48,87 | 46,65 | 53,05 | 48,93 |
| Rezervy | 5,20 | 3,61 | 2,33 | 0,85 | 0,71 |
| Dlouhodobé závazky | 1,86 | 20,54 | 10,43 | 13,90 | 7,16 |
| Krátkodobě závazky | 5,90 | 5,58 | 7,26 | 8,19 | 11,11 |
| Bankovní úvěry | 18,44 | 19,15 | 26,62 | 30,11 | 29,95 |
| Časové rozlišení | 4,87 | 1,74 | 1,51 | 2,95 | 2,04 |



Graf 5 Vertikální analýza pasiv (zdroj: vlastní zpracování)

Pomocí vertikální analýzy pasivní strany rozvahy lze jednoduše identifikovat zdroje financování majetku společnosti. Podíl vlastního a cizího majetku by se měl pohybovat dle různých autorů v rozmezí 30-60 %. Z dosažených výsledků vertikální analýzy lze tedy říct, že společnost BioVendor toto doporučení plně respektuje.

Poměr vlastního a cizího kapitálu ve společnosti se v analyzovaném období pohybuje v rozmezí 50-50%. V roce 2008 byl nejvyšší podíl vlastního kapitálu, jeho hodnota činila 63 %. Společnost tedy v tomto roce kryla svůj majetek z vlastních prostředků. Snížení poměru financování z vlastních zdrojů v dalších letech je způsobeno především nákupem nových prostor, kdy bylo pro společnost výhodnější využít nabídek bankovních úvěrů, než financovat nákup z vlastních prostředků.

Hlavní složkou vlastního kapitálu je ve všech letech výsledek hospodaření z min. let, tedy nerozdělený zisk z minulých období. Naopak poměr výsledku hospodaření za běžné období v posledních dvou letech se snižuje.

Financování z cizích zdrojů je zastoupeno především bankovními úvěry a dlouhodobými závazky. Poměr bankovních úvěrů rostl od roku 2008 do roku 2011, v roce 2012 hodnota bankovních úvěrů mírně klesla. Nejvyšší částku dlouhodobého bankovního úvěru společnost čerpala v roce 2011. Bankovní úvěr byl společnosti poskytnut na částku 140 mil. Kč.

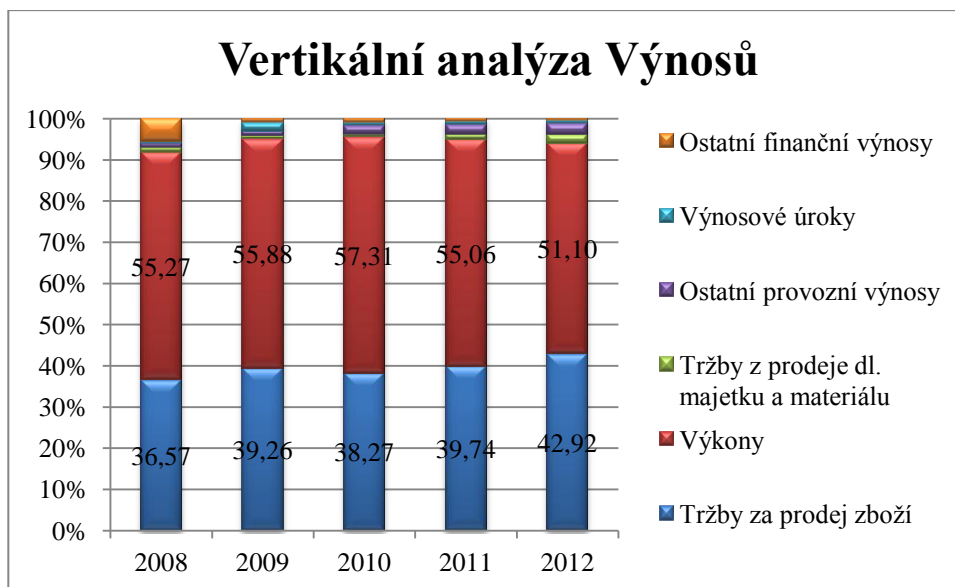
Stejně jako u aktiv, tak i u pasiv hodnota položky časového rozlišení je více méně zanedbatelná. Pohybuje se okolo 2 %.

3.3.2.2.3 Vertikální analýza výkazu zisků a ztrát

Vertikální analýza zisků a ztrát je zpracována z hlediska vývoje výnosů a nákladu společnosti.

Tabulka 16 Vertikální analýza z hlediska výnosů (zdroj: vlastní zpracování)

| Vertikální analýza Výnosů | | | | | |
|---|--------|--------|--------|--------|--------|
| Položky Výnosů | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
| | % | % | % | % | % |
| Výnosy celkem | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 |
| Tržby za prodej zboží | 36,57 | 39,26 | 38,27 | 39,74 | 42,92 |
| Výkony | 55,27 | 55,88 | 57,31 | 55,06 | 51,10 |
| Tržby z prodeje dl. majetku a materiálu | 1,21 | 0,68 | 0,76 | 1,46 | 2,27 |
| Ostatní provozní výnosy | 1,01 | 1,27 | 2,09 | 2,29 | 2,65 |
| Výnosové úroky | 0,46 | 2,07 | 0,59 | 0,73 | 0,55 |
| Ostatní finanční výnosy | 5,48 | 0,85 | 0,98 | 0,73 | 0,51 |

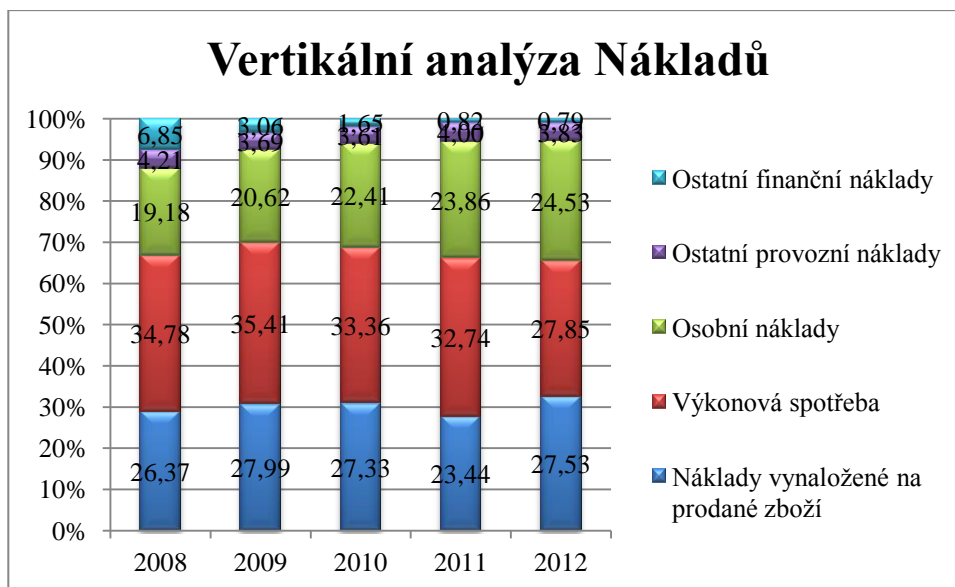


Graf 6 Vertikální analýza z hlediska výnosů (zdroj: vlastní zpracování)

Z analyzovaných dat lze zjistit, že největší podíl na výnosech společnosti mají výkony. Hlavní položkou výkonů jsou tržby za prodej vlastních výrobků, tedy diagnostických souprav, proteinů a protilátek. Druhou nejvýznamnější položkou tvořící celkové výnosy, jsou tržby za prodej zboží. Prodej zboží je tvořen převážně prodejem přístrojů divize LM. Podíl těchto tržeb má vzrůstající charakter v každém roku, kromě roku 2010. Ostatní položky výnosů nejsou procentuálně podstatné, hodnota každé z nich se pohybuje v rozmezí jednoho až dvou procent.

Tabulka 17 Vertikální analýza z hlediska nákladů (zdroj: vlastní zpracování)

| Vertikální analýza Nákladů | | | | | |
|---|--------|--------|--------|--------|--------|
| Položky Nákladů | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
| | % | % | % | % | % |
| Náklady Celkem | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 |
| Náklady vynaložené na prodané zboží | 26,37 | 27,99 | 27,33 | 23,44 | 27,53 |
| Výkonová spotřeba | 34,78 | 35,41 | 33,36 | 32,74 | 27,85 |
| Osobní náklady | 19,18 | 20,62 | 22,41 | 23,86 | 24,53 |
| Daně a poplatky | 0,15 | 0,11 | 0,11 | 0,19 | 0,18 |
| Odpisy DNM a DHM | 5,57 | 7,09 | 8,91 | 11,36 | 10,97 |
| Zůstatková cena prodaného DHM a materiálu | 1,30 | 0,57 | 0,91 | 0,62 | 0,93 |
| Ostatní provozní náklady | 4,21 | 3,69 | 3,61 | 4,00 | 3,83 |
| Nákladové úroky | 1,60 | 1,44 | 1,71 | 2,97 | 3,40 |
| Ostatní finanční náklady | 6,85 | 3,06 | 1,65 | 0,82 | 0,79 |



Graf 7 Vertikální analýza z hlediska nákladů (zdroj: vlastní zpracování)

Struktura nákladové strany výkazu zisků a ztrát je rozdílná oproti výnosům. Zatímco výnosy tvoří dvě hlavní složky v poměru přibližně 40-60 %, náklady mají 3 významné složky. Jak lze vidět z grafického znázornění, na tvorbě struktury nákladů společnosti BioVendor se největší měrou podílí výkonová spotřeba. Výkonová spotřeba neboli spotřeba materiálu, energie a služeb tvoří přibližně 33% všech nákladů. Další významnou složkou jsou náklady na prodané zboží, jejich hodnota se pohybuje okolo 27 %. Třetí velkou položkou nákladů jsou osobní náklady, ty tvoří asi 23 % všech nákladů.

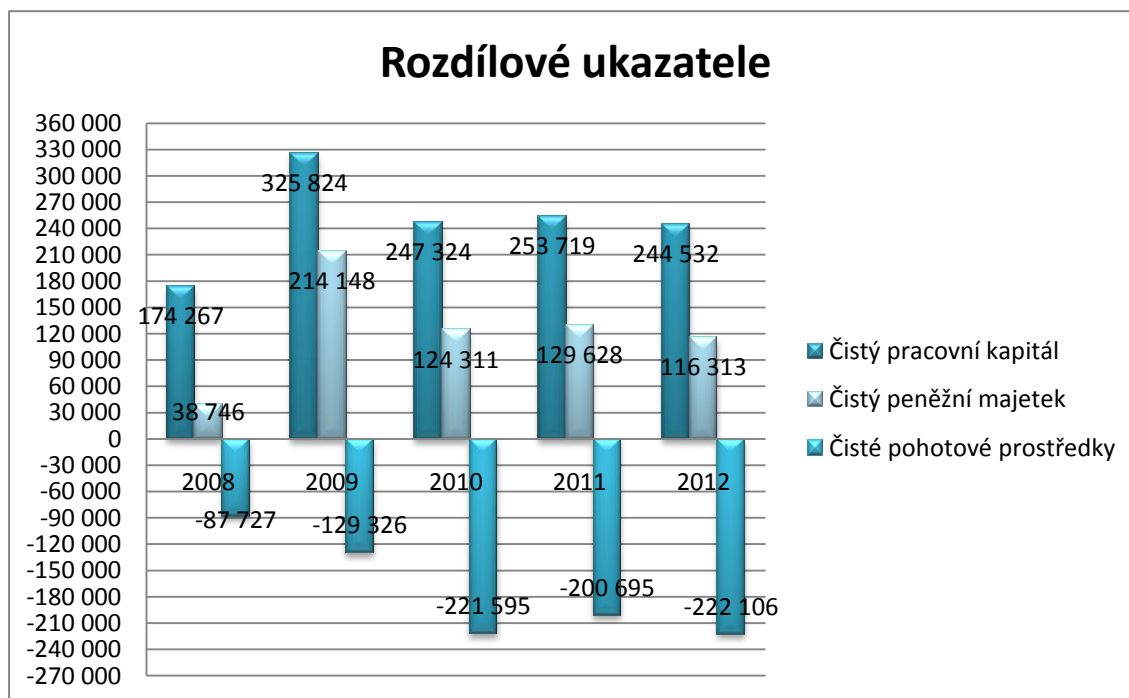
Zbylé položky jako jsou ostatní finanční a provozní náklady tvoří v součtu necelých 6%.

3.3.3 Analýza rozdílových ukazatelů

Tato kapitola je zpracována pro lepší přehlednost v jedné tabulce a následně i v grafickém zpracování. Všechny rozdílové ukazatele se odvíjejí od stavu oběžných aktiv a závazků, proto je zajímavé ukazatele porovnat vedle sebe.

Tabulka 18 Analýza rozdílových ukazatelů (zdroj: vlastní zpracování)

| Rozdílové ukazatele (v tis. Kč) | | | | | |
|---------------------------------|---------|----------|----------|----------|----------|
| Ukazatel/Rok | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
| Čistý pracovní kapitál | 174 267 | 325 824 | 247 324 | 253 719 | 244 532 |
| Čistý peněžní majetek | 38 746 | 214 148 | 124 311 | 129 628 | 116 313 |
| Čisté pohotové prostředky | -87 727 | -129 326 | -221 595 | -200 695 | -222 106 |



Graf 8 Analýza rozdílových ukazatelů (zdroj: vlastní zpracování)

Základem rozdílových ukazatelů je ukazatel čistý pracovní kapitál. V celém sledovaném období je vidět kladná hodnota čistého pracovního kapitálu. To znamená, že společnost má dostatečnou rezervu oběžných aktiv na splacení veškerých krátkodobých závazků. Nejvyšší hodnotu měl čistý pracovní kapitál v roce 2009, kdy se zvýšila částka dlouhodobých pohledávek vůči společnosti BioVendor Group a.s. Pohledávka za tohoto majoritního akcionáře činí přes 253 milionů Kč. V dalších letech se hodnota pracovního kapitálu snižuje. Za tímto vývojem jsou rostoucí krátkodobé závazky, především pak krátkodobé finanční výpomoci a úvěry. Ty se v roce 2009 zvýšily o 30 mil. Kč a v roce 2010 o 50 mil. Kč. V letech 2011 a 2012 hodnota úvěrů mírně klesla. Peníze z těchto úvěrů byly použity na financování nového areálu a vybavení laboratoří a vozového parku společnosti.

Ukazatel čistého peněžního majetku ukazuje hodnotu schopnosti splatit své krátkodobé závazky z oběžných aktiv, z jejichž hodnoty jsou vyloučeny zásoby. Zásoby jako takové jsou totiž nejméně likvidní součástí oběžného majetku společnosti. Z grafického zpracování je vidět, že společnost v roce 2008 má i bez zásob dostatek majetku na úhradu krátkodobých závazků. A to i přes fakt, že v roce 2008 byla hodnota zásob nejvyšší za celé sledované období. Zásoby v roce 2008 byly vyčísleny na částku 135 mil. Kč. Důvodem je fakt, že společnost v té době neměla tolik krátkodobých bankovních úvěrů. Nárůst tohoto ukazatele v dalším roce je způsoben onou dlouhodobou pohledávkou za akcionáře společnosti. V roce 2010 je patrný jeho pokles, za ten odpovídají vzrůstající krátkodobé závazky. Důvodem je opět vyšší částka čerpaných peněz z krátkodobých bankovních úvěrů.

Třetím z rozdílových ukazatelů jsou čisté pohotovostní prostředky. Ten zahrnuje pouze nejlikvidnější peněžní prostředky (peníze v pokladně a na bankovních účtech) od kterých je odečtena hodnota okamžitě splatných krátkodobých závazků. Čisté pohotovostní prostředky v čase klesají až na zápornou hodnotu 222 mil. Kč. Záporná hodnota tohoto ukazatele znamená, že peníze nestačí ke splacení závazků a to v celém analyzovaném období. Tento fakt není pro společnost dobrý. Společnost by měla být schopna alespoň část krátkodobých závazků uhradit hotově nebo z peněz na bankovních účtech.

3.3.4 Analýza poměrových ukazatelů

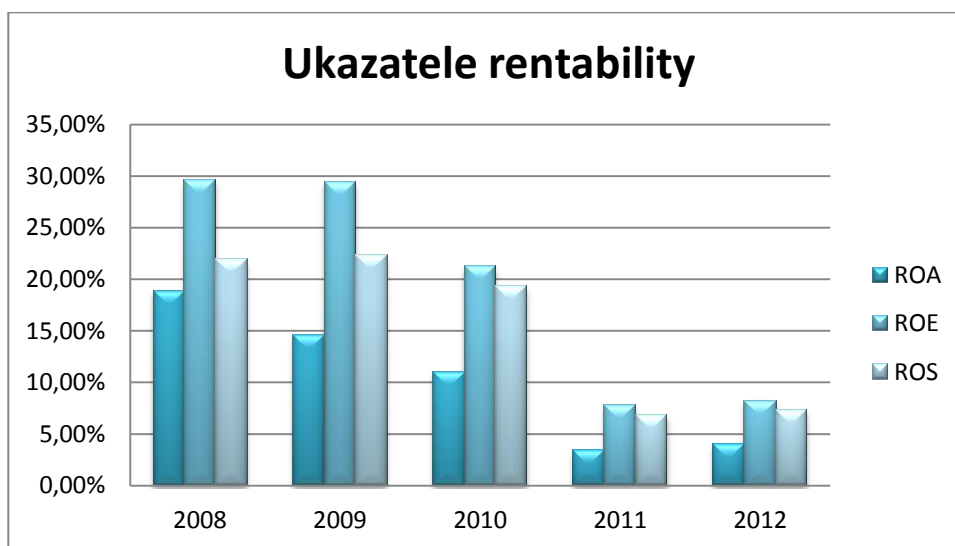
Tato analýza bude zpracována z pohledu rentability, likvidity, zadluženosti a aktivity společnosti. Dále bude zpracována pomocí provozních ukazatelů.

3.3.4.1 Ukazatele rentability

Při výpočtech ukazatelů rentability bude použit za zisk před zdaněním provozní výsledek hospodaření. Za zisk po zdanění (EAT) bude použit výsledek hospodaření za účetní období. Při srovnání s oborovými průměry byly použity hodnoty odvětví Výroba základních farmaceutických výrobků a farmaceutických přípravků.

Tabulka 19 Ukazatele rentability (zdroj: vlastní zpracování)

| Ukazatele rentability (%) | | | | | |
|---------------------------|--------|--------|--------|-------|-------|
| Ukazatel/Rok | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
| ROA | 18,88% | 14,54% | 11,01% | 3,41% | 4,05% |
| ROE | 29,63% | 29,43% | 21,23% | 7,75% | 8,25% |
| ROS | 21,94% | 22,26% | 19,32% | 6,80% | 7,25% |



Graf 9 Ukazatele rentability (zdroj: vlastní zpracování)

Z teoretických východisek by obecně měly ukazatele rentability růst. Jak je však patrné, všechny rentability podniku od roku 2008 klesají. První propad byl zaznamenán v roce 2010. Nejvýraznější propad všech ukazatelů byl v roce 2011. V tomto roce dostihla společnost ekonomická krize. Zároveň BioVendor začal realizovat přesun svých výrobních prostor a rekonstrukci nového areálu. Společnost navíc včas nezareagovala na propad v roce 2010 a nesnížila své náklady. Náklady v roce 2011 naopak ještě vzrostly, což se snižujícími se tržbami, mělo za následek propad hospodářského výsledku o 60 mil. Kč.

Rentabilita celkového kapitálu (ROA), je závislá na vývoji zisku. V letech 2008 a 2009 se hodnoty ukazatele pohybují v doporučeném rozmezí 10 % [8] a více. Největší propad zhodnocení celkového kapitálu v zisku byl samozřejmě v roce 2011, jeho hodnota byla 7 %. Při srovnání s oborovými průměry, však takovýto propad zaznamenalo celé odvětví. V roce 2011 činila hodnota oborového průměru 7,62 % a rozdíl mezi roky 2010-2011 měl hodnotu 6,30%. Hodnota propadu je tedy srovnatelná s celým odvětvím, výsledná hodnota je ale pod oborovým průměrem. [2]

Ukazatel rentability vlastního kapitálu (ROE) je především důležitý pro vlastníky společnosti. Udává hodnotu zhodnocení vloženého kapitálu společníků. V letech 2008, 2009 a 2010 lze říct, že zhodnocení vkladů společníků se vyplácí. Hodnota zhodnocení se pohybuje okolo 25 %. Snížení hospodářského výsledku mělo za důsledek, že hodnota zhodnocení vloženého kapitálu v roce 2011 se snížila přibližně o

14 %. I tak se zhodnocení 7 % dá hodnotit kladně. Při srovnání s úrokem u spořicíh účtů [4] lze hodnotu 7 % považovat za dobré zhodnocení. Stejný propad zaznamenalo celé odvětví. Průměrná hodnota zhodnocení v roce 2011 je ale v celém odvětví 10,09 % [2]. Naopak hodnota ROE BioVendoru je 8,25 %, to znamená přibližně 2% pod oborovým průměrem.

Rentabilita tržeb (ROS) jako jediný z analyzovaných ukazatelů zaznamenal zvýšení v roce 2009. Stejně jako ostatní analyzované rentability od roku 2009 už pouze klesá. I přes tento klesající trend, hodnoty rentability v prvních třech letech analyzovaného období, jsou vysoko nad oborovým průměrem. V roce 2011 je ale hodnota 6,80 % pod hodnotou oborového průměru, který činil 9,49 %. [2]

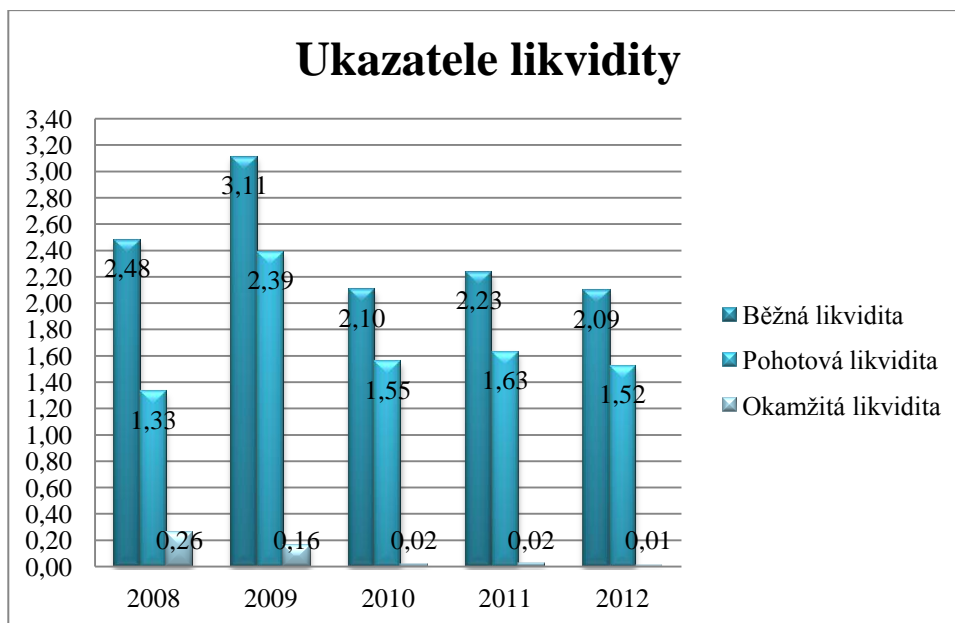
Mírné zlepšení všech rentabilit je patrné v posledním analyzovaném roce 2012. Společnosti vzrostly tržby přibližně 18 % a i zisk společnosti se zvýšil o necelých 9 %.

3.3.4.2 Ukazatele likvidity

V této kapitole je analyzována likvidita neboli schopnost dostát svým závazkům, pomocí základních ukazatelů. Těmito ukazateli jsou běžná likvidita, pohotová likvidita a okamžitá likvidita.

Tabulka 20 Ukazatele likvidity (zdroj: vlastní zpracování)

| Ukazatele likvidity | | | | | |
|---------------------|------|------|------|------|------|
| Ukazatel/Rok | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
| Běžná likvidita | 2,48 | 3,11 | 2,10 | 2,23 | 2,09 |
| Pohotová likvidita | 1,33 | 2,39 | 1,55 | 1,63 | 1,52 |
| Okamžitá likvidita | 0,26 | 0,16 | 0,02 | 0,02 | 0,01 |



Běžná likvidita má nejvyšší hodnotu v roce 2009. Tento nárůst byl způsoben zvýšením dlouhodobých pohledávek o 253 mil. Kč. V roce 2010 došlo k poklesu o 1%, v tomto roce se totiž hodnota oběžných aktiv snížila asi o 8 mil. Kč, zatímco krátkodobé závazky se zvýšily o přibližně 85 mil. Kč. Podle bankovních standardů by se hodnota běžné likvidity měla pohybovat v rozmezí hodnot 2-3 [9]. Z analýzy běžné likvidity společnosti BioVendor vyplývá, že je společnost likvidní.

Pohotová likvidita má stejný vývoj jako u předchozího ukazatele. Nejvyšší hodnoty dosahuje v roce 2009. Naopak nejnižší hodnotu má v roce 2008. Při analýze pohotové likvidity, jsou z oběžných aktiv vyloučeny zásoby. Z rozdílu běžné likvidity a pohotové likvidity lze vidět, že společnost má docela velkou hodnotu v zásobách a to především v roce 2008. Zásoby tvoří přibližně třetinu oběžných aktiv. Pohotová likvidita by měla dosahovat vyšších hodnot než 1 [9]. I podle tohoto doporučení lze BioVendor označit za likvidní. I když její klesající charakter by měl varováním pro management společnosti.

Okamžitá likvidita má v celém období klesající charakter. Vyjadřuje schopnost splatit krátkodobé závazky z peněz v hotovosti a na bankovních účtech. Doporučená hodnota je 0,2 [9]. Vyjma roku 2008 nelze společnost označit za likvidní. Společnost nemá dostatek peněžních prostředků na uhrazení svých závazků. Z rozdílu pohotové a okamžité likvidity je patrné, že společnost má velké množství peněz v pohledávkách. Konkrétně v dlouhodobých pohledávkách za akcionáře společnost BioVendor Group a.s. Pozitivním faktem je, že tato pohledávka je k majoritnímu akcionáři společnosti.

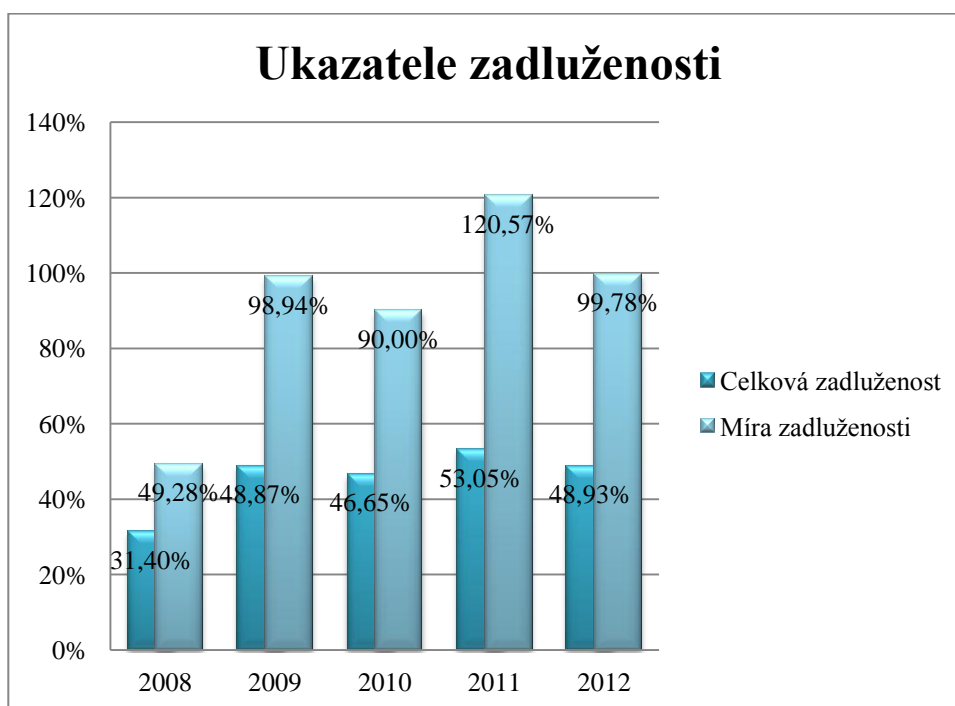
V případě, že by se společnost BioVendor Laboratorní medicína a.s. dostala do velkých potíží. Je velice pravděpodobné, že by akcionář svůj závazek vůči společnosti okamžitě splatil. Větší problém by byl, kdyby takto vysoká pohledávka byla za cizí osobou.

3.3.4.3 Ukazatele zadluženosti

V následující kapitole jsou vypočteny hodnoty ukazatelů celkové zadluženosti, míry zadluženosti, úrokového krytí, doby splácení dluhů a krytí dlouhodobého majetku vlastním kapitálem.

Tabulka 21 Ukazatele zadluženosti (zdroj: vlastní zpracování)

| Ukazatele zadluženosti | | | | | |
|--|--------|--------|--------|---------|--------|
| Ukazatel/Rok | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
| Celková zadluženost | 31,40% | 48,87% | 46,65% | 53,05% | 48,93% |
| Míra zadluženosti | 49,28% | 98,94% | 90,00% | 120,57% | 99,78% |
| Úrokové krytí | 21,68 | 24,37 | 16,88 | 3,71 | 3,48 |
| Krytí dlouhodobého majetku vl. kapitálem | 1,78 | 2,52 | 1,51 | 1,13 | 1,32 |



Graf 10 Ukazatele zadluženosti (zdroj: vlastní zpracování)

Z grafického zpracování je vidět, že celková zadluženost je nejnižší v roce 2008, kdy se cizí kapitál podílel na financování podniku z 31 %. V roce 2008 totiž společnost měla sjednaný pouze malý dlouhodobý úvěr. Nejvyšší hodnota zadluženosti byla v roce

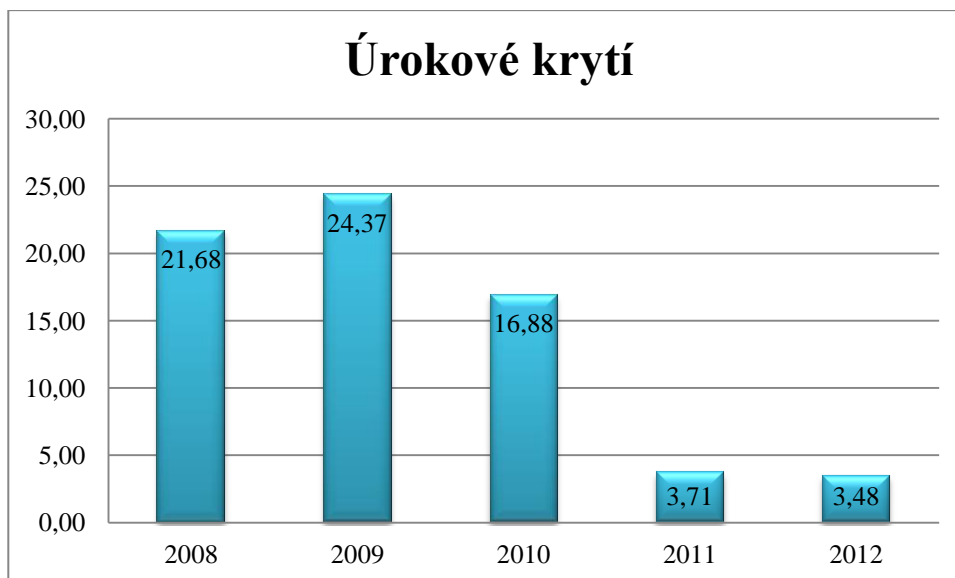
2011, kdy dosahoval podíl cizích zdrojů přes 53 %. V tomto roce měla společnost uzavřeny dlouhodobé úvěry v celkové částce na 97 milionů korun. Navíc disponovala i krátkodobými úvěry v částce na 140 milionů korun. Na základě těchto výsledků lze říct, že společnost je financována z 50 % vlastním kapitálem a z 50 % cizím kapitálem.

Ukazatel míra zadluženosti udává poměr cizího kapitálu k vlastnímu kapitálu. Stejně jako u celkové zadluženosti je nejnižší hodnota v roce 2008. Nejvyšší podíl má cizí kapitál v roce 2011, hodnota je 120 %. Toto zvýšení je způsobeno hlavně navýšením částky dlouhodobých úvěrů o 60 mil. Kč oproti roku 2010. To znamená, že cizí kapitál v tomto roce překročil hodnotu vlastního kapitálu. Ve zbylých rocích se cizí kapitál pohybuje okolo 90 % hodnoty vlastního kapitálu.



Graf 11 Krytí dlouhodobého majetku vlastním kapitálem (zdroj: vlastní zpracování)

Krytí dlouhodobého majetku vlastním kapitálem, stejně jako ostatní ukazatele, v čase kolísá. Nejvyšší hodnota je dosažena v roce 2009. Hodnoty vyšší jak 1 jsou v celém sledovaném období. Znamená to, že podnik využívá vlastní kapitál k financování oběžných aktiv. To značí, že společnost dává větší přednost stabilitě před dosahováním vyšších výnosů. Tento fakt potvrzuje i vyrovnaný podíl vlastního i cizího kapitálu.



Graf 12 Úrokové krytí (zdroj: vlastní zpracování)

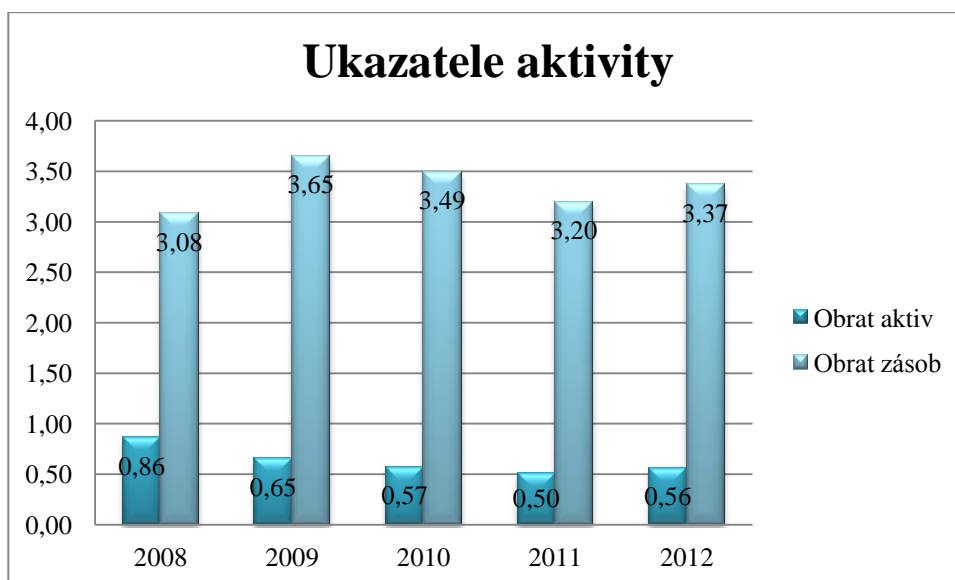
Doporučená hodnota úrokového krytí je 1-5 [9]. Jak lze vidět z grafického znárodnění, společnost BioVendor minimální hodnotu 1 překračuje v celém sledovaném období. Dokonce v prvních třech letech toto doporučení mnohonásobně překračuje. Znamená to, že zisk společnosti je dostatečný na splacení úroků a dostatečně pokrývá i platby majitelům a závazky vůči státu. Propad v roce 2011 o 13 % je způsoben snížením výsledku hospodaření o takřka 60 %. Důvodem bylo snížení tržeb a opačný růst nákladů. A to i nákladových úroků, jejich hodnota se zvýšila o skoro 87 %. Toto zvýšení je samozřejmě důsledkem většího zadlužování společnosti.

3.3.4.4 Ukazatele aktivity

Dále jsou analyzovaný a graficky vyhodnoceny ukazatele aktivity.

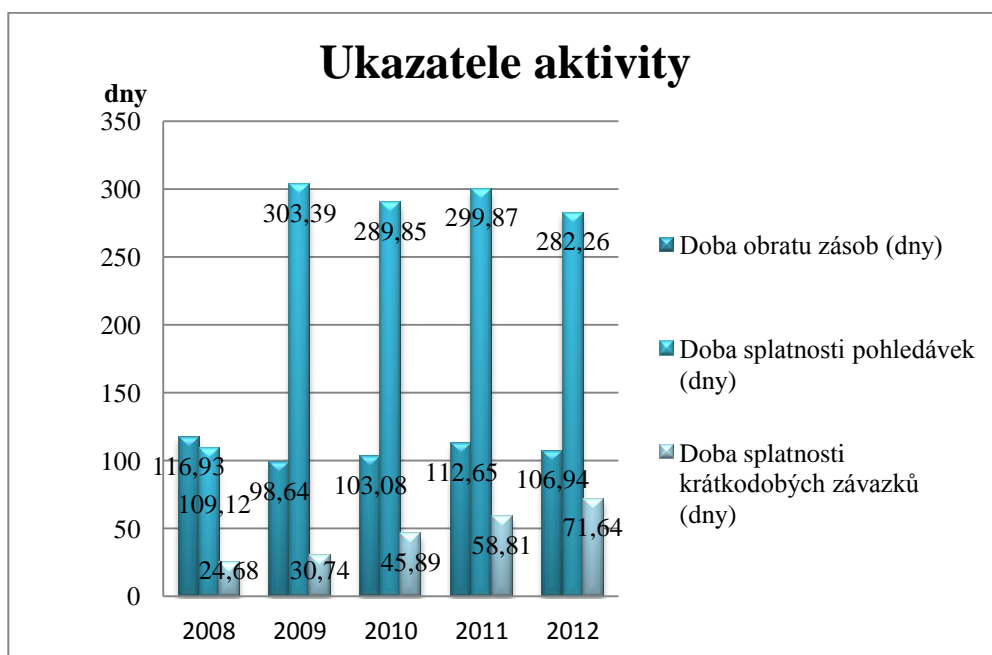
Tabulka 22 Ukazatele aktivity (zdroj: vlastní zpracování)

| Ukazatele aktivity | | | | | |
|---|--------|--------|--------|--------|--------|
| Ukazatel/Rok | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
| Obrat aktiv | 0,86 | 0,65 | 0,57 | 0,50 | 0,56 |
| Obrat zásob | 3,08 | 3,65 | 3,49 | 3,20 | 3,37 |
| Doba obratu zásob (dny) | 116,93 | 98,64 | 103,08 | 112,65 | 106,94 |
| Doba splatnosti pohledávek (dny) | 109,12 | 303,39 | 289,85 | 299,87 | 282,26 |
| Doba splatnosti krátkodobých závazků (dny) | 24,68 | 30,74 | 45,89 | 58,81 | 71,64 |
| Doba splatnosti krátkodobých pohledávek (dny) | 108,28 | 78,75 | 76,56 | 69,39 | 65,79 |



Obrat celkových aktiv ukazuje, kolikrát se aktiva zhodnotí v tržbách společnosti. Doporučená hodnota je minimálně 1 [16]. V analyzovaném období společnost BioVendor této hodnoty nedosahuje. Znamená to, že společnost má hodně majetku, který nedokáže správně využít a zhodnotit. Společnost v současné době vlastní hodně hmotného majetku, především budov, pozemků a movitých věcí. Tyto budovy a pozemky nabyta koupením bývalého areálu Lachemy. Společnost by část areálu a pater, které nevyužívá, mohla pronajmout třetím osobám. Pronájem zrekonstruovaných prostor, například kanceláří, by mohl najít vhodné uživatele. Při pronájmu na dobu určitou by společnost o tyto prostory nepřišla a v případě nutnosti rozšíření pro vlastní účely, by byly prostory opět volné.

Obrat zásob má kolísavou tendenci. Nejvyšší hodnoty dosáhl v roce 2009, naopak nejnižší hodnoty byla v roce 2008. Hodnoty obratu zásob souvisí s dobou obratu zásob, která je analyzována níže.



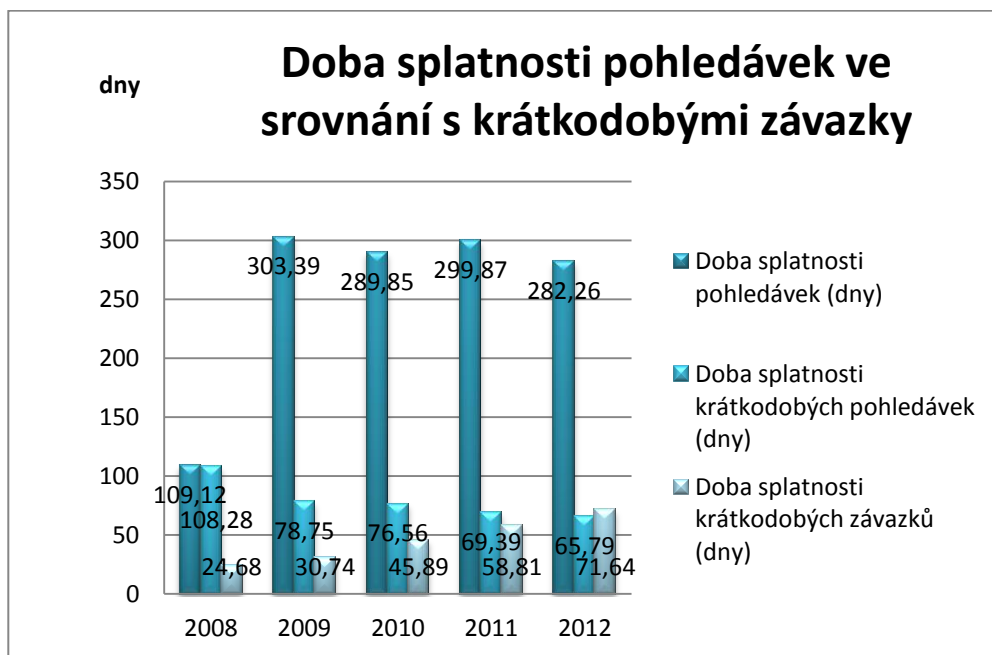
Graf 13 Doby obratů (zdroj: vlastní zpracování)

Doba obratu zásob znamená, kolik dní byly zásoby vázány v podniku, než se spotřebovaly. Hodnoty kolísají v čase, přesto jejich nejnižší hodnota je okolo 99 dnů. Oborové průměry tohoto ukazatele se v letech 2008 až 2011 pohybují okolo 73 dnů. [2]. Společnost BioVendor na obrat zásob čeká o 20 dní déle. Podle vypočítaných hodnot, má společnost velké množství zásob, které jí vážou dlouhou dobu finanční prostředky. Nejvíce zásob má společnost ve zboží na skladě. Ve zboží jsou převážně nakoupené přístroje, určené k pozdějšímu prodeji. Dále se na této položce podílí nakoupené distribuované ELISA soupravy a proteiny a protilátky.

Doba obratu závazků znamená počet dní, než společnost zaplatí svým dodavatelům za dodané zboží či službu. Tento ukazatel má vzrůstající tendenci. Obvyklá doba splatnosti dodavatelských faktur je mezi 30-60 dny. Kromě roku 2012 lze říci, že společnost platí své závazky včas. V roce 2012 doba splatnosti pohledávek je okolo 70 dnů. Znamená to, že společnost faktury platí po splatnosti. Důvodem je především fakt, že zákazníci společnosti neplatí faktury včas. Společnost se tak ocitá v druhové platební neschopnosti. Někteří dodavatelé řeší placení po splatnosti, zavedením zálohových faktur. Na jejich zaplacení je závislé dodání zboží. Tento

prostředek využívají dodavatelé většinou při druhé až třetí opožděné platbě. Někteří dodavatelé zaručují zlevněné nebo dohodnuté ceny zboží a materiálu pouze v případě, že je jejich faktura zaplacená ve splatnosti (většinou do 30 dnů).

Doba splatnosti pohledávek ukazuje počet dnů, než zákazníci zaplatí své faktury. Vysoké hodnoty splatnosti, až 300 dnů, jsou způsobeny dlouhodobou pohledávkou. Pro je v následujícím grafu vyznačena doba splatnosti všech pohledávek a pouze krátkodobých pohledávek (převážně z obchodních vztahů).



Graf 14 Doba splatnosti pohledávek ve srovnání s dobou splatnosti krátkodobých závazků (zdroj: vlastní zpracování)

Při vyloučení dlouhodobých pohledávek lze vidět skutečný počet dnů splatnosti odběratelských faktur. Společnost BioVendor má v naprosté většině případů 30 denní splatnost faktur. V analyzovaném období je však řádná splatnost překročena. Nejhorší byla situace v roce 2008, kdy společnost dostala zaplacenou v průměru až za 100 dní ode dne vystavení faktury. V roce 2009 se tento čas sice zmenšil, ale i tak se společnost potýká s placením faktur po splatnosti. Klesající vývoj je způsoben zavedením různých opatření. Především jsou to zálohové faktury a sepisování smluv s dohodnutými sankcemi za nedodržení splatnosti. Zálohové faktury zavedla společnost pro všechny nové zákazníky. Výrobky a zboží jsou zákazníkovi odeslány až v okamžiku, kdy jsou peníze připsány na bankovním účtu. Zálohové faktury (pro forma invoice) jsou také zaváděny v případě, že stálý odběratel nedodrží splatnost při třetí faktuře. Efektivním

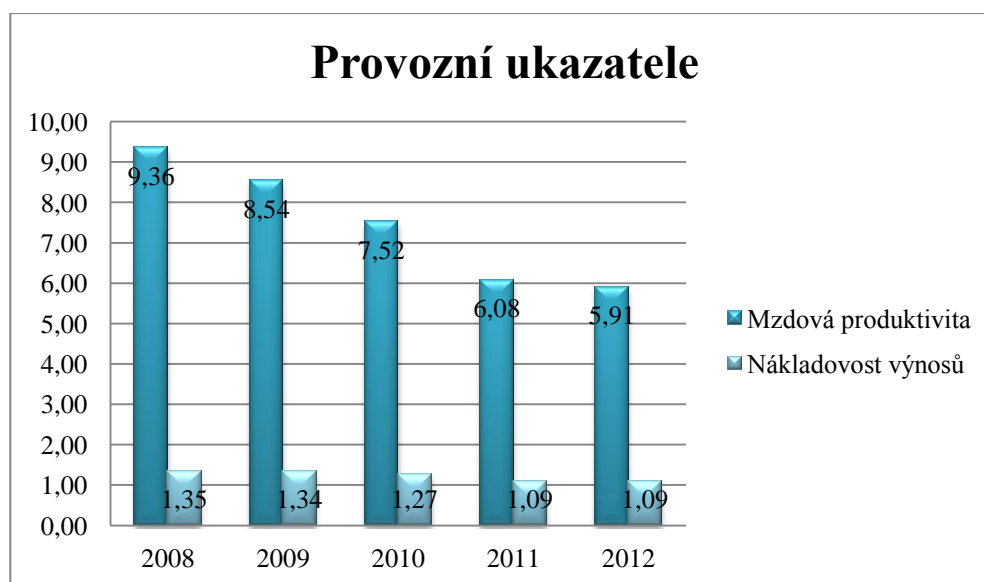
opatřením jsou také cenové nabídky (price quotation). Tyto cenové nabídky jsou poskytovány například při množstevní slevě na soupravy. Taková cenová nabídka je platná pouze 3 měsíce a navíc jen v případě že odběratel uhradí část fakturované částky předem. Z teoretických východisek by měla být doba obratu závazků vyšší než doba obratu pohledávek.

3.3.4.5 Provozní ukazatele

V této kapitole jsou zpracovány ukazatele mzdové produktivity a nákladovosti výnosů.

Tabulka 23 Provozní ukazatele (zdroj: vlastní zpracování)

| Provozní ukazatele | | | | | |
|---------------------|------|------|------|------|------|
| Ukazatel/Rok | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
| Mzdová produktivita | 9,36 | 8,54 | 7,52 | 6,08 | 5,91 |
| Nákladovost výnosů | 1,35 | 1,34 | 1,27 | 1,09 | 1,09 |



Graf 15 Provozní ukazatele (zdroj: vlastní zpracování)

Mzdová produktivita by podle teoretických východisek měla mít rostoucí charakter. V analyzovaném období je však vývoj produktivity přesně opačný. Produktivita každým rokem klesá v průměru o jedno procento. Tento vývoj je způsoben klesajícími výnosy a naopak stále rostoucími náklady na mzdy. Společnost i přes klesající výnosy neustále přijímá nové zaměstnance. V posledních dvou letech byl největší počet nových zaměstnanců přijat na provozní oddělení a na marketingová oddělení.

Nákladovost výnosů ve sledovaném období převážně klesá. V letech 2011 a 2012 jsou hodnoty takřka stejné. Ukazatel udává, do jaké míry jsou zatíženy výnosy společnosti celkovými náklady. I když hodnoty klesají, jejich pokles v průběhu času malý. Tento vývoj není pro společnost dobrý, znamená totiž že náklady jsou větší než výnosy. Nejvíce klesla hodnota mezi roky 2009 a 2010 a to o 0,07.

3.3.5 Shrnutí finanční analýzy

Z pohledu bankrotních modelů soustav ukazatelů se zjistilo, že se společnost nachází v šedé zóně. Znamená to, že společnost nevykazuje hodnotu pro majitele, ale nehrozí jí okamžitý bankrot. Pomocí Altmanova modelu i Indexu IN 05 se ukázala za nejproblematictější oblast společnosti rentabilita. Díky Quick testu bylo možné označit společnost za finančně stabilní. Její celková situace se nachází také v prostoru šedé zóny. Analýza quick testu naznačila, stejně jako ostatní soustavy, že společnost má problémy s rentabilitou a likviditou.

Při horizontální analýze aktiv bylo zjištěno, že se hodnota celkových aktiv v průběhu času zmenšuje. Největší nárůst zaznamenal dlouhodobý hmotný majetek v roce 2010, kdy se jeho hodnota zvýšila o 100 %. Zvýšení dlouhodobého majetku bylo důsledkem nákupu nových budov, pozemků a movitých věcí v areálu Lachemy. Dále byl zjištěn velký nárůst dlouhodobých pohledávek v roce 2009. Jejich hodnota se zvýšila o 253 mil. Kč. Tuto hodnotu totiž má dlouhodobá pohledávka za majoritním akcionářem BioVendor Group a.s. Pohledávka vznikla při převodu cenných papírů z MUDr. Viktora Růžičky na společnost BioVendor Group a.s. Při vertikální analýze bylo zjištěno, že majetek společnosti tvoří převážně oběžná aktiva. Jejich část tvoří asi 60 % veškerého majetku. Část dlouhodobého majetku se nejvíce zvýšila v roce 2010 díky nákupu nových prostor.

Horizontální analýza pasiv ukázala, že vývoj vlastního kapitálu měl kolísavý průběh. Za tento jev byl především odpovědný vývoj výsledku hospodaření z minulých let. V roce 2010 se totiž představenstvo společnosti na valné hromadě dohodlo na nerozdělení výsledku hospodaření v hodnotě 90 mil. Kč a jeho vkladu na účet zisku z minulých let. Vlastní kapitál se tak v roce 2010 zvýšil o 26%. Opačný, i když také kolísavý, průběh měl i cizí kapitál. Jeho největší nárůst byl zaznamenán v roce 2009, kdy se zvýšil o 100 %. Důvodem růstu cizího kapitálu bylo velké zvýšení dlouhodobých závazků vůči akcionáři společnosti MUDr. Růžičkovi. Tento závazek za ovládající

osobu činil v roce 2009 asi 117 mil. Kč. Pomocí vertikální analýzy byl zjištěn poměr vlastního a cizího kapitálu společnosti. Tento poměr se v průběhu let měnil. V posledním roce byl poměr přibližně 49:49 %, zbylá dvě procenta tvoří časové rozlišení.

Pomocí horizontální analýzy výkazu zisků a ztrát bylo zjištěno, že kromě roku 2012, se výsledek hospodaření neustále snižuje. Propad byl ovlivněn, jak klesajícími tržbami, tak neustále se zvyšujícími náklady. Nejvýraznější pokles výsledku hospodaření byl v roce 2011, kdy klesl o 65 %. Důvodem bylo snížení tržeb o 15% a fakt že společnost nesnížila své náklady, jejich hodnota naopak vzrostla. Vertikální analýza výnosů poskytla přehled o struktuře výnosů. Jejich převážnou část tvoří výkony a tržby za prodej zboží. Náklady společnosti byly tvořeny třemi složkami, a to výkonovou spotřebou, náklady na prodané zboží a osobními náklady.

Analýza rozdílových ukazatelů ukázala, že společnost má dostatek prostředků na uhrazení závazků, pouze při hodnotě celých oběžných aktiv. Při vyloučení málo likvidních položek oběžných aktiv (zásob) se ukázalo, že společnosti její majetek nestačí na splacení závazků. Při analýze bylo také zjištěno, že v posledním roce nedisponuje dostatečným množstvím peněžních prostředků na platbu okamžitě splatných závazků. Z těchto výsledků lze říct, že společnosti má hodně prostředků v zásobách a dlouhodobých pohledávkách. Zásoby tvoří zejména zboží na skladě a materiál. Dlouhodobé pohledávky obsahují pohledávku za BioVendor Group na částku 253 mil. Kč.

Pomocí analýzy ukazatelů rentabilit se zjistilo, že nejvýraznější propad nastal v roce 2011. Hodnoty všech ukazatelů se snížily o více jak 8 %. Za tento propad může velice nízká hodnota dosahovaného zisku. Při srovnání hodnot s oborovými průběhy se však ukázalo, že tento propad postil celé odvětví zdravotnických prostředků. V posledním roce je patrné mírné zlepšení situace, výsledek hospodaření se zvýšil o 9 %. Růstem výsledku hospodaření došlo i ke zvýšení ukazatelů rentabilit o 1-2 %.

Z analýzy likvidnosti společnosti vyplynulo, že společnost je likvidní z pohledu běžné a pohotové likvidity. Z pohledu okamžité likvidity nelze společnost za likvidní označit. Podobně jako při analýze rozdílových ukazatelů, se ukázalo, že společnost má velké prostředky vázány v zásobách, zejména pak ve zboží na skladě.

Pomocí analýzy zadluženosti bylo zjištěno, že celková zadluženost podniku v celém sledovaném období roste. Hodnota cizího kapitálu je takřka vyrovnaná hodnotě vlastního kapitálu. Společnost tedy ctí zlaté pravidlo 50:50. Tento fakt dokazuje i ukazatel míry zadluženosti. Hodnota cizích zdrojů je z 90% stejná jako částka vlastního kapitálu. Při analýze dalšího ukazatele, krytí dlouhodobého majetku vlastním kapitálem, bylo z analyzovaných hodnot říct, že společnost dává přednost spíše stabilitě, než vyšším výnosům.

Z analýzy aktivity vyplynulo, že společnost má více majetku, který nedokáže efektivně využívat. Hodnoty ukazatele obratu celkových aktiv se totiž nepohybují ani na hranici doporučené hodnoty 1 [16]. Z dalších ukazatelů se zjistilo, že doba obratu zásob je více jak 90 dní, při srovnání s oborovým průměrem je tato hodnota vysoká. Z pohledu doby splatnosti závazků, lze konstatovat, že své závazky hradí ve splatnosti. Naopak doba splatnosti pohledávek z obchodních vztahů, překračuje standardní dobu splatnosti faktur. Společnost se tedy ocitá v druhotné platební neschopnosti.

Pomocí analýzy provozních ukazatelů bylo zjištěno, že mzdová produktivita v celém období klesá. Tento stav není pro společnost dobrý, znamená totiž, že náklady na mzdy rostou rychleji než výnosy. Druhý ukazatel, nákladovost výnosů, splňuje doporučený klesající trend v čase.

4 Návrhy řešení

V následující kapitole budou zpracovány návrhy na zlepšení finanční situace společnosti BioVendor. Tyto návrhy se budou týkat odhalených problémových oblastí předchozí finanční analýzou. Pomocí této finanční analýzy byly odhaleny především problémy s rentabilitou, nízkou likviditou a nedostatečnou aktivitou. Problémy s rentabilitou jsou způsobeny klesající hodnotou dosahovaného zisku, především však v roce 2011, kdy na celé odvětví dopadla hospodářská krize. Druhým důvodem jsou i zvyšující se náklady. Nedostatečná likvidita je způsobena vázaností finančních prostředků v zásobách, které nejsou dostatečně zhodnocovány, a v dlouhodobých pohledávkách. Na zhodnocení těchto zásob poté společnost čeká poměrně dlouhý čas.

4.1 Rentabilita

Z hlavních problémů společnosti je klesající hodnota rentability. Hlavním důvodem je snižování tržeb za prodané zboží i za vlastní výrobky. Největší propad podle předchozí analýzy byl zaznamenán v roce 2011. Druhým faktorem jsou vysoké náklady. Pro společnost je tedy důležité aby zvýšila své tržby a naopak snížila náklady. Propad tržeb v roce 2011 je způsoben pozdějším dopadem hospodářské krize, která začala v roce 2008. Dopad až o 3 roky později je způsoben tím, že převážná část odběratelů společnosti jsou výzkumná a laboratorní zařízení. Ty měly své výzkumy financovány z velké části z dotačních programů Evropské unie. Tyto programy jsou plánovány většinou na 3-5 let dopředu. A výzkumná zařízení mají povinnost čerpat finance podle stanoveného plánu. Právě v roce 2011 skončilo financování hned několika výzkumů v laboratořích, které využívají analyzátořy a především diagnostické soupravy.

Společnost by tedy měla hlavně snížit své dosti vysoké náklady. A to především náklady na spotřebu materiálů a služeb a pak také své osobní náklady. Náklady na spotřebu lze snížit například dohodnutím lepších cen od dodavatelů. Například dohodnutím lepších cen při množstevních slevách. Pro lepší ceny by společnost mohla využít fakt, že akcionář společnosti MUDr. Růžička koupil společnost Test Line. Společnost Test Line, vyrábí podobné produkty jako BioVendor. Obě společnosti nakupují hodně materiálů u společných dodavatelů. V případě, že by obě společnosti úzce spolupracovaly při nákupech stejných materiálů, by samozřejmě měly lepší

vyjednávací pozici u dodavatelů. Odebírané množství by bylo větší a dodavatelé by své ceny snížily. Spojením nákupů se objednávané množství může až zdvojnásobit, což by vedlo ke snížení cen.

Důležité je také snížit náklady na služby. To se společnosti v roce 2012 podařilo, ale spíše to bylo odvozeno od dokončení rekonstrukce jedné z budov, kde byly služby stavebních společností hodně využívány.

Dalším opatřením ke snížení nákladů, je snížení mzdových nákladů. Lze doporučit přehodnocení a zefektivnění organizační struktury společnosti, která je při rozdělení na dvě divize, docela komplikovaná.

Zvyšování tržeb by společnost mohla ovlivnit expanzí na nové trhy. Jelikož společnosti má pobočky v USA, Číně a Německu, doporučuji se zaměřit na trhy v severní Evropě, jako je Norsko, Švédsko a Finsko. Dalšími potenciálními trhy jsou trhy v Asii např. Rusko či Indie. Doporučuji i zkvalitnění marketingové propagace společnosti. Marketingové oddělení společnosti sice prošlo snahou o oživení, ale doposud nejsou patrné velké výsledky v podobě nových kontraktů.

4.2 Likvidita

Z analýzy společnosti vyplynul problém s nedostatečným množstvím hotovostních peněžních prostředků a prostředků na bankovních účtech. Tyto prostředky nestačí na uhrazení krátkodobých závazků z obchodních vztahů a v žádném případě na rostoucí hodnotu krátkodobých úvěrů. Společnost má velkou hodnotu oběžných aktiv v dlouhodobých pohledávkách a v zásobách. Hodnota této dlouhodobé pohledávky činí skoro polovinu oběžných aktiv. Společnost by měla na svého akcionáře vyvíjet tlak na splacení této pohledávky. Volné peníze bych poté doporučila uložit na termínované nebo spořicí účty. Nejvýhodnější uložení peněz je zpracované v následující tabulce.

Tabulka 24 Srovnání spořicíh účtů pro podnikatele (zdroj: vlastní zpracování dle [4])

| Banka | Produkt | Určeno pro | Nutnost vedení běžného účtu | Maximální dosažitelná úroková sazba (p.a.) |
|--|---|--------------------------|-----------------------------|--|
| AKCENTA, spořitelní a úvěrní družstvo | Spořicí účet | | Ano | 4,10% |
| Artesa, spořitelní družstvo | Spořicí vklad s výpovědní lhůtou Artesa JISTOTA | Firmy | Ano | 3,35% |
| Peněžní dům, spořitelní družstvo | Spořicí účet s výpovědní lhůtou | | Ne | 3% |
| Moravský Peněžní Ústav - spořitelní družstvo | Vkladový účet - firmy | Firmy | Ne | 2,90% |
| Evropsko-ruská banka | Spořicí účet s výpovědní lhůtou | | Ne | 2,05% |
| Waldviertler Sparkasse Bank | Spořicí účet | | Ano | 2% |
| Sberbank | Spořicí účet - FOP | Podnikatelé a malé firmy | Ne | 1,63% |
| Sberbank | Spořicí účet - PO | Podnikatelé a malé firmy | Ne | 1,63% |
| Artesa, spořitelní družstvo | Spořicí účet Artesa UNIVERSAL | Firmy | Ne | 1,45% |
| Era/Poštovní spořitelna | Era spořicí účet pro FOP | Firmy | Ano | 1,15% |
| Equa bank | Spořicí účet pro FOP | Firmy | Ano | 1,10% |
| Equa bank | Spořicí účet pro PO | Firmy | Ano | 1,10% |
| Raiffeisenbank | Podnikatelské eKonto Flexi | Podnikatelé a malé firmy | Ano | 1,10% |
| Era/Poštovní spořitelna | Era spořicí účet pro PO | Firmy | Ano | 1% |
| mBank | eMAX business | Podnikatelé a malé firmy | Ne | 1% |
| Oberbank | Spořicí účet SPECIÁL - firmy | Firmy | Ne | 1% |
| Evropsko-ruská banka | Spořicí účet k běžnému účtu | | Ano | 0,10% |

Společnosti bych zároveň doporučila snížit hodnotu krátkodobých úvěrů. Je samozřejmé, že společnost potřebovala finanční prostředky na nákup nových budov a pozemků a vybavení laboratoří. Problém ale vidím v tom, že společnost nakoupila nové

služební automobily na úvěr, které pro služební potřeby moc nevyužívá. Tyto služební automobily byly převážně formou bonusu pro vedoucí pracovníky. BioVendor většinou nevyužívá automobily pro přepravu svých výrobků. Na distribuci výrobků využívá externí přepravce. Doporučuji společnosti, aby nepotřebné služební automobily, prodala a inkasované peněžní prostředky použila na splacení krátkodobých úvěrů, z nich nákup aut financovala. Tím by se snížila celková hodnota závazků a zlepšila by se likvidita společnosti.

4.3 Aktivita

Hlavními problémy v analýze ukazatelů aktivity byla dlouhá doba obratu zásob a dlouhá doba splatnosti pohledávek. Společnost má v zásobách, a to hlavně v zásobách zboží na skladě, uloženy velké finanční prostředky. Ve společnosti momentálně převažuje trend mít zboží na skladě než delší doba dodání zboží zákazníkovi. Pro to aby se snížila doba obratu těchto zásob, však je společnosti doporučeno omezit velikost zboží na skladě.

Doporučením vedoucím ke snížení doby splatnosti pohledávek, je zavedení zálohových faktur a to ne jen pro nové zákazníky, ale i pro ty současné. Popřípadě zavedení sankcí za nedodržení splatnosti. Se zavedením zálohových faktur nečekat až na třetí zpožděnou platbu, ale zavést je ihned po první platbě po splatnosti.

4.4 Sledování ukazatelů

V současné době ve společnosti neprobíhá velká kontrola stavu jednotlivých ukazatelů ani rentability ani ostatních ukazatelů finanční situace. Doporučené frekvence kontroly ukazatelů jsou uvedeny v následující tabulce.

Tabulka 25 Sledování ukazatelů (zdroj: vlastní zpracování)

| Ukazatel | Sledování v čase | Porovnání |
|---------------------------|------------------|-------------------|
| Čistý pracovní kapitál | ročně | Hodnota závazků |
| Čisté pohotové prostředky | čtvrtletně | Hodnota závazků |
| Rentabilita | | |
| ROI | čtvrtletně | Oborový průměr |
| ROA | čtvrtletně | Oborový průměr |
| ROE | čtvrtletně | Oborový průměr |
| ROS | čtvrtletně | Oborový průměr |
| Likvidita | | |
| Běžná | měsíčně | Doporučné hodnoty |
| Pohotová | měsíčně | Doporučné hodnoty |
| Okamžitá | měsíčně | Doporučné hodnoty |
| Zadluženost | | |
| Celková | ročně | Doporučné hodnoty |
| Aktivita | | |
| Obrat aktiv | ročně | Oborový průměr |
| Doba obratu zásob | čtvrtletně | Oborový průměr |
| Doba splácení závazků | čtvrtletně | Splatnost faktur |
| Doba splácení pohledávek | čtvrtletně | Splatnost faktur |
| Provozní ukazatele | | |
| Mzdová produktivita | ročně | Doporučné hodnoty |

Závěr

Hlavním cílem této bakalářské práce bylo zhodnocení finančního zdraví a situace společnost BioVendor-Laboratorní medicína a.s.

První částí bylo stanovení teoretických východisek, doporučení a vzorců, na základě kterých byla následně zpracována praktická finanční analýza dané společnosti.

Pomocí této finanční analýzy byly odhaleny problémové oblasti společnosti. Soustavy ukazatelů pomohly naznačit problémy s rentabilitou a likviditou. Díky analýze absolutních ukazatelů bylo možné objasnit strukturu aktiv, pasiv, výnosů a nákladů. Při této analýze se ukázalo, že společnost má velké množství oběžných aktiv vázaných v málo likvidních položkách zásob a dlouhodobých pohledávkách. Naopak se ukázala uspokojivý poměr vlastního a cizího kapitálu.

V analýze rozdílových ukazatelů se opět potvrdila nízká likvidita společnosti, kdy hodnota ukazatele čistých pohotových prostředků vyšla v posledním roce záporná. Pomocí analýzy jednotlivých poměrových ukazatelů byl odhalen důvod nízké rentability tržeb i vlastního kapitálu. Společnost především v roce 2011 obrovsky klesl dosahovaný zisk. Stejně jako při analýze rozdílových ukazatelů, analýza likvidity potvrdila nedostatek prostředků ke splacení závazků. Ukazatele aktivity poté odhalily dlouhodobou špatnou situaci zhodnocení zásob a také delší dobu splatnosti pohledávek, než je obvyklá lhůta 30 dnů. Poslední analýza provozních ukazatelů zjistila problém se mzdovou produktivitou. Především pak to, že náklady na mzdy se zvyšují rychleji než se zvyšují výnosy společnosti.

Závěrečná část bakalářské práce pak byla věnována návrhům na zlepšení situace společnosti. Konkrétně bylo společnosti navrženo odkoupení dlouhodobé pohledávky a získané prostředky uložit na bankovní účty, či je investovat do krátkodobých cenných papírů. To by vedlo ke zvýšení okamžité likvidity společnosti. Dalším doporučením bylo snížit velikost vyráběných šarží produktů, aby se společnosti snížila hodnota zásob ve zboží na skladě.

Ke zvýšení rentability bylo navrženo snížení celkových nákladů a to především na služby, materiál a mzdové náklady. Pro zvýšení tržeb bylo doporučeno rozšíření obchodních aktivit na nové trhy a to především do států severní Evropy, Indie a Ruska. Posledním doporučením společnosti bylo pravidelné sledování finančních ukazatelů a pravidelné zhotovování finanční analýzy.

Seznam použitých zdrojů

- [1] Businessinfo. *Specifické metody marketingové situační analýzy*. [online]. 2009 [cit. 2012-06-12]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/metody-marketingove-situacni-analyzy-13391.html>
- [2] Český statistický úřad. *Ekonomické výsledky průmyslu ČR 2011*. [online]. 2013 [cit. 2014-01-04]. Dostupné z: <http://www.czso.cz/csu/2013edicniplan.nsf/p/8006-13>
- [3] ČERNÁ, A. a kol. *Finanční analýza*. 1. vydání. Praha: Bankovní institut, 1997. 293 s.
- [4] Finparáda-finance na dlani. *Přehled všech spořicíh účtů*. [online]. 2013 [cit. 2014-01-15]. Dostupné z: <http://www.finparada.cz/Sporeni.aspx>
- [5] HORÁKOVÁ, H. *Strategický marketing*. 2. rozšířené aktualizované vydání. Praha: Grada Publishing a.s., 2003. 204 s. ISBN 80-247-0447-1.
- [6] KAŇOVSKÁ, L. *Základy marketingu*. 1. vydání. Brno: Akademické nakladatelství CERM, 2009. ISBN 978-80-214-3838-5.
- [7] KEŘKOVSKÝ, M., VYKYPĚL, O. *Strategické řízení: Teorie pro praxi*. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2002. 172 s. ISBN 80-7179-578-X.
- [8] KISLINGEROVÁ, E. *Oceňování podniku*. 2. přepracované a doplněné vydání. Praha: C. H. Beck, 2001. 367 s. ISBN 80-7179-529-1.
- [9] KNÁPKOVÁ, A., PAVELKOVÁ, D. *Finanční analýza: Komplexní průvodce s příklady*. 1. vydání. Praha: Grada Publishing a.s., 2010. 208 s. ISBN 978-80-247-3349-4.
- [10] LANDA, M. *Jak číst finanční výkazy*. 1. vydání. Brno: Computer Press a.s., 2008. ISBN 978-80-251-1994-5.
- [11] Obchodní rejstřík. *BioVendor-Laboratorní medicína*. [online]. [cit. 2013-18-03]. Dostupné z: <https://or.justice.cz/ias/ui/vypis-vypis?subjektId=isor%3a568891&typ=actual&klic=okia11>
- [12] *Webové stránky společnosti R&D Systems*. [online]. [cit. 2013-16-11]. Dostupné z: http://www.rndsystems.com/about_us.aspx
- [13] RŮČKOVÁ, P. *Finanční analýza: metody ukazatele, využití v praxi*. 1. vydání. Praha: Grada, 2007. 120 s. ISBN 978-80-247-1386-1.

- [14] RŮČKOVÁ, P. *Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi*. 4. rozšířené vydání. Praha: Grada Publishing a.s., 2011. 144 s. ISBN 978-80-247-3916-8.
- [15] SEDLÁČEK, J. *Účetní data v rukou manažera*. 2. vydání. Brno: Computer Press, 2001. 212 s. ISBN 80-7226-562-8
- [16] SCHOLLEOVÁ, H. *Ekonomické a finanční řízení pro neekonomy*. 1. vydání. Praha: Grada Publishing a.s., 2008. 256 s. ISBN 978-80-247-2424-9

Seznam obrázků:

| | |
|--|----|
| Obrázek 1 Porterův model konkurenčního prostředí [7] | 14 |
| Obrázek 2 Organizační struktura společnosti BioVendor (zdroj: vlastní zpracování dle[11])..... | 39 |

Seznam tabulek:

| | |
|--|----|
| Tabulka 1 Schéma SWOT analýzy [6] | 16 |
| Tabulka 2 Bodové hodnocení Quick testu [14] | 19 |
| Tabulka 3 Interpretace výsledků Z-skóre [3]..... | 20 |
| Tabulka 4 SWOT analýza (zdroj: vlastní zpracování)..... | 42 |
| Tabulka 5 Hodnoty Quick testu (zdroj: vlastní zpracování)..... | 44 |
| Tabulka 6 Altmanovo Z-skóre (zdroj: vlastní zpracování)..... | 45 |
| Tabulka 7 Index IN 05 (zdroj: vlastní zpracování)..... | 47 |
| Tabulka 8 Horizontální analýza aktiv v procentech (zdroj: vlastní zpracování) | 49 |
| Tabulka 9 Horizontální analýza aktiv v tis. Kč (zdroj: vlastní zpracování) | 50 |
| Tabulka 10 Horizontální analýza pasiv v procentech (zdroj: vlastní zpracování)..... | 53 |
| Tabulka 11 Horizontální analýza pasiv v tis. Kč (zdroj: vlastní zpracování)..... | 53 |
| Tabulka 12 Horizontální analýza Výkazu zisků a ztrát v procentech (zdroj: vlastní zpracování)..... | 55 |
| Tabulka 13 Horizontální analýza Výkazu zisků a ztrát v tis. Kč (zdroj: vlastní zpracování)..... | 56 |
| Tabulka 14 Vertikální analýza aktiv (zdroj: vlastní zpracování)..... | 59 |
| Tabulka 15 Vertikální analýza pasiv (zdroj: vlastní zpracování) | 61 |
| Tabulka 16 Vertikální analýza z hlediska výnosů (zdroj: vlastní zpracování) | 62 |
| Tabulka 17 Vertikální analýza z hlediska nákladů (zdroj: vlastní zpracování)..... | 63 |
| Tabulka 18 Analýza rozdílových ukazatelů (zdroj: vlastní zpracování) | 65 |
| Tabulka 19 Ukazatele rentability (zdroj: vlastní zpracování)..... | 66 |
| Tabulka 20 Ukazatele likvidity (zdroj: vlastní zpracování)..... | 68 |
| Tabulka 21 Ukazatele zadluženosti (zdroj: vlastní zpracování) | 70 |
| Tabulka 22 Ukazatele aktivity (zdroj: vlastní zpracování)..... | 73 |
| Tabulka 23 Provozní ukazatele (zdroj: vlastní zpracování)..... | 76 |

| | |
|--|----|
| Tabulka 24 Srovnání spořicíh účtů pro podnikatele (zdroj: vlastní zpracování dle [4]) | 82 |
| Tabulka 25 Sledování ukazatelů (zdroj: vlastní zpracování)..... | 84 |

Seznam grafů:

| | |
|---|----|
| Graf 1 Hodnocení celkové situace dle Quick testu (zdroj: vlastní zpracování)..... | 44 |
| Graf 2 Altmanovo Z-skóre (zdroj: vlastní zpracování) | 45 |
| Graf 3 Index IN 05 (zdroj: vlastní zpracování) | 47 |
| Graf 4 Vertikální analýza aktiv (zdroj: vlastní zpracování) | 59 |
| Graf 5 Vertikální analýza pasiv (zdroj: vlastní zpracování)..... | 61 |
| Graf 6 Vertikální analýza z hlediska výnosů (zdroj: vlastní zpracování)..... | 63 |
| Graf 7 Vertikální analýza z hlediska nákladů (zdroj: vlastní zpracování)..... | 64 |
| Graf 8 Analýza rozdílových ukazatelů (zdroj: vlastní zpracování) | 65 |
| Graf 10 Ukazatele rentability (zdroj: vlastní zpracování) | 67 |
| Graf 11 Ukazatele zadluženosti (zdroj: vlastní zpracování)..... | 70 |
| Graf 12 Krytí dlouhodobého majetku vlastním kapitálem (zdroj: vlastní zpracování) .. | 71 |
| Graf 13 Úrokové krytí (zdroj: vlastní zpracování) | 72 |
| Graf 14 Doby obrátů (zdroj: vlastní zpracování)..... | 74 |
| Graf 15 Doba splatnosti pohledávek ve srovnání s dobou splatnosti krátkodobých závazků (zdroj: vlastní zpracování) | 75 |
| Graf 16 Provozní ukazatele (zdroj: vlastní zpracování) | 76 |

Přílohy

Příloha 1 Rozvaha

| Položka | AKTIVA | řád | V tisících Kč | | | | |
|-----------|---|-----|---------------|------------|------------|------------|------------|
| | | | 2 008 1 | 2 009 2 | 2 010 3 | 2 011 4 | 2 012 5 |
| | AKTIVA CELKEM (ř. 02 + 03 + 31 + 63) | 1 | 484 982 | 624 030 | 754 077 | 790 992 | 773 256 |
| A. | Pohledávky za upsaný základní kapitál | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| B. | Dlouhodobý majetek (ř. 04 + 13 + 23) | 3 | 173 644 | 122 225 | 258 488 | 307 581 | 286 894 |
| B. I. | Dlouhodobý nehmotný majetek (ř.05 až 12) | 4 | 21 977 | 23 766 | 22 345 | 24 013 | 31 397 |
| B. I. 1 | Zřizovací výdaje | 5 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 2 | Nehmotné výsledky výzkumu a vývoje | 6 | 18 172 | 16 819 | 12 602 | 9 658 | 8 615 |
| 3 | Software | 7 | 696 | 2 274 | 1 975 | 1 077 | 89 |
| 4 | Ocenitelná práva | 8 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 5 | Goodwill | 9 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 6 | Jiný dlouhodobý nehmotný majetek | 10 | 1 823 | 2 024 | 2 692 | 2 523 | 2 092 |
| 7 | Nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek | 11 | 816 | 2 649 | 4 776 | 9 769 | 19 191 |
| 8 | Poskytnuté zálohy na dlouhodobý nehmotný majetek | 12 | 470 | 0 | 300 | 986 | 1 410 |
| B. II. | Dlouhodobý hmotný majetek (ř.14 až 22) | 13 | 44 410 | 69 805 | 144 197 | 246 436 | 199 457 |
| B. II. 1 | Pozemky | 14 | 766 | 765 | 2 525 | 12 162 | 9 949 |
| 2 | Stavby | 15 | 11 509 | 10 801 | 58 779 | 56 688 | 98 693 |
| 3 | Samostatné movité věci a soubory movitých věcí | 16 | 24 650 | 44 397 | 61 460 | 91 195 | 67 837 |
| 4 | Pěstitelské celky trvalých porostů | 17 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 5 | Dospělá zvířata a jejich skupiny | 18 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 6 | Jiný dlouhodobý hmotný majetek | 19 | 5 557 | 5 918 | 5 709 | 7 970 | 3 332 |
| 7 | Nedokončený dlouhodobý hmotný majetek | 20 | 473 | 6 652 | 9 023 | 77 335 | 17 548 |
| 8 | Poskytnuté zálohy na dlouhodobý hmotný majetek | 21 | 25 | 1 | 5 588 | 132 | 1 303 |
| 9 | Oceňovací rozdíl k nabytému majetku | 22 | 1 430 | 1 271 | 1 113 | 954 | 795 |
| B. III. | Dlouhodobý finanční majetek (ř. 24 až 30) | 23 | 107 257 | 28 654 | 91 946 | 37 132 | 56 040 |
| B. III. 1 | Podíly - ovládaná osoba | 24 | 471 | 6 021 | 6 701 | 6 870 | 8 734 |
| 2 | Podíly v účetních jednotkách pod podstatným vlivem | 25 | 0 | 0 | 0 | 5 957 | 5 957 |
| 3 | Ostatní dlouhodobé cenné papíry a podíly | 26 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 4 | Půjčky a úvěry - ovládaná nebo ovládající osoba, podstatný vliv | 27 | 99 941 | 3 196 | 38 658 | 12 970 | 34 046 |
| 5 | Jiný dlouhodobý finanční majetek | 28 | 6 845 | 19 437 | 46 587 | 11 335 | 7 243 |
| 6 | Pořizovaný dlouhodobý finanční majetek | 29 | 0 | 0 | 0 | 0 | 60 |
| 7 | Poskytnuté zálohy na dlouhodobý finanční majetek | 30 | 0 | 0 | 0 | 0 | |

| Položka | AKTIVA | řád | V tisících Kč | | | | |
|-----------|--|-----|---------------|------------|------------|------------|------------|
| | | | 2 008 1 | 2 009 2 | 2 010 3 | 2 011 4 | 2 012 5 |
| C. | Oběžná aktiva (ř. 32 + 39 + 48 + 58) | 31 | 292 223 | 480 117 | 472 294 | 459 230 | 468 154 |
| C. I. | Zásoby (ř.33 až 38) | 32 | 135 521 | 111 676 | 123 013 | 124 091 | 128 219 |
| C. I. 1 | Materiál | 33 | 9 649 | 9 539 | 13 556 | 13 462 | 13 422 |
| 2 | Nedokončená výroba a polotovary | 34 | 4 013 | 6 463 | 11 024 | 16 593 | 20 481 |
| 3 | Výrobky | 35 | 5 323 | 6 708 | 7 541 | 6 906 | 8 353 |
| 4 | Mladá a ostatní zvířata a jejich skupiny | 36 | 6 | 3 | 0 | 0 | |
| 5 | Zboží | 37 | 114 407 | 88 622 | 89 121 | 84 826 | 85 503 |
| 6 | Poskytnuté zálohy na zásoby | 38 | 2 123 | 341 | 1 771 | 2 304 | 460 |
| C. II. | Dlouhodobé pohledávky (ř. 40 až 47) | 39 | 974 | 254 319 | 254 546 | 253 887 | 259 538 |
| C. II. 1 | Pohledávky z obchodních vztahů | 40 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 2 | Pohledávky - ovládaná nebo ovládající osoba | 41 | 0 | 253 141 | 253 141 | 253 141 | 253 141 |
| 3 | Pohledávky - podstatný vliv | 42 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 4 | Pohledávky za společníky, členy družstva a za účastníky sdružení | 43 | 0 | 0 | 0 | 0 | 5 653 |
| 5 | Dlouhodobé poskytnuté zálohy | 44 | 974 | 366 | 807 | 746 | 744 |
| 6 | Dohadné účty aktivní | 45 | 0 | 812 | 598 | 0 | |
| 7 | Jiné pohledávky | 46 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 8 | Odložená daňová pohledávka | 47 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| C. III. | Krátkodobé pohledávky (ř. 49 až 57) | 48 | 125 499 | 89 155 | 91 360 | 76 436 | 78 881 |
| C. III. 1 | Pohledávky z obchodních vztahů | 49 | 115 702 | 78 121 | 63 132 | 58 220 | 67 449 |
| 2 | Pohledávky - ovládaná nebo ovládající osoba | 50 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 3 | Pohledávky - podstatný vliv | 51 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 4 | Pohledávky za společníky, členy družstva a za účastníky sdružení | 52 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 5 | Sociální zabezpečení a zdravotní pojištění | 53 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 6 | Stát - daňové pohledávky | 54 | 8 599 | 8 648 | 23 632 | 12 002 | 8 040 |
| 7 | Krátkodobé poskytnuté zálohy | 55 | 587 | 429 | 789 | 365 | 637 |
| 8 | Dohadné účty aktivní | 56 | 413 | 1 815 | 3 620 | 5 656 | 2 460 |
| 9 | Jiné pohledávky | 57 | 198 | 142 | 187 | 193 | 295 |
| C. IV. | Krátkodobý finanční majetek (ř. 59 až 62) | 58 | 30 229 | 24 967 | 3 375 | 4 816 | 1 516 |
| C. IV. 1 | Peníze | 59 | 714 | 289 | 344 | 254 | 158 |
| 2 | Účty v bankách | 60 | 29 515 | 24 678 | 3 031 | 4 562 | 1 358 |
| 3 | Krátkodobý cenné papíry a podíly | 61 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 4 | Pořizovaný krátkodobý finanční majetek | 62 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| D. I. | Časové rozlišení (ř. 64 až 66) | 63 | 19 115 | 21 688 | 23 295 | 24 181 | 18 208 |
| D. I. 1 | Náklady příštích období | 64 | 3 677 | 4 310 | 8 151 | 10 866 | 7 060 |
| 2 | Komplexní náklady příštích období | 65 | 1 862 | 337 | 16 | 16 | 10 |
| 3 | Příjmy příštích období | 66 | 13 576 | 17 041 | 15 128 | 13 299 | 11 138 |

| Položka | PASVA | řad | V tisících Kč | | | | |
|-----------|---|-----|---------------|------------|------------|------------|------------|
| | | | 2 008 1 | 2 009 2 | 2 010 3 | 2 011 4 | 2 012 5 |
| | PASIVA CELKEM (ř. 68 + 86 + 119) | 067 | 484 982 | 624 030 | 754 077 | 790 992 | 773 256 |
| A. | Vlastní kapitál (ř. 69 + 73 + 79 + 82 + 85) | 068 | 309 047 | 308 205 | 390 872 | 348 025 | 379 160 |
| A. I. | Základní kapitál (ř. 70 až 72) | 069 | 79 668 | 79 668 | 79 668 | 79 668 | 79 668 |
| 1 | Základní kapitál | 070 | 79 668 | 79 668 | 79 668 | 79 668 | 79 668 |
| 2 | Vlastní akcie a vlastní obchodní podíly (-) | 071 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 3 | Změny základního kapitálu | 072 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| A. II. | Kapitálové fondy (ř. 74 až 77) | 073 | 464 | 456 | 136 | 305 | 155 |
| A. II. 1 | Emisní ážio | 074 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2 | Ostatní kapitálové fondy | 075 | 560 | 560 | 560 | 560 | 560 |
| 3 | Oceňovací rozdíly z přecenění majetku a závazků | 076 | -96 | -104 | -424 | -255 | -405 |
| 4 | Oceňovací rozdíly z přecenění při přeměnách | 077 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| A. III. | Rezervní fondy, nedělitelný fond a ostatní fondy ze zisku (ř. 80 + 81) | 078 | 15 880 | 15 934 | 15 934 | 15 934 | 15 934 |
| A. III. 1 | Zákonný rezervní fond / Nedělitelný fond | 079 | 15 880 | 15 934 | 15 934 | 15 934 | 15 934 |
| 2 | Statutární a ostatní fondy | 080 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| A. IV. | Výsledek hospodáření minulých let (ř. 83 + 84) | 081 | 121 470 | 121 434 | 212 147 | 225 135 | 252 119 |
| A. IV. 1 | Nerozdělený zisk minulých let | 082 | 121 470 | 121 434 | 212 147 | 225 135 | 252 119 |
| 2 | Neuhrazená ztráta minulých let | 083 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| A. V. | Výsledek hospodáření běžného účetního období (+/-) | 084 | 91 565 | 90 713 | 82 987 | 26 983 | 31 284 |
| B. | Cizí zdroje (ř. 87 + 92 + 103 + 115) | 085 | 152 305 | 304 952 | 351 794 | 419 625 | 378 342 |
| B. I. | Rezervy (ř. 88 až 91) | 086 | 25 235 | 22 500 | 17 600 | 6 757 | 5 500 |
| B. I. 1 | Rezervy podle zvláštních právních předpisů | 087 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2 | Rezerva na důchody a podobné závazky | 088 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 3 | Rezerva na daň z příjmů | 089 | 25 235 | 22 500 | 17 600 | 6 757 | 5 500 |
| 4 | Ostatní rezervy | 090 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| B. II. | Dlouhodobé závazky (ř. 93 až 102) | 091 | 9 019 | 128 159 | 78 674 | 109 916 | 55 371 |
| B. II. 1 | Závazky z obchodních vztahů | 092 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2 | Závazky - ovládaná nebo ovládající osoba | 093 | 0 | 117 277 | 37 117 | 37 125 | 0 |
| 3 | Závazky - podstatný vliv | 094 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 4 | Závazky ke společníkům, členům družstva a k účastníkům sdružení | 095 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 5 | Dlouhodobé přijaté zálohy | 096 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 6 | Vydané dluhopisy | 097 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 7 | Dlouhodobé směnky k úhradě | 098 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 8 | Dohadné účty pasívní | 099 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 9 | Jiné závazky | 100 | 8 761 | 10 528 | 40 232 | 71 078 | 53 218 |
| 10 | Odložený daňový závazek | 101 | 258 | 354 | 1 325 | 1 713 | 2 153 |

| Položka | PASVA | řád | V tisících Kč | | | | |
|-----------|---|-----|---------------|------------|------------|------------|------------|
| | | | 2 008 1 | 2 009 2 | 2 010 3 | 2 011 4 | 2 012 5 |
| B. III. | Krátkodobé závazky (ř. 104 až 114) | 102 | 28 600 | 34 802 | 54 760 | 64 782 | 85 889 |
| B. III. 1 | Závazky z obchodních vztahů | 103 | 17 551 | 18 389 | 0 | 50 984 | 38 933 |
| 2 | Závazky - ovládaná nebo ovládající osoba | 104 | 0 | 0 | 42 472 | 0 | 0 |
| 3 | Závazky - podstatný vliv | 105 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 143 |
| 4 | Závazky ke společníkům, členům družstva a k účastníkům sdružení | 106 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 5 | Závazky k zaměstnancům | 107 | 3 393 | 3 513 | 4 389 | 4 764 | 5 033 |
| 6 | Závazky ze sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění | 108 | 1 722 | 1 762 | 2 320 | 2 657 | 2 832 |
| 7 | Stát - daňové závazky a dotace | 109 | 3 722 | 3 694 | 2 417 | 1 258 | 4 697 |
| 8 | Krátkodobé přijaté zálohy | 110 | 1 072 | 816 | 842 | 4 020 | 1 829 |
| 9 | Vydané dluhopisy | 111 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 10 | Dohadné účty pasivní | 112 | 1 130 | 1 015 | 1 987 | 870 | 364 |
| 11 | Jiné závazky | 113 | 10 | 5 613 | 333 | 229 | 30 058 |
| B. IV. | Bankovní úvěry a výpomoci (ř. 116 až 118) | 114 | 89 451 | 119 491 | 200 760 | 238 170 | 231 582 |
| B. IV. 1 | Bankovní úvěry dlouhodobé | 115 | 95 | 0 | 30 550 | 97 441 | 93 849 |
| 2 | Krátkodobé bankovní úvěry | 116 | 89 356 | 119 491 | 140 210 | 130 729 | 137 733 |
| 3 | Krátkodobé finanční výpomoci | 117 | 0 | 0 | 30 000 | 10 000 | 0 |
| C. I. | Časové rozlišení (ř. 120 + 121) | 118 | 23 630 | 10 873 | 11 411 | 23 342 | 15 754 |
| C. I. 1 | Výdaje příštích období | 119 | 335 | 1 474 | 3 483 | 7 062 | 3 865 |
| 2 | Výnosy příštích období | 120 | 23 295 | 9 399 | 7 928 | 16 280 | 11 889 |

Příloha 2 Výkaz zisků a ztrát

| Označení 2 | Výkaz zisků a ztrát | Číslo řádku c | Skutečnost v účetním období | | | | |
|---------------|---|---------------------|-----------------------------|---------|---------|---------|---------|
| | | | 2 008 | 2 009 | 2 010 | 2 011 | 2 012 |
| | | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 52 | Tržby za prodej zboží | 01 | 166 967 | 171 379 | 175 282 | 167 161 | 198 521 |
| A. | Náklady vynaložené na prodané zboží | 02 | 89 509 | 91 344 | 98 261 | 90 564 | 116 888 |
| + | Obchodní marže (ř. 01-02) | 03 | 77 458 | 80 035 | 77 021 | 76 597 | 81 633 |
| 1 | Výkony (ř. 05+06+07) | 04 | 252 342 | 243 902 | 262 466 | 231 618 | 236 343 |
| II. 1 | Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb | 05 | 244 781 | 233 237 | 250 860 | 223 260 | 222 627 |
| 2 | Změna stavu zásob vlastní činnosti | 06 | 5 492 | 5 616 | 7 954 | 6 547 | 8 567 |
| 3 | Aktivace | 07 | 2 069 | 5 049 | 3 652 | 1 811 | 5 149 |
| B. | Výkonová spotřeba (ř. 09+10) | 08 | 118 045 | 115 590 | 119 922 | 126 529 | 118 234 |
| B. 1 | Spotřeba materiálu a energie | 09 | 36 116 | 38 442 | 49 087 | 50 553 | 52 886 |
| B. 2 | Služby | 10 | 81 929 | 77 148 | 70 835 | 75 976 | 65 348 |
| + | Přidaná hodnota (ř. 03+04-08) | 11 | 211 755 | 208 347 | 219 565 | 181 686 | 199 742 |
| C. | Osobní náklady | 12 | 65 108 | 67 304 | 80 576 | 92 178 | 104 144 |
| C. 1 | Mzdové náklady | 13 | 48 778 | 51 131 | 60 915 | 69 223 | 78 211 |
| C. 2 | Odměny členům orgánů společnosti a družstva | 14 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| C. 3 | Náklady na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění | 15 | 16 330 | 16 173 | 19 659 | 22 659 | 25 477 |
| C. 4 | Sociální náklady | 16 | 0 | 0 | 2 | 296 | 456 |
| D. | Daně a poplatky | 17 | 516 | 374 | 396 | 750 | 745 |
| E. | Odpisy dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku | 18 | 18 891 | 23 156 | 32 032 | 43 887 | 46 556 |
| III. | Tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálu (ř. 20+21) | 19 | 5 503 | 2 953 | 3 478 | 6 133 | 10 482 |
| III. 1 | Tržby z prodeje dlouhodobého majetku | 20 | 5 449 | 1 971 | 2 426 | 5 549 | 9 956 |
| 2 | Tržby z prodeje materiálu | 21 | 54 | 982 | 1 052 | 584 | 526 |
| F. | Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku a materiálu (ř. 23+24) | 22 | 4 413 | 1 867 | 3 282 | 2 404 | 3 940 |
| F. 1 | Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku | 23 | 4 351 | 853 | 2 206 | 1 854 | 3 317 |
| F. 2 | Prodaný materiál | 24 | 62 | 1 014 | 1 076 | 550 | 623 |
| G. | Změna stavu rezerv a opravných položek v provozní oblasti a komplexních nákladů příštích období | 25 | 873 | -2 535 | -308 | 159 | 613 |
| IV. | Ostatní provozní výnosy | 26 | 4 627 | 5 531 | 9 551 | 9 621 | 12 259 |
| H. | Ostatní provozní náklady | 27 | 14 275 | 12 058 | 12 993 | 15 452 | 16 268 |
| V. | Převod provozních výnosů | 28 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| I. | Převod provozních nákladů | 29 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| * | Provozní výsledek hospodaření /(ř.11-12-17-18+19-22-25+26-27+(-28)-(-29)/ | 30 | 117 809 | 114 607 | 103 623 | 42 610 | 50 217 |

| Označení | TEXT | Číslo řádku c | Skutečnost v účetním období | | | | |
|----------|--|---------------------|-----------------------------|------------|------------|------------|------------|
| | | | 2 008 1 | 2 009 2 | 2 010 3 | 2 011 4 | 2 012 5 |
| VI | Tržby z prodeje cenných papírů a podílů | 31 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| J. | Prodané cenné papíry a podíly | 32 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| VII. | Výnosy z dlouhodobého finančního majetku (ř. 34 + 35 + 36) | 33 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| VII. 1 | Výnosy z podílů v ovládaných osobách a v účetních jednotkách pod podstatným vlivem | 34 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| VII. 2 | Výnosy z ostatních dlouhodobých cenných papírů a podílů | 35 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| VII. 3 | Výnosy z ostatního dlouhodobého finančního majetku | 36 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| VIII. | Výnosy z krátkodobého finančního majetku | 37 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| K. | Náklady z finančního majetku | 38 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| IX. | Výnosy z přecenění cenných papírů a derivátů | 39 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| L. | Náklady z přecenění cenných papírů a derivátů | 40 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| M. | Změna stavu rezerv a opravných položek ve finanční oblasti | 41 | | | | | |
| X. | Výnosové úroky | 42 | 2 117 | 9 015 | 2 709 | 3 066 | 2 529 |
| N. | Nákladové úroky | 43 | 5 434 | 4 703 | 6 138 | 11 485 | 14 444 |
| XI. | Ostatní finanční výnosy | 44 | 25 038 | 3 732 | 4 487 | 3 087 | 2 366 |
| O. | Ostatní finanční náklady | 45 | 23 253 | 9 996 | 5 926 | 3 159 | 3 338 |
| XII. | Převod finančních výnosů | 46 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| P. | Převod finančních nákladů | 47 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| * | Finanční výsledek hospodaření /(ř.31-32+33+37-38+39-40-41+42-43+44-45-(-46))+(-47)/ | 48 | -1 532 | -1 952 | -4 868 | -8 491 | -12 887 |
| Q. | Daň z příjmů za běžnou činnost (ř. 50 + 51) | 49 | 24 712 | 21 942 | 15 768 | 7 136 | 5 941 |
| Q. 1 | -splatná | 50 | 25 210 | 21 846 | 14 797 | 6 748 | 5 501 |
| Q. 2 | -odložená | 51 | -498 | 96 | 971 | 388 | 440 |
| ** | Výsledek hospodaření za běžnou činnost (ř. 30 + 48 - 49) | 52 | 91 565 | 90 713 | 82 987 | 26 983 | 31 389 |
| XIII. | Mimořádné výnosy | 53 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| R. | Mimořádné náklady | 54 | 0 | 0 | 0 | 0 | 105 |
| S. | Daň z příjmů z mimořádné činnosti (ř. 56 + 57) | 55 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| S. 1 | -splatná | 56 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| S. 2 | -odložená | 57 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| * | Mimořádný výsledek hospodaření (ř. 53 - 54 - 55) | 58 | 0 | 0 | 0 | 0 | -105 |
| T. | Převod podílu na výsledku hospodaření společníkům (+/-) | 59 | | | | | |
| *** | Výsledek hospodaření za účetní období (+/-) (ř. 52 + 58 - 59) | 60 | 91 565 | 90 713 | 82 987 | 26 983 | 31 284 |
| **** | Výsledek hospodaření před zdaněním (+/-) (ř. 30 + 48 + 53 - 54) | 61 | 116 277 | 112 655 | 98 755 | 34 119 | 37 225 |